

3'13 }

časopis pro společenské vědy a management
číslo 3 | 2013 | ročník IX
www.sets.cz

Scientia ^{et} Societas

03 Nová sociální smlouva – klíč k politické legitimitě evropské integrace

12 Syntetický heterodoxní makroekonomický model
pro vysvětlení světové finanční a ekonomické krize

50 Specifika současného vývoje mezinárodního obchodu
a predikce jeho proměn ve střednědobém horizontu

109 Teorie racionální volby Jamese Colemana

Obsah

Odborné stati

- 3 Nová sociální smlouva – klíč k politické legitimitě evropské integrace
- 12 Syntetický heterodoxní makroekonomický model
pro vysvětlení světové finanční a ekonomické krize
- 36 Hypotéza finanční nestability Hymana Minskyho
- 50 Specifika současného vývoje mezinárodního obchodu
a predikce jeho proměn ve střednědobém horizontu
- 60 Omezení fiskální suverenity států jako možné řešení nestability eurozóny
- 71 Komparace vybraných ukazatelů institucionální kvality
členů a nečlenů EU ve východoevropském regionu
- 97 Inovace v oblasti patentového práva
- 109 Teorie racionální volby Jamese Colemana
- 120 Rozvojová spolupráce jako nástroj bezpečnostní politiky České republiky
- 132 Aplikace konceptu Odpovědnost za ochranu v praxi: konflikt v Libyi a Sýrii
- 147 Kolektivní smlouvy a jejich význam v sektoru průmyslu v České republice
- 164 Definování homogenních skupin stakeholderů z hlediska hodnocení
jejich vlivu na řízení podniku
- 173 Standardy v projektovém řízení u podniků v České republice
- 181 A project portfolio management maturity level
of Czech small and medium-sized companies
- 191 Family-owned companies: the areas of importance for rural development
in the Czech Republic
- 200 Personální řízení malých a středních subjektů sektoru kultury
(město Jindřichův Hradec)

Nová sociální smlouva — klíč k politické legitimitě evropské integrace

► prof. PhDr. Martin Potůček, CSc., MSc. » Centrum pro sociální a ekonomické strategie,
Fakulta sociálních věd Univerzity Karlovy¹

* Je Evropská unie prosociální? Nebo svoji sociálnost jen předstírá, aby zakryla svoji pravou tvář — být institucionálním zprostředkovatelem zájmů mocných hospodářských a finančních hráčů v éře globalizace? Tyto a podobné otázky nemají jen akademickou povahu. Odpovědi na ně do značné míry naznačí budoucí osud tohoto společenství — i širších (dez)integračních politických procesů odehrávajících se na našem kontinentě.

V tomto příspěvku naznačím kontury historického vývoje sociální dimenze Evropské unie obecně a v bývalých zemích komunistického bloku, které rozšířily řady členských zemí v minulé dekádě, zvláště. Zamyslím se nad relevancí v politickém diskursu často užívaného pojmu Evropský sociální model a zhodnotím existující náměty na posílení sociální dimenze evropské integrace jako podmínky udržení politické legitimacy — a tím i pokračování evropské integrace.

1. Úvodem trochu historie

Evropa nabízí učebnicový příklad někdy až propastného napětí mezi vývojovými příležitostmi a ohroženími. Minulé generace jí odkázaly nemalé kulturní dědictví — toto dědictví však je často přítěží a omezením tam, kde by mohlo sloužit. Evropa

je bohatá — a přesto je mnoho jejích obyvatel odsouzeno žít v nedůstojných podmínkách. Ideje, hýčkané mysliteli Evropy a materializované jejich vykonavateli usnadňují život milionům — vystavily však Evropu (a celý svět) dvěma zničujícím válkám, holocaustu a etnickým čistkám. Projekt evropského sjednocení je unikátní experiment — začíná však požírat sama sebe. Ani Evropě se totiž nevyhýbá nejzávažnější destabilizující trend soudobé civilizace: motiv zisku vítězí nad sociálními a ekologickými ohledy, mamutí nadnárodní společnosti mají větší moc než politické reprezentace. Jak ukazuje nedávný příklad Bulharska (ale nejenom jej), sociální nerovnosti se stávají politickou výbušninou ohrožující samotnou konstrukci evropské integrace.

Evropa je mimo jiné i kolébkou moderních systémů sociálního zabezpečení. Přes rozdíly v technice fungování těchto systémů je jedním ze silných společných rysů starých i nových členských států EU nezastupitelné místo těchto systémů v budování a udržování legitimacy kapitalistického způsobu výroby a společenského uspořádání (Dahrendorf 1985).

Koncem druhé světové války vykrytalizovaly dva koncepty budoucího vývoje kapitalismu: vzájemně si odporující teorie Schumpetera a Polanyi- →

¹ Děkuji Lence Rovné za cenné připomínky k pracovní verzi této stati.

- ho. „Tyto koncepty konfrontují názor, že kapitalismus se vyvíjí v rámci chaotického a křečovitého procesu kreativní destrukce, hnaného vpřed riskujícími podnikateli, kteří volají po minimálních zásazích ze strany státu a jiných společenských institucí, aby byli schopni prosazovat inovace a investovat zdroje tím nejlepším způsobem (*Schumpeter*) s alternativním názorem, že svobodné tržní systémy sice mohou podpořit rychlý růst, ale zároveň destruuji lidské a společenské předivo, na němž jsou závislé, a že ekonomické instituce musí vycházet ze sociálního a kulturního rámce, aby mohly působit v zájmu podpory blahobytu občanů. To znamená, že veřejné sociální služby jsou nezbytné pro zachování onoho rámce, který civilizuje trh (*Polanyi*).“ (Taylor-Gooby 2003)

Před volbou toho či onoho konceptu byla, je a bude postavena i Evropská unie. Také v ní převažují dva politické postoje. Jeden z nich chápe evropský projekt v zásadě jako neregulační, druhý pohlíží na trh jako na první krok v procesu výstavby institucí na evropské úrovni (Taylor-Gooby 2004: 184). „Existují tlaky na větší liberalismus i na silnější intervenční úlohu, a není jasné, kam se v budoucnu vychýlí ručička vah.“ (Taylor-Gooby 2003) Jednoduchý pohled na kompetence a možnosti členských zemí na jedné straně a orgánů Evropské unie na straně druhé ovšem napoví, že nabídka sociálních jistot jako zdroj politické legitimacy dosud byla a je zprostředkována především členskými zeměmi; přímá nabídka Evropské unie v sociální oblasti je omezená a sporadická.

2. Jaká je působnost a role Evropské unie v sociální oblasti?

Existuje několik nástrojů, jimiž mohou orgány Evropské unie ovlivnit sociální podmínky života svých občanů v členských zemích (Fritz-Vannahme 2008):

1. **Regulace prostřednictvím evropského práva.** K důležitým oblastem, v nichž se evropské právo uplatňuje, patří prosazování minimálních sociálních standardů a základních práv. V pri-

márním právu jde o rovnost pohlaví v zaměstnání, antidiskriminační opatření, volný pohyb pracovníků, práva pracovníků na bezpečnost a ochranu zdraví při práci, kolektivní vyjednávání. Koordinuje se poskytování sociálního zabezpečení (například při výpočtu důchodů z pracovního uplatnění v různých členských zemích) či poskytování neodkladné zdravotní péče občanům jiných členských zemí.

2. **Regulace prostřednictvím jurisdikce Evropského soudního dvora.** Zde se prosazuje trend, dávající přednost ekonomické liberalizaci (jednotný evropský vnitřní trh) před právy pracovníků, které vyplývají z národních právních úprav (Höpner 2011).
3. **Politika fiskální redistribuce,** směřující ke slabším členským zemím, regionům či jednotlivcům. Příkladem je strukturální a kohezní politika, zprostředkováná například operacemi Evropského sociálního fondu, nedávno založeného Evropského fondu pro přizpůsobení se globalizaci či Evropského fondu pro zaměstnanost a solidaritu. I jinak oprávněně kritizovaná Jednotná zemědělská politika má i své sociální efekty (pro zemědělce a obyvatele venkova).
4. **Prostřednictvím „měkkého práva“,** koordinací mezi členskými státy, ovšem bez pravomoci EU prosazovat společné akce. Zde jde především o programovou tvorbu na obecné či sektorové úrovni. Na obecné úrovni to byla Lisabonská strategie (platná v období 2000–2010) nebo pro období 2011–2020 vypracovaná Strategie Evropa 2020. Na sektorové úrovni se setkáváme s množstvím dílčích strategií, politik, akčních plánů, zelených (diskusních) a Bílých (programových) knih. Z těch nejdůležitějších zmiňme například Evropskou strategii zaměstnanosti, Strategii sociálního začleňování (včetně boje s chudobou), koncepční materiály věnované reformám sociálního zabezpečení (včetně důchodů), vzdělávání, mládeže (v poslední době specificky věnované nezaměstnanosti mladých), programy aktivního stárnutí atd. Připravuje se společný program věnovaný aktuálnímu pro-

blému migrace. Specifickými „měkkými“ nástroji uplatňování evropských politik na národní úrovni byly a jsou také takzvaná otevřená metoda koordinace (populární zvláště v období Lisabonské strategie 2000–2010) nebo srovnávání úspěšných členských zemí (*benchmarking*) s těmi méně úspěšnými (*blaming and shaming*).

- Evropská unie nemá a tedy ani nemohla uplatňovat žádný univerzální „model“ nebo „šablonu“ vztahující se na systémy sociální péče přístupujících zemí;
- Evropská komise měla k dispozici jen málo konkrétních mechanismů, kterými by přiměla země střední a východní Evropy přijmout (západo)evropský standard sociální politiky.

Evropa je mimo jiné i kolébkou moderních systémů sociálního zabezpečení. Přes rozdíly v technice fungování těchto systémů je jedním ze silných společných rysů starých i nových členských států EU nezastupitelné místo těchto systémů v budování a udržování legitimacy kapitalistického způsobu výroby a společenského uspořádání.

5. Prostřednictvím sociálního dialogu. Diskuse, konzultace, vyjednávání a společná opatření přijatá a realizovaná sociálními partnery (zaměstnanci a zaměstnavateli) s přispěním dalších aktérů evropských i národních veřejných politik.

3. Jak tomu bylo a je v nových členských zemích střední a východní Evropy?

V literatuře panuje shoda o tom, že příprava na členství a později i členství v Evropské unii ovlivňuje a mění sociální systémy jednotlivých zemí. Současně ale většina autorů považuje roli EU při formování sociální politiky za marginální. Orenstein-Haas (2003) pokládá její vliv za přinejmenším takový, aby zabránil celkovému zhoršení sociální situace obyvatelstva. Lendvai (2004) shrnuje poznatky několika dalších autorů a hovoří naopak o slabé sociální dimenzi procesu přistoupení k EU a jejího rozšiřování, a o tom, že ekonomické záležitosti jasně převažují nad sociálními tématy. Sengoku (2004: 239n) je ještě konkrétnější co do strukturálních důvodů takového závěru:

- Evropská unie nevyžadovala konkrétní podmínky či „pevné zákony“ ve věci sociální politiky přístupových zemí;

Historie systematické přípravy kandidátských zemí na vstup do Evropské unie začala vydáním Kodaňských přístupových kritérií (1993). Tato kritéria byla navržena spíše jako technický (ekonomický a politický) instrument uplatňovaný shora, než jako vhodný nástroj formování sociálních podmínek života občanů kandidátských zemí: převážily otázky právní, ekonomické a politické. Kandidátské země byly požádány, aby reformovaly svá národní hospodářství tak, aby byla slučitelná a mohla soutěžit s tržními ekonomikami stávajících členských států. Měly budovat robustní a spolehlivé instituce politické demokracie. Jednou z nutných podmínek pro přijetí *acquis communautaire* bylo také přizpůsobení národních právních a správních systémů tak, aby byly schopny evropské právo nejen absorbovat, ale i účinně uplatňovat. Sociální cíle byly na seznamu priorit až na jednom z posledních míst. Omezily se na udržení lidských práv jednotlivce a na budování volně definovaného rámce tvorby politiky. „Z 29 tematických kapitol pravidelných zpráv, výročně hodnotících „pokrok“ tehdy kandidátských zemí v přípravě na přistoupení, se jen jedna týkala zaměstnanosti a sociální politiky...“ (Keune 2006: 18) Témata jako chudoba a nerovnost příjmů, práva zaměstnanců, existenční minimum a ulehčení údělu skupin na



- okraji společnosti, jinak řečeno boj proti sociálnímu vyloučení, nebyla nedílnou součástí reformní agendy Kodaňských kritérií. Většina národních sociálních politik kandidátských zemí se v 90. letech 20. století fakticky soustředila na snižování úlohy státu a zvyšování výkonnosti pomocí privatizace služeb a jejich převedení na tržní základy. Toho se mělo dosáhnout snížením krytím a úrovní veřejných sociálních výdajů, často interpretovaných jako zbytné pozůstatky komunistického režimu.

Tato změna koincidovala s uplatňováním „washingtonského konsensu“, neoliberální ortodoxie prosazované v té době zejména Světovou bankou a Mezinárodním měnovým fondem. Jak dokazují Deacon (1997, 2000), Ferge (2001), Orenstein-Haas (2003) a další autoři, tito mezinárodní hráči využili svých silných vyjednávacích pozic vůči některým zadluženým národním vládám a neefektivním národním ekonomikám k prosazování takto neoliberálně pojatých plánů reformy sociálních politik ve střední a východní Evropě. Jejich pozornost se soustředila hlavně na privatizaci národních veřejných systémů sociálního pojištění, na reziduální podobu poskytování sociální pomoci a na privatizaci původně veřejných institucí ve zdravotnictví a školství. Deacon a Orenstein považují Světovou banku za hlavního strůjce ekonomické a sociálně politické agendy v daném období v celém regionu.

Ke zvýšení politického důrazu na sociální aspekty politiky Evropské unie došlo až v roce 2000. Evropská rada přijala Lisabonskou strategii jakožto strategický výhled na celé desetiletí, jehož důležitou součástí se stalo na summitu v Nice i sledování sociální dimenze procesu evropské integrace. Stalo se tak zřejmě i díky rostoucí váze Evropské sociálně demokratické strany (*The Party of European Socialists*) v nově zvoleném Evropském parlamentu. Ekologická dimenze následovala krátce poté, na Göteborgském summitu v červnu 2001. Byl to proud nových politických iniciativ, zdůrazňujících význam lidských zdrojů, kvality života a sociální soudržnosti, tedy sociální tkáň evropských společností. Kandidátské země byly ovšem pozvány

k jednáním o Lisabonské strategii až po Barcelonském summitu v roce 2002, kdy příprava nových členských států na vstup do EU, dosud organizovaná dle logiky Kodaňských kritérií, byla v zásadě ukončena. Plnohodnotná účast na Lisabonské strategii začala až po přístupu těchto zemí k EU v květnu 2004. Sociální politika tudíž zaujala významnější místo v politické agendě Evropské unie až deset let po stanovení Kodaňských přístupových kritérií – a až po uzavření všech přístupových jednání (Potůček 2008).

4. Evropský sociální model – reálný politický koncept, nebo pouhá chiméra?

Jak v odborném, tak v politickém diskursu o sociální dimenzi evropské integrace se často objevuje pojem Evropský sociální model (ESM). Jepsen a Serrano (2006) identifikují dva způsoby, jak mu rozumět. Zaprvé jako historické *acquis*, charakterizované specifickými společnými instituty, hodnotami a výsledky, a za druhé jako evropský politický projekt, zaměřený na řešení společných problémů a mýřící k výraznému nadnárodnímu modelu včetně společných cílů, pravidel, norem a určité míry nadnárodní soudržnosti. Goetschy (2006) poukazuje na to, že v sociálních opatřeních Evropské unie není obsažen ani minimalistický Evropský sociální model. Keune (2006) dospívá k závěru, že „evropský sociální model se v žádném ohledu nejeví jako zvlášť dobře definovaný koncept či model. Z historického pohledu *acquis* tak může zcela dobře zahrnout skupinu (nových členských) zemí s poněkud odlišnými dějinami, neboť diverzita pokrytá ESM je již tak dost široká. Z hlediska politického projektu nemá na nové členy nijak velké nároky.“

5. Co Evropská unie v sociální oblasti zvládá a v čem selhává?

Kompetence a vliv Evropské unie v sociální dimenzi formování a realizace politik členských zemí jsou závislé jednak na politické vůli evropské i ná-

rodních politických reprezentací, jednak na nástrojích, které má k dispozici. Jen letmá rekapitulace minulého vývoje a institucionálního rámce Evropské unie ukazují, že má k dispozici pouze rudimentární podobu dvou klíčových nástrojů k prosazování robustních sociálních politik: regulace prostřednictvím evropského práva a redistribuce zdrojů prostřednictvím fiskální politiky. Jurisdikce Evropského soudního dvora působí protisměrně: preferuje liberalizaci evropského trhu i na úkor ochrany sociálních podmínek pracovníků, typicky při zaměstnávání pracovníků firem z chudších členských zemí v zemích s rozvinutější pracovní právní legislativou (případy Viking, Laval, či Rüffert). Politikům a úředníkům tak zbývají především nástroje, které nemají závaznou a vynutitelnou povahu, tedy tak zvané „měkké“ právo, uplatňované především v podobě doporučení, či přesvědčování prostřednictvím sociálního dialogu. Současné struktury vládnutí uplatňované v rámci EU upřednostňují negativní integraci (odstraňování bariér, deregulace) a postrádají spolehlivé mechanismy pozitivní integrace (směřování k sociálním cílům). (Scharpf 2009) Je zřejmé, že Otevřená metoda koordinace nespĺnila do ní vkládaná očekávání. (Potůček 2006) Je nutné hledat a uplatňovat účinnější politiky a nástroje (A European 2013).

Absence přímého vlivu EU na transformaci sociálního státu by samozřejmě neměla zakrývat méně viditelné proudy kulturních změn indukovaných procesy evropské integrace, které ovlivnily národní rozpravy a zavedly nové pojmy, agendy, otevřenější pojetí tvorby a realizace veřejných a sociálních politik a uplatnění politických nástrojů. Šlo o poevropsťování formou akulturace, měnící kognitivní rámec politických procesů. Tento proces měl a má dlouhodobý, ač těžko identifikovatelný, dopad na transformaci sociálních států. Nelze ho podceňovat, ale ani přeceňovat.

Globální krize, generovaná především financiazací chabě regulované světové ekonomiky, obnažila a prohloubila i v členských zemích Evropské unie řadu bolestivých sociálních problémů. Snaha zachránit společnou evropskou měnu i za cenu

drakonických škrtů sociálních výdajů ve veřejných rozpočtech, rostoucí nezaměstnanost, nelegální zaměstnávání, divoká migrace, chudoba nebo rostoucí riziko propadu do ní, to vše vede k eskalaci sociálního napětí a logicky i k poklesu legitimacy jak evropské, tak národních politických reprezentací. Naplno se obnažila Janusovská tvář Evropské unie. Jedna její tvář prosazuje další liberalizaci ekonomiky (například pokusem o privatizaci služeb ve veřejném zájmu direktivou navrženou Evropskou komisí – ta ovšem nakonec neprošla Evropským parlamentem), fiskální disciplínu, flexibilní trh práce, nutnost důchodových reforem, posilování konkurenceschopnosti evropské ekonomiky. Ta druhá tvář hovoří o sociální spravedlnosti, sociálních právech, aktivním stárnutí, boji proti chudobě a sociálnímu vyloučení. Občanovi Evropské unie je zřejmé, že ta druhá tvář svůj boj o místo na slunci s tou první na body stále více prohrává, pokud jí nehrozí přímo *knock out*.

6. Quo vadis?

Dva politické postoje, odvozené od konceptů Schumpetera a Polanyiho, jsou v EU stále vlivné. „Existují tlaky na větší liberalismus i na silnější intervenční úlohu, a není jasné, kam se ručička vah vychýlí v budoucnu.“ (Taylor-Gooby 2003) První postoj chápe evropský projekt v zásadě jako neregulační; ten druhý pohlíží na tržní integraci jako na první krok v procesu výstavby institucí na evropské úrovni: od unie monetární k unii fiskální – a od ní k unii politické (Rodrigues 2013).

Národní sociální státy jsou vystaveny stupňujícímu se tlaku ekonomické globalizace, proti němuž jsou jednotlivé národní politické reprezentace stále bezmocnější. A Evropská unie dosud nenašla účinný nástroj, který by fungoval jako protiváha trhu v sociální oblasti tak, jak tomu bylo ve zlatém věku národních sociálních států v 60. a 70. letech minulého století. Jak jsem již dokumentoval, bezzubost dosavadní institucionální architektury Evropské unie se zřetelně projevila v období reforem systémů sociálního zabezpečení v postkomu-





Globální krize, generovaná především financializací chabě regulované světové ekonomiky, obnažila a prohloubila i v členských zemích Evropské unie řadu bolestivých sociálních problémů. Snaha zachránit společnou evropskou měnu i za cenu drakonických škrtů sociálních výdajů ve veřejných rozpočtech, rostoucí nezaměstnanost, nelegální zaměstnávání, divoká migrace, chudoba nebo rostoucí riziko propadu do ní, to vše vede k eskalaci sociálního napětí a logicky i k poklesu legitimacy jak evropské, tak národních politických reprezentací. Naplno se obnažila Janusovská tvář Evropské unie. Jedna její tvář prosazuje další liberalizaci ekonomiky, fiskální disciplínu, flexibilní trh práce, nutnost důchodových reforem, posilování konkurenceschopnosti evropské ekonomiky. Ta druhá tvář hovoří o sociální spravedlnosti, sociálních právech, aktivním stárnutí, boji proti chudobě a sociálnímu vyloučení. Občanovi Evropské unie je zřejmé, že ta druhá tvář svůj boj o místo na slunci s tou první na body stále více prohrává, pokud jí nehrozí přímo knock out.

nistických zemích, kdy unie přenechala operační prostor institucím jako je Světová banka nebo Mezinárodní měnový fond. Ty podkopaly samotné základy toho, pro co se vžilo ono neurčité označení Evropský sociální model. Evropská unie dopustila, aby se do ní zadními vrátky nepozorovaně vloudil cizorodý prvek, který může dále prohlubovat politicky brizantní sociální rozdíly mezi členskými státy i uvnitř nich.

Nevyváženou podobu evropské integrace, danou nerozvinutým sociálním pilířem, identifikovali odborníci, ale i někteří politici, ještě před samotným vypuknutím globální krize koncem první dekády 21. století. Negativním sociálním důsledkům této krize Evropská unie nejen že neuměla zabránit, ale některými svými opatřeními a doporučeními ve fiskální oblasti je dále prohlubovala. Dnes už nejsou ani příznivci, ani odpůrci Evropské unie na pochybách, že její politická legitimita je ohrožena. Lidé, kteří jsou přesvědčeni o historickém významu a prospěchu evropské integrace, si lámou hlavu, jak tento negativní vývoj zvrátit. Tato úloha nebude řešitelná bez výrazného posílení ingerence Evropské unie v sociální oblasti tak, aby bylo možno koncipovat a realizovat společnou ev-

ropskou sociální politiku. Jinými slovy řečeno, bez srozumitelně vyjádřeného a do života jednoznačně uvedeného Evropského sociálního modelu. Nebudou-li mít občané EU dobré důvody se domnívat, že jim je Evropská unie v náročných životních situacích připravena pomoci i sama podobně, jako jim — jistě tu a tam lépe, tu a tam hůře — pomáhají národní sociální systémy, ztratí tento ambiciózní politický projekt nezbytné minimum veřejné podpory, a tím i politickou legitimitu.

Nejambicióznějším, nejradikálnějším, ale ve své konstrukci také nejlogičtějším návrhem je zavést pro všechny občany Evropské unie základní minimální příjem. Ten je definován jako dávka, která přísluší každému občanovi bez testování jeho či jejího příjmu a nezávislá na jeho (jejím) předchozím či současném pracovním angažmá. Je definována jako jeho (její) sociální právo. Historie této idey sahá daleko do minulosti. V institucionálním rámci EU ji propracovali především Van Parijs (2000) a Atkinson (2004, 2009). Výše takové dávky by se ovšem lišila podle životní úrovně v té či oné členské zemi; ta by se spolu s EU také podílela na jejím financování. Její uplatnění by nevyklučovalo jiné, tradičnější formy sociální podpory a pomoci

na národní úrovni. (Atkinson et al. 2005) Modifikovaným návrhem je zavést na evropské úrovni podobnou dávku, která by ale byla určena pouze nezaopatřeným dětem. Předpokládá se, že v obou případech by byla podtržena role EU jako institucionálního garanta minimálního příjmu.

EU by mohla výrazně posílit svoji politickou legitimitu v očích veřejnosti také garancí univerzálního poskytování veřejných sociálních služeb, které jsou vnímány jako podmínka kvalitního života. Jistě by taková garance začínala u univerzální nabídky zdravotních a sociálních služeb a pokračovala v vzdělávání. Tento výčet by samozřejmě bylo možné dále rozšiřovat, to by však už bylo záležitostí velmi dlouhodobého výhledu. Zastavíme-li se tedy u zdravotních a sociálních služeb, připomeňme nedávnou bitvu, kterou svedl Evropský parlament s Evropskou komisí o služby ve veřejném zájmu. Ta naznačila další směr posilování sociální legitimacy EU – stanovení sektorových směrnic pro zdravotnictví a sociální služby, které by zajistily, aby nebyly podřívány tržní konkurencí. Logicky by taková opatření doplnil i koordinovaný přístup ke zdaňování podniků, který by omezil „sociální dumping“ mezi členskými zeměmi, založený na rozdílných nákladech na pracovní sílu v jednotlivých členských zemích.

K předpokladům realizace těchto a dalších politických idejí patří schválení příslušných legislativních změn (směřujících k odstranění ústavní nerovnováhy mezi evropskou ekonomickou a sociální politikou) a také koncipování a realizace konzis-

tentních strategií a politik jak na evropské úrovni, tak i na úrovni jednotlivých států. Bez vyšší míry přerozdělování na evropské úrovni to ovšem nepůjde, tak jako se bez něj neobejde sociální stát na úrovni národní (Potůček 2004).

O budoucí podobě Evropské unie můžeme mít dnes jen velmi mlhavou představu. Budou ji spoluurčovat jak její přednosti, tak i závaží historie, s nimiž se bude muset vyrovnávat. To, zda se podaří zvládnout výzvy, před nimiž dnes stojí, bude do značné míry záviset na kvalitě vládnutí, jehož podoba je dnes na celém světě (EU nevylímajíc) v příkrém nepoměru s potřebami vývoje (Dror 2001).

Sdílím sen, že si Evropská unie bude schopna budovat kapacity svého budoucího rozvoje v horizontu desetiletí. (Rifkin 2005) Důležité bude, zda se v jejím čele prosadí skutečné osobnosti se schopností vést a inspirovat... Nicméně nejdůležitějším předpokladem toho, aby se tento sen uskutečnil, je omezit národní egoismy tak, aby se na evropském kontinentu mohla prosadit vstřícnost, kooperativnost a důvěra. Abychom, my Evropané, pokračovali ve hře s kladným výsledkem pro všechny (*plus sum game for everybody*). Tak, jak ji před námi skvěle rozehráli Marshall, Monnet, Adenauer, Schuman, Delors a stovky dalších, možná méně známých, ale srovnatelně kompetentních hráčů... Bez nové sociální smlouvy mezi Evropskou unií, národními politickými reprezentacemi a lidem Evropy to ale zůstane jen v říši snů.

LITERATURA A PRAMENY

1. *A European Social Market Economy? Index Results*. Policy Brief, No. 3, 2013, Gütersloh: Bertelsmann Stiftung
2. Atkinson, A. B., Cantillon, B., Marlier, E., Nolan, B. (2005): *Taking forward the EU Social Inclusion Process*. The Independent Report commissioned by the Luxembourg Presidency of the Council of the European Union. Luxembourg
3. Atkinson, A. B. (2004): *Could the open method of co-ordination lead to a basic income for Europe?* In: Cantillon, B., Vandamme, J. (eds.): *The open method of coordination and minimum income protection in Europe*. Leuven: Acco
4. Atkinson, A. B. (2009): *The EU and social inclusion: facing the challenges*. 2nd edition. Bristol: Policy Press



- 5. Dahrendorf, R. (1985): *Law and Order*. London: Sweet and Maxwell
6. Deacon, B. (1997): *International Organizations and the Making of Post-Communist Social Policy*. In: Deacon, B., Hulse, M., Stubbs, P. (eds.): *Global Social Policy*. London: Sage, pp. 91–153
7. Deacon, B. (2000): *Eastern European Welfare States: The Impact of the Politics of Globalization*. *Journal of European Social Policy*, 10(2), pp. 146–161
8. Dror, Y. (2001): *The Capacity to Govern*. London and Portland: Frank Cass
9. Ferge, Z. (2001): *Welfare and 'ill-fare' systems in Central-Eastern Europe*. In: Sykes, R., Palier, B., Prior, P. (eds.): *Globalization and European welfare states: challenges and change*. Basingstoke: Palgrave, pp. 127–152
10. Fritz-Vannahme, J. (2008): *Solidarity in the EU*. *Spotlight Europe* (11), Gütersloh: Bertelsmann Stiftung
11. Goetschy, J. (2006): *Taking Stock of Social Europe: is there such a thing as a community social model?* In: Jepsen, M., Serrano, A. (eds.): *Unwrapping the European social model*. Bristol: Policy Press, pp. 47–72
12. Höpner, M. (2011): *Der Europäische Gerichtshof Als Motor Der Europäischen Integration: Eine Akteurs-bezogene Erklärung*. *Berliner Journal für Soziologie*, 21(2)
13. Jepsen, M., Serrano, A. (eds.) (2006): *Unwrapping the European social model*. Bristol: Policy Press
14. Jones, S.: *Can the crisis strengthen social protection, social rights and better governance?*
15. Keune, M. (2006): *The European Social Model and Enlargement*. In: Jepsen, M., Serrano, A. (eds.): *Unwrapping the European social model*. Bristol: Policy Press
16. Lendvai, N. (2004): *The weakest link? EU Accession: dialoguing EU and post-communist social policy*. *Journal of European Social Policy*, 14(3)
17. Orenstein, M. A., Haas, M. R. (2003): *Globalization and the Development of Welfare States in Postcommunist Europe*. Belfer Center for Science and International Affairs, J. F. Kennedy School of Government, Harvard University
18. Potůček, M. (2004): *Accession and social policy: the case of the Czech Republic*. *Journal of European Social Policy*, 14(3), pp. 253–266
19. Potůček, M. (2006): *Evropské a národní strategie sociálního začleňování – teorie a praxe*. In: Sirovátka, T. (ed.): *Sociální vyloučení a sociální politika*. 1. vydání. Brno: Masarykova univerzita, s. 75–82
20. Potůček, M. (2008): *Metamorphoses of welfare states in Central and Eastern Europe*. In: Seeleib-Kaiser, M. (ed.): *Welfare state transformations: comparative perspectives*. 1st edition. Basingstoke: Palgrave Macmillan, pp. 79–95
21. Rifkin, J. (2005): *Evropský sen*. Praha: Evropský literární fond
22. Rodrigues, M. J. (2013): *For a Genuine Economic and Monetary Union – lessons from the international experience*. Paper, Institute of European Studies. Brussels: Université Libre
23. Sengoku, M. (2004): *Emerging Eastern European Welfare States: A Variant of the "European" Welfare Model?* In: Sinichiro Tabata and Akihiro Iwashita (eds.): *Slavic Eurasia's Integration into the World Economy and Community*. Sapporo: Slavic Research Center, Hokkaido University, pp. 229–255
24. Scharpf, F. W. (2009): *The Double Assymetry of European Integration*. MPiG Working Paper, 09/12
25. Taylor-Gooby, P. (ed.) (2004): *New Risks, New Welfare. The Transformation of the European Welfare State*. Oxford: Oxford University Press
26. Taylor-Gooby, P. (2003): *Open Markets versus Welfare Citizenship: conflicting approaches to policy convergence in Europe*. *Social Policy and Administration*, 37(6), pp. 539–554
27. Van Parijs, P. (2000): *Basic income: a simple and powerful idea for the 21st century*. Paper, VIIIth International Congress of Basic Income European Network, Berlin

KLÍČOVÁ SLOVA

Evropská unie, evropský sociální model, sociální soudržnost, evropská integrace, politická legitimita

ABSTRACT

The paper outlines the history of the social dimension in the European Union generally and in the former countries of the communist bloc that joined the Union in the last decade specifically. I will ponder upon the relevance of the term European Social Model which is frequently used in political discourse, and assess existing proposals on strengthening the social dimension of European integration as a condition of maintaining its political legitimacy and, in turn, as a condition of keeping it in motion.

KEYWORDS

European Union, European social model, social cohesion, European integration, political legitimacy

JEL CLASSIFICATION

H40, I31, I38, Z10



Syntetický heterodoxní makroekonomický model pro vysvětlení světové finanční a ekonomické krize

► Ing. Ilya Bolotov, MAE » Katedra mezinárodního obchodu, Fakulta mezinárodních vztahů
Vysoké školy ekonomické v Praze¹

* Na základě rešerše autora tohoto článku v současné době neexistuje jeden ucelený teoretický přístup, který by spolehlivě vysvětloval vznik a vývoj všech událostí v rámci poslední světové finanční a ekonomické krize.² Je nicméně možné vyjmenovat několik teorií, mj. finančních krizí a hospodářského cyklu, o které se v souvislosti s touto krizí zvýšil zájem v odborné literatuře (viz např. Porter, 2009 a Lungová, 2011). Jedná se o tzv. alternativní/heterodoxní teorie z pohledu ekonomie hlavního proudu (angl. „mainstream economics“):

- rakouskou teorii hospodářského cyklu („Austrian Business Cycle Model/Theory“, ABCM/T), mj. v podobě tzv. Hayekova-Garrisonova modelu (Garrison, 2000, 2002 a 2004 a např. Šíma, 2000 a Potužák, 2007);
- hypotézu finanční nestability H. Minskyho a myšlenky H. C. Simonse v interpretaci Kindlebergera a Alibera (2005) a jiných ekonomů, např. Steina (1995) a Rockoffa (2000);
- teorie finančních krizí, zejména model systematické finanční krize (tzv. čtvrtá generace modelů), např. Krugman (2001) a Dvořák (2004, 2007 a 2008);

- některé závěry a modely marxistické ekonomie, mj. Foster a Magdoffa (2009), Economakisa, Anastasiadis a Markakiové (2010) a Ticktina (2011).

Cílem tohoto článku je uvést základní přehled těchto teorií a pokusit se na jejich základě vytvořit jeden syntetický heterodoxní makroekonomický model založený (pro větší teoretickou a praktickou využitelnost) na metodologii hlavního proudu, který by dokázal vysvětlit hlavní aspekty poslední světové krize. Článek je z tohoto důvodu rozdělen do dvou částí: první část uvádí stručný popis vyjmenovaných teorií a druhá část se zabývá syntézou těchto teorií pro uzavřenou a otevřenou (světovou) ekonomiku pod názvem „Monetary-Debt Business Cycle Theory“ (MDBCT) a „Open Economy Monetary-Debt Business Cycle Theory“ (Open Economy MDBCT).

Článek je tedy založen na poznatcích moderní neoklasické, rakouské, post/neokeynesiánské a marxistické ekonomie, teorii finančních krizí čtvrté generace a přístupech několika vybraných autorů, mj. H. C. Simonse a H. Minskyho.

¹ Článek byl zpracován v rámci výzkumného projektu Vysoké školy ekonomické v Praze IGS F2/5/2011 „Importance of Financial Markets for International Business in a Globalized World Economy“.

² Za určitou výjimku lze považovat rakouskou teorii hospodářského cyklu (ABCM/T), neboť ekonomům rakouské školy se podařilo předpovědět část současných problémů již v letech 2001–2004 (jedná se mj. o předpovědi podnikatelů — příznivců této školy K. Richebächer, 2001 a M. Thorntona, 2004, viz Thornton, 2004 a Bezemer, 2009). Nicméně v původní podobě ABCM/T nezohledňuje některé skutečnosti, např. nárůst zadluženosti domácností a vlád v ekonomikách a mj. sekuritizaci na finančních trzích, což je trendem posledních desetiletí.

1. Vybrané alternativní/heterodoxní teorie hospodářského cyklu a finančních krizí

Heterodoxní teorie hospodářského cyklu a finančních krizí zaznamenaly nový vzestup v odborné literatuře³ během světové finanční a ekonomické krize. Na základě rešerše autora se jedná především o následující čtyři teorie.

1.1 Rakouská teorie hospodářského cyklu, Hayekův-Garrisonův model

Tzv. rakouský model/teorie hospodářského cyklu (angl. „Austrian Business Cycle Model/Theory“, ABCM/T) vychází z poznatků rakouské ekonomie, pro kterou jsou charakteristické mj.:

- *deduktivní (ex ante) přístup*, tj. usuzování na základě tzv. axiomů;
- *metodologický individualismus*, tj. zkoumání jevů až na úrovni jednotlivců;
- *kontrafaktická analýza* místo principů „*ceteris paribus*“ a „*ceteris absentibus*“;⁴ tj. srovnání „skutečných“ scénářů uvažujících změnu všech a nikoliv pouze vybraných proměnných, zpravidla také v čase;
- zkoumání *tržního procesu* v čase a prostoru spíše než analýza tržních stavů;
- *silný liberalismus* a odmítání aktivních zásahů státu do ekonomiky;
- relativně *menší využití grafických a matematických modelů* ve srovnání s ekonomikou hlavního proudu (angl. „mainstream economics“).

Podrobněji viz Brožová (2004, str. 63) a Kodero-vá, Sojka a Havel (2008, str. 64–65).

Za autory této teorie jsou považováni Mises (1913, 1928 a 1949) a Hayek (1933 a 1967).

ABCM/T byla rovněž rozpracována dalšími ekonomy, mj. Rothbardem (2000 a 2009), Garrisonem (1978, 2000, 2002 a 2004) a Huerta de Sotem (2009), nově Salernem (2012), v české ekonomické literatuře mj. Šímou (2000), Šímou a Lipkou (2001), Potužákem (2007, diplomová práce) a Stuchlíkovou (2011). Lze rovněž zmínit práce autorů Ludwig von Mises institutu (Auburn).

Podle ABCM/T je hospodářský cyklus čistě peněžním jevem vyvolaným dočasným odklonem tržní úrokové míry od své přirozené/dlouhodobě rovnovážné úrovně⁵ v důsledku monetární politiky centrální banky, jednání soukromých bank, změn preferencí lidí apod.; viz Hayek (1933, str. 143–148). Během cyklických výkyvů dochází k narušení tržních poměrů kvůli „ne-neutralitě peněz“, tj. jejich schopnosti ovlivňovat reálné veličiny.⁶ Ekonomické subjekty dostávají falešný signál: myslí si, že došlo ke zvýšení podílu úspor oproti spotřebním výdajům, tj. ke změně tzv. „mezičasových preferencí“ ve společnosti.

Dochází proto k úpravě struktury výroby (nabídky) v ekonomice ve prospěch investičních statků, statků „vyšších řádů“ (ke vzniku nových dlouhodobých investičních projektů a rozvoji stávajících) a částečně i ve prospěch výroby spotřebních statků, statků „prvního řádu“, což vyvolává odpovídající změny i ve struktuře zaměstnanosti; viz Hayek (1933 a 1967), Mises (1949, kapitoly XVII a XX), Garrison (2000, kapitola 4, 2002 a 2004) a Šíma (2000, kapitola 5).

Mezičasové preference se však nemění a s případnou ekonomickou expanzí (a také bez ní – podle ABCM/T hospodářský cyklus může probíhat i při nulovém růstu HDP; Potužák, 2007) vzniká převis poptávky po spotřebních statcích nad jejich



³ Jedná se o zmiňované knižní publikace, články v recenzovaných časopisech, příspěvky ve sbornících z konferencí, četné webové zdroje apod.; viz databáze EBSCO, ProQUEST, ISI Web of Knowledge, Scopus, eLibrary apod.

⁴ Princip „*ceteris absentibus*“, „za neexistence jiných okolností“, je de facto extrémním případem principu „*ceteris paribus*“, „za jinak nezměněných okolností“.

⁵ Základním teoretickým východiskem této myšlenky jsou práce švédského ekonomu K. Wicksella, mj. „*Interest and Prices*“ (1898) a „*Lectures on Political Economy. Volume II: Money*“ (1906).

⁶ „Ne-neutralita“ peněz je vyvolána skutečností, že ne všechny subjekty se dostávají k novým penězům ve stejný okamžik a každý subjekt má svou vlastní funkci poptávky po penězích; viz Potužák (2007). V ABCM/T jsou tedy peníze „ne-neutrální“, zejména v případě tzv. relativních cen.

- nabídkou, což vede ke zvýšení spotřebitelských cen a k převisu nabídky po investičních statcích nad jejich poptávkou a k poklesu cen výrobců. Současně vzniká nedostatek kapitálu nutného k dokončení všech započatých projektů: růst poptávky po kapitálu a restriktivní politika centrální banky v důsledku růstu spotřebitelských cen vedou ke zvýšení úrokové míry. Podniky, zejména v investičních odvětvích, zaznamenávají ztráty a snižují výrobu. Jejich dosavadní investice se ukazují jako „špatné“ („Fehlinvestition“, „malinvestment“/„misinvestment“) a jsou likvidovány, což způsobuje recesi/depresi a růst nezaměstnanosti, mj. strukturální a cyklické; ibid.

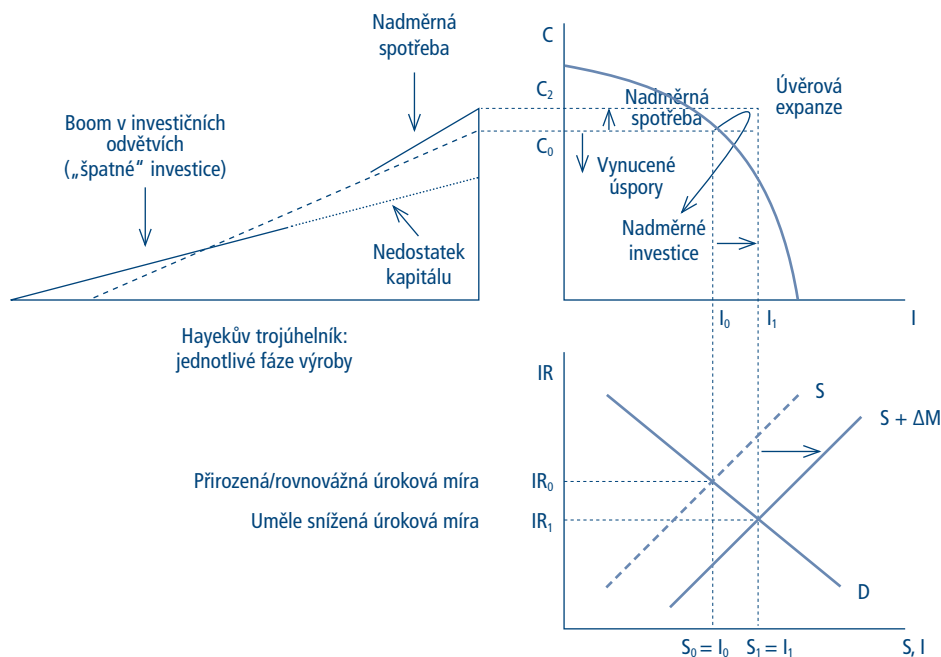
V případě, že centrální banka řeší vzniklé „pro-

blémy“ snížením úrokové míry a/nebo peněžní emisí, cyklus se opakuje a nerovnováhy se dále prohlubují. Stimulace ekonomiky a záchrana neefektivních podniků podle ABCM/T proto může významně zpomalovat ozdravení/oživení a vést k dlouhotrvající depresi; viz Flynn (1998), Rothbard (2000) a Šíma (2000, kapitola 6 – příklad Velké deprese).

Graficky výše uvedené skutečnosti lze zobrazit prostřednictvím tzv. Hayekova-Garrisonova modelu (Garrison, 2000, 2002 a 2004 a Šíma, 2000); viz graf č. 1.⁷

Struktura výroby je zobrazena prostřednictvím tzv. Hayekova trojúhelníku (levý obrázek, původně Hayek, 1967, část II), jehož svislá odvěsna ukazuje hodnotu produkce a horizontální odvěsna po-

Graf č. 1 » Hayekův-Garrisonův model, základní vztahy (klasická Misesova logika)



Poznámka: C — spotřební výdaje, I — investiční výdaje, S — nabídka úspor, D — poptávka po investicích, ΔM — přírůstek peněz, IR — úroková míra.

Pramen: Garrison (2000, kapitoly 3 a 4, 2002 a 2004); Šíma (2000, str. 67); Potužák (2007)

⁷ Model je syntézou rakouské a neoklasické ekonomie a je založen na komparativně statické analýze a zásadě „ceteris paribus“ (tj. na metodologii ekonomie hlavního proudu) a je výsledkem delších pokusů o syntézu rakouských a jiných myšlenek americkým ekonomem R. Garrisonem (provádí je od 70. let).

čínaje levým rohem produkční řetězec – investiční odvětví až spotřební odvětví. Přepona znázorňuje zisky podnikatelů v jednotlivých odvětvích (rozdíl mezi vyprodukovanou hodnotou a mezivstupy) a její sklon je roven úrokové míře (IR) v ekonomice.⁸ Snížení úrokové míry z IR_0 na IR_1 potom vede k následujícím změnám v trojúhelníku/struktuře výroby podle „klasické“ Misesovy logiky (Mises, 1949, str. 429 a 468):

- prodloužení horizontální odvěsny, tj. k rozmachu části investičních odvětví,
- zalomení přepony, tj. k rozmachu spotřebních odvětví,
- útlumu některých „prostředních“ odvětví z důvodu přesunu kapitálu.

Rovněž dochází k dočasnému překročení hranice produkčních možností ekonomiky (pravý horní obrázek, původně Garrison, 2000), k tzv. iluzi „obědu zdarma“, tj. k nadměrným výdajům na investiční (I) a/nebo spotřební (C) statky v důsledku úvěrové (peněžní) expanze (ΔM). Tato situace je však dlouhodobě neudržitelná a ekonomika se vrací na svou hranici, příp. i pod ni (znázorněno šipkou na grafu),⁹ což je také doprovázeno změnami Hayekova trojúhelníku.

Z hlediska trhu zapůjčitelných fondů (pravý dolní obrázek) růst poptávaného množství investic, tj. pohyb po poptávce po zapůjčitelných fondech (D), je vysvětlen růstem nabídky zapůjčitelných fondů (z S na $S + \Delta M$). Výše úspor (S) však s poklesem úrokové míry zpravidla klesá (viz např. situaci v USA před americkou finanční krizí). Zvýšení nabídky je proto iluzorní, dlouhodobě neudržitelné a vyvoláno pouze úvěrovou expanzí bankovního sektoru (ΔM).

1.2 Ekonomie finančních krizí, obecný model systemické finanční krize

Jak uvádějí Eichengreen, Rose a Wyplosz (1996), Krugman (2001), Eichengreen (2003) a Dvořák (2008, str. 172–174), v současné době existují čtyři generace modelů finančních krizí: první a druhá generace modelů se zabývají měnovými krizemi, třetí propojením měnových a bankovních krizí (angl. tzv. „twin crises“), mj. ve snaze vysvětlit asijskou finanční krizi z roku 1997 (viz Kaminsky a Reinhart, 1999), a čtvrtá tzv. komplexními modely systemické finanční krize („systemic crises“) pro uzavřenou a otevřenou ekonomiku (viz Krugman, 2001 a Dvořák, 2004, 2007 a 2008).¹⁰

Zde se zaměříme na obecný model systemické krize v otevřené ekonomice (Dvořák, 2004, 2007 a 2008, kapitola 8.1), neboť je poslední světové krizi nejbližší. Základní schéma tohoto modelu zachycuje graf č. 2.

Modul A, „výchozí předkrizová situace“, zahrnuje hlavní faktory, na základě jejichž analýzy lze popsat předkrizovou situaci v zemi. Jedná se o vnitřní makroekonomické a mikroekonomické a vnější ukazatele, které jsou zařazeny do tří příslušných podmodulů zahrnujících více ukazatelů.

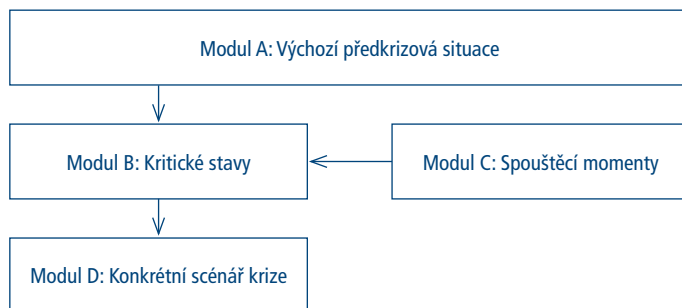
Modul B, „kritické stavy“, pracuje s kombinacemi faktorů z Modulu A, které způsobují zranitelnost země vůči měnovým, bankovním a dluhovým krizím. Rizikovými kombinacemi jsou především pevný měnový kurz při vysokém úrokovém diferenciálu (rozdílu mezi domácími a zahraničními úrokovými sazbami) a vysoké mobility krátkodobého kapitálu, nadměrný příliv zahraničního kapitálu, nadměrná úvěrová expanze a nedostatečné

⁸ Jedná se o teoretické zjednodušení F. A. Hayeka, neboť tato úroková míra nemusí být v praxi totožná s IR na trhu zapůjčitelných fondů a jinými úrokovými sazbami v ekonomice; podrobněji viz Garrison (2000, str. 50). Lze však předpokládat, že by se neměla významně lišit od „průměrné“ úrokové míry v ekonomice díky možným arbitrážím (vstupu/výstupu firem z odvětví).

⁹ Jak uvádí Garrison (2000, str. 75–76, 2002 a 2004), mohou nastat tři situace: nadměrný růst investic a následný větší propad spotřeby (tzv. úvěrová expanze, vede k tzv. vynuceným úsporám, Misesův a Hayekův případ), nadměrný růst investic a spotřeby s následným rovnoměrným poklesem (úvěrová a transferová expanze) a nadměrný růst spotřeby s následným větším poklesem investic (tzv. transferová expanze, Garrisonův předpoklad). V tomto článku rozebíráme první, Misesův a Hayekův, případ, který je v praxi nejčastější; viz např. hospodářský boom před současnou světovou krizí v USA a ve světě.

¹⁰ Krugman (2001) uvádí oba druhy modelů, zatímco Dvořák (2004, 2007 a 2008) podrobně rozebírá pouze model systemické finanční krize pro otevřenou ekonomiku.

→ **Graf č. 2 » Základní schéma obecného modelu systemické finanční krize**



Pramen: Dvořák (2004 a 2008, str. 211); vlastní zpracování

regulovaný bankovní systém; viz Dvořák (2007 a 2008, kapitola 8.1).

Modul C, „spouštěcí momenty“, zahrnuje události ekonomického i neekonomického charakteru (zvýšení úrokových sazeb, finanční krize v jiné zemi, politické změny apod.), které při zranitelnosti ekonomiky vedou ke vzniku finanční(ch) krize(i). Tyto události jsou zpravidla spojovány s psychologickými faktory, mj. s prudkými změnami v očekáváních ekonomických subjektů; ibid.

Modul D, „konkrétní scénář krize“, potom popisuje konkrétní průběh systemické krize, který, jak uvádějí Krugman (2001) a Dvořák (2008, str. 212), lze popsat pouze ex post. Příkladem takového scénáře je např. vznik, průběh a šíření americké hypoteční/finanční a poté i následné světové finanční krize.

1.3 Přístupy H. Minskyho a H. C. Simonse v interpretaci Rockoffa (2000) a Kindlebergera a Alibera (2005)

Základní myšlenkou přístupů obou autorů je nestabilita finančního, příp. bankovního systému tržních ekonomik v důsledku charakteru jednání ekonomických subjektů, neregulovaného vzniku

a destrukce peněz a fluktuací důvěry; viz Rockoff (2000), Kindleberger a Aliber (2005, str. 73), Ranou (2010) a Rosser, Rosser a Gallegati (2012).

Minsky (1975, 1977, 1980, 1982, 1986)¹¹ vyčleňuje tři druhy financování/finančních strategií, které lze v současné době aplikovat jak na domácnosti a podniky, tak na národní vlády (viz např. současné dluhové problémy zemí EU):

- *Opatrnické financování* (angl. „*hedge finance*“), kdy ekonomické subjekty jsou schopny splatit jak jistinu, tak úroky ze získaných úvěrů a nejsou ovlivněny výší úrokových sazeb. Jedná se o udržitelnou strategii.
- *Spekulativní financování* (angl. „*speculative finance*“), kdy subjekty jsou schopny splácet pouze úroky ze získaných úvěrů, a jsou proto odkázány na další úvěry. Tato strategie se používá zejména u očekávání příznivého vývoje úrokových sazeb, rozsáhlých investičních akcí, příp. u časového nesouladu mezi tržbami a závazky.
- *Ultraspekulativní nebo též Ponziho financování* (angl. „*Ponzi finance*“), kdy ekonomické subjekty nejsou schopny splatit ani jistinu, ani úroky ze získaných úvěrů. Vyskytuje se u optimistických očekávání ohledně vývoje ceny aktiv,

¹¹ Minskyho přístup je zařazován do postkeynesiánské ekonomie a částečně i do teorie finančních krizí; viz např. Koderová, Sojka, Havel (2008, kapitola 10.4, str. 193–197) a Porter (2009, str. 59–62).

u finančních bublin a u podvodných schémat (viz např. kauzy Ponzi a Madoff).

H. Minsky předpokládal, že během vzestupné fáze hospodářského cyklu dochází k přechodu od opatrnického ke spekulativnímu a ultraspekulativnímu/Ponzimu financování, tj. ke kladnějšímu postoji k riziku, což zvyšuje pravděpodobnost vzniku finančních, zejména bankovních a dluhových, krizí.

Simons (1948)¹² vysvětloval hospodářský cyklus¹³ změnami struktury nabídky peněz a změnami důvěry v ekonomice. Rockoff (2000) uvádí, že Simonsova definice nabídky peněz kromě tradiční peněžní zásoby/agregátu (M , např. $M1$ a $M2$) zahrnuje i veškeré „skoropeníze“ (NM , angl. „near money“, „quasi money“, též „Ersatz money“), tj. finanční aktiva schopná plnit úlohu peněz za určitých podmínek. Rovnost nabídky peněz (MS) a poptávky po penězích (MD) lze potom formálně vyjádřit následujícím způsobem (vlastní konstrukce autora):

$$MS = M + NM = \sum_{i=1}^n \beta_i A_i = MD = kPY_R, \quad (1)$$

kde M jsou peníze v pojetí ekonomie hlavního proudu (tradiční peněžní zásoba/agregát, $M1$, $M2$ apod.), NM „skoropeníze“, β_i koeficienty efektivní cirkulace aktiv, de facto podíl aktiva na nabídce peněz, $\beta_i \in (0,1)$, A_i veškerá finanční aktiva schopná plnit úlohu peněz, k cambridgeský koeficient, P cenová hladina a Y_R reálný produkt.

Podle Rockoffa (2000) β_i je potom nejvyšší u oběživa (1) a krátkodobých cenných papírů (téměř 1) a nejnižší u dlouhodobých, nejsou-li před splatností,¹⁴ a perpetuitních dluhopisů (angl. tzv. „consols“) (0). Přesnou strukturu A_i je těžko před-

povědět, neboť „skoropeníze“ nemají stálou podobu a často dochází ke vzniku jejich nových forem. Neregulovaný vývoj „skoropeněz“ (de facto „skrytá“ úvěrová/peněžní expanze/kontrakce) v případě recese a zhoršení důvěry může vyvolat bankovní krizi, pokles cen aktiv kvůli nouzovým prodejům (angl. „fire sales“), a tudíž i depresi; podrobněji viz Stein (1995, str. 240–246), Rockoff (2000) a Kindleberger a Aliber (2005, str. 71–76).¹⁵

Interpretace Simonsových myšlenek kvůli neexistenci jednotné teorie se však často liší u jednotlivých autorů.

1.4 Některé poznatky marxistické ekonomie, práce Foster a Magdoffa (2009) a Ticktina (2011)

Soudobé marxistické studie věnované vývoji tržních ekonomik a problematice finančních a ekonomických krizí, mj. Smith (2008), Foster a Magdoff (2009), Economakis, Anastasiadis a Markaki (2010), Giacché (2011) a Ticktin (2011), dospívají k následujícím závěrům o vývoji kapitalismu (tržních ekonomik) ve XX.–XXI. století:

- Reálný sektor USA a jiných vyspělých zemí zaznamenává dlouhodobý pokles výnosnosti/ziskovosti kapitálu po 2. světové válce kvůli rychlejšímu růstu mezd oproti produktivitě práce (Smith, 2008 a empirické studie: Economakis, Anastasiadis a Markaki, 2010 a Ticktin, 2011); viz graf č. 3.
- Finanční sektor zaznamenává rychlý růst díky přesunu kapitálu z reálného sektoru. Tento trend je však neudržitelný, neboť finanční sektor nevytváří hodnotu¹⁶ a výnosy z investic jsou v něm stále reinvestovány, tj. de facto „peníze



¹² H. C. Simons je považován za zakladatele Chicagské školy ekonomického myšlení. Jeho přístup podle řady ekonomů není však striktně liberální a vykazuje znaky keynesiánsství; podrobněji viz např. Rockoff (2000).

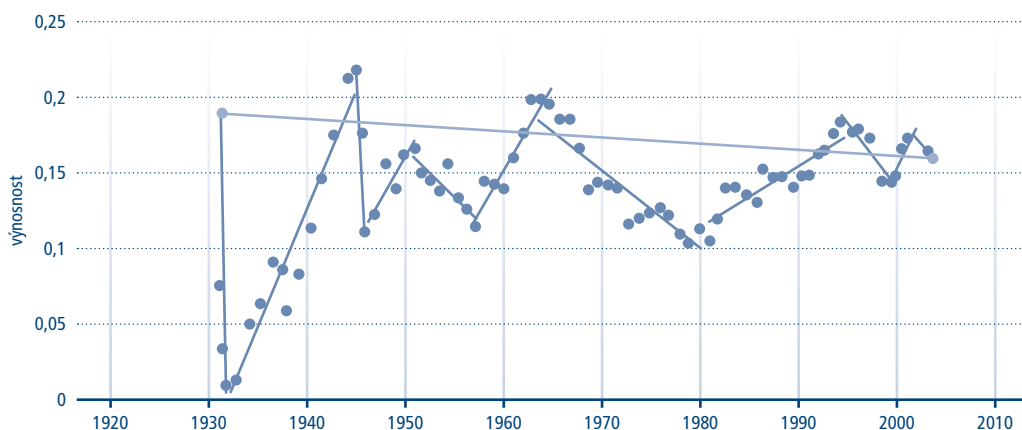
¹³ V jeho době se jednalo hlavně o vysvětlení Velké hospodářské deprese ze 30. let XX. století.

¹⁴ V opačném případě tyto dluhopisy mají stejné vlastnosti jako krátkodobé cenné papíry (β_i blízko 1).

¹⁵ Interpretace Simonsových myšlenek vzhledem k neexistenci jednotné teorie se může lišit u jednotlivých autorů, srovnej např. závěry Steina (1995), Rockoffa (2000) a Kindlebergera a Alibera (2005).

¹⁶ Zdrojem příjmů finančního sektoru jsou obecně nové vklady, příjmy z poskytnutých úvěrů, odměna za poskytnuté finanční služby (vedení účtů, poradenství, záruky, akreditivy apod.), výnosy z držení cenných papírů a spekulace. Žádné z těchto činností však netvoří hodnotu podle marxistické teorie.

→ **Graf č. 3 » Výnosnost čistého fixního kapitálu nefinančního sektoru v USA, 1929–2008**

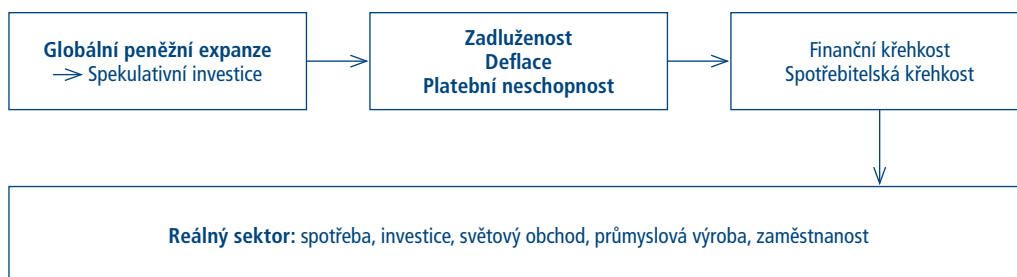


Poznámka: Dílčí trendy jsou určeny na základě metody nejmenších čtverců (angl. „Ordinary Least Squares method“, OLS), celkový trend pak spojením prvního a posledního bodu. Smith (2008) uvádí graf s obdobným trendem i pro Kanadu.

Pramen: Economakis, Anastasiadis a Markaki (2010); Ticktin (2011, str. 126); vlastní zpracování

V případě, že centrální banka řeší vzniklé „problémy“ snížením úrokové míry a/nebo peněžní emisí, cyklus se opakuje a nerovnováhy se dále prohlubují. Stimulace ekonomiky a záchrana neefektivních podniků proto může významně zpomalovat ozdravení/oživení a vést k dlouhotrvající depresi.

Graf č. 4 » Základní vztahy v rámci modelu epické recese, zjednodušení



Poznámka: Světová peněžní expanze přes spekulativní investice vede k růstu zadluženosti, deflaci a platební neschopnosti a tím i k finanční a spotřebitelské křehkosti, což má potom negativní dopady na reálný sektor: spotřebu, investice, světový obchod, průmyslovou výrobu a zaměstnanost.

Pramen: Ticktin (2011, str. 101); vlastní zpracování/zjednodušení autora

produkují sebe sama“ (tzv. „fiktivní kapitál“, Marx, 1898, kapitola 25), formálně: $P \cdot P'$ místo $P \cdot M \cdot P'$ u materiální/reálné produkce; viz Foster a Magdoff (2009) a Ticktin (2011).

- Peněžní expanze, spekulace a růst zadluženosti jako důsledek investic do finančního sektoru vedou k nestabilitě ekonomik a náchylnosti ke vzniku bublin a ke krizím/stagnaci; viz Foster a Magdoff (2009, Úvod).

Ticktin (2011, kapitola 4) přitom také rozpracovává model tzv. epické (světové) recese; podrobněji viz graf č. 4.

2. Model MDBCT a Open Economy MDBCT, syntéza vybraných alternativních/heterodoxních teorií

Pro výsledný syntetický model používáme název „Monetárně-dluhová teorie hospodářského cyklu“ (angl. „Monetary-Debt Business Cycle Theory“). Model má rovněž alternativní/heterodoxní (*ra-kousko-keynesovsko-finanční*) charakter, neboť:

- stejně jako ABCM/T vysvětluje cyklické výkyvy deformacemi odvětvové struktury ekonomiky vyvolanými úvěrovými expanzemi/kontrakcemi;¹⁷
- připouští nestabilitu tržní ekonomiky, mj. vysokou zadluženost, což může vést k finančním krizím.

Pro širší využitelnost je model rozpracováván ve dvou verzích: MDBCT pro uzavřenou a Open Economy MDBCT pro otevřenou, příp. světovou,¹⁸ ekonomiku. Vzhledem k velké propojenosti jsou obě verze dále vysvětlovány na stejných schématech a grafech (Open Economy MDBCT je uváděn jako rozšíření MDBCT).

2.1 Teoretická východiska modelu

Osnovu MDBCT tvoří myšlenky rakouské teorie hospodářského cyklu, ABCM/T, která je řazena do monetárních/peněžních přístupů, což ukazuje slovo „monetární“ v názvu modelu. ABCM/T je doplněna o zkoumání úvěrového trhu (mj. o teorii relativní endogenity nabídky peněz)¹⁹ a zadluženosti ekonomických subjektů (přístup Dvořáka, 2007 a 2008) a o dopady přílivu zahraničního kapitálu na ekonomiku (přístup Mandela a Tomšíka, 2003 a Bolotova, 2011 a 2012), což ukazuje slovo „dluhová“ v názvu. Pro vysvětlení některých skutečností jsou rovněž použita schémata z mikro- a makroekonomie hlavního proudu (angl. „mainstream economics“). Model má tak širší teoretický základ.

I když model je vlastní konstrukcí autora, pokusy o aktualizaci rakouské teorie a o její syntézu s neoklasickou a keynesovskou ekonomikou prováděli již např. Garrison (1978, 2000, 2002 a 2004), v české literatuře Šíma (2000) a s modely finanční krize čtvrté generace Dvořák (2007), mj. pro vysvětlení asijské finanční krize z roku 1997. Nejnovější aktualizaci ABCM/T pro poslední krizi provedl Salerno (2012).

V syntéze vycházíme z myšlenek Wicksella (1898 a 1906), Misese (1913, 1928 a 1949), Hayeka (1933 a 1967), Simonse (1948), Hickse (1967), Minskyho (1975, 1980 a 1992), Moora (1988), Roccoffa (2000), Šímy (2000), Šímy a Lipky (2003), Dvořáka (2004, 2007 a 2008), Kindlebergera a Alibera (2005), Huerta de Sota (2009), Garrisona (1978, 2000, 2002 a 2004), Základníka (2006, disertační práce), Fostera a Magdoffa (2009), Krugmana (2009), Stiglitze (2000) a Ticktina (2011), z prací Sojky, Koderové a Havla (2008) a Bolotova (2011 a 2012).

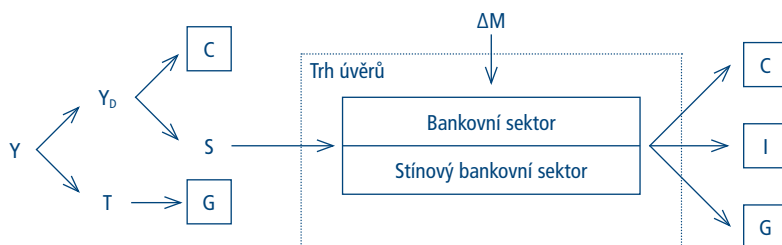


¹⁷ Hospodářský cyklus může však být vyvolán i jinými skutečnostmi: reálnými „šoky“ (teorie Kondratieva, Schumpetera, reálných hospodářských cyklů a jiné), psychologickými faktory, přírodními vlivy apod.; podrobněji viz Lutz (2000), Jurečka a kol. (2010) a Stuchlíková (2011). Zde se nicméně soustředujeme pouze na monetární příčiny.

¹⁸ Vzhledem k současné propojenosti světa hospodářská politika a vývoj ekonomiky jedné země mohou významně ovlivňovat vývoj ostatních ekonomik.

¹⁹ K teorii endogenity nabídky peněz viz Moore (1988) a Koderová, Sojka a Havel (2008, kapitola 10).

→ Graf č. 5 » Schéma rozdělení důchodu/produktu (Y) v (uzavřené) ekonomice



Poznámka: Keynesiánské vztahy: $Y = Y_D + T$, $Y_D = C + S$ a $Y = C + I + G$; Y — důchod/produkt, Y_D — disponibilní důchod, T — čisté daně (daně snížené o transfery), S — úspory, ΔM — peněžní injekce centrální banky, C — spotřeba, I — investice, G — vládní výdaje na nákup zboží a služeb. K rovnicím viz např. Koderová, Sojka a Havel (2008) a Jurečka a kol. (2010). Zahraniční sektor byl pro jednoduchost ze schématu vypuštěn a C a G jsou pro přehlednost znázorněny dvakrát.
Pramen: vlastní zpracování

Vlastní přínos potom představuje metodologické specifikum modelu: vychází z trhu úvěrů místo trhu zapůjčitelných fondů.

Trh úvěrů je rozšířením konceptu trhu zapůjčitelných fondů, neboť úspory (S) v ekonomice zpravidla procházejí přes prostředníky, finanční instituce (bankovní a tzv. „stínový“ bankovní sektor) a mohou být použity k financování nejenom investic (I), ale také části spotřeby (C) a v současné době i vládních výdajů (G); podrobněji viz graf č. 5.

Trh úvěrů tedy zkoumá vzájemný vztah mezi S a ΔM (peněžní injekce centrální banky), nabídkou úvěrů a C , I a G , poptávkou po úvěrech a systémovými a jinými faktory ovlivňujícími bankovní a stínový bankovní sektor.

2.2 Hlavní předpoklady modelu

Jak MDBCT, tak Open Economy MDBCT vycházejí ze tří (čtyř) předpokladů:

- *Existence dostatečně rozvinutého bankovního (a stínového bankovního) sektoru s částečnými rezervami v ekonomice.*²⁰
- *Endogenní charakter nabídky peněz v širokém pojetí*, tj. většina nových peněz je tvořena bankovními, příp. i jinými úvěry a také „skoropenězi“.²¹
- *Ne-neutralita peněz*, tj. schopnost jejich přírůstků/úbytků ovlivňovat výši a strukturu reálných veličin — spotřeby, investic, vládních výdajů a produktu (HDP) — alespoň v krátkém/středním období.
- *Volný pohyb kapitálu přes hranice země* (platí pouze pro Open Economy MDBCT).

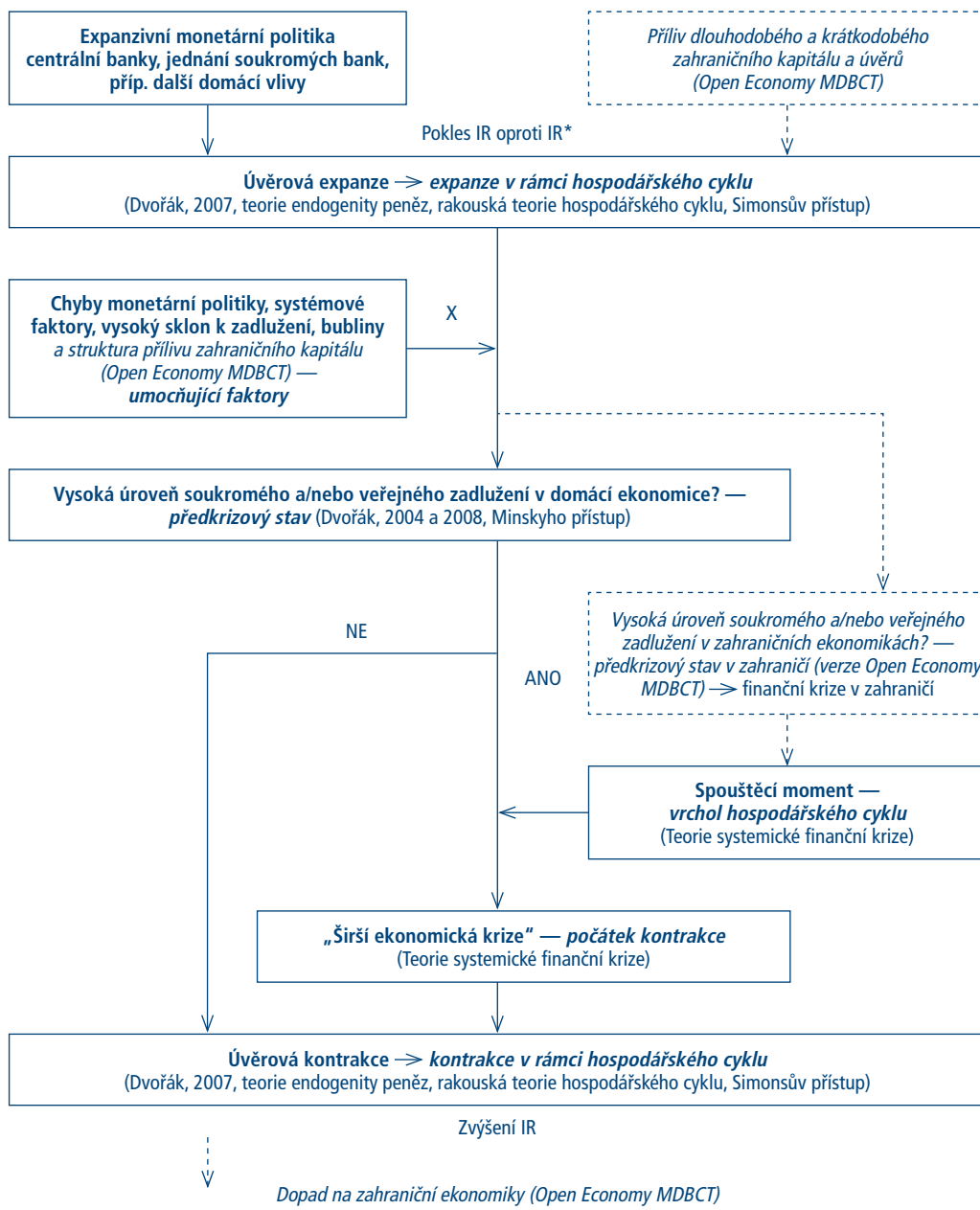
2.3 Schematické znázornění základních vztahů a vazeb

Podstatu obou verzí modelu MDBCT z hlediska monetárních a finančních vztahů zachycuje graf

²⁰ Jak uvádí Huerta de Soto (2009, str. 347–395), tento předpoklad může být klíčový, neboť bankovní sektor drží částečné rezervy „nepříznivě ovlivňuje chod ekonomiky tím, že regulérně vyvolává destabilizující fáze umělé expanze a hospodářské recese“ (překlad z anglického jazyka, ibid, str. 395).

²¹ Zdrojem úvěrové expanze může být monetární politika centrální banky, jednání soukromých bank, vznik „skoropeněz“, změny mezikasových preferencí ve společnosti (směrem nahoru), příliv zahraničního kapitálu a jiné exogenní a endogenní faktory; viz graf č. 6 a Hayek (1933, str. 143–148), Rockoff (2000) a Dvořák (2007).

Graf č. 6 » Schéma modelu MDBCT a Open Economy MDBCT, základní vztay



Poznámka: Prvky Open Economy MDBCT jsou označeny kurzívou a přerušovanou čarou.

Pramen: Hayek (1933); Šima (2000); Dvořák (2004, 2007 a 2008, str. 211); vlastní zpracování

→

- č. 6. Zkratkou *IR* (angl. „interest rate“) jsou označeny tržní úrokové sazby²² a *IR** sazby přirozené/dlouhodobě rovnovážné (viz Wicksell, 1906, část IV, kapitola „The Positive Solution“).²³

Existenci rozdílu mezi *IR* a *IR** z hlediska ekonomické teorie lze vysvětlit platností předpokladu č. 1 modelu. Za absence finančního sektoru probíhá úvěrování v ekonomice bez prostředníků a *IR* odpovídají *IR** a jsou determinovány nabídkou úspor (mezičasovými preferencemi ve společnosti, preferencemi současné spotřeby oproti budoucí; viz např. Večkanov, 2009, kapitola 15.2 a Hořejší a kol., 2010, kapitola 17) a poptávkou po úsporách, což lze zachytit prostřednictvím trhu zapůjčitel-ných fondů; viz graf č. 1.

Existence dostatečně rozvinutého finančního sektoru s částečnými rezervami však vede k oslabení vlivu mezičasových preferencí na *IR*, neboť nabídka (úvěrů) je v tomto případě determinována faktory na straně prostředníků/finančních institucí (náklady refinancování, administrativními náklady, rizikem, stupněm monopolní síly apod.; viz část 2.4) a velikostí vkladů, které ekonomické subjekty tvoří mj. z bezpečnostních a transakčních důvodů (vklady tvoří i prostředky neurčené ekonomickými subjekty k zapůjčování). *IR* jsou proto tvořeny rovnováhou na trhu úvěrů a mohou se alespoň krátkodobě odchýlovat od $IR = IR^*$ (mezičasových preferencí) v důsledku úvěrové expanze/kontrakce; viz graf č. 7. Mají tak spíše monetární charakter oproti *IR**. Monetární povahu *IR* zastávají v ekonomické teorii např. Gesell (1929) a Keynes (1936).

Úvěrová expanze je potom podle rakouské logiky spojena s nižší hodnotou *IR* oproti *IR**; viz Wicksell (1898 a 1906), Hayek (1933), Mises (1949), Garrison (2000, 2002 a 2004), Šíma (2000), Potužák (2007) aj.

Rozbor modelu MDBCT a Open Economy MDBCT bude proveden ve čtyřech modulech: „*M*“ – vznik úvěrové expanze/kontrakce, „*A*“ – umocňující faktory úvěrové expanze/kontrakce, „*R*“ – dopad na reálnou ekonomiku a „*FC*“ – analýza spouštěcích momentů a scénáře průběhu případné finanční krize.

2.4 Modul „*M*“: analýza trhu úvěrů – vznik úvěrových expanzí/kontrakcí

Trh úvěrů má v našem případě domácí (MDBCT) nebo mezinárodní/světový (Open Economy MDBCT) charakter²⁴ a na straně nabídky je tvořen bankovním a stínovým bankovním sektorem.²⁵ Zde pracujeme s grafickým (komparativně statickým) vyjádřením tohoto trhu.

*Nabídka úvěrů (*S*)*²⁶ je rostoucí (uvažujeme realističtější scénář na základě relativní endogenity nabídky peněz) a má dvě omezení:

- Zprava je omezena výší vkladů v širokém pojetí²⁷ a povinných rezerv držených bankovním, příp. i stínovým bankovním sektorem, což lze formálně zapsat jako (*Vklady* – *Povinné rezervy*) neboli $Vklady (1 - r)$, kde *r* je průměrná míra povinných rezerv finančních institucí.
- Zdola je omezena výší úrokových sazeb centrální banky (IR_{CB}) a mezibankovními úrokovými

²² Používáme zde pojem „úrokové sazby“ v množném čísle s cílem přiblížit model ekonomické reality. Matematicky to lze zachytit vektorem $IR = (IR_1, IR_2, \dots, IR_n)$, kde *n* je počet sazeb v ekonomice.

²³ K. Wicksell ve svých pozdějších pracích používá pojem „normální úroková sazba“ (angl. „normal rate of interest“) a definuje ji jako sazbu při rovnováze mezi poptávkou po kapitálu a objemem úspor; viz Wicksell (1906, str. 201).

²⁴ Mezinárodní trh zahrnuje několik zemí, světový trh většinu zemí světa, příp. nevětší a/nebo nejdůležitější země.

²⁵ Stínový bankovní sektor tvoří finanční instituce, mj. investiční a hedgeové fondy a finanční inovace investičních bank, poskytující obdobné služby jako tradiční bankovní sektor, tj. úvěrování. Tyto instituce nejsou povinny držet povinné rezervy a dodržovat regulační pravidla a rovněž se na ně nevztahuje role centrální banky jako věřitele v poslední instanci. Stínový bankovní sektor je také významným zdrojem vzniku/emise „skoropeněz“; podrobněji viz Rockoff (2000) a Krugman (2009, kapitola 8).

²⁶ Jedná se o celkovou, sumární nabídku úvěrů bankovního a stínového bankovního sektoru. Její tvar/sklon závisí na podílech obou sektorů na trhu: lze předpokládat, že významný podíl stínového bankovního sektoru vede k menšímu sklonu a převažující podíl bankovního sektoru k většímu sklonu kvůli existenci bankovních regulací (např. BASEL II a III).

²⁷ Zde používáme široké pojetí vkladů jako zapůjčitelných peněžních prostředků držených finančními institucemi. Zahrnujeme do nich např. i prostředky získané v důsledku peněžní emise centrální banky.

mi sazbami (IR_{IB} , angl. „interbank rates“), které představují skutečné náklady a náklady obětovaných příležitostí/alternativní výnosy pro bankovní a stínový bankovní sektor.²⁸

Na základě myšlenek Gesella (1929), Šímy (2000) a Moora (1988), kteří vysvětlují výši tržních úrokových sazeb (IR) na straně nabídky administ-

Úrokové sazby na straně poptávky jsou určeny mezním užitek domácností, mezní mírou výnosnosti projektů firem a státního sektoru a očekávanými poptávajícími subjekty ohledně budoucího vývoje ekonomiky.

Podrobně výše uvedené skutečnosti znázorňuje graf č. 7.

H. Minsky předpokládal, že během vzestupné fáze hospodářského cyklu dochází k přechodu od opatrnického ke spekulativnímu a ultraspekulativnímu/Ponzimu financování, tj. ke kladnějšímu postoji k riziku, což zvyšuje pravděpodobnost vzniku finančních, zejména bankovních a dluhových, krizí.

rativními, inflačními, rizikovými a ziskovými přírážkami k IR_{CB} a IR_{IB} (příp. obdobným sazbám), můžeme formálně zapsat:

$$IR = w \cdot IR_{CB} + (1 - w) \cdot IR_{IB} + \text{přirážky finančních institucí}, \quad (2)$$

kde IR jsou úrokové sazby na úvěrovém trhu, IR_{CB} úrokové sazby centrální banky, IR_{IB} mezibankovní sazby a w podíl IR_{CB} na tvorbě úrokových sazeb finančních institucí.

Některé druhy přirážek, hlavně rizikové a ziskové, mají přitom proticyklický charakter: během expanze dochází k jejich poklesu kvůli růstu konkurence a pozitivním očekáváním bankovního a stínového bankovního sektoru a během recese, zejména během finančních krizí/problémů, dochází k jejich růstu, což vyvolává posuny a pootočení křivky nabídky (viz dále).

Poptávka po úvěrech (D) je tvořena domácnostmi, firmami a státním sektorem zkoumané země (MDBCT) nebo více než jedné země (Open Economy MDBCT), má standardní klesající tvar a v našich úvahách ji pro jednoduchost zobrazujeme jako přímku.

2.4.1 Úvěrová expanze/kontrakce

Z výše uvedené analýzy je patrné, že **úvěrová expanze**, tj. přírůstek množství úvěrů v ekonomice, může být vyvolána růstem nabídky a/nebo poptávky po úvěrech. *Ke zvýšení nabídky úvěrů* dochází ve zkoumaném modelu ve třech případech:

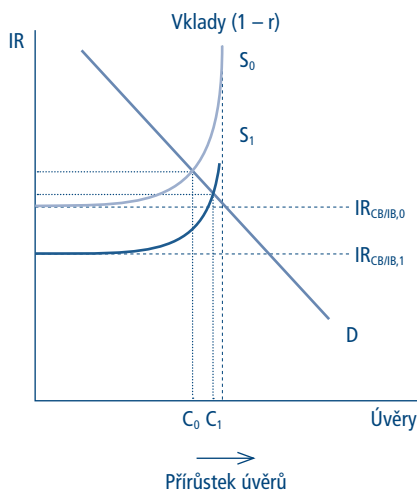
- a) snížením úrokových sazeb centrální banky (IR_{CB}) a mezibankovního trhu (IR_{IB}),
- b) zvýšením objemu vkladů (*Vklady*) a snížením míry povinných rezerv (r),
- c) snížením ziskových, rizikových, příp. i jiných přirážek.

Na grafu č. 7 jsou případy a), b) a c) zachyceny na dvou horních obrázcích. Změny v přirážkách přitom vyvolají změny sklonu nabídky, aniž by docházelo ke změnám omezení. Lze předpokládat, že případy b) a c) nastávají za normálních okolností vždy během hospodářského cyklu a mají z hlediska ekonomiky spíše endogenní charakter (viz Hayek, 1933, str. 143–148), i když ne vždy (viz modul „A“), zatímco případ a) je vyvolán exogenně monetární politikou centrální banky (viz např. Mises, 1949, Moore, 1988, str. 572, Koderová, Sojka, Havel, 2008, str. 200 a jiné zdroje).

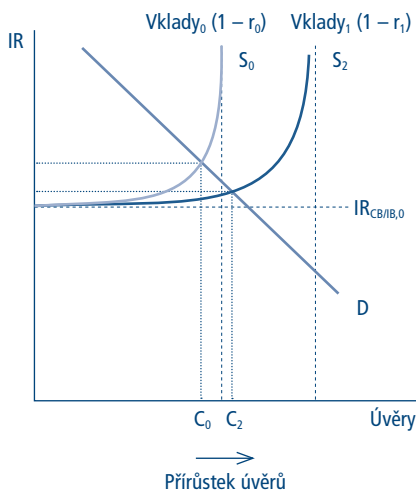
²⁸ Úrokové sazby centrální banky slouží jednak pro odčerpání přebytečných prostředků bankovního sektoru (*repo sazby*), což představuje pro tento sektor alternativní výnos, a jednak pro poskytnutí nouzových úvěrů (*diskontní sazby*, příp. lombardní sazby), které jsou z pohledu bank skutečnými či potenciálními náklady refinancování jejich úvěrů. Mezibankovní trh vykonává obdobné funkce prostřednictvím poptávkových (angl. „Interbank Bid Rate“, IBID) a nabídkových (angl. „Interbank Offered Rate“, IBOR) úrokových sazeb. Lze předpokládat, že z důvodu možných arbitráží (tzv. zákona jediné ceny) výše uvedené sazby v dlouhém období představují hranici i pro stínový bankovní sektor.

→ Graf č. 7 » Vnitřní/mezinárodní a světový trh úvěrů, úvěrová expanze

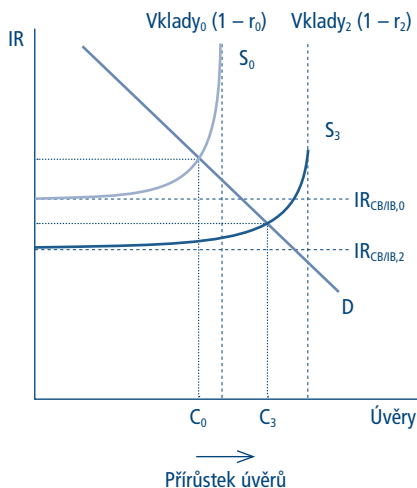
Snížení úrokových sazeb centrální banky a mezibankovních sazeb



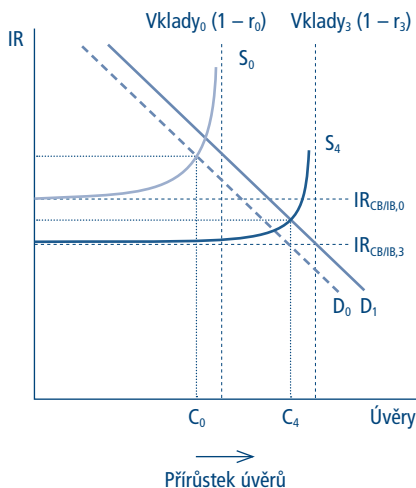
Zvýšení vkladů/snížení míry držených rezerv, pokles přírůstků a jiné vlivy



Kombinace vlivů



Zvýšení poptávky



Poznámka: S — nabídka úvěrů, D — poptávka po úvěrech, IR — tržní úrokové sazby, $IR_{CB/IB}$ — úrokové sazby centrální banky a sazby mezibankovního trhu, C — množství poskytnutých úvěrů, r — míra celkových rezerv.
Pramen: Koderová, Sojka, Havel (2008); vlastní zpracování

Kombinace obou případů je zachycena na levém dolním obrázku. Je vidět, že výsledný přírůstek úvěrů je v tomto případě mnohem vyšší.²⁹ Ještě větší zvýšení úvěrů může být vyvoláno současným *zvýšením poptávky po úvěrech (D)* např. v důsledku změn očekávání domácností, firem a státního sektoru a změn mezního užítu a mezní míry výnosnosti/mezičasových preferencí (popisují Hayek, 1933 a Jurečka a kol., 2010) nebo existence možností arbitráže/spekulací, mj. v rámci tzv. cenových/finančních bublin.

Finální *přírůstek úvěrů* je potom využit domácími subjekty v případě uzavřené ekonomiky úplně a je totožný s přírůstkem množství peněz (MDBCT) nebo částečně v případě mezinárodního/světového trhu (Open Economy MDBCT).

Obdobné závěry platí i pro **úvěrovou kontrakci**: kombinace zvýšení úrokových sazeb centrální banky (IR_{CB}), sazeb mezibankovního trhu (IR_{IB}), snížení celkového objemu vkladů (*Vklady*), zvýšení míry povinných rezerv (r) a rizikových a ziskových přírůstků, např. v důsledku panující nedůvěry na úvěrovém trhu, vede k významnému snížení objemu nabízených úvěrů, což může být dále umocněno snížením poptávky po úvěrech (D), mj.

v důsledku pesimismu a finančních problémů poptávajících ekonomických subjektů.

2.5 Modul „A“: analýza faktorů umocňujících úvěrové expanze/kontrakce

Obvyklá (cyklická) úvěrová expanze/kontrakce³⁰ může být zesílena řadou faktorů, které mají z pohledu trhu úvěrů vnější, systémový a vnitřní charakter (podrobněji viz Základník, 2006, kapitola 3).³¹ Jejich podrobný přehled uvádí tabulka č. 1.

2.5.1 Vnější umocňující faktory

Chyby v monetární politice centrální banky, zejména:

- *Monetární politika prováděná bez hlubší analýzy finanční stability a zranitelnosti ekonomiky* – sklonu ekonomických subjektů k zadlužování, citlivosti úvěrů na změny úrokových sazeb, systémových faktorů, tržních selhání, otevřenosti ekonomiky, příp. některých jiných faktorů/vlivů.
- *Upřednostňování krátkodobých cílů před dlouhodobými*, hlavně stimulace ekonomiky místo zajištění dlouhodobé stability, což může vést ke

Tabulka č. 1 » Členění umocňujících faktorů v MDBCT a Open Economy MDBCT

Druh	Charakter	MDBCT/Open Economy MDBCT
Vnější umocňující faktory	Krátkodobý/střednědobý	• Chyby v monetární politice CB • Výše a struktura přílivu zahraničního kapitálu (Open Economy MDBCT)
Systémové umocňující faktory	Spíše dlouhodobý	• Možnosti refinancování úvěrů • Asymetrie informací a jiná selhání trhu
Vnitřní umocňující faktory	Spíše dlouhodobý	• Mezní sklon k zadlužování a elasticita poptávky po úvěrech

Poznámka: Jedná se o pohled autora, zařazení řady faktorů může být provedeno jinými způsoby.

Pramen: Základník (2006); Dvořák (2004, 2007 a 2008); vlastní zpracování



²⁹ Zde předpokládáme, že nabídka a poptávka mají standardní sklony, tj. bez extrémních případů.

³⁰ Podrobněji viz teorii relativní endogenity nabídky peněz, Koderová, Sojka a Havel (2008, kapitola 10.5).

³¹ Aplikujeme zde pohled původně rozpracovaný M. Základníkem (2006, kapitola 3) pro měnové krize.

- vzniku cenových/finančních bublin (zůstane-li úroková sazba delší dobu nižší než růst cen určitých aktiv, vzniká prostor pro arbitráž; viz např. Šíma a Lipka, 2003); podrobněji viz Mishkin (2011).

Výše a struktura přílivu zahraničního kapitálu (Open Economy MDBCT), tj. poměr mezi přílivem krátkodobého a dluhového a dlouhodobého kapitálu. Krátkodobý a dluhový kapitál vzhledem ke své vysoké mobilitě může významně zvýšit množství vkladů v ekonomice, nicméně může ji i relativně rychle opustit, což zvyšuje zranitelnost země vůči krizím. Země mohou ovlivňovat výši a strukturu přílivu kapitálu regulacemi — zákony, investičními pobídkami, ale také nastavením úrokových sazeb v rámci své monetární politiky:

- Mandel (2000, str. 10) uvádí, že „*přímé investice jsou nejenom méně citlivé na pohyb domácí úrokové míry než různé formy dluhového kapitálu (zejména krátkodobého), ale dokonce se může jednat o opačnou závislost, pokud zahraniční investoři financují přímé investice úvěrem v domácí měně. Růst domácí úrokové sazby dále vyvolává příliv krátkodobého zahraničního kapi-*

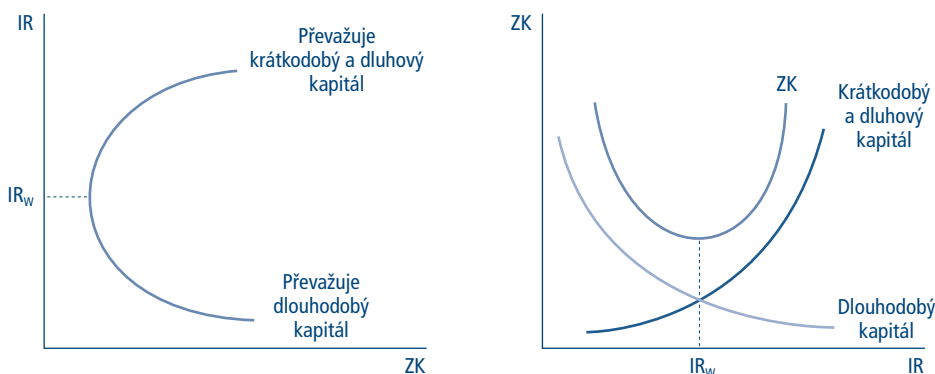
tálu a apreciaci kurzu domácí měny, která bude rovněž působit proti přílivu přímých zahraničních investic“, což bylo empiricky ověřeno pro Českou republiku ve studiích Mandel a Tomšík (2001) a Mandel a Tomšík (2003, str. 294–311); grafické znázornění myšlenek viz graf č. 8.

- Investoři a spekulanti zpravidla vyhledávají země s konkurenční výhodou — buď s nižšími úrokovými sazbami než světové (formálně: $IR < IR_w$) pro financování dlouhodobých investic úvěry v domácí měně, anebo země s vyššími úrokovými sazbami ($IR > IR_w$) pro realizaci vyššího zisku z krátkodobého uložení kapitálu; podrobněji viz např. Bolotov (2011 a 2012).

2.5.2 Systémové umocňující faktory

Možnost refinancování úvěrů, tj. schopnost bankovního a stínového bankovního sektoru získat zpět část zapůjčených prostředků. Refinancování může mít podobu tzv. *sekuritizace* (spojení poskytnutých úvěrů do balíků, které jsou dále prodávány na finančních trzích jako cenné papíry, CP, viz graf č. 9), ale pravděpodobně i další formy.³² Refinancování umožňuje zvýšit množství poskyto-

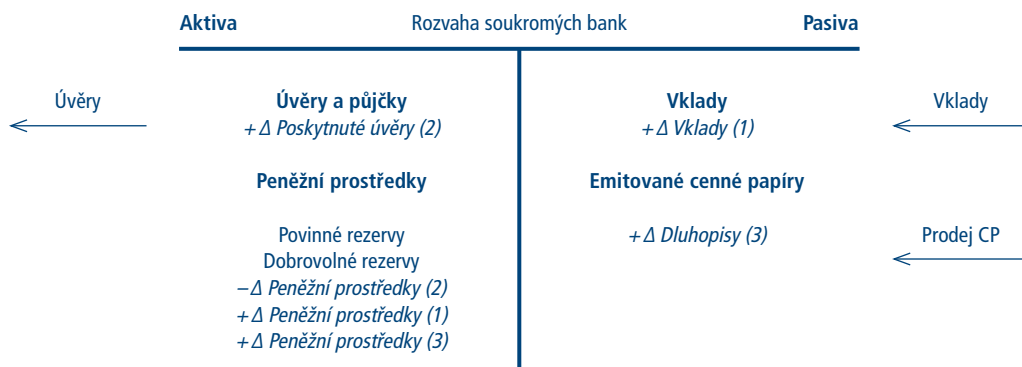
Graf č. 8 » Vztah mezi úrokovými sazbami a strukturou přílivu zahraničního kapitálu



Poznámka: IR — úrokové sazby, IR_w — světové úrokové sazby, ZK — zahraniční kapitál.
Pramen: Bolotov (2011 a 2012); vlastní zpracování

³² Část forem může teoreticky uplatňovat výhradně bankovní nebo výhradně stínový bankovní sektor. Někdy jsou možné i kombinace.

Graf č. 9 » Schéma refinancování bankovních úvěrů prostřednictvím sekuritizace



Poznámka: (1) — přírůstek vkladů, (2) — poskytování úvěrů, (3) — refinancování úvěrů prostřednictvím prodeje cenných papírů, CP (sekuritizace). Pro jednoduchost zde předpokládáme, že soukromé banky mohou přímo emitovat dluhopisy.

Pramen: vlastní zpracování

vaných úvěrů v ekonomice snížením rizika vzniku „runů“. Může však mít současně i nepříznivé dopady na ekonomiku jako celek, neboť odvádí prostředky z jiných alternativních použití. Cenné papíry vzniklé v rámci refinancování mají zpravidla rovněž charakter „skoropeněž“ (viz Simons, 1948 a Rockoff, 2000).

Asymetrie informací a jiná selhání trhu, mj. chyby a podvody, prohlubující úvěrovou expanzi/kontrakci. Jedná se hlavně o tzv. *morální hazard*, mj. problém „pána a správce“, kdy část ekonomických subjektů má více informací než jiné, např. při poskytování úvěrů a při jejich následném refinancování.³³ Podrobněji se touto problematikou zabývají např. Soukup (2003, kapitola 17), Kindleberger a Aliber (2005, kapitola 9) a J. Stiglitz, v současné době Stiglitz (2010, kapitola 1).

2.5.3 Vnitřní umocňující faktory

Mezní sklon k zadlužení a úroková elasticita poptávky po úvěrech, tj. postoj ekonomických subjektů, domácností, podniků a státního sektoru,

k zadlužování a tím i obecně k riziku (averze nebo přijetí) a jejich reakce na změnu úrokových sazeb v ekonomice. Vysoký mezní sklon k zadlužování a elasticita poptávky po úvěrech jsou potom znakem zranitelnosti ekonomiky: podle Minskyho teorie během vzestupné fáze hospodářského cyklu dochází k přechodu od opatrnického ke spekulativnímu a ultraspekulativnímu/Ponzimu financování, což by měla zohledňovat monetární politika; viz Minsky (1982), Kindleberger a Aliber (2005, str. 24–25) a Porter (2009, str. 60).

Mezní sklon k zadlužení *MPL* (angl. „marginal propensity to lending“) lze formálně vyjádřit v této podobě:

$$\text{přírůstky: } MPL = \frac{\Delta \text{Úvěry}}{\Delta Y} \cdot 100 \%, \quad (3)$$

$$\text{derivace: } MPL = \frac{\partial \text{Úvěry}}{\partial Y} \cdot 100 \%,$$

kde Y je důchod/(hrubý domácí) produkt.

Úrokovou elasticitu poptávky po úvěrech $E_{IR, \text{Úvěry}}$ lze formálně vyjádřit jako:³⁴

→

³³ Např. u sekuritizace se může jednat o strukturu emitovaných cenných papírů a jejich ratingové hodnocení.

³⁴ Jedná se o standardní, „učebnicové“ vymezení elasticity. Řada empirických studií definuje elasticitu v podobě veličiny E' ve vzorci (5).



přírůstky: $E_{IR, \dot{U}věry} = \frac{\Delta \text{Poptávané úvěry}}{\Delta IR} \cdot \frac{IR}{\text{Poptávané úvěry}}, \quad (4)$

derivative: $E_{IR, \dot{U}věry} = \frac{\partial \text{Poptávané úvěry}}{\partial IR} \cdot \frac{IR}{\text{Poptávané úvěry}},$

kde IR jsou úrokové sazby na trhu úvěrů.

Obě proměnné je přitom možné propojit např. následujícím vztahem, který lze empiricky ověřit pro ekonomiku jako celek a zvláště pro domácnosti, podniky a státní sektor:³⁵

$$\dot{U}věry = const. + MPL \cdot Y + E' \cdot IR, \quad (5)$$

$$E' = E_{IR, \dot{U}věry} \cdot \frac{\dot{U}věry}{IR},$$

kde $const.$ je konstanta, tj. ostatní nezskoumané vlivy, a E' koeficient citlivosti na IR .

2.6 Modul „R“: dopady změn množství peněz na reálnou ekonomiku

Jelikož nové úvěry poskytnuté bankovním a stínovým bankovním sektorem představují přírůstek peněz,³⁶ úvěrová expanze a kontrakce mají vliv na reálné veličiny, mj. spotřebu, investice a celkový důchod/(hrubý domácí) produkt, tj. způsobují hospodářský cyklus.

Lze přitom rozlišit změny struktury reálných velečin a změny jejich celkové výše,³⁷ což lze graficky zachytit propojením Hayekova-Garrisonova

modelu s modelem úvěrového trhu (nahrazuje trh zapůjčitelných fondů, S-I model) a např. s neokeynesiánským modelem AS-AD (Soukup a kol., 2007, kapitoly 12–14 a Jurečka a kol., 2010, kapitola 4);³⁸ viz grafy č. 10 a 11.

2.6.1 Úvěrová expanze a reálná ekonomika

Úvěrová expanze (graf č. 10) na domácím (MDBCT), příp. mezinárodním/světovém (Open Economy MDBCT) trhu³⁹ způsobuje změny ve struktuře ekonomiky a zaměstnanosti – prodloužení (strana investičních odvětví) a zalomení (strana spotřebních odvětví) Hayekova trojúhelníku. Současně dochází k nadměrnému růstu spotřebních (C) a investičních (I) výdajů, tj. k přehřátí ekonomiky – překročení hranice produkčních možností („production possibility frontier“, PPF). Poměr mezi C a I potom *ceteris paribus* závisí na rozdělení přírůstku peněz (ΔM) mezi domácnostmi (ΔM_D), firmami (ΔM_I) a státním sektorem (ΔM_G).⁴⁰

Z hlediska modelu AS-AD dochází k růstu agregátní poptávky (AD) vyvolanému přírůstkem peněz (ΔM). Současně dochází k růstu cenové hladiny (P) v důsledku pohybu po křivce krátkodobé agregátní nabídky (SAS; překročení kapacit ekonomiky) a k menšímu nárůstu potenciálního produktu (Y_{pot}) v důsledku ukončení části investic a tím i zaměstnanosti (jak se však později ukáže, část těchto nových výrobních kapacit představují „špatné investice“, které jsou následně likvidovány).⁴¹

³⁵ Ztotožňujeme zde pro jednoduchost poptávané a výsledné rovnovážné množství úvěrů ($\dot{U}věry$).

³⁶ Proces tvorby nových peněz v případě bankovníctví založeného na částečných rezervách a endogenní teorie nabídky peněz lze vysvětlit jako vznik tzv. „peněžní iluze“, neboť z hlediska bankovního a stínového bankovního sektoru nové prostředky nevznikají: dochází k přesunu vkladů ve prospěch příjemců úvěrů, přičemž vkladatelé zachovávají dojem, že finanční instituce jejich prostředky stále mají k dispozici. Výsledkem je nárůst agregátní poptávky na straně příjemců úvěrů bez odpovídajícího snížení na straně vkladatelů, kteří o kupní sílu ve skutečnosti/de facto přicházejí (viz graf č. 10). Zároveň dochází k růstu rychlosti oběhu reálné existujících peněz.

³⁷ Podrobněji o dopadech úvěrové expanze na reálné veličiny/ceny viz např. Potužák (2007, kapitola 1.3).

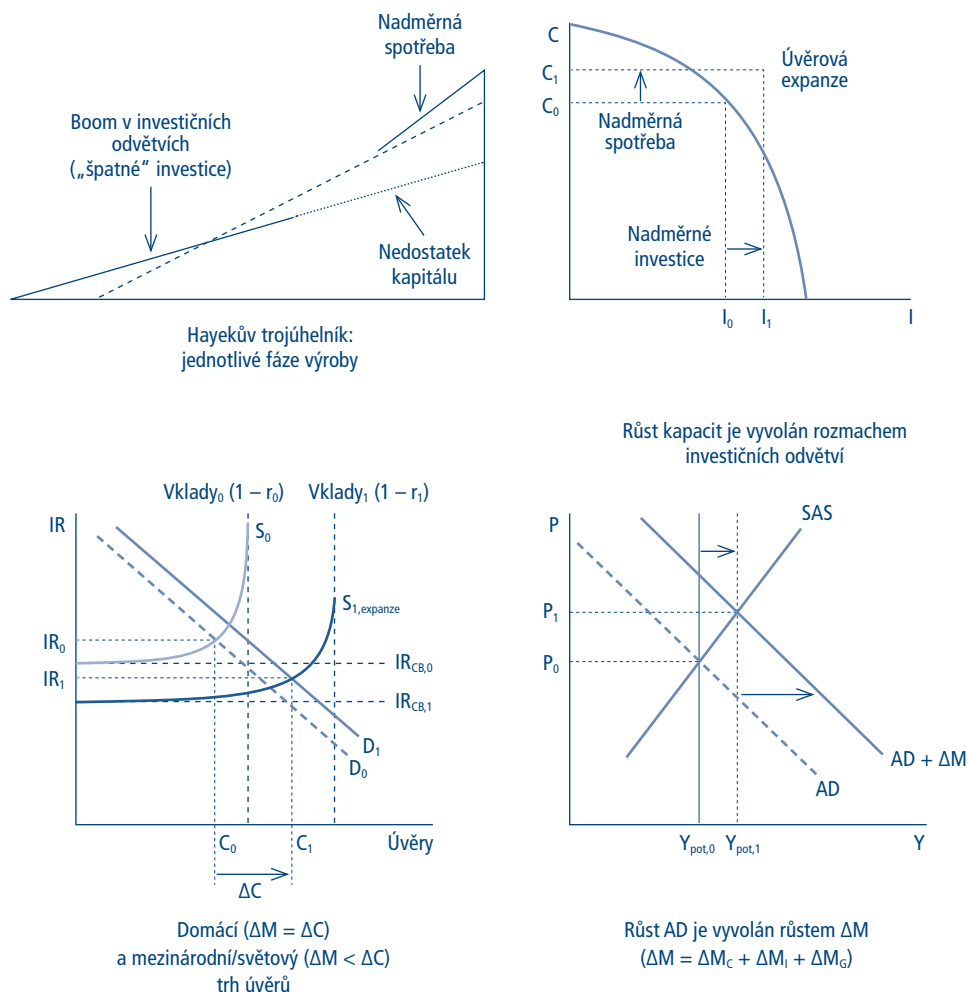
³⁸ Model AS-AD znázorňuje vztah mezi důchodem/(hrubým domácím) produktem (Y) a cenovou hladinou (P) a skládá se v „neutrální“ podobě z agregátní poptávky (AD), krátkodobé agregátní nabídky (SAS) a dlouhodobé agregátní nabídky/potenciálního produktu (Y_{pot}). Pro jednoduchost AD a SAS jsou v této práci znázorňovány jako přímky. Model AS-AD vychází z myšlenky, že dlouhodobě se změny AD promítají pouze do změn P.

³⁹ Oba případy se liší vztahem mezi přírůstkem úvěrů (ΔC) a přírůstkem peněz v domácí ekonomice (ΔM).

⁴⁰ Rozdělení závisí na mezím sklonu k zadlužení (MPL) a úrokové elasticitě ($E_{IR, \dot{U}věry}$) jednotlivých sektorů.

⁴¹ Současně může docházet k růstu zranitelnosti ekonomiky vůči finančním krizím soukromých a/nebo veřejných financí, pokud celkové zadlužení domácností, firem a státního sektoru vyvolané úvěrovou expanzí převyší určitou intuitivně či ukazateli stanovenou udržitelnou mez.

Graf č. 10 » Schéma dopadů úvěrové expanze na spotřebu, investice a důchod/(hrubý domácí) produkt v modelu MDBCT a Open Economy MDBCT



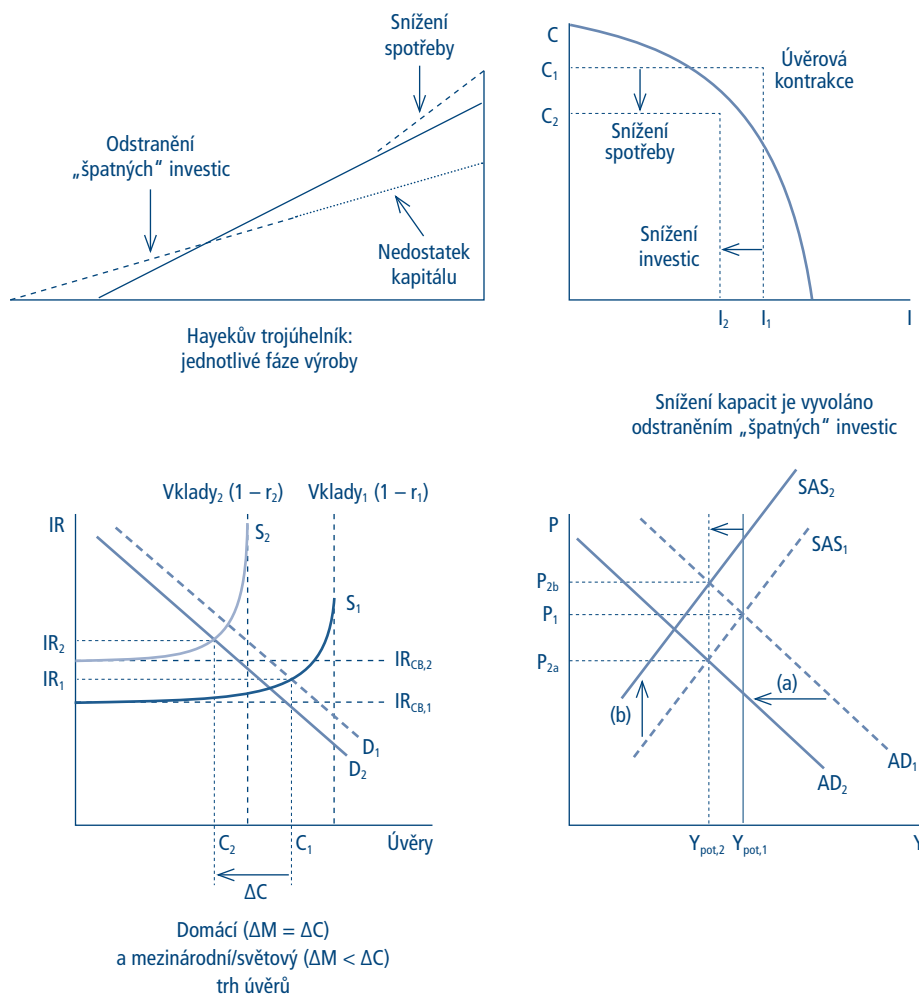
Pramen: Garrison (2000, kapitola 4, 2002 a 2004); Šíma (2000, str. 67); Soukup a kol. (2007, kapitoly 12–14); Sojka, Koderoová, Havel (2008, kapitola 10); Jurečka a kol. (2010, kapitola 4); vlastní zpracování

2.6.2 Úvěrová kontrakce a reálná ekonomika

Úvěrová kontrakce (graf č. 11) má potom inverzní dopady, tj. návrat k udržitelné struktuře výroby a zaměstnanosti (napřímení Hayekova trojúhelníku) a pokles celkové ekonomické aktivity – odstranění špatných investic (pokles Y_{pot} v AS-AD),

zvýšení nezaměstnanosti v reakci na pokles důchodu/(hrubého domácího) produktu (tzv. Okunův zákon, Okun, 1962) a pokles, příp. růst cenové hladiny (P), tj. deflace, příp. stagflace/slumpflace v závislosti na vlastnostech ekonomiky, což lze graficky znázornit jako pokles agregátní poptávky →

- **Graf č. 11** » Schéma dopadů úvěrové kontrakce na spotřebu, investice a důchod/(hrubý domácí) produkt v modelu MDBCT a Open Economy MDBCT



Pramen: ibid; vlastní zpracování

(AD, scénář a), anebo růst krátkodobé agregátní nabídky (SAS), např. v reakci na významné zvýšení cen vstupů (scénář b); viz graf č. 11. Úvěrová kontrakce může být rovněž doprovázena jednoduchou nebo systemickou finanční krizí a vést k růstu veřejného zadlužení v důsledku přijetí

záchranných a stimulačních opatření/balíků státem.

Délka sestupné fáze hospodářského cyklu bude záviset na trvání přizpůsobovacích procesů v ekonomice, tj. na návratu struktury výroby k rovnovážnému stavu, a může být zpomalena vládními

programy spočívajícími v záchraně neefektivních firem (angl. tzv. „zombie firms“); viz Flynn (1998), Rothbard (2000), Šíma (2000) aj.

2.7 Modul „FC“: spouštěcí moment a scénář průběhu případné finanční krize

Modul „FC“ odpovídá příslušným modulům C a D obecného modelu systemické finanční krize (viz část 1 a Dvořák, 2008, kapitola 8) a zahrnuje:

- *Spouštěcí moment* – události ekonomického i neekonomického charakteru (zvýšení úrokových sazeb, finanční krize v jiných zemích, politické změny a některé další faktory), které při zranitelnosti ekonomiky vedou ke vzniku jednoduché či systemické finanční krize; podrobněji viz Dvořák (2004 a 2008, kapitola 8).
- *Konkrétní scénář* jednoduché či systemické finanční krize, zpravidla v podobě schématu; ibid.

3. Závěrečné zhodnocení: hlavní doporučení modelu

Na závěr rozboru hlavních heterodoxních přístupů k poslední světové krizi a jejich následné syntézy do podoby jednotného modelu je třeba uvést doporučení pro hospodářskou politiku, která tato syntéza přináší.

Hlavními doporučeními syntetického heterodoxního makroekonomického modelu MDBCT a Open Economy MDBCT jsou:

- **Správné nastavení monetární politiky**, která

by měla přihlížet ke zvláštnostem a zranitelnosti ekonomiky, tedy umocňujícím faktorům úvěrových expanzí a kontrakcí, mj. u výše úrokových sazeb, u bankovního a nebankovního dohledu a u regulace struktury přílivu zahraničního kapitálu.⁴²

- **Omezení, příp. správné zaměření státních zásahů** do ekonomiky, aby struktura výroby a zaměstnanosti a úvěrový trh se mohly vrátit k dlouhodobě udržitelnému stavu/vývoji (trendu):

- **Monetární politika** je přitom téměř neúčinná, neboť řešení problémů novou peněžní/úvěrovou expanzí vede pouze k opakování hospodářského cyklu.
- **Fiskální politika** je účinnější, ale musí zohledňovat přizpůsobovací procesy (zde připouštíme určitý kompromis mezi rakouskou a keynesiánskou ekonomikou).

Model je nicméně představen pouze v základní/jednoduché podobě:

- Výše uvedená analýza popisuje nejvíce pravděpodobné scénáře ekonomického vývoje. Speciální případy, např. extrémní tvar křivek, vyžadují další analýzu.
- MDBCT lze rozšířit o rozbor keynesiánského modelu 45°/agregátních výdajů, AE (angl. „aggregate expenditures“)/„keynesiánského kříže“ a trhů práce u investičních a spotřebních odvětví; viz např. syntézy prováděné Garrisonem (1978 a 2000).

Je tak ponechán prostor dalším odborným publikacím/studiím na toto téma.

LITERATURA A PRAMENY

1. Bezemer, D. J. (2009): „No One Saw This Coming“: *Understanding Financial Crisis Through Accounting Models*. MPRA Paper, č. 15767, University Library of Munich, Německo
2. Bolotov, I. (2011): *Structure of Foreign Capital Inflows and Its Impacts on Macroeconomic Performance during the Global Crisis*. In: Červinek, P. (ed.): *New Economic Challenges*. 3rd International PhD Students Conference. Brno: Masarykova univerzita, str. 31–42, ISBN 978-80-210-5674-9
3. Bolotov, I. (2012): *Foreign Capital Inflow Structure: Theoretical Explanation and Connection with Macroeconomic Indicators in the years 2008 and 2009*. Aktualnyje voprosy ekonomiki i prava (APEL), č. 3, str. 67–72

⁴² Tuto regulaci nemusí provádět jenom monetární, ale také fiskální, důchodová a jiná politika.

- 4. Brožová, D. (2004): *Malé dějiny ekonomického myšlení*. Praha: Nakladatelství Oeconomica, ISBN 80-245-0737-4
5. Dvořák, P. (2004): *Finanční krize jako globální problém a možnosti jejího vzniku v ČR*. Praha: Národohospodářský ústav Josefa Hlávky, publikace č. 2
6. Dvořák, P. (2007): *Monetární teorie cyklu, dluhový problém a finanční krize*. Politická ekonomie, č. 2
7. Dvořák, P. (2008): *Veřejné finance, fiskální nerovnováha a finanční krize*. Praha: Nakladatelství C. H. Beck, ISBN 978-807-400-075-1
8. Economakis, G., Anastasiadis, A., Markaki, M. (2010): *US Economic Performance from 1929 to 2008 in Terms of the Marxian Theory of Crises, with Some Notes on the Recent Financial Crisis*. Critique, roč. 38, č. 3, str. 465–487
9. Eichengreen, B. (2003): *Three generations of crises, three generations of crisis models*. Journal of International Money and Finance, roč. 22, č. 7, str. 1089–1094
10. Eichengreen, B., Rose, A. K., Wyplosz, C. (1996): *Contagious Currency Crises*. NBER Working Papers, č. 5681
11. Eichengreen, B., Rose, A., Wyplosz, C., Edwards, S. (1998): *Interest Rate Volatility, Contagion and Convergence: An Empirical Investigation of the Cases of Argentina, Chile and Mexico*. Journal of Applied Economics, č. 1, str. 55–86
12. Flynn, J. (1998): *The Roosevelt Myth*. New York: Fox & Wilkes
13. Foster, J. B., Magdoff, F. (2009): *Velká finanční krize: Příčiny a následky*. Všeň: Grimmus, ISBN 978-80-902831-1-4
14. Garrison, R. W. (1978): *Austrian Macroeconomics: A Diagrammatical Exposition*. In: Spadaro, L. M.: *New Directions in Austrian Economics*. Kansas City: Sheed Andrews and McMeel, ISBN 0-89617-031-4
15. Garrison, R. W. (2000): *Time and Money: The Macroeconomics of Capital Structure*. London, New York: Routledge, ISBN 0-415-07982-9
16. Garrison, R. W. (2002): *Business Cycles – Austrian Approach*. In: Vane, H., Snowdon, B. (eds.): *An Encyclopedia of Macroeconomics*. Aldershot: Edward Elgar, ISBN 1-84064-387-0
17. Garrison, R. W. (2004): *Overconsumption and Forced Savings in the Mises-Hayek Theory of Business Cycle*. History of Political Economy, roč. 36, č. 2 (léto), str. 323–349
18. Gesell, J. S. (1929): *Natürliche Wirtschaftsordnung*. 3. vydání. Berlin-Frohnau: Neo-verlag
19. Giacché, V. (2011): *Marx, the Falling Rate of Profit, Financialization, and the Current Crisis*. International Journal of Political Economy, roč. 40, č. 3, str. 18–32
20. Hayek, F. A. (1933): *Monetary theory and the trade cycle*. (Překlad: Kaldor, N., Croome, H. M.) New York: Sentry Press
21. Hayek, F. A. (1967): *Prices and Production*. Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute, 2008, ISBN 978-193-355-022-0
22. Hicks, J. R. (1967): *Critical essays in monetary theory*. Oxford: Oxford University Press
23. Hořejší, B. a kol. (2007): *Mikroekonomie*. 4. vydání. Praha: Management Press, ISBN 978-807-261-150-8
24. Huerta de Soto, J. (2009): *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*. 2. vydání. Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute, ISBN 978-1-933550-39-8
25. Jurečka, V. a kol. (2010): *Makroekonomie*. Praha: Grada Publishing, ISBN 978-80-247-3258-9
26. Kaminsky, G. L., Reinhart, C. M. (1999): *The Twin Crises: The Causes of Banking and Balance-of-Payments Problems*. American Economic Review, roč. 89, č. 3, str. 473–500
27. Keynes, J. M. (1936): *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Macmillan

28. Kindleberger, C. P., Aliber, R. (2005): *Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises*. 5. vydání. New York: Wiley, ISBN 978-047-146-714-4
29. Koderová, J., Sojka, M., Havel, J. (2008): *Teorie peněz*. Praha: ASPI, ISBN 978-80-7357-359-1
30. Krugman, P. (2001): *Crises: The Next Generation?* Příspěvek pro Razin conference, Tel Aviv University, březen 2001
31. Krugman, P. (2009): *Vozvraščenije velikoj depressii? [Return of Depression Economics]*. (Překlad: Egorov, V.) Moskva: EKSMO, ISBN 978-5-699-34222-8
32. Lungová, M. (2011): *Hospodářská krize 2008–2009: Analýza příčin*. E+M Ekonomie a management, roč. 14, č. 2, str. 22–30
33. Lutz, A. G. (2000): *Business Cycle Theory*. Oxford: Oxford University Press, ISBN 978-019-925-682-2
34. Mandel, M. (2000): *Efektivní tržní klasifikace: model a aplikace*. Finance a úvěr, roč. 9, str. 452–463
35. Mandel, M., Tomšík, V. (2001): *Mix monetární a fiskální politiky v České republice: Empirická verifikace modelu efektivní tržní klasifikace*. Politická ekonomie, č. 2
36. Mandel, M., Tomšík, V. (2003): *Monetární ekonomie v malé otevřené ekonomice*. Praha: Management Press, ISBN 80-7261-094-5
37. Marx, K. (1894): *Kapitál: kritika politické ekonomie. Díl III*. (Publikace: Engels, F.) Praha: Státní nakladatelství politické literatury, 1956
38. Minsky, H. P. (1975): *John Maynard Keynes*. New York: McGraw-Hill Professional, 2008, ISBN 978-007-159-301-4
39. Minsky, H. P. (1977): *A Theory of Systemic Fragility*. In: Altman, E. I., Sametz, A. W. (eds.): *Financial Crises: Institutions and Markets in a Fragile Environment*. New York: Wiley, str. 138–152, ISBN 978-047-102-685-3
40. Minsky, H. P. (1980): *Money, Financial Markets, and the Coherence of a Market Economy*. Journal of Post Keynesian Economics, č. 3, str. 21–31
41. Minsky, H. P. (1982): *Can “It” Happen Again? Essays on Instability and Finance*. New York: M. E. Sharpe, ISBN 978-087-332-305-5
42. Minsky, H. P. (1986): *Stabilizing and Unstable Economy*. New Haven, CT: Yale University Press, ISBN 978-030-003-386-1
43. Minsky, H. P. (1992): *The Financial Instability Hypothesis*. The Jerome Levy Economics Institute Working Papers, č. 74
44. Mises, L. (1913): *The Theory of Money and Credit*. New Haven: Yale University Press, 1952
45. Mises, L. (1928): *Geldwertstabilisierung und konjunkturpolitik*. Jena: Verlag von Gustav Fischer
46. Mises, L. (1949): *Human Action: A Treatise on Economics*. 4. vydání. Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute, 1998, ISBN 0-945466-24-2
47. Mishkin, F. S. (2011): *Monetary Policy Strategy: Lessons from the Crisis*. NBER Working Papers, č. 16755
48. Moore, B. J. (1988): *Horizontalists and Verticalists: The Macroeconomics of Credit Money*. Cambridge: Cambridge University Press, ISBN 0-521-350-794
49. Okun, A. M. (1962): *Potential GNP: Its measurement and significance*. In: Proceedings of the Business and Economics Statistics Section. Washington, D. C.: American Statistical Association, str. 98–104
50. Porter, M. (2009): *Financial Crises: A detailed view on financial crises between 1929 and 2009*. Hamburg: MLP Publishing, ISBN 978-144-215-140-6
51. Potužák, P. (2007): *Rakouská teorie hospodářského cyklu – pohled současné makroekonomie*. Diplomová práce. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze



- 52. Rannou, Y. (2010): *Banking regulation, behavioural finance and the financial crisis in Europe: Looking to the Kindleberger-Minsky paradigm*. Journal of Risk Management in Financial Institutions, roč. 3, č. 3, str. 278–295
- 53. Rockoff, H. (2000): *Henry Simons and the Quantity Theory of Money*. Rutgers University Department of Economics Working Papers, 2009, č. 3
- 54. Rosser, J., Rosser, M. V., Gallegati, M. (2012): *A Minsky-Kindleberger Perspective on the Financial Crisis*. Journal of Economic Issues (M. E. Sharpe Inc.), roč. 46, č. 2, str. 449–458
- 55. Rothbard, M. N. (2000): *America's Great Depression*. 5. vydání. Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute, ISBN 0-945466-05-6
- 56. Rothbard, M. N. (2009): *Economic Depressions: Their Cause and Cure*. Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute, ISBN 978-1-933550-50-3
- 57. Salerno, J. T. (2012): *A Reformulation of Austrian Business Cycle Theory in Light of the Financial Crisis*. The Quarterly Journal of Austrian Economics, roč. 15, č. 1, str. 3–44
- 58. Šima, J. (2000): *Trh v čase a prostoru: hayekovská témata v současné ekonomii*. Praha: Liberální institut, ISBN 80-86389-09-X
- 59. Šima, J., Lipka, D. (2003): *Bublíny na trzích aktiv jako důsledek aktivní monetární politiky*. Working Papers Vysoké školy ekonomické, č. 11
- 60. Simons, H. C. (1948): *Economic Policy for a Free Society*. Chicago, Illinois: University of Chicago Press, ISBN 978-022-675-891-6
- 61. Smith, M. E. G. (2008): *Causes and Consequences of the Global Economic Crisis: A Marxist-Socialist Analysis*. 25. listopadu 2008. [online] [cit. 28. 05. 2012]. Dostupné z: http://www.bolshevik.org/economics/2008-11-25_EconomicCrisis.pdf
- 62. Soukup, J. (2003): *Mikroekonomická analýza*. Slaný: Melandrium, ISBN 80-86175-30-8
- 63. Soukup, J. a kol. (2007): *Makroekonomie: Moderní přístup*. Praha: Management Press, ISBN 978-80-7261-174-4
- 64. Stein, H. (1995): *On the Other Hand – Essays on Economics, Economists, and Politics*. Washington, D. C.: The AEI Press, ISBN 0-8447-3876-X
- 65. Stiglitz, J. E. (2010): *Freefall: America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy*. New York: W. W. Norton & Company, ISBN 0-393-075-966
- 66. Stuchlíková, Z. (2011): *Recese z pohledu hlavních teorií hospodářských cyklů*. Scientia et Societas, č. 1, str. 85–102
- 67. Thornton, M. (2004): *Housing: Too Good to Be True*. Mises Daily, 4. června 2004. [online] [cit. 20. 04. 2012]. Dostupné z: <http://mises.org/daily/1533>
- 68. Ticktin, H. (ed.) (2011): *Marxism and the Global Financial Crisis*. London: Routledge, ISBN 978-0-415-60397-3
- 69. Večkanov, G. S. (2009): *Ekonomičeskaja teorija. Učebnik dlja vuzov*. 2. vydání. Petrohrad: Piter, ISBN 978-5-388-00531-1
- 70. Wicksell, K. (1898): *Interest and Prices (Geldzins und Güterpreise): A Study of the Causes Regulating the Value of Money*. New York: Sentry Press, 1936
- 71. Wicksell, K. (1906): *Lectures on Political Economy. Volume II: Money*. Fairfield, New Jersey: Augustus M. Kelley Publishers, 1978, ISBN 0-678-0650-9
- 72. Záklasník, M. (2006): *Příčiny a průběh měnových krizí ve světové ekonomice – komparativní analýza*. Doktorská disertační práce. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze

KLÍČOVÁ SLOVA

MDBCT, monetárně dluhová teorie hospodářského cyklu, heterodoxní ekonomie, hospodářský cyklus, finanční krize

ABSTRACT

This article presents an overview of selected alternative/heterodox macroeconomic theories of financial/economic crises and of the business cycle, which have become again popular during the current global crisis, and on their basis attempts to create a synthetic model capable of explaining the main aspects of this crisis, based on the methodology of the mainstream economics. The model, Monetary-Debt Business Cycle Theory, is constructed for a closed (MDBCT) and an open (Open Economy MDBCT) economy. The model is based on the works of Wicksell, Mises, Hayek, Garrison, Minsky, Simons, Dvořák and partially on those of Foster and Magdoff. Similarly to the Austrian economics it explains business cycle with the help of credit fluctuations, and to the post-Keynesians with the help of financial instability. Its main distinctive feature is the use of credit market instead of the standard capital market (S-I), used in the Hayek-Garrison model, and a detailed analysis of credit expansion/contraction amplifying factors. The model constitutes a contribution to cross-approach synthesis in macroeconomics.

KEYWORDS

MDBCT, monetary-debt business cycle theory, heterodox economics, business cycle, financial crisis

JEL CLASSIFICATION

B50, E32, E51, G01



Hypotéza finanční nestability Hymana Minskyho

► Ing. Vadim Beneš » Vysoká škola finanční a správní, o. p. s.

* V této práci bude rozebírána tzv. hypotéza finanční nestability Hymana Minskyho, která je významnou postkeynesiánskou teorií nestability soudobých tržních ekonomik. Krizový vývoj po roce 2007 dal této hypotéze opět vyniknout a z relativně (zejména pro neodbornou veřejnost) neznámé teoretické práce se tak stal téměř nekriticky přijímaný prostředek pro analýzu charakteristik vzniklé krize, jejich příčin a průběhu. Minskyho hypotéza doslova plnila titulní stránky novin, odborných statí a byla obsahem mnoha publikací zabývajících se finanční krizí.¹ První část této práce se bude věnovat rozboru Minskyho hypotézy, jejím pramenům a implikacím. Druhá část pak se pak pokusí popsat nedávnou finanční krizi a posoudit odlišnosti krizové reality a Minskyho hypotézy.

1. Charakteristika hypotézy finanční nestability

1.1 Minskyho postkeynesiánské základy

Hyman Minsky (narozen 1919, zemřel 1996) byl profesorem ekonomie na Washingtonové univerzitě v St. Louis, Kalifornské univerzitě a také předním věcem Levyho ekonomického institutu.² Ma-

gisterský a doktorský titul získal na Harvardově univerzitě (mimo jiné pod vedením Josepha Schumpetera). Zajímavé je, že bakalářský titul obdržel z oboru matematika na Chicagské univerzitě. Právě absence exaktnosti v důsledku nevyužití matematického aparátu je totiž jedním z častých důvodů kritiky Minskyho hypotézy – o matematizaci Minskyho hypotézy se později pokusil např. Keen (2010).

Minskyho celoživotní odbornou specializací byly především finanční krize a výzkum nestability ekonomik. Hypotéza finanční nestability představuje jakousi „zlatou nit“ prolínající se podstatnou částí Minskyho vědecké kariéry (vznikala v průběhu 60.–80. let 20. století).

Hyman Minsky je považován za ekonoma postkeynesiánského proudu – přesto však někteří autoři poukazují na fakt, že silný vliv na Minskyho měla i marxistická ekonomie a některé její postuláty jsou v souladu s Minskyho myšlenkami. Keen (2011) například uvádí, že Marxova analýza ekonomických cyklů je v souladu s Minskyho hypotézou – Marx stejně jako Minsky považuje za jednu z hlavních příčin krizí akumulaci soukromého dluhu. Marxovo učení může dle Keena rovněž sloužit jako filosofický základ pro Minskyho teorii „dvou cen“³

¹ Viz např. Foster, Magdoff (2009); Krugman (2009); Kaufman (2009) a jini.

² Blíže viz <http://www.levyinstitute.org/>.

³ Viz dále.

– Marx, stejně jako Minsky rozlišuje komodity do dvou tříd – běžné, či čisté komodity (vyráběné za pomoci pracovní síly) a tzv. kvazi komodity – kapitálové komodity (Marx dále zmiňuje například těžební práva). Zatímco cena běžných komodit je stanovena na základě směnného kurzu, cena kvazi komodit vychází z jejich předpokládané budoucí užitné hodnoty – tedy budoucího (očekávaného) směnného kurzu (Minsky 1986, s. 22).

Významný vliv na hypotézu měly rovněž práce Irvinga Fishera, především z jeho „postkeynesiánského období“. Fisher například ve své práci Dluhové-deflační teorie velkých depresí (The Debt Deflation Theory of Great Depressions; Fisher 1933) uvádí za hlavní příčinu hospodářských depresí předlužení a následnou dluhovou deflaci, což odpovídá rovněž Minskyho popisu krizového vývoje.

Minskyho hypotéza však primárně vychází z především z Keynesovy Obecné teorie. Sám Minsky svou hypotézu označuje za jednu interpretaci či rozšíření Keynesových myšlenek. Podle Minskyho dochází při interpretaci Keynesa k zásadní chybě, kterou přisuzuje neoklasické syntéze. Doslova píše: „Spolu se zahrnutím Keynesovy teorie do tradiční ekonomie (rozumějme neoklasickou syntézu, pozn. autor) byl omezen důraz na finanční a dluhové struktury, který byl evidentní ve dvacátých a třicátých letech. Dnešní běžná ekonomická teorie analyzuje abstraktní „nefinanční“ ekonomiku. Závěry o této abstraktní ekonomice jsou pak považovány za platné i pro ekonomiky s komplexními finančními a peněžními institucemi a zvyklostmi... V určitém smyslu to, co se vytratilo z pohledu 20. a 30. let, bylo důležitější než to, co zůstalo. Keynes rozvinul investiční teorii popisující důvody, proč je ekonomika náchylná k fluktuacím a finanční teorii investic, která je velice relevantní pro ekonomiku naší doby. Tato teorie však byla zapomenuta, když se objevila ortodoxně keynesiánská teorie odvozená od Hickse, Hansena a Samuelsona.“ (Minsky 1986, s. 192)

Minsky dále kritizuje ortodoxně keynesiánský přístup především pro přílišný důraz na samotný průběh krize a nezájem o její příčiny. Píše: „Způ-

sob, jakým se objevují spekulativní boomy a jak se nestabilní, krizově náchylný finanční a ekonomický systém vyvíjí, je enormně důležitou součástí každého popisu ekonomického procesu. Nestabilita se objevuje tehdy, když se období relativně klidného růstu transformuje do spekulativního boomu... Pánika, dluhová deflace a hluboké deprese, které historicky následovaly spekulativní boom, stejně jako obnova po proběhnutí krizi, jsou při analýze nestability mnohem méně důležité než vývoj v etapě charakterizované růstem, který vede ke vzniku křehkých a nestabilních finančních struktur.“ (Minsky 1986, s. 193) Z tohoto pohledu bylo tedy snahou Minskyho zdůraznit a připomenout část Keynesovy teorie zabývající se cyklickým vývojem ekonomik.

1.2 Postuláty Minskyho hypotézy

Na úvod této druhé subkapitoly je potřeba zmínit se ještě stručně o Keynesově Obecné teorii, která představuje základ Minskyho práce.

Z pohledu nestability ekonomiky je v podání Keynesa podstatná především jím definovaná mezní efektivita kapitálu. Keynes tvrdí, že úroková míra představuje pouze procentuální přebytek sumy peněz, který je vyplacen na základě smlouvy za určitou dobu – tedy procentuální rozdíl mezi současnou (spotovou) a budoucí cenou. Toto pojetí úrokové míry je odlišné od klasické definice úrokové míry jakožto ceny, při které dochází k vyrovnání poptávky po investicích a nabídce úspor. V podání Keynesa úroková míra představuje faktor, který vede k vyrovnávání potřeby držet bohatství v hotovostní formě s danou nabídkou peněz – tedy jakousi sazbu determinující preferenci likvidity investora (Bethlehem a Rogers 1983). Dle tohoto přístupu pak podle Keynesa (Keynes 1936) existuje obdobná úroková míra (představující de facto prémii za vzdání se současné spotřeby) pro všechna trvanlivá aktiva, nikoliv pouze pro peníze. Každé aktivum má tedy vlastní úrokovou míru – rozdíl mezi spotovou a budoucí cenou, který může být vyjádřen v peněžních jednotkách. Za trvanlivé ak-



→ tivum je možno považovat rovněž kapitál. A právě v této souvislosti Keynes zavádí pojem mezní produktivita kapitálu — ta představuje diskontní sazbu, která vyrovnává současnou hodnotu budoucích anuit (vycházející z očekávaných výnosů kapitálového aktiva) se současnou nabídkovou cenou kapitálového aktiva. Je tedy patrné, že mezní efektivita kapitálu nezáleží pouze na rozšířenosti či vzácnosti daného kapitálového aktiva, či na nákladech výroby kapitálových statků, ale rovněž na současných očekávaních ohledně budoucího vývoje příjmů z kapitálového aktiva/statku.⁴

Optimistická očekávání budoucího vývoje zvyšují očekávaný příjem z kapitálového aktiva a snižují potřebu držby likvidní hotovosti. Tato očekávání však Keynes považuje za velmi nejistá. Krizový vývoj pak mohou vyvolat dvě události — růstové úrokové míry vyvolané zvýšenou poptávkou po penězích (z transakčních či spekulativních důvodů), a dle Keynesa typičtější faktor náhlého poklesu mezní efektivity kapitálu — například z důvodu poklesu příjmů z kapitálových aktiv a s tím spojených rostoucích obav. Při tomto propadu pak následné obavy vedou opět k posílení preference likvidity a růstu úrokových sazeb a poklesu investic. Subjektivní ohodnocení budoucích výnosů kapitálových aktiv jsou tedy jednou z hlavních příčin nestability ekonomiky — z Keynesova pohledu je ekonomika v permanentní nerovnováze, což je jeden z primárních předpokladů Minského hypotézy — jak sám uvádí, „...hlavní ekonomický problém je, vycházeje z Keynesa, kapitálová expanze ekonomiky, nikoliv Knightova⁵ alokace daných zdrojů mezi různé způsoby využití“ (Minsky 1993).

Jak již bylo uvedeno výše, Hyman Minsky patřil k tzv. postkeynesiánskému názorovému proudu. Postkeynesiáncům je vlastní teorie endogenních peněz. Teorie zde nebude detailně rozebírat

na,⁶ nicméně stručné pozastavení je vhodné. Jedná se totiž o jeden z klíčových předpokladů Minského hypotézy.

Postkeynesiánci přijímají názor, že peněžní nabídka je „tažena“ ekonomickou aktivitou, resp. se této aktivitě přizpůsobuje. Na rozdíl od monetaristického přístupu tedy peněžní nabídce není prisuzován vliv na změny ekonomické aktivity — kauzalita je opačná a peníze jsou považovány za endogenní veličinu. Za hlavní zdroj peněz je považována poptávka ze strany firem, domácností a vlády — tyto subjekty se rozhodují o svých budoucích aktivitách na základě očekávání budoucího vývoje — resp. budoucího vývoje agregátní poptávky a tedy i očekávání budoucího objemu vlastní výroby. Jsou-li tato očekávání optimistická, plánují subjekty rozšíření produkce — zvyšuje se tedy např. množství zaměstnané pracovní síly. Rostoucí náklady související se zvýšením produkce se pak firmy snaží pokrýt prostřednictvím externího financování — především bankovních úvěrů. Peněžní zásoba je tedy výsledkem úvěrové expanze — úvěrové kreace peněz. Je to právě úvěrová kreace peněz, kterou Minsky považuje za hlavní zdroj problémů soudobých kapitalistických ekonomik.

Proč tomu tak je? Nejprve je nutno zastavit se u systému dvou cen, který Minsky v rámci své hypotézy zavádí jako hlavní charakteristiku kapitalistických ekonomik (Minsky 1986). Jedna cenová úroveň je stanovena pro běžný produkt, druhá, výrazně volatilnější, pro kapitálová aktiva. Výše cen těchto dvou skupin závisí na odlišných proměnných a je stanovena na odlišných trzích.

Ceny běžné produkce závisí na peněžní mzdě, produktivitě práce při dané kapitálové vybavenosti a obchodních maržích.

Produkce kapitálových aktiv je označována jako investice. Cena, jakou jsou kupující ochotni

⁴ Minsky k tomuto faktu uvádí, že „z pohledu Wall Street je technická výkonnost Boeingu 747 spočívající v množství seat-miles (jednotka měření výkonnosti letadel) druhořadá; co je skutečně důležité, je schopnost společnosti na daných trzích a při dané ekonomické situaci provozovat 747 ziskově“ (Minsky 1986, s. 227).

⁵ Frank Knight — americký neoklasický ekonom — se zabýval mimo jiné efektivitou dokonale konkurenčních trhů.

⁶ Viz např. (Mach 2002, s. 64).

zaplatit za investici, se odvíjí od příjmů, které by kapitálová aktiva vznikla díky této investici měla přinášet. V ekonomice, ve které je možno nároky vztahující se k budoucím příjmům z kapitálových aktiv prodat např. ve formě dluhopisů, je příjem z kapitálových aktiv rozdělen mezi „vlastníky dluhu“ — tedy věřitele, kteří dodávají volné finanční

(které ale často nemají), nebo si na investici prostředky vypůjčit, což, jak již bylo uvedeno výše, provádějí zejména prostřednictvím komerčních bank. To, do jaké míry je tohoto externího bankovního financování využíváno, se pak přímo doráží v rozdělení ekonomických jednotek podle typu financování.

Dle Minskyho růst ziskovosti vede k relativnímu zvýšení externích zdrojů. Zvyšující se zadlužení je však spojeno se snižováním rizikových rezerv — ekonomický růst tedy tenduje k větší křehkosti finančního systému.

prostředky a zbytkové vlastníky kapitálu (např. vlastníky firmy, která danou investici provádí — ti do firmy vkládají vlastní základní kapitál). Příjem z kapitálových aktiv má formu cash flow. Ceny kapitálových aktiv závisí na výši očekávaných cash flow a na rizikové přirážce. Cash flow z kapitálových aktiv je získáváno prodejem produkce, která díky těmto kapitálovým aktivům vzniká. Dnešní investice tedy určuje budoucí cash flow schopné pokrýt finanční kontrakty vzniklé v minulosti. Jak Minsky zdůrazňuje, fungování moderní kapitalistické ekonomiky závisí na tom, zda úroveň kapitálového příjmu (a tedy i návratnost investic) dosáhne úrovně (a udrží se na ní), při které je tento příjem dostatečně vysoký pro splácení minulých dluhů. Jak píše Minsky dále: „Protože komerční banky jsou specialisty krátkodobého financování obchodních aktivit, je financování investic jejich hlavní pracovní náplní.“ (Minsky 1986, s. 230–231) Bankovní úvěry tak představují vstup investičního procesu.

Pohyby dvou výše uvedených cen jsou pak příčinou ekonomického cyklu. Pokud jsou ceny kapitálových aktiv vyšší než ceny běžného produktu, dochází k poklesu ochoty investovat a naopak.

Vycházíme-li z výše uvedeného, mají tedy firmy při svém investičním rozhodování dvě možnosti — financovat svou investici z vlastních zdrojů

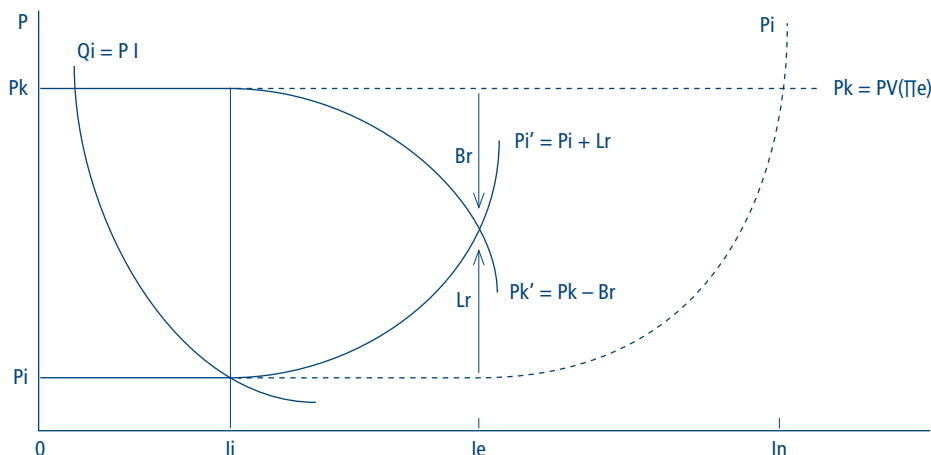
Toto rozdělení je dalším podstatným rysem Minskyho hypotézy:⁷

1. Zajištěné (hedgeové) financování — hedgeové financované jednotky a jejich bankéři (ti, kteří zajišťují financování, ale nemusí být nutně vlastníky použitých nástrojů) očekávají, že cash flow z kapitálových aktiv bude víc než dostatečné pro krytí smluvních plateb v současnosti i budoucnosti. Hedgeově financované společnosti tedy nemohou mít vysoký podíl dluhů splatných na požádání. Rovněž dluhy splatné podmíněně, pokud podmínka není jasně předvídatelná, nemohou tvořit velkou část pasiv těchto společností. Komerční banky tedy nemohou být hedgeově financovanými jednotkami.
2. Spekulativní financování — spekulativně financované jednotky a jejich bankéři očekávají, že cash flow z kapitálových aktiv bude k určitému termínu (často blízkému) nedostatečné pro pokrytí splatných závazků. Jsou-li ale tyto příjmy a závazky rozděleny do dvou částí — části ziskové (či úrokové) a části „návratnosti“ jistiny, příjmy z kategorie ziskové vždy převyšují výdaje této kategorie (placené úroky). Nedostatečnost cash flow se objevuje proto, že vedle úrokových závazků, existují ještě závazky týkající se splatnosti jistiny, které jsou vyšší než příjmy spada-



⁷ Text níže je volný překlad dělení dle Minskyho (Minsky 1986, s. 230–231).

→ **Graf č. 1 » Určení výše investic**



Pramen: De Antoni (2005)

jící do této kategorie. Spekulativní jednotky a jejich bankéři očekávají, že příjmy v pozdější etapě převýší splátky. Typické pro spekulativně financované jednotky je refinancování dluhů.

3. Ponziho financování (někdy bývá toto financování označováno za hyper či ultra spekulativní, např. Mach 2002, s. 71) — Ponziho jednotky jsou podobné spekulativním v tom, že jejich finanční závazky převyšují příjmy. Nicméně zatímco v případě spekulativních jednotek jsou příjmy dostatečné pro splátky alespoň úrokových plateb, v případě Ponziho jednotek to neplatí. Spekulativní jednotky v krátkém období nezvyšují svůj nesplacený dluh, Ponziho jednotky mají náklady financování vyšší než příjmy a dochází tak tedy ke zvyšování zadluženosti.

Důležité je zde ještě zmínit fakt, že věřitelé i dlužníci využívají tzv. bezpečnostní rezervy. Ta může být měřena dvěma způsoby — jako poměr peněžních toků vynaložených na splácení dluhu ku peněžním tokům, které dlužník získává,

nebo jako poměr diskontované hodnoty budoucího cash flow ku nominální hodnotě nesplacených dluhů.

1.3 Dynamika krize dle Minskyho

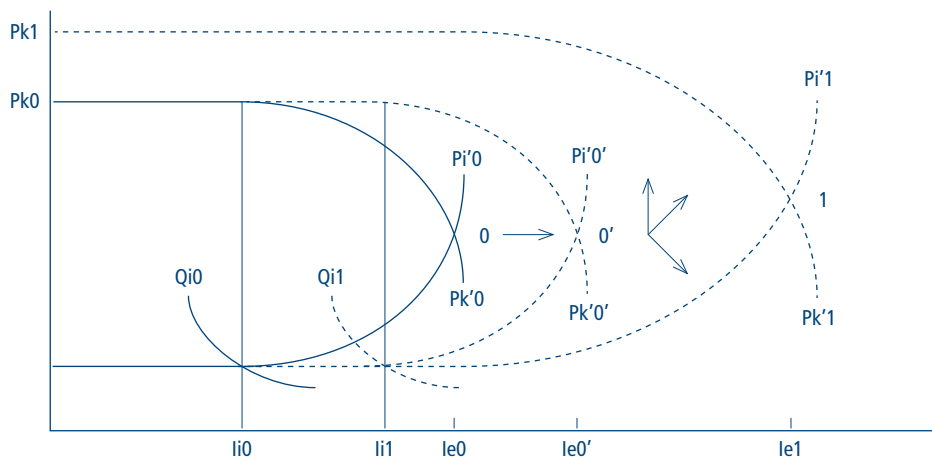
Vycházíme-li obecně z Minskyho popisu kapitalistické ekonomiky,⁸ lze za dva základní předpoklady hypotézy nestability považovat následující:

- Stabilní či klidné období je nestabilizující.
- Nestabilita postupem času posiluje.

Jak tedy samotná krize vzniká? Graf č. 1 zobrazuje oba výše zmíněné typy cen. Přerušovaná křivka P_k představuje cenu kapitálových aktiv, která je rovna současné hodnotě očekávaných příjmů z prodeje produktů vzniklých díky těmto aktivům. Zároveň křivka zobrazuje poptávku po investičních statcích. Křivka P_i představuje nabídkovou cenu investičních statků. Ta je dána technologickými náklady, úrokovou sazbou (z krátkodobých úvěrů sloužících pro financování produkce těchto statků) a marží (stoupající je v důsledku omeze-

⁸ Např. Minsky (1986, s. 194–196).

Graf č. 2 » Ekonomický boom



Pramen: De Antoni (2005)

nosti výrobních kapacit). Výše investic je pak stanovena průsečíkem křivky P_k a P_i . Tento průsečík však představuje pouze hypotetickou úroveň investic – firmy u tohoto bodu neberou v potaz problematiku financování.

Investice je zisková v případě kladného rozdílu mezi P_k a P_i . Při svém investičním rozhodování firma tedy logicky volí takou investici, jejíž současná hodnota je vyšší než její náklad. Dále předpokládáme, že firma má k dispozici určitý objem vlastních prostředků pro financování investice. Rozdíl mezi cenou efektivní investice a dostupnými vlastními zdroji pak určuje rozsah cizích prostředků nutných pro realizaci investice.

Objem vlastních prostředků je v grafu znázorněn křivkou Q_i . Průnik křivky Q_i a P_i představuje úroveň investice, kterou by firma realizovala při využití jen interních zdrojů. Výše investic větší než I_i musí být financována kombinací interních a externích zdrojů. Externí zdroje – zpravidla bankovní úvěr, prostředky z emise dluhopisů apod. jsou však spojeny s určitým rizikem spočívajícím především v nepřesných odhadech budoucích výnosů dané investice. Toto riziko nacházíme jak na straně

dlužníka, tak na straně věřitele – v tomto případě producenta investičních statků.

Existence rizika se odráží i v grafu. Pro úroveň investic vyšší než I_i je křivka poptávky po investičních statcích klesající (křivka P_k') – to je způsobeno rostoucím rizikem dlužníka označovaného jako Br ($P_k' = P_k - Br$). Dlužník chce jednoduše platit za aktiva méně, protože cítí, že pravděpodobnost jeho případného defaultu se zvyšuje a snaží se tak sám sebe chránit nižší cenou kapitálových aktiv. Rizikově upravená křivka nabídkové ceny P_i' je získána přičtením věřitelova rizika (L_r) k původní křivce P_i ($P_i' = P_i + L_r$). Věřitel se rovněž obává defaultu svého klienta, který nemá dostatek vlastních finančních prostředků a snaží se tedy vytvořit si určitou rezervu prostřednictvím vyšší nabízené ceny investičních statků (obdobná situace nastává i v případě zapůjčovatelů finančních prostředků – ti ve snaze zvýšit svou bezpečnost zvyšují úrokovou sazbu).

Optimální výše investic je nově dána průsečíkem křivek P_k' a P_i' . Rozdíl mezi křivkami P_k a P_k' a P_i a P_i' (znázorněn šipkami) představuje bezpečnostní rezervu (margins of safety).



→ Graf č. 2 zobrazuje situaci odpovídající ekonomickému boomu. Předpokládejme, že příjem z investice je vyšší, než byl původní odhad. To způsobí navýšení interních finančních zdrojů — dojde k posunu křivky Q_{i0} na úroveň Q_{i1} a spolu s tím ke zvýšení úrovně investic dosažitelných pouze vlastními zdroji z I_{i0} na I_{i1} a rovněž optimální výše investic dosažených díky kombinaci interního a externího financování (z úrovně I_{e0} do I_{e1}). Objevují se zde však ještě další efekty — především neočekávané zvýšení příjmu z investice zároveň zvyšuje rovněž do budoucna očekávané příjmy, tedy zvyšuje se poptávková cena kapitálových aktiv znázorněná P_k . A především, v důsledku tohoto optimistického vývoje dochází ke snižování odhadovaného věřitelova a dlužníkovy rizika — dochází ke snížení rizikové rezervy (křivka $P_{i'0'}$ se posouvá do $P_{i'1}$ a $P_{k'0'}$ se posouvá do $P_{k'1}$). Kombinace těchto efektů posouvá úroveň investic z $I_{e0'}$ do I_{e1} . Z náhlého a neočekávaného zvýšení ziskovosti investice se tak stává stálý předpoklad.

Dle Minskyho tedy růst ziskovosti vede k relativnímu zvýšení externích zdrojů. Zvyšující se zadlužení je však spojeno se snižováním rizikových rezerv — ekonomický růst tedy tenduje k větší křehkosti finančního systému.

Zvýšení ziskovosti vede k očekávanému zvýšení interních finančních zdrojů, růstu očekávaného výnosu a zároveň k růstu důvěry v budoucí vývoj. To vše pak předznamenává další zvýšení množství investic, což opět směřuje na začátek řetězce a růstu interních finančních zdrojů atd. Jedná se tedy o jakousi spirálu růstu — další z podstatných bodů Minskyho hypotézy — nestabilita je spojena s růstem.

Jak již bylo zmíněno, Minskymu je vlastní endogenita peněz — růst významu externího financování je spojen s růstem objemu bankovních úvěrů, což znamená růst nabídky peněz. Výsledkem je

růst cen kapitálových aktiv, což určuje novou úroveň investic.⁹ To tedy odpovídá postkeynesiánskému předpokladu, že mezi ekonomickou aktivitou (vývojem agregátní poptávky) a nabídkou peněz existuje opačná kauzalita, než je tomu v neoklasických modelech — tedy že agregátní poptávka táhne peněžní nabídku.

V průběhu ekonomického růstu a všeobecného optimismu začíná postupně docházet k situacím, kdy dluhy firem rostou rychleji než příjmy, resp. dochází k přesunu firem mezi jednotlivými typy financování. Firmy se postupně přesouvají ke spekulativním a ultraspekulativním formám financování a primárním cílem není splácení dluhů, ale udržení se při životě prostřednictvím refinancování či zvyšování zadluženosti. V ekonomice se začínají objevovat inflační tlaky, což vede centrální banku ke zvýšení úrokových sazeb. Zvýšení úrokových sazeb pak nástup krize jen urychlí — pro firmy znamená zvýšení úrokových sazeb zdražení již tak problematicky splatných úvěrů. Výrazně se omezuje investiční aktivita — firmy se začínají primárně soustředit na splácení svých dluhů, čehož dosahují prodejem aktiv — ceny aktiv tedy padají, klesá hodnota majetku firem, což opět zesiluje tlak na splacení poskytnutých úvěrů. Pokles cen kapitálových aktiv vede k poklesu investic a zisků. Objevuje se fenomén dluhové deflace. Krizi přežijí pouze firmy využívající zajištěného financování.

2. Současná finanční krize a Hyman Minsky

Již v úvodu této práce bylo zmíněno, že hypotéza finanční nestability nepatřila mezi nejpůvodnější hypotézy či teorie soudobé ekonomie. O to větší vzestup popularity však zaznamenala v nedávné době, kdy se ekonomická realita pozoruhodně přiblížila tomu, co Minsky ve své hypotéze popsal. Téměř okamžitě se tak z okrajové ekonomické teo-

⁹ K mechanismu blíže Minsky (1986, s. 203). Dle Minskyho jsou peníze poptávány především pro svou zajišťovací funkci proti bankrotu. Hodnota tohoto zajištění závisí důvěře v budoucnost. Čím je budoucnost viděna pozitivněji (očekává se růst zisků), tím více je v portfoliu preferována držba nepeněžních aktiv — aktiv kapitálových. Ceny kapitálových aktiv rostou rychleji než hodnota zajištění. Hodnota zajištění je však snižována nejen pozitivním očekáváním ohledně budoucího vývoje, ale rovněž peněžní nabídkou — zvyšuje-li se množství peněz, klesá jejich zajišťovací hodnota.

rie stal hlavní teoretický podklad pro popis probíhajících ekonomických událostí. Svým dílem (zejména mezi neobdobnou novinářskou obcí) k tomu jistě přispěla absence matematizace a relativně jednoduchý popis sletu událostí. Je však Minskyho hypotéza skutečně tak výstižným a přesným popisem toho, co se v nedávných letech událo?

Je vhodné se na úvod této kapitoly zastavit u stručné a v důsledku kapacitních omezení také výrazně zjednodušené charakteristiky průběhu ekonomické krize z let 2008–2009. Za jakýsi počáteční bod krize (ve smyslu vytvoření podmínek pro krizi) bývá často považováno postupné rušení jednotlivých ustanovení tzv. Glass-Steagallova zákona z roku 1933. Ten ve své dvacáté části zakazoval bankám spojovat se s institucemi (resp. tyto instituce zakládat) zabývajícími se obchody s cennými papíry a poskytujícími záruky na cenné papíry. V roce 1987 byla Fedem¹⁰ povolena výjimka a ta dala de facto vzniknout zajištěným investičním instrumentům. Banky postupně přesouvaly těžiště svého podnikání od poskytování úvěrů a dosahování zisků především z úroků k obchodování s cennými papíry a zisku z poplatků s tím spojených. V roce 1999 pak došlo k dalšímu uvolnění regulace amerického bankovního trhu, když bylo prostřednictvím Graham-Leach-Blileyova zákona umožněno bankám zakládat holdingové společnosti, čímž jim byla otevřena cesta k provádění prakticky všech finančních aktivit. Díky tomu bylo bankám v podstatě umožněno přesouvat řadu položek rozvahy do rozvahy jiných, přidružených, ale právně oddělených společností. Dělo se tomu tak zejména v oblasti úvěrů. Systém fungoval tak, že banka poskytla úvěr, například v podobně hypotéky a tuto hypotéku pak v balíku s ostatními odprodala jiné společnosti. Kupující společnost tyto hypotéky využívala jako kolaterál pro jí vydávané cenné papíry známe jako CDO (Collateralized Debt Obligations). K tomu, aby byly tyto investiční instrumenty zajímavé pro investory, přede-

vším pak investory institucionální, kteří byli nuceni investovat pouze do instrumentů s ratingem „investiční“,¹¹ bylo nutné jim tento rating zajistit. Docilováno toho bylo prostřednictvím třídění CDO do skupin a také tzv. „překolaterizování“ – hodnota kolaterálu převyšovala hodnotu CDO na něj navázaného. CDO byly tříděny podle toho, jak zajištěn byl jejich výnos na seniorní, střední a zbytkové (senior, intermediate and residual). U standardních (ne sub-prime) hypoték existuje v USA možnost splacení kdykoliv dle vůle dlužníka. Seniorní investiční instrumenty garantovaly určitou výši výnosu díky tomu, že jim byla přednostně přiřazena podkladová aktiva sestávající z mixu hypoték jednak s vysokou pravděpodobností splacení, jednak s vysokou pravděpodobností splacení k určitému stanovenému datu. Pro případ, že by došlo ke zhoršení ve splacení hypoték, mělo výpadek příjmů pokrýt právě zmíněné překolaterizování.

Seniorní CDO tedy byly relativně dobře zajištěny. Středové CDO pak měly přinášet příjem, který zbyl po vyplacení nároků vlastníků seniorních CDO. Zbytková CDO, vyplácející opět pouze výnos zbylý po vyplacení seniorních a středových CDO, pak představovala vysoce rizikovou investici, kterou prováděly především hedgeové fondy.

Prostřednictvím CDO tak banky získávaly značnou likviditu spojenou se značným příjmem získaným z poplatků za prováděné obchody spojené s emisemi. Je proto logické, že se obchodování s těmito instrumenty snažily intenzivně podporovat. To byl také důvod vzniku dalších specializovaných entit, jejichž náplní podnikání měl být odkup seniorních CDO a jejich opětovné využití jako podkladového aktiva pro krátkodobé a střednědobé cenné papíry označované jako SFCDO (Structured financed CDOs). Konstrukce těchto cenných papírů byla obdobná jako u standardních CDO, s tím rozdílem, že podkladová aktiva netvořily úvěry, ale samotné CDO. Příjem z těchto investičních nástrojů pramenil z rozdílu mezi krátkodobými



¹⁰ Federal Reserve System — centrální banka USA.

¹¹ Např. v metodice Moody's jsou investiční CP hodnoceny v rozsahu AAA až Baa.

- a dlouhodobými úrokovými sazbami — za krátkodobé si instituce půjčovala peníze od investorů — resp. je investorům vyplácena, dlouhodobé pramenily z vlastnictví CDO.

Vedle již výše zmíněných klasifikací CDO a SFCDO (členěny stejně jako CDO) byl jejich rating z velké části zajištěn prostřednictvím tzv. garančních společností, např. pojišťoven. Těm byl ratingovými společnostmi udělován velmi dobrý rating (pramenící často z faktu, že byly zakládány silnými bankami) a tento rating se dále přenášel na jimi pojišťované cenné papíry.

Výrazně však k jistotě investorů přispíval instrument CDS (Credit Default Swap). Kupující CDS získával za určitý poplatek jistotu, že v případě určité události (default dlužníka, snížení ratingu dlužníka apod.) mu vydavatel daného derivátu poskytne plnění, resp. odkoupí od kupujícího aktiva, na jejichž základě měl dlužník plnit. Výhodou těchto derivátů je fakt, že jsou obchodovány principem „over-the-counter“, tedy na neorganizovaných a téměř neregulovaných trzích. Vrcholnou verzí CDS pak byly takzvané „nahé“ (naked) CDS — deriváty, u kterých jejich kupující nemusel mít žádný vztah k dlužníkovi — jednalo se tedy o jakousi sázku na schopnost dlužníka někoho jiného plnit své závazky. Tyto nahé CDS dokazují, že již výše zmíněné překolaterizování CDO bylo do značné míry pouze iluzorní.

Zabudovaným destabilizačním komponentem celého složitěho systému investičních nástrojů a de-

rivátů bylo základní podkladové aktivum — hypoteční úvěr. Hypoteční úvěry mývaly často stanovené období fixní úrokové sazby. Ty bývají z počátku stanoveny na relativně nízké, často až nulové úrovni. Po ukončení tohoto období je sazba přehodnocena podle aktuálních tržních podmínek a znovu zafixována. V období, kdy úrokové sazby prvních hypoték začaly přehodnocovat, se pomalu začala objevovat zhoršující se platební morálka dlužníků. Investoři začali s vrácením koupených CDO. Začala se projevovat imaginárnost překolaterizování a i investoři seniorních CDO nedostávali požadované úrokové platby. Ratingové společnosti si uvědomily nadhodnocenost svých ratingů poskytovaných investičním nástrojům a snížily je, což vedlo k odlivu institucionálních investorů. Rating byl rovněž snižován silně zatěženým garančním společností. Aktiva, která banky přesunuly na specializované společnosti, se jim z těchto společností vracela zpět. V ekonomice započal proces dluhové deflace a odstartoval krachy bank a rozklad finančního systému, po kterém následovala etapa hospodářské krize.

Dá se tedy v tomto vývoji najít shoda s Minského hypotézou? V některých bodech jistě ano. Je například evidentní, že v ekonomice se v důsledku růstu cen nemovitostí velmi výrazně snížila bezpečnostní rezerva na straně dlužníků — ti si intenzivně půjčovali prostředky na financování nemovitostí a budoucí vývoj v oblasti jejich cen považovali za jistý — tedy byli si jisti, že ceny ne-

V průběhu ekonomického růstu a všeobecného optimismu začíná postupně docházet k situacím, kdy dluhy firem rostou rychleji než příjmy, resp. dochází k přesunu firem mezi jednotlivými typy financování. Firmy se postupně přesouvají ke spekulativním a ultraspekulativním formám financování a primárním cílem není splácení dluhů, ale udržení se při životě prostřednictvím refinancování či zvyšování zadluženosti. V ekonomice se začínají objevovat inflační tlaky, což vede centrální banku ke zvýšení úrokových sazeb. Zvýšení úrokových sazeb pak nástup krize jen urychlí — pro firmy znamená zvýšení úrokových sazeb zdražení již tak problematicky splatných úvěrů.

movitostí budou nadále růst. Struktura hypotečního úvěru, jako produktu, přímo v sobě zahrnuje prvek, který ke snižování rezervy vede — jak již bylo zmíněno výše, fixace úrokových sazeb hypotečních úvěrů na nízké či nulové úrovni umožňuje dlužníkovi hypotéku v prvních letech čerpat a mít přitom dostatečnou bezpečnostní rezervu. Po určité době však fixace končí a úroková míra je stanovena na nové, tržní úrovni. Aby dlužník byl schopen dále udržovat stejnou bezpečnostní rezervu, muselo by dojít k jedné z následujících situací:

- Úroková sazba na trhu by v době refixace hypotéky byla velmi nízká, srovnatelná s tou, na které byla úroková sazba fixována doposud (což v případě nulové fixace v počátku běhu úvěru není reálný předpoklad).
- Stoupla by cena nemovitosti, na kterou je hypotéka sjednána — v případě neschopnosti dlužníka splácet by mohla být tato zastavená nemovitost zpeněžena.
- Příjem dlužníka by stoupl dostatečně na to, aby pokrýl zvýšení úrokové sazby.

Všechny tyto tři body se v době ekonomického boomu zdály jako snadno splnitelné, v krizi se však ukázalo, že ani jeden neposkytoval dostatečnou bezpečnostní rezervu. Dá se tedy říci, že na hypotečním trhu nedocházelo k postupnému poklesu bezpečnostní rezervy, ta byla velmi nízká už od samotného počátku. Zatímco v Minskyho hypotéze dochází díky silicím optimismu k stále většímu zapojování cizích zdrojů, v případě hypoték s fixací bylo u většiny z nich jisté, že jejich náklady porostou (úroková míra se při refixaci zvýší z nulové na jakoukoliv jinou). Aby byl dlužník schopen pokrýt zvýšení úroků, muselo by dojít ke zvýšení jeho příjmů, či růstu cen nemovitosti, což je značně spekulativní předpoklad. Dlužníci nevstupovali do dlužnického vztahu jako zajištěná jednotka — jejich dojem o vlastní zajištěnosti byl pouhou iluzí. Nevstupovali do něj však ani jako jednotka spekulativní.

Jak poznamenává Davidson (2008), vývoj na hypotečním trhu se od Minskyho hypotézy podstatně odlišoval ještě v jedné charakteristice: ne-

možnosti se mezi jednotlivými typy financování přesouvat. Jak již bylo uvedeno v první kapitole, spekulativní jednotky jsou si vědomy toho, že v určitém okamžiku nebudou schopny splácet své závazky. Situaci pak vyřeší refinancováním. V případě sub-prime hypotéky však ve většině případů není předčasné splacení umožněno, nebo je spojeno s velkou penalizací. U hypotečních úvěrů s fixací je zpravidla předčasné splacení umožněno pouze v období refixace. Obdobná je situace i v případě hyperspekulativního financování — hyperspekulativní jednotka se pro splacení svého dluhu dále zadlužuje. Dlužník v případě hypotečního úvěru má však dle Davidsona velmi malou šanci na získání dalšího úvěru. Tento předpoklad však není z pohledu dnešní doby zcela přesný. Dlužník v hyperspekulativním financování nepotřebuje získat celou dlužnou částku, pouze úvěr, který mu umožní po nějakou určitou dobu splácet hypoteční úvěr. Je velice pravděpodobné, že i velmi zadlužený vlastník hypotéky je schopen získat alespoň krátkodobý zdroj financování v podobě nebankovního úvěru (kritéria poskytnutí nebankovních úvěrů bývají zpravidla výrazně benevolentnější). Ponziho schéma se zde tedy objevuje, i když svým rozsahem ne tak velké, jako předpokládal Minsky. Dá se tedy říci, že Minskyho hypotéza v případě hypotečních úvěrů z pohledu dlužníka platí pouze v omezené formě — dlužníci na počátku nevystupovali v roli zajištěné jednotky, ani jednotky financované jako spekulativní, ty v realitě zcela chybí. Hyperspekulativní financování se sice objevuje, je však výrazně omezeno nízkou možností zadlužené jednotky získat větší množství úvěrů.

Na další, dle mého názoru podstatnější, odlišnost ekonomické reality krize a Minskyho hypotézy upozorňuje Kregel (2008). Ten se věnuje především Minskyho předpokladu, že v době ekonomického růstu dochází k postupné erozi bezpečnostní rezervy (na opačné straně, než jsou příjemci hypoték) a tím k silící křehkosti celého finančního systému. Kregel poukazuje na změnu, která se v důsledku finančních inovací odehrála v oblasti poskytování úvěrů.



→ Nejprve se podívejme na tradiční finanční systém, kdy banka poskytovala úvěry, které zůstávaly trvale evidovány v její rozvaze. Minsky považoval bankéře, vzhledem k jejich lepší informovanosti o stavu ekonomiky a trhu, za velmi skeptické v otázce posuzování budoucích cash flow klienta. Proto tedy bankéři trvali na bezpečnostní rezervě, která se ale v důsledku ekonomického boomu snižuje. V takovémto systému je ale posuzování rizika dlužníka založeno i na jiném faktoru, než jen na očekávaném budoucím cash flow plynoucím z jeho investice — tím faktorem je především historie dlužníka. V případě, že požadovanou bezpečnostní rezervu určují dva faktory, není nutné předpokládat, že se bankéři stali méně skeptickými vůči plánům dlužníka týkajícím se budoucího cash flow, či že více podléhají euforii z ekonomického boomu. Bezpečnostní rezerva se může snižovat jen v absolutních číslech. K jejímu snížení však de facto nedochází, protože s postupem času bankéři ve svém portfoliu preferují stále více dlužníky s dobrou historií, vůči kterým je tato rezerva dostatečná — resp. je relativně na stejné úrovni jako vyšší prémie vůči dlužníkům bez historie. Bezpečnostní rezerva tedy neklesá z důvodu silícího optimismu.

Příčiny jejího poklesu je potřeba hledat jinde — ve finančních inovacích. Banky se postupem času staly v úvěrovém procesu pouze jakýmsi zprostředkovateli. Jak již bylo uvedeno ve stručném popisu vývoje krize, snahou bank bylo uvolnit finanční prostředky, držené jako aktiva prostřednictvím jejich předprodeje jiným, přidruženým společností. V takovémto systému banku příliš nezajímá schopnost klienta splácet dluh, ale především její vlastní schopnost prodat tato aktiva. Aby přidružené společnosti mohly prodávat cenné papíry těmito aktivy podložené, bylo nutné je ohodnotit ratingem. „Tak došlo k tomu, že úvěrový rating nahradil standardní úvěrový proces, který byl původně prováděn bankovními úvěráři a úvěrovými komisemi. Ohodnocování úvěrů je tak prováděno ratingovými agenturami.“ (Kregel 2008) Tyto ratingové společnosti však nemají o klientech do-

statečné informace — vycházejí čistě ze statistické pravděpodobnosti, že daný dlužník bude s úvěrem a jeho splácením nakládat stejně, jako další dlužníci se stejným skóre. Problémem byl také fakt, že tzv. sub-prime hypotéky byly relativně novým nástrojem, u kterého se těžce hledal vztah mezi skóringem klienta a jeho skutečnou schopností splácet.

V případě SFCDO se pak v důsledku jejich samotné konstrukce objevovala, vedle kreditního, také další rizika související s krátkodobým vypůjčováním peněžních prostředků pro financování dlouhodobých závazků — riziko úrokové a likviditní. Jak píše Kregel (2008), „je evidentní, že ratingové společnosti se soustředily výhradně na úvěrové riziko podkladových aktiv a riziko úrokové a likviditní nechávaly stranou..., zvyšující se křehkost finančního systému nebyla důsledkem procesu rostoucí výkonnosti úvěrů a klesající bezpečnostní rezervy. Jednalo se spíše o prosté odkrývání nedostatečných bezpečnostních rezerv, které vznikaly na základě statistických analýz..., křehkost a nedostatečné bezpečnostní rezervy zde byly vždy, teprve finanční krize je odkryla.“

Hlavní myšlenkou Kregela je tedy fakt, že v důsledku přesunu posuzování úvěrů z bank na ratingové společnosti došlo k vytvoření jakési iluzorní bezpečnostní rezervy, která se v průběhu krize ukázala jako zcela nedostačující. Svou roli zde hrála jednak neschopnost ratingu zcela přesně odhadnout charakteristiku daných úvěrů, jednak způsob financování ratingových agentur — ty jsou financovány zpravidla producentem daných cenných papírů, jehož zájmem bylo těmto papírům přiřadit investiční ratingový stupeň. Bezpečnostní rezerva se postupně nevytrácela, jak předpokládá Minsky, ale byla nedostatečná již od počátku.

3. Závěr

Minskyho hypotéza si svou současnou popularitu zcela jistě zaslouží. Komplexně popisuje ekonomické události krize, která proběhla v nedávné době. Přesto, že lze najít řadu drobných odlišností,

je potřeba tuto hypotézu brát jako jakýsi rámec, ze kterého lze při popisu krize vycházet, nikoliv jako ve všech aspektech zcela pravdivou a výstižnou teorii.

Například způsob rozdělení ekonomických jednotek dle typu financování je jistě přínosný a všechny tyto jednotky sehrály ve vývoji krize svou roli přesto, že přesun mezi jednotlivými kategoriemi v realitě krize ne zcela odpovídal předpokladům hypotézy. Rovněž k otázce snižování či apriorní nedostatečnosti bezpečnostních rezerv lze přistupovat ze dvou pohledů. Bereme-li v potaz produkt CDO, je možno přijmout Kregelovu kritiku a skutečně konstatovat, že bezpečnostní rezerva byla v případě tohoto instrumentu nedostatečná již od samotného počátku a nevytrácela se postupně, jak Minsky předpokládá. Přistoupíme-li k tomuto problému globálněji (a z hlediska času rovněž dlouhodoběji), lze proces postupného snižování bezpečnostních rezerv spatřovat v samotných finančních inovacích jako takových. Relativně bezpečné finanční instrumenty s vysokou bezpečnostní rezervou byly postupem času doplňovány o instrumenty rizikovější, až po ty extrémně rizikové (typu naked CDS). Z dlouhodobého hlediska tedy k postupnému vytrácení rizikových rezerv skutečně docházelo.

Hypotézu je potřeba rovněž vnímat v kontextu doby jejího vzniku. Jak například upozorňují Er-

türk a Özgür (2009), ekonomické jednotky se při svém investičním rozhodování dnes již například zajímají více o očekávanou hodnotu svých aktiv, než o cash flow a tyto dvě veličiny se mohou značně lišit. V dobách, kdy hypotéza vznikala, rovněž neexistoval tolik komplikovaný finanční systém – Minsky logicky ve svých úvahách nemohl zahrnovat CDO, CDS a podobné moderní finanční instrumenty, které popírají jeho předpoklad klesající bezpečnostní rezervy. Právě problematika těchto nových instrumentů je dle mého názoru nejpodstatnějším odlišujícím faktorem Minskyho hypotézy a reality.

Výhodou Minskyho hypotézy je jistě i absence matematického aparátu. Na jednu stranu to sice pro hypotézu znamenalo odsud mimo zájem hlavního ekonomického proudu doby, který přikládal matematizaci ekonomie velký význam, na druhou stranu to ale činí tuto hypotézu velice přístupnou široké laické veřejnosti a zároveň podporuje fakt, že se jedná o jakýsi rámec, ze kterého je možné při popisu příčin krize vycházet.

Cílem této práce bylo popsat hlavní prvky Minskyho hypotézy a pokusit se posoudit, zda hypotéza odpovídá realitě nedávné ekonomické krize. Dle mého názoru je tato hypotéza, až na dílčí odlišnosti, dané převážně jinými institucionálními charakteristikami současné ekonomiky, stále platná a přínosná.

LITERATURA A PRAMENY

1. Bethlehem, R. W., Rogers, C. (1983): *Keynes' Theory of Investment in retrospect*. [online] [cit. 3. 1. 2013]. Dostupné z: http://www.iassa.co.za/articles/022_dec983_01.pdf
2. Davidson, P. (2008): *Is the current financial distress caused by the subprime mortgage crisis a Minsky moment? Or is it the result of attempting to securitize illiquid non commercial mortgage loans?* [online] [cit. 27. 9. 2012]. Dostupné z: <http://mesharpe.metapress.com/app/home/contribution.asp?referrer=parent&backto=issue,9,9;journal,10,33;linkingpublicationresults,1:109348,1>
3. De Antoni, E. (2005): *The (too?) optimistic "financial Keynesianism" of Hyman Minsky*. [online] [cit. 30. 11. 2012]. Dostupné z: <http://ius.unicas.it/mc2005/papers/deantoni.pdf>
4. Ertürk, K., Özgür, G. (2009): *What is Minsky all about, anyway?* [online] [cit. 20. 12. 2012]. Dostupné z: <http://www.paecon.net/PAEReview/issue50/ErturkOzgur50.pdf>
5. Fisher, I. (1933): *The Debt Deflation Theory of Great Depressions*. [online] [cit. 8. 12. 2012]. Dostupné z: <http://fraser.stlouisfed.org/docs/meltzer/fisdeb33.pdf>



- ➔ 6. Foster, J. B., Magdoff, F. (2009): *Velká finanční krize. Příčiny a následky*. Grimmus, ISBN 978-80-902831-1-4
7. Kaufman, H. (2009): *The Road to Financial Reformation. Warnings, Consequences, Reforms*. John Wiley & Sons, Inc., ISBN 978-0-470-53212-6
8. Keen, S. (2010): *Are We "It" Yet?* [online] [cit. 2. 12. 2012]. Dostupné z: <http://www.debtdeflation.com/blogs/2010/07/03/are-we-it-yet/>
9. Keen, S. (2011): *The Minsky Thesis: Keynesian or Marxian?* [online] [cit. 15. 11. 2012]. Dostupné z: <http://www.debunkingeconomics.com/DebtDeflation/keynesian%20or%20marxian.pdf>
10. Keynes, J. M. (1936): *General Theory of Employment, interest and Money*. Macmillan, Cambridge University Press. [online] [cit. 15. 11. 2012]. Dostupné z: <http://www.marxists.org/reference/subject/economics/keynes/general-theory/>
11. Kohout, P. (2010): *Keynes a Minsky: Dva zneužití proroci*. [online] [cit. 3. 1. 2013]. Dostupné z: <http://www.finmag.cz/cs/finmag/ekonomika/keynes-a-minsky-dva-zneuziti-proroci/>
12. Kregel, J. (2008): *Using Minsky's Cushion of Safety to Analyse the Crisis in the U. S. Subprime Mortgage Market*. The IDEAs Working Paper Series, Paper No. 4/2008. [online] [cit. 12. 11. 2012]. Dostupné z: http://www.networkideas.org/working/jun2008/04_2008.pdf
13. Krugman, P. (2009): *Návrat ekonomické krize*. Vyšehrad, ISBN 978-80-7021-984-3
14. Mach, M. (2002): *Makroekonomie – Pokročilejší analýza. 3. část*. Melandrium, ISBN 80-86175-22-7
15. Minsky, H. P. (1986): *Stabilizing an Unstable Economy*. McGraw-Hill, přetisk 2008, ISBN 978-0-07-159299-4
16. Minsky, H. P. (1993): *The Financial Instability Hypothesis*. In: Handbook of Radical Political Economy. [online] [cit. 9. 11. 2012]. Dostupné z: <http://www.levyinstitute.org/pubs/wp74.pdf>
17. Paulus, M. (2010): *The Financial Instability Hypothesis of Hyman P. Minsky and its Application to the Current Financial Crisis*. Bakalářská práce. Institut ekonomických studií, Fakulta sociálních věd, Univerzita Karlova v Praze
18. Turner, A. (2010): *After the crises: assesing the costs and benefits of financial liberalisation*. [online] [cit. 17. 12. 2012]. Dostupné z: http://www.fsa.gov.uk/pages/Library/Communication/Speeches/2010/0215_at.shtml

KLÍČOVÁ SLOVA

Hyman Minsky, hypotéza finanční nestability, finanční krize, ekonomický růst, bankovní úvěry, bezpečnostní rezerva, postkeynesiánství

ABSTRACT

This paper deals with the Hypothesis of Financial Instability defined by American economist Hyman Minsky. Minsky is considered as one of the key representatives of post-Keynesian school. Instability Hypothesis is his most significant and lifelong thesis describing causes and key facts of instability of current capitalistic economic systems. The first part of this paper provides a detail analysis of Minsky's hypothesis, its parameters and implications. The second part tries to find the answer on whether the recent financial crisis meets the characteristics described by Minsky. The result is the statement, that the hypothesis could be used as a theoretical framework describing the main principles of crisis dynamics; however it is important to consider the date of its foundation resulting in its out-of-datedness reflected mainly in non-consideration of modern financial instruments.

KEYWORDS

Hyman Minsky, financial instability hypothesis, financial crisis, economic growth, bank credits, margin of safety, post-Keynesianism

JEL CLASSIFICATION

G01

×

Specifika současného vývoje mezinárodního obchodu a predikce jeho proměn ve střednědobém horizontu

► Dr. Jana Sereghyová, DrSc. » externí spolupracovnice Institutu evropské integrace, NEWTON College, a. s.

* Vývoj mezinárodního obchodu, zejména proměny jeho zaměření, věcné náplně a dynamiky růstu, nesporně náleží k nejdůležitějším faktorům ovlivňujícím prosperitu jednotlivých zemí. Nepřekvapuje tudíž, že těmto proměnám je nejen národními výzkumnými ústavy, nýbrž i mezinárodními ekonomickými organizacemi věnována zvýšená pozornost. V této stati předkládáme excerpta z nejnovějších analýz zabývajících se touto problematikou, zejména z těch, které byly diskutovány na letošním jarním zasedání Asociace evropských konjunkturních ústavů.

V předchozím pětiletí byl mezinárodní obchod v nemalé míře ovlivňován nepříznivým vývojem globální konjunkturní situace. Ten se projevil nejen v dramatickém propadu ekonomické výkonnosti většiny hospodářsky vyspělých států, ke kterému došlo v krizových letech 2008–2009, nýbrž i ve výrazném zpomalení růstu světového HDP zasahujícím až do dnešních dnů. Na důkaz toho postačí připomenout, že ve druhém čtvrtletí 2012 vzrostl objem světového HDP pouze o 2,1 % (v meziročním srovnání), což byl nejmenší přírůstek zaznamenaný od doby Velké recese, přičemž tempo

jeho růstu zůstalo velmi pomalé též během druhé poloviny roku 2012. A v roce 2013 dosáhne přírůstek světového HDP patrně jen 2,3 %.

Koncem roku 2012 bylo možné pozorovat mírné posílení podnikatelské důvěry, zprvu hlavně v rozvojových zemích, zejména pak v Číně, kde se začínaly projevovat účinky nového balíku stimulačních opatření. Počátkem roku 2013 začínala posilovat podnikatelská důvěra též v hospodářsky vyspělých státech. To vše bylo považováno za předzvěst podstatného navýšení dynamiky růstu ekonomické aktivity ve světě. Avšak již ve druhém čtvrtletí 2013 se projevila mylnost této presumpce. V hospodářsky vyspělých státech v té době totiž došlo nanovo k oslabení podnikatelské důvěry a návazně též ke zvolnění temp růstu ekonomik většiny z nich. To svědčí o tom, že oživení ekonomické aktivity je v těchto státech dosud slabé a že perspektivy jejich ekonomik budou zřejmě i nadále poznamenány množstvím rizik a nejistot.

Uplatnění netradičních nástrojů monetární politiky, na kterém se nedávno dohodly centrální banky států triády (tj. USA, Japonska a eurozóny),¹ jakož i zachování extrémně nízkých úroko-

¹ Např. přechod na „rozředňování“ likvidity, na kterém se dohodly centrální banky USA a Japonska i Evropská centrální banka, anebo vyhlášení Evropské centrální banky, že nadále bude vykupovat téměř neomezené množství státních dluhopisů emitovaných i takovými členskými státy eurozóny, které se nacházejí ve finanční tísní.

vých sazeb též centrálními bankami ostatních hospodářsky vyspělých států, zde sice přispělo k omezení národohospodářských i podnikatelských rizik a tržního stresu. Vliv těchto opatření na žádoucí zvýšení temp ekonomického růstu těchto států však byl a dosud je jen marginální.

Makroekonomické prognózy předložené výzkumnými pracovišti mezinárodních ekonomických organizací v polovině roku 2013 tudíž předvídají v roce 2014 navýšení sumárního HDP hospodářsky vyspělých států pouze o 2,0% a i to považují za podmíněné tím, že se podaří zachovat dosud slibný vývoj ekonomiky USA a urychleně ukončit evropskou dluhovou krizi.² Prognostici však očekávají již v tomto roce poměrně silné navýšení světového HDP (o 3,1 %). To však nepřipisují oživení ekonomické aktivity v hospodářsky vyspělých státech, nýbrž převážně jen relativně robustní dynamice ekonomického růstu rysující se v rozvojových zemích i v některých mladých ekonomikách.

Prognostici předpokládají, že rozvojové země a mladé ekonomiky budou vykazovat i v budoucnu podstatně vyšší dynamiku ekonomického růstu než hospodářsky vyspělé státy. Upozornili však na přechodný pokles temp růstu ekonomik největších asijských a latinskoamerických rozvojových zemí i Ruska rysující se v prognostickém horizontu. Půjde sice jen o velice mírný pokles, avšak za situace, kdy se tyto země podílejí téměř jednou třetinou na mezinárodním obchodu, bude zřejmě mít na nadcházející vývoj tohoto obchodu relativně silný vliv.

1. Mezinárodní obchod v retrospektivě

V krizových letech 2008–2009 došlo k radikálnímu poklesu frekvence mezinárodních toků zboží, což

mělo za následek dramatické oslabení dynamiky růstu mezinárodního obchodu. V roce 2010 se tento obchod sice mírně oživil, avšak již od počátku roku 2012 růst jeho objemu nanovo zpomalil. Teprve koncem tohoto roku se začínalo rýsovat nové oživení mezinárodního obchodu.

Nejsilnější podněty pro oživení mezinárodního obchodu vycházely v té době z asijských rozvojových zemí. Napomáhaly mu však i státy Středního východu. (s využitím expanzivní monetární politiky a mezinárodní obchod stimulačních programů). Příspěvek latinskoamerických států k oživení mezinárodního obchodu však byl jen nepatrný, neboť tyto státy byly v té době zaměřeny hlavně na řešení svých vnitrohospodářských problémů. Vliv západoevropských států na růst mezinárodního obchodu byl tehdy negativní. Dovoz většiny těchto států se v té době totiž omezil (hlavně v důsledku trvajících, a leckde dokonce dále sílících slabosti jejich domácí poptávky).

2. Predikce růstu světového dovozu

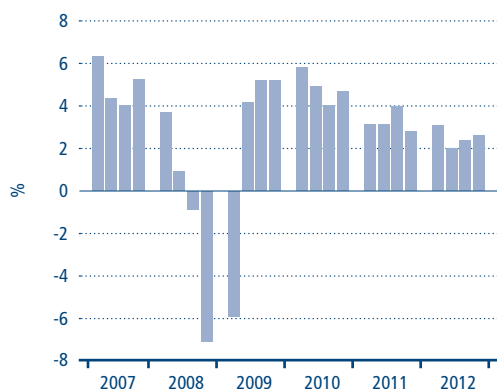
Objem světového dovozu se zvýšil v roce 2012 o 3,4% a v roce 2013 — návazně na mírné zbytnění světového HDP — se patrně zvýší o 4,4%. V roce 2014 očekávají prognostici navýšení jeho objemu o 5,0% a v roce 2015 o 5,5%. Nezávisle na těchto silných přírůstcích zůstane objem světového dovozu patrně ještě i v polovině běžného desetiletí pod úrovní dosaženou v předkrizových letech.

V **hospodářsky vyspělých státech** bude dovoz narůstat i nadále podstatně pomaleji než světový dovoz. V roce 2013 se zde zvýší jeho objem patrně jen o 1,8%. Pouze v Japonsku se očekává silnější zbytnění dovozu, neboť rozsáhlé investice, které zde byly zahájeny poté, kdy přírodní katastrofy



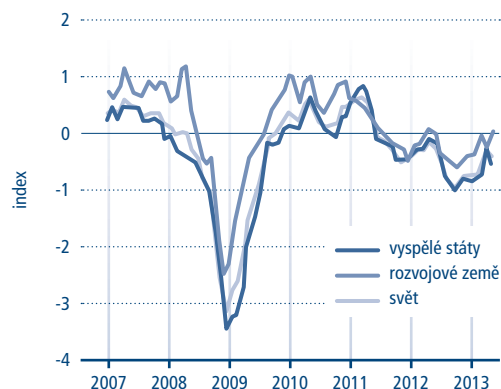
² Obavy, že administrativě USA se nepodaří zvládnout tzv. „fiskální útes“, se ukázaly jako neopodstatněné. Došlo zde sice k navýšení některých daní, jakož i k omezení řady výdajů ze státního rozpočtu, ekonomická veřejnost však tato opatření přijala klidně a chod americké ekonomiky nebyl jejich uplatněním narušen. Bylo tak zažehnáno riziko, že USA nebudou fungovat jako jeden ze dvou hlavních motorů globální konjunktury, což by mělo značně nepříznivé dopady na vývoj této konjunktury. Je to však evropská dluhová krize, co je dnes považováno za stěžejní riziko ohrožující perspektivy světové ekonomiky. Většina prognostiků se shoduje v názoru, že hospodářskopolitická opatření uplatňovaná za účelem ukončení této krize jsou nepřiměřená a nekonzistentní a že v důsledku toho zde přetrvává vysoká míra nejistoty, která podvazuje v členských státech EU žádoucí oživení investiční aktivity a v periferních státech též nanejvýše naléhavou změnu jejich výrobních struktur.

→ **Graf č. 1 » Růst světového HDP v letech 2007–2013 (čtvrtletní data, meziroční % změny)**



Pramen: č. 1

Graf č. 2 » IfW indikátor ekonomické aktivity pro jednotlivé skupiny zemí (index)



Pramen: č. 1

Tabulka č. 1 » Růst HDP hospodářsky vyspělých států a rozvojových zemí (meziroční % změny)

	2012	2013 ¹⁾	2014 ¹⁾
Svět	2,3	2,3	3,1
Hospodářsky vyspělé státy	1,2	1,0	2,0
z toho: USA	2,2	1,9	2,6
Japonsko	2,0	1,3	1,6
Evropská unie	-0,3	-0,1	1,3
Rozvojové země	4,6	5,0	4,5
z toho: Afrika	5,1	4,6	5,1
Východní a jižní Asie	5,5	5,8	6,1
Západní Asie	3,1	3,4	3,8
Latinská Amerika a Karibik	3,0	3,6	4,2

¹⁾ predikce

Pramen: č. 2

Tabulka č. 2 » Predikce růstu dovozu vybraných států Evropské unie (meziroční % změny)

Země	2013	2014	Země	2013	2014
Rakousko	3,5	5,5	Francie	0,4	1,0
Belgie	0,4	1,0	Řecko	-10,0	-2,0
Německo	3,8	7,4	Irsko	4,3	4,4
Nizozemsko	2,0	4,0	Španělsko	-5,1	1,7
Dánsko	2,3	2,7	Portugalsko	-3,0	3,5
Švédsko	1,5	4,6	Itálie	-1,2	2,5
Finsko	0,1	2,8	Polsko	2,0	4,2
Velká Británie	2,9	4,0	Maďarsko	2,5	3,6

Pramen: č. 1

postihly tuto zemi v roce 2011, nejsou ještě dovršeny a bude zřejmě třeba i nadále nahrazovat dovozem výpadky energie vzniknuvší rušením jaderných elektráren. I v USA se letos rýsuje poněkud robustnější růst dovozu, neboť příjmy i spotřeba zdejších domácností bude zřejmě narůstat nezávisle na nedávném navýšení jejich daňového břemene a snadná dostupnost bankovních úvěrů i vysoké zisky dosahované zdejšími podniky patrně posílí jejich investiční aktivitu a současně s tím též jejich dovozní poptávku. V roce 2014 očekávají prognostici navýšení dovozní poptávky ve většině hospodářsky vyspělých států. Dynamika růstu této poptávky však bude i nadále relativně slabá a závislá na způsobnosti těchto států se zdarem zvládnout konjunkturální situaci v jejich ekonomikách.

První příznaky zlepšení konjunkturální situace, které lze v roce 2013 pozorovat v **eurozóně**, vyústí patrně i zde v mírné posílení dovozní poptávky. V jihoevropských státech EU – zejména v Řecku, Portugalsku, Itálii a Španělsku – se však dovoz počátkem tohoto roku výrazně omezil a oslabení dovozní poptávky bylo v té době zaznamenáno též ve Finsku a Slovinsku. V Německu a Rakousku však narůstal dovoz i v tomto roce relativně vysokými tempy, přičemž zbytnění domácí poptávky rýsující se v těchto státech v roce 2014 patrně povede v tomto roce ke zvýraznění tohoto trendu. I v Irsku a Belgii, jakož i ve Francii se rýsuje v tomto roce mírné zbytnění dovozní poptávky. V Řecku by však mohlo v tomto roce dojít k dalšímu radikálnímu omezení dovozu, nepodaří-li se zastavit zhoršování jeho hospodářské situace.

Je to však vývoj dovozu **rozvojových zemí a mladých ekonomik** – nejen jeho rozsahu, nýbrž i jeho zaměření –, co nejsilněji ovlivní perspektivy mezinárodního obchodu. Dovoz těchto zemí narůstal i v krizových letech zvýšenými tempy, leckde několikanásobně rychleji než v hospodářsky vyspělých státech. Zachování tohoto stereotypu očekávají prognostici též v prognostickém hori-

zontu. Předpokládají, že se tempo růstu dovozu rozvojových zemí a mladých ekonomik bude v roce 2013 pohybovat mezi 6,5 % a 7,2 % a v následných dvou letech bude patrně převyšovat 7,5 %.

Počátkem běžného desetiletí odrážel silný růst dovozu těchto ekonomik hlavně dramatické zbytnění dovozní poptávky rozvojových zemí Dálného východu a Afriky. Zhoršení geopolitické situace na Středním východě však výrazně omezilo dovozní poptávku zemí nacházejících se v tomto regionu. A závažné národohospodářské problémy vyskytnuvší se v poslední době v řadě asijských rozvojových zemí – zejména v Indii – i v některých latinskoamerických státech – zejména v Brazílii a Argentině – budou letos podvazovat růst dovozu v těchto zemích. Ohromná dynamika růstu dovozu Číny však i nadále trvá. Změna některých jejích rozvojových koncepcí³ však povede letos i zde k přechodnému zvolnění temp růstu dovozní poptávky. Ve střednědobém horizontu se však rýsuje další navýšení dynamiky růstu čínského dovozu odrážející hlavně zvyšující se energetickou náročnost čínské ekonomiky a další rozmach zdejší investiční aktivity (zejména v jejích severozápadních regionech), jakož i zvýšení životní úrovně a spotřeby jejího městského obyvatelstva. Ve střednědobém horizontu se rýsuje zvýšení dynamiky růstu dovozu též v dalších rozvojových zemích.

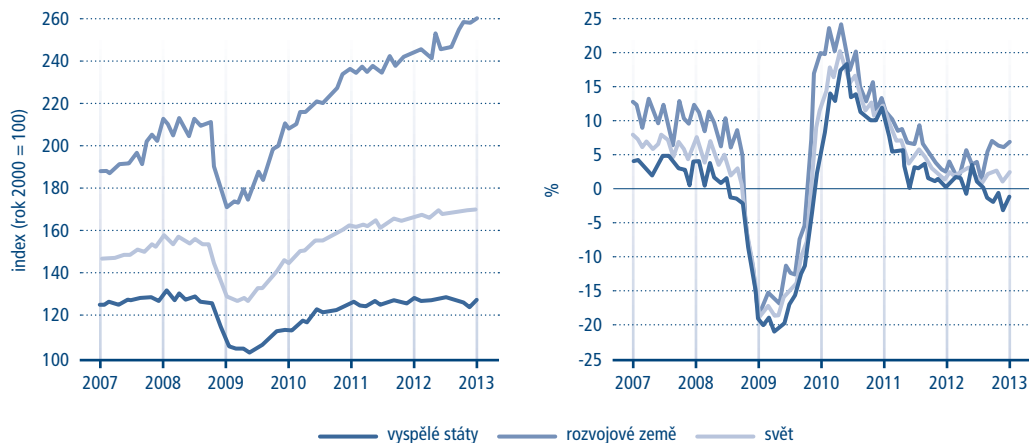
3. Perspektivy exportu

Již v minulosti narůstal export rozvojových zemí a mladých ekonomik podstatně rychleji než export hospodářsky vyspělých států. Zachování tohoto trendu očekávají prognostici též v prognostickém horizontu. Předpokládají, že v roce 2013 se objem světového exportu zvýší o 4,0 % a v roce 2014 o 5,6 %, zatímco objem exportu rozvojových zemí a mladých ekonomik patrně vzroste v těchto dvou letech o 5,3 % a o 6,5 %.



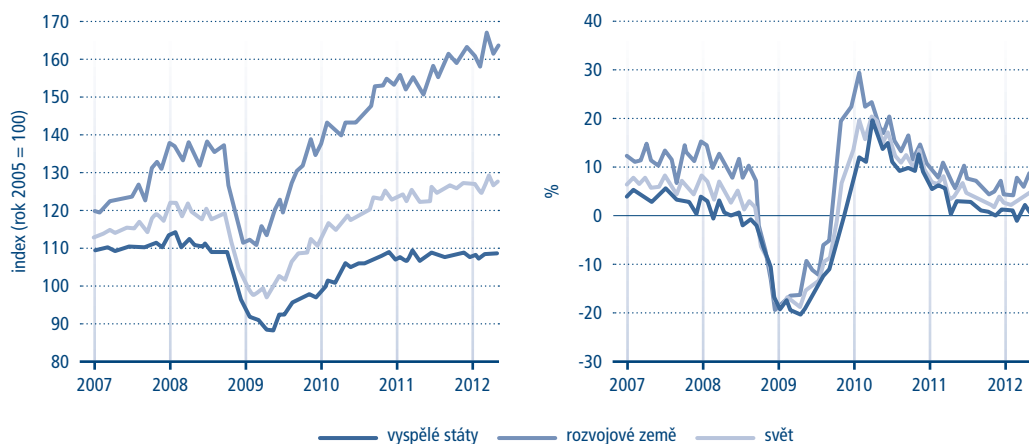
³ Viz „Dvanáctý pětiletý plán ekonomického a sociálního rozvoje Číny“ schválený 10. 10. 2010.

→ **Graf č. 3 » Vývoj objemu mezinárodního obchodu v letech 2007–2013 (index a meziroční % změny)**



Pramen: č. 1

Graf č. 4 » Vývoj dovozu hospodářsky vyspělých států a rozvojových zemí v letech 2007–2012 (index a meziroční % změny)



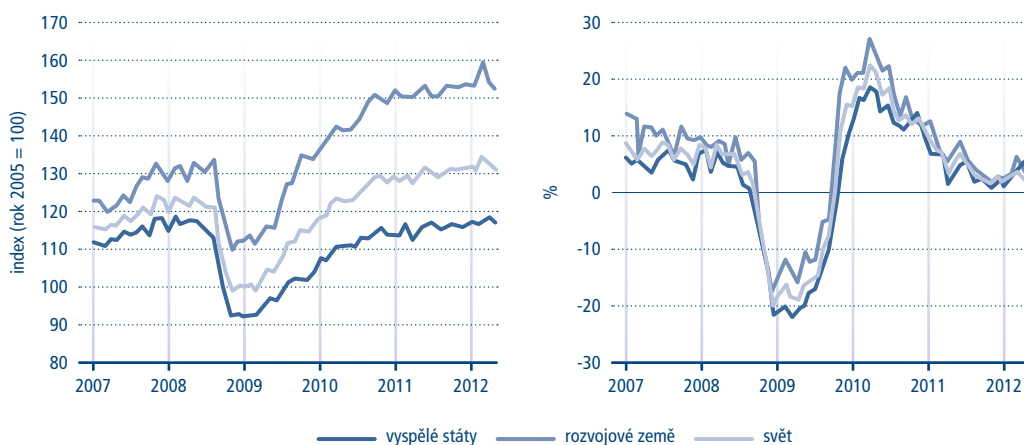
Pramen: č. 1

Slabší exportní výkonnost hospodářsky vyspělých států bývá zpravidla připisována nedostatečné konkurenceschopnosti jejich podniků. Ve skutečnosti jde však mnohdy o důsledek nevratných změn ve struktuře jejich exportní výroby daných tím, že výrobní náklady části jejich podniků – zejména těch, které operují v „senilních“ výrobních

oborech – převyšují mnohdy až několikanásobně výrobní náklady jejich potenciálních konkurentů se sídlem v rozvojových zemích a mladých ekonomikách. Odráží však i skutečnost, že v poslední době pronikají podniky se sídlem v těchto zemích též do technologicky náročnějších výrobních oborů, které ještě donedávna byly výlučnou doménou

Zhoršení geopolitické situace na Středním východě výrazně omezilo dovozní poptávku zemí nacházejících se v tomto regionu. A závažné národohospodářské problémy vyskytnuvší se v poslední době v řadě asijských rozvojových zemí — zejména v Indii — i v některých latinskoamerických státech — zejména v Brazílii a Argentině — budou letos podvazovat růst dovozu v těchto zemích. Ohromná dynamika růstu dovozu Číny však i nadále trvá. Změna některých jejích rozvojových koncepcí však povede letos i zde k přechodnému zvolnění temp růstu dovozní poptávky. Ve střednědobém horizontu se však rýsuje další navýšení dynamiky růstu čínského dovozu odrážející hlavně zvyšující se energetickou náročnost čínské ekonomiky a další rozmach zdejší investiční aktivity, jakož i zvýšení životní úrovně a spotřeby jejího městského obyvatelstva.

Graf č. 5 » Vývoj exportu hospodářsky vyspělých států a rozvojových zemí v letech 2007–2012 (index a meziroční % změny)



Pramen: Č. 1

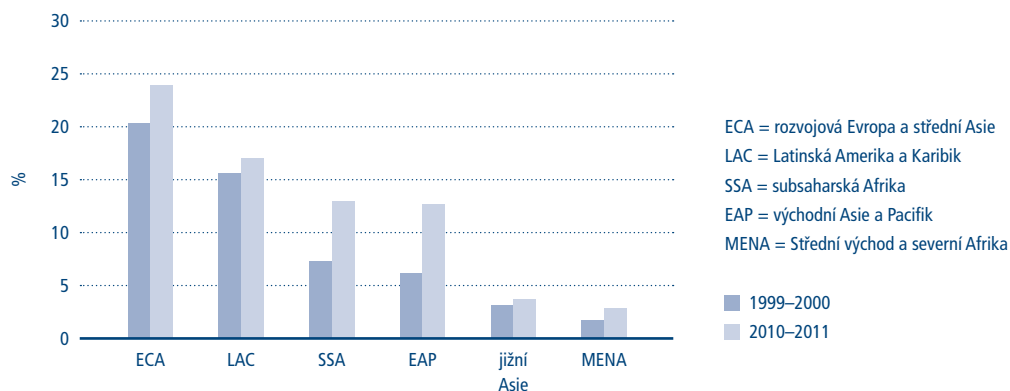
podniků se sídlem v hospodářsky vyspělých státech, které tudíž bývají ze svých tradičních zahraničních odbytišť nezdědka vytlačovány.

Nezávisle na zesílení těchto tlaků očekávají prognostici již letos mírné navýšení exportu hospodářsky vyspělých států, jakož i poněkud výraznější posílení dynamiky růstu jejich exportu v ná-

sledných dvou, třech letech. Poukázali současně na růst rozdílů v exportní výkonnosti těchto států a na závislost této výkonnosti nejen na vývoji konkurenceschopnosti jejich podniků, nýbrž i na způsobilosti těchto států urychleně posílit jejich vědeckotechnický potenciál. Zdůraznili též, že existuje silná závislost exportní výkonnosti těchto

→

- **Graf č. 6 » Podíl obchodu jih-jih na dovozu v různých regionech rozvojového světa (v %, dovoz celkem = 100 %)**



Pramen: č. 2

Tabulka č. 3 » Podíl vybraných členských zemí EU a dalších států na světovém exportu a růst objemu jejich exportu

	Podíl na světovém exportu (v %)	Růst objemu exportu (meziroční % změny)		
	2012	2012	2013 ¹⁾	2014 ¹⁾
Rakousko	1,0	0,2	3,8	6,0
Belgie	2,0	0,6	2,0	4,0
Německo	8,1	4,0	3,4	6,0
Nizozemsko	2,8	3,7	2,5	4,5
Finsko	0,4	-1,2	0,3	3,5
Švédsko	1,2	-0,7	0,7	4,4
Dánsko	0,8	-0,4	-0,6	2,1
Velká Británie	3,4	1,7	1,8	5,0
Španělsko	1,9	3,1	3,2	4,9
Francie	3,1	2,6	1,3	3,8
Portugalsko	0,4	4,3	1,5	4,8
Řecko	0,3	2,0	2,9	4,1
Irsko	1,0	5,8	3,9	4,0
Itálie	2,6	1,8	3,6	4,4
Polsko	1,1	2,5	4,0	6,0
Maďarsko	0,6	2,2	1,3	2,8
USA	9,8	4,2	3,5	4,0
Čína	10,1	5,0	7,0	8,0

¹⁾ predikce

Pramen: č. 1

států na účincích jimi uplatňované hospodářské a monetární politiky, jakož i na jejich způsobilosti vytvořit v jejich ekonomikách všestranně příznivé podnikatelské prostředí. Přestože je známo, že členské státy EU mají ke splnění těchto náročných předpokladů ještě daleko, vyjádřili představitelé evropských výzkumných ústavů přesvědčení, že ve většině těchto států se podaří již v roce 2014 – a o to více ve střednědobém horizontu – docílit robustního navýšení jejich exportu.

4. Nové rysy mezinárodního obchodu

Již z předchozích údajů vyplynulo, že zvýšená dynamika růstu zahraničního obchodu rozvojových zemí a mladých ekonomik vyústí zanedlouho v další výrazné zvýšení jejich **podílu na mezinárodním obchodu**. Již dnes se pohybuje jejich podíl na objemu světového dovozu okolo 47 % a na objemu světového exportu dosahuje téměř 50 %. Prognostici předpokládají, že další navýšení tohoto podílu pomůže řešit problémy spojené s vysokou mírou nezaměstnanosti dosud přetrvávající ve většině těchto zemí a že by mohlo přispět též k posílení jejich prosperity, nebudou-li zvýšené výnosy zdejších podniků odčerpávány do zahraničí či využity pro neekonomické účely.

Neméně důležitý je poznatek, že vzrůstající část zahraničního obchodu rozvojových zemí a mladých ekonomik je uskutečňována v jejich vzájemném styku, v podobě tzv. **jih-jihového obchodu**. V průběhu předchozího desetiletí narůstala hodnota tohoto obchodu v průměru o 19 % ročně. Reprezentoval tak nejdynamičtěji rostoucí segment mezinárodního obchodu. Prognostici předpokládají, že tento trend v prognostickém horizontu dále posílí. Nejsilnějším podnětem pro rozvoj vzájemného obchodu rozvojových zemí a mladých ekonomik se stala iniciativa, kterou v tomto směru vyvinula Čína, byl však podporován též roz-

vojovými zeměmi nacházejícími se v jiných regionech světové ekonomiky.⁴ Navýšení dovozu Číny z rozvojových zemí bylo zpravidla provázeno odpovídajícím omezením jejího dovozu z hospodářsky vyspělých států. Docházelo tak a dosud dochází ke **změně v zaměření** nemalé části světového obchodu.

Pozoruhodné jsou však i nedávné **změny ve struktuře a věcném obsahu mezinárodních toků zboží**. Připomeňme si, že v minulosti spočívalo těžiště exportu rozvojových zemí směřujícího do hospodářsky vyspělých států v dodávkách paliv a surovin nerostného původu, jakož i v dodávkách levného spotřebního zboží. V průběhu předchozího desetiletí však narůstal na jejich vývozu zvýšenými tempy podíl výrobků pocházejících z technologicky náročnějších výrob. Šlo zčásti o projev technologického vyžívání jejich ekonomik, které bylo zejména v největších rozvojových zemích stimulováno ohromnými částkami vynaloženými na vzdělávání jejich obyvatelstva. Odrážel však i důsledky specifických rozvojových koncepcí uplatňovaných zahraničními investory operujícími v těchto zemích. Ve snaze využít extrémně nízké výrobní náklady dosud přetrvávající v těchto zemích zakládají zde totiž nejen pracovní náročné provozy, nýbrž i provozy vyrábějící technologicky relativně náročné výrobky. Zpřístupňují těmto provozům mnohdy i špičkové technologie vyvinuté v jejich domácích laboratořích a zakládají tak zárodky konkurence, které – poté, kdy zde zdomácní – budou moci jen těžce čelit. Důsledky toho se projevují již dnes v dramatickém omezení zaměstnanosti, ke kterému došlo v řadě hospodářsky vyspělých států i v technologicky náročných výrobcích, které ještě nedávno náležely k jejich nejúspěšnějším exportním oborům. Představitelé evropských výzkumných ústavů se shodují v názoru, že je třeba vynaložit zvýšené úsilí na to, aby se předešlo rozvinutí obdobných tendencí v evropském průmyslu.



⁴ V letech 1999–2011 se zvýšil podíl Číny na exportu zemí nacházejících se na jih od Sahary ze 2,2 % na 27 %, na exportu latinskoamerických států z 1,3 % na 11,5 %, na exportu východoasijských zemí z 5 % na 19 %.

→ K nejdůležitějším novým rysům mezinárodního obchodu náleží zvýšený výskyt **celních unií a zón volného obchodu, na kterých se podílí jen omezený počet států**. Většina prognostiků hodnotí tento jev kladně, ať již proto, že jej považují za projev žádoucího rozvinutí integračních procesů v daném regionu, či proto, že umožní eliminovat některé z obchodněpolitických zábran dosud podvazujících růst vzájemného obchodu zúčastněných států. Avšak i nejdůslednější zastánci rozvoje takovýchto dílčích preferenčních systémů připouštějí, že jejich masové uplatňování, které lze pozorovat v poslední době, narušuje uplatňování jednoho ze stěžejních funkčních principů WTO – principu nediskriminace – a znemožňuje vytvoření záruk, že i ekonomicky nejslabší členské státy budou moci využívat všechny na půdě WTO dohod-

nuté preference nezávisle na tom, že mnohdy nebudou s to nabídnout odpovídající kompenzační plnění. Za situace, kdy stále větší část mezinárodního obchodu je realizována v rámci takovýchto dílčích preferenčních systémů, se omezuje prostor, ve kterém by se i ekonomicky slabší země mohly domoci zacházení, jež odpovídá principům nejvyšších výhod.

Přesto narůstá i nadále počet uchazečů o členství ve Světové obchodní organizaci. Jednání stávajících členských států o možných kompromisech, které bylo zahájeno v průběhu tzv. Katarského kola, se však dosud nepodařilo obnovit. Jde o situaci, která by mohla závažným způsobem ovlivnit perspektivy mezinárodního obchodu, zejména pak obchodu mezi rozvojovými zeměmi a hospodářsky vyspělými státy.

LITERATURA A PRAMENY

1. *World Trade and Commodity Prices in 2013–2014*. AIECE, Berlin, May 2013
2. *World Economic Situation and Prospects 2013. Update as of mid-2013*. U. N., New York, June 2013
3. *AIECE General Report*. AIECE, Berlin, May 2013
4. *Global Macroeconomic Trends*. World Bank, Washington, D. C., 2013
5. *Global Economic Prospects*. U. N., New York, May 2013
6. *Medium Term Prospects for Global Trade*. U. N., New York, 2013
7. *Trade and Development Report*. U. N., Geneva, 2002–2012
8. *Handbook of Statistics*. UNCTAD, Geneva, 2005–2012

KLÍČOVÁ SLOVA

mezinárodní obchod, vývoz, dovoz, prognóza

ABSTRACT

At present most research dealing with international trade is focused on monitoring short-term (quarterly) changes of the conjunctural situation in individual countries and markets, or on trade-political issues, while we have been trying to present in this article an overview of changes in the velocity of trade flows and of changes of the position of individual groups of countries in international trade, which are expected to materialize within the forecasting horizon (i.e. next year and/or in the medium term). First we have given an outline of past changes of growth rates of individual countries and of the impact of these changes on international trade during the big recession. Subsequently we described the role which imports of developing countries were playing in revitalizing international trade flows. We also presented an update of the forecast of imports and exports of individual EU member states. Increased attention we have given to anticipated changes in the share of developing countries and of mature market economies in global exports and to possible changes of its material content. We also mentioned some of the most important new features of international trade which might change its overall picture before long.

KEYWORDS

international trade, export, import, forecast

JEL CLASSIFICATION

E27, F01, F43, Q42

×

Omezení fiskální suverenity států jako možné řešení nestability eurozóny

► Ing. Radek Čajka, Ph.D. » Katedra mezinárodního obchodu, Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze¹

* Níže pokračující článek si stanovuje dva cíle: prvním z nich je předložení výsledků provedené ekonometrické analýzy, která se týká možného vztahu mezi rozpočtovými deficity států a faktory neekonomické (politické) povahy. Tradičně je ekonomy zkoumána klasická závislost rozpočtových schodků na ekonomických proměnných, proto byl zvolen tento méně tradiční přístup. Pro pozorování byly vybrány čtyři země, které jsou v současnosti členskými zeměmi eurozóny, konkrétně Německo, Španělsko, Řecko a Portugalsko.

Jelikož výsledky potvrzují jistou míru existence, je dále zkoumáno možné řešení této situace, což nabývá na důležitosti ve spojení se současnou dluhovou krizí. Vytvoření nezávislé fiskální instituce se zdá být jedním možným (leč procesně náročným) řešením. A právě tato myšlenka, tedy aplikace fiskálních výborů, je druhým cílem článku. Výbory existují ve dvou různých formách, jejich společným a obecným cílem je podílet se na vytváření fiskální politiky v dané ekonomice s jistou mírou nezávislosti na vládě. Stávají se tedy určitými garanty dlouhodobé udržitelnosti veřejných financí.

1. Širší kontext problematiky

Za současné situace lze poměrně těžko předjímat, jaká bude budoucnost eurozóny. Neznámých pro-

měnných je příliš mnoho, a to nejen uvnitř seskupení, ale i vně. Nicméně existuje několik možných scénářů, kterými by se eurozóna mohla ubírat.

Než dojde k analýze jednoho z nich, je potřebné pojmenovat zásadní problém, který eurozónu (a tím i celou EU) trápí a bez jehož vyřešení je jakákoli budoucnost tohoto měnového uskupení, resp. celé EU, velice nejistá. Tím je skutečnost, že chybí vize či konkrétní představa toho, kam by měla EU směřovat. Ta chybí již od počátku devadesátých let, od započetí skutečného procesu měnového formování. Panoval předpoklad, že postačí společná měnová politika a hospodářské politiky jen koordinovat, což po jistou dobu fungovalo relativně dobře, ovšem než započala krize. S jejím prohlubováním se názorové nůžky na boj proti ní i na budoucí uspořádání začínají rozevírat.

Na jedné straně stojí státy vedené Německem, které volají po relativně velké odpovědnosti dlužníků a tlačí zejména na úsporná opatření. K této skupině se za doby prezidentského angažmá Nicolase Sarkozyho přibližovala i Francie, po vítězství Francoise Hollanda se naopak řadí k zemím volajícím po řešení krize podporou růstu. Doposud by šlo o standardní střet dvou názorových platform, je však třeba ještě zmínit jednu stranu, kterou je samotná Evropa (lépe řečeno orgány EU). Ty prezentují návrhy, které by teoreticky měly být návrhy

¹ Článek byl zpracován v rámci projektu F2/9/2012 Interní grantové soutěže Vysoké školy ekonomické v Praze.

všech členských zemí, často se však setkáváme s tím, že jsou naopak zeměmi kritizovány jako nepřijatelné. Neustálé odlišování úrovně evropské od národní může podle mého názoru vést pouze ke skutečnému konci integračního projektu. Konkrétní představa je chybnější kvůli tomu, že není sdílena a přijímána členskými státy. A od toho se odvíjí neurčitost nebo případná neexistence plánů a návrhů, které by k této vizi měly směřovat, což je více než patrné v rámci současné krize.

Velice zajímavé implikace nabízí představa Evropské rady (respektive jejího předsedy Hermana van Rompuye) o její budoucí podobě. Materiál se nazývá Směrem ke skutečné hospodářské a měnové unii (Towards a genuine economic and monetary union) a byl zveřejněn 4. července 2012.

Cílem procesu vytváření EMU je dle tohoto materiálu zajištění stability a udržitelné prosperity. K jejich budoucímu dosažení by měly sloužit čtyři základní pilíře, které krátce definuje. Předtím ovšem pojmenovává současné výzvy a problémy, kterým měnové uskupení čelí. Největší z nich je dle názoru Evropské rady nesourodost a izolovanost národních hospodářských politik členských zemí. Ty, jak je uznáno, představují efektivní nástroj pro provádění některých opatření, nemohou však být vykonávány izolovaně, pokud jejich efekty mají přeshraniční charakter. Musí proto respektovat kromě národních cílů i cíle a směřování EMU jako celku. Nelze provádět takovou národní hospodářskou politiku, která má negativní vliv na jeden nebo další členský stát. Proto je zapotřebí garantovat alespoň minimální hladinu konvergence v této oblasti, aby mohla EMU fungovat efektivně.

Dle zprávy jsou čtyřmi základními stavebními pilíři úspěšně fungující a prosperující EMU (Evropská rada 2012: 3):

1. Jednotný finanční rámec by měl sloužit k zajištění finanční stability a minimalizovat náklady případných selhání bankovních subjektů pro občany. Skládal by se z integrovaného dohledu dodržování pravidel přiměřenosti, kontroly ri-

zika a prevence v celé EU. Druhým elementem by bylo jednotné evropské garanční schéma ochrany vkladů. Integrovaný finanční rámec by se měl implementovat i po stránce institucionální, a působil by i jako orgán řešení sporů.

2. Jednotný rozpočtový rámec by vycházel z potřeby předcházet a napravovat neudržitelné národní fiskální politiky jednotlivých členských zemí. Prostřednictvím tohoto jednotného rámce by byly každoročně stanovovány horní limity veřejného deficitu i veřejného dluhu. Prosažení vyšší než dohodnuté hodnoty by muselo být schváleno a zároveň by byla vyžadována korekční opatření.² Ve střednědobém horizontu, a za předpokladu rozpočtové disciplíny a konkurenceschopnosti, by mělo být uvažováno o „společném“ dluhu v nějaké formě společných dluhopisů. Poté, při dostatečném rozvoji fiskální unie, by se myšlenky a návrhy měly směřovat směrem k vytvoření společného orgánu, jakéhosi ministerstva financí eurozóny.
3. Jednotný hospodářský rámec by měl zaručit, že neudržitelné národní hospodářské politiky nebudou členskými státy implementovány, a nebudou tedy ohrožovat EMU jako celek. Důležitost tohoto rámce lze spatřovat zejména v oblastech reformy pracovních trhů, mobility práce či daňové harmonizace.
4. Posílení demokratičnosti společného rozhodování a odpovědnosti za něj bude potřeba s postupným přesunem více rozhodovacích práv z národní na komunitární úroveň. Zapotřebí bude větší zapojení jak Evropského, tak i národních parlamentů.

Návrh jistě míří, jako většina ostatních, správným směrem, nicméně otázkou zůstává doba do prosazení konkrétních návrhů. Pokud se podíváme na jednotlivé součásti návrhu, poté hned první z nich se ukazuje v posledních měsících a týdnech jako poměrně kontroverzní. Je jím vznik budoucí bankovní unie. Jednotný dozor a dohled by teoreticky měl napomoci předcházení situací podob-



² Tento systém ovšem již do jisté míry funguje, když vezmeme v potaz Pakt stability a růstu, Evropský semestr a Fiskální kompakt.



Je potřebné pojmenovat zásadní problém, který eurozónu (a tím i celou EU) trápí a bez jehož vyřešení je jakákoli budoucnost tohoto měnového uskupení, resp. celé EU, velice nejistá. Tím je skutečnost, že chybí vize či konkrétní představa toho, kam by měla EU směřovat. Ta chybí již od počátku devadesátých let, od započetí skutečného procesu měnového formování. Panoval předpoklad, že postačí společná měnová politika a hospodářské politiky jen koordinovat, což po jistou dobu fungovalo relativně dobře, ovšem než započala krize. S jejím prohlubováním se názorové nůžky na boj proti ní i na budoucí uspořádání začínají rozevírat.

ných té, jež nastala před vypuknutím finanční krize, jsou zde ovšem obavy jednotlivých zemí (zejména menších s dobře fungujícím národním dohledem, např. České republiky) ohledně vztahu mateřských a dceřiných bank (tedy možnost přelévání aktiv a pasiv mezi nimi – předpokládáno, že většinou ve prospěch mateřské banky). Nicméně vývoj z poloviny prosince 2012 ukazuje jistý pokrok ve sladování názorů jednotlivých členských zemích.

Druhá část návrhu, tedy jednotný rozpočtový rámec, rovněž přináší relativně velkou míru kontroverze. Je založen na schválených (ještě však ne zcela funkčních) mechanismech Evropského semestru a Fiskálního kompaktu. Pokud budeme brát EU jako společenství chtějící integraci, měl by se tento návrh stát základem jakési fiskální unie. Schvalování rozpočtu, společné dluhopisy a společný řídicí orgán by byly základními znaky. Největší překážkou potenciální implementace se zdá být (stejně jako v mnoha dalších případech) společná nevěle či nejednotná vůle členských zemí postupovat tímto směrem. Proto je nutné považovat tuto část návrhu za neprosaditelnou (alespoň v nejbližším horizontu).

Stejně tak třetí navržený aspekt – ten by měl zaručit konvergenci hospodářských politik a postupně tedy směřovat k naplnění představy o endogenosti prohlubující se integrace. Otázkou ovšem opět zůstává, čeho všeho jsou státy ochotny se vzdát na národní úrovni.

2. Využitelnost fiskálních výborů

Druhý pilíř výše zmíněného materiálu nastiňuje to, co se objevuje již v návrhu Komise z konce listopadu 2011 (Návrh opatření posilující dohled nad rozpočtovými politikami členských zemí eurozóny – viz výše). Tím je jeden velice zajímavý prvek, se kterým se někteří ekonomové zabývají již delší čas – jde o možné využití fiskálních výborů. Samotné nastínění teorie fiskálních výborů bude následovat níže, prozatím postačí jejich stručná charakteristika. Jde o nezávislé orgány/instituce, jejichž úkolem je kontrolovat fiskální udržitelnost v delším období. Nezávislé jsou proto, že fiskální politika se často stává politickým nástrojem a plní poté tedy jinou funkci, než by měla.

Je proto velice zajímavé pokusit se aplikovat tento koncept na země eurozóny. Předtím je ovšem nutné konstatovat, zdali má politický cyklus zásadní vliv na výši veřejných deficitů, což lze provést poměrně jednoduchým a zajímavým ekonometrickým postupem. Pokud vybereme správné politické (a neekonomické) faktory, můžeme zkoumat jejich možný vliv na výši rozpočtových schodků. Abychom se nemuseli zabývat i vlivem standardních ekonomických faktorů (zejména cyklických), využijeme nikoli standardní, ale strukturální (tedy cyklicky očištěné) rozpočtové deficity.

Tento přístup je v odborné literatuře poměrně málo využívaný, pouze autor sám zkoumal tyto zá-

vislosti u zemí tzv. Visegrádské čtyřky (Čajka 2012). Z podobné literatury lze zmínit zejména tři články, ty se ovšem dívají na částečně odlišný vztah, konkrétně fiskální pozice a strukturální reformy. Hughes-Hallet a kol. (2005) zkoumají jak teoreticky, tak empiricky interakci mezi fiskálním omezením a strukturálními reformami. Nosnou myšlenkou je, že čím rigidnější jsou trhy dané země (zejména trh práce), tím větší jsou fiskální omezení. S podobnými výsledky, rozšířenými o institucionální prvek, přicházejí i Campoy a Negrete (2010). Autorem posledního zmíněného článku je Busemeyer (2004), který se zabývá s efektivností (do určité míry) stávajícího pravidla omezení výše veřejných deficitů (Paktu stability a růstu). Využívá široké spektrum jak ekonomický, tak i institucionálních a politický proměnných ke zjištění možných závislostí. Nevyužívá cyklicky očištěné deficity, ale standardní, neočištěné.

3. Model

Využitý statistický model je založen na klasické regresi. Pro pozorování byly vybrány čtyři země, které jsou v současnosti členskými zeměmi eurozóny, konkrétně Německo, Španělsko, Řecko a Portugalsko. Jde tedy o dvě ekonomiky velké a dvě relativně menší. Navíc tři ze čtyř vybraných zemí mají momentálně výrazné fiskální problémy.

Délka časových řad čítá 24 pozorování (od roku 1988 do roku 2011) a jednotlivé státy jsou posuzovány samostatně, nejde tedy o využití průřezových dat ani panel.

Závislou proměnnou, jak již bylo naznačeno, je strukturální veřejný deficit (**scbb**). Důvodem je omezit vliv hospodářského cyklu (čímž se vyhneme nutnosti pracovat s ekonomickými proměnnými), jelikož se primárně zaměřujeme na vliv neekonomických, politických proměnných.

Tyto nezávislé proměnné jsou následující:

- délka nepřerušného vládnutí konkrétní koalice či strany (**gov_period**),
- zdali se jedná o vládu levicovou, popř. levého středu (**left**),³
- zdali se jedná o předvolební období (**pre_elections**).⁴

První proměnná je tedy numerická, zbylé dvě jsou kategorické a mají tedy formu umělých proměnných (dummy).

Kvalita modelu je testována několika měřeními; přítomnost autokorelace reziduí je měřena pomocí Durbin-Watsonova testu, existence heteroskedasticity poté Whiteovým testem. Rezidua byla testována pro prověření normality jejich rozdělení a rovněž rozšířeným Dickey-Fullerovým testem (ADF), který zkoumá stacionaritu řad. Přítomnost multikolinearity byla ověřena faktorem zvyšujícím rozptyl (VIF).

Zdrojem dat pro nezávislé proměnné byla Data-báze politických institucí, zaštitěná Rozvojovou výzkumnou skupinou Světové banky. Hodnoty strukturálních deficitů byly čerpány z databáze Mezinárodního měnového fondu.

4. Výsledky

Ve třech ze čtyř zkoumaných zemí byl statisticky prokázán vliv alespoň jednoho ze čtyř politických faktorů (jedinou zemí bez vazby je Portugalsko). V ostatních zemích jsou výsledky zajímavé tím, že se dané závislosti liší.

4.1 Německo

Jak je patrné z níže uvedených výsledků, mají všechny politické proměnné statisticky významný vliv na výši strukturálního deficitu. Zatímco doba vládnutí a levicové vlády schodek zvyšují, předvolební období má pozitivní vliv na výši zadlužování.⁵



³ Zde vycházíme z typické keynesiánské doktríny.

⁴ Předvolební období je zde definováno (v souladu s ostatní literaturou) jako osm čtvrtletí předcházejících volbám.

⁵ Na tomto místě je podstatné připomenout, že cílem zkoumání je pouze prokázat či vyvrátit závislosti, nikoli odůvodnit jejich existenci v daných zemích.

→ Tabulka č. 1 » Výsledky analýzy pro Německo

	koeficient	směrodatná chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	1,49441	0,397232	3,7621	0,00123	***
gov_period	0,109047	0,0440893	2,4733	0,02248	**
left	1,07699	0,437893	2,4595	0,02315	**
pre_elections	-0,826284	0,382485	-2,1603	0,04306	**

Pramen: vlastní výpočty

Tabulka č. 2 » Výsledky analýzy pro Španělsko

	koeficient	směrodatná chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	1,60551	0,973716	1,6489	0,11480	
gov_period	0,0458498	0,132887	0,3450	0,73367	
left	2,98509	1,00924	2,9578	0,00778	***
pre_elections	-0,174815	0,925632	-0,1889	0,85211	

Pramen: vlastní výpočty

Testování modelu přináší uspokojivé výsledky. Hodnota Durbin-Watsonovy statistiky je 1,28, což nepotvrzuje autokorelaci, Whiteův test (0,26) nezamítá homoskedasticitu, test normality reziduí nezamítá jejich normální rozdělení a ADF potvrzuje jejich stacionaritu. I hodnoty VIF jsou blízké 1, což značí žádné problémy s multikolinearitou.

4.2 Španělsko

V případě Španělska má pouze jedna z politických proměnných statisticky významný vliv na výši strukturálního deficitu, a to existence levicové vlády. Ta výši strukturálního deficitu zvyšuje.

Testování modelu přináší opětovně uspokojivé výsledky. Hodnota Durbin-Watsonovy statistiky je 1,55, což nepotvrzuje autokorelaci, Whiteův test (0,14) nezamítá (ač těsně) homoskedasticitu, test normality reziduí nezamítá jejich normální rozdělení a ADF potvrzuje jejich stacionaritu. Hodnoty VIF jsou znovu blízké 1, což značí žádné problémy s multikolinearitou.

4.3 Řecko

V případě Řecka jsou výsledky do jisté míry obdobné jako ve Španělsku, tedy pouze jedna z politických proměnných statisticky významný vliv na výši strukturálního deficitu. Je jím znovu existence levicové vlády, nicméně ta výši strukturálního deficitu nezvyšuje, ale naopak snižuje.

Testování modelu přináší opětovně uspokojivé výsledky. Hodnota Durbin-Watsonovy statistiky je 1,47, což nepotvrzuje autokorelaci, Whiteův test (0,63) nezamítá homoskedasticitu, test normality reziduí nezamítá jejich normální rozdělení a ADF potvrzuje jejich stacionaritu. Hodnoty VIF jsou znovu blízké 1, což značí žádné problémy s multikolinearitou.

4.4 Portugalsko

Jak již bylo uvedeno, je Portugalsko jedinou zemí, kde danou metodou nebyla zjištěna statisticky významná závislost mezi kterýmkoli z politických

faktorů a výši strukturálního dluhu. Pro úplnost jsou uvedeny i parametry modelu.

Testování modelu přináší opětovně uspokojivé výsledky. Hodnota Durbin-Watsonovy statistiky je 1,29, což nepotvrzuje autokorelaci, Whiteův test (0,34) nezamítá homoskedasticitu, test normality reziduí nezamítá jejich normální rozdělení a ADF potvrzuje jejich stacionaritu. Hodnoty VIF jsou znovu blízké 1, což značí žádné problémy s multi-kolinearitou.

4.5 Zhodnocení výsledků

Jak je patrné z výsledků pro jednotlivé země, existuje u nich (s výjimkou Portugalska) souvislost mezi specifickými politickými faktory a strukturálním veřejným deficitem. Zajímavé je, že závislost je v různých zemích vedena směrem k různým faktorům a ani v případě stejné statisticky významné nezávislé proměnné lze najít opačný směr vztahu (viz Španělsko a Řecko).

Jaký je tedy vztah těchto výsledků k potenciálnímu využití fiskálních výborů? Je zřejmé, že poli-

tický cyklus určitým, (poměrně intenzivním) způsobem intervenuje do fiskální politiky. V době, kdy se otázka fiskální odpovědnosti dostává do výrazného popředí a jsou snahy o určitou vyšší míru centralizace rozhodování o výši schodků a udržitelnosti veřejných financí obecně, se zde nabízí poměrně zajímavý nástroj, jak omezit vliv politického cyklu na veřejné deficity. Přináší s sebou samozřejmě nižší či vyšší míru ztráty suverenity v této otázce, nicméně bez tohoto efektu zřejmě za současného vývoje pozitivních výsledků dosáhnout nelze.

5. Teoretický rámec fiskálních výborů

Pod pojmem fiskální výbor (dále FPC z anglického fiscal policy council) si lze představit nezávislou instituci, která (podobně jako centrální banka v případě měnové politiky) rozhoduje nebo dohlíží na zásady vykonávané fiskální politiky. V závislosti na formě výboru (viz dále) jsou vydávána rozhodnutí, resp. závazná omezení týkající se právě fiskálních otázek. Cílem je dohlížet nad tím, aby

Tabulka č. 3 » Výsledky analýzy pro Řecko

	koeficient	směrodatná chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	8,7382	1,95683	4,4655	0,00024	***
gov_period	0,327868	0,286706	1,1436	0,26631	
left	-4,33793	1,90796	-2,2736	0,03416	**
pre_elections	0,564696	1,67089	0,3380	0,73891	

Pramen: vlastní výpočty

Tabulka č. 4 » Výsledky analýzy pro Portugalsko

	koeficient	směrodatná chyba	t-podíl	p-hodnota	
const	3,94487	1,16642	3,3820	0,00296	***
gov_period	0,20732	0,176207	1,1766	0,25318	
left	-0,650768	0,924118	-0,7042	0,48942	
pre_elections	0,876994	0,778395	1,1267	0,27322	

Pramen: vlastní výpočty



- byla ve středně- a dlouhodobém horizontu zachována (obnovena) udržitelnost veřejných financí.

Ohledně teoretického i praktického aspektu FPC byla publikována celá řada článků i případových studií. Mezi zástupce prvně jmenované skupiny patří např. Wyplosz (2008) nebo Calmfors a Wren-Lewis (2011). Zejména Wyplosz poměrně důsledným způsobem popisuje teoreticky dvě možné formy výborů a dopady jejich fungování. Do druhé skupiny lze zařadit např. Hedvábného, Schneidera a Zápala (2005), kteří se zaměřují na možnou aplikaci v rámci eurozóny, zatímco Eichengreen, Hausmann a von Hagen (1999) zkoumají možnosti v Latinské Americe a Bos (2008) se zaměřuje na situaci v Nizozemsku.

Ovšem než se dostaneme k samotné otázce fiskálních výborů, lze krátce jmenovat dva možné teoretické přístupy k řešení fiskální disciplíny. Jsou jimi buď stanovení pravidel, nebo nějaké institucionální uspořádání. Jak uvádím ve své dřívější publikaci (Čajka 2011), využívání pravidel může být tím efektivnějším způsobem zajištění fiskální stability. Nejradikálnější cestou by bylo zcela zakázat vytváření deficitů, což by na vlády vytvořilo dostatečný tlak. Na druhou stranu by jim tato možnost neposkytovala žádný manévrovací prostor v případě náhlého poklesu ekonomiky, kdy by nutná fiskální konsolidace pravděpodobně způsobila další propad agregátní poptávky. Modifikovanou verzí tohoto přístupu je nastavení maximálních stropů, které by národní deficity neměly přesáhnout. Nejlepším příkladem je zde Pakt stability a růstu. Nevýhodou pevně daných pravidel je ovšem jejich nízká míra flexibility, neboť i v časech ekonomického růstu povolují neustále stejné hodnoty schodků. Obecně vedou pravidla k větší procykličnosti fiskální politiky. Jak uvádí Wyplosz (2008: 180), pravidla mohou být do určité míry podmíněná (resp. podmíněná může být jejich vymahatelnost v určitých situacích), ale tato podmíněnost musí být precizně stanovena, jinak se z ní mohou stát určitá zadní vrátka, která ničí samotnou efektivnost pravidla. Je ovšem velice složité definovat všechny možné situace, za kterých by platnost pravidla měla být přerušena.

Jak dále uvádí Wyplosz (2008), měla by být fiskálním výborům přidělena pouze makroekonomická role fiskální politiky. Mikroekonomické aspekty, tedy otázky rozdělování příjmů, poskytování veřejných statků či míry zdanění, by měly být ponechány voleným orgánům. Podstatou tohoto oddělení je, že za této situace by se fiskální výbor mohl soustředit pouze na základní úkol, kterým je udržitelnost veřejných financí. Ta by samozřejmě musela být nějakým způsobem definována.

V závislosti na pravomocích delegovaných fiskálnímu výboru lze rozlišit mezi tzv. měkkou a tvrdou verzí (soft × hard FPC).

Měkký výbor vykonává pouze poradenskou roli, kdy pro každý rozpočet doporučuje optimální výši deficitu, příp. výdajů. Samotné rozhodnutí je ovšem vykonáno vládou, resp. parlamentem. Tvrdý výbor naopak přímo stanovuje závazné limity fiskální politiky a jeho rozhodnutí je závazné pro volené orgány.

5.1 Měkký výbor

Koncept měkkého fiskálního výboru byl prozatím aplikován pouze v několika zemích. Bos (2008) a Wyplosz (2008) uvádějí Finsko, Nizozemsko, Švédsko, Nový Zéland, Belgie, Dánsko a do určité míry i USA. Jak je uvedeno výše, spočívá role tohoto typu fiskálního výboru v poradní roli. Proto je pro úspěšnost konceptu zcela zásadní jeho umístění v systému a reputace.

Měkký fiskální výbor může mít různé formy, přičemž jedna poměrně zajímavá funguje v Nizozemsku. Jak uvádí Bos (2008: 11), role výboru spočívá ve stanovování výdajových stropů, což má následující výhody:

- Stanovení výše deficitu může politiky podnítit k tomu, že ji budou za každé situace využívat, což v případě negativního ekonomického vývoje může způsobit vznik nadměrného deficitu. Naopak výdajové limity poskytují lepší vodítka pro rozhodování, a to nezávisle na vývoji ekonomiky a rozpočtu.
- Pouhé stanovení deficitu rovněž neposkytuje

žádné podněty k proticyklickému jednání a může dokonce limitovat funkčnost automatických stabilizátorů. Výdajové stropy je naopak nijak neomezuji.

Výdajové stropy jsou stanovovány v rámci diskuse nezávislých institucí a vlády, a to s ohledem na požadovaný deficit dle dlouhodobého plánu udržitelnosti veřejných financí (příklad z Nizozemska).

Otázkou tedy zůstává, zdali by koncept měkkých fiskálních výborů byl použitelný v současném uspořádání eurozóny a jaké výhody, resp. nevýhody by to přineslo. S ohledem na skutečnost, že ani závazná pravidla nejsou v některých případech (nebo pro některé státy) zcela závazná se otázka vytvoření důvěryhodné a nezávislé instituce, jež by sloužila jakožto poradní orgán, jeví jako problematická. Podstatné by bylo získání dostatečné míry reputace v jednotlivých zemích, aby mohly výbory plnit svoji funkci. Otázkou také zůstává (pokud se bavíme o aplikaci na celou eurozónu), zdali by bylo vhodnější ustanovit fiskální výbor v každé z členských ekonomik nebo jeden centrální výbor s „pobočkami“ v zemích. První varianta by jistě byla časově náročnější a přinášela by otázku spolupráce národních výborů mezi sebou (aby jejich fungování směřovalo k nějakému společnému cíli). Toto riziko by druhá varianta omezovala, nicméně zde na druhou stranu vyvstává problém vnímání cizího subjektu. Na národní bázi ustanovený výbor by mohl lépe a efektivněji spolupracovat s lokální vládou než jedna centrální instituce.

Potenciální rizika uspořádání jsou následující:

- Zřejmě největší riziko spočívá v nedostatečném zohledňování návrhů výboru vládou, což vyplývá z pouze poradní role.
- Složitá implementace výborů, zejména v případě jednotlivých orgánů v členských zemích. Změna národního práva, otázka jmenování členů výboru a zejména různé názory jednotlivých politických stran by si vyžádaly zřejmě delší čas. Z tohoto pohledu by naopak byla lepší varianta jednoho centrálního výboru.
- Riziko zachování nezávislosti.

Potenciální přínosy uspořádání jsou následující:

- Výbor by měl svojí činností směřovat veřejné finance k jejich dlouhodobé udržitelnosti. Z tohoto pohledu se forma výdajových stropů jeví jako optimální. Ty by nejlépe měly být stanovovány pro období delší než je volební cyklus, aby jím byla „vázána“ více než jedna vláda. Jinou možností je rovněž stanovování výdajového stropu vládou (ve spolupráci s fiskálním výborem) pro další nastupující vládu.
- V případě funkčnosti v celé eurozóně by mohlo vzniknout poměrně nezávislé směřování fiskálních politik směrem k jejich udržitelnosti.

Uskutečnitelnost v eurozóně za současné situace je otázkou. Podobným způsobem by měl fungovat Evropský semestr a rovněž Fiskální kompakt (ačkoli ten počítá ne s národní institucí, ale legislativou řešící již případné potíže). Pořád se ovšem jedná o pohled EU, pohled „Bruselu“, což za situace, kdy nelze mluvit o společné vizi a směřování Evropy (viz dále), nelze brát za dostačující. Skutečně nezávislé výbory (resp. jeden výbor) pouze zřízené v rámci eurozóny (a ne tedy jí řízenou) by mohly hrát podstatnější roli, samozřejmě za předpokladu, že by jejich fungování směřovalo ve všech státech alespoň stejným základním směrem a národní vlády jejich doporučení respektovaly.

5.2 Tvrdý výbor

Rozdíl mezi měkkým a tvrdým fiskálním výborem byl již nastíněn. Jde tedy v zásadě o to, že jeho doporučení nejsou nezávazná, ale závazná pro dané orgány. Jak bylo uvedeno výše, výbor by neměl rozhodovat o detailech výdajů a příjmů, pouze stanovit základní kritéria (tedy výši deficitu nebo výdajů). Tato forma výboru nebyla prozatím v žádné zemi zavedena.

Potenciální rizika uspořádání:

- V porovnání s měkkým fiskálním výborem by byla implementace pravděpodobně ještě náročnější, jelikož zde mluvíme o výrazně vyšší míře ingerence do moci politické.



- • Stále zde zůstává riziko reputační, ovšem v porovnání s měkkou formou výboru je značně limitované.
- Potenciální hrozbou je i snaha politiků ovlivňovat fungování výboru, např. prostřednictvím financování jeho činnosti. Ta by musela být zajištěna nezávisle (jako např. soudnictví).
- Otázkou je i jmenování členů do takto významného výboru, tedy kdo by mohl být navržen, kým a kdo by členy schvaloval. Pokud by navíc došlo k dohodě na vytvoření pouze jednoho centrálního výboru, stala by se otázka jmenování (resp. národního zastoupení a zastoupení jednotlivých názorových směrů) zcela zásadní. Potenciální výhody uspořádání:
- Hlavní výhodou by měl být snadněji vykonatelný tlak směrem k dlouhodobé udržitelnosti veřejných financí, a to prostřednictvím závazných doporučení. Ta by mohla mít formu ať již výdajových stropů, nebo např. maximální možné změny ve výši zadlužení.
- Krátkodobě by nastolení tohoto systému v rámci eurozóny mohlo pomoci částečně odstranit břemeno financování u problémových zemí (přes očekávané zlepšení ratingového hodnocení).

Zásadní ovšem opětovně zůstává otázka uskutečnitelnosti tohoto aranžmá v rámci eurozóny. Určité shodné prvky lze znovu shledat ve fungování Evropského semestru a Fiskálního kompaktu, nicméně platí výhrady vyřčené výše. Nejde o nezávis-

lou instituci a doporučení nejsou závazná. Při důsledné implementaci by výsledný efekt měl být pozitivní, je však zřejmé, že zavedení fiskálních výborů ve všech zemích eurozóny by bylo velice složitým a dlouhodobým procesem.

6. Zhodnocení

Článek prezentuje výsledky provedené ekonometrické analýzy, která se zabývala vlivem neekonomických (politických) proměnných na fiskální situaci vybraných zemí eurozóny. S výjimkou jedné země prokázal model závislost alespoň na jedné z nezávislých proměnných.

Jako závislá proměnná byl zvolen strukturální deficit (scbb), tři nezávislé proměnné byly následující: délka období v letech, kterou daná koalice (strana) bez přerušení vládne (gov_period), zdali je vláda orientovaná levicově či středo-levicově (left) a zdali je předvolební doba.

Možným nástrojem eliminace této závislosti může být zavedení fiskálních výborů. Ty existují ve dvou formách, v tzv. měkké (soft) a tvrdší (hard) variantě, přičemž jejich odlišnost je dána mírou závaznosti doporučení vládě. Měkký výbor má pouze poradní roli, což je spojeno s potenciální možnou nefunkčností, resp. nebráním výstupů výboru v potaz. Tuto nevýhodu se snaží eliminovat tvrdší výbor, jehož výstupem jsou závazná doporučení. Zde by ovšem byla mnohem složitější implementace a také by pravděpodobně musela být

Nejradikálnější cestou by bylo zcela zakázat vytváření deficitů, což by na vlády vytvořilo dostatečný tlak. Na druhou stranu by jim tato možnost neposkytovala žádný manévrovací prostor v případě náhlého poklesu ekonomiky, kdy by nutná fiskální konsolidace pravděpodobně způsobila další propad agregátní poptávky. Modifikovanou verzí tohoto přístupu je nastavení maximálních stropů, které by národní deficity neměly přesáhnout. Nejlepším příkladem je zde Pakt stability a růstu. Nevýhodou pevně daných pravidel je ovšem jejich nízká míra flexibility, neboť i v časech ekonomického růstu povolují neustále stejné hodnoty schodků.

vyřešena otázka nominace členů a jejich odpovědnosti. Každopádně s ohledem na fiskální udržitelnost by zřejmě tvrdší výbor mohl dosáhnout lepších výsledků.

Mezi politiky by ovšem přílišné popularity asi nezískal, jelikož by dále omezil jejich moc. Jistá forma výborů je již na evropské úrovni zaváděna

(Evropský semestr či Fiskální kompakt), jde však spíše o měkkou formu výborů, navíc s otázkou ohledně nezávislosti členů. Navíc otázkou stále zůstává, zdali by bylo lepší zavedení jakéhosi centrálního výboru pro všechny členské země nebo jednotlivých (ale nutně kooperujících) národních výborů v každé ekonomice.

LITERATURA A PRAMENY

1. Bos, F. (2008): *The Dutch Fiscal Framework: History, Current Practice and the Role of the Central Planning Bureau*. OECD Journal on Budgeting, 8(1)
2. Busemeyer, M. (2004): *Chasing Maastricht: The Impact of the EMU on the Fiscal Performance of Member States*. European Integration Online Papers, 8(8)
3. Calmfors, L., Wren-Lewis, S. (2011): *What Should Fiscal Councils Do?* CESifo Working Paper, No. 3382
4. Campoy, J. C., Negrete, J. C. (2010): *Structural Reforms and Budget Deficits in a Monetary Union: A Strategic Approach*. The B. E. Journal of Economic Analysis & Policy, Berkeley Electronic Press, 10(1)
5. Čajka, R. (2012): *The Influence of Political Factors on Budget Balance – Could Fiscal Policy Council Be a Suitable Solution?* Prague – Bratislava, 26. 4. 2012. In: Černá, I. (ed.): *Czech Republic and Slovakia in International Trade and Business 2012. International Competitiveness & New Challenges in Response to Economic Crises*. Praha : Nakladatelství Oeconomica, s. 159–173, ISBN 978-80-245-1874-9
6. Čajka, R. (2011): *Can fiscal policy councils be a solution to the current development in the Eurozone?* Management & Gouvernance, č. 6, s. 11–20, ISSN 2104-2438
7. Eichengreen, B., Hausman, R., von Hagen, J. (1999): *Reforming budgetary institutions in Latin America: The case for a national fiscal council*. Open Economies Review, 10
8. Evropská rada (2012): *Towards a Genuine Economic and Monetary Union*. Report by President of the European Council Herman Van Rompuy. http://ec.europa.eu/economy_finance/focuson/crisis/documents/131201_en.pdf
9. Hedvabny, P., Schneider, O., Zapal, J. (2005): *A Fiscal Rule that has Teeth: A Suggestion for a 'Fiscal Sustainability Council' Underpinned by the Financial Markets*. CESifo Working Paper, No. 1499
10. Hughes-Hallett, A., Svend, E., Richter, C. (2005): *The European economy at the cross roads: Structural reforms, fiscal constraints, and the Lisbon Agenda*. Research in International Business and Finance, 19
11. Wyplosz, C. (2008): *Fiscal policy councils: Unlovable or just unloved?* Swedish Economic Policy Review, 15

KLÍČOVÁ SLOVA

strukturální deficit, politické proměnné, volby, eurozóna, fiskální výbor

ABSTRACT

Traditionally, the connection between budget balances and economic variables is being put under examination. This paper focuses on less traditional approach, trying to determine, whether there is some statistical significant connection between level of structural current budget balance (adjusted for economic influence by elimination of cyclical part) and non-economic, political variables, namely in four euro area member countries. Based on the accomplished premise there is a way introduced that could potentially elim-



- *inate impact of such variables, when implemented. It is a concept of fiscal policy councils that combine features of rules and discretion, i.e. they focus on long-term sustainability, but also allow for some flexibility in short-term, but most importantly, they transmit the accountability for public finance to an independent body. There are two basic variants of a fiscal policy council, the soft and the hard one. Their possible application and also costs and benefits are described in the second part of this paper.*

KEYWORDS

structural deficit, political variables, elections, euro area, fiscal policy council

JEL CLASSIFICATION

C22, C25, E61, E62, F15, H62

×

Komparace vybraných ukazatelů institucionální kvality členů a nečlenů EU ve východoevropském regionu

► doc. Ing. Šárka Laboutková, Ph.D., Mgr. Ing. Dana Semotjuková » Katedra ekonomie, Ekonomická fakulta, Technická univerzita v Liberci

* Nové směry v ekonomii se stále více zabývají alternativními ukazateli ekonomické úrovně. Tradiční HDP ztrácí dech, byť stále patří mezi nejuznávanější a nejrozsířenější indikátor pro měření ekonomického rozvoje a růstu. Řada vědeckých prací se však zejména v posledních dvaceti letech zamýšlí nad jeho omezenou vypovídací schopností, a to zejména nad jeho absencí kvalitativní výpovědi. Jako jedna z možných alternativ se nabízí sledování institucionální kvality. Instituce jsou považovány za klíčový stavební kámen budování konkurenceschopné a na inovacích založené ekonomiky, formují právní a regulatorní základy fungování hospodářské soutěže podnikání, obchodu i inovací. Institucionální kvalitu lze tedy chápat jako hodnocení úrovně a funkčnosti sledovaných institucí. Toto hodnocení provádí nejrůznější mezinárodní organizace pomocí řady indexů a ukazatelů, které se zaměřují na dílčí hlediska a vytvářejí pořadníky jednotlivých zemí. Výzkumnou otázkou tohoto článku je, zda členství v integračním uskupení může pozitivně ovlivňovat kvalitu institucí tranzitivních ekonomik, a tedy i jejich ekonomickou úroveň. Východoevropský region vymezený evropskou částí bývalého Sovětského svazu nabízí dobré podmínky pro analýzu, neboť celá oblast byla součástí jednoho politického celku: nejprve carského Ruska a později SSSR (do 8. 12. 1991), a po rozpadu Sovětského impéria se pouze část nově vznik-

nuvších samostatných států rozhodla jít cestou evropské integrace. Ne nevýznamné je zde i teritoriální hledisko – státy východní Evropy vyplňují jednu polovinu rozlohy Evropy. Předkládaná studie porovnává rozdíly ve vývoji mezi státy východoevropského regionu, které se staly členy Evropské unie (tedy Estonskem, Litvou a Lotyšskem) a zbývajících evropskými zeměmi (Ruskem, Ukrajinou, Moldavskem a Běloruskem), které mají na Evropskou unii určité vazby, z hlediska několika vybraných ukazatelů institucionální kvality. Cílem této komparace je zjistit, zda členství v EU mělo a má významný vliv na formování a zlepšování úrovně institucionální kvality vybraných tranzitivních zemí.

V současné době existuje celá řada přístupů k hodnocení a měření kvality institucionálního prostředí, které je možno využít při charakteristice vlivu institucí na růstovou výkonnost a konkurenční schopnost ekonomiky a na základě kterých je možné i srovnávat institucionální kvalitu mezi jednotlivými zeměmi. Zde použité přístupy byly vybrány s ohledem na to, aby byla pokryta data mikroekonomická stránka institucionální kvality, zejména fungování podnikatelského prostředí a činnost firem v daných zemích a aby bylo umožněno srovnání v čase. Ke komparaci byly zvoleny tři indexy: Index ekonomické svobody, Index vnímání korupce a Doing Business Index.



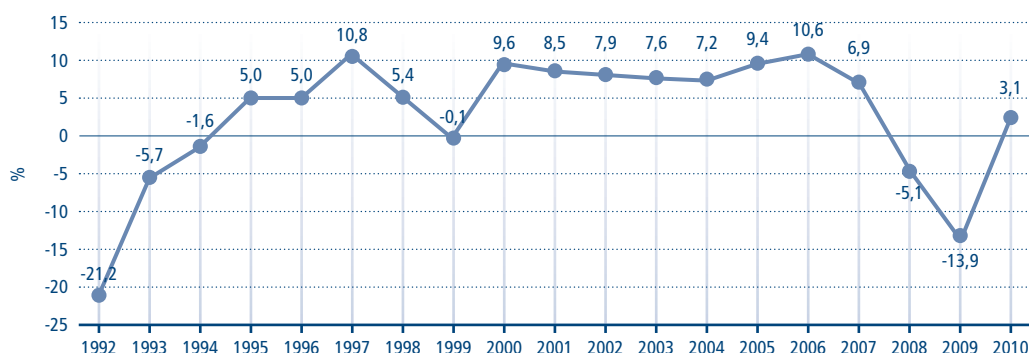
→ 1. Hospodářský růst v zemích bývalého Sovětského svazu

Údaje uvedené v grafech (viz grafy č. 1–7) zobrazují roční procentní růst HDP a vycházejí z dat publikovaných Světovou bankou (Indicators, 2012). HDP je sestaven podle definice Světové banky jako suma hrubé hodnoty produkce všech residentů a veškerých daňových výnosů minus veškeré subvence, které nejsou zahrnuty do hodnoty produkce, dále se nezohledňují odpisy vyprodukovaných aktiv a čerpání nebo znehodnocení přírodních zdrojů.

Růst je zachycen od roku 1992, tedy rok po vyhlášení nezávislosti jednotlivých zemí, a končí rokem 2010, za který jsou poslední zveřejněné údaje.

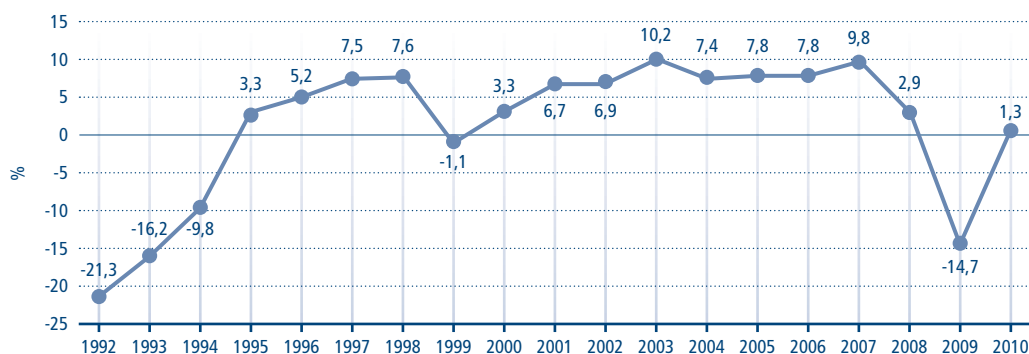
Z grafů je zřejmý již výše zmiňovaný hluboký hospodářský propad všech států v první polovině devadesátých let, který se u některých států (hlavně u Moldavska, Ruska a Ukrajiny) zastavil až na konci desetiletí. I pobaltské státy se na počátku devadesátých let ocitly v červených číslech – propad HDP větší než 20 %. V porovnání s tím propad ruského a běloruského hospodářství nebyl tak hluboký.

Graf č. 1 » Roční růst HDP — Estonsko (v %)

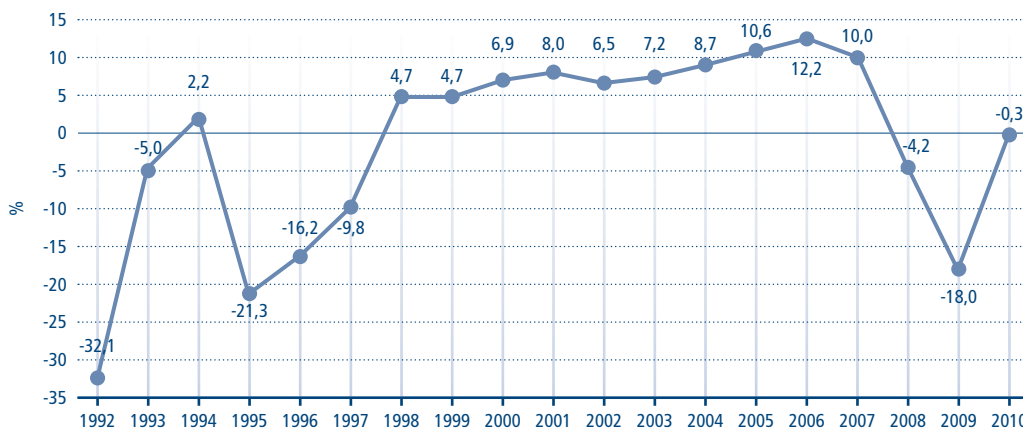


Pramen: www.worldbank.org, vlastní úprava

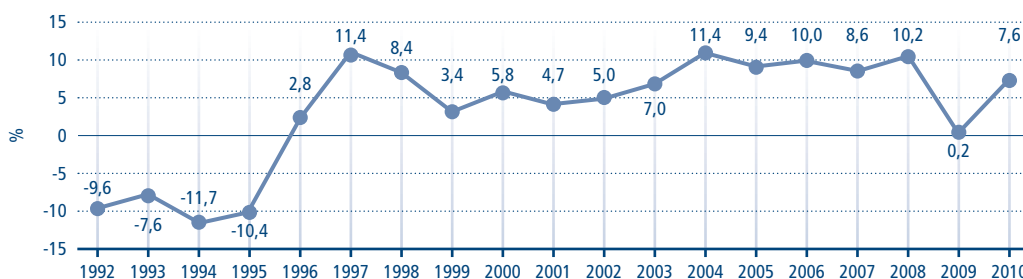
Graf č. 2 » Roční růst HDP — Litva (v %)



Pramen: www.worldbank.org, vlastní úprava

Graf č. 3 » Roční růst HDP — Lotyšsko (v %)

Pramen: www.worldbank.org, vlastní úprava

Graf č. 4 » Roční růst HDP — Bělorusko (v %)

Pramen: www.worldbank.org, vlastní úprava

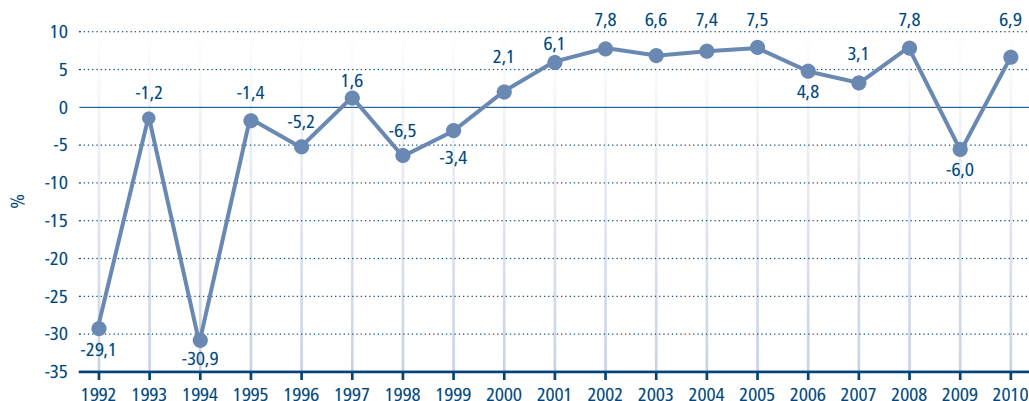
Od roku 2000 až do předkrizového roku 2008 všechny státy zažily dlouhé období stabilního a poměrně výrazného hospodářského růstu, kdy se roční přírůstky HDP často pohybovaly okolo 10 %. V roce 2009, v případě Lotyšska a Estonska už v roce 2008, došlo k výraznému propadu v důsledku světové hospodářské krize. Tento propad byl daleko hlubší v členských státech EU, které byly krizí mnohem více zasaženy než např. Ukrajina, kde byl zaznamenán pokles HDP o 1,6 %, či Bělorusko, které se do recese vůbec nedostalo. U Es-

tonska a Lotyšska byl tento propad způsoben i vlastními ekonomickými problémy. V roce 2010 se již všechny země (s výjimkou Lotyšska) dostaly do kladných čísel, kdy nejvýraznější růst zaznamenaly Bělorusko a Moldavsko.

Ekonomiky členských států EU jsou citlivější na celosvětovou hospodářskou situaci (pozitivně i negativně), než ekonomiky ostatních zemí, ve kterých přežívají direktivní a protekcionistická opatření. Dobře je to vidět na příkladu Běloruska, jehož hospodářství od roku 1996 roste, a jako jediné se

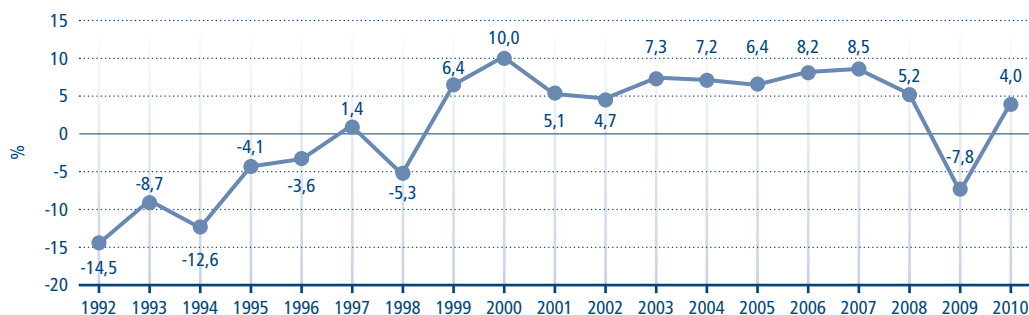
→

→ Graf č. 5 » Roční růst HDP — Moldavsko (v %)



Pramen: www.worldbank.org, vlastní úprava

Graf č. 6 » Roční růst HDP — Rusko (v %)



Pramen: www.worldbank.org, vlastní úprava

v důsledku celosvětové krize neocitlo v recesi; jeho průměrný hospodářský růst ze za posledních 15 let pohyboval kolem 7 %.

Tabulka 1 vychází opět z údajů Světové banky a zobrazuje velikost HDP na hlavu (v USD) ve vybraných letech. Z tabulky 1 lze vyčíst, že na počátku existence samostatných států dosahovalo nejvyšších hodnot Rusko, které těžilo ze svého centrálního a velmocenského postavení z období totality. Z pobaltských států byla výchozí pozice Estonska a Litvy srovnatelná, Lotyšsko se spíše blížilo k Bělorusku a Ukrajině. Moldavsko patřilo

mezi nejchudší státy Evropy. V roce 1995 je u všech států (s výjimkou Estonska a Lotyšska) patrný pokles hodnoty, který v případě nečlenských států EU trval až do roku 2000. Mezi lety 2000 až 2008 všechny státy zaznamenaly několikanásobný nárůst ukazatele, nejvýraznější u Ruska a Ukrajiny. V roce 2010 mělo nejvyšší HDP na hlavu Estonsko, které ale bylo až na jednadřicátém místě v rámci EU, a tedy se mu nepodařilo předstihnout žádný „starý“ členský stát. Podobné hodnoty Litvy a Lotyšska jsou srovnatelné s hodnotou Ruska a v rámci EU jsou hodnoceny lépe než Rumunsko a Bul-

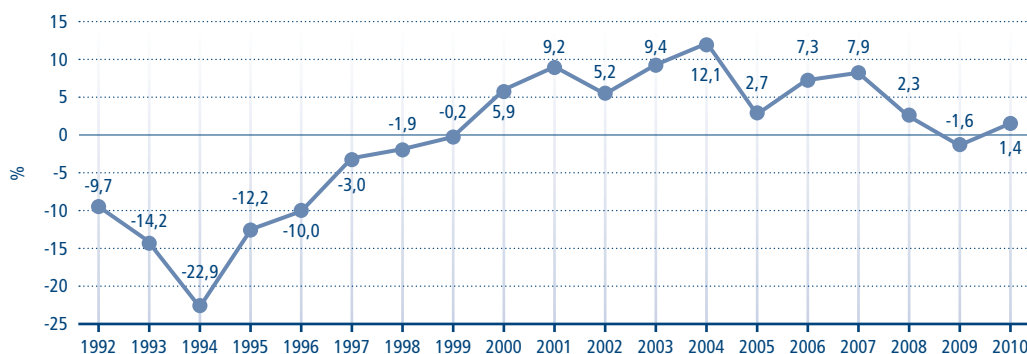
harsko. Bělorusko se pomalu přibližuje k výsledkům Bulharska. Všem zemím bez ohledu na jejich členství v EU nebo vnitropolitickou situaci se po období hospodářské nestability v devadesátých letech podařilo dosáhnout na počátku století stabilního ekonomického růstu a všechny země byly do určité míry zasaženy v roce 2009 celosvětovou krizí. Členské státy EU jsou oproti zbývajícím zemím bohatší, i když Rusku se v posledních letech podařilo dosáhnout podobných výsledků a Bělorusko se přibližuje k nejslabším státům EU.

2. Význam nové institucionální ekonomie při hodnocení tranzitivních ekonomik

Státy bývalého Sovětského svazu i dvacet let po pádu komunistických režimů trpí značnými hospodářskými problémy. Navíc vývoj v jednotlivých zemích je dosti rozdílný. Zatímco některé se poměrně dobře přizpůsobily tržnímu hospodářství, v jiných životní úroveň neroste tak rychle, většina bohatství se soustředí pouze do rukou „vyvolených“, rozmáhá se korupce a klientelismus, a ačkoliv se často jedná o státy s bohatými zásobami nerostného bohatství, úrodnou půdou, průmyslovou základnou, či relativně velkým podílem vysokoškolsky vzdělaného obyvatelstva, počet lidí, kte-

ří v těchto státech žijí na hranici chudoby, je alarmující. To samozřejmě vybízí k otázkám, proč systémové změny, které fungovaly jinde, nepřinesly v některých tranzitivních zemích stejné výsledky neboli proč se státy s podobnými vstupními podmínkami (velký podíl státního vlastnictví, zastaralé technologie, podkapitalizovaná ekonomika, neliberalizované zahraniční obchodně-politické vztahy apod.) vyvíjejí velmi nerovnoměrně. Vývoj hlavního ekonomického proudu, který čerpá zejména z neoklasické teorie, se v hledání odpovědí na tyto otázky dostává do stále větších potíží. Hlavní příčinou je nahlížení na všechny probíhající jevy čistě ekonomickou optikou bez ohledu na dynamický vývoj ostatních společenskovekvedních disciplín. Ukazuje se totiž, že čistě ekonomický pohled nedokáže na tyto otázky uspokojivě odpovědět a že na hospodářský vývoj mají podstatný vliv i jiné než čistě ekonomické faktory. Jedno z možných vysvětlení nabízí přístup nové institucionální ekonomie (NIE), jejíž ústřední hypotézou je, že růst a vývoj závisí rozhodujícím způsobem na současných platných institucích (Voight, 2008). Jeden z předních představitelů institucionální ekonomie Mancur Olson při zamyšlení nad tím, proč jsou některé národy bohaté a jiné chudé, dochází k závěru, že jediné přijatelné vy-

Graf č. 7 » Roční růst HDP — Ukrajina (v %)



Pramen: www.worldbank.org, vlastní úprava



→ **Tabulka č. 1 » HDP per capita (v USD)**

Země	1992	1995	2000	2008	2010
Bělorusko	1 666	1 371	1 273	6 328	5 765
Estonsko	2 601	3 029	4 144	17 578	14 345
Litva	2 314	2 176	3 267	14 071	10 933
Lotyšsko	1 842	1 986	3 302	14 858	10 705
Moldavsko	625	477	354	1 696	1 631
Rusko	3 095	2 670	1 775	11 700	10 440
Ukrajina	1 418	936	636	3 891	3 007
Česko	2 903	5 349	5 521	20 729	18 242

Pramen: www.worldbank.org, vlastní úprava

světlení velkých rozdílů v blahobytu národů (po prozkoumání obvyklých ekonomických důvodů, jejichž závěry však nepovažuje za dostatečně přesvědčivé) spočívá v kvalitativních odlišnostech jejich institucí a současné hospodářské politiky (Olson, 1996).

Přístupy k transformaci se dají rozdělit do dvou základních hlavních proudů. První vychází zejména z neoklasicismu a klade důraz především na makroekonomickou stabilizaci, liberalizaci trhu a privatizaci. Druhý alternativní směr vychází zejména z keynesovského a institucionálního přístupu a nesdílí víru v přizpůsobení trhu. Trh je chápán jako instituce, která musí být v bývalých centrálně řízených společnostech znovu vytvořena. V tomto procesu je potřeba věnovat zásadní pozornost institucionálním změnám, které hrají klíčovou úlohu. Hlavními problémy transformačních procesů v bývalých socialistických zemích byl přílišný důraz na privatizaci a liberalizaci a následné podcenění cílené transformace institucí, nevytvoření fungujícího právního rámce, malý důraz na morální a kulturní standardy, podcenění modernizace klíčových oblastí vědy, výzkumu, vzdělávání, zdravotní péče a ochrany životního prostředí a také nedostatek motivace k ekonomickým a pracovním aktivitám společně s dědictvím komunistických rovnostářských principů (Mlčoch, Machonin, Sojka, 2000).

Pojem instituce je nejčastěji definován jako určitý soubor pravidel, na jejichž základě společnost funguje, případně jsou instituce chápány jako konkrétní organizace. Pravidla jsou jak psaná a jasně definovaná, zejména v rámci právního systému, tak i nepsaná, která se odrážejí v chování jednotlivých subjektů na trhu. Tato pravidla mají vliv na fungování podnikatelského a právního prostředí, na vymahatelnost práva, ale také na kvalitu života a životní úroveň obyvatel jednotlivých zemí.

První pokusy o objasnění rozdílů v růstové výkonnosti bývalých komunistických zemí pomocí indikátorů institucionální kvality se objevily v druhé polovině 90. let. Tyto analýzy nejprve poukazyvaly na význam liberalizace a počátečních podmínek. Na začátku tisíciletí se pozornost při objasnění rozdílů ekonomické výkonnosti tranzitivních ekonomik soustředila na tři skupiny faktorů: 1. makroekonomické proměnné, zejména míra inflace a velikost rozpočtového deficitu, 2. proměnné charakterizující postup strukturálních reforem, především liberalizace a privatizace, 3. proměnné charakterizující počáteční podmínky. Poté se přidává ještě úroveň rozvoje institucí, která je zpočátku charakterizována ukazatelem politické stability, a následně jsou využívány ukazatelé korupce. V dalších pokusech byly instituce považované za podmínku fungující tržní ekonomiky rozčleněny do dalších systémů a skupin. V první

skupině se nalézají instituce představující právní rámec pro ekonomickou aktivitu, v druhé skupině jsou politická práva a občanské svobody, do třetí skupiny lze zařadit ekonomickou liberalizaci (Žák a Kadeřábková, 2002). Keefer (2005) rozebírá o příčiny špatného fungování nových demokracií a Beck a Laeven (2005) se zabývají rolí institucí na růst v tranzitivních ekonomikách. Téma institucionálních změn v tranzitivních ekonomikách objevuje i ve statích Kočendy (2001, 2005), Kutana a Yigita (2004) a Knella a Srhoľce (2005).

Pro potřeby tohoto článku byly vybrány indexy s ohledem na svoji komplexnost a bezprostřední vliv na fungování podnikatelského prostředí v daných zemích:

- základní soft data index CPI (**Index vnímání korupce**), který měří subjektivní pohled dotazovaných manažerů na problematiku korupce;
- kombinovaná data **Indexy ekonomické svobody**, kde hlavními oblastmi zájmu jsou občanská práva a politické svobody;
- hard data index DB (**Doing Business**) založený na analýze fungování institucí podpory podnikání, který staví na objektivních analytických metodách.

3. Metodologie vybraných indexů institucionální kvality

3.1 Indexy ekonomické svobody

Kvalitu institucionálního prostředí přibližuje specifické hledisko ekonomické svobody, které hodnotí úlohu státu v ekonomice. Indexy ekonomické svobody představují komplexní a propracovanou metodiku, jež je konstruována ze širokého spektra dílčích ukazatelů s využitím tvrdých i měkkých dat a která je používána pro širší mezinárodní srovnání. Index ekonomické svobody dlouhodobě zpracovávají tři organizace: Freedom House, Fraser Institute a Heritage Foundation (Žák a kol., 2010).

Na indexech ekonomické svobody lze dobře demonstrovat slabiny a omezení měkkých dat. Ačkoliv všechny tři organizace vydávají index ekono-

mické svobody, nehodnotí totéž a indexy mezi sebou nelze porovnávat. Index Fraser Institute poskytuje informace zejména o politickém systému, fungování právního prostředí, vymahatelnosti práva a tržním prostředí v dané zemi, což může hrát důležitou roli např. při rozhodování podniku o vstupu na daný trh. Index organizace Freedom House spíše hodnotí stav lidských, občanských a politických práv a svobod v dané zemi, což má zásadní vliv na život tamních obyvatel. Poslední index Heritage Foundation, vycházející z konzervativních hodnot, je zaměřen hlavně na hodnocení ekonomických faktorů s důrazem na rozvinutost tržního hospodářství a minimalizaci státních zásahů. Souhrnem těchto tří indexů lze tudíž získat poměrně celistvý pohled na fungování jednotlivých zemí. Následující podkapitoly se věnují metodikám, které používají jednotlivé organizace.

3.1.1 Index ekonomické svobody:

Fraser Institute

Fraser Institute (FI) je kanadská nezávislá vzdělávací a výzkumná organizace, založená v roce 1974, zabývající se hlavně veřejnou politikou s důrazem na zlepšování kvality života jednotlivců i celkovou svobodu a prosperitu. Pozornost je věnována hodnotám jako osobní svoboda a zodpovědnost, právo volby a tržní prostředí. Ve svých výzkumech se organizace zaměřuje na vliv současných politik jednotlivých států na ekonomické a sociální výsledky.

Fraser Institute publikuje index již od roku 1970, ale metodologie byla průběžně pozměňována a aktualizována. V současnosti je index součástí obsáhlé Zprávy o ekonomické svobodě světa (Economic Freedom of the World). Poslední zpráva je z roku 2011 s výsledky datovanými k roku 2009, přičemž zde lze nalézt data již od roku 1970, upravená podle současně používané metodiky.

Index ekonomické svobody zahrnuje pět hlavních oblastí, které se dále dělí na 23 komponentů, z nichž některé se dále dělí na několik dalších subkomponentů, takže se celkem hodnotí 42 oblastí (Gwartney, Lawson a Hall, 2011, s. 5):



- 1. **Velikost vlády: výdaje, daně, státní podniky**
 - Výdaje na spotřebu vlády
 - Transfery a dotace
 - Státní investice a rozsah sektoru státních podniků
 - Nejvyšší mezní daňová sazba (nejvyšší mezní sazba daně z příjmu, nejvyšší mezní sazba daně ze mzdy)
- 2. **Kvalita právního prostředí a ochrana soukromého vlastnictví**
 - Nezávislost soudů
 - Nestrannost a bezúhonnost soudů
 - Ochrana vlastnických práv
 - Hrozba vojenských zásahů do právního řádu a politického systému
 - Integrita právního systému
 - Vymahatelnost smluv
 - Regulační zásahy vlády při prodeji nemovitého majetku
- 3. **Přístup ke zdravým penězům**
 - Průměrný roční růst peněžní zásoby
 - Variabilita inflace
 - Současná míra inflace
 - Svoboda vlastnictví devizových účtů v domácích a zahraničních bankách
- 4. **Svoboda v zahraničním obchodě**
 - Daně v zahraničním obchodě (příjmy z daní ze zahraničního obchodu, hlavní celní sazby, odchylky od celních sazeb)
 - Regulační překážky obchodu (necelní překážky obchodu, stanovené pevné ceny exportu a importu)
 - Skutečná a potenciální velikost obchodu
 - Rozdíl mezi oficiálním kurzem měny a kurzem na černém trhu
 - Kontrola zahraničních kapitálových toků (omezení zahraničního vlastnictví a investic, kontrola kapitálu)
- 5. **Regulace úvěrového trhu, trhu práce a podnikání**
 - Regulace úvěrového trhu (vlastnictví bank, podmínky pro konkurenci zahraničních bank, úvěry v soukromém sektoru, úrokové míry)
 - Regulace trhu práce (výše minimální mzdy,

pravidla najímání a propouštění pracovníků, pravidla kolektivního vyjednávání, pracovní doba, náklady na najímání a propouštění pracovníků, branná povinnost)

- Regulace podnikání (cenová kontrola, administrativní nároky, náklady byrokracie, zahájení podnikání, „zvláštní“ platby, úplatky, protežování, omezení při licenčním řízení, celkové náklady na přizpůsobení)

Každý komponent je ohodnocen na škále od 0 (minimum) do 10 (maximum). Nejříve jsou zjištěny hodnoty subkomponentů, jejichž průměrem se stanoví hodnota komponentu. Hodnoty komponentů jsou poté rovněž zprůměrovány, čímž se získají hodnoty hlavních oblastí. Z průměru těchto pěti oblastí lze poté vypočítat index ekonomické svobody daného státu a analogicky index ekonomické svobody na světě.

3.1.2 Index ekonomické svobody:

Freedom House

Freedom House (FH) je nezávislá a nezisková americká organizace. První stručnou zprávu (Balance Sheet of Freedom) o stavu politických práv a občanských svobod organizace vydala již v roce 1950. V roce 1972 vyšla propracovanější a obsáhlejší roční zpráva The Comparative Study of Freedom. A od roku 1978 každoročně publikuje studii Freedom in the World, ve které je každá země hodnocena škálou indikátorů a poté je sestaven žebříček jednotlivých zemí. Od devadesátých let jsou potom samostatně vydávány Zpráva o svobodě tisku (Freedom of the Press), publikace o vývoji tranzitivních ekonomik (Nations in Transit, Countries at the Crossroads) a Zpráv o stavu ženských práv a Zpráva o svobodě na internetu (Women's Rights Survey, Freedom on the Net). V poslední zprávě Freedom in the World 2012 jsou obsažena data za rok 2011 a je hodnoceno celkem 194 zemí a 14 teritorií. Hodnocení každé země se skládá ze dvou částí, první část obsahuje celkový přehled země s historickým pozadím a stručným popisem hlavních událostí v daném roce. V druhé části je číselně hodnocen stav politických práv a občanských

svobod na škále od 1 (nejvyšší možný stupeň svobody) do 7 (nejnižší možný stupeň svobody). Toto hodnocení určuje celkový status země – svobodná (průměr hodnocení 1,0 až 2,5), částečně svobodná (3,0 až 5,0) a nesvobodná (5,5 až 7,0). V této části je ještě obsažen přehled hodnocení země za posledních 10 let. Celkem se sleduje 10 oblastí týkajících se politických práv a 15 oblastí týkajících se občanských svobod. Politická práva jsou rozčleněna do tří kategorií: volební systém (3 oblasti), politický pluralismus a participace na vládě (4 oblasti) a schopnost vlády (3 oblasti). Občanská práva jsou rozdělena do čtyř podkategorií: svoboda vyznání a náboženství (4 oblasti), svoboda sdružování a organizování (3 oblasti), právní stát (4 oblasti) a osobní svoboda a práva (4 oblasti).

3.1.3 Index ekonomické svobody:

Heritage Foundation

Heritage Foundation (HF) je nezávislá americká výzkumná a vzdělávací instituce, jejímž posláním je definovat a prosazovat konzervativní veřejnou politiku založenou na hodnotách jako je svoboda podnikání, minimální vládní zásahy, individuální svoboda, tradiční americké hodnoty a obrana národních zájmů.

Index ekonomické svobody je publikován každoročně od roku 1995. Poslední vydaná zpráva *The 2012 Index of Economic Freedom* (Miller, Holmes a Feulner, 2012) shrnuje vývoj 184 zemí světa za rok 2011. Index se skládá z deseti komponentů, které jsou hodnoceny na škále od 0 (minimum) do 100 (maximum):

- **Svoboda podnikání** se hodnotí pomocí 10 faktorů: počet úkonů, dnů, množství nákladů a minimální kapitál potřebný k zahájení podnikání, počet úkonů, dnů a množství nákladů potřebných k získání licence, počet let, množství nákladů a tempo „zotavení“ potřebné k ukončení podnikání.
- **Svoboda obchodu** je vyjádřena jako kombinace průměrné celní sazby a necelních překážek vývozu a dovozu zboží a služeb. Mezi netarifní bariéry patří množstevní omezení, cenová re-

gulace, regulační zátěž, omezování investic, omezování zakázek a přímé zásahy vlády.

- **Fiskální svoboda** je vymezená sazbou daně z příjmu fyzických osob a podnikatelských subjektů a podílem vládních daňových příjmů na HDP.
 - **Velikost vlády** uvažuje procentuální velikost vládních výdajů (včetně spotřeby a transferů) na HDP.
 - **Měnová svoboda** kombinuje kritéria cenové stability a cenových regulací.
 - **Investiční svoboda** hodnotí omezování přílivu zahraničního kapitálu, podmínky pro zahraniční investice (včetně právní ochrany a byrokratických procedur), opatření vůči zahraničnímu vlastnictví půdy, omezování investic v jednotlivých sektorech, vyvlastňování investic bez náhrady, kontrolu zahraničního obchodu a kontrolu pohybu kapitálu.
 - **Finanční svoboda** měří otevřenost a nezávislost bankovního a finančního systému, tedy míru vládních regulací a zásahů, úroveň peněžního a kapitálového trhu, vládní ovlivňování alokace úvěrů a otevřenost zahraniční konkurence.
 - **Svoboda soukromého vlastnictví** je hodnocena podle míry ochrany a vynutitelnosti vlastnických práv, dále se sleduje riziko vyvlastnění a nezávislost soudnictví.
 - **Osвобоzení od korupce** je hodnoceno podle tradičního ukazatele Transparency International – indexu vnímání korupce (viz další kapitola).
 - **Svoboda trhu práce** sleduje flexibilitu trhu práce – poměr minimální a průměrné mzdy, náklady na přijímání a propouštění pracovníků, omezení pracovní doby, výpovědní lhůtu a povinné odstupné.
- Neváženým průměrem těchto deseti oblastí vznikne celkové hodnocení, podle kterého jsou země rozděleny na svobodné (80 bodů), téměř svobodné (70–80 bodů), mírně svobodné (60–70 bodů), nesvobodné (50–60 bodů) a utlačované (pod 50 bodů).



→ 3.2 Korupce

Korupce snižuje důvěryhodnost země pro zahraniční investory a snižuje efektivnost využití zdrojů a tím i ekonomickou výkonnost, prohlubuje morální úpadek společnosti, a zejména v tranzitivních ekonomikách je zásadním problémem neblaze ovlivňujícím fungování podnikatelských subjektů. Korupce narušuje nezávislé fungování institucí, efektivitu veřejných investic, spravedlivé podnikatelské prostředí a důvěru veřejnosti v politické a veřejné instituce.

Transparency International definuje korupci jako „zneužití svěřených pravomocí k získání osobních výhod“ (Transparency International ČR, 2010). **Index vnímání korupce (CPI)** se zaměřuje na korupci ve veřejném sektoru, do které jsou zapojeni státní úředníci, veřejní činitelé a politici. Výzkumy se soustředí na uplácení státních úředníků, uplácení při zadávání veřejných zakázek nebo zneužívání veřejných prostředků. Dále se sledují dopady a účinnost protikorupčních opatření v rámci veřejného sektoru.

Korupce obecně zahrnuje nelegální jednání, a proto je obtížné hodnotit absolutní míru korupce na základě tvrdých empirických údajů (např. výše zaplacených úplatků, počet trestních stíhání) – tyto údaje spíše hovoří o kvalitě právního a soudního systému apod. Proto jsou zdrojem údajů průzkumy, zjišťující názory zástupců podnikatelské sféry a odborníků na danou zemi, přičemž může jít o rezidenty zkoumaných zemí i o zahraniční experty.

Index **CPI 2011** hodnotí podle míry vnímání korupce 183 zemí, a to na základě 17 zdrojů údajů od třinácti nezávislých institucí. Na stupnici 0–10, kde 10 označuje zemi téměř bez korupce a 0 znamená vysokou míru korupce. Hodnocení nižší než 5 bodů považuje TI za korupci přebujelou. Mezi nejméně zkorumpované země světa se v posledním hodnocení z roku 2011 řadí Nový Zéland (9,5), Dánsko a Finsko (9,4). Nejnižšího hodnocení dosáhly Severní Korea a Somálsko (1,0) (Transparency International ČR, 2011).

Index CPI je publikován organizací Transparency International (TI), což je celosvětová nevládní a nezisková organizace, jejímž posláním je od roku 1993 boj proti korupci. V jeho rámci zajišťuje empirické výzkumy týkající se této problematiky. Do výzkumného portfolia kromě indexu CPI dále patří (Transparency International ČR, 2010):

- **Globální barometr korupce** (Global Corruption Barometr – GCB): průzkum prováděný mezi více než 70 000 domácnostmi ve více než 65 zemích, který zkoumá názory a zkušenosti respondentů v oblasti korupce.
- **Index plátců úplatků** (Bribe Payers Index – BPI) řadí exportní země podle náchylnosti firem, které v nich sídlí, k uplácení při zahraničních obchodních transakcích. Vychází z průzkumu mezi místními podnikateli, kteří hodnotí praktiky zahraničních firem působících v jejich zemi.
- **Sborníky Global Corruption Report (GCR)** zkoumají problematiku korupce z pohledu specifických sektorů nebo oblastí. Sborníky obsahují názory odborníků s praktickými zkušenostmi s problematikou korupce, případové studie a zprávy vypracované pobočkami TI.
- **Studie National Integrity System (NIS)** – jedná se o sérii studií zpracovávaných v jednotlivých zemích se zaměřením na silné a slabé stránky důležitých institucí, které by měly zajišťovat kvalitní veřejnou správu a integritu.

Index CPI je založen na hodnocení jednotlivých zemí, která vycházejí ze zdrojových průzkumů, jejichž složení se v čase mění. Navíc se postupně měnil jak počet zdrojů, tak počet zahrnutých zemí a docházelo také k drobným úpravám v metodologii. Proto index CPI není vhodným nástrojem ke sledování a srovnávání změn hodnocení jednotlivých zemí v průběhu času a nelze ho používat k analýze přesných trendů.

Meziroční srovnání je možné u zemí, kde je oproti předchozímu hodnocení možné vysledovat změnu ve vnímání korupce přímo v použitých zdrojových údajích a musí být splněna následující kritéria (Transparency International ČR, 2010):

- oproti předchozímu roku došlo ke změně minimálně o 0,3 bodu;
- posun daným směrem potvrdila více než polovina zdrojů použitých pro hodnocení dané země.

Problematika korupce je součástí i dalších komplexnějších hodnocení, indexů a ratingů, kterými se zabývá celá řada mezinárodních institucí. Mezi nejvýznamnější patří například již výše zmiňova-

ček všech sledovaných zemí, kdy pořadí země je zároveň hodnotou indexu. Země s nízkými hodnotami indexu jsou na tom nejlépe. Ve zprávě Světové banky *Doing Business 2012* se Česká republika umístila na 65. místě ze 183 hodnocených zemí. Pro výpočet **indexu Doing Business 2012** byly použity následující dílčí parametry:

- **podmínky pro nastartování podnikání** — zahrnují všechny procedury nutné pro zaháje-

Z výsledků jednotlivých zemí EU vyplývá, že korupce je problémem všech tranzitivních ekonomik. Nejlepších hodnot dosahují skandinávské státy a po nich následují země západní Evropy. Oproti tomu původní členské státy z jihu Evropy — tedy Španělsko, Portugalsko, Řecko a Itálie — jsou hodnoceny hůře než některé postsocialistické státy. Přebujelá korupce tedy není pouze důsledkem komunistické minulosti a podceněním institucionálního rámce transformace, ale je ovlivněna také kulturními specifiky a společenskými zvyklostmi jednotlivých států (neformálními institucemi).

ná organizace Freedom House, jež v roce 2003 vydala zprávu *Nations in Transit*, ve které byl kromě jiných ukazatelů zařazen i ukazatel hodnocení korupce tranzitivních ekonomik, a zároveň používá index CPI při konstrukci indexu ekonomické svobody. Dále se korupci věnují instituce jako např. Political Risk Services Inc. (*International Country Risk Guide*), Světové ekonomické fórum (*World Competitiveness Report*), či Světová banka.

3.3 Doing Business

Doing Business Index (DB) je projektem Světové banky a poskytuje praktické a konkrétní informace o fungování podnikatelského prostředí a o nákladech a administrativní náročnosti, které souvisí s chodem podniku. Sledovaným parametrům jednotlivých oblastí jsou přiřazeny váhy, kterými se podílí na hodnotě dílčího ukazatele, a pomocí určené metodiky je vytvořeno pořadí všech zemí v rámci každého ukazatele. Průměrem pořadí těchto dílčích ukazatelů je vytvořen celkový žebří-

ní činnosti na modelovém příkladě obchodní nebo výrobní firmy s maximálně 50 zaměstnanci a jednodušší vlastnickou strukturou (hodnotí počet procedur, čas, náklady a finanční hledisko);

- **obtížnost získání stavebního povolení** — jsou zaznamenávány všechny procedury, které v modelovém příkladu musí absolvovat stavební firma, která chce vybudovat skladové prostory (počet procedur, čas, náklady na získání stavebního povolení);
- **získání připojení na elektřinu** — na předchozím modelovém případě výstavby skladovacích prostor se sleduje počet procedur, dní a finančních nákladů nutných pro získání elektrické přípojky;
- **registrace vlastnictví** je hodnocena podle počtu procedur, dní a finančních nákladů nutných na prodej majetku mezi dvěma podnikatelskými subjekty a převod vlastnických práv;
- **možnosti získání úvěru** — index síly právních předpisů, index informovanosti o úvěrech;



→ Tabulka č. 2 » Hodnota indexu ekonomické svobody (FI) v roce 2009

Země	Hodnota	Pořadí
Estonsko	7,52	15.
Litva	7,40	24.
Lotyšsko	6,92	60.
Rusko	6,55	81.
Moldavsko	6,29	96.
Ukrajina	5,70	125.

Pramen: Economic Freedom of the World, 2011 Annual Report, vlastní úprava

Tabulka č. 3 » Chain-Linked Summary Index

Země	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Estonsko	5,70	7,36	7,42	7,50	7,58	7,57	7,84	7,81	7,77	7,55	7,45
Lotyšsko	5,19	6,62	6,66	6,97	6,83	6,89	7,18	7,21	7,03	6,88	6,73
Litva	5,10	6,28	6,32	6,77	6,74	6,68	7,11	7,09	7,15	7,08	7,02
Rusko	4,49	5,27	5,15	5,57	5,64	5,93	6,37	6,36	6,50	6,57	6,50
Ukrajina	3,72	4,70	4,80	5,39	5,29	5,55	5,60	5,68	5,76	5,60	5,69
Česko	5,79	6,48	6,55	6,66	6,82	6,85	6,70	6,69	6,92	6,87	6,82

Pramen: Economic Freedom of the World, 2011 Annual Report, vlastní úprava

- **ochrana investorů** hodnotí sílu ochrany minoritních investorů vůči zneužití podnikových aktivit ze strany manažerů pro jejich obohacení (průhlednost transakcí, odpovědnost manažerů za vlastní operace a možnost akcionářů žalovat manažery);
- **daňová zátěž** – počet, čas na přípravu a vyplnění daňových přiznání, podíl celkové daňové zátěže na hrubém zisku;
- **obchodování přes hranice** – dokumenty, náklady a čas spojený s vývozem a dovozem;
- **efektivnost soudů při řešení obchodních sporů** – procedury, náklady a čas na řešení obchodních sporů;
- **vyhlášení insolvence** nahradilo dříve používané ukončení podnikání. Sleduje se doba (v letech), za kterou dostanou věřitelé zaplacení a finanční náročnost insolvenčního řízení (po-

dle nákladů a podle míry návratnosti prostředků, které nárokuje subjekty mohou získat od nesolventní firmy ze svých pohledávek).

4. Komparace států z hlediska vybraných indexů institucionální kvality

4.1 Indexy ekonomické svobody

4.1.1 Index ekonomické svobody: Fraser Institute

Data vychází z poslední dostupné zprávy *Economic Freedom of the World, 2011 Annual Report*, kterou organizace Fraser Institute (FI) vydala v roce 2011 a která obsahuje data za rok 2009 – proto je poslední uváděná hodnota indexu datována k roku 2009. Zpráva nezahrnuje hodnocení Běloruska, jelikož v zemi není možné nalézt nezávislý sub-

jekt, se kterým by FI mohl na výzkumu spolupracovat.

Nejvyšší hodnoty, a tedy nejvyšší úroveň ekonomické svobody dosáhlo v roce 2009 Estonsko, které bylo dokonce na čtvrtém místě v rámci EU (za Velkou Británií, Finskem a Slovenskem) Nadunijním průměrem (7,25) se ještě nacházela Litva, Lotyšsko již mírně zaostávalo. Všechny hodnocené nečlenské státy EU za pobaltskými státy zaostávají. Nejhorší výsledek vykazuje Ukrajina, která se ocitla až na 125. místě žebříčku, což znamená poslední místo v rámci Evropy. Za ní se nacházely již jen africké státy, Barma a Venezuela.

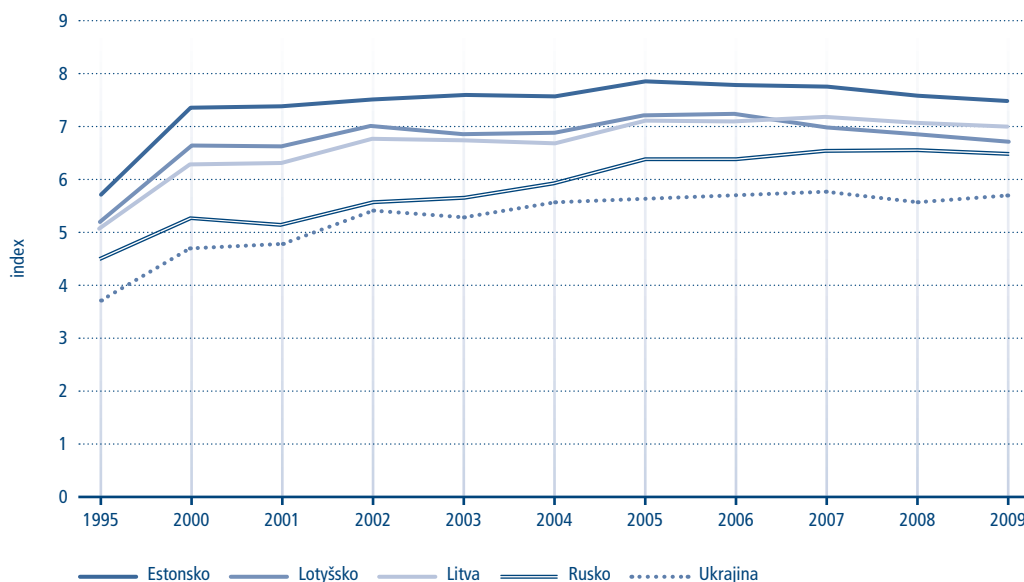
Tabulka 3 zachycuje vývoj indexu ekonomické svobody v čase. Jelikož se metodika výpočtu indexu od roku 1970, kdy byl vypracován první index, postupně měnila, společnost vyvinula speciální index nazvaný *Chain-Linked Summary Index*. V tomto indexu jsou hodnoty upraveny a přepočítány podle metody používané ve výchozím roce tak, aby je bylo možné porovnávat v čase. Proto se

hodnota tohoto indexu za rok 2009 nepatrně liší od oficiálního indexu ekonomické svobody. Do roku 2000 byl index vydáván v pětiletých intervalech, poté každoročně. Údaje pro Moldavsko a Bělorusko nejsou k dispozici.

Z tabulky 3 i grafu 8 je zřejmé, že se hodnoty indexu u všech sledovaných států od roku 1995 až do roku 2006 zvyšovaly. Od roku 2007 hodnoty spíše stagnují nebo klesají. Estonsko od počátku dosahovalo výrazně vyšších hodnot než ostatní státy. Vývoj Litvy a Lotyšska je velmi podobný, od roku 2007 je lépe hodnocena Litva, která se přibližuje k výsledkům Estonska. Rusko se začalo pobaltským státům od roku 2001 přibližovat. Ukrajina je od počátku nejhůře hodnoceným státem (bez údajů Běloruska a Moldavska). Teprve v roce 2009 dosáhla obdobných hodnot jako Pobaltské státy v polovině devadesátých let.

Z hodnocení FI je zřejmý výrazný náskok Estonska, které se nachází v hodnocení všech ukazatelů nad průměrem EU, a dokonce patří mezi nej-

Graf č. 8 » Chain-Linked Summary Index



Pramen: Economic Freedom of the World, 2011 Annual Report, vlastní úprava



- lépe hodnocené členské státy. Litva a Lotyšsko dosahují mírně horších výsledků a většinou se pohybují na úrovni nových členských států EU. Nicméně v rámci všech ukazatelů jsou hodnoceny lépe než Rusko, Moldavsko a Ukrajina. Hlavním

problémem nečlenských států zůstává velmi nízká úroveň právního a podnikatelského prostředí a horší přístup ke zdravým penězům. V Rusku a Moldavsku navíc přetrvávají výraznější překážky v zahraničním obchodě. Zatímco rozdíl v hodno-

Tabulka č. 4 » Index ekonomické svobody (FH) 2011

Země	Politická práva	Občanské svobody	Status
Bělorusko	7	6	nesvobodná
Estonsko	1	1	svobodná
Lotyšsko	2	2	svobodná
Litva	1	1	svobodná
Moldavsko	3	3	částečně svobodná
Rusko	6	5	nesvobodná
Ukrajina	4	3	částečně svobodná

Pramen: Freedom in the World 2012, vlastní úprava

Tabulka č. 5 » Index ekonomické svobody (FH) od roku 1991

Rok	Bělorusko	Estonsko	Lotyšsko	Litva	Moldavsko	Rusko	Ukrajina
1991	4 4 ČS	2 3 S	2 3 S	2 3 S	5 4 ČS	3 3 ČS	3 3 ČS
1993	5 4 ČS	3 2 S	3 3 ČS	1 3 S	5 5 ČS	3 4 ČS	4 4 ČS
1995	5 5 ČS	2 2 S	2 2 S	1 2 S	4 4 ČS	3 4 ČS	3 4 ČS
1997	6 6 N	1 2 S	1 2 S	1 2 S	3 4 ČS	3 4 ČS	3 4 ČS
1999	6 6 N	1 2 S	1 2 S	1 2 S	2 4 ČS	4 5 ČS	3 4 ČS
2001	6 6 N	1 2 S	1 2 S	1 2 S	2 4 ČS	5 5 ČS	4 4 ČS
2002	6 6 N	1 2 S	1 2 S	1 2 S	3 4 ČS	5 5 ČS	4 4 ČS
2003	6 6 N	1 2 S	1 2 S	1 2 S	3 4 ČS	5 5 ČS	4 4 ČS
2004	7 6 N	1 1 S	1 2 S	2 2 S	3 4 ČS	6 5 N	4 3 ČS
2005	7 6 N	1 1 S	1 1 S	1 1 S	3 4 ČS	6 5 N	3 2 S
2006	7 6 N	1 1 S	1 1 S	1 1 S	3 4 ČS	6 5 N	3 2 S
2007	7 6 N	1 1 S	2 1 S	1 1 S	3 4 ČS	6 5 N	3 2 S
2008	7 6 N	1 1 S	2 1 S	1 1 S	4 4 ČS	6 5 N	3 2 S
2009	7 6 N	1 1 S	2 1 S	1 1 S	3 4 ČS	6 5 N	3 2 S
2010	7 6 N	1 1 S	2 2 S	1 1 S	3 3 ČS	6 5 N	3 3 ČS
2011	7 6 N	1 1 S	2 2 S	1 1 S	3 3 ČS	6 5 N	4 3 ČS

Pramen: Freedom House, vlastní úprava

cení Ukrajiny a členských států zůstává od roku 1995 přibližně stejně velký, Rusku se v posledních pěti letech tento náskok podařilo snížit.

4.1.2 Index ekonomické svobody:

Freedom House

Index organizace Freedom House (FH) doplňuje indexy ekonomické svobody o hodnocení stavu politických práv a občanských svobod. Poslední zpráva *Freedom in the World 2012* vychází z dat roku 2011. V tabulce 4 je hodnocena úroveň politických práv a občanských svobod na škále od 1 do 7, kdy stupeň 1 je nejlepší hodnocení a stupeň 7 nejhorší hodnocení. Dále je zde uveden tzv. status – zda je země svobodná, částečně svobodná, či nesvobodná.

Tabulka jasně ukazuje přínos členství v EU na stav politických a občanských práv. Pouze pobaltské státy mají status svobodné země, a ačkoli je Lotyšsko hodnoceno stupni 2, není to však v rámci EU výjimka: v rámci Evropské unie mají všechny členské státy (kromě Bulharska, Rumunska, Řecka a Lotyšska) status svobodné země a hodnocení stupněm 1 (země uvedené v závorce mají stupeň dva a Maďarsko má stupeň 2 za občanské svobody). Naopak nečlenské státy na status svobodné země nedosahují. Podle zprávy *Freedom in the World 2012* (Gwartney, Lawson a Hall, 2012, s. 21) Ukrajina oproti předchozímu roku obdržela o stupeň horší ohodnocení, a to v důsledku posilování pravomocí prezidenta a jeho zasahování do nezávislosti soudů, kvůli omezování svobody slova, zvyšování nátlaku na opoziční uskupení a omezování činnosti nevládních organizací. U Moldavska naopak došlo v posledních dvou letech k určitému zlepšení zřejmě v důsledku zklidnění vnitropolitické situace po opakovaných parlamentních volbách a vyřešení situace v Podněsteří. Rusko a Bělorusko jsou hodnoceny jako nesvobodné země (jediné v rámci celé Evropy). Bělorusko má dokonce jedno z nejhorších hodnocení v rámci celého světa.

Tabulka 5 poskytuje přehled vývoje indexu ekonomické svobody od roku 1991. Pobaltské státy byly od počátku vnímány jako svobodné (případně

krátkodobě jako částečně svobodné) a jejich hodnocení se začalo výrazněji zlepšovat od roku 1995, kdy byla mj. zahájena hlubší spolupráce s EU. Od roku 2004 (Estonsko), resp. 2005 (Litva, Lotyšsko), tedy po vstupu do EU, dosáhly všechny tři země nejvyššího možného hodnocení. V Lotyšsku ovšem od roku 2007 dochází k mírnému zhoršování sledovaných ukazatelů, a to zejména v důsledku zhoršování svobody tisku (Gwartney, Lawson a Hall, 2012, s. 19).

Index ekonomické svobody společnosti FH ukazuje na značné rozdíly mezi unijními a ostatními postsovětskými státy. Zatímco pobaltským zemím se po zahájení užší spolupráce s EU dařilo soustavně zlepšovat oblast politických práv a občanských svobod a jsou vnímány jako vyspělé demokracie, nečlenské země od 90. let spíše stagnují nebo se jejich situace zhoršuje. Případné zlepšení nemá trvalý charakter a stále se těmto státům nedaří přiblížit se k zemím s vyspělou demokracií. Rusko a Bělorusko jsou navíc hodnoceny stejně jako státy s nedemokratickým, či totalitním režimem.

4.1.3 Index ekonomické svobody:

Heritage Foundation

Poslední zpráva společnosti Heritage Foundation (HF) byla vydána v únoru 2012 pod názvem *2012 Index of Economic Freedom* a poslední index ekonomické svobody je rovněž datován k roku 2012. Index může dosahovat hodnot od 0 do 100, podle skóre jsou země rozděleny na svobodné (nad 80 bodů), téměř svobodné (70–80 bodů), mírně svobodné (60–70 bodů), nesvobodné (50–60 bodů) a utlačované (pod 50 bodů).

Z tabulky 6 vyplývá, že v roce 2012 na hodnocení *téměř svobodná země* dosáhly Estonsko a Litva, které se pohybují nad unijním průměrem. Lotyšsko je hodnoceno jako *mírně svobodné* a pohybuje se pod průměrem EU. Nečlenské státy jsou zařazeny v lepším případě do kategorie *nesvobodné země* – Moldavsko a Rusko –, Bělorusko a Ukrajina jsou zařazeny jako *jediné evropské země* do skupiny *utlačovaných států*, přičemž Ukrajina má trochu překvapivě horší hodnocení než Bělorusko.



→ **Tabulka č. 6 » Index ekonomické svobody (HF) 2012**

Pořadí, země	Index	Vlastnická práva	Osvobození od korupce	Velikost vlády	Fiskální svoboda	Svoboda podnikání	Svoboda práce	Monetární svoboda	Svoboda obchodu	Investiční svoboda	Finanční svoboda
16. Estonsko	73,2 (-2,0)	80,0	65,0	38,8	79,1	75,7	56,9	79,3	87,1	90,0	80,0
23. Litva	71,5 (+0,2)	60,0	50,0	41,7	93,6	79,2	64,6	79,3	87,1	80,0	80,0
56. Lotyšsko	65,2 (-0,6)	50,0	43,0	43,8	84,3	75,9	59,1	79,1	87,1	80,0	50,0
124. Moldavsko	54,4 (-1,3)	40,0	29,0	38,7	86,5	70,0	41,7	74,4	79,0	35,0	50,0
144. Rusko	50,5 (0,0)	25,0	21,0	48,6	82,5	65,1	63,5	66,3	68,2	25,0	40,0
153. Bělorusko	49,0 (+1,1)	20,0	25,0	34,9	86,6	71,3	77,0	56,3	80,4	20,0	10,0
163. Ukrajina	46,1 (+0,3)	30,0	24,0	29,4	78,2	46,2	51,2	67,7	84,4	20,0	30,0

Pramen: 2012 Index of Economic Freedom, vlastní úprava

Graf 9 znázorňuje vývoj hodnot indexu od roku 1995 (do roku 2003 v dvouletých intervalech, od roku 2004 za každý rok).

Výsledky všech tří organizací potvrzují, že lepších výsledků dosahují pobaltské státy, tedy členské země EU. Zbývající státy již výrazně zaostávají. Z pobaltských republik je shodně nejlépe hodnoceno Estonsko, které lze zařadit i mezi nadprůměrné státy v rámci EU. Vývoj Litvy a Lotyšska je podobný, v posledních letech je všemi organizacemi lépe hodnocena Litva. Index společnosti FH, který je zaměřen hlavně na oblast práv, shodně s indexy společností FI a HF, které sledují širší politicko-ekonomické souvislosti, nejlépe hodnotí Estonsko, následuje Litva. Lotyšsko je shodně všemi třemi organizacemi hodnoceno jako nejslabší z pobaltských republik.

V hodnocení nečlenských států už výsledky tak jednoznačné nejsou. Nejprve je třeba zdůraznit, že komplexnější hodnocení ztěžuje nedostatek údajů. V rámci údajů, jenž jsou k dispozici, nejlepších výsledků dosahuje Moldavsko, které je v posled-

ních dostupných měřeních nejlépe hodnoceným státem podle indexů FH a HF. Podle HF je nejlépe hodnoceno již od konce devadesátých let, podle FH byla v letech 2005–2010 lépe hodnocena Ukrajina. V rámci indexu FI je sice lépe hodnoceno Rusko, Moldavsko je ale hned za ním. Je třeba však doplnit, že podle indexů FH i HF mělo Moldavsko na začátku devadesátých let nejhorší startovní pozici ze všech postsovětských států, tudíž se mu podařilo dosáhnout největšího zlepšení.

4.2 Index vnímání korupce

V roce 2011 společnost Transparency International zveřejnila výsledky indexu vnímání korupce (CPI) pro 183 zemí. Index se pohybuje na škále od 0 (země ovládána korupcí) do 10 (země bez korupce).¹ Tabulka 7 obsahuje hodnotu indexu a pořadí země v roce 2011.

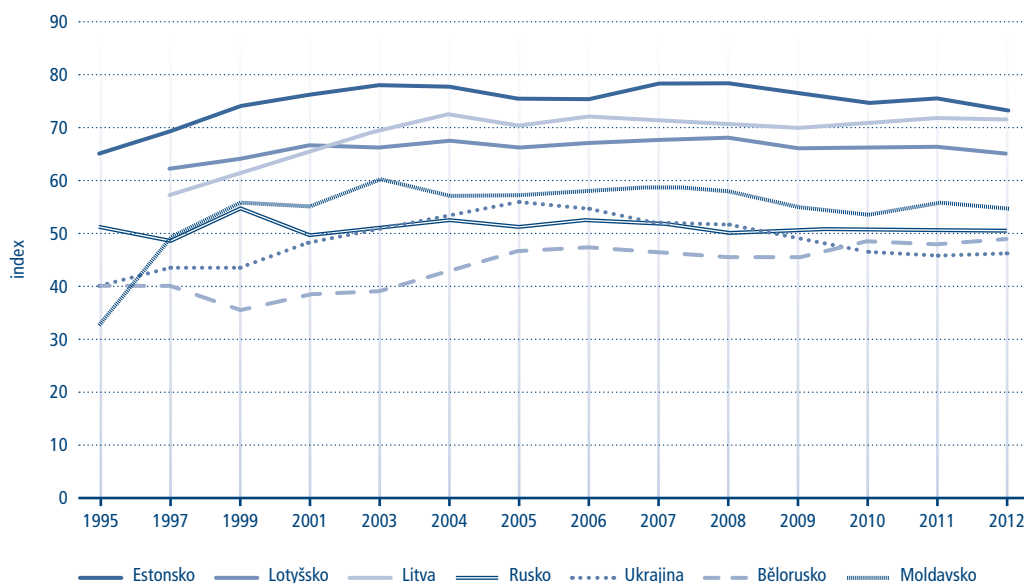
Jak je z měření patrné, korupce stále zůstává palčivým problémem všech bývalých sovětských republik. Nejlépe se s tímto problémem daří vypo-

¹ V roce 2012 byla změněna metodologie výpočtu a index nyní dosahuje hodnot 0–100. Pro potřeby této studie není nová metodologie zásadní, zásadní je však časová řada, která umožňuje analýzu vývoje korupce ve vybraných zemích.

řádat Estonsku, které je dokonce nejlépe hodnoceným státem z nových členských zemí EU. Nicméně ani zde není situace ještě optimální a Estonsko v hodnocení zaostává za vyspělými evropskými státy (s výjimkou jihoevropských). Druhá Litva a třetí Lotyšsko nedosahují ani hodnoty pěti bodů, takže jsou TI považovány za země s přebujelou ko-

rupcí, i když z hlediska umístění všech členů EU nepatří mezi nejhůře hodnocené státy (za Lotyšskem se v roce 2011 umístily Slovensko, Itálie, Rumunsko, Řecko a Bulharsko). Nečlenské státy EU mají velmi nízké hodnocení a jsou v roce 2011 dokonce nejhůře hodnocenými zeměmi v rámci celé Evropy a blíží se tak k zemím, které jsou zcela

Graf č. 9 » Vývoj indexu ekonomické svobody (HF) od roku 1995



Pramen: Heritage Foundation, vlastní úprava

Tabulka č. 7 » Index vnímání korupce (2011)

Země	Pořadí	Index CPI
Estonsko	29.	6,4
Litva	50.	4,8
Lotyšsko	61.	4,2
Moldavsko	112.	2,9
Bělorusko	143.	2,4
Rusko	143.	2,4
Ukrajina	152.	2,3

Pramen: Transparency International, vlastní úprava

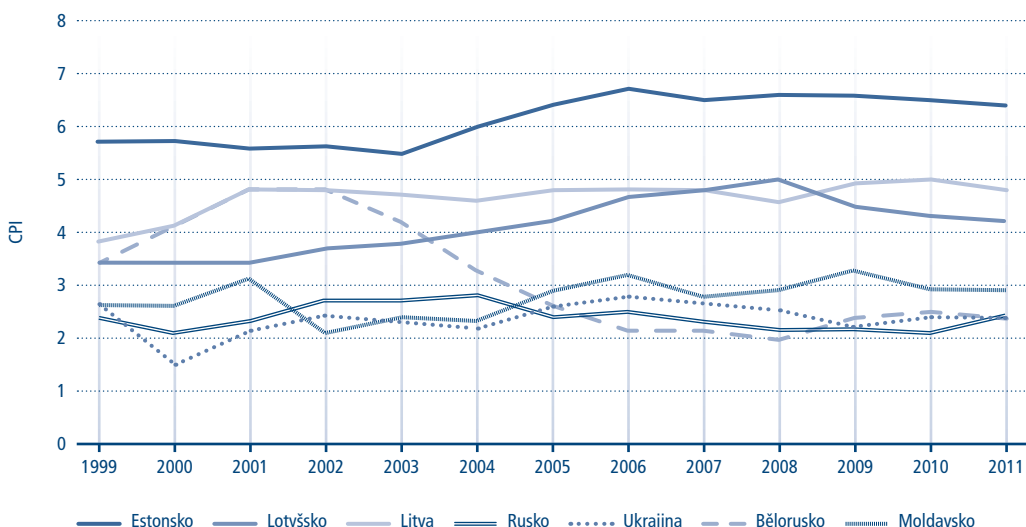


→ **Tabulka č. 8 » Index CPI od roku 1999**

Země	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Estonsko	5,7	5,7	5,6	5,6	5,5	6,0	6,4	6,7	6,5	6,6	6,6	6,5	6,4
Litva	3,8	4,1	4,8	4,8	4,7	4,6	4,8	4,8	4,8	4,6	4,9	5,0	4,8
Lotyšsko	3,4	3,4	3,4	3,7	3,8	4,0	4,2	4,7	4,8	5,0	4,5	4,3	4,2
Moldavsko	2,6	2,6	3,1	2,1	2,4	2,3	2,9	3,2	2,8	2,9	3,3	2,9	2,9
Rusko	2,4	2,1	2,3	2,7	2,7	2,8	2,4	2,5	2,3	2,1	2,2	2,1	2,4
Bělorusko	3,4	4,1	:	4,8	4,2	3,3	2,6	2,1	2,1	2,0	2,4	2,5	2,4
Ukrajina	2,6	1,5	2,1	2,4	2,3	2,2	2,6	2,8	2,7	2,5	2,2	2,4	2,3

Pramen: Transparency International, vlastní úprava

Graf č. 10 » Index CPI od roku 1999



Pramen: Transparency International, vlastní úprava

ovládány korupcí. Ukazuje to na slabou politickou vůli a neschopnost tamních administrativ účinně problém řešit.

Z výsledků jednotlivých zemí EU vyplývá, že korupce je problémem všech tranzitivních ekonomik. Nejlepších hodnot dosahují skandinávské státy a po nich následují země západní Evropy. Oproti tomu původní členské státy z jihu Evropy – tedy Španělsko, Portugalsko, Řecko a Itálie – jsou hod-

noceny hůře než některé postsocialistické státy. Přebujelá korupce tedy není pouze důsledkem komunistické minulosti a podceněním institucionálního rámce transformace, ale je ovlivněna také kulturními specifiky a společenskými zvyklostmi jednotlivých států (neformálními institucemi).

Tabulka 8 a graf 10 zobrazují hodnoty indexu CPI od roku 1999, kdy začaly být monitorovány všechny postsovětské státy. Vzhledem k tomu, že

se počet zdrojů použitých při vytváření indexu a metodika v průběhu času měnily, nelze z těchto dat přesně určit, jakým způsobem se úroveň korupce v dané zemi vyvíjí. Stejně tak nelze vycházet z pořadí zemí, neboť množství států zapojených do výzkumu se každoročně mění. Údaje lze tedy použít hlavně pro porovnání úrovně korupce v jednotlivých zemích v rámci sledovaných období.

Z grafu i tabulky vyplývá jasný náskok Estonska, kterému se ostatní státy ani nepřibližují. Druhá Litva dosahovala poměrně stabilních hodnot. Nejvíce se k Estonsku přiblížila v letech 2001 až 2003, poté se Estonska opět začala vzdalovat a od roku 2005 je rozdíl mezi nimi přibližně stejně velký. Lotyšsko bylo až do roku 2006 hodnoceno hůře než Litva, v letech 2007 a 2008 Litvu nakrátko předstihlo, poté se rozdíl mezi nimi opět zvýšil.

Nečlenské státy s výjimkou Běloruska byly od počátku hodnoceny hůře než pobaltské země. Moldavsku se v roce 2001 podařilo přiblížit hodnotě Lotyšska (rozdíl činil jen 0,3 bodu), pak se však opět začalo vzdalovat. Od roku 2005 je Moldavsko nejlépe hodnoceným nečlenským státem a hodnota jeho indexu se pohybuje na hranici 3 bodů. Rusko a Ukrajina mají v oblasti korupce podobný vývoj a hodnoty jejich indexů se nijak výrazně neliší. Zajímavý je vývoj Běloruska. Až do roku 2004 bylo hodnoceno výrazněji lépe než zbývající nečlenské země. V roce 2002 byl rozdíl mezi ním a Ruskem

2,1 bodu. Až do roku 2002 bylo hodnoceno stejně jako Litva, v roce 2003 mělo lepší výsledek než Lotyšsko, ale již v roce 2005 bylo hodnoceno na podobné úrovni jako Rusko a Ukrajina, na které setrvává do současnosti.

Výsledky TI opět potvrzují jednak výrazný náskok Estonska před ostatními postsovětskými státy a jednak skutečnost, že členské země EU dosahují lepších výsledků než ty zbývající, a tudíž se jim daří s korupcí účinněji bojovat.

Výsledky indexu CPI korespondují s výsledky indexu ekonomické svobody HF, kde je CPI základem pro hodnocení oblasti osvobození od korupce.

4.3 Doing Business Index

Ve zprávě Světové banky *Doing Business Index 2012* bylo hodnoceno celkem 183 zemí a data jsou z období červen 2010 až květen 2011. Hodnota hlavního indexu (stejně jako hodnoty dílčích ukazatelů) udává zároveň pořadí zemí.

Tabulka 9 uvádí hodnotu indexu, a tedy pořadí země za rok 2012, pořadí zemí v rámci EU (hodnoceno 26 států – bez Malty) a hodnotu indexu v předcházejícím roce 2011.

Z tabulky vyplývá, že pobaltské státy dosáhly v roce 2012 nízkého skóre a patří mezi prvních deset nejlépe hodnocených zemí EU. Před nimi se na

Tabulka č. 9 » *Doing Business Index 2012*

Země	Pořadí Doing Business 2012	Pořadí v EU	Pořadí Doing Business 2011
Lotyšsko	21.	7.	31.
Estonsko	24.	8.	18.
Litva	27.	9.	25.
Bělorusko	69.	–	91.
Moldavsko	81.	–	99.
Rusko	120.	–	124.
Ukrajina	152.	–	149.

Pramen: Doing Business 2012, vlastní úprava



- chází pouze Dánsko, Švédsko, Finsko, Německo, Velká Británie a Irsko a tudíž mají příznivější podmínky pro podnikání než některé „staré“ členské státy EU a patří mezi vůbec nejlépe hodnocené nové členské státy EU. Je třeba však upozornit na rozpor mezi indexem DB, který hodnotí pobaltské státy v rámci EU jako nadprůměrné, a indexem HF který je v oblasti svobody podnikání vnímá spíše jako podprůměrné členy EU. Příčinu lze hledat v čerpání dat z rozdílných zdrojů a metodikách měření. Zatímco *Doing Business* je hard data index, *Index ekonomické svobody* je založen jak na tvrdých, tak na měkkých datech.

Nečlenské země evropské části bývalého Sovětského svazu za pobaltskými republikami značně zaostávají, i když i tady lze vysledovat jisté rozdíly. Bělorusko, které je hodnoceno výrazněji hůře než pobaltské státy, dosáhlo lepšího výsledku než Rumunsko, Itálie a Řecko a umístilo se jen těsně za Českou republikou (64.). A Moldavsko, které za Běloruskem mírně zaostává, má lepší hodnocení než Itálie a Řecko. Členství v EU tedy automaticky nezaručuje lepší podmínky pro podnikání. Rusko a Ukrajina již za státy EU značně zaostávají a zejména na Ukrajině jsou podmínky pro podnikání velmi nepříznivé.

V rámci indexu DB jsou také monitorovány reformy, které se uskutečnily ve sledovaném období a které mají vliv na podnikatelské prostředí, a tudíž i na změnu hodnoty indexu. Nejvýraznější posun směrem vzhůru (o 22 míst) zaznamenalo oproti předchozímu období Bělorusko, kde došlo ke zjednodušení administrativy při převodu vlastnických práv, dále byla posílena ochrana investorů díky zavedení povinnosti zveřejňovat závěry jednání správních rad podniků a rovněž došlo ke zjednodušení daňového systému a odstranění několika poplatků. Na druhou stranu byla oslabena vymahatelnost smluv zkrácením lhůty pro vyřešení obchodních sporů. Výrazný posun (o 18 míst) zaznamenalo i Moldavsko, kde byly zjednodušeny podmínky pro zahájení podnikání, byl zlepšen informační systém o poskytovaných úvěrech, byla posílena vymahatelnost smluv zavedením funkce

soudních vykonavatelů a byla posílena práva věřitelů.

Rusko zlepšilo své postavení o 4 místa. Reformy se týkaly snížení nákladů na získání elektrické přípojky, zjednodušila se registrace vlastnictví půdy, snížilo se množství dokumentů, a tedy i nákladů nutných pro import, a byla zavedena elektronická kartotéka obchodních smluv. Na druhou stranu byly zvýšeny odvody sociálního pojištění pro zaměstnavatele. Ukrajina si naopak o několik míst pohoršila, ačkoliv se tam ve sledovaném období zjednodušily podmínky pro zahájení podnikání, sjednotila a zjednodušila daňová legislativa, zlepšila vymahatelnost smluv a posílila práva věřitelů. Na druhou stranu se kvůli zavedení dodatečných kontrol zhoršily podmínky pro import. Z členských zemí zaznamenalo největší posun Lotyšsko, které dokonce předstihlo do té doby vedoucí Estonsko. Nejvýznamnější reformy provedené ve sledovaném období se týkaly zjednodušení podmínek pro zahájení podnikání a získání elektrické přípojky, byla zavedena elektronická registrace do daňové databáze a přijat nový insolvenční zákon. Litva na jedné straně zlepšila ochranu investorů a zjednodušila proceduru reorganizace, na straně druhé ztížila technické podmínky pro získání elektrické přípojky. Estonsko naopak zaznamenalo největší propad, když dočasně zvýšilo daňové zatížení firem (Světová banka, 2012).

Tabulka 10 a graf 11 obsahují vývoj pořadí zemí v indexu DB od roku 2006 až do roku 2012. Z historických hodnot indexu DB je již od roku 2006 zřejmý náskok pobaltských zemí, v nichž byly podmínky pro podnikání od počátku hodnoceny jako velmi příznivé. Na rozdíl od předchozích indexů zde není tak výrazný náskok Estonska. Z nečlenských zemí je od počátku nejhůře hodnocena Ukrajina, jejíž pozice se neustále zhoršuje. Rusko zaznamenalo poměrně výrazný propad v umístění mezi lety 2006 až 2009, od tohoto roku se hodnota indexu pohybuje kolem 120. Moldavsko se nejprve propadlo až na pořadí kolem stého místa, v posledním hodnocení ale došlo opět k výraznějšímu zlepšení. Největší výkyvy jsou zaznamenány u Bělo-

Tabulka č. 10 » Vývoj pořadí zemí v indexu DB od roku 2006

Země	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Bělorusko	106.	129.	110.	85.	58.	91.	69.
Estonsko	16.	17.	17.	22.	24.	18.	24.
Lotyšsko	26.	24.	22.	29.	27.	31.	21.
Litva	15.	16.	26.	28.	26.	25.	27.
Moldavsko	83.	103.	92.	103.	94.	99.	81.
Rusko	79.	96.	106.	120.	120.	124.	120.
Ukrajina	124.	128.	139.	145.	142.	149.	152.

Pramen: www.doingbusiness.org, vlastní úprava

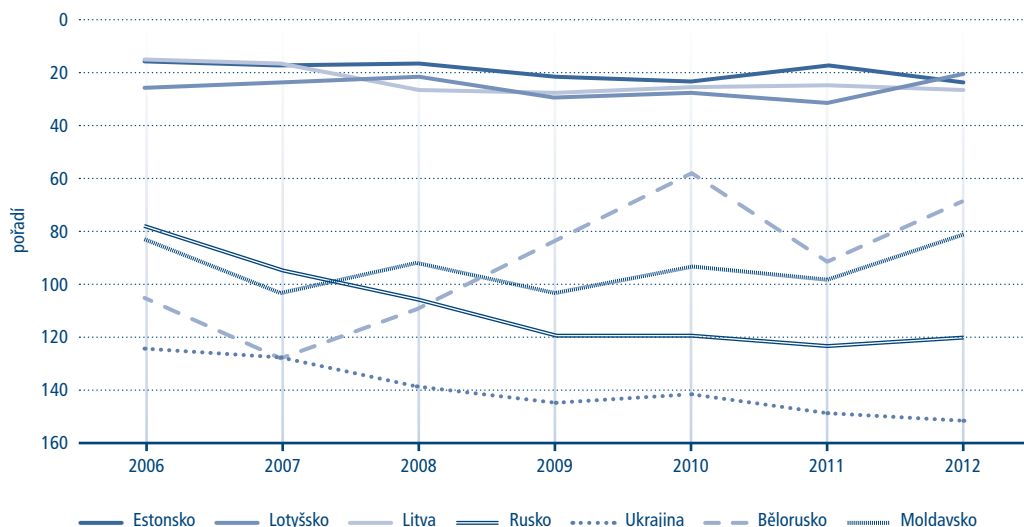
ruska, které se ze 106. místa v roce 2006 nejprve propadlo až na 129. pozici v roce 2007, do roku 2010 se neustále zlepšovalo a dosáhlo 58. místa ve světovém žebříčku, následující rok se opět zhouplo zpět až na 91. pozici, ale v roce 2011 se trend vrací ke zlepšování jeho podmínek pro podnikání. V posledních letech patří Bělorusko v rámci analyzované skupiny mezi nejlépe hodnocené nečlenské státy. Hodnoty indexu DB potvrdily náskok pobaltských, a tedy členských zemí EU před ostatními postsovětskými státy. Všechny pobaltské státy jsou hodnoceny poměrně příznivě, tudíž podmínky pro podnikání jsou zde dobré. Na rozdíl od indexů ekonomické svobody a CPI zde není tak výrazný odstup Estonska a všechny tři země jsou srovnatelné. Nečlenské státy sice celkově zaostávají, nicméně v některých dílčích oblastech se jim daří lépe než pobaltským republikám a některým zemím EU. Hlavním problémem těchto zemí je nepřehledná a nákladná administrativní, projevující se velkým objemem požadovaných dokumentů a množstvím času a nákladů potřebným na jejich vyřízení.

Estonsko má velmi příznivé podmínky pro zahraniční obchod a jeho silnou stránkou je i jednoduchá daňová soustava. Slabou stránkou je horší vymahatelnost smluv zejména čas a počet administrativních úkonů. Lotyšsko – podle posledního hodnocení nejlepší z pobaltských států – má vynikající podmínky pro získávání úvěrů a zahraniční

obchod. Vymahatelnost smluv i návratnost vložených prostředků při vyhlášení insolvence je hodnocena poměrně příznivě. Nejhorší hodnocení Lotyšsko obdrželo za vyřízení povolení na výstavbu skladových prostor. V Litvě je složitější zahájení podnikání, naopak převod a registrace vlastnických práv jsou hodnoceny lépe. Stejně příznivé hodnocení je i v oblasti vymahatelnosti smluv. Bělorusko je i přes stávající nedemokratický režim nejlépe hodnoceným nečlenským státem. Nicméně dosažené hodnoty jsou dosti rozdílné. Zatímco v některých oblastech země dosahuje výborných výsledků (např. zahájení podnikání, získání stavebního povolení, registrace vlastnictví a vymahatelnost smluv) a překonává i členské země EU, v jiných je hodnocení slabší (např. získávání úvěrů, daňové regulace a zahraniční obchod). Moldavsko se často pohybuje uprostřed žebříčku hodnocených zemí. Nejlépe jsou hodnoceny registrace vlastnictví, vymahatelnost smluv a poskytování úvěrů. Naopak získání stavebního povolení a elektrické přípojky je poměrně složité. Rusko příliš příznivé podmínky pro podnikání nemá. Jak už bylo uvedeno, hlavním problémem je náročná a nepřehledná byrokracie, která s sebou nese i zvyšování nákladů. Zahájení podnikání, získání stavebního povolení i elektrické přípojky je poměrně složité, ochrana investorů je slabá a daňová regulace vysoká. Podmínky pro zahraniční obchod nejsou příliš příznivé. Jedinou oblastí, kde Rusko vyniká a jeho



→ Graf č. 11 » Vývoj pořadí zemí v indexu DB od roku 2006



Pramen: www.doingbusiness.org, vlastní úprava

hodnocení je lepší než u řady členů EU, je vymahatelnost smluv. Podmínky pro podnikání na Ukrajině jsou hodnoceny velmi nepříznivě (kromě dostupnosti úvěrů a vymahatelnosti smluv), země se zpravidla pohybuje na posledních místech celosvětového žebříčku a zaostává i za Běloruskem, Moldavskem a Ruskem.

5. Komparace zvolených indexů – shrnutí a závěr

V tabulce 11 jsou shrnuty hodnoty všech indexů a dat týkající se hospodářského vývoje za rok 2010. Tento rok je možné označit jako „pokrizový“ rok, za který jsou k dispozici data ke všem vybraným ukazatelům s výjimkou indexu Fraser Institute, který byl naposledy zveřejněn k roku 2009. Hodnoty zbývajících indexů jsou vybrány tak, aby zahrnovaly data popisující situaci v roce 2010.

Z tabulky 11 i z předchozího porovnávání je zřejmé, že v rámci všech sledovaných ukazatelů jsou lépe hodnoceny pobaltské země – tedy členské státy EU. Zbývajících zemí více či méně zaostá-

vají, i když v rámci některých dílčích ukazatelů se jim daří přiblížit se vyspělým státům.

Pobaltské státy byly zpravidla lépe hodnoceny již od počátku jejich vzniku zkraje 90. let, ačkoliv jejich náskok nebyl hned tak výrazný, jako je v posledních letech. I tyto země prošly na počátku devadesátých let obdobím hlubokého hospodářského propadu (výraznějšího než např. v Rusku) a hyperinflací včetně problematické privatizace, musely se zbavit závislosti na Rusku a radikálně přebudovat strukturu celého hospodářství. Již během procesu vyhlášení nezávislosti se pobaltské státy snažily důrazně vymanit ze sovětského, respektive ruského područí, a to jak politicky, tak ekonomicky i kulturně, a přihlášily se k evropským hodnotám, což zajisté významně přispělo k jejich lepším výsledkům. Stejně tak zájem o členství v EU, NATO a dalších uskupeních je od poloviny devadesátých let nutil reformovat legislativu tak, aby odpovídala evropským normám. Největších úspěchů pobaltské země dosahují v oblasti svobody podnikání, kdy leckdy předstihnou i vyspělejší a bohatší evropské země. Příznivé podni-

katelské prostředí je samozřejmě významným signálem i pro zahraniční investory. Slabou stránkou zůstává zejména korupce a horší kvalita právního prostředí.

Z pobaltských států dosahuje nejlepších výsledků **Estonsko**. V oblasti politických a občanských práv a svobod (index HF) je hodnoceno jako bezproblémová země, v rámci ekonomické svobody (indexy FI a FH) i v rámci podmínek pro podnikání (index DB) vykazuje nadprůměrné výsledky; je na tom lépe než některé původní země EU a patří mezi nejlépe hodnocené státy světa. Bolavým problémem zůstává korupce, kde je hodnota indexu stále příliš nízká. Na toto jinak výsadní postavení Estonska má zřejmě vliv několik faktorů. Estonsko v roce 1992 přijalo plán transformace, ve kterém kladlo důraz nejen na dosažení ekonomické stability, ale i na reformu legislativní a institucionální, na technologický pokrok, který zjednoduší a zprůhlední administrativu, a zejména na dodržování zákonů a pravidel. Další roli zde sehrály historické a kulturní faktory: Estonsko mělo potřebu ostře se vymezit vůči ruskému vlivu. Estonci jsou ugrofinský národ – nejsou příbuzní s Litevci a Lotyšy patřícími mezi baltské národy, ale s Finy, které považují za svůj vzor. A již tradičně mají velmi dobré vztahy i k ostatním severským národům, které se umísťují v hodnocení institucionální kvality na předních místech.

Na druhém místě se zpravidla pohybuje **Litva**, i když její výsledky jsou u řady ukazatelů srovnatelné s Lotyšskem. Velmi dobrých výsledků dosahuje Litva v oblasti ekonomické svobody, index DB ji dokonce hodnotí lépe než některé vyspělejší evropské země. Problematickou opět zůstává vysoká míra korupce, horší hospodářské výsledky a nižší životní úroveň, než je ve vyspělých evropských ekonomikách – společně s Lotyšskem, Bulharskem a Rumunskem patří mezi nejchudší země EU.

Nejslabším z trojice pobaltských zemí je **Lotyšsko**, ačkoliv v posledním hodnocení jednoduchosti podnikání bylo nejlépe hodnoceným postsovětským státem, dokonce na sedmém místě v EU. Hlavním problémem Lotyšska bylo přehřátí ekonomiky v polovině prvního desetiletí a následná ekonomická krize v letech 2008–2009, jejíž důsledky se promítly i do hodnocení institucionální kvality.

Nečlenské státy EU jsou vybranými ukazateli institucionální kvality hodnoceny hůře než členské země, i když v některých dílčích oblastech se jim daří přiblížit se vyspělým ekonomikám. Na rozdíl od pobaltských států se Bělorusku, Moldavsku a Ukrajině nepodařilo vymanit z ruského politického, ekonomického i kulturního područí, a tudíž o hlubší spolupráci s EU, či dokonce o členství zatím výrazněji neusilují. Také se zde nabízí tolik diskutovaná otázka, zda vyšší ekonomická úroveň

Tabulka č. 11 » Údaje za rok 2010

Země	FI 2009 (MAX 10) (pořadí)	FH (MAX 10)	HF (MAX 100)	CPI (MAX 10)	DB (pořadí)
Bělorusko	–	7 6 N	47,9	2,5	91.
Estonsko	7,52 (15.)	1 1 S	75,2	6,5	18.
Litva	7,40 (24.)	1 1 S	71,3	5,0	25.
Lotyšsko	6,92 (60.)	2 2 S	65,8	4,3	31.
Moldavsko	6,29 (96.)	3 3 ČS	55,7	2,9	99.
Rusko	6,55 (81.)	6 5 N	50,5	2,1	124.
Ukrajina	5,70 (120.)	3 3 ČS	45,8	2,4	149.

Pramen: vlastní zpracování



- ➔ musí vždy nutně souviset s občanskou a politickou svobodou.

U **Ruska** je zřejmý rozpor mezi dosahovanými hospodářskými výsledky a hodnocením institucionální kvality. Hospodářský růst v letech 1999 až 2008 činil průměrně 6,9 % ročně, výší HDP na hlavu se Rusko vyrovná pobaltským státům a v posledních letech patří do první desítky nejsilnějších ekonomik světa. I přes dosažené hospodářské výsledky je Rusko hodnoceno jako nedemokratická a nesvobodná země (FH), která je ovládána korupcí (CPI) a kde nejsou příliší příznivé podmínky pro podnikatele (DB). Podle těchto tří indexů jsou rozdíly mezi Ruskem a státy EU značné. Jedním z možných vysvětlení je fakt, že Rusko mělo nejvýhodnější „startovní pozici“, neboť jeho hospodářství nebylo po rozpadu orientováno tak jednostranně jako u zbývajících států. Rovněž má značné zásoby ropy a zemního plynu a dalších nerostných surovin, které se značnou měrou podílí na vytváření ruského bohatství. Toto bohatství není rovnoměrně rozděleno mezi ruské obyvatelstvo, ale zpravidla zůstává v rukou vlivných oligarchů. Indexy HF a FI nicméně ukazují, že se Rusku v některých dílčích oblastech i přes výše uvedené nedostatky daří přiblížit se vyspělejším zemím. Podle indexu HF je Rusko sice ekonomicky nesvobodná země, ale v dílčích oblastech fiskální svobody a svobody pracovního trhu je hodnoceno lépe, než některé země EU. Podobně hodnocení FI z roku 2009 přiřadilo Rusku stejnou hodnotu indexu jako např. Řecku.

Podobné rozpory lze nalézt i u **Běloruska**. Bělorusko sice nedosahuje takové úrovně HDP na hlavu, jako má Rusko, ale od roku 1996 jeho ekonomika stabilně roste a ani v krizovém roce 2009 se nedostala do záporných čísel. Nejhůře je Bělorusko hodnoceno indexem FH, který jej zařadil mezi totalitní a nedemokratické země. S tím koresponduje vysoká úroveň korupce (CPI). Podle indexu HF je Bělorusko utlačovatelským státem. Naproti tomu podmínky pro podnikání nejsou hodnoceny tak nepříznivě, v posledních letech se Bělorusko značně zlepšilo a předstihlo i některé

státy EU. Pozitivně jsou vnímány oblasti, které se týkají zakládání firmy, ale i vymahatelnosti smluv.

Moldavsko má nejnižší HDP na hlavu z postsovětských evropských zemí, ale i přesto prošlo v letech 2000–2008 obdobím stabilního ekonomického růstu. Hlavním problémem kromě chudoby zůstává složitá vnitropolitická situace, ekonomická a surovinová závislost na Rusku a nerozvinutá infrastruktura. Přesto je z hlediska institucionální kvality s výjimkou indexu FI nejlépe hodnocenou nečlenskou zemí. Navíc se Moldavsku, které mělo nejhorší výchozí podmínky, podařilo dosáhnout u řady indexů nejvýraznějšího zlepšení. Index FH Moldavsko hodnotí jako částečně svobodnou zemi, kde v posledních dvou letech došlo k mírnému zlepšení. Podle HF je Moldavsko nesvobodnou zemí s podobným výsledkem, jako má Řecko. Korupce zůstává stále velkým problémem, i když i v tomto ukazateli je na tom Moldavsko nejlépe z nečlenských států. Podmínky pro podnikání jsou lepší než v Itálii a Řecku a navíc došlo v posledních letech v této oblasti k výraznému zlepšení.

Ukrajina se naopak pohybuje na konci všech žebříčků. K určitému zlepšení došlo v době vlády Juščenka, kdy se zdálo, že se Ukrajina více přikloní k evropské integraci. Po nástupu prezidenta Janukovyče ale byly tyto snahy zastaveny a navíc se začaly projevovat některé nedemokratické tendence podobné režimům v Rusku a Bělorusku, což vedlo i ke zhoršení hodnocení institucionální kvality. Nejvíce je to patrné u indexů FH, CPI a DB. Ekonomická svoboda je velmi omezená, podmínky pro podnikání jsou na Ukrajině nepříznivé a navíc je země promořena korupcí, což samozřejmě odrazuje jak zahraniční investory a zájemce o obchodní spolupráci, tak omezuje rozvoj vlastního svobodného podnikatelského prostředí. I přes to Ukrajina stejně jako ostatní sledované ekonomiky prošla v letech 2000 až 2008 obdobím ekonomického růstu, i když její výsledky byly velmi nevyrovnané (např. 12,1 % v roce 2004 a 2,7 % v následujícím roce).

V rámci všech sledovaných ukazatelů je zřejmé, že Lotyšsko, Litva a Estonsko zapojené do evrop-

ského integračního procesu dosahují lepší výsledky v hodnocení institucionální kvality než státy, které do evropského integračního procesu zapojení nejsou. Analýza jednotlivých ukazatelů prokázala, že země, které po rozpadu sovětského impéria měly stejné ekonomické startovní podmínky, se nevyvíjely stejně. Ty státy, které se aktivně přihlášily k evropským demokratickým hodnotám a integračnímu procesu a později se k němu i skutečně připojily, mají lepší nejen ekonomické výsledky, ale také kvalita institucí je u nich na daleko vyšší úrovni. Tomuto hodnocení se vymyká pouze Rusko, které však mělo a má jinou ekonomickou i politickou pozici. Předložená analýza potvrzuje tyto obecné závěry:

1. Evropská integrace poskytuje členským zemím lepší institucionální rámec pro zlepšování kvali-

ty domácích institucí a tím i příznivější podmínky pro ekonomickou aktivitu domácích a zahraničních subjektů, které se podílejí na hospodářském rozvoji země.

2. Tradiční neoklasická ekonomie, ze které vycházely původní koncepty transformace ekonomik zemí střední a východní Evropy, příliš neuvažuje důležitost informací zabývající se problémy správy, institucionální a legislativní infrastrukturou, která je nezbytná pro efektivní fungování tržní ekonomiky.
3. Startovní podmínky hrají zásadní roli (srov. selhání tzv. Washingtonského konsenzu).
4. Země zapojené do integračních procesů obvykle citlivěji reagují na pozitivní či negativní změny ve vývoji světového hospodářství.

LITERATURA A PRAMENY

1. Beck, T., Laeven, L. (2005): *Institutional Building and Growth in Transition Economies*. World Bank Policy Research Working Paper, 3657. [online]. Dostupné z: http://www.wds.worldbank.org/servlet/WDSCContentServer/WDSP/IB/2005/07/06/000016406_20050706094358/Rendered/PDF/wps3657.pdf
2. Doing Business (2012): *Doing Business 2012: Doing Business in a More Transparent World*. 1st edition. Washington, D. C.: The World Bank, ISBN 978-0-8213-8833-4
3. Freedom House (2012): *Freedom in the World 2012*. [online]. 1st edition. Dostupné z: <http://www.freedomhouse.org/report/freedom-world/freedom-world-2012>
4. Gwartney, J., Lawson, R., Hall, J. (2011): *Economic Freedom in the World: 2011 Annual Report*. 1st edition. Fraser Institute, ISBN 978-0-88975-252-8
5. World Bank (2012): *Indicators 2012*. [online]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/indicator>
6. Kadeřábková, A., Žák, M. (2002): *Politicko-ekonomické faktory hodnocení transformace*. In: Spěváček, V. et al.: *Transformace české ekonomiky: politické, ekonomické a sociální aspekty*. 1. vydání. Praha: Linde, s. 31–70, ISBN 80-86131-32-7
7. Keefer, P. (2005): *Democratization and Clientelism: Why are Young Democracies Badly Governed?* Washington, D. C.: World Bank. Dostupné z: <http://www.openknowledge.worldbank.org/handle/10986/8940>
8. Knell, M., Srholec, M. (2007): *Emerging varieties of capitalism in Central and Eastern Europe*. In: Lane, D., Myant, M. (eds.): *Varieties of capitalism in post-communist countries*. 1st edition. Palgrave Macmillan, 288 p., ISBN 978-1403996411
9. Kočenda, E. (2001): *Macroeconomic Convergence in Transition Economies*. Journal of Comparative Economics, No. 32, pp. 1–23
10. Kočenda, E. (2005): *Pilgrims to the Eurozone: How Far, How Fast?* Prague: CERGE-EI, Working Paper, No. 279



- 11. Kutan, A., Yigit, T. (2004): *Nominal and Real Stochastic Convergence of Transition Economies*. Journal of Comparative Economics, No. 32, pp. 23–36
- 12. Miller, T., Holmes, K. R., Feulner, E. J. (2012): *2012 Index of Economic Freedom*. 1st edition. Washington, D. C.: The Heritage Foundation and Dow Jones & Company, Inc., ISBN 978-0-89195-283-1
- 13. Mlčoch, L., Machonin, P., Sojka, M. (2000): *Ekonomické a společenské změny v české společnosti po roce 1989 (alternativní pohled)*. 1. vydání. Praha: Nakladatelství Karolinum, ISBN 80-246-0119-2
- 14. Olson, M. (1996): *Distinguished Lecture on Economics in Government: Big Bills Left on the Sidewalk. Why Some Nations are Rich, and Others Poor*. Journal of Economic Perspectives, Vol. 10, No. 2, pp. 3–24
- 15. Transparency International ČR (2011): *Výroční zpráva 2011*. [online]. Dostupné z: http://www.transparency.cz/doc/zakladni_dokumenty/TIC_Vyrocní_zprava_2011.pdf
- 16. Transparency International ČR (2010): *Index vnímání korupce CPI 2010: Otázky a odpovědi*. [online]. Dostupné z: http://www.transparency.cz/doc/publikace/indexy/CPI_2010/CPI2010_FAQ_cz.pdf
- 17. Voight, S. (2008): *Institucionální ekonomie*. 1. vydání. Praha: Alfa Nakladatelství a Liberální institut, 236 s., ISBN 978-80-87197-13-4
- 18. Žák, M. a kol. (2010): *Konkurenční schopnost České republiky*. 1. vydání. Praha: Linde, ISBN 978-80-86131-87-0

KLÍČOVÁ SLOVA

institucionální kvalita, ekonomická svoboda, korupce, Doing Business, východní Evropa

ABSTRACT

New trends in economics are increasingly concerned with alternative indicators of the economic level, because it has started to be obvious that economic development has a significant impact other than purely economic factors. The article is based on the central hypothesis of the new institutional economics that growth and development depend critically on the current applicable institutions. The study compares the differences in development between the countries of the Eastern European region, which joined the European Union (i.e. Estonia, Lithuania and Latvia) and the remaining European countries (Russia, Ukraine, Moldova and Belarus), in terms of a number of selected indicators of institutional quality. Based on data analysis, it is clear that membership in the European Union has helped the selected countries to better cope with the legacy of their totalitarian past. It also has a positive impact on improving the quality of the institutional environment and the resulting economic, political, social and cultural development.

KEYWORDS

institutional quality, economic freedom, corruption, Doing Business, Eastern Europe

JEL CLASSIFICATION

A10, E66, O43, P52



Inovace v oblasti patentového práva

► JUDr. Jitka Mráčková, CSc. » Provozně ekonomická fakulta České zemědělské univerzity v Praze

- * V podmínkách globalizace a s přechodem ke znalostní ekonomice vzrostla úloha inovací jako konkurenční výhody pro podniky, jednotlivé země i jejich integrační seskupení. Pokud chtějí být podniky z členských států EU nadále konkurenceschopné, nemohou tedy již spoléhat jen na cenovou konkurenci. V tomto kontextu rostoucí pozornosti k inovacím jako konkurenční výhodě nabývá na významu pro podnikatelské subjekty i využití efektů spočívajících v průmyslových právech. Společným rysem pro všechna průmyslová práva je to, že jejich vlastníků či majitelům umožňují zabránit nepovolenému použití nehmotného majetku s potenciální komerční hodnotou jinými subjekty, ať už se jedná o ochranu nápadu technického řešení, z něhož vychází produktová nebo procesní inovace, anebo o označení původu produktu směřované pro rozhodování spotřebitele.

Strategické zájmy na úrovni EU, jejích členských států a podniků zahrnují tak potřebu vytvoření účinného systému silných a rychle dostupných práv k průmyslovému vlastnictví s cílem ochrany evropských inovací a udržení a dále posílení konkurenceschopnosti ve světové ekonomice [1]. V rámci EU se podařilo postupně na úrovni Společenství zajistit ochranu většiny registrovaných práv k průmyslovému vlastnictví. Určitým nedostatkem zmiňovaným a diskutovaným již řadu let bylo však vytvoření unijního patentu. Přitom právě patenty by měly působit jako určitý ka-

talyzátor inovací a v oblasti patentového práva by tak měla být přijímána opatření výrazněji podporující inovace. Stávající evropský patent má z hlediska patentového řízení, po nákladové a administrativní stránce pro podniky dosud řadu nevýhod, které se nepříznivě projevují stále více v současných podmínkách, kdy sehrávají stále důležitější inovativní roli malé a střední podniky a i veřejné výzkumné organizace včetně univerzit. Navíc je nutno hledat určitý kompromis mezi nabídkou výlučného práva a potřebou šíření nových výrobků a procesů, aby práva k průmyslovému vlastnictví měla i do budoucna hospodářský a sociální přínos.

1. Strategie podnikatelských subjektů a patenty

V posledních letech výrazně vzrostla ze strany podnikatelských subjektů poptávka po patentech, ochranných známkách a jiných zapsaných právech. Důležité však zůstávají i další způsoby ochrany, jako např. obchodní tajemství. Svou roli má zde přirozeně časový náskok před konkurenty. V oblasti informačních a komunikačních technologií navíc vedle sebe nyní existují obchodní modely založené na vlastnických právech a modely na bázi otevřených zdrojů.

V podmínkách globalizované ekonomiky si pak podnikatelské subjekty stále více pronikající na zahraniční trhy uvědomují, že pouhá patentová pří-



→ hláška na území daného národního státu a její kladné vyřízení znamená zajištění ochrany jen na území tohoto státu. Průmyslově právní ochrana je totiž založena na principu teritoriality a lze se jí domáhat pouze na těch územích, kde byla úředně registrována její konkrétní práva. Proto se přihlašování technických řešení v zahraničí stává součástí podnikových strategických úvah. Podnikatelské subjekty, které exportují, jsou dokonce zavedeny na určitém teritoriu a dosáhly na něm relevantního tržního podílu a nechtějí tento trh opustit, mají přirozeně zájem chránit své významné produktové inovace, ale i další průmyslově právní předměty. Průmyslově právní ochrana technického řešení, na němž jsou založeny inovované výrobky, umožňuje podnikatelskému subjektu dosáhnout při jejich nabídce výsadního postavení na trhu a tím i celkové posílení tržní pozice a s tím spojené vyšší obraty a zisky. Ochrana předmětů průmyslových práv umožňuje jejich majiteli využívat výlučně tato práva, tedy konkrétně prodávat na daném teritoriu výhradně své zboží s využitím této ochrany. V případě, že by některý jiný podnikatelský subjekt jeho práva porušil, může se dotčený domáhat (např. soudní cestou) zákazu porušování práv, příp. náhrady mu vzniklé škody a přiměřeného zadostiučinění. Nicméně při rozhodování o zajištění ochrany by také měl podnikatelský subjekt vzít v úvahu, o jak významnou inovaci jde a dále, jaký je životní cyklus nových výrobků v odvětví či oboru, v němž podniká (viz např. vysoká frekvence inovací a relativně krátký životní cyklus nových produktů v oblasti informačních a komunikačních technologií). Tato úvaha má svůj racionální smysl s ohledem na náklady patentové ochrany (včetně případných soudních sporů), délku celého procesu řízení o patentové přihlášce i rychlost práce příslušných soudů v dané zemi. Cestu uvedenou právní ochrany lze zvažovat i jako součást firemní exportní strategie při vstupu na zcela nový trh, který se podle marketingových analytických studií ukazuje pro firmu jako významná obchodní příležitost. V tomto případě je ovšem nutno počítat i s určitým tržním a obchodním rizikem. Pro podnik se může pak zís-

kání patentové ochrany v zahraničí stát i prestižní záležitostí podporující jeho image jako inovativního podniku.

Kromě podpory exportních záměrů jsou častým důvodem pro rozhodnutí o zajištění zahraniční ochrany technického řešení i licenční záměry podnikatelského subjektu v kontextu jeho celkové finanční strategie. Své výnosy může chtít podnik dosáhnout též poskytnutím práv k technickému řešení dalším subjektům (např. formou licenční smlouvy). V tomto případě by však měl podnik v zahraničí již znát vážného zájemce o takové řešení. Jinak by podnikatelský subjekt měl provést rozsáhlé nabídkové akce s využitím všech možných prostředků v době, kdy může ještě využívat lhůt práva přednosti (viz Pařížská unijní úmluva, Smlouva o patentové spolupráci ad.). V té době, pokud nejsou dostatečné signály zájmu o příslušné technické řešení, existuje ještě možnost uspořit finanční prostředky včasným odstoupením od zajišťování zahraniční průmyslově právní ochrany. Samozřejmě, že při této nabídce nezveřejňuje příslušný podnikatelský subjekt podstatu vlastního technického řešení, ale zaměřuje se na charakteristiku vlastností a funkcí daného produktu a prezentuje s nimi spojené očekávané dosažené zajímavých ekonomických výsledků. V každém případě je však rozhodnutí o zahraniční průmyslově právní ochraně z licenčních důvodů podnikatelsky rizikové. Spíše se s ním v podnikatelském sektoru můžeme ve světě tak setkat ve vazbě na konkrétní exportní záměry.

U přihlášek o zahraniční patentovou ochranu vycházejí obvykle většinou z licenčních důvodů pak takové subjekty jako výzkumné organizace, univerzity a vysoké školy, které nedisponují většinou vlastními výrobními kapacitami a jejichž primární funkcí nejsou podnikatelské činnosti. Nicméně mohou to být v jejich případě (a v poslední době v České republice stále častěji) též důvody vyplývající z hodnotících kritérií veřejné podpory těchto institucí nebo i důvody týkající se šíření image jejich tvůrčího potenciálu.

Patenty nemají přínos jen pro své majitele (ros-

toucí podíl na trhu, počáteční efekt obvykle vysokých cen v období výhradního práva na trhu apod.), ale slouží i vlastnímu rozvoji a šíření znalostí v ekonomice. Přestože příslušný podnikatelský subjekt může kvůli patentu svého konkurenta ztratit podíl na trhu, může ale těžit z dalších nových technologických možností plynoucích ze zveřejněných vynálezů a současně ušetřit náklady vlastního výzkumu a vývoje v již vyřešené problematice. Průmyslové vlastnictví může tedy iniciovat i další tvorbu inovací a mít pozitivní dopad na hospodářskou soutěž, pokud jsou důsledně uplatňována její pravidla zabrahující zneužívání práv. Příkladem kladného dopadu průmyslového vlastnictví na hospodářskou soutěž je také vytváření tzv. technologických poolů v oblasti patentů, které snižují transakční náklady a omezují kumulaci licenčních poplatků [2]. Vytvoření tohoto poolu umožňuje pořídit si licenci na technologie v něm zahrnuté na jednom místě. V případech, kdy jsou nabyvatelům licence trvale poskytovány navíc služby v souvislosti s používáním licencované technologie, může společné udělení licence a poskytování služeb vést k dalšímu snížení nákladů.

S problematikou patentů v podmínkách zrychlené frekvence inovací a zkracování životního cyklu produktů, zejména pak v oblasti informačních a komunikačních technologií, souvisí těsně i volba určité podnikatelské inovační strategie. Po většinu 20. století vycházel strategický management firmy a jeho klasické podnikatelské strategie z modelu uzavřených inovací. Tento model se opírá o následující předpoklady:

- úspěšná je inovace realizovaná plně pod kontrolou firmy;
- firma musí získávat nejlepší lidi a mít vlastní nápady (jen s nimi bude první na trhu a bude nabízet nejúspěšnější produkty);
- firma musí posilovat vlastní výzkum a vývoj k překonání inovační mezery;
- firma musí patentovat a snažit se pečlivě hlídat před konkurencí své duševní vlastnictví.

V posledním desetiletí se však prosazuje tzv. model otevřených inovací (open innovation), kdy

firmy využívají jak interní, tak i externí nápady a čerpají ze zvýšené mobility vysoce kvalifikovaných lidí s velkými zkušenostmi (viz H. W. Chesbrough) [3][4]. S tímto modelem jsou spojeny i tzv. otevřené inovační strategie.

V podstatě existují tři hlavní důvody vyvolávající zájem o model otevřených inovací. Prvním důvodem je skutečnost, že obvykle nejlepší myšlenky vedoucí k inovacím pocházejí z vnějšího prostředí podniku (od zákazníků a z širší diskuse expertů, která není součástí vnitřního procesu řízení). Tuto skutečnost lze posílit i aktivním marketingem. Druhý důvod souvisí s rozšířeným outsourcingem některých podnikových činností, které nemají charakter klíčových aktivit hlavního byznysu a mohou být zajištěny efektivněji mimo podnik. To však vyžaduje citlivý přístup s ohledem na určité riziko ohrožení znalostního jádra podniku. A konečně třetím důvodem je, že podnikatelské subjekty využívají stále více nové formy získávání nápadů z vnějšku (např. prostřednictvím patentových a bibliometrických rešerší, internetu, nových sociálních sítí apod.).

Ve srovnání s modelem uzavřených inovací jsou charakteristickými odlišnými rysy modelu otevřených inovací především:

- celkový postoj k inovacím, kdy jsou různí partneři zapojováni do tvorby inovací a s nimi spojených procesů (s výsledným produktem pomohou i samotní zákazníci, dodavatelé či distributoři);
- jiný postoj ke zdokonalení byznysu (různí partneři přinášejí různé know-how, zdroje a kapacity a tedy pomáhají zlepšit procesy, produkty, tržní pozici a následně ekonomické výsledky daného podniku);
- jiný postoj k maximalizaci zisku (být první na trhu znamená mít nejvyšší zisk na rozdíl od toho mít nejdříve patent jako předpoklad nejvyššího zisku);
- jiný postoj k výzkumu a vývoji (nestavět jen na vlastním výzkumu a vývoji, ale využívat ve větší míře i externí výzkum a vývoj s cílem dosahovat komplexnějších a efektivnějších řešení);



- jiný postoj k riziku (budováním nových kapacit se zvyšuje schopnost přebírat nová rizika);
- jiný postoj k trhu založený na hledání nejlepšího obchodního modelu pro podnik (uzavřený model staví prioritně na nejlepších produktech pro trh).

Na druhé straně nelze přehlédnout určité bariéry prosazování strategie otevřených inovací v současné době, jimiž jsou zejména:

- řízení podniku, které není inovačně a marketingově zaměřeno; jeho strategie, firemní kultura a styl řízení nepodněcující kreativitu a inovativnost;
- obavy managementu z odhalení svého nepatentovaného klíčového know-how, které může vést k posílení konkurentů (zvláště se vyskytující v případě malých a středních podniků);
- rozmanitost účastníků otevřených inovačních týmů jako zdroj nedorozumění, úniku informací, divergence cílů a hodnot nebo ztráty kontroly nad procesy [5];
- legislativní problémy a nedostatky, málo flexibilní judikatura.

Jako příklad z oblasti otevřených inovací lze uvést vývoj softwaru, kdy před vydáním ostré verze programu je uvolněna jeho zkušební (testovací)

vých myšlenek o dalším možném vývoji informačních technologií; přístupy uplatněné při vývoji mapové technologie Google, uplatnění modelu otevřených inovací firmami Nokia, Sun Microsystems apod. Poměrně příznivé ale z tohoto krátkého výčtu je, že se k tomuto modelu obracejí především velké podniky s již vedoucím postavením na daném trhu.

Nicméně na druhé straně se v podmínkách globalizace posiluje naopak zájem o patenty s co nejširším účinkem ochrany v zahraničí. V tomto ohledu je nutno uvést institut evropské patentové přihlášky a nyní zejména připravovaný evropský patent s jednotným účinkem.

2. Evropský patent s jednotným účinkem

Cesta k evropskému patentu s jednotným účinkem (unijnímu patentu) byla záležitostí několika desetiletí. Současný evropský patentový systém je založen na Úmluvě o udělování evropských patentů z roku 1973 [6], ke které postupně přistoupilo 38 členských států včetně České republiky, která se stala členským státem v roce 2002. Na základě této Úmluvy pak zahájil činnost Evropský patentový úřad se sídlem v Mnichově (European Patent Offi-

V podmínkách globalizované ekonomiky si podnikatelské subjekty stále více pronikající na zahraniční trhy uvědomují, že pouhá patentová přihláška na území daného národního státu a její kladné vyřízení znamená zajištění ochrany jen na území tohoto státu. Průmyslově právní ochrana je totiž založena na principu teritoriality a lze se jí domáhat pouze na těch územích, kde byla úředně registrována její konkrétní práva. Proto se přihlašování technických řešení v zahraničí stává součástí podnikových strategických úvah.

verze zkušenějším uživatelům, kteří pomohou „vychytat“ všechny nedostatky. V kontextu modelu otevřených inovací lze uvést např. IBM a jeho Innovation Jam, který představuje online brainstorming za účasti klientů, konkurentů i rodinných příslušníků zaměstnanců s cílem hledání no-

ve – EPO). Udělení evropského patentu mělo však četné nevýhody (zdlouhavé zápisné řízení, jeho reálné účinky ochrany založené na procesu validace ve všech vybraných smluvních státech, vysoké finanční náklady, administrativní složitost), které podněcovaly k neustálým úvahám o reformách ce-

lého evropského patentového systému. Uvedenou situaci nevyřešil pak zdaleka ani určitý pokus v podobě uzavřené tzv. Londýnské dohody z října 2000, která měla zmírnit kritizované požadavky při validaci na překlady patentů a tím i snížit celkové náklady na udělení evropského patentu. K tzv. Londýnské dohodě dosud nepřistoupilo 19 členských států včetně České republiky, která k problematice evropských patentů zaujímala spíše opatrnou pozici.

Vedle výše uvedeného evropského patentového systému existovala dlouhodobě i idea o udělování jednotného komunitárního patentu se stejnou podobou ve všech členských státech ES. Dokonce byla podepsána Úmluva o evropském patentu pro společný trh v roce 1975, ke které se však nikdy nepodařilo dosáhnout potřebného počtu ratifikací. Zvláště Evropská komise iniciovala diskuse o evropském patentu s jednotným účinkem, které pokračovaly zejména od devadesátých let minulého století marnými snahami o dosažení 100% konsensu. Zlomem v tomto vývoji se pak ukázalo přijetí Lisabonské smlouvy, která umožnila režim tzv. posílené spolupráce, v jehož rámci nemusí být zapojeny všechny členské státy EU.

Po řadě let různých návrhů a diskusí se tak konečně po téměř čtyřiceti letech koncem roku 2012 podařilo EU propracovat se k vytvoření právních podmínek pro evropský patent s jednotným účinkem a vytvoření jednotného patentového soudu. Rada pro konkurenceschopnost podpořila a Rada EU po konzultaci s Evropským parlamentem přijala v prosinci roku 2012 tzv. patentový balíček, který tvoří tři právní instrumenty:

- Nařízení, kterým se provádí posílená spolupráce v oblasti vytvoření jednotné patentové ochrany (Nařízení EP a Rady EU č. 1257/2012 ze dne 17. prosince 2012);
- Nařízení, kterým se provádí posílená spolupráce v oblasti vytvoření jednotné patentové ochrany, pokud jde o příslušná ustanovení o překladu (Nařízení Rady EU č. 1260/2012 ze dne 17. prosince 2012);
- Dohoda o jednotném patentovém soudu.

Nařízení EP a Rady EU č. 1257/2012, implementující posílenou spolupráci v oblasti vytvoření jednotné patentové ochrany využívá již existující institucionální systém udělování evropských patentů podle Evropské patentové úmluvy z roku 1973. Evropské patenty jsou udělovány Evropským patentovým úřadem se sídlem v Mnichově pro jednotlivé členské státy Evropské patentové organizace podle volby přihlašovatele. Takto udělený evropský patent má ve státě vybraném přihlašovatelem stejné účinky jako patent udělený národní cestou. Jinak ještě řečeno, v podstatě nezíská přihlašovatel jeden patent (jednotný právní titul), ale jakýsi soubor národních práv k patentu. Přihlašovatel musí strpět po udělení patentu devítiměsíční lhůtu pro podání odporu proti udělenému patentu. Po uplynutí této lhůty lze zmíněný evropský patent zrušit pak jen v každém státě zvlášť. Nicméně nezbytnou podmínkou ještě je, aby majitel patentu po jeho udělení provedl v příslušném státě tzv. validaci, což znamená, že musí jeho úřadu průmyslového vlastnictví podat překlad patentového spisu do úředního jazyka tohoto státu a zaplatit předepsaný poplatek. Má-li být využito maximální ochrany v rámci 38 členských států Evropské patentové organizace, je nutno doložit překlad do jejich celkem 28 úředních jazyků. Podle údajů Evropské komise tvoří náklady spojené s validací 22 % všech nákladů na dosažení patentové ochrany. Za udržování evropského patentu platí jeho majitel pak roční udržovací poplatky zvlášť v každém jednotlivém státě. Stejně tak v případě porušení práv z patentu se musí majitel domáhat svých práv u jednotlivých národních soudů. Celkový postup není tedy pro přihlašovatele příliš komfortní po administrativní stránce a je poměrně finančně náročný, což souvisí i s tím, že je nadále v něm silně zakódován princip teritoriality používaný v oblasti průmyslových práv.

Posun, který přináší výše uvedené nařízení, je především v tom, že majitel evropského patentu má možnost do jednoho měsíce od jeho udělení požádat Evropský patentový úřad o vyznačení jednotného účinku ve všech členských státech EU. →

→ Výjimkou jsou Španělsko a Itálie, které se do tohoto silnějšího integračního režimu nezapojily. Podmínkou jednotného účinku pak je, že evropský patent byl udělen se stejným souborem patentových nároků ve vztahu ke všem zúčastněným členským státům EU. K charakteristickým rysům evropského patentu s jednotným účinkem patří:

- má ve všech zúčastněných státech EU stejný účinek;
- zajišťuje jednotnou právní ochranu;
- jeho omezení, převod nebo zrušení může být uskutečněno pouze ve vztahu ke všem zúčastněným členským státům EU;
- vztahuje se na něj zásada vyčerpání práv (práva vyplývající z jednotného patentu se již nevztahují na činnosti související s výrobkem uvedeným na trh majitelem patentu nebo s jeho souhlasem);
- jeho udělování Evropským patentovým úřadem;
- vyznačení jednotného účinku v rejstříku jednotné patentové ochrany (součást evropského patentového rejstříku vedeného Evropským patentovým úřadem) a tím odpadnutí nutnosti validace evropského patentu v jednotlivých členských státech;
- majitelé platných patentů budou platit jednotný roční udržovací poplatek Evropskému patentovému úřadu.

Pokud jde o finanční ustanovení, v nařízení není však stanovena výše udržovacích poplatků. Tu má určit až vytvořený užší výbor složený ze zástupců zúčastněných členských států. Předpokládá se však progresivní charakter výše poplatků po dobu platnosti patentu (zřejmě jako určitý ekonomický tlak na zvýšenou frekvenci inovací). K hlavním zásadám finanční stránky udělování jednotných evropských patentů dále patří:

- poplatky za patent musí pokrýt náklady spojené s udělením patentu a správou jednotné ochrany;
- výše udržovacích poplatků nesmí omezovat inovační aktivitu a konkurenceschopnost evropských podniků, dále musí odrážet velikost

trhu, na který se patent vztahuje a odpovídat výši udržovacích poplatků za průměrný evropský patent;

- formou nižších poplatků by pak měla být zohledněna situace malých a středních podniků a jiných specifických ekonomických subjektů;
- výše poplatků by měla brát v úvahu také míru udržování stávajících evropských patentů a počet žádostí o evropský patent s jednotným účinkem;
- distribuční klíč vybraných udržovacích poplatků (50 % pro Evropský patentový úřad, 50 % pro zúčastněné členské státy s rozdělením podle úrovně jejich patentové aktivity a velikosti trhu a se zajištěním minimální částky pro každý zúčastněný stát s cílem zachování fungování systému), který bude spojen i s určitými výjimkami (náhrady za neúřední jazyk ve vztahu k Evropskému patentovému úřadu, pro relativně nového člena Evropské patentové organizace ad.).

Uvedené nařízení vstoupilo v platnost dvacátý den po zveřejnění v Úředním věstníku EU, tedy 20. 1. 2013 [7]. Použitelnost nařízení souvisí pak se zřízením jednotného patentového soudu. Termín použitelnost nařízení vyjadřuje v právu EU princip přímého účinku tohoto nařízení pro všechny členské státy, jinak v národním systému práva se setkáváme u příslušného právního předpisu s termínem účinnost. Podstatnou skutečností použitelnosti uvedeného nařízení pak je, že vytvořením jednotného evropského patentu nebude dotčeno právo zúčastněných členských států EU udělovat národní patenty.

Podle nařízení Rady EU č. 1260/2012, které se týká překladů, bude patent udělen v jednom ze tří úředních jazyků Evropského patentového úřadu (angličtina, francouzština a němčina), přičemž patentové nároky budou zveřejněny ještě ve zbývajících dvou jazycích a k dispozici budou i strojové překlady udělených patentů do všech úředních jazyků členských států EU [8]. Strojové překlady jsou však z právního hlediska jen informativní a nemají tudíž žádný právní účinek, nejsou vlastně

právně závazné. Smluvní státy se také mohou dohodnout, že se zcela nebo zčásti vzdají strojových překladů evropských patentů. Navíc se pak zavádí přechodné období maximálně dvanácti let od použitelnosti nařízení (vázané na platnost Dohody o jednotném patentovém soudu), v němž by měly být k dispozici již vyvinuté vysoce kvalitní strojové překlady do všech úředních jazyků členských států EU. O strojové překlady by se nemělo do té doby jednat v případech sporu vzniklého z porušení evropského patentu s jednotným účinkem, kdy bude jeho majitel povinen na své náklady předložit překlad patentu do úředního jazyka členského státu EU, v němž má porušovatel sídlo či bydliště nebo do úředního jazyka členského státu, v němž došlo k porušení práv z patentu. Současně musí majitel patentu zajistit na své náklady i překlad do úředního jazyka členského státu, kde má sídlo příslušný soud. Nařízení však počítá v daných souvislostech i s vytvořením institutu náhrad (do určité maximální výše) pro malé a střední podniky, neziskové organizace, univerzity a veřejné výzkumné instituce se sídlem či fyzické osoby s bydlištěm na území EU.

Třetím právním instrumentem tzv. patentového balíčku je Dohoda o Jednotném patentovém soudu. Jde o vytvoření speciálního soudního systému s výlučnou pravomocí projednávat spory týkající se porušení práv z evropských patentů včetně těch s jednotným účinkem a také návrhy na zrušení těchto patentů. Protože tento soud má být společným soudem smluvních členských států, stává se tak i součástí jejich soudních systémů. Soudní systém jednotného patentového soudu budou tvořit soudy první instance (ústřední, regionální, místní komory) a jeden společný soud druhé instance. Ústřední komora bude sídlit v Paříži a pobočky bude mít v Londýně a Mnichově. Členské státy EU si mohou vytvořit své lokální komory nebo se několik z nich může dohodnout na vytvoření společné regionální komory. Soud druhé instance bude sídlit v Lucemburku.

Použitelnost výše uvedených nařízení, která vstoupila v platnost 20. 1. 2013, je podmíněna prá-

vě vstupem v platnost Dohody o Jednotném patentovém soudu. A zde se opět ukazuje, že jednání v EU nejsou jednoduchá a mohou být i časově vleklá. 23 členských států EU včetně České republiky podepsalo Dohodu 19. 3. 2013 v rámci zasedání Rady pro konkurenceschopnost. O několik dní později se k nim připojilo i Bulharsko a dokonce i Itálie, která se však účastní pouze systému Jednotného patentového soudu s pravomocí nad stávajícími evropskými patenty (nikoliv tedy těmi s jednotným účinkem). Naopak Dohodu odmítlo podepsat Polsko s odvoláním na zvýšené náklady na patentovou ochranu po přijetí patentového balíčku o zhruba 40 mld. zlotých podle pro Polsko speciálně vypracované studie Deloitte & Touche. Nicméně Dohoda a obě výše uvedená nařízení pro svou funkčnost vyžadují ještě, aby proběhl ratifikační proces Dohody. Musí ji ratifikovat nejméně 13 zúčastněných členských států EU, přičemž mezi nimi nesmí chybět Německo, Velká Británie a Francie jako nejsilnější partneři. Evropský patent s jednotným účinkem bude mít pak účinek jen v těch státech, které Dohodu ratifikují. Prvním členským státem, který Dohodu ratifikoval bylo začátkem srpna 2013 Rakousko. Fungování systému evropského patentu s jednotným účinkem se přitom očekávalo od 1. 1. 2014, ale mnohem reálnější variantou se zdá jeho start až od začátku roku 2015. I z tohoto vývoje je však zřejmé, že určitou výhodou může být režim tzv. posílené spolupráce přijatý Lisabonskou smlouvou.

Hlavní otázkou však je, co může znamenat tento nový patent pro inovující podniky (zejména malé a střední podniky). Ve srovnání se současným evropským patentem udělovaným na základě Evropské patentové úmluvy (stále platným) přináší nový evropský patent s jednotným účinkem (unijní patent) řadu výhod, které se týkají snížení nákladů, snížení administrativní zátěže, možnosti efektivnějšího vymáhání ochrany, a představuje i změny v rozsahu platnosti. Tento patent je pak celkově těmito změnami přístupnější pro malé a střední podniky. Výhody v oblasti finančních nákladů nejlépe vyniknou porovnáním současného →

- evropského patentu s novým evropským patentem s jednotným účinkem.

Při samotném udělení současného evropského patentu na základě Evropské patentové úmluvy ještě nevzniká automaticky účinnost ochrany práv k vynálezu ve všech 38 členských státech Evropské patentové organizace. Udělený patent je nutno validovat jednotlivě ve všech zemích, v nichž jeho držitel ochranu požaduje. To většinou znamená pořídit překlady patentů, uhradit v dané zemi poplatky a často v zájmu hladkého průběhu věcí angažovat a uhradit i náklady na místního patentového zástupce. Celkově tak pro daný podnik náklady na ochranu práv průmyslového vlastnictví narůstají. Přitom držitel patentů musí neustále sledovat vývoj legislativy v dané zemi, protože ochrana patentů se řídí národním právem v této zemi. Tato skutečnost zase přináší další náklady (spojené např. s placením si pro tyto účely místního patentového zástupce).

Nákladové a administrativní zatížení pro přihlašovatele patentů v EU cestou současného evropského patentu vynikne ve srovnání s USA a Japonskem. Podle propočtů Evropské komise jsou celkové náklady na validaci jednoho uděleného patentu současně v Německu, Francii a Velké Británii 680 eur, ale v případě zajištění platnosti patentů pro celý vnitřní trh EU mohou tyto náklady spojené s validací ve všech členských zemích EU narůst až na 32 000 eur, což je při současném kurzu zhruba částka přes 800 tisíc Kč, která zejména pro menší podniky není zanedbatelná. Ve srovnání s tím vyjde získání amerického patentů až desetkrát levněji. Stejně tak i obdržet patent pro obdobně obrovský čínský trh vyjde mnohem levněji. Jiný publikovaný odhad nákladů pro zajištění patentové ochrany stávajícího evropského patentů, který pracuje s udělením patentů jen v 8 členských státech Evropské patentové organizace, uvádí v případě udržování patentů po dobu deseti let celkovou částku ve výši zhruba 31 000 eur. V případě dvacetileté doby platnosti patentů jsou tyto náklady odhadovány na částku blízkou se částce 50 000 eur (viz tabulka č. 1).

Nejvyšší podíl na těchto nákladech mají náklady spojené s odborným zastoupením (patentový zástupce) ve výši 36 % a udržovací poplatky (35 %), 27 % činí pak náklady na překlady a necelá 3 % poplatky za podání a průzkum. Některé země (např. Německo) uplatňují přitom progresi udržovacích poplatků s rostoucí délkou platnosti patentů, což může být chápáno i jako určitý tlak na inovační dynamiku. V USA lze pak dosáhnout srovnatelné platnosti patentů zhruba pětikrát levněji a v Japonsku zhruba třikrát levněji. Nicméně zkracující se inovační cyklus spíše orientuje ke kratší době patentové ochrany. V podmínkách vnitřního trhu EU byly a jsou dosud tedy pro podnikatelské subjekty, které mají zájem patentovat, nastaveny srovnatelné nákladově i administrativně horší podmínky.

Od evropského patentů s jednotným účinkem se proto očekává, že povede ke zvýšení patentové aktivity v členských státech EU. V České republice se projeví zřejmě i dalším růstem přihlášek a patentové ochrany subjektů z jiných členských států EU.

3. Statistická analýza evropských patentů v České republice

Význam evropských patentů v České republice roste. Podle údajů ČSÚ bylo v období od roku 1995 do roku 2012 v České republice uděleno (včetně validace pro území ČR) celkem téměř 50 tisíc patentů (z toho 44 tisíc zahraničním přihlašovatelům), přičemž k 31. 12. 2012 jich bylo evidováno jako stále platných téměř 29 tisíc [9]. Trendem je pokles podílu tuzemských přihlašovatelů na udělených patentech v České republice. V roce 1995 se tuzemští přihlašovatelé podíleli 44 % na udělených patentech v České republice v daném roce, ale v roce 2005 byl tento podíl již jen 15 % a v roce 2012 dokonce pouze 8 %. Od roku 1995 bylo v ČR uděleno nebo validováno nejvíce patentů přihlašovatelům z Německa (14,9 tisíce, z nichž je 60 % stále platných). S poměrně velkým odstupem následovali přihlašovatelé ze Spojených států s 6,7 tisíci uděle-

Tabulka č. 1 » Porovnání nákladů na získání patentů v EU, USA a Japonsku (v eurech, 2012)

	Poplatky za podání a průzkum	Náklady za překlad	Udržovací poplatky	Poplatky za patentové zástupce
Evropský patent s platností v 8 smluvních státech	810 + 532	12 600	16 790	17 000
USA	690	n/a	2 730	5 700
Japonsko	210	n/a	5 840	8 450

Pramen: Evropská komise [8]

nými patenty v tomto období (z nich je zhruba 50 % dosud platných) a tuzemští přihlašovatelé s 5,6 tisíci udělenými patenty (z nich necelých 40 % stále platných).

Z hlediska vývoje struktury chráněných patentů na území České republiky stojí za pozornost zejména růst počtu patentů udělených zahraničním žadatelům prostřednictvím tzv. validace evropských patentů (udělených Evropským patentovým úřadem) v období posledních deseti let, tedy v období od roku 2002, kdy Česká republika přistoupila k Úmluvě o udělování evropských patentů, a tím i k možnosti dosažení patentové ochrany na území České republiky prostřednictvím evropského patentu. Patentovou ochranu na území ČR prostřednictvím evropského patentu dosáhlo v tomto období postupně 25 205 patentů. Např. v roce 2012 bylo validováno ÚPV ČR 4660 patentů udělených Evropským patentovým úřadem (o 7 % více než v roce 2011), zatímco 670 patentů udělil ÚPV ČR tzv. národní cestou. Proporce validovaných evropských patentů a patentů udělených národní cestou byla v minulém roce tak zhruba 7:1. O 3,5 tisíce více bylo přitom celkově uděleno patentů (validací evropských patentů nebo tzv. národní cestou) v roce 2012 ve srovnání s rokem 2002. Validace evropských patentů se tedy stává hlavním zdrojem dynamiky patentové ochrany na území České republiky.

Především v důsledku této skutečnosti, docházelo pak i k celkovému růstu počtu patentů platných pro území ČR. Přitom evropské patenty validované pro území České republiky tvořily 70 % zde

platných patentů koncem roku 2012. Z hlediska zemí nejvyšší podíl na těchto platných patentech mají přihlašovatelé z Německa (31 %, 8,9 tisíce). Následují je přihlašovatelé ze Spojených států s 12,5 %, z Francie s 8,7 %, z České republiky se 7,7 % a ze Švýcarska se 7,5 %.

Oborová a institucionální struktura přihlašovatelů o patentovou ochranu. Pokud jde o obory, nejvíce aktivní jsou přihlašovatelé o patentovou ochranu z oboru organické chemie. Jen v roce 2012 ÚPV ČR udělil (popř. validoval) 747 patentů v tomto oboru a bylo v něm zaznamenáno celkem 4009 platných patentů. Na druhé pozici se nachází obor doprava a skladování s 3252 platnými patenty. Další místo z hlediska celkového počtu platných patentů zaujímá obor lékařské, zubní a hygienické přípravky, kde bylo k 31. 12. 2012 u nás evidováno 2803 platných patentů. EU zdůrazňuje zejména v posledních letech potřebu rostoucí pozornosti k tzv. high-tech patentům. Nicméně počet patentových přihlášek z high-tech oborů zůstává v České republice v posledních pěti letech zhruba stejný a podílejí se na něm zejména zahraniční přihlašovatelé. Zatímco přihlašovatelům z České republiky v high-tech oborech bylo v letech 1995–2012 uděleno pouze 282 patentů, pak zahraničním přihlašovatelům bylo ve stejném období uděleno (validováno) 2435 patentů. Na těchto patentech se u obou skupin přihlašovatelů nejvíce podílí mikroorganické a genetické inženýrství (biotechnologie), což by mohlo odpovídat i tendenci k posilování tzv. modelu otevřených inovací v informačních a komunikačních technologiích. Na konci →

- roku 2012 zhruba 50 % českých platných patentů v high-tech oborech patřilo pak veřejným výzkumným institucím.

Právě zajímavým fenoménem se stal v posledních letech rostoucí podíl veřejných výzkumných institucí a také vysokých škol na celkovém počtu platných patentů. Ke konci roku 2012 dosáhl tento podíl zhruba 30 %. Tato skutečnost má zřejmě souvislost i se změnami v metodice hodnocení výzkumných organizací. Vzrůstá i dynamika jimi podaných patentových přihlášek. Zatímco v roce 2005 podaly veřejné vysoké školy pouze 30 patentových přihlášek, tak v roce 2012 to bylo již 205 a jejich podíl se tak na celkovém počtu podaných patentových přihlášek zvýšil v tomto období z 5 % na 24 %. Veřejné výzkumné instituce v roce 2012 podaly 67 patentových přihlášek. Nejvíce jich však nadále i v tomto roce podaly podniky (378). Více než veřejné vysoké školy podaly patentových přihlášek v roce 2012 i fyzické osoby, a to 212. V úvahu je však třeba vzít to, že nejsou zdaleka patentovány všechny přihlášené vynálezy. Čeští přihlašovatelé mají zhruba necelou poloviční úspěšnost. Přitom v období posledních deseti let právě nejvyšší úspěšnost zaznamenaly veřejné vysoké školy a veřejné výzkumné instituce, jimž byl patent udělen v 87 %, resp. 85 % případů. U podniků to bylo v 60 % případů a u fyzických osob pouze ve 30 % případů. Od samotného udělení patentu je nutno dále odlišit jeho dosaženou skutečnou ekonomickou hodnotu, což však ve statistikách u nás není vůbec sledováno a je to i metodicky poměrně obtížné.

Konkurence v udělování ochrany na užité vzory. Dlouhodobým problémem v oblasti patentové ochrany je průměrná doba od podání patentové přihlášky do udělení patentu. V období posledních deseti let byla u ÚPV ČR u českých přihlašovatelů 3 roky a 4 měsíce. Určitou alternativou mohou tak být užité vzory, kde je doba potřebná pro dosažení zápisu do rejstříku obvykle několikanásobně kratší. V posledních letech opět došlo k dalšímu nárůstu počtu zapsaných užitných vzorů (mezi lety 2012 a 2010 o 17 %), přičemž 94,6 % platných

užitných vzorů má majitele z České republiky. Obory s nejvyšším počtem užitných vzorů jsou stavby a doprava a skladování. Nejvýrazněji se na nárůstu zapsaných užitných vzorů podílely vysoké školy a podniky. Zejména vysoké školy zaznamenaly v tomto směru značnou dynamiku (v roce 2010 jim bylo zapsáno 172 užitných vzorů, v roce 2011 již 381, a v roce 2012 dokonce 516 užitných vzorů). Vysoké školy tvořily třetinu všech zapsaných užitných vzorů přihlašovatelům z České republiky v roce 2012. Ještě v roce 2005 bylo však vysokým školám zapsáno pouze 10 užitných vzorů.

Nízká patentová aktivita přihlašovatelů z České republiky v zahraničí. Dlouhodobým problémem je stabilně nízká patentová aktivita českých subjektů v Evropě a dalším zahraničí (viz dříve European Innovation Scoreboard a nyní Innovation Union Scoreboard). V letech 1995 až 2010 podaly subjekty z České republiky u Evropského patentového úřadu (EPO) sice 1129 patentových přihlášek, ale jde pouze o 0,06 % z celkového počtu přihlášek podaných u EPO v tomto období. Přihlašovatelé z Rakouska podali ve stejném období u EPO přes 17 tisíc přihlášek, z Nizozemska dokonce přes 60 tisíc a z Německa téměř 323 tisíc přihlášek. Pokud bychom tady uplatnili porovnání na počet obyvatel v daných členských zemích, jsou to až řádové několikanásobky v neprospěch ČR. V roce 2010 podaly subjekty z České republiky u EPO více než 12 patentových přihlášek na 1 milion obyvatel. Tento ukazatel je hluboko pod průměrem EU-27 (105 přihlášek na 1 milion obyvatel). Jedinou pozitivní skutečností je, že počet patentových přihlášek podaných subjekty z České republiky u EPO byl v roce 2010 desetkrát vyšší než v roce 1995. V těchto souvislostech se pak často poukazuje na náklady spojené s patentovým řízením v zahraničí, zejména pokud jde o jejich dopad na malé a střední podniky. Nicméně za touto nízkou patentovou aktivitou je nutno hledat i hlubší problémy inovační dynamiky a dosahovaných výsledků výzkumu a vývoje a také v oblasti managementu inovací.

4. Patent v kontextu nového občanského zákoníku

Problematika patentů se v novém občanském zákoníku (zákon č. 89/2012 Sb.) [10] objevuje v kontextu změn v dosavadním pojetí věci v právním smyslu a s ním související dřívější občanskoprávní koncepce, že ve vlastnictví mohou být pouze věci hmotné. Toto pojetí vlastnictví ovlivněné zejména německou právní naukou zavedl občanský zákoník z roku 1950 (s účinností od 1. 1. 1951) a dosud platný občanský zákoník (zákon č. 40/1964 Sb.) ho převzal. K prolomení této doktríny u nás došlo novelizací občanského zákoníku zákonem č. 509 z roku 1991, která rozšířila předmět občanskoprávních vztahů i o „jiné majetkové hodnoty, jestliže to jejich povaha připouští“, a různými speciálními zákony z oblasti průmyslového vlastnictví (týkajícími se patentů, průmyslových vzorů, ochranných známek aj.).

V novém občanském zákoníku je věc z pohledu existujících právních doktrín vymezena široce

a rozumí se jí vše, co není osobou a slouží potřebě lidí. Za prvé, věc v právním smyslu je objekt člověku užitečný, je mu tedy prospěšný a má hodnotu. Za druhé, věci v právním smyslu je to, čeho se mohou týkat subjektivní majetková práva (především právo vlastnické). Pro věc v právním smyslu je typické, že ji lze přivlastnit a je ovladatelná. Nový občanský zákoník se inspiroval v obecném občanském zákoníku z roku 1811 a ve svém ustanovení § 496 obdobně třídí věci na hmotné a nehmotné. Přitom definuje nový občanský zákoník především věci hmotné [11]. Nehmotné věci podle jeho vymezení jsou práva, jejichž povaha to připouští a jiné věci bez hmotné podstaty. Toto široké vymezení věci v právním smyslu umožňuje, aby do kategorie nehmotných věcí patřily i předměty spadající do kategorie průmyslového a jiného duševního vlastnictví. Pojetí vlastnictví v novém občanském zákoníku odpovídá čl. 11 odst. 1 Listiny základních práv a svobod a mezinárodním smlouvám na ochranu vlastnictví (včetně ochrany předmětů průmyslového vlastnictví).

Hlavní otázkou je, co může znamenat nový patent pro inovující podniky (zejména malé a střední podniky). Ve srovnání se současným evropským patentem udělovaným na základě Evropské patentové úmluvy (stále platným) přináší nový evropský patent s jednotným účinkem (unijní patent) řadu výhod, které se týkají snížení nákladů, snížení administrativní zátěže, možnosti efektivnějšího vymáhání ochrany, a představuje i změny v rozsahu platnosti. Tento patent je pak celkově těmito změnami přístupnější pro malé a střední podniky. Výhody v oblasti finančních nákladů nejlépe vyniknou porovnáním současného evropského patentu s novým evropským patentem s jednotným účinkem.

LITERATURA A PRAMENY

- [1] *Strategie práv k průmyslovému vlastnictví pro Evropu*. KOM (2008) 465 v konečném znění, Brusel
- [2] Horáček, R., Čada, K., Hajn, P.: *Práva k průmyslovému vlastnictví*. Praha: C. H. Beck, 2011, ISBN 978-80-7400-417-9
- [3] Chesbrough, H. W.: *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*. Boston: Harvard Business School Press, 2003, ISBN 1578518377



- [4] Chesbrough, H. W.: *Open Business Models: How to Thrive in the New Innovation Landscape*. Boston: Harvard Business School Press, 2006, ISBN 1422104273
- [5] Tidd, J., Bessant, J., Pavitt, K.: *Managing Innovation. Integrating Technological, Market and Organizational Change*. Chichester, West Sussex: John Wiley & Sons, Ltd., 2009, ISBN 978-0-470-99810-6
- [6] Úmluva o udělování evropských patentů ze dne 5. 10. 1973, revidovaná dne 17. 12. 1991 a dne 29. 11. 2000
- [7] Úřední věstník EU. L.361, 31. 12. 2012
- [8] www.europa.eu/rapid/pressReleasesAction
- [9] www.czso.cz
- [10] Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník
- [11] Eliáš, K. a kol.: *Nový občanský zákoník s aktualizovanou důvodovou zprávou*. Praha: Nakladatelství Sagit, 2012, ISBN 978-80-7208-922-2

KLÍČOVÁ SLOVA

ochrana patentu, evropský patent s jednotným účinkem, jednotný patentový soud, práva průmyslového vlastnictví, nový občanský zákoník

ABSTRACT

The article is focused on the analysis of current situation and important trends in the area of European patents as a part of industrial property rights. The main analytical attention is concentrated on the European patent with unitary effect, which is based on two regulations, one creating the instrument, and one on the applicable language regime for the new patent. The third element of this patent package is an international convention establishing the Unified Patent Court. The legal analysis is completed with insight into role of patent in contemporary enterprise strategies and with statistical analysis of registrations of European patents in the Czech Republic. The attention is also devoted to the patent problematic in context of new Civil Code in the Czech Republic.

KEYWORDS

patent protection, European patent with unitary effect, Unified Patent Court, industrial property rights, new civil code

JEL CLASSIFICATION

F15, K23, K32

x

Teorie racionální volby Jamese Colemana

► doc. PhDr. Ing. Marek Loužek, Ph.D. » Katedra hospodářské a sociální politiky,
Národohospodářská fakulta Vysoké školy ekonomické v Praze

* Nejvýznamnějším představitelem teorie racionální volby v sociologii dvacátého století byl James Coleman. Společenské jevy vysvětluje Coleman jako výsledek snah jednotlivců, kteří spolu spolupracují, směřují, nebo si konkurují. Aplikuje tedy důsledný metodologický individualismus. Colemanovo dílo bylo převratné, protože originálním způsobem propojuje sociologickou a ekonomickou teorii.

Cílem statí je prozkoumat Colemanovu teorii racionální volby blíže. První část statí stručně načrtává život Jamese Colemana. Druhá část analyzuje racionalitu jako univerzální analytický model. Třetí část zkoumá roli aktérů a zdrojů. Čtvrtá část vykládá směnu jako základ společenské kooperace. Pátá část nabízí teorii elementárního aktéra. Šestá část přináší závěr.

1. Život Jamese Colemana

James Samuel Coleman (1926–1995) se narodil v Bedfordu, ve státu Indiana. V roce 1955 získal Ph.D. na Columbia University, kde měl na něj vliv americký sociolog Paul Lazarsfeld. Coleman vstoupil do povědomí odborné veřejnosti svými dvěma studiemi: „Úvodem k matematické sociologii“ (1964) a „Matematikou kolektivního jednání“ (1973). V průběhu kariéry napsal více než třicet knih a nespočet článků.

Coleman působil na Stanfordské univerzitě, na John Hopkins University a později na Chicagské

univerzitě, kde řídil Národní centrum pro výzkum veřejného mínění. Na rozvoji teorie racionální volby pracoval mimo jiné s Gary Beckerem. V letech 1991–1992 se stal Coleman prezidentem Americké sociologické asociace. V roce 1995 James Coleman umírá (Marsden 2005).

Mezi nejznámější díla Jamese Colemana patří „Odborová demokracie“ (1956), „Společnost adolescentů“ (1961), „Úvod do matematické sociologie“ (1964), „Matematika kolektivního jednání“ (1973), „Mládí — přechod k dospělosti“ (1973), „Individuální zájmy a kolektivní jednání“ (1986), „Základy společenské teorie“ (1990). Proslavil jej rovněž článek „Společenský kapitál při tvorbě lidského kapitálu“ (1988).

2. Racionalita — univerzální analytický model

Teorie racionální volby využívá pojem užitku z ekonomické teorie, aby z něj učinila hybnou sílu lidského jednání. Tato koncepce je založena na pojetí různých jednání, které mají zvláštní užitkové funkce a jsou propojeny vzájemnými vztahy a kontrakty. Každý aktér vybírá takové jednání, kterým maximalizuje svůj užitek. To může činit jen tak, že bude uspokojovat potřeby jiných lidí (Elster 2009).

Vedle různých podob, jak jednotlivci jednají účelně a racionálně, existují další jednání, která by se dala popsat jako expresivní či impulzivní (tj. →

- bez cíle v mysli), jednání vedoucí k výsledkům, které jedinec neupřednostňuje, dokonce jednání, která by se dala popsat jako sebepopírající. Příkladem je agrese plynoucí z frustrace, sebepoškozování či dokonce sebevražda (Boudon 1998).

Otázkou je, proč vůbec užívat teorii účelného jednání spíše než teorii, která je agnostická k individuálnímu jednání. Proč užívat úzkou a zvláště jednoduchou koncepci účelného jednání vyvinutou ekonomy, tj. maximalizace užítku? Především

Korporátní aktéři mají v západní civilizaci dlouhou tradici. Římské právo zavedlo pojem právnické osoby, i když fiktivní. Středověký koncept korporace — at už odvozený z římského práva, nebo anglického zvykového práva — uznal korporaci jako entitu, která byla nezávislá jako přirozené osoby. Během 17., 18. a 19. století byla idea korporace obnovena jako subjekt práv, nezávislý na výhodách ze strany státu nebo jakémkoli orgánu státu.

proto, že metodologický individualismus předpokládající maximalizaci užítku se vyhýbá sporné teleologii, kterou přináší funkcionalismus (Bouvier 2002).

Jednání, které má být vysvětleno na vyšší úrovni společenské organizace, se ocitá v pasti. Má-li být holistické, tj. zůstat na úrovni systému, pak vysvětlení prvků systému pomocí funkcí zavádí do společenského systému teleologii. To ale znamená nechat nevysvětlenou integraci a organizaci systému. Taková vysvětlení jako funkcionalismus podléhají všem námitkám proti teleologickým konstrukcím (Coleman 1990: 18).

Teorie racionální volby vychází z dlouhé tradice v etice, morální filosofii, politické filosofii, ekonomii a právu, která je založená na obrazu člověka jako účelného a odpovědného aktéra (Favell 1993). Morální filosofové od Kanta po Smithe založili koncepci účelného odpovědného jednotlivce, podobně jako Bentham, Rousseau, Mill a Locke. Mezi těmito autory existuje plodná spolupráce.

Je rovněž důležité odpovědět na námitku, že jedinci ne vždy jednají racionálně. Nelze popřít, že osoby někdy jednají sebedestruktivně a jindy se

zdá být jejich racionalita zpochybnitelná. Ale na druhé straně co je obvykle vnímáno jako neracionální či iracionální, je tak vnímáno jen proto, že pozorovatelé neobjevili úhel pohledu, v němž toto jednání bude racionální (Lovett 2006).

Úspěch sociální teorie založené na racionalitě spočívá v postupném snižování oblasti „iracionálních“ společenských aktivit. Jiný způsob, jak ospravedlnit teorii založenou na racionálních aktérech, je určit, že teorie je konstruována pro skupi-

nu abstraktních racionálních aktérů. Pak zůstane empirickou otázkou, nakolik takto konstruovaná teorie odpovídá skutečnému fungování společenských systémů (Dickson 2006).

Dokonce když přijmeme koncepci účelného jednání, ještě to neznamená, že bychom měli přijmout úzké pojetí maximalizace užítku. Vysvětlíme si proto, proč tak učiníme. Maximalizace užítku je zpřesněním pojmu „účelného jednání“. Kvantitativní princip, podle něhož určitou veličinu lze maximalizovat nebo minimalizovat, je mocnější analytický nástroj než méně určitý princip (Weesie, Snijders, Buskens 2009).

Pro fungování společenského systému je v jistém smyslu klíčová alokace práv. Aktér může vznést právo provádět určité jednání. Dokud jiní neuznají toto právo, však žádné právo nemá. Co je právo, se definuje uvnitř systému samotného — zájmy aktérů a jejich relativní moc v systému. Morální filosofové, kteří hledají „spravedlivé rozdělení“ práv, narážejí na problém (Coleman 1990: 45).

Konsensuální charakter práv je mimořádně důležitý, protože určení, kdo má právo, není pod individuální kontrolou. Ekonomové právo na držbu

zdrojů berou jako danou, jako exogenní proměnnou, která je garantována vně systému. Tak jednoduché to ale není. Právo na kontrolu statku (např. vlastnické) může přejít na jiného člověka. Ale to se může stát jediné tehdy, když aktér toto právo drží a ostatní jeho práva uznávají.

3. Aktéři a zdroje

Obecné pojetí racionality Coleman konkretizuje na fungování trhu prostřednictvím systému dočasných kontraktů. Každý aktér systému má přímé účinky na ostatní aktéry, kteří s ním spolupracují. Existují dva druhy prvků v systému a způsob, jimiž jsou svázány. Prvky jsou aktéři a věci, nad nimiž mají aktéři kontrolu, a o něž projevují zájem. Tyto věci představují vzácné zdroje (Friedrichs, Opp 2002).

Co vytváří společenský systém, narozdíl od skupin jednotlivců nezávisle vykonávajících svou kontrolu nad činnostmi k uspokojování svých potřeb a zájmů, je fakt, že aktéři nemají plnou kontrolu nad činnostmi, jimiž uspokojují své zájmy, ale některé z těchto činností spadají částečně či úplně pod kontrolu jiných aktérů. Sledování vlastního zájmu nutně vyžaduje uzavírání transakcí s jinými aktéry (Hechter 1983).

Tyto transakce zahrnují nejen to, co je normálně označováno za tržní směnu, nýbrž rovněž celou řadu jiných jednání, které spadají do širšího pojetí směny. Ty zahrnují například úplatky, hrozby, sliby a investice. Prostřednictvím těchto transakcí nebo společenských interakcí jsou lidé schopni využívat zdroje, které kontrolují, k realizaci svých zájmů (Coleman 1990: 27–44).

Některým společenským vědcům (v závislosti na normách a předpokladech vlastní disciplíny) se může zdát teorie jednání, která bere jako své východisko racionální osoby, jako mylná. Kritici namítají, že jedinec je omezen normami, které ve společnosti existují a výrazně ovlivňují jeho jednání. Colemanova odpověď je, že normy existují, ale že jejich vznik je důležitým úkolem pro společenskou vědu.

Začínat systémy norem by bránilo konstrukci

o tom, jak se systémy norem vyvíjejí a jak se udržují. Předpokládat absolutní podléhání normám by přineslo determinismus, který by omezil jednotlivce na pouhé automaty, nikoli osoby angažující se v dobrovolném jednání. Předpokládat, že lidé se řídí čistě morálním zákonem, by vylučoval všechny procesy socializace z teoretického zkoumání (Bouvier 2002).

Začít osobami, které nejsou vybaveny altruismem nebo nesobečností a postrádají sdílený systém norem, neznámá, že osoby, o nichž se v teorii hovoří, jsou izolované. Naopak teorie předpokládá, že lidé drží některé z těchto prvků, ačkoli tyto předpoklady jsou spíše implicitní. Čím univerzálněji sdílená norma, tím pravděpodobněji ji budeme považovat za danou, vnější podmínku společenské skutečnosti.

Existují odlišné typy jednání, které závisí na situačních podmínkách. V souladu s Colemanem (1990: 32) bude užitečné zde tyto situace popsat. První typ jednání je jednoduché jednání pomocí zdrojů, o něž se aktér zajímá a má nad nimi kontrolu, aby uspokojil své vlastní zájmy. Toto jednání je však společensky triviální, pokud nemá účinky na druhé lidi, a může být ignorováno, protože se nedotýká jiných aktérů.

Druhý typ jednání je jednání, které způsobuje takové společenské chování, kdy aktér získává kontrolu nad věcmi, které mají pro něj relativně největší význam. Toho aktér dosahuje tím, že využívá zdroje, které má k dispozici, ke směně, v níž získává kontrolu nad jinými zdroji, které pro něj mají momentálně větší význam než jeho vlastní. Směnný poměr mezi zdroji, které nabízíme, a zdroji, které získáváme, je cenou.

Třetí typ jednání, který může být a je prováděn ve společenských systémech, je jednostranný transfer kontroly nad zdroji, o něž se aktér zajímá. Aktér převádí jednostranně kontrolu nad zdroji, když věří, že výkon moci jiným aktérem nad těmito zdroji bude lépe uspokojovat jeho vlastní potřeby, než kdyby kontrolu vykonával sám. Příkladem jsou dobročinné jednostranné dary a převody (Back, Flache 2008).



→ Zdroje, o něž se aktéři zajímají, zahrnuje širokou škálu věcí. Nejobvyklejší z nich je to, co ekonomové nazývají soukromé statky. Neoklasická ekonomická teorie popisuje fungování systémů, v nichž každý aktér má kontrolu nad určitými soukromými dělitelnými statky, o něž projevují zájem jiní aktéři v systému. Kromě nich však aktéři mohou využívat i veřejné statky, které jsou nedělitelné a neexistuje možnost, jak vyloučit ze spotřeby.

Společenské jednání nespočívá pouze v transakcích mezi nezávislými jednotlivci uvnitř konkurenčního trhu. Jedinci často jednají pod vlivem jiné autority, ačkoli ne striktně (Coleman 1990: 65–90). Společenská struktura zahrnuje různé organizace a skupiny, které se na jednání podílejí: národy, rodiny, spolky, kluby, odbory apod. Tyto entity viděno zvnějšku mohou být považovány za aktéry stejně jako jednotlivci.

Nicméně viděno zevnitř často působí jako struktury autority. Když teoretickou základnou je skupina nezávislých jedinců, z nichž každý kontroluje určité události či zdroje, narazíme dříve či později na problém, že ve společnosti jednání určitých jedinců nejsou vždy vedeny samostatně, nýbrž jsou pod kontrolou jiného aktéra. Takovou nadvládu některého aktéra nad jiným nazýváme autorita (Maloy 2008).

Autorita neboli panství existuje jen, pokud nadřízený takové právo drží a ostatní jej uznávají. Právo existuje jen, když existuje obecný konsensus mezi relevantními aktéry o tom, který aktér takové právo drží a vykonává. Když konsensus zmizí, právo přestává existovat. Autorita, která není dobrovolně uznávána podřízenými jednotlivci, musí být zajišťována silou a donucením.

Hayek (1991) odlišuje mezi dvěma typy řádu, který odpovídá dvěma odlišným formám autority. „Organizace“ je lidmi vytvořený řád, účelně sestavená instituce. „Spontánní řád“ je výkon svobodných činností různých aktérů, které vytvářejí rovnováhu. Zatímco organizace se utvrzují příkazy, udržení spontánního řádu nevyžaduje nic víc, než aby se relevantní aktéři zdrželi vnějších zásahů.

Aktér, který je podřízený nějaké autoritě, má jednat s cílem nikoli maximalizovat zájem svůj, nýbrž zajistit zájem někoho jiného (nadřízeného). Není překvapivé, že taková situace přináší zvláštní problémy, které byly v ekonomii pojmenovány jako problém principála a agenta. Ačkoli má agent sledovat zájmy principála, ve skutečnosti vzhledem k informační asymetrii je nakloněn prosazovat zájmy své (Williamson 1981).

Je přirozené začít společenskovědnou analýzu od jednotlivců jako přirozených aktérů: pouze jejich zájmy určují proběh událostí (Arrow 1951). V jakémkoli společenském systému však existuje i celá řada jiných aktérů, které Coleman nazývá korporátními aktéry. Přesto individuální osoby mají primát, protože jejich chování vytváří i korporátní aktéry a jejich konsensus určuje rozdělení práv (Coleman 1990: 325–370).

Protože korporace nejsou fyzické entity jako přirozené osoby, význam jejich ustavení jako korporátních aktérů nemusí být na první pohled zřejmý (Brenan, Buchanan 1985). Proto je užitečné podívat se na jejich statut v minulých staletích. Jak se vyvíjí společenská realita, měla by vývoj zohlednit i společenská teorie. Právnícká osoba pouze vyžaduje potvrzení od státu o své existenci, podobně jako fyzické osoby získávají potvrzení o svém občanství.

Korporátní aktéři mají v západní civilizaci dlouhou tradici. Římské právo zavedlo pojem právnícké osoby, i když fiktivní. Středověký koncept korporace — ať už odvozený z římského práva, nebo anglického zvykového práva — uznal korporaci jako entitu, která byla nezávislá jako přirozené osoby. Během 17., 18. a 19. století byla idea korporace obnovena jako subjekt práv, nezávislý na výhodách ze strany státu nebo jakémkoli orgánu státu.

Standardní ekonomie i sociologie berou v úvahu, že moderní společnost se skládá ze dvou typů osob: přirozených osob jako jednotlivců a korporátních osob, v nichž jednají přirozené osoby jako jejich agenti (Zafirovski 1999). Když muž pozve ženu večer do divadla, setkávají se dva individuál-

ní aktéři, kteří provádí společenskou směnu: vyměňují si potěšení ze vzájemného setkání.

Když číšnice obsluhuje zákazníka v restauraci, nejedná jako individuální aktér, nýbrž jako agent restaurace, která je korporátním aktérem. Menu, které nabízí zákazníkovi, není volbou, kterou mu nabízí jako osobní aktér, nýbrž volbu nabízí restaurace, jejíž je agentem. Tak dva aktéři, kteří jsou v interakci, jsou restaurace jako korporátní aktér a zákazník jako přirozená osoba (Lahno 2007).

Společenská skutečnost je složitější než v minulosti. Korporátní aktéři nejsou složeni z osob, nýbrž z pozic (Hechter 1983). To přináší restrukturalizaci společnosti a úkolem společenské vědy včetně ekonomie a sociologie je vzít tuto skutečnost na vědomí. Ekonomická teorie běžně pracuje s firmami jako entitami odlišnými od individuálních aktérů. Korporace může jednat jedním způsobem, vlastnit zdroje, majetek, mít práva a povinnosti, plnit různé funkce atd.

4. Směna jako základ společenské kooperace

Společenská směna se často odehrává nikoli v izolovaných dvoustranných transakcích, nýbrž uvnitř vícestranných trhů, v nichž existuje konkurence o vzácné zdroje. Tyto trhy někdy připomínají ekonomické trhy, ale existují i společenské, politické, kulturní či náboženské trhy. Klíčem je role peněz v ekonomickém systému. Nepřítomnosti peněz odlišuje neekonomickou směnu od ekonomické (Coleman 1990: 37–40).

V barterové směně musí existovat něco, co neoklasický ekonom Edgeworth (1981) nazval vzájemnost potřeb. To znamená nejen to, že osoba A má něco, co osoba B chce, ale i to, že B musí mít na oplátku něco, co si přeje A. To však není všechno. Aby se směna uskutečnila, musí být subjektivní pocit újmy ze ztráty zdroje či statku menší než přírůstek uspokojení, který obě strany získávají.

Peníze jsou prostředkem, kterým je vzájemnost potřeb překonána. Peníze slouží ke třem účelům: jako uchovatel hodnoty, prostředek směny či účet-

ní jednotka. Existují však různé formy peněz, které vykonávají tyto funkce. Lze odlišit komoditní peníze, které uchovávají hodnotu; oficiální peníze, která znamenají právo získat ekvivalentní hodnotu; fiktivní peníze, které neznamenaí víc než slib zaplatit (Coleman 1990: 119–144).

Oficiální peníze jsou přijímány nikoli proto, že znamenají slib zaplatit, ale proto, že jejich přijímání je právně vyžadováno na daném území. Peníze jsou přijímány kvůli množství zboží a služeb, které za ně lze koupit (i když toto množství není stále stejné). Přesto existuje určitá rovnováha mezi množstvím zboží a služeb vyprodukovaným v zemi za určité období a množstvím peněz.

Podobně jako peníze jsou prostředkem směny na ekonomickém trhu, lze si klást otázku, zda neexistují nějaké věci ve společenském a politickém systému, které v transakcích hrají podobnou úlohu, ačkoli nemají žádnou hodnotu samy o sobě. Není těžké zjistit, že takové věci existují a hrají důležitou roli ve společenském a ekonomickém životě, která je zcela nezávislá na jejich roli v ekonomické směně.

Princip maximalizace užitku vede nejčastěji ke směně kontroly (nebo právy na kontrolu) nad zdroji či událostmi. Taková směna probíhá ve společenském životě všude. Homans (1958) či Blau (1964) konstruovali sociální teorie založené na procesech směny různého druhu. Ve směně zdrojů nebo jiných ekonomických statků zdroje nemění své vlastnosti či znaky, ale mohou měnit majitele.

Ve směně ekonomických statků každý aktér v nabídce směny může zvýšit blahobyt nějakého jiného aktéra. Proto směnu označujeme za dobrovolnou a vzájemně výhodnou. Ale směnou lze označit i jevy, které se obvykle považují za vynucené, hrozby či sympatie. Když např. rodič hrozí dítěti fackou, vzdává se práva udeřit dítě výměnou, že se dítě začne chovat v souladu se zájmem rodiče. Při sympatiích očekáváme od druhého opětování apod.

Řada jevů, které se normálně považují nikoli za směnu, nýbrž za rozvinutí zdrojů, lze jednoduše →

- předvídat na základě teorie směny (Hirshleifer 1978). Prostřednictvím směny se snižuje diskrepance mezi zájmy a kontrolou do bodu, kdy nastává rovnováha — situace, kdy už žádné další směny nemohou zvýšit něčí blahobyt. V bodě rovnováhy může každý aktér maximalizovat svůj očekávaný užitek.

Konečný výsledek procesu směny je přerozdělení kontroly nad událostmi a zdroji do bodu, který bude z hlediska naplnění potřeb aktérů optimální. Po směně každý aktér drží kontrolu nad těmi zdroji a událostmi, které jej nejvíce zajímají, s omezením původních zdrojů. Protože vykonává takovou kontrolu ve směru dosažení výsledku, jaký si přeje, neexistuje žádný způsob, jímž by mohlo být dosaženo většího uspokojení.

Adam Smith (2001 [1776]) vyjádřil princip směny tak, že jednotlivec je při sledování svého vlastního prospěchu veden „neviditelnou rukou“ k podpoře cíle, který ani nebyl součástí jeho záměru. Smith dokonce hovoří o paradoxu (který je ve skutečnosti zákonitostí), že sledováním vlastního zájmu lze podpořit zájem společnosti efektivněji než, když se člověk snaží zájem společnosti prosazovat přímo.

Neoklasická ekonomie pokračovala v tomto přístupu: když se odehrávají dobrovolná směna se zdroji bez externalit, obě strany mohou zlepšit svou situaci, aniž by byl někdo další poškozen. Když se taková směna odehraje, dohodnutá cena je v určitém okruhu pro obě strany výhodná. V takovém uspořádání existuje optimum, kdy nikdo nemá zájem na žádné další směně. Takový optimální bod se nazývá Paretoovo optimum.

Blau (1964) pozoruje, jak funguje instituce. Určití aktéři tam mají více znalostí a vědomostí než jiní. Jsou v nadřazené pozici vůči ostatním. V instituci se obchoduje, při čemž prostředkem směny jsou peníze či sociální status. Nadřazeným se věnuje úcta, respekt a ohleduplné chování. Výsledkem je hierarchie, v níž různí aktéři disponují určitou prestiží či statusem (Coleman 1990: 129).

Status je často udělován na základě událostí, kteří přímo nesouvisejí s osobou, která status udě-

lila. Na střední škole je chlapcem s nejvyšším statusem nikoli ten, kdo má nejlepší známky, ale spíše hvězda fotbalového týmu nebo ten, kdo má největší úspěchy při svádění děvčat. Dívky, které jsou zvláště úspěšné při svádění chlapců, mají vysoký status nejen na škole ale i všude v životě.

Směna ve společenském životě se neodehrává ve vzduchoprázdnu. Odehrává se v uspořádání, v němž existuje konkurence o zdroje držené každým aktérem. Na střední škole schůzka mezi dívkou a chlapcem závisí nejen na zájmu jednoho o druhého, ale rovněž na jejich zájmu o ostatní a zájmu ostatních o každého z nich. Znamky studentů závisejí nejen na jejich výkonu, ale rovněž na výkonech ostatních (konkurence o známky).

„Diferencovaný status je univerzální ve všech společenských systémech. Ve skutečnosti propůjčení statusu, který vyrovnává nerovné transakce nebo umožňuje postranní transakce, je nejrozšířenější funkcionální náhražkou za peníze ve společenských a politických systémech. Ne náhodou status nebo uznání od druhých je psychology považováno za hlavní zdroj uspokojení já. Zájem o status má proto každý člověk.“ (Coleman 1990: 130)

Uvnitř uzavřeného společenského systému hraje status funkci jako peníze v ekonomice: hodnota zvláštního aktu účty od nějaké osoby je úměrná jejímu vlastnímu statusu. Je to tak, jakoby někdo disponoval určitým množstvím statusu, který propůjčuje ostatním. Lidé s vysokým statusem budou váhaví, protože propůjčení účty vůči jinému nejen zvyšuje status druhého, ale i trochu oírá status toho, kdo status má (Dickson 2006).

5. Teorie elementárního aktéra

Jakákoli společenskovedná teorie vyžaduje teorii elementárního aktéra. Elementární aktér „hýbe“ jednáním, když reaguje na vnější okolnosti. Elementární aktér ztotožněný s přirozeným jednotlivcem představuje zjednodušenou abstrakci lidských bytostí. Jde o hédonická stvoření, která zakouší uspokojení v různém stupni od výsledků různých událostí a spotřeby různých statků. Oče-

kávání tohoto uspokojení vede aktéra k jednání (Kanazava, Hechter 1997).

Elementární aktér se nachází ve vnějším světě zdrojů a událostí, při čemž má zájem o některé zdroje a výsledky událostí a chce je kontrolovat. Princip jednání využívaný aktérem je maximalizace užitku nebo uspokojení. V řadě případů to zahrnuje obětování určitých zdrojů, nad nimiž má aktér kontrolu, aby získal kontrolu nad jinými. V jiných případech přesouvá za úplatu tyto zdroje do rukou jiných lidí, jimž přináší větší uspokojení.

Princip maximalizace užitku není úplně samozřejmý. Teorie předpokládá elementárního aktéra, který má určitý stupeň inteligence, ale ne dokonalou inteligenci (Tversky, Kahneman 1981). Proto někteří předpokládají omezenou racionalitu. Další problém je koncepce jednotného aktéra. Aktéra lze spíše považovat za strukturu složenou z určitých částí. Člověk se neskládá jen z rozumu, ale rovněž z emocí a dalších motivů.

Řada studií z oblasti kognitivní psychologie se zabývá individuálním chováním, které zdánlivě porušuje předpovědi založené na teorii maximalizace užitku za jistoty i maximalizaci očekávaného užitku za rizika. Lidé např. vynakládají nemalé částky na sázky, ačkoli podle teorie očekávaného užitku není jejich výhra pravděpodobná. Někteří projevují návykové jednání, které jim nakonec škodí apod.

Některé z těchto odchylek od racionality se zdají vyplývat ze struktury já, které je složitější, než předpokládá koncept jednotného aktéra v teorii racionální volby. Coleman (1990: 503–530) odlišuje předmětné já (object self), které zakouší uspokojení nebo jeho nedostatek, a jednající já (acting self), které je službou předmětnému já a pokouší se je uspokojit. Podobně Mead (1934) odlišuje dva koncepty já (me a I).

Sigmund Freud odlišil tři složky já: ego, id a superego. Id je množinou biologických pudů, často neuvědomělých. Ego je vědomé lidské já. Superego je svědomí člověka, které je ovlivněno společenským prostředím, morálkou, náboženstvím

apod. Očima psychologů tedy já není tak jednotná (unitární) entita, nýbrž diferencovaná aktivní entita, která má různé složky a části (Mongin 1991).

Je užitečné zdůraznit hlavní pojitko mezi psychologickou teorií a teorií sociálního jednání (Margolis 1982). Toto pojitko je pojem vnitřní struktury jednotlivce, která spojuje jednající já s předmětným já. Fakt, že tyto odlišné pojmy já byly odlišeny různými společenskými vědci, naznačuje, že jejich integrace jako společné jednotky nemůže být brána a považována za automatickou.

Pro jednotlivce jako aktéra je idea předmětného já a aktivního já plně slučitelná s konceptem jednání. Jednající já má kontrolu (částečnou nebo úplnou) nad určitými událostmi v daném systému. Předmětné já má zájmy na určitých událostech nebo výsledcích. Jednající já jedná z hlediska zájmů předmětného já a tak napomáhá uspokojování jeho potřeb a maximalizaci užitku (McLean 1991).

Dvě části já mají svou analogii v právu, které uznává entity, které mají jednu z těchto dvou komponent – buď předmětné já, nebo jednající já. V ekonomické analýze práva jsou tyto funkční komponenty označovány jako principal a agent. Diskrepance mezi zájmy a jednáním diskutované v teorii elementárního aktéra se vztahují na všechny osoby – ať už fyzické, nebo právnické.

James Coleman (1990: 421–450) odlišuje vedle přirozeného individuálního aktéra rovněž tzv. korporátního aktéra, která agreguje zájem svých členů, ale vystupuje vůči nim samostatně. Korporátní aktéry představují různé právnické osoby, které v moderní společnosti působí a ovlivňují hospodářský a sociální život. Korporace jsou tvořeny přírozenými osobami jako akcionáři či manažery, ale získávají svou samostatnost.

Protože subjektivní zájmy osob (zájmů aktivního já) jsou operačně definovány, neexistuje žádná překážka v použití pojmu korporátních aktérů. Ačkoli není ani rozumné ani možné specifikovat psychický stav korporátního aktéra, je možné určit jeho jednání. Jednání korporátního aktéra jsou jednání jeho agentů, někdy provádějících roz-

→

- hodnutí korporace, někdy provádějící rozhodnutí vlastní při užití zdrojů korporátního aktéra (Gilbert 2006).

Zájmy korporátního aktéra lze odvodit z jednání jeho agentů vůči vnějšímu světu. Podobně subjektivní zájmy osoby lze odvodit z jejích jednání. Ale existuje i jiná metoda zjištění zájmů (a tím chování) korporátního aktéra. Jde o vnitřní analýzu korporátního aktéra, kdy zkoumáme různé pozice uvnitř něj a struktury kontroly, jednání a zájmů, které z nich vyplývají (Thompson, Stokman, Torenvlied 2003).

Principálové jsou v případech korporace vlastníci, kteří se setkávají na valné hromadě (Williamson 1981). Agenti jsou najatí manažeři, kteří prosazují zájmy vlastníků. V některých případech je kontrola tak silná a rigidní, že organizace nemusí přežít, protože je neschopná se změnit. Nicméně jak v případě korporátních, tak individuálních aktérů má smysl pojem diferencovaného já.

Metodologický individualismus tedy zůstává, ale je poněkud diferencován. Coleman (1990: 370) ukazuje podmínky, za nichž racionální jednotlivci budou považovat za rozumné posunout práva na kontrolu určitých jednání na korporátního aktéra. Veškeré tyto transfery jsou činěny za předpokladu, že tato práva budou vykonávána způsobem, za něhož na tom budou jedinci lépe, než kdyby byla práva držena individuálně.

Práva určovat směr jednání drží jednotlivci, ale jednání je určováno korporátním aktérem. Práva nejsou přítomna v jednotlivcích o sobě, nýbrž vyplývají z konsensu. Avšak konsensus vyžaduje schválení jednotlivci (Opp 2009). Za řady okolností však není pro jednotlivce racionální, aby provedli takový transfer, protože taková změna by vedla k důsledkům, které pro ně nejsou příznivé.

Proč se někteří jedinci sdruží a vytvoří autoritu, která má nad nimi určitou kontrolu – ať už je to stát, odbory, či dobrovolná sdružení? Důvod spočívá v odstranění negativních externalit, které existují v hobbsovské válce všech proti všem, a zajištění přínosů plynoucích ze společného jednání (jako společná obrana). Autorita je udělena aktéru,

když jednotlivec očekává, že takové propůjčení bude mít bohuželé důsledky (Ruzavin 2004).

Zdá se, že probíhá válka mezi dvěma světy: vnějším světem událostí, které mají vlastní pořadí a strukturu určenou mimo aktéra, a vnitřním světem aktéra. Změny v prvním světě vytvářejí pozorovatelné jednání, zatímco změny ve druhém, vnitřním světě tak snadno pozorovatelné nejsou, protože se odehrávají uvnitř každého člověka. Oba světy však musíme brát v úvahu, pokud analyzujeme lidské jednání (Šubrt 2008).

Analyzujeme-li druhý svět, dostáváme se na ještě mikroskopičtější úroveň, než zkoumá standardní mikroekonomie. Bylo by proto možné hovořit o pikoeconomii, abychom vyjádřili prvky, které se kombinují při určení individuálního jednání. Znamená to vnímat já jako systém jednání. U korporátního aktéra je systém jednání evidentní, protože organizace je vytvářena manažery, vlastníky, zaměstnanci (Satz, Ferejohn 1994).

U individuálního aktéra rovněž působí různé momenty a vlivy, které ho umožňují vnímat jako systém jednání. Je možné identifikovat různé prvky uvnitř osoby a jejich zájmy a zdroje. Jednání osoby vůči vnějšímu světu je výsledkem rovnováhy zájmů mezi různými složkami já, včetně prosazování zájmů hluboko zakotvených v lidské povaze, nebo naopak internalizovaných vnějších norm (Mongin 1991).

6. Závěr

Teorie racionální volby vychází z dlouhé tradice v etice, morální filozofii, politické filozofii, ekonomii a právu, která je založená na obrazu člověka jako účelného a odpovědného aktéra. Sledování vlastního zájmu nutně vyžaduje uzavírání transakcí s jinými aktéry. Tyto transakce zahrnují nejen to, co je normálně označováno za tržní směnu, nýbrž rovněž celou řadu jiných jednání, které spadají do širšího pojetí směny.

Teorie racionální volby využívá pojem užitku z ekonomické teorie, aby z něj učinila hybnou sílu lidského jednání. Tato koncepce je založena na po-

jetí různých jednání, které mají zvláštní užitkové funkce a jsou propojeny vzájemnými vztahy a kontrakty. Každý aktér vybírá takové jednání, kterým maximalizuje svůj užitek. To může činit jen tak, že bude uspokojovat potřeby jiných lidí.

Společenská směna se často odehrává nikoli v izolovaných dvoustranných transakcích, nýbrž uvnitř vícestranných trhů, v nichž existuje konkurence o vzácné zdroje. Tyto trhy někdy připomínají ekonomické trhy, ale existují i společenské, politické, kulturní či náboženské trhy. Konečný výsledek procesu směny je přerozdělení kontroly

nad událostmi a zdroji do bodu, který bude z hlediska naplnění potřeb aktérů optimální.

Rozhodování aktérů významně ovlivňují rovněž společenské normy. Teorie racionální volby doprovází teorii elementárního aktéra. Vedle přirozeného individuálního aktéra odlišuje Coleman rovněž korporátního aktéra, která agreguje zájem svých členů, ale vystupuje vůči nim samostatně. Korporátní aktéry představují různé právnické osoby, které v moderní společnosti působí a ovlivňují hospodářský a sociální život.

Konečný výsledek procesu směny je přerozdělení kontroly nad událostmi a zdroji do bodu, který bude z hlediska naplnění potřeb aktérů optimální. Po směně každý aktér drží kontrolu nad těmi zdroji a událostmi, které jej nejvíce zajímají, s omezením původních zdrojů. Protože vykonává takovou kontrolu ve směru dosažení výsledku, jaký si přeje, neexistuje žádný způsob, jímž by mohlo být dosaženo většího uspokojení.

LITERATURA A PRAMENY

1. Arrow, K. J.: *Social Choice and Individual Values*. New York, John Wiley, 1951
2. Back, I., Flache, A.: *The Adaptive Rationality of Interpersonal Commitment*. Rationality and Society, 2008, roč. 20, č. 1, s. 65–83
3. Becker, G.: *Teorie preferencí*. Praha, Grada Publishing – Liberální institut, 1997
4. Blau, P.: *Exchange and Power in Social Life*. New York, Wiley, 1964
5. Boudon, R.: *Limitations of Rational Choice Theory*. American Journal of Sociology, 1998, roč. 104, č. 3, s. 817–828
6. Bouvier, A.: *An epistemological plea for methodological individualism and rational choice theory in cognitive rhetoric*. Philosophy of the Social Sciences, 2002, roč. 32, č. 1, s. 51–70
7. Brennan, G., Buchanan, J. M.: *The Reasons of Rules*. Cambridge, Cambridge University Press, 1985
8. Coleman, J. S., Lipset, S. M., Trow, M. A.: *Union Democracy*. Glencoe, Free Press, 1956
9. Coleman, J. S.: *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Massachusetts – London, England, Harvard University Press, 1990
10. Coleman, J. S.: *An Introduction to Mathematical Sociology*. New York, Free Press of Glencoe, 1964
11. Coleman, J. S.: *Individual interests and collective action*. Cambridge, Cambridge University Press, 1986
12. Coleman, J. S.: *Mathematics of Collective Action*. London, Heinemann Educational, 1973
13. Coleman, J. S.: *Social Capital in the Creation of Human Capital*. American Journal of Sociology, 1988, roč. 94, Supplement: Organizations and Institutions, s. 95–120
14. Coleman, J. S.: *The adolescent society*. New York, Free Press of Glencoe, 1961
15. Coleman, J. S.: *Youth – transition to adulthood*. Chicago, University of Chicago Press, 1974



- 16. Dickson, E. S.: *Rational Choice Epistemology and Belief Formation in Mass Politics*. Journal of Theoretical Politics, 2006, roč. 18, č. 4, s. 455–497
- 17. Edgeworth, F. Y.: *Mathematical Psychics*. London, Kegan Paul, 1981
- 18. Elster, J.: *Interpretation and Rational Choice*. Rationality and Society, 2009, roč. 21, č. 1, s. 5–33
- 19. Favell, A.: *James Coleman – Social Theorist and Moral Philosopher?* American Journal of Sociology, 1993, roč. 99, s. 590–613
- 20. Friedrichs, J., Opp, K.-D.: *Rational Behaviour in Everyday in Situations*. European Sociological Review, 2002, roč. 18, č. 4, s. 401–415
- 21. Gilbert, M.: *Rationality in Collective Action*. Philosophy of the Social Sciences, 2006, roč. 36, č. 1, s. 3–17
- 22. Hayek, F. A. von: *Právo, zákonodárství, svoboda*. Praha, Academia, 1991
- 23. Hechter, M.: *Microfoundations of Macrosociology*. Philadelphia, Temple University Press, 1983
- 24. Hirshleifer, J.: *Exchange Theory. The Missing Chapter*. Western Economic Journal, 1978, roč. 16, s. 129–146
- 25. Homans, G.: *Social Behavior as Exchange*. American Journal of Sociology, 1958, roč. 65, s. 597–606
- 26. Jevons, W. S.: *Money and the Mechanism of Exchange*. London, D. Appleton, 1875
- 27. Kanazawa, S., Hechter, M.: *Sociological Rational Choice Theory*. Annual Review of Sociology, 1997, roč. 23, s. 191–214
- 28. Kiser, E., Hechter, M.: *The debate on historical sociology. Rational choice theory and its critics*. American Journal of Sociology, 1998, roč. 104, č. 3, s. 785–813
- 29. Lahno, B.: *Rational Choice and Rule-Following Behavior*. Rationality and Society, 2007, roč. 19, č. 4, s. 425–450
- 30. Lovett, F.: *Rational Choice Theory and Explanation*. Rationality and Society, 2006, roč. 18, č. 2, s. 237–272
- 31. Maloy, J. S.: *A Genealogy of Rational Choice. Rationalism, Elites, and Democracy*. Canadian Journal of Political Science, 2008, roč. 41, č. 3, s. 749–771
- 32. Margolis, H.: *Selfishness, Altruism, and Rationality. A Theory of Social Choice*. Cambridge, Cambridge University Press, 1982
- 33. Marsden, P.: *The Sociology of James S. Coleman*. Annual Review of Sociology, 2005, roč. 31, s. 1–24
- 34. McLean, I.: *Rational Choice and Politics*. Political Studies, 1991, roč. 39, č. 3, s. 496–512
- 35. Mongin, P.: *Rational Choice Theory Considered as Psychology and Moral Philosophy*. Philosophy of the Social Sciences, 1991, roč. 21, č. 1, s. 5–37
- 36. Opp, K.-D.: *Das individualistische Erklärungsprogramm in der Soziologie. Entwicklung, Stand und Probleme*. Zeitschrift für Soziologie, 2009, roč. 38, č. 1, s. 26–47
- 37. Reder, M. W., Hotharth, R. M. (eds.): *Rational Choice. The Contrast between Economics and Psychology*. Chicago – London, The University of Chicago Press, 1987
- 38. Ruzavin, G.: *Rational Choice in Social Sciences and Humanities*. Social Sciences, 2004, roč. 35, č. 1, s. 94–106
- 39. Satz, D., Ferejohn, J.: *Rational choice and social theory*. Journal of Philosophy, 1994, roč. 91, č. 2, s. 71–87
- 40. Smith, A.: *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů*. Praha, Liberální institut, 2001 [1776]
- 41. Šubrt, J.: *James Coleman – metodologický individualismus*. In: Šubrt, J. a kol.: *Soudobá sociologie, II. Teorie sociálního jednání a sociální struktury*. Praha, Karolinum, 2008, s. 233–254
- 42. Thomson, R., Stokman, F., Torenlvied, R.: *Models of Collective Decision-making. Introduction*. Rationality and Society, 2003, roč. 15, č. 1, s. 5–14
- 43. Tullock, G., Buchanan, J.: *The Calculus of Consent*. Ann Arbor, University of Michigan Press, 1962

44. Tversky, A., Kahneman, D.: *The Framing of Decisions and the Rationality of Choice*. Science, 1981, roč. 211, s. 453–458
45. Weesie, J., Snijders, C., Buskens, V.: *The Rationale of Rationality*. Rationality and Society, 2009, roč. 21, č. 2, s. 249–277
46. Williamson, O. E.: *The Economics of Organization. The Transaction Cost Approach*. American Journal of Sociology, 1981, roč. 87, s. 548–577
47. Zafirovski, M.: *Economic sociology in retrospect and prospect. In search of its identity within economics and sociology*. American Journal of Economics and Sociology, 1999, roč. 58, č. 4, s. 583–627

KLÍČOVÁ SLOVA

teorie racionální volby, James Coleman, společenská směna

ABSTRACT

The most significant proponent of rational choice theory in sociology of the twentieth century was James Coleman. Coleman explains social phenomena as the results of efforts of individuals who cooperate, barter or compete. Thus, he applies consistent methodological individualism. Coleman's work was groundbreaking because it integrated sociological and economic theory in an original manner. The first part of the paper covers the life of James Coleman. The second part analyses rationality as a universal analytical model. The third part examines the roles of actors and resources. The forth part interprets exchange as the basis of social cooperation. The fifth part offers the elementary actor theory.

KEYWORDS

rational choice theory, James Coleman, social exchange

JEL CLASSIFICATION

A14, D71, D86, Z13

x

Rozvojová spolupráce jako nástroj bezpečnostní politiky České republiky

► Ing. Vendula Pavlicová » Středisko mezinárodních studií Jana Masaryka,
Vysoká škola ekonomická v Praze¹

* Akcelerující globalizace s sebou přináší výrazné proměny uspořádání mezinárodních vztahů. Vědecko-technický pokrok vede k větší integraci světového systému. Tato provázanost má však za následek narůstající závislosti tohoto systému na stavu jeho jednotlivých částí. Zároveň se zvyšuje povědomí o této vzájemné závislosti (Lehmannová, 2010).

Proměňuje se rovněž postavení státu jako aktéra mezinárodních vztahů. Zatímco v tzv. vestfálském systému, který se utvářel od 17. století a dosáhl svého vrcholu v první polovině století dvacátého, byl stát považován za jediného legitimního aktéra, v posledních několika desetiletích pozice státu slábne s tím, jak narůstá vliv aktérů nových (nestátních neziskových organizací, transnacionálních korporací, mezinárodních organizací aj.). Objevují se rovněž nové hrozby, které již nejsou pouze vojenského charakteru a u nichž referenčním objektem bezpečnosti (Galtung, 1969) není jen stát.

V takto evolujícím systému se pochopitelně proměňuje rovněž strategie států k zajištění vlastní bezpečnosti. Vojenské bezpečnostní paradigma, které dominovalo oběma světovým a zvláště pak studené válce (Rolenc, 2010), je postupně nahrazeno liberálním a otevřeným bezpečnostním para-

digmatem. To je „charakteristické pluralitou referenčních objektů, chráněných hodnot i hrozeb“ (Rolenc, 2010: 104). Toto „širší pojetí bezpečnosti“ akcentuje například tzv. Brandtova zpráva (s názvem *Sever-Jih: Program pro přežití*), která bezpečnost zařadila jako jednu z dimenzí rozvoje. Zpráva, vydaná Nezávislou komisí pro otázky mezinárodního rozvoje v roce 1980, poukazuje především na rostoucí nerovnost mezi chudým Jihem a bohatým Severem a vyzývá širšímu chápání bezpečnosti, které by bylo méně omezené na její vojenské aspekty (Brandt, 1980).

Rovněž o dva roky později vydaná zpráva Nezávislé komise pro odzbrojení a bezpečnostní otázky pod názvem *Společná bezpečnost: program pro odzbrojení*² dává bezpečnost do souvislosti s rozvojovými tématy. V roce 1987 pak vyšla zpráva pojmenovaná *Naše společná budoucnost*, která předchází úvahy rozšiřuje o environmentální aspekt a definuje tzv. udržitelný rozvoj. Podle Světové komise pro životní prostředí a rozvoj, která zprávu zpracovávala, totiž „konflikty nevznikají pouze v důsledku politického a vojenského ohrožení národní suverenity – mohou také pramenit z degradace životního prostředí a nemožnosti rozvoje“ (Brundtland, 1987: kap. 11, odst. 37).

Vztahování rozvojových snah k bezpečnostní

¹ Článek vznikl za podpory grantového projektu IGA VŠE č. IG212022 „Prevence konfliktů jako cesta k zajištění bezpečnosti?“.

² Americká varianta této zprávy pak nesla název *Společná bezpečnost: návrh pro přežití*.

politice států tedy není nic nového. Jak ovšem upozorňuje Mark Duffield ve své knize *Global Governance and the New Wars: the merging of development and security* (2001), vnímání rozvoje jako nástroje prevence konfliktů vede k „radikalizaci rozvoje“ (Duffield, 2001: 13). Rozvojové politiky je totiž používáno za účelem transformace společností, jež pomoc přijímají (Duffield, 2001, Escobar, 2012).

Na zaostalost je napříště nahlíženo jako na stav, který ohrožuje mezinárodní bezpečnost, proto v rámci globálního Severu vznikají strategické aliance vlád, vojenských celků, nevládních organizací a soukromých společností, které udržují liberální mír a podílejí se na utváření systému „globální liberální governance“ (Dillon a Reid, 2000 citováni v Duffield, 2001). Globální liberální governance je systém, který a) sdružuje především nestátní aktéry ve vztahu k určité regulační potřebě, b) tomuto systému dominuje liberální paradigma. Síť globální governance, které spojují Sever s Jihem, podle Duffielda, odrážejí podřízenost Jihu. Nejde však o vyloučení Jihu ze světového systému, neboť „přestože exkluze je logikou systému, vnímání zaostalosti jako nebezpečné a destabilizující, poskytuje opodstatnění pro dohlášení a angažování se“ (Duffield, 2001: 18). V tomto směru je i „politika pomoci výrazem globální governance“ (Duffield, 2001: 9). Rozvojová pomoc totiž slouží jako odměna v případě spolupráce aktérů z globálního Jihu, jejich nespolečné pak může vést až k izolaci.

Podle Duffielda (2001) tato změna diskurzu o rozvoji nastává zhruba v 70. letech 20. století poté, co se alternativní přístupy k modernitě, prosazované vládami Třetího světa, ukázaly jako neschopné držet tempo s enormním poválečným vzestupem Západu. Tyto alternativy byly tedy zdiskreditovány, podobně jako teorie poukazující na strukturál-

ní překážky světového systému, které brání zemím globálního Jihu v jejich rozvoji (např. teorie závislosti).³ Neoliberalní přístup k rozvoji tak získal na síle. Rozpad bipolárního systému pak odstranil mnohé bariéry poskytování rozvojové pomoci (Duffield, 2001). Rovněž prevence konfliktů se v období po konci studené války dostává do „mainstreamového“ uvažování o zajištění míru a stability ve světě (Stewart, 1998). Prolínání bezpečnostního diskurzu s diskurzem o rozvoji tedy narůstá.

Jestliže tedy, jak Duffield tvrdí, od 70. let vzniká systém liberální globální governance a vazby v rámci tohoto systému se od 90. let zintenzivňují, jakým způsobem tohoto systému zapadají noví poskytovatelé pomoci patřící ke globálnímu Severu? Vnímají rovněž zaostalost jako bezpečnostní riziko a rozvojovou pomoc jako nástroj prevence konfliktu nebo zde existuje alternativní diskurz?

Tento článek si klade za cíl zodpovědět výše položené otázky na příkladu České republiky (dále jen ČR). Ta obnovila rozvojovou pomoc v polovině 90. let, tedy v období, když je již, podle Duffielda, rozvojová spolupráce značně spojovaná s prevencí konfliktů. Zda se tato „sekuritizace rozvoje“ (Escobar, 2012) objevuje i v oficiálním diskurzu České republiky odhaluje tato práce.

1. Metodologie

Práce vychází z analýzy oficiálních dokumentů vlády ČR vztahujících se k oblasti zahraniční rozvojové spolupráce a oblasti bezpečnosti. Jedná se přitom především o strategie a koncepce. Tento typ dokumentů poskytuje východiska pro konkrétní politiku vlád a je zároveň přístupný široké veřejnosti, a proto má vliv na formování veřejného mínění o dané problematice.⁴ Analýza těchto dokumentů proto umožňuje uchopení oficiálního



³ Podle teorie závislosti zůstávají země globálního Jihu chudé nikoliv proto, že by se nepodílely na světovém obchodu, ale proto, že do něj vstupují ze slabší pozice. Exportují totiž převážně nerostné suroviny, jejichž cena relativně klesá, a dovážejí výrobky z vyšší přidanou hodnotou, jejichž cena relativně roste. Směnné relace zemí globálního Jihu se proto zhoršují a brání jejich rozvoji. Více např. Singer (1949), Prebisch (1950).

⁴ Podle Foucaulta (1969) jsou znalosti a moc vzájemně propojeny. Oficiální dokumenty státu mají proto značný vliv na utváření naší představy, co přesně představují rozvojová a bezpečnostní politika státu.

- stanoviska vlády ČR, na základě něhož je pak prováděna rozvojová a bezpečnostní politika. Posloupnost koncepcí a strategií zároveň umožňuje sledovat proměnu narativu v čase.

Texty jsou analyzovány pomocí diskurzivní analýzy. Tato metoda dovoluje odhalit narativy, které se k rozvoji a bezpečnosti pojí. Zároveň nám umožňuje pochopit, co o těchto daných oblastech v určité době může být řečeno a co ne. Jak totiž vysvětluje Hall (1997), diskurz udává způsoby, jimiž se lze v určité době k určitému tématu vyjadřovat, stejně tak však některé způsoby promluvy na dané téma vylučuje nebo limituje (Hall, 1997). Článek proto přináší analýzu diskurzu výše zmiňovaných dokumentů, ve které se zaměřuje na to, zda a jakým způsobem se do diskurzu vládních dokumentů promítá Duffieldem naznačené vnímání zaostalosti jako zdroje konfliktu a rozvojových snah jako nástroje zajišťování bezpečnosti. Podobně je analyzováno rovněž přenášení kompetencí ze státu a jeho složek na nestátní aktéry.

2. Zjištění

2.1 90. léta: Bezpečnost a rozvoj jako dvě oddělené oblasti zahraniční politiky ČR

V prvních strategických dokumentech týkajících se bezpečnostní politiky a politiky zahraniční rozvojové spolupráce nalezneme jen málo odkazů na možný průnik obou oblastí.

Zahraniční rozvojová spolupráce je umožněna na základě usnesení vlády České republiky ze dne 15. března 1995 k *Zásadám pro poskytování zahraniční pomoci* (dále jen *Zásady 1995*), tedy dokumentu, který je přijat pouhé dva roky od vzniku samostatného státu. *Zásady 1995* (Vláda České republiky, 1995) poukazují na realistický přístup České republiky k rozvojové spolupráci. Najdeme zde několik odkazů na „státní zájem“, samotná zahraniční pomoc je podle usnesení „poskytována v souladu se zájmy a potřebami České republiky a reálnými možnostmi české ekonomiky“ (idem). Rozvojová pomoc má putovat „přednostně těm ze-

mím, které směřují k zavedení nebo upevňování demokracie a lidských práv a k zavedení nebo upevňování tržní ekonomiky“ (idem). Jako jedno z kritérií pro rozhodování o prioritách rozvojové pomoci je přitom dán „vztah přijímající země k České republice“ (idem), konkrétně „možnost upevnění již existujících nebo vytvoření nových žádoucích politických a ekonomických vazeb“ (idem). Je tedy zřejmé, že od svého zavedení je rozvojová spolupráce vnímána primárně jako nástroj zahraniční politiky, který má přispívat k naplňování zahraničně-politických cílů ČR, a to i přes občasné odkazy k liberálně-idealistickému pojetí rozvojové spolupráce.

I přes realistický přístup dokumentu není bezpečnostní dimenze poskytování rozvojové pomoci vůbec zmíněna. Ani o čtyři roky později vzniklá *Bezpečnostní strategie České republiky* (dále jen *Strategie 1999*) neuvádí rozvojovou spolupráci jako nástroj zajišťování bezpečnosti státu. Úvod vysvětluje, že strategie „vychází z komplexního pojetí bezpečnosti, jehož základním rysem je vědomí propojenosti a vzájemné závislosti roviny politické, vojenské, hospodářské a oblasti vnitřního pořádku a ochrany obyvatel“ (MZV, 1999: 3). Česká republika přitom „dává jednoznačně přednost politickým prostředkům před vojenskými a prevencí konfliktů a ovlivňování jejich průběhu před odstraňováním jejich následků“ (MZV, 1999: 9). Dokument se odkazuje na potřebu čelit i nevojenskému ohrožení, z něhož vyplývá nutnost společného „postupu mezinárodního společenství proti jejich zdrojům“ (MZV, 1999: 4). Můžeme se tedy domnívat, že rozvojová spolupráce jako nástroj zajišťování bezpečnosti je implicitně obsažena v bezpečnostní strategii ČR z konce devadesátých let, explicitně se zde o ní však nehovoří.

Naproti tomu klade *Strategie 1999* velký důraz na vojenský aspekt bezpečnostní politiky, což je dáno především očekávaným začleněním ČR do struktur Severoatlantické aliance (dále jen *Aliance*, nebo NATO). Deset let po vzniku samostatného Československa a rozpadu bipolárního systému je tak členství v Alianci vnímáno jako „základ zajiště-

Je možné konstatovat, že na přelomu tisíciletí dochází k pomalému diskurzivnímu prolínání oblasti rozvoje a oblasti bezpečnosti. Rozvojová spolupráce však ještě rozhodně není představována jako podstatný nástroj k zajištění bezpečnosti České republiky, tato její možná funkce je popisována spíše okrajově. A to i přesto, že zaostalost zemí globálního Jihu začíná být rámována jako bezpečnostní problém pro státy Severu. Zaostalost, za níž jsou především odpovědní vlády zemí Jihu, se pak mají pokoušet odstraňovat nejen státy a mezinárodní organizace, ale stále více také další nestátní aktéři, jako např. nevládní organizace nebo soukromé firmy.

ní bezpečnosti České republiky“ (MZV, 1999: 7), neboť umožňuje „věrohodné odstrašení“, což je vnímáno jako „základní princip obrany“ (MZV, 1999: 8). Velký důraz je v dokumentu kladen na kontrolu zbrojení a odzbrojování, protože je vyzdvižována i Organizace spojených národů (OSN). Rozvojové aktivity OSN jako nástroj k zajištění bezpečnosti ve světě dokumentem zmíněny nejsou.

Stejně jako *Zásady pro poskytování zahraniční pomoci* i *Bezpečnostní strategie ČR* z roku 1999 artikuluje snahu o rozvíjení dobrých vztahů s ostatními státy. V bezpečnostní strategii je přitom důraz kladen na dobré sousedské vztahy, které, podle dokumentu, „samy o sobě [mají] bezpečnostní hodnotu“ (MZV, 1999: 8). I zde je vyzdvižena stávající či výhledová příslušnost zemí ke stejným bezpečnostním a integračním uskupením, ke kterým patří i ČR, v hledáčku zájmu je pak především evropský region.

Co se nestátních aktérů týče, ti jsou jak v *Zásadách* 1995, tak ve *Strategii* 1999 zmiňováni jen sporadicky, s výjimkou mezinárodních organizací. Zajímavé je, že na základě usnesení k *Zásadám* 1995 mohou humanitární pomoc „smluvně [zprostředkovávat] i nevládní organizace a soukromé právnické a fyzické osoby“ (Vláda ČR, 1995), že by však tito nestátní aktéři mohli zabezpečovat i rozvojovou pomoc, dokument nezmiňuje. *Bezpečnostní strategie* z roku 1999 pak těmto nestátním aktérům velkou roli v zajišťování bezpečnosti státu nepřiznává, v závěru však připouští, že odborné

nevládní instituce a pracoviště mohou sdružovat lidi se specializovanými schopnostmi a myšlenkovým potenciálem, který může přispět k zajišťování evropské bezpečnosti (MZV, 1999: 16).

Diskurz strategických dokumentů z oblasti bezpečnosti a rozvoje z druhé poloviny 90. let tedy nenaznačuje, že by mezi oběma oblastmi existoval významnější průnik. Obě politiky mají sice zabezpečovat zájmy státu, jejich potenciální vzájemná synergie zatím není explicitně vyjádřena. V tomto období jsou v dokumentech za důležité aktéry považovány státy a mezinárodní organizace, jiní nestátní aktéři nehrají významnější roli.

2.2 Přelom tisíciletí: počátky prolínání bezpečnostního a rozvojového diskurzu

Dva roky od schválení první bezpečnostní strategie vstupuje v platnost *Bezpečnostní strategie České republiky 2001* (dále jen *Strategie 2001*). V dané chvíli je Česká republika již členem NATO a připravuje se na vstup do Evropské Unie, a tedy i na začlenění do její obranné a bezpečnostní politiky. Tato strategie již reflektuje proměnu postavení státu v mezinárodních vztazích v souvislosti s „posilováním postavení občanů a působením nevládních organizací“ (MZV, 2001: 2) a rostoucí rolí médií. Dokument také klade velký důraz na dobré fungování organizací pro mír a bezpečnost jako nestátních aktérů s větším potenciálem zajišťovat světovou bezpečnost a mír, než mají samotné státy.



→ *Strategie 2001* rovněž prohlašuje, že ČR je přesvědčena o tom, že „šíření svobody a demokracie vytváří příznivé podmínky pro její bezpečnost“ (MZV, 2001: 2) a proto se snaží tento proces podporovat, „především v Evropě“ (idem). V euroatlantickém regionu se taktéž plánuje podílet na řešení krizí, mimo něj pak chce navazovat partnerství a spolupráci. Opět zde tedy vidíme důraz na proximitu, která se objevila již v předchozí bezpečnostní strategii. Nelze se tedy domnívat, že by ČR v roce 2001 deklarovala ambice transformovat sociální struktury států globálního Jihu, jak u států Severu naznačuje např. Escobar (2012) v souvislosti s poskytováním rozvojové pomoci.

Duffieldův argument, že zaostalost zemí se stává nebezpečím, nalézá však v bezpečnostní strategii z přelomu tisíciletí oporu. Strategie totiž v části, která se zabývá riziky a hrozbami uvádí: „Významný potenciál pro vznik regionálních krizí vytvářejí etnické a náboženské spory, ekonomické a sociální problémy či porušování lidských práv uvnitř států“ (MZV, 2001: 3). Vidíme tedy, že chudoba je vnímána jako problém, potenciální zdroj konfliktů. Že je chudoba, a zaostalost obecně, asociována se zeměmi globálního Jihu se dozvídáme v pasáži, která staví do kontrastu „nerovnoměrný rozvoj“, „vysoce rozvinutých zemí“ a „států jižní polokoule“ (MZV, 2001: 4). Dokument také hovoří o „chudých zemích třetího světa“, ve kterých „[vyvstává] řada rizik“ (MZV, 2001: 4).

Co se možné obrany proti rizikům týče, kromě zapojení do strategických aliancí a účasti na mírových operacích vedených mezinárodními organizacemi, uvádí dokument potřebu zajistit „možnost nasadit nevojenské prostředky pro řešení civilních aspektů mezinárodních krizí“ (MZV, 2001: 5). Můžeme se domnívat, že mezi tyto nevojenské prostředky by spadala i humanitární a rozvojová pomoc. A to tím spíše, že bezpečnostní strategie rovněž uvádí, že ČR má zájem na „rozvoji mezinárodních humanitárních organizací“ (MZV, 2001: 6) a sama je „připravena účastnit se se svými civilními i vojenskými prostředky také těch operací, které nevyplývají z jejího bezprostředního ohrožení

ani ze smluvních závazků, [...] zejména, pokud se jedná o preventivní diplomacii, rozvojovou pomoc, operace mírové, humanitární a záchranné“ (MZV, 2001: 8). Dokument však dodává, podobně jako usnesení k *Zásadám o poskytování zahraniční pomoci* z roku 1995, že pouze tehdy, pokud to „umožňují technické a ekonomické okolnosti“ (MZV, 2001: 8). Zajímavé je, že „nároky na mezinárodní solidaritu a spolupráci či pomoc v případných krizových situacích“ (MZV, 2001: 11) *Strategie 2001* vyvozuje ze členství České republiky v mezinárodních hospodářských organizacích.

Jak již bylo zmíněno, zahraniční rozvojová spolupráce funguje od roku 1996 na základě *Zásad o poskytování zahraniční pomoci*. První koncepce rozvojové spolupráce však vzniká až v prosinci 2001. Tato *Koncepce zahraniční rozvojové pomoci České republiky na období let 2002 až 2007* (dále jen *Koncepce 2002–2007*) přináší první hlubší analýzu rozvojové pomoci, navrhuje teritoriální a sektorové priority na zmíněné období, stejně jako potřebné změny v legislativním rámci, které s sebou přinese vstup ČR do EU.

Koncepce 2002–2007 již explicitně popisuje zahraniční rozvojovou pomoc jako „nedílnou součást zahraniční politiky ČR, [která] přispívá k naplňování jejích zahraničně-politických cílů“ (MZV, 2001b: 1). Tato pomoc má pak zvyšovat prestiž ČR a zlepšovat ekonomické a politické vztahy ČR s přijímajícími zeměmi. V ostatních oblastech má mít nepřímý efekt. Mezi těmito oblastmi dokument uvádí globální bezpečnost, prevence lokálních konfliktů, snížení rizik nelegální migrace atp. Můžeme tedy již pozorovat viditelný, byť zatím opatrný, průnik mezi bezpečnostními zájmy státu a poskytováním rozvojové pomoci.

Dokument kladě důraz na princip partnerství, což se projevuje i v terminologickém posunu od rozvojové pomoci k rozvojové spolupráci. Podle koncepce „vlády partnerských zemí nesou primární zodpovědnost za svůj rozvoj“ (MZV, 2001b: 3). Proti snaze o rovnoprávný vztah mezi poskytovateli a příjemci pomoci nelze jistě nic namítat, Duffield (2001) však upozorňuje na to, že představa,

že země jsou zodpovědné za vlastní rozvoj pomíjí strukturální nerovnosti systému. *Koncepce 2002–2007* tyto nerovnosti zohledňuje, když tvrdí, že „rozvojová spolupráce vede k podpoře rovnoprávného zapojení RZ do světové ekonomiky“ (MZV, 2001b: 3), toto prohlášení však nedává do souvislosti s postulátem, že vlády RZ jsou primárně zodpovědné za svůj rozvoj.

Partnerství navíc předpokládá „sdílené normativní standardy a rámce“ (Duffield, 2001: 45). Schopnost států Jihu na tyto standardy přistoupit pak určuje, kdo podmíněně získá přístup do systému globální governance a kdo z něj bude vyňat. Partnerství tedy nutně neumožňuje odstranit mocenskou nerovnováhu mezi dárci a příjemci rozvojové pomoci, ale naopak nutí obyvatele globálního Jihu, aby dobrovolně přijímali určité standardy za své. V tomto směru má tedy rozvojová spolupráce transformativní účinky.

Oproti *Zásadám 1995* a *Strategii 1999* získávají daleko větší prostor nestátní aktéři. Jelikož je plánován vstup země do EU, Česká republika počítá s poskytováním rozvojové spolupráce skrze Evropské instituce, resp. s účastí na financování Evropského rozvojového fondu. Deklaruje však snahu ponechat si určitý vliv na směřování rozvojové pomoci tak, aby odpovídala se zahraničně politickým prioritám země.

Dokument také doporučuje spolupráci s nevládními organizacemi a to formou spolufinancování projektů až do výše 80 %. Nevládní organizace mají být, spolu s jednotlivými resorty, vybranými soukromými firmami a pobočkami mezinárodních organizací rovněž realizačními místy a zároveň fungovat jako „zdroj informací pro výběr dalších projektů či programů spolupráce“ (MZV, 2001b: 8). Dokonce je zvažován systém akreditací, který by „ověřeným“ nevládním organizacím umožnil spolupracovat s MZV jinak než na základě výběrových řízení. Mezinárodní instituce a nevládní organizace jsou rovněž vyzývány k nezávislému hodnocení projektů ZRS. Zapomenuto není ani na vzdělávání — od vysokých škol se očekává zapojení do školení odborníků v oblasti rozvojových stu-

dií a rozvojové spolupráce. Do diskurzu o rozvojové spolupráci se tedy dostává celá síť nestátních aktérů, kteří se mají stále intenzivněji podílet na formulaci, implementaci a hodnocení programů rozvojové spolupráce.

Je tedy možné konstatovat, že na přelomu tisíciletí dochází k pomalému diskurzivnímu prolínání oblasti rozvoje a oblasti bezpečnosti. Rozvojová spolupráce však ještě rozhodně není představována jako podstatný nástroj k zajištění bezpečnosti České republiky, tato její možná funkce je popisována spíše okrajově. A to i přesto, že zaostalost zemí globálního Jihu začíná být rámována jako bezpečnostní problém pro státy Severu. Zaostalost, za niž jsou především odpovědní vlády zemí Jihu, se pak mají pokoušet odstraňovat nejen státy a mezinárodní organizace, ale stále více také další nestátní aktéři, jako např. nevládní organizace nebo soukromé firmy.

2.3 Důsledky 11. září 2001: sekuritizace rozvoje a dalších témat

Na *Koncepci 2002–2007* navazuje usnesení vlády ČR o *Zásadách zahraniční rozvojové spolupráce po vstupu České republiky do Evropské unie* ze dne 31. března 2004 (dále jen *Zásady 2004*). Tyto zásady nově definují rozvojovou spolupráci a za její cíle jsou mimo jiné označeny snížení chudoby, postupná integrace partnerských zemí do světové ekonomiky, řízení migrace a postkonfliktní obnova (Vláda ČR, 2004). „Rozvoj je“, v souladu s Duffieldem, „již nemožný bez stability a zároveň bezpečnost není dlouhodobě udržitelná bez rozvoje“ (Duffield, 2001: 27). Pro směřování rozvojové spolupráce do Irácké republiky a Afghánistánu tak *Zásady 2004* stanovují podmínku, že „tyto země budou spolupracovat při odstraňování bezpečnostních rizik“ (Vláda ČR, 2004). Vnímání rozvojové spolupráce jako nástroje zajišťování bezpečnosti pak explicitně vyjadřuje věta: „Poskytování ZRS je v souladu s bezpečnostními zájmy ČR“ (idem).

Zásady rovněž institucionalizují zapojení nestátních aktérů do procesu vytváření rozvojové po-



→ litiky. Zřizují totiž Radu pro zahraniční rozvojovou spolupráci jako poradní orgán ministra zahraničních věcí.

O rok dříve než *Zásady 2004* vychází *Bezpečnostní strategie České republiky 2003* (dále jen *Strategie 2003*). Plně se do ní již promítají důsledky událostí z 11. září 2001 a dalších teroristických útoků. Vzhledem k tomu, že účinně zasahovat při útocích asymetrického charakteru je složité, klade bezpečnostní strategie důraz na prevenci konfliktů. Již v úvodu dokumentu Vladimír Špidla, tehde-

tedy jasně označuje „našeho“ nepřítele a vytváří tedy dichotomii „my/oni“, která v dřívějších dokumentech není patrná. Na to, že nepřítel, který ohrožuje „naš způsob života“, pochází pravděpodobně ze zemí chudého Jihu, poukazuje následující pasáž dokumentu:

Ke vzniku hrozeb přispívá prohlubující se nerovnováha mezi Severem a Jihem. Ekonomické a sociální *zaostávání* Jihu vede k nespokojenosti jeho obyvatelstva. To vytváří živnou půdu pro radikalizaci, extremismus a terorismus. Nespokoj-

Ačkoliv většina analyzovaných dokumentů zmiňuje migraci a často ji explicitně spojuje s otázkou kriminality, a tedy i s ohrožením národní bezpečnosti, Strategie 2011 jde v tomto směru nejdále. Dává totiž do souvislosti migraci lidí z chudých států s růstem populace a s klimatickými změnami. Protože migrace je považována za bezpečnostní riziko pro globální stabilitu a tím i pro Českou republiku, stává se i růst populace, resp. klimatické změny hrozbou.

ší předseda vlády, konstatuje, že „nejúčinnější odpovědí na hrozby dnešního světa je aktivní přístup k problémům ještě dříve, než se rozvinou, s cílem pokud možno předejít útokům, katastrofám, krizím a konfliktům“ (MZV, 2003: 2). Možná i proto je „snižování ekonomické a sociální nerovnováhy mezi Severem a Jihem“ nově definováno jako „významný zájem státu“ (MZV, 2003: 7), což je nezanedbatelný posun od předchozí bezpečnostní strategie a zcela konformní s duchem *Zásad 2004*.

Dokument poukazuje především na to, že narůstá význam nestátních aktérů jako původců hrozeb. Zařazení k nim jsou „tradiční a nové teroristické organizace, radikální náboženská, sektářská a extremistická hnutí a skupiny“ (MZV, 2003: 9). Tito nestátní aktéři podle strategie vytvářejí účelová spojení „mezi sebou či s totalitními, diktátorskými a ideologicky nesnášenlivými režimy“⁵ (idem) a „cíleně ohrožují náš způsob života a demokratický systém chránící základní lidská práva a svobody“ (idem, vlastní zvýraznění). Dokument

nost se životními podmínkami vede k migraci, mnohdy ilegální, do zemí Severu. (MZV, 2003: 10, vlastní zvýraznění)

Zaostalost Jihu je tady poprvé explicitně spojena s nebezpečím pro Sever. Už nejde jen o nebezpečí migrace do bohatých států, ale o nebezpečí násilných útoků na obyvatele Severní polokoule. To, co bylo v předchozích bezpečnostních strategiích jen nastíněno, je nyní explicitně pojmenováno: „Předmětem nových bezpečnostních obav již nejsou tradiční mezistátní konflikty, ale obavy ze zaostalosti jako zdroje konfliktu, kriminálních aktivit a mezinárodní nestability“ (Duffield, 2001: 18). „Důležitým nástrojem“ pro „předcházení ozbrojených konfliktů a řešení bezpečnostních otázek“ (MZV, 2003: 11) je proto, podle *Strategie 2003*, poskytování rozvojové a humanitární pomoci.

I tato bezpečnostní strategie zdůrazňuje význam mezinárodních organizací pro zajišťování stability a bezpečnosti ve světě. Poprvé je však i kritická, a to když vytýká OSN její nepřipravenost

⁵ Tyto režimy jsou navíc charakterizovány svou „zlovůli“ (MZV, 2003: 12), před kterou je potřeba mezinárodního společenství chránit.

na nové výzvy a poukazuje na nutnost její reformy. Oproti předchozím strategiím, se zde, stejně jako v o rok později vydaných *Zásadách 2004*, objevuje i větší přenos zodpovědnosti za zájmy státu i na nestátní aktéry. Konkrétně na zajištění bezpečnostních zájmů má, podle strategie, „důležitý podíl“ i „dobrovolnická činnost prováděna nevládními organizacemi či individuálními dobrovolníky“ (MZV, 2003: 21).

V podobném duchu se nesou i *Koncepce zahraniční rozvojové spolupráce České republiky na období 2010–2017* (dále jen *Koncepce 2010–2017*) a *Bezpečnostní strategie České republiky z roku 2011* (dále jen *Strategie 2011*). *Koncepce 2010–2017* opět odkazuje na útoky z 11. září 2001 a zmiňuje „nutnost propojovat při stabilizaci konfliktních a postkonfliktních oblastí vojenské a civilní aktivity“ (MZV, 2010: 4), což podle ní „představuje nové výzvy ve vztahu k rozvoji“ (idem). Sekuritizace rozvoje se do dokumentu promítá rovněž při popisování proměn současného světa a významu poskytování rozvojové spolupráce v něm. V souvislosti se změnou klimatu se např. hovoří o „jedné z nejvýznamnějších hrozeb současnosti“ (MZV, 2010: 5). Používání označení „hrozba“ zasazuje změnu klimatu do bezpečnostního rámce a boj proti této změně (např. pomocí přenosu technologií ze Severu na Jih) je vnímáno jako akt zajišťování vlastní bezpečnosti. Stejně jako v *Bezpečnostní strategii 2003* je tak i v *Koncepci 2010–2017* explicitně spojena rozvojová spolupráce s otázkou bezpečnosti. „Odstraňování chudoby a podpora bezpečnosti a prosperity“ (MZV, 2010: 6) jsou totiž označeny za „rámcový strategický cíl“ (idem).

Narazíme znovu na princip partnerství, které má podle dokumentu „umožnit chudým a málo rozvinutým zemím realizovat jejich rozvojové cíle“ (idem, vlastní zvýraznění). Znovu lze tedy pozorovat, že zodpovědnost za vlastní rozvoj je přenášena na rozvojové země. Podle *Koncepce 2010–2017* si „Česká republika uvědomuje, že samotná rozvojová pomoc není dostačující – klíčový stimul představují demokratické formy vládnutí, udržitelný ekonomický růst, *zapojování rozvojových zemí do*

mezinárodního obchodu, sociální rozvoj a péče o životní prostředí“ (idem, vlastní zvýraznění). To dává, podobně jako v *Koncepci 2001*, možnost označit systémové nerovnosti za příčinu nedostačité míry rozvoje zemí globálního Jihu. Při popisu sektorových priorit české ZRS se však dozvíme, že součástí úsilí o ekonomický rozvoj zemí, je i „odstraňování administrativních bariér vedoucích k postupné a přínosné liberalizaci obchodu“ (MZV, 2010: 17). Jsou to tedy překážky na straně zemí globálního Jihu, které podle *Koncepce 2010–2017* brání jejich zapojování do mezinárodního obchodu. To, že se předpokládá postupné přijetí liberálních struktur zeměmi globálního Jihu, vyzdvihuje pak důraz dokumentu na transformační spolupráci s partnerskými zeměmi.

Jedním z hlavních hledisek při posuzování rozvojové spolupráce se pak zdá být její efektivnost. Co se efektivností myslí, však není definováno. Vzhledem k tomu, že při hodnocení dosavadní spolupráce byla posuzována rovněž „viditelnost české ZRS v dané zemi“ (MZV, 2010: 10) a „postavení ČR v kontextu ostatních dárců“ (idem), je možné získat dojem, že se nejedná jen o schopnost programu zlepšit životní situaci potřebných, ale spíše o to, aby užitek ČR (např. zlepšení mezinárodního postavení) byly co největší v poměru k ekonomickým zdrojům vynaloženým na rozvojovou spolupráci. Tento ekonomizující přístup k rozvojovým snahám se rovněž odráží ve snaze ČR se „výrazně profilovat v některých prioritních zemích, a to v sektorech, ve kterých má komparativní výhodu“ (MZV, 2010: 12). Rovněž je deklarován úmysl podporovat české subjekty, které mají zájem se podílet na realizaci rozvojových projektů financovaných z fondů Evropské unie. To, že si Česká republika hodlá ponechat dohled na tím, kam prostředky putují, je zřejmé i z toho, že odmítá přímou rozpočtovou podporu jako modalitu pomoci. Poukazuje mj. na to, že preferuje nechat projekt realizovat domácími subjekty, aby se těmto zvyšovaly šance na možnost realizovat projekty v mezinárodním měřítku (a tedy jim umožnit větší zapojení do systému globální liberální governan-



- ce). Podobný přístup je zvolen i v případě delegované spolupráce.

Bezpečnostní strategie České republiky z roku 2011 zohledňuje komplexní přístup k bezpečnosti, který byl již nastíněn v předchozích strategických koncepcích. Proto mezi své strategické zájmy mimo jiné řadí „prevenci a zvládání místních a regionálních konfliktů a zmírňování jejich následků“ (MZV, 2011: 6) a „podporu mezinárodní stability prostřednictvím spolupráce s partnerskými zeměmi“ (idem). *Strategie 2011* poprvé explicitně uvádí, že „jako součást kolektivního rozměru zajištění obrany a bezpečnosti podíl ČR na financování a realizaci evropské rozvojové spolupráce a humanitární pomoci“ (MZV, 2011: 11). Diplomatická služba, a s ní i oblast rozvojové a transformační spolupráce, jsou pak jmenovány jako první, pokud jde o jejich „roli při zajišťování bezpečnostních zájmů ČR“ (MZV, 2011: 18).

Ačkoliv většina analyzovaných dokumentů zmiňuje migraci a často ji explicitně spojuje s otázkou kriminality, a tedy i s ohrožením národní bezpečnosti, *Strategie 2011* jde v tomto směru nejdále. Dává totiž do souvislosti migraci lidí z chudých států s růstem populace a s klimatickými změnami. Protože, jak již bylo řečeno, migrace je považována za bezpečnostní riziko pro globální stabilitu a tím i pro Českou republiku, stává se i růst populace, resp. klimatické změny hrozbou. Svědčí o tom následující pasáž *Strategie 2011*:

Problémy spojené s chudobou a nedostatkem základních potřeb a služeb v regionech s vysokým a rychlým nárůstem populace mohou výrazně zvýšit pravděpodobnost výskytu extremismu, kriminality, lokálních ozbrojených konfliktů a masové nekontrolovatelné migrace. (MZV, 2011: 8, vlastní zvýraznění)

Rychle narůstající masa chudých z rozvojových zemí je tedy představována jako hrozba pro země globálního Severu. Nejen proto, že neuspokojení základních potřeb by mohlo vést k radikalizaci této populace, ale taky proto, že by se část této populace mohla pokusit „nekontrolovatelně“ migrovat, např. do bohatších států světa. V takovém

případě je samozřejmě žádoucí, aby se naše země podílela na odstraňování chudoby v zemích globálního Jihu a udržela tak tuto „rychle narůstající populaci“ na místě, případně se pomocí programů rozvojové pomoci pokusila dosáhnout snížení tempa růstu této populace. Že je populace z rozvojových zemí těžko předvídatelná a potenciálně nepřátelská, je implicitně vyjádřeno v obavách z nedostatečné integrace přistěhovalců. Ta může podle dokumentu vést k sociálnímu napětí, které „může ústít například v nežádoucí radikalizaci členů přistěhovalčeských komunit“ (MZV, 2011: 9). Buzan (1991) toto zacházení s imigranty jako s „druhem kriminální vrstvy“ (Buzan, 1991: 448) společnosti vysvětluje tím, že „pokud se chce bránit proti nechtěnému přílivu lidí, musí stát vytvořit nejen legální a fyzické bariéry vstupu, ale také zdůraznit svou odlišnost od společností, jejichž členy se snaží vyloučit“ (idem). Jak vidíme, přesně toho dosahují i strategické dokumenty České republiky.

S hrozbou migrace, jak již bylo zmíněno, jsou spojovány také klimatické změny. Již „samotné obavy z těchto změn [...] mohou vést k růstu napětí mezi státy“ (idem) a vyústit v „možnou eskalaci lokálních konfliktů doprovázenou zvýšenými migračními tlaky“ (MZV, 2011: 8). Jak potenciální prevence rychlého nárůstu populace, tak prevence klimatických změn se tak stávají součástí bezpečnostního diskurzu, což „má nutně politické důsledky, z nichž některé mohou být nežádoucí“ (Møller, 2003: 22). Vyzdvihnutí těchto témat na úroveň problému bezpečnosti může vést k navýšení fondů na rozvojovou spolupráci v daných oblastech, zároveň ovšem bezpečnostní diskurz má potenciál postavit daná témata mimo veřejnou diskuzi (Møller, 2003) či umožňovat užití mimořádných opatření, která mohou být v rozporu s lidskými právy.

Jde tedy vidět, že po 11. září 2001 dochází v analyzovaných strategických dokumentech k explicitnímu propojování otázky rozvoje s otázkou bezpečnosti. Rozvoj je napříště vnímán jako nástroj zajištění bezpečnosti a bezpečnost je zase považována za nutnou podmínku rozvoje. Dochází však také k explicitnímu spojení zaostalosti zemí

Jihu s hrozbou pro státy globálního Severu. Pocit ohrožení se pak promítá i do sekuritizace dalších témat, jakými jsou migrace, populační růst a otázky životního prostředí. Při boji proti těmto „hrozbám“ pak dokumenty delegují stále větší pravomoci na nestátní aktéry.

3. Závěr

Tento článek si kladl za cíl zjistit, jakým způsobem se Duffieldem popsané vnímání zaostalosti jako bezpečnostního rizika promítá do strategických dokumentů České republiky a jak se podle těchto dokumentů Česká republika a nestátní aktéři zapojují do systému globální liberální governance. Analýzou dokumentů pak bylo zjištěno, že diskurz o bezpečnosti a rozvojové spolupráci se v průběhu času značně proměňuje. S tím, jak se Česká republika a s ní související nestátní aktéři výrazněji zapojují do systému globální liberální governance, narůstá i percepce zaostalosti jako bezpečnostního problému a rozvojové spolupráce jako logické reakce na něj.

V počátcích existence samostatné České republiky jsou rozvojové snahy a bezpečnostní politika vnímány jako dvě oddělené sféry zahraniční politiky České republiky, a to i přes realistický přístup k poskytování zahraniční pomoci a přes občasné naznačování toho, že bezpečnostní politika státu nestojí jen na vojenských základech. Samostatná Česká republika, v té době prochází transformací a teprve se snaží zapojit do systému globální liberální governance.

Na přelomu tisíciletí, po zapojení ČR do struktury NATO a s předpokládaným vstupem do EU,

však v dokumentech narůstá vymezování se vůči Jihu. Zaostalost začíná být rámována jako bezpečnostní problém, rozvojová spolupráce je však vnímána jako nástroj prevence konfliktu zatím jen okrajově. V tomto období však nestátní aktéři získávají na důležitosti.

Důležitý zlom v diskurzu o bezpečnosti a rozvojové spolupráci pak přináší události 11. září 2001 a následné teroristické útoky (Escobar, 2012). Od tomto datu vzniklé strategické dokumenty přejímají diskurz popsaný Duffieldem. ČR se totiž podařilo dokončit vlastní transformaci a ve snaze o větší zapojení do globální liberální governance, přebírá diskurz důležitých hráčů globálního Severu. Dochází tak nejen k sekuritizaci rozvojových snah, ale jako bezpečnostní problém jsou zarámována i další témata, konkrétně rychlý populační růst a otázky životního prostředí.

Jak již bylo zmíněno, zasazování stále většího množství témat do diskurzu národní bezpečnosti s sebou nese možná rizika. Ta jsou o to větší, že pokud tento diskurz funguje, přináší s sebou i prostředky a má tedy potenciál kooptovat jednotlivé aktéry. Domnívám se proto, že je potřeba dalšího výzkumu, který by analyzoval, jaké jsou praktické dopady tohoto nového vnímání rozvojové politiky jako nástroje zajišťování bezpečnosti České republiky. Je potřeba analyzovat implikace pro rozvojovou politiku a zaměřit se na to, jaké potřeby obyvatel Jihu v rámci tohoto diskurzu jsou naplňovány a zdali existují jiné, které tento diskurz naplňovat neumožňuje. Vědeckému zájmu by však neměly uniknout ani další důsledky tohoto diskurzu např. v oblasti imigrační politiky či mezinárodní obchodní politiky.

LITERATURA A PRAMENY

1. Ministerstvo zahraničních věcí (1999): *Bezpečnostní strategie České republiky*. Praha: Naše vojsko. Dostupné z: <http://www.mocr.army.cz/images/Bilakniha/CSD/002.pdf> [17. 11. 2012]
2. Ministerstvo zahraničních věcí (2001 a): *Bezpečnostní strategie České republiky*. Dostupné z: <http://www.mocr.army.cz/images/Bilakniha/CSD/2001%20Bezpecnostni%20strategie%20CR.pdf> [17. 11. 2012]
3. Ministerstvo zahraničních věcí (2001 b): *Koncepce zahraniční rozvojové pomoci České republiky na období let 2002 až 2007*. Dostupné z: http://www.mzv.cz/public/7/36/4a/18290_14945_zrp_cz.pdf [2. 10. 2012]



- 4. Ministerstvo zahraničních věcí (2003): *Bezpečnostní strategie České republiky*. Dostupné z: <http://www.mocr.army.cz/images/Bilakniha/CSD/2003%20Bezpecnostni%20strategie%20CR.pdf> [17. 11. 2012]
5. Ministerstvo zahraničních věcí (2010): *Koncepce zahraniční rozvojové spolupráce České republiky na období 2010–2017*. Dostupné z: http://www.mzv.cz/file/501254/Koncepce_ZRS.doc [1. 10. 2012]
6. Ministerstvo zahraničních věcí (2011): *Bezpečnostní strategie České republiky*. Praha: MZV. Dostupné z: <http://www.mocr.army.cz/images/Bilakniha/CSD/011.pdf> [17. 11. 2012]
7. Vláda České republiky (1995): *Zásady pro poskytování zahraniční pomoci*. Usnesení Vlády České republiky ze dne 15. března 1995 č. 153 + P. Dostupné z: http://kormoran.vlada.cz/usneseni/usneseni_webtest.nsf/0/7897B04C221A1F30C12571B6006BDB3E [21. 9. 2012]
8. Vláda České republiky (2004): *Zásady zahraniční rozvojové spolupráce po vstupu České republiky do Evropské unie*. Usnesení Vlády České republiky ze dne 31. března 2004 č. 302 + P. Dostupné z: http://kormoran.vlada.cz/usneseni/usneseni_webtest.nsf/0/66E45F679EF975CAC12571B6006EB537 [21. 9. 2012]
9. Brandt, W. (1980): *North-South: A program for survival, the report of the independent commission on international development issues under the chairmanship of Willy Brandt*. London and Sydney: Pan
10. Brundtland, G. H. (1987): *Report of the world commission on environment and development: "Our common future"*. United Nations. Dostupné z: <http://www.un-documents.net/our-common-future.pdf> [22. 9. 2012]
11. Buzan, B. (1991): *New patterns of global security in the twenty-first century*. International Affairs (Royal Institute of International Affairs 1944–), 431–451. Dostupné z: <http://www.jstor.org/stable/2621945> [10. 9. 2012]
12. Duffield, M. (2001): *Global governance and the new wars: The merging of development and security*. Zed books London, Vol. 87
13. Escobar, A. (1995, reprinted 2012): *Encountering development: The making and unmaking of the third world*. Princeton University Press
14. Foucault, M. (1969): *L'archéologie du savoir*. Éditions Gallimard
15. Galtung, J. (1969): *Violence, peace, and peace research*. Journal of Peace Research, 6(3), 167–191. Dostupné z: <http://www.jstor.org/stable/422690>
16. Hall, S. (1997): *Representation: Cultural representations and signifying practices*. Sage Publications Ltd.
17. Independent commission on disarmament and security issues (1982): *Common security: A programme for disarmament*. Pan
18. Lehmannová, Z. (2010): *Formování globálního řádu? Globalizace a global governance*. Praha: Nakladatelství Oeconomica
19. Lund, M. S. (2009): *Conflict prevention: Theory in pursuit of policy and practice*. Conflict Resolution Handbook, 287–321
20. Møller, B. (2003): *Conflict theory*. Research Center on Development and International Relations. Development research series
21. Prebisch, R. (1950): *The economic development of Latin America and its principal problems*. Lake Success: United Nations Department of Economic Affairs
22. Rolenc, J. M. (2010): *Determinanty globalizačních procesů v bezpečnostní oblasti*. In: Lehmannová, Z.: *Formování globálního řádu? Globalizace a global governance*. Praha: Nakladatelství Oeconomica
23. Singer, H. (1949): *Post-War relations between under-developed and industrialized countries*. New York: United Nations

24. Stewart, E. (1998): *Conflict prevention, consensus or confusion*. Monrovia: UN Common Country Assessment

KLÍČOVÁ SLOVA

bezpečnost, rozvojová pomoc, globální liberální vládnutí, Česká republika

ABSTRACT

The main objective of this essay is to analyze strategic documents of the Czech Republic in the field of development assistance and security and discover if there is any discursive overlap between them. Using Duffield's work on the increasing perception of underdevelopment as a security threat and the establishment of the global liberal governance as a reaction to it, the study puts the Czech narratives about development and security into global perspective. The text discovers that, in the strategic documents analyzed, there is a progressive securitization of development issues that grows substantially in importance after the terrorist's attacks of 11 September 2001.

KEYWORDS

security, development assistance, global liberal governance, Czech Republic

JEL CLASSIFICATION

F51, F52, F54



Aplikace konceptu Odpovědnost za ochranu v praxi: konflikt v Libyi a Sýrii

► Ing. Lucie Kobelková » Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze¹

* Tato stať se zabývá konceptem Odpovědnosti za ochranu, v současné době hojně diskutovaným tématem v oblasti mezinárodní bezpečnosti. Již od svého vzniku Organizace spojených národů usiluje o vytvoření nástrojů k ochraně světového míru s cílem „*uchránit budoucí pokolení metly války*“. Hlavním posláním OSN je mírové řešení konfliktů mezi státy, mění se povaha mezinárodních vztahů a vzrůstající počet vnitrostátních konfliktů však vyvolal diskuzi na akademické i politické úrovni o možných způsobech ochrany obyvatelstva v konfliktech, které jsou dle mezinárodního práva v jurisdikci suverénního státu. Řada případů, kdy došlo k ohrožení civilního obyvatelstva, vedlo mezinárodní společenství k širšímu chápání bezpečnosti a otevřelo otázku státní suverenity, nedotknutelného principu post-vestfálského mezinárodního systému. V kontextu ochrany lidských práv došlo k významnému posunu v oblasti intervence do vnitrostátních konfliktů a vytvoření nových mechanismů pro řešení a prevenci konfliktů. Jedním z nich je koncept Odpovědnost za ochranu.

Cílem této stati není obhajoba ani kritika konceptu Odpovědnost za ochranu (R2P). Snaží se zhodnotit, zda je tento princip v existující podobě univerzálně aplikovatelný v případě ohrožení civilního obyvatelstva. Stať je rozdělena do čtyř částí. Teoretická část vymezuje Odpovědnost za ochranu

v rámci širší teorie řešení a prevence konfliktů. Druhá část se v kontextu lidské bezpečnosti zabývá změnou v chápání státní suverenity od odpovědnosti vládnout k odpovědnosti za ochranu. Monitoruje vývoj nového mechanismu Odpovědnost za ochranu a jeho konceptualizaci v systému OSN a zasazuje jej do kontextu dalších mezinárodních norem. Třetí analytická část věnuje aplikovatelnosti R2P v praxi. Za použití komparativní analýzy je srovnáno plnění kritérií pro použití R2P při konfliktech v Libyi a Sýrii. Na základě zjištění jsou ve čtvrté části identifikovány slabá místa v definici a kritériích konceptu Odpovědnost za ochranu, která mohou být problematická pro správnou interpretaci a užití mechanismu. Dále jsou zjištěny faktory, které mohou ovlivnit přístup mezinárodního společenství k budoucí aplikaci R2P a v souvislosti s nimi také uvedeny hlavní výzvy, kterým tento koncept aktuálně čelí. V závěru autorka formuluje perspektivy budoucího uplatnění principu R2P.

1. Teoretická východiska a definice základních pojmů

Rozsah statě neumožňuje zevrubně vysvětlit spektrum teoretických přístupů k této problematice, zaměřím se proto na základní teoretická východis-

¹ Článek byl zpracován v rámci projektu IGA VŠE č. IG212022 „Prevence konfliktů jako cesta k zajištění bezpečnosti?“.

ka, která umožňují pochopení vývoje problematiky v systému OSN a vytvoření konceptu Odpovědnosti za ochranu.

Širší teoretický kontext představují teorie řešení konfliktů a prevence konfliktů. Při vymezení řešení konfliktů dochází často k misinterpretujícímu překladu z anglických názvů conflict management a conflict resolution. Rozdíl je v samotném spektru činností, které jednotlivé přístupy zahrnují. Zatímco conflict management (neboli management konfliktu, případně alternativní název zvládání konfliktu) se zabývá především prevencí eskalace konfliktu a úsilím o omezení destruktivního charakteru konfliktu, conflict resolution (řešení konfliktu) se zaměřuje na základní příčiny konfliktu. V rámci teorie řešení konfliktu je také více pozornosti věnováno strukturálním podmínkám a základním institucionálním změnám v oblasti postižené konfliktem. Abychom mohli lépe porozumět rozdílu mezi oběma přístupy, je nutné přesně definovat samotný termín konflikt.

Konflikt jako takový je přirozenou a neodstranitelnou součástí mezinárodních vztahů. Ve své podstatě konflikt není negativním jevem, ale spíše přirozeným vyjádřením sociální odlišnosti. Nenásilný konflikt může mít pozitivní dopady a může sloužit jako zdroj pokroku. Coser uvádí, že konflikt v nenásilné podobě může mít za důsledek vznik nových norem a institucí a dokonce podněcovat technologický a hospodářský rozvoj.² Při hledání definice pojmu „konflikt“ narážíme na nejednotnost chápání pojmu a rozdíly v klasifikaci. Například Heidelberg Institute for International

Conflict Research definoval konflikt jako „střet vzájemně se křížících zájmů týkajících se národních hodnot a východisek (nezávislost, sebeurčení, hranice a území, přístup k moci na národní a mezinárodní rovní a její rozdělení), který proti sobě staví přinejmenším dvě strany (z nichž alespoň jedna je státem), odhodlané prosadit své zájmy, který dosahuje jistého dosahu a trvání“.³ Jako rivalitu o omezené zdroje nahlíží na konflikt Wallensteen.⁴ Z českých autorů se definicí konfliktu zabývá např. Weissová: „Konflikt je sociální situace, kdy proti sobě stojí nejméně dvě strany (jednotlivci, skupiny, státy), které usilují o získání téhož statku, mají odlišný pohled na určitý fakt nebo odlišné zájmy,“⁵ nebo Krejčí: „Cílevědomý spor aktérů, zápas o hodnoty týkající se zachování nebo zvýhodnění statusu či moci, v němž je cílem odpůrců neutralizovat, zranit nebo odstranit rivala.“⁶ Společným jmenovatelem rozličných definic je existence více aktérů (stran) konfliktu, neslučitelnost jejich zájmů a přítomnost určitého stupně napětí.

Z hlediska mezinárodní bezpečnosti lze konflikty podle použitých prostředků rozdělit na nenásilné (nonviolent), pokud je konflikt řešen výhradně mírovými prostředky, a násilné (violent, armed), pokud aktéři užívají určitých forem násilí.⁷ V mezinárodním právu lze klasifikaci konfliktů najít zakotvenou ve čtyřech Ženevských konvencích,⁸ které pracují s členěním na mezinárodní konflikty, vnitrostátní konflikty a boj za národní sebeurčení. Tato definice byla později konkretizována ve II. dodatkovém protokolu k Ženevským konvencím, který definuje vnitrostátní konflikt

² Coser, L. A.: *Social Conflict and the Theory of Social Change*. *The British Journal of Sociology*, September 1957, Vol. 8, No. 3, s. 198.

³ KOSIMO Manual. Heidelberg: Heidelberg Institute for International Conflict Research, 1999. Dostupné z: <http://www.hiik.de/en/manual.htm> (7. 10. 2012).

⁴ Wallensteen, P.: *Understanding Conflict Resolution*. *War Peace and the Global System*, 2002, s. 16.

⁵ Waisová, Š.: *Úvod do studia mezinárodních vztahů*. Plzeň: Aleš Čeněk, 2005, s. 136.

⁶ Krejčí, O.: *Válka*. Professional Publishing, 2010.

⁷ Srov. např. Wallensteen, P., Sollenberg, M.: *Armed Conflict, 1989–1999*. *Journal of Peace Research*, 2000, Vol. 37, No. 5, s. 635–645. Viz též Bilková, V.: *Klasifikace ozbrojených konfliktů devadesátých let*. *Mezinárodní politika*, 2001, roč. XXV, č. 7, s. 14–16.

⁸ *Jde o Ženevskou konvenci o zlepšení osudu raněných a nemocných příslušníků ozbrojených sil v poli, o Ženevskou konvenci o zlepšení osudu raněných, nemocných a trosečníků ozbrojených sil na moři, o Ženevskou konvenci o zacházení s vlečnými zajatci a o Ženevskou konvenci o ochraně civilních osob za války.*

→ jako „ozbrojený konflikt odehrávající se na území smluvní strany mezi jejími ozbrojenými silami a jinými organizovanými ozbrojenými skupinami, které mají velení a kontrolují část území, jež umožňuje provádět trvalé a koordinované vojenské operace...“ II. dodatkový protokol rovněž explicitně jmenuje některé případy, které podle Ženevských konvencí nelze považovat za vnitrostátní konflikt: „*Tento protokol nelze aplikovat na situace vnitřních nepokojů a sporů, jako výtržnosti, izolované a sporadické násilné činy a další činy podobného charakteru, poněvadž se nejedná o ozbrojené konflikty.*“ Potřeba chránit obyvatelstvo ze strany mezinárodního společenství vzniká v případě násilných vnitrostátních konfliktů. Primární úsilí bylo zaměřeno na zastavení a řešení již eskalovaných konfliktů, ale postupně nabírá na důležitosti zásada prevence konfliktů. I zde je obtížné získat jednotnou definici prevence konfliktů. Zdroje navíc často chybně zaměňují preventivní diplomacii za prevenci konfliktů. Například Lund si všímá opouštění termínu preventivní diplomacie ve prospěch preventivní akce nebo prevence konfliktů. Sám preferuje definici prevence jako předcházení vypuknutí násilí před širším pojetím zahrnujícím opatření v pozdějších stádiích konfliktu.⁹ Definuje prevenci konfliktů jako „*mnohostranný komplex opatření od krátkodobé intenzivní diplomacie a civilní nebo vojenské intervence k monitorování nebo kontrole včasných fází konfliktu až po dlouhodobé strukturální politiky.*“¹⁰

OSN se v oblasti prevence konfliktů nevěnuje definicím konfliktu a ani přesnějšímu vymezení intenzity konfliktu. Důraz je kladen na samotné příčiny konfliktu. Prevenci konfliktů lze členit z časového hlediska a dle příčin, kterými se zabý-

vá na operativní a strukturální prvenci.¹¹ Operativní (přímá, lehká) prevence představuje krátkodobá opatření určená pro aplikaci při bezprostředně čelící krizi, např. vysílání diplomatických misí jako prostředníků mezi stranami konfliktu, používání ekonomických sankcí či pobídek, nebo demobilizace bojujících jednotek. Strukturální (prevence zaměřená na příčiny) se pak zaměřuje na příčiny konfliktu, jako jsou chudoba, politické represe, nerovnoměrné rozdělení zdrojů a tvorbu prostředí, kde ke vzniku konfliktů buď vůbec nedochází, nebo umožňuje bezproblémové fungování preventivních mechanismů. Dlouhodobá prevence tak zahrnuje snahy o snížení chudoby a dosažení ekonomického růstu, stejně jako posílení ochrany lidských práv, práv menšin, a zajištění politické reprezentace všech skupin obyvatelstva.¹²

V této práci se zabývám oběma druhy pojetí prevence vzhledem k jednotlivým pilířům Odpovědnosti za ochranu a jejich využití v průběhu konfliktu. Souhlasím, že z určitého úhlu pohledu lze považovat prevenci čistě jako předcházení vypuknutí násilí, nicméně neméně důležitým aspektem prevence je prevence opakovaného vypuknutí násilí či jeho dalšího šíření, a to zejména zaměřením se na hlubší příčiny daného konfliktu.

2. Od odpovědnosti vládnout k odpovědnosti chránit

Konec studené války přinesl naději v zlepšení bezpečnostní situace, bezprostředně po skončení studené války (1991–1992) však vzrostl počet ozbrojených konfliktů v historii.¹³ V absolutním vyjádření se jednalo o pokles mezistátních konfliktů a nárůst

⁹ Wallensteen, P., Moller, F.: *Conflict Prevention: Metodology for Knowing the Unknown*. Uppsala Peace Research Papers, No. 7, Uppsala University, 2003, s. 4–5.

¹⁰ Lund, M. S.: *Preventing violent conflicts: A strategy for preventive diplomacy*. Washington, D. C.: United States Institute of Peace Press, 1996, ISBN 1-878379-52-6.

¹¹ Zpráva o prevenci ozbrojených konfliktů. Report of the Secretary-General on the Prevention of Armed Conflicts. A/55/984, United Nations, 2001.

¹² Inclusive Security, Sustainable Peace: A Toolkit for Advocacy and Action. Hunt Alternatives Fund, s. 1–2. Dostupné z: http://www.huntalternatives.org/download/28_conflict_prevention.pdf.

¹³ PRIO/UCDP; Eriksson a Wallensteen: *Armed Conflict 1998–2003*. Journal of Peace Research, 2004, s. 625–636.

vnitrostátních konfliktů.¹⁴ Je však možné monitorovat projevy internacionalizace konfliktů, resp. jejich globalizace. Dochází k šíření konfliktů po globálních sítích obchodního, finančního či organizačního, zbrojního charakteru. Vnitrostátní konflikty nejsou uzavřeny uvnitř geografických hranic jedné země. Právě z důvodu propojení a vzájemné závislosti jednotlivých složek mezinárodního systému může v případě vnitrostátního konfliktu dojít k ohrožení mezinárodní bezpečnosti. Vývoj bezpečnostních studií a lidských práv hrál významnou roli ve změně modelu tradiční státní suverenity. Tu již nelze chápat pouze jako národní suverenity, ale zapojením do nadnárodních struktur získává také aspekt mezinárodní odpovědnosti. Navíc rozšířením bezpečnostního konceptu o dimenzi lidské bezpečnosti je stát vystaven většímu tlaku a požadavkům v rámci toho, jak se chová ke svému obyvatelstvu. Samotné fungování státu v komplexním mezinárodním systému vytváří tlak na odlišné vnímání státní suverenity. Dříve výhradně vnitrostátní chápání suverenity je nyní podrobeno tlaku regionálních a mezinárodních skupin a omezováno samotnou podstatou multilaterálního systému.¹⁵

Současný koncept kolektivní bezpečnosti chápe suverénní státy jako základní jednotky mezinárodního systému. Také Mezinárodní soudní dvůr považuje státní suverenity jako základní princip mezinárodního práva. Rovnost takových subjektů může být také chápána jako ochrana slabších států oproti těm silnějším a jako základní předpoklad pro určitou rovnováhu sil. Na druhou stranu, historie zaznamenala případy, kdy stát sám o sobě představoval výraznou hrozbu vlastním obyvatelům a nebyl schopen chránit lidská práva. V přípa-

dě, kdy stát odmítne pomoc zvenčí a argumentuje tím, že konflikt spadá do domácí jurisdikce, není nic snazšího než se schovat za roušku státní suverenity a princip nevměšování do vnitřních záležitostí. Na akademické půdě dochází k přezkoumání principu nevměšování se. Weiss rozvíjí koncept suverenity jako odpovědnosti. V důsledku změn v mezinárodním systému na konci 20. století, tradiční koncept státní suverenity jako autority prochází diskuzí a vzniká koncept „suverenity jako odpovědnosti“.¹⁶ V tomto novém pojetí koncept suverenity zahrnuje odpovědnost k obyvatelstvu, a to alespoň do míry, aby uchránil civilisty od nehumánního zacházení. V případě, že stát není schopen zabezpečit a ochránit populaci, je třeba zajistit externí pomoc. Pokud by stát tuto externí pomoc odmítl, mělo by být na řadě mezinárodní společenství, které by mělo zasáhnout.

Vymezením suverenity a jejím vztahem k lidským právům se zabývali také generální tajemníci OSN. Butrus-Ghálí uvedl v dokumentu Agenda pro mír, že doba „absolutní suverenity minula a její teorie nikdy neodpovídala realitě“.¹⁷ Kofi Annan v 90. letech na něj navázal řadou projevů. „Pokud je humanitární intervence skutečně neakceptovatelný útok na suverenity, jak bychom měli reagovat na hrubé a systematické porušení lidských práv ve Rwandě a Srebrenici, které porušují každou zásadu lidskosti?“¹⁸

Nově chápána suverenity tedy zahrnuje odpovědnost dvou oddělených entit: Odpovědnost za ochranu obyvatelstva spočívá primárně státu a Odpovědnost společenství států k respektování lidských práv humanitárního práva. Státní suverenity může být tedy chápána jako podmíněné právo, které může být v případě hrubého porušení lid-



¹⁴ COW/Gledisch, v letech 1945–1989 bylo monitorováno 23 mezistátních a 81 vnitrostátních konfliktů, v letech 1989–2002 to byly 3 mezistátní konflikty a 33 vnitrostátních konfliktů.

¹⁵ Held, D.: *Democracy and the global order: From the modern state to cosmopolitan governance*. Stanford University Press, 1995.

¹⁶ Welsh, J.: *Review Essay: From Right to Responsibility: Humanitarian Intervention and International Society*. *Global Governance*, 2002, Vol. 8, No. 4, s. 503–521.

¹⁷ *An Agenda for Peace. Preventive diplomacy, peacemaking and peace-keeping*. A/47/277.

¹⁸ Annan, K.: *A More Secure World: Our Shared Responsibility*. A/59/565. Dostupné z: <http://www.un.org/secureworld/report.pdf>.

→ ských práv dočasně odvoláno. Aby se tento postup stál skutečnou realitou, je nutné ho zakomponovat do mezinárodního práva, o což OSN usiluje zhruba v posledním desetiletí.¹⁹ V roce 2000 vznikla na základě požadavku kanadské vlády Mezinárodní komise pro intervenci a státní suverenitu (International Commission on Intervention and State Sovereignty, zkr. ICISS), která v roce 2001 vytvořila zprávu Odpovědnost za ochranu. V této zprávě redefinovala systém kolektivní odpovědnosti právě zdůrazněním sdílené odpovědnosti. Zpráva klade důraz na ochranu práv obyvatelstva a určuje, ve kterých případech je oprávněno mezinárodní společenství ve jménu lidských práv zasáhnout.²⁰

Koncept Odpovědnost za ochranu je postaven na 3 dílčích odpovědnostech (ICISS Report, 2001):

1. Odpovědnost za prevenci (responsibility to protect), která cílí na příčiny konfliktu a přímé následky vnitrostátních konfliktů a dalších krizových situací, jež ohrožují obyvatelstvo. Tyto aktivity mohou zahrnovat nástroje na odstranění chudoby, rozvojovou spolupráci či odstranění restriktivních obchodních překážek. ICISS upozorňuje na možné nástroje prevence, jako jsou včasné varování, analýza konfliktů a klade důraz na prevenci jako prioritní oblast mezinárodní spolupráce, neboť proaktivní přístup v podobě ochrany lidských práv či podpory ekonomického rozvoje by měl předcházet vzniku nutnosti zásahu.
2. Odpovědnost za reakci (responsibility to react) má za cíl zasáhnout v případě ohrožení lidských práv. K tomuto účelu lze využít donucovací opatření, jako jsou sankce nebo mezinárodní stíhání a v krajních případech také vojenský zásah. Zpráva definuje 6 kritérií, které musí být splněny, aby bylo možné považovat zásah za legitimní. Ačkoliv zpráva ICISS zdů-

razňuje, že tato část by neměla představovat hlavní pilíř konceptu Odpovědnost za ochranu, věnuje jí největší část textu.

3. Odpovědnost za obnovu (responsibility to rebuild) má za úkol poskytnout pomoc s obnovou a rekonstrukcí především bezprostředně po vojenské intervenci a odstranit ty příčiny, které měl zásah zastavit či odvrátit.

Toto širší pojetí Odpovědnosti za ochranu umožňuje koncepčně, operativně i normativně propojit fáze prevence, intervence a rekonstrukce. Představuje tak další stupeň v mechanismu prevence konfliktů.

3. Konceptualizace R2P

Myšlenka R2P navazuje na předchozí koncepty usilující o humanizaci mezinárodních vztahů a mezinárodního práva. Lze mezi ně zařadit koncepty povinnosti zásahu, lidské bezpečnosti, individuální trestní odpovědnosti, nelhostejnosti.²¹ R2P si také propůjčuje legislativní sílu ze Všeobecných ustanovení čtyř Ženevských konvencí, které státům přiznává „kolektivní odpovědnost k zajištění ochrany civilistů v ozbrojených konfliktech“. Podle Ženevských konvencí tato odpovědnost zahrnuje nástroje, které jsou určeny k prevenci, zmírnění a zákazu porušení mezinárodního humanitárního práva, tj. válečných zločinů, které jsou součástí R2P. Článek 1 Všeobecných ustanovení Ženevských konvencí je považován na zvykové mezinárodní právo platící za všech okolností pro všechny státy (*erga omnes*) bez ohledu na to, zda jsou smluvní stranou konvence či nikoliv. ICISS pak přímo navazuje na koncept Suverenity jako odpovědnosti vytvořený Zvláštním představitelem OSN pro vnitřně přesídlené osoby Francisem Dengem a Robertem Cohenem.²² Evans zdůrazňu-

¹⁹ Weiss, T. G., Hubert, D.: *The Responsibility to Protect: Research, Bibliography, and Background*. Ottawa: International Development Research Centre, 2001.

²⁰ ICISS, *The Responsibility to Protect*. Ottawa: The International Development Research Center, 2001. Dostupné z: <http://responsibilitytoprotect.org/ICISS%20Report.pdf>.

²¹ Bílková, V.: *Odpovědnost za ochranu (R2P): Nová naděje, nebo staré pokrytectví?* Praha: Univerzita Karlova, 2010.

²² Bellamy, A. J.: *Responsibility to Protect: The Global Effort to End Mass Atrocities*. Cambridge: Polity Press, 2009.

Vnitrostátní konflikty nejsou uzavřeny uvnitř geografických hranic jedné země. Právě z důvodu propojení a vzájemné závislosti jednotlivých složek mezinárodního systému může v případě vnitrostátního konfliktu dojít k ohrožení mezinárodní bezpečnosti. Vývoj bezpečnostních studií a lidských práv hrál významnou roli ve změně modelu tradiční státní suverenity. Tu již nelze chápat pouze jako národní suverenitu, ale zapojením do nadnárodních struktur získává také aspekt mezinárodní odpovědnosti. Navíc rozšířením bezpečnostního konceptu o dimenzi lidské bezpečnosti je stát vystaven většímu tlaku a požadavkům v rámci toho, jak se chová ke svému obyvatelstvu. Samotné fungování státu v komplexním mezinárodním systému vytváří tlak na odlišné vnímání státní suverenity. Dříve výhradně vnitrostátní chápání suverenity je nyní podrobena tlaku regionálních a mezinárodních skupin a omezováno samotnou podstatou multilaterálního systému.

je, že to byl právě Cohen, kdo poprvé upozornil na nutnost subsidiární odpovědnosti mezinárodního společenství.²³

Po zveřejnění zprávy ICISS byl princip Suverenity jako odpovědnosti dále projednáván na mezinárodních jednáních a je patrné úsilí o jeho konceptualizaci. V roce 2004 byl princip Odpovědnosti za ochranu zahrnut do Zprávy OSN o ohrožených osobách. V roce 2005 pak Valné shromáždění zahrnuje princip Odpovědnosti za ochranu do Závěrečného dokumentu Světového summitu. Hlavy států a vlád dospěly ke vzájemné shodě na odpovědnosti „chránit obyvatelstvo od genocidy, válečných zločinů, etnických čistek a zločinů proti lidskosti“ (A/RES/60/1, Par. 139). Závěrečný dokument rozlišuje 3 pilíře Odpovědnosti za ochranu:²⁴

1. odpovědnost jednotlivých států chránit obyvatelstvo od genocidy, válečných zločinů, etnických čistek a zločinů proti lidskosti;
2. odpovědnost mezinárodního společenství pod-

pořit státy a pomáhat jim vykonávat tuto odpovědnost;

3. odpovědnost mezinárodního společenství použít diplomatické, humanitární a další mírové prostředky v souladu s kapitoly VI a VII Charty k ochraně obyvatelstva od genocidy, válečných zločinů, etnických čistek a zločinů proti lidskosti, rozhodným a včasným způsobem.

Přesun odpovědnosti ze státu na mezinárodní společenství je v Závěrečném dokumentu podmíněn předpokladem, že stát „zjevně selže“ (manifestly fails). Podrobné vysvětlení této terminologie však v dokumentu uvedeno není, což nechává prostor pro odlišnou interpretaci.

Od začátku jednání o konceptu R2P byla Čína, Rusko a některé další země podezřívavé k novému přístupu k vnitrostátním konfliktům. Obávaly se totiž, že by mohl být použit ke svržení režimu a šíření západních hodnot.²⁵ Od roku 2005 proto mezinárodní diskuze o konceptu R2P směřovaly více



²³ Evans, G., Sahnoun, M.: *The Responsibility to Protect*. Foreign Affairs, November–December 2002, Vol. 81, No. 6, s. 99–110.

²⁴ Dostupné z: <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan021752.pdf>.

²⁵ Při jednání ICISS v červnu 2001 Čína prohlásila, že „[j]e jasné, že některé západní státy používají vznešený princip k prosazování vlastních hegemonických zájmů“. Viz International Commission on Intervention and State Sovereignty (ICISS): *The Responsibility to Protect: Research, Bibliography, Background — Supplementary Volume to the Report of the International Commission on Intervention and State Sovereignty*. 2001. Dostupné z: <http://web.idrc.ca/openbooks/963-1/>.

→ k oblasti preventivní akce a obnovy státu. Díky soustředění se na méně kontroverzní aspekty konceptu se podařilo dosáhnout shody v Radě bezpečnosti a odstavce 138 a 139 Závěrečného dokumentu byly znovu potvrzeny v rezoluci S/RES/1674 (Ochrana civilistů v ozbrojeném konfliktu z 28. 4. 2006).

V roce 2009 Pan Ki-mun dokumentem „Implementace Odpovědnosti za ochranu“, v němž zdůraznil nutnost „nerozšiřovat“ tento koncept na další případy, ale navrhnul vytvoření „civilních a policejních jednotek pro rychlou reakci“ struktury OSN, které by realizovaly R2P v praxi.²⁶ Následně Valné shromáždění přijalo rezoluci, v níž deklarovalo ochotu pokračovat v rozvoji konceptu Odpovědnosti za ochranu (A/RES/63/308).

4. Praktická aplikace R2P v praxi

Ačkoliv v posledních 12 letech koncept R2P představuje hojně diskutované téma mezinárodních jednání, lze ho stále považovat za poměrně mladý mechanismus a příkladů přímého uplatnění v praxi není mnoho. K úspěšné aplikaci R2P došlo v roce 2008 v Keni pro uklidnění povolebního násilí. Zde se ukázalo, že včasný zásah může vést ke stabilizaci situace v zemi. Koncept byl neoprávněně využit k obhajobě zásahu v Iráku (ze strany USA) a v Gruzii (ze strany Ruska). Uplatnění konceptu bylo zvažováno také pro konflikty v Súdánu, Barmě, Severní Koreji a Izraeli. Na následujících příkladech konfliktů v Libyi a Sýrii lze ukázat, že aplikace a implementace konceptu R2P v praxi závisí nejen na plnění kritérií pro jeho uplatnění, přesné interpretaci konceptu, ale také politické vůli aktérů mezinárodních vztahů.

4.1 Konflikt v Libyi

Koncept Odpovědnost za ochranu hrál klíčovou roli při vojenském zásahu v Libyi. Zde v únoru 2011 protivládní demonstrace proti Kaddáfího režimu panujícímu v zemi po 42 let eskalovaly do občanské války. Na jednotlivých jednáních mezinárodního společenství můžeme monitorovat účelové využití konceptu R2P v průběhu rozhodovacího procesu o zásahu. Po Kaddáfího násilném útoku na protestující Rada bezpečnosti vydala prohlášení, ve kterém vyzývala libyjskou vládu k „odpovědnosti chránit obyvatelstvo“ (UN Doc. SC/10180). Následně RB vydala rezoluci, která znovu vyzývá libyjskou vládu k ochraně obyvatelstva (S/RES/1970).²⁷ V souladu s článkem 41 Charty, rezoluce nařizuje zbrojní embargo a situaci předává Mezinárodnímu soudnímu tribunálu. 17. 3. 2011 Rada bezpečnosti schvaluje další rezoluci (S/RES/1973), která ustanovuje nad Libií bezletovou zónu a autorizuje členské státy „k použití všech prostředků nutných k ochraně civilistů pod hrozbou útoku“. Rezoluci schválilo 10 států, hlasování se neúčastnila Čína, Rusko, Brazílie, Indie a Německo.²⁸ Následující část statě má analyzovat splnění jednotlivých kritérií R2P pro použití zásahu v Libyi.

Spravedlivá příčina: Princip Odpovědnosti za ochranu udává jako spravedlivou příčinu „vysoké ztráty na životech“. Zprávy zvláštních zpravodajů OSN v Libyi monitorují počet obětí kolem 2000 lidí za období únor–březen 2011.²⁹ Další bezprostřední ohrožení civilního obyvatelstva je evidentní z Kaddáfího projevů, který přímo vyhrožoval smrtí opozičním skupinám.³⁰

Spravedlivý úmysl: V obou rezolucích užívá Rada bezpečnosti první pilíř konceptu R2P a zdů-

²⁶ Dostupné z: <http://unispal.un.org/UNISPAL.NSF/0/EEF9DE1F698AA70D8525755100631D7C>.

²⁷ 26. února 2011, je v souladu s kapitolou VII Charty OSN.

²⁸ Dostupné z: <http://www.un.org/en/sc/documents/resolutions/2011.shtml> (12. 10. 2012).

²⁹ Počet obětí — 1600 opozičních bojovníků, 519 civilistů (k 22. 2. 2012).

³⁰ „Ve všech regionech byly rozmístěny jednotky, aby očistily rozhodování od těchto švábů,“ a „kterýkoliv Libyjec, jenž vezme zbraň proti Libyi, bude popraven“. Defiant Gaddafi issues chilling call Australian Broadcasting Corporation. 23 February 2011. Dostupné z: <http://www.abc.net.au/worldtoday/content/2011/s3146582.htm>.

razňuje odpovědnost libyjské vlády „chránit vlastní obyvatelstvo“. To považuje za hlavní důvod vojenské intervence. Zároveň Rada bezpečnosti má na paměti, že svržení režimu nemůže být ospravedlnitelným úmyslem, proto požaduje, aby „žádným způsobem nedošlo k okupaci území mezinárodními jednotkami“ (S/RES/1973).

Krajní případ: Při plnění tohoto kritéria je třeba zhodnotit, jak mezinárodní společenství postupovalo v případě použití mírových prostředků. Nejprve odsoudilo násilí páchané na libyjských civilistech a vyzvalo libyjskou vládu k „odpovědnosti chránit obyvatelstvo“ (UN Doc. SC/10180). Následně RB vydala rezoluci, která znovu vyzývala libyjskou vládu k ochraně obyvatelstva (S/RES/1970).³¹ V souladu s článkem 41 Charty, rezoluce nařizuje zbrojní embargo a situaci předává Mezinárodnímu soudnímu tribunálu. 17. 3. 2011 Rada bezpečnosti schvaluje další rezoluci (S/RES/1973), která ustanovuje nad Libií bezletovou zónu a autorizuje členské státy „k použití všech prostředků nutných k ochraně civilistů pod hrozbou útoku“. Je tedy patrný vývoj ve využití prostředků nejprve pro urovnání a následně pro vyřešení konfliktu.

Přiměřené prostředky: Vojenský mandát NATO byl udělen Radou bezpečnosti bezprostředně po schválení rezoluce S/RES/1973. Mandát zahrnoval letecké útoky na vládnoucí stranu.

Rozumné vyhlídky na úspěch: V Libyi se projevil silná vlna odporu proti Kaddáfího vládě nejen ze strany obyvatelstva, ale došlo k přeběhnutí některých členů Kaddáfího vlády. Někteří vládní představitelé, včetně vyslance Libye při OSN, odsoudili probíhající násilí a volali po rozhodné a rychlé reakci Rady bezpečnosti. Vyhlídky na úspěch také slibovala shoda regionálních aktérů ohledně intervence. Liga arabských států, Rada pro spolupráci arabských států v Zálivu a Organizace islámské spolupráce odsoudily násilí v Libyi a vyloučily Libyi z vlastních členských řad. Liga

arabských států následně vydala rezoluci, která stanovila nad Libií bezletovou zónu k ochraně civilistů.³²

Oprávněná autorita: Rada bezpečnosti je dle R2P hlavní oprávněnou autoritou pro autorizaci vojenského zásahu. V průběhu přípravy rezolucí hrozilo zablokování rezoluce ze strany Číny a Ruska. Nakonec rezoluci S/RES/1973 autorizující vojenský zásah schválilo 10 států, hlasování se neúčastnila Čína, Rusko, Brazílie, Indie a Německo.³³ Silná vlna opozice, fragmentovaná Kaddáfího vládou a silná regionální shoda byly pravděpodobné faktory, které ovlivnily reakci Číny, Ruska, Brazílie a Indie, které se k intervenci původně stavěly negativně. Vzhledem k jasnému ohrožení civilistů by si však státy za zablokování rezoluce vysloužily kritiku i veřejné odsouzení. Proto se pravděpodobně tyto státy rozhodly hlasování o rezoluci S/RES/1973 neúčastnit, nikoliv ji blokovat. Proti mezinárodní intervenci se sice postavila Africká Unie, ale další tři africké státy, Nigérie, Gabon a Jihoafrická republika, vyjádřily Radě bezpečnosti podporu. Rada bezpečnosti následně udělila mandát NATO pro vojenský zásah.

Lze tedy říci, že byla splněna všechna kritéria konceptu R2P. Otázkou však zůstává, zda daný časový úsek – tzn. únor–březen 2011 – nebyl příliš krátký na to, aby bylo vyčerpáno spektrum všech mírových řešení. Někteří autoři upozorňují na výjimečně rychlou reakci mezinárodního společenství v tomto konfliktu (např. Welsh, Dunnes, Bellamy). Nezvykle rychle proběhla autorizace Rady bezpečnosti použití síly k ochraně civilního obyvatelstva a až nezvykle rychle na standardní dobu jednání RB byl také připraven vojenský zásah. Jako ospravedlnitelné se jeví rychlost zásahu s ohledem na ochranu civilistů, protože logicky s prodlužující se dobou by mohlo dojít k větším ztrátám na životech. Nicméně použití všech mírových prostředků v tak krátké době je více než diskutabilní. →

³¹ 26. února 2011, je v souladu s kapitolou VII Charty OSN.

³² Dopis ze 14. března 2011 od stálého pozorovatele Ligy arabských států při OSN adresovaný předsedovi Rady bezpečnosti, UN Doc. S/2011/137 (2011).

³³ Dostupné z: <http://www.un.org/en/sc/documents/resolutions/2011.shtml> (12. 10. 2012).

→ **Tabulka č. 1 » Vývoj hlasování OSN o postupu v Sýrii**

Datum hlasování	Dokument OSN	Obsah dokumentu	Výsledek hlasování
4. 2. 2011	S/2011/612	Odsuzuje použití síly syrskou vládou. Vyjadřuje záměr použít další opatření, včetně opatření pod článkem 41.	Neschváleno (9-2-4) Veto: Čína, Rusko Abstence: Brazílie, Indie, Libanon, Jihoafrická republika
4. 2. 2012	S/2012/77	Podporuje rozhodnutí Ligy arabských států z 22. 1. 2012 k podpoře politické změny v Sýrii.	Neschváleno (13-2-0) Veto: Čína, Rusko
14. 4. 2012	S/2012/219 (S/RES/2042)	Autorizuje rozmístění 30 vojenských pozorovatelů v Sýrii.	Schváleno (15-0-0)
21. 4. 2012	S/2012/245 (S/RES/2043)	Schvaluje misi UNSMIS na 90 dní.	Schváleno (15-0-0)
19. 7. 2012	S/2012/538	Žádá po syrské vládě, aby přestala užívat těžké zbraně v obydlených oblastech. Pokud by nebylo dodrženo, uplatní opatření dle článku 41.	Neschváleno (11-2-2) Veto: Čína, Rusko Abstence: Pákistán, Jihoafrická republika
20. 7. 2012	S/2012/560 (S/RES/2059)	Prodlužuje mandát UNSMIS o dalších 30 dní.	Schváleno (15-0-0)

Pramen: Vlastní zpracování autorky

Aplikaci konceptu R2P také můžeme hodnotit podle toho, jak Rada bezpečnosti přistupovala v jednotlivých rezolucích k mezinárodní odpovědnosti za ochranu – ta je součástí Odpovědnosti za ochranu. Ačkoliv se obě rezoluce (S/RES/1970 i S/RES/1973) explicitně zmiňují o odpovědnosti Libye za ochranu obyvatelstva, žádná zmínka o mezinárodní odpovědnosti zde uvedena není. Lze jen spekulovat, proč tento aspekt R2P není vůbec zmíněn. Welsh se domnívá, že některé státy se při hlasování o rezoluci S/RES/1973 obávaly, aby odpovědnost mezinárodního společenství byla obhajitelná jako spravedlivý důvod pro vojenský zásah. Nicméně takovýto přístup značí, že o využití principů R2P a především třetího pilíře (tj. odpovědnosti mezinárodního společenství za ochranu

obyvatelstva státu, který není schopen sám chránit) stále panovaly pochybnosti v době autorizace zásahu.

4.2 Konflikt v Sýrii

Oproti rychlému a rozhodnému postupu v Libyi se jeví jako velmi kontrastní neschopnost mezinárodního společenství dohodnout se na odpovídající reakci na probíhající násilí v Sýrii. Zde došlo v březnu 2011 k povstání proti syrské vládě prezidenta Assada, které si následně vysloužilo represí vojenskými jednotkami s vysokým počtem civilních obětí. Rychlá reakce se dostavila od Ligy arabských států,³⁴ USA a EU se připojily diplomatickými a ekonomickými sankcemi.³⁵ Ani několik měsíců

³⁴ Vyloučila Sýrii z organizace, zakázala vycestování syrských vládních představitelů do arabských států, zmrazila finanční toky v zahraničí a zastavila transakce se syrskou centrální bankou.

³⁵ Marsh, K.: Syria Sanctions Declared as Violent Crackdown Continues. *The Guardian*, May 6, 2011. Dostupné z: <http://www.guardian.co.uk/world/2011/may/06/syria-sanctions-crackdown-eu>.

bojů mezi vládou a opozičními jednotkami a vysoký počet obětí nevedlo při jednání Rady bezpečnosti ke shodě nutné pro zásah proti vládě prezidenta Assada.

V tabulce 1 jsou zaznamenány výsledky hlasování o jednotlivých návrzích na postup v Sýrii předložených v Radě bezpečnosti. V případech, kdy návrh obsahuje určitý konkrétní postup mezinárodního společenství, je blokován Čínou a Ruskem, případně dalšími nestálými členy Rady bezpečnosti.

V říjnu 2011 blokovaly návrh rezoluce, jejímiž sponzory byly Velká Británie, Francie, Německo a Portugalsko, a to i přesto, že obsah dané rezoluce pouze odsuzoval probíhající násilí a varoval před možnými sankcemi proti Sýrii, pokud by násilí na obyvatelstvu pokračovalo.³⁶ V únoru 2012 byla zamítnuta další rezoluce, která již nehrozila sankcemi, ale vyzývala Assada k opuštění úřadu a podpory mírového plánu Arabské ligy.³⁷ V červenci 2012 byla Ruskem a Čínou vetována další rezoluce, která hrozila sankcemi, pokud syrská vláda nepřestane během 10 dní používat těžké zbraně v osídlených oblastech.³⁸ Z výsledků hlasování o zmíněných rezolucích je tedy více než zřejmé, že došlo znovu k rozdělení postoje stálých členů ohledně samotného konceptu Odpovědnost za ochranu.

I v tomto případě budeme postupovat analýzou plnění kritérií R2P nutných pro autorizaci vojenského zásahu.

Spravedlivá příčina: O tom, že dochází k ohrožení života civilistů je jasné ze zpráv zvláštních vyslanců OSN a také ze zprávy Rady pro lidská práva. Za období březen 2011–říjen 2012 odhady hovoří až o 26 tisících mrtvých a 35 tisících běženců.³⁹

V zemi dochází k porušování lidských práv a represivním opatřením.

Spravedlivý úmysl: V navrhovaných rezolucích byl uveden cíl chránit civilní obyvatelstvo. Čína a Rusko hlasování blokují s tím, že opoziční síly nevedou.

Krajní případ: Prozatímní úsilí o urovnání konfliktu bylo vedeno na mediační úrovni. OSN souhlasilo s vytvořením pozice Zvláštního mediátora pro Sýrii, kterým byl jmenován K. Annan. Ten však po neúspěšných jednáních na svůj post v srpnu 2012 rezignoval. Vzhledem k tomu, že neprošel ani jeden návrh rezoluce a dosud nebyla Rada bezpečnosti schopna odsouhlasit ani žádné sankce, nebylo toto kritérium splněno a při dodržení mechanismu R2P nelze v této fázi vojensky zasáhnout.

Přiměřené prostředky: Návrh Rady bezpečnosti primárně spočíval v hrozbě uvalení sankcí, Čína a Rusko však zablokovaly jakýkoliv takový pokus a zároveň posun v jednáních.

Rozumné vyhlídky na úspěch: Zatímco konflikt v Libyi vedl k rozpadu Kaddáfího vlády, Assadův vládní režim je i po měsících bojů silný. Existuje tudíž možnost, že by syrská vláda mohla obnovit stabilitu v zemi a Čína se domnívá, že by tedy byl případný mezinárodní zásah kontraproduktivní. Čína se však explicitně v tomto ohledu nevyjádřila, pouze uvedla, že by mezinárodní společenství mělo „dát Sýrii šanci na mír“. Pokud by Čína trvala na dosažení hranice „viditelně selhal chránit“, pak by značně limitovala aplikaci R2P v praxi. I to však poukazuje na odlišnosti v chápání R2P mezi západním a východním světem.

Oprávněná autorita: Hlavní problém představuje neschopnost stálých členů Rady bezpečnosti se



³⁶ Viz UN Doc. S/PV.6627 (S/2011/612). Devět států hlasovalo pro (Bosna a Hercegovina, Kolumbie, Francie, Gabon, Německo, Nigérie, Portugalsko, Spojené království Velké Británie a Severního Irsku, Spojené státy americké), dva proti (Čína, Rusko) a čtyři se hlasování neúčastnily (Brazílie, Indie, Libanon, Jižní Afrika).

³⁷ Dostupné z: <http://www.hindustantimes.com/world-news/Africa/Arab-League-expels-Syria-over-failure-to-end-bloodshed/Article1-768757.aspx>.

³⁸ Návrh rezoluce prodlužoval mandát mise, která vypršela 20. 7. 2012, o 45 dní, dle kapitoly VII Charty navrhovala RB sankce, pokud by Sýrie nepřestala používat proti civilistům těžké zbraně. Pro hlasovalo 11 států, 2 hlasovaly proti (Čína, Rusko), 2 státy se hlasování neúčastnily (Pákistán, Jižní Afrika). Dostupné z: <https://www.un.org/News/Press/docs/2012/sc10714.doc.htm>.

³⁹ Zpráva z února 2012, Rada pro lidská práva. Statement of the Special Advisers of the Secretary-General on the Prevention of Genocide and on the Responsibility to Protect on the Situation in Syria. UN Press Release, June 14, 2012. Dostupné z: <http://www.un.org/en/preventgenocide/adviser/pdf/14%20June%20Statement%20-%20English.pdf>.

→ dohodnout na kolektivním zásahu. Čína argumentovala svým tradičním postojem odmítající externí zásah do vnitřních záležitostí státu a odkazovala se na principy suverenity stanovené v Chartě. Rusko svůj odmítavý postoj proti zásahu v Sýrii obhajovalo tím, že „*mezinárodní společenství je alarmováno prohlášeními, že soulad s rezolucemi Rady bezpečnosti týkající se Libye je v interpretaci NATO model pro budoucí formu implementace Odpovědnosti za ochranu*“.⁴⁰ Roli pravděpodobně hrály také syrsko-ruské vztahy budované již v období studené války. Existuje ještě možnost využití zásahu bez předchozí autorizace Radou bezpečnosti, v takovém případě by musela existovat silná koalice států, která by takový zásah podpořila. To však v tomto případě neplatí.

Neschopnost mezinárodního společenství dohodnout se na zásahu v Sýrii naznačuje, že model použitý v Libyi nebyl precedens, který měl být v brzké době opakován. Operativnost zásahu v Libyi byla spíše shodou okolností a politických faktorů, než normativní změnou v přístupu ke konceptu R2P. Jasný post-libyjský odpor k zásahu ze strany Číny, Ruska je důkazem, že tato zkušenost mohla negativně ovlivnit postoj nezápadních států k principům R2P.

5. Výzvy R2P

V případě nutnosti intervence zpráva ICISS udává 6 kritérií, která je třeba splnit pro zajištění legitimacy intervence. Je třeba prokázat správné autority, spravedlivé příčiny, spravedlivého úmyslu, krajního případu, použití přiměřených prostředků a rozumných vyhlídek na úspěch (ICISS Report, 2001, odst. 4.16).⁴¹ Tato kritéria mají pomoci mezinárodnímu společenství definovat případy, ve kterých může zasáhnout do vnitrostátního konfliktu ohrožující životy civilistů. Nicméně poslední tři kritéria

se odvíjí od vysoce subjektivního názoru, především v případě preemptivní a preventivní intervence. Označení „*spravedlivá příčina*“ je poněkud vágní a zanechává příliš prostoru pro odlišnou interpretaci. Chybí také kvantifikace pojmů „*rozsáhlé ztráty na životech*“, „*rozsáhlé etnické čistky*“, což Komise přímo v odstavci 4.21 uvádí jako úmysl vzhledem k tomu, že se počet obětí může lišit a odkazuje se na Ženevské konvence. Ačkoliv si konflikt v Sýrii vyžádal již několikanásobně vyšší počet lidských životů než v konfliktu v Libyi, nemá to pro praktickou aplikaci konceptu žádnou vyšší váhu, pokud řešení blokují veta členů Rady bezpečnosti.

Pod kritériem „*spravedlivý úmysl*“ Komise chápe vojenský zásah jako primární cíl „*odstranit či odvrátit lidské utrpení*“. Někteří autoři poukazují na to, že Komise připouští, že efektivní intervence může vyžadovat změnu v politickém režimu a také okupaci území pod dočasně zřízenou mezinárodní správou.⁴²

Otázka také vzniká v kritériu „*správné autority*“, která má vést vojenský zásah. Za jedinou autoritu, která může schválit vojenskou intervenci, ICISS považuje Radu bezpečnosti OSN, přičemž ji vyzývá k lepšímu fungování a stálé členy RB OSN k nepoužívání veta v případech, kdy nejsou ohroženy jejich „*životně důležité státní zájmy*“ (ICISS Report 2001, odst. 6.21). Pro případ nečinnosti RB OSN navrhuje řešení skrze mechanismus Jednotní za mír (Uniting for Peace),⁴³ který umožňuje intervenci schválit při dvoutřetinovém souhlasu VS OSN, a udělit ex post legitimizaci operace regionální organizace. Komise považuje za legitimní intervence ad hoc koalic nebo individuálních států v případě že je třeba chránit lidská práva a není možné získat souhlas RB. Toto však v Závěrečném dokumentu uvedeno není. Je tedy nutné přesněji definovat, kdy, proč a kdo má právo intervence,

⁴⁰ Viz UN Doc. S/2011/612 (2011).

⁴¹ Z anglického originálu: *right authority, just cause, right intention, last resort, proportional means and reasonable prospects*.

⁴² Chandler, D.: *The Responsibility to Protect? Imposing the 'Liberal Peace'*. *International Peacekeeping*, Spring 2004, Vol. 11, No. 1, s. 59–81, ISSN 1353-3312.

⁴³ Dostupné z: <http://www.un.org/Depts/dhl/landmark/pdf/ares377e.pdf>.

aby nemohlo docházet k subjektivnímu hodnocení a chybným interpretacím.

Po intervenci v Libyi čelí koncept Odpovědnost za ochranu novým výzvám. Otázka překročení mandátu v Libyi ze strany NATO vzbudila vlnu obav mezi některými státy ohledně použití konceptu ke svržení režimu. Jedná se především o státy BRICS, které již před schválením rezoluce 1973 autorizující zásah v Libyi, měly k reálné aplikaci R2P praxi odmítavý postoj. Je tedy nasnadě, že pro potvrzení legitimacy R2P jako nástroje k ochraně civilistů, nikoliv ke svržení režimu, bude nutné obnovit důvěru diplomatickými jednáními. Ta by se měla soustředit především na princip prevence a obnovy v krátkodobém horizontu.

V dlouhodobém horizontu však bude nutné vysvětlit vztah mezi ochranou obyvatelstva a změnou režimu. Mezinárodní společenství by mělo upřesnit, zda a jakým způsobem je možné intervenovat a ochránit obyvatelstvo, aniž by nutně muselo dojít ke svržení vlády. Další otázkou by mělo být rozsah mandátu k ochraně civilních osob. Lze očekávat, že Čína a ostatní státy BRICS budou trvat na přísnějších pravidlech při stanovení cílů, forem a trvání vojenského zásahu. Proto může být v budoucnosti ještě obtížnější dosáhnout jednotného konsensu.

6. Shrnutí

Mezinárodní společenství se snaží reagovat na měnící se povahu konfliktů a zamezit opakování tragických případů, kdy došlo k brutálnímu násilí páchanému na civilním obyvatelstvu. Potřeba chránit civilisty v případech vnitrostátních konfliktů vedla ke vzniku nových mechanismů s cílem zastavit šíření konfliktu nebo předejít jeho vzniku. Zatímco prevence konfliktů zahrnuje poměrně široký rámec aktivit, koncept Odpovědnost za ochranu nabízí užší a cílenější rámec pro ochranu civilního obyvatelstva. Týká se čtyř trestných činů, kterými jsou genocida, válečný zločin, etnické čistky a zločiny proti lidskosti.

Na základě změny v chápání suverenity dochá-

zí ke změně ve zdroji legitimacy a autority pro ochranu lidských práv. Globalizace vyzdvihla důležitost jednotlivců jako referenčních objektů mezinárodní bezpečnosti a vytváří tlak na nový koncept rolí, práv a povinností občanů, společnosti, států, systému států i celého mezinárodního systému. Nadnárodní povaha konfliktů vytváří předpoklad pro intenzivní mezinárodní spolupráci. Vzhledem ke změnám v chápání bezpečnosti, zejména s ohledem na její rozšíření o aspekt lidské bezpečnosti, OSN usiluje změnit přístup k řešení konfliktů a klade důraz na ochranu lidských životů. Princip Odpovědnosti za ochranu rozšířil tradiční chápání suverenity dvěma důležitými způsoby: jednak pozměnil vztah státu a jednotlivců, aby lépe reflektoval aspekt lidských práv, jednak ustanovil ochranu lidí jako základní předpoklad státní suverenity.

Koncept Odpovědnost za ochranu podmiňuje potvrzení vestfálské chápání státní suverenity: pokud stát chrání obyvatelstvo proti zločinům proti lidskosti, má stát plně suverénní práva. Mezinárodní společenství zakomponovalo tento koncept již do řady dokumentů. Těmito oficiálními dokumenty mezinárodní společenství demonstruje jasnou snahu o realizaci tohoto konceptu a jeho další prohlubování. Aby byla zaručena právní závaznost těchto principů, musí být Odpovědnost za ochranu včleněna do mezinárodního práva. Právní normy musejí také poskytnout přesnější definice a pravidla, kdo, kdy a jakými způsoby nese odpovědnost za vojenskou intervenci, pokud stát není schopen nebo ochoten chránit lidská práva svých obyvatel. Přesné postupy, stejně jako závazky smluvních stran, musí být blíže specifikovány, aby byla zajištěna správná interpretace a aplikace konceptu R2P v praxi.

Rozhodný postoj mezinárodního společenství k situaci v Libyi a rychlý vojenský zásah vyvolal vlnu optimismu u zastánců konceptu Odpovědnost za ochranu. Následné dohady o překročení mandátu mezinárodního společenství v Libyi však ovlivnily další implementaci tohoto principu. Ačkoliv konflikt v Sýrii vykazuje zdánlivě stejné pod-



- mínyky pro splnění kritérii jako konflikt v Libyi, potenciální zásah se nesetkal s dostatečnou politickou podporou. Dochází k protahování jednání a vojenská intervence se jeví jako neakceptovatelná ze strany některých států, především Číny a dalších států BRICS. Otázka národní suverenity a nevměšování se do vnitřních záležitostí země tedy bude dále předmětem jednání.

Seznam zkratek

BRICS	Brazílie, Rusko, Indie, Čína, Jižní Afrika
EU	Evropská unie
ICISS	Mezinárodní komise pro intervenci a státní suverenitu
NATO	Organizace Severoatlantické smlouvy
OSN	Organizace spojených národů
R2P	Odpovědnost za ochranu (Responsibility to Protect)
RB	Rada bezpečnosti OSN
USA	Spojené státy americké

LITERATURA A PRAMENY

1. Annan, K.: *Two concepts of sovereignty*. The Economist, 18. 9. 1999. Dostupné z: <http://www.un.org/News/ossg/sg/stories/kaecon.html>
2. Annan, K.: *In larger freedom*. 2005. Dostupné z: <http://www.un.org/largerfreedom/>
3. Annan, K.: *Prevention of armed conflict*. S/2001/574, United Nations: Secretary-General's Reports to the Security Council. [Online] [Citace: 30. 11. 2011.] <http://daccess-ddsny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N01/404/64/PDF/N0140464.pdf?OpenElement>
4. Axworthy, L.: *Human security and global governance: Putting people first*. Lynne Rienner Publishers, 2001. Dostupné z: http://findarticles.com/p/articles/mi_7055/is_1_7/ai_n28124707/?tag=content;coll
5. Bannon, A. L.: *The Responsibility to Protect: The UN World Summit and the Question of Unilateralism*. The Yale Law Journal, 2006, Vol. 115, No. 4
6. Bellamy, A. J.: *Responsibility to Protect: The Global Effort to End Mass Atrocities*. Cambridge: Polity Press, 2009
7. Bílková, V.: *Odpovědnost za ochranu (R2P): Nová naděje, nebo staré pokrytectví?* Praha: Univerzita Karlova, 2010
8. Buzan, B. et al.: *Security. A New Framework for Analysis*. London: Lynne Rienner Pub., 1998
9. Chandler, D.: *The Responsibility to Protect? Imposing the 'Liberal Peace'*. International Peacekeeping, Spring 2004, Vol. 11, No. 1, pp. 59–81, ISSN 1353-3312
10. Conforti, B.: *The Law and Practice of the United Nations*. 3rd rev. ed. Boston: Martinus Nijhoff Publishers, 2010
11. Coser, L. A.: *Social Conflict and the Theory of Social Change*. The British Journal of Sociology, September 1957, Vol. 8, No. 3. [Online] [Citace: 4. 4. 2012.] <http://www.jstor.org/stable/586859>
12. Dunne, T.: *Liberalism*. In: Baylis, J., Smith, S. (eds.): *The Globalization of World Politics*. New York: Oxford University Press, 2005, pp. 186–203

13. Evans, G.: *The Responsibility to Protect: Ending Mass Atrocity Crimes Once and for All*. Washington, D. C.: Brookings Institution Press, 2008
14. Evans, G., Sahnoun, M.: *The Responsibility to Protect*. Foreign Affairs, November–December 2002, Vol. 81, No. 6, pp. 99–110
15. Held, D.: *Democracy and the global order: From the modern state to cosmopolitan governance*. Stanford University Press, 1995
16. Kersten, M.: *No Surprise: Why Libya but not Syria*. *Opinio Juris*, 5 October 2011. [Online] <http://opiniojuris.org/2011/10/05/no-surprise-why-libya-but-not-syria/>
17. Lund, M. S.: *Preventing violent conflicts: A strategy for preventive diplomacy*. Washington, D. C.: United States Institute of Peace Press, 1996, ISBN 1-878379-52-6
18. Oxford, A.: *From Promise to Practice? The Legal Significance of the Responsibility to Protect Concept*. *Global Responsibility to Protect*, 2011, No. 3, pp. 400–421
19. Thakur, R.: *The United Nations, Peace and Security*. Cambridge: Cambridge University Press, 2006
20. Waisová, Š.: *Úvod do studia mezinárodních vztahů*. Plzeň: Aleš Čeněk, 2005
21. Wallensteen, P.: *Understanding Conflict Resolution*. War Peace and the Global System, 2002
22. Wallensteen, P., Moller, F.: *Conflict Prevention: Metodology for Knowing the Unknown*. Uppsala Peace Research Papers, No. 7, Uppsala University, 2003, pp. 4–5
23. Weiss, T. G.: *RtoP Alive and Well after Libya*. *Ethics & International Affairs*, 2011, Vol. 25, No. 3, pp. 287–292
24. Weiss, T. G., Hubert, D.: *The Responsibility to Protect: Research, Bibliography, and Background*. Ottawa: International Development Research Centre, 2001
25. Welsh, J.: *Review Essay: From Right to Responsibility: Humanitarian Intervention and International Society*. *Global Governance*, 2002, Vol. 8, No. 4, pp. 503–521
26. *An Agenda for Peace. Preventive diplomacy, peacemaking and peace-keeping*. A/47/277
27. *ICISS: The Responsibility to Protect*. Ottawa: The International Development Research Center, 2001. Dostupné z: <http://responsibilitytoprotect.org/ICISS%20Report.pdf>
28. *2005 World Summit Outcome Document*. GA Res. 60/1, UN Doc. A/RES/60/1 (2005), odst. 138, 139
29. *Ban Ki-moon calls on new generation to take better care of Planet Earth than his own*. UN News Centre, 2007. Dostupné z: <http://www.un.org/apps/news/story.asp?NewsID=21720>
30. *Implementing the Responsibility to Protect*. Report of the Secretary-General, UN Doc. A/63/677 (2009)

KLÍČOVÁ SLOVA

prevence konfliktů, řešení konfliktů, Organizace spojených národů, odpovědnost za ochranu, lidská práva, kolektivní bezpečnost, suverenity

ABSTRACT

This article deals with concept of Responsibility to Protect, often discussed topic within the field of international security. It seeks to analyze if the new principle of international relations is applicable in cases when civil population is endangered. The article is divided into four parts. Theoretical part defines Responsibility to Protect in the theory of conflict resolution and conflict prevention. Second part captures the shift in understanding principle of state sovereignty from responsibility to rule towards responsibility to protect. It monitors development of the mechanism, its conceptualization within UN system and puts it into context of international norms. Third part analyses the applicability of the concept in real conflicts. Comparative analysis is used for R2P implementation in Libyan and Syrian conflicts. Based on the findings, weaknesses in con-



- *cept definition and criteria are identified. Taking into consideration international political relations which have an impact on the implementation of R2P principles, fourth part shows the main challenges for the concept. In the conclusion, the perspectives for future implementation of R2P concept are drawn.*

KEYWORDS

conflict prevention, conflict resolution, United Nations, Responsibility to Protect, human rights, international security, sovereignty

JEL CLASSIFICATION

N40, N45, N47



Kolektivní smlouvy a jejich význam v sektoru průmyslu v České republice

► **Mgr. Josef Hornáček** » Katedra sociální politiky a sociální práce, Fakulta sociálních studií, Masarykova univerzita

- * Rozvoj tržní ekonomiky v České republice v průběhu posledních dvou dekad vedl k diferenciaci zájmů aktérů trhu práce, tedy především zaměstnavatelů a zaměstnanců. Sociální dialog, který vedou jejich reprezentace, má napomoci řešení problémů, které mají základ v rozdílných zájmech, stejně jako k řešení problémů spojených s nerovnovázným vlivem aktérů. Deklarovaným cílem sociálního dialogu je sociální smír, tedy regulace průmyslového konfliktu tak, aby nedošlo k narušení základních společenských funkcí a hodnot. Samotný pojem sociální dialog bývá chápán v obecnější rovině rovněž jako komunikace mezi sociálními partnery. Základním výstupem sociálního dialogu jsou kolektivní smlouvy (KS).

Sociální dialog se formuje na základě průmyslových vztahů, tedy vztahů mezi zaměstnanci, zaměstnavateli a státem. Průmyslové vztahy se vyznačují vysokou úrovní organizovanosti a formalizovanou strukturou, se zájmy zaměstnanců a zaměstnavatelů se mohou spojovat i zájmy jiných skupin, které mezi přímé účastníky průmyslových vztahů nepatří – studentů, důchodců, nezaměstnaných, nově i občanských iniciativ nejrůznějšího zaměření –, které však mají svoje zájmy v oblasti pracovního trhu.

Ke zprostředkování zájmů mezi aktéry sociálního dialogu dochází v procesu agregace, artikulace a selekce zájmů. Předpokládá se, že zprostředkované zájmy mají kolektivní charakter. Artikulace

zájmů je ve vnitřním prostředí aktérů úzce spojena s demokratickým procesem komunikace, který by měl zprostředkovat informace o společných potřebách, zájmech a požadavcích. To ovšem nevylučuje možnost nejrůznějších politických dohod a obchodů. V praxi mohou mít zájmy aktérů antagonistickou povahu, proto se společný zájem hledá obtížně a výstupy z jednání nebývají vnitřně konzistentní. Jednání samo spíše spočívá v eliminaci předpokládaných alternativ tak, aby zájmy jedné či druhé strany nebyly poškozeny. Výsledky jednání tedy neobrážejí množinu uspořádaných společenských preferencí aktérů, ale spíše kompromis, jehož společenské náklady jsou nejnižší. To může být důvod, proč jsou aktéři sociálního dialogu s výsledkem jednání zřídka spokojeni.

1. Cíl výzkumu

Kolektivní smlouvy v celku národního hospodářství (NH) představují komplexní problém. Diferenciace mezi organizacemi soukromého a veřejného sektoru, jejich poslání, strategií i způsobů zvládnání ne vždy příznivých podmínek prostředí nutně musí vést k diferencovanému pojetí zaměstnanec-kých vztahů a tím i sociálního dialogu, kolektivního vyjednávání a uzavírání kolektivních smluv. Proto je tato práce zaměřena na jedno, i když významné odvětví NH. Poznávacím cílem výzkumu je zodpovězení základní výzkumné otázky (ZVO): →

→ „Jaké je pokrytí pracovního trhu kolektivními smlouvami v odvětví strojírenství ve srovnání v rámci celého národního hospodářství?“

Poznávací cíl i po redukci na jedno odvětví NH zůstává poměrně komplexní, protože odpověď na ZVO je možná pouze v souvislosti mezi částí a celkem NH. Z hlediska sociálně vědního zahrnuje řešení výzkumného problému dva aspekty, které budou dále rozpracovány v dílčích výzkumných otázkách. K analýze zkoumaných souvislostí a jevů budou využity postupy a nástroje implementační analýzy jako součásti evaluačního přístupu k sociálním politikám a programům.

Vzhledem k charakteru výzkumného problému se zaměříme zejména na podnikovou úroveň kolektivního vyjednávání. Existence kolektivních smluv vyššího stupně (KSVS) ve smyslu odvětvových kolektivních smluv je sice významná, avšak pokud není rozšíření KSVS závazné pro všechny zaměstnavatele v odvětví, nemají KSVS praktický dopad do života podniků a organizací, ani nemají významnější vliv na postavení pracovníků na trhu práce (TP).

V odpovědi na ZVO hledáme především zamýšlené výstupy KS jako programů sociálního rozvoje. Toto zkoumání je specifické pro implementační evaluaci (viz níže). Uvedený typ evaluačního šetření má obecně poskytovat informace o fungování programových opatření manažerům programu – v našem případě nejspíše personalistům/generalistům v organizacích – a účastníkům programu včetně jeho tvůrců, ale není obvykle součástí pravidelných programových operací. Nejobecnější otázkou implementační evaluace je, „...zda program zasahuje odpovídající cílovou populaci“ (Rossi, Lipsey, Freeman, 2004: 171).

2. Společnost a změna výrobních podmínek

Jádrem průmyslových vztahů jsou protichůdné i společné zájmy, které se demonstrují jako sociální jevy a jsou definovány konfliktní povahou vztahu zaměstnavatele a zaměstnance. Tyto vztahy

jsou v čase proměnlivé a nabývají stále rozvinutějších podob, souvisejících s rozhodujícími sociálními a ekonomickými faktory v oblasti struktury společnosti, úlohy skupinových aktérů, statusu jednotlivců, rámce mikro- a makroekonomiky, globalizace, technologické pokročilosti výroby, přístupu managementu nebo evropeizace výkonu moci. Současná reflexe průmyslových vztahů znamená podstatné změny jejich obsahu, kdy otázky týkající se průmyslových vztahů nemizí, ale rozšiřují se spolu s poznáním faktorů, jež mají vliv na vztah člověka a práce (Townsend, Wilkinson, 2011). Termín průmyslové vztahy souhrnně označuje procesy sociálního dialogu a průmyslového konfliktu, i když se v této souvislosti nejedná o popis vztahů konkrétně jen v odvětví průmyslu, ale v organizacích všech sektorů NH. Jedná se o celkový vztah společnosti a práce, kdy výstupy a výsledky sociálního dialogu mají nepochybný vliv na formování trhu práce, kvalitu pracovního života, efektivitu práce a tím i hospodářské výsledky firem, jejich konkurenceschopnost a atraktivitu pro potencionální zaměstnance nebo akcionáře.

2.1 Rozvoj postindustriálního způsobu výroby

Průmyslové vztahy se s postupem času mění. V posledních desetiletích západní společnost vstoupila do nové periody, která je charakterizována poklesem ekonomického významu průmyslové výroby a vzestupem sektoru služeb. Ať už pohlédneme na sektorovou diferenciaci NH jakkoliv, tato změna přináší ve svém procesu postupný zánik pracovních míst v průmyslu a vznik jiných pracovních míst ve službách. Nároky na znalosti, zkušenosti, celkovou délku praxe, flexibilitu nebo adaptabilitu mohou být (a také nezřídka jsou) u nově vzniklých pracovních míst zásadně odlišné od pracovních pozic zaniklých. Tato změna zároveň přetváří klasické formace hierarchických organizací, ve kterých se pracovníci vertikálně i horizontálně pohybovali a jejichž rizika byli schopni předvídat, do podoby sítí, ve kterých zaměstnanci nezřídka ztrá-

cejí schopnost orientace i plánování vlastního osudu (Keller, 2010). Tyto hluboké změny vedou ke změnám pracovních trhů, trhy se dále segmentují a vznikají specifické nové segmenty strukturované např. rasovou, etnickou nebo genderovou příslušností jejich účastníků. Roste objem neplnohodnotných forem práce. Tím se proměňují i průmyslové vztahy, kdy jsou tradiční aktéři nuceni reflektovat zájmy nově se objevujících skupin.

Keller rovněž uvádí, že s ústupem industriální výroby v západních společnostech identifikujeme nárůst sociální nerovnosti. Vznikající pracovní místa ve službách (např. maloobchod, cestovní ruch, osobní služby), jež mají nahradit pracovní místa v průmyslu, bývají méně finančně ohodnocena a jsou málo stabilní. Nerovnosti se utvářejí na několika osách: mezi vlastníky a nevlastníky kapitálu, mezi řídicími pracovníky a podřízenými a nově mezi zaměstnanci a těmi, kdo nemohou participovat na trhu práce.

S postupující modernizací společnosti, její spletnosti a nepřehlednosti roste důležitost vzájemné důvěry jako spojovacího prvku různých segmentů společnosti. Důvěra bývá vzájemně spojena s nejistotou a rizikem jako ústředními atributy modernizující se společnosti. Giddens (1998: 36–38) dává do souvislosti důvěru a riziko na základě předpokladu jedince o spolehlivosti osoby nebo systému, která se týká určitého souboru výsledků nebo událostí. Důvěra sama o sobě je spojena s nedostatkem úplných informací, ukazuje spíše na nahodilost jednání jedinců nebo fungování systémů, než na riziko. V současné epoše existuje důvěra v kontextu dynamického růstu širokého spektra efektů lidského jednání způsobeného dynamikou moderních sociálních institucí společně s vědomím nezamýšlených důsledků a přírodních podmíněností specifických postupů společenského jednání. Rizikem se pak stávají hrozby, které ohrožují výsledky jednání, „riziko a důvěra se vzájemně proplétají“.

Za určitých okolností jsou struktury rizika institucionalizovány, jsou v daném čase a prostoru obklopeny rámcem důvěry, ale s rizikem se vědomě kalkuluje. V mysli jednotlivce se vytváří obraz

„přijatelného rizika“ jako minimalizace nebezpečí, které je diferenciované, ale je klíčové pro udržení důvěry v celkový efekt jednání. Riziko však není pouze záležitostí individuálního jednání. V praxi identifikujeme „riziková prostředí“, která ovlivňují široké masy jednotlivců.

Bezpečí, uvádí Giddens (1998: 38), tedy můžeme definovat jako situaci, ve které se působí proti specifickému souhrnu nebezpečí nebo v níž je toto nebezpečí minimalizováno. Zkušenost bezpečí obvykle závisí na rovnováze důvěry a přijatelného rizika. Jak ve faktickém, tak ve zkušenostním významu se bezpečí může týkat velkých celků nebo skupin lidí – až do globálního rozměru bezpečí – nebo jednotlivců.

Důvěra sama pak souvisí s ontologickým bezpečím jedince. Jedná se o důvěru, kterou má člověk v trvalost své vlastní identity a ve stálost sociálního a materiálního prostředí svého jednání. Samotná důvěra mezi lidmi, nebo jejich skupinami, je pak postavena na „vzájemnosti zkušeností“ (Giddens, 1998: 87), která se formuje v rodině a dává vzniknout „rutinnímu řádu“, jenž se uplatňuje jako rámec, ve kterém jedinec anticipuje povahu budoucích událostí.

Jak ukazují poznatky šetření v České republice (Sirovátka, Winkler, Žižlavský, 2009), nejistota na trhu práce je distribuován nerovnoměrně a ohrožuje více některé skupiny na trhu práce, než jiné. Autoři hovoří o dualizaci nejistoty mezi pracovníky, pohybujícími se na primárních a sekundárních trzích práce. Marginalizovaná pracovní síla se pokouší vyrovnat svá znevýhodnění zvýšenou flexibilitou, ale ani to nepomáhá snížit její nejistotu a posílit možnost participace na trhu práce. Soustavné ohrožení vystavuje marginalizované skupiny reálnému nebezpečí materiální a psychické deprivace.

Pokud tedy uvažujeme o rozšiřování postindustriálního způsobu výroby v odvětví průmyslu a jeho dopadu na různé zaměstnanecké skupiny, máme důvody očekávat, že v oblasti kolektivního vyjednávání bude jedním z nejdůležitějších bodů ochrana stávajících pracovních míst. Tento postup →

→ by měl vytvářet v aktérech pocit bezpečí v tom smyslu, jak o něm výše hovoří Giddens.

Se změnou charakteru výroby v posledních 30 letech souvisí změny sociálního dialogu (Hall, Soskice, 2001). V závislosti na technologických změnách došlo k reorganizaci výroby, což změnilo korporace jako zaměstnavatele ve vztahu k pracovní síle. Těžiště ekonomiky již nespočívá v masové produkci, nové výrobní procesy jsou nyní daleko více závislé na požadavcích kolektivních institucí na regionální, sektorové a národní úrovni. Výroba se zároveň individualizovala, což vedlo k novým požadavkům na znalosti a vzdělání pracovní síly. Bývalá průmyslová základna, ze které odbory vycházejí, se fragmentarizovala.

V procesu sociálního dialogu je nutné integrovat do společného rámce nejen odlišné zájmy managementu a zaměstnanců, ale také různých skupin zaměstnanců. Obvykle to znamená hledání nejmenšího společného jmenovatele nebo průniku zájmů různých skupin. To může mít vliv na cíle, funkce a efekty podnikové sociální politiky a může vést ke vzniku nezamýšlených důsledků. K těm nejzávažnějším patří nerovnosti generované právě výsledky sociálního dialogu, kdy pracovníci nepoživají rovných výhod vyplývajících z kolektivních smluv a kdy dochází ke vzniku skupin bez reprezentace. V tomto směru je možné očekávat, že k nejohroženějším patří agenturní pracovníci, pracovníci na zkrácený úvazek a pracovníci s krátkou odpracovanou dobou v organizaci.

3. Legislativní rámec kolektivního vyjednávání

Je pravděpodobné, že integrace odborů do struktury organizace umožňuje efektivnější sociální dialog. Tím může být omezena konfliktní dimenze jejich aktivit a spory v organizaci mohou být kanalizovány prostřednictvím kooperace aktérů. Legislativní zakotvení činnosti odborů, alespoň v ČR, se jeví jako zásadní zdroj jejich autority. Proto předpokládáme, že se odbory budou soustřeďovat v rámci zaměstnaneckých vztahů na konzultaci

sociální a personální politiky v organizaci spíše, než na manifestní konflikt. Schopnost předcházet konfliktům na pracovišti můžeme uvažovat jako specifickou kompetenci odborů v rámci sociální struktury podniků.

Právní rámec sociálního dialogu se opírá o Listinu základních práv a svobod, mezinárodní smlouvy, jako jsou Mezinárodní pakt o hospodářských, sociálních a kulturních právech a Mezinárodní pakt o občanských a politických právech, a úmluvy v rámci Mezinárodní organizace práce (ILO). Na národní úrovni jsou základními legislativními nástroji zákoník práce (zákon 262/2006 Sb.), zákon o kolektivním vyjednávání (zákon 2/1991 Sb.) a antidiskriminační zákon (zákon 198/2009 Sb.). Pramenů pracovního práva je ovšem celá řada, od mezinárodních úmluv, přes směrnice EU až po jednotlivé vnitrostátní normy a vyhlášky (blíže např. Hrabcová, 2008).

3.1 Zákoník práce

V rámci sociálního dialogu jsou podle zákoníku práce (ZP) odborové organizace oprávněny vystupovat v pracovněprávních vztazích, včetně kolektivního vyjednávání a uzavírání kolektivních smluv, přičemž zaměstnanci jsou reprezentováni orgánem, který určují stanovy odborové organizace. Právo odborové organizace k uzavření kolektivní smlouvy je výhradní (Hejduková, Heppnerová, Kubínková, 2007).

ZP stanoví, že obsah kolektivní smlouvy může určovat mzdová, platová a ostatní práva, práva a povinnosti jejích účastníků (tedy zaměstnavatele a odborového orgánu), ale nesmí zavazovat povinnostmi jednotlivé zaměstnance. Pokud působí u organizace více odborových organizací, jedná zaměstnavatel se všemi odborovými organizacemi, které by měly vystupovat ve vzájemné shodě. Odborová organizace uzavírá kolektivní smlouvu také za zaměstnance, kteří nejsou odborově organizováni.

Kolektivní smlouvy včetně kolektivních smluv vyššího stupně (KSVS) jsou závazné pro jejich

účastníky, pro zaměstnavatele, kteří jsou členy organizace zaměstnavatelů uzavírajících KSVS i pro zaměstnavatele, kteří v době účinnosti takovéto smlouvy z organizace zaměstnavatelů vystoupili. Obdobně je tomu na straně zaměstnanců, kde jsou KS i KSVS závazné pro všechny zaměstnance, kteří mohou předkládat podněty ke kolektivnímu vyjednávání a mají právo být informováni o průběhu tohoto vyjednávání a rovněž musí být seznámeni se zněním uzavřené KS.

Platnost uzavřené KS je dle aplikovatelných ustanovení ZP nejméně jeden rok, ale KS musí obsahovat údaj o nejzazší době její účinnosti.

Pokud u zaměstnavatele nepůsobí odborová organizace, je zaměstnavatel povinen zaměstnance informovat a jednat s nimi přímo. Tím vzniká zaměstnavateli povinnost informovat jednotlivé zaměstnance a projednávat s nimi prakticky všechny skutečnosti, které se dotýkají oblasti oprávněných zájmů obou skupin, a to v dostatečném předstihu. To pokládáme za významné, zejména pokud u většiny organizací v sektoru průmyslu, zejména malých a středních, odborová organizace nepůsobí.

Informováním se podle ZP rozumí poskytnutí nezbytných údajů, z nichž je možné jednoznačně zjistit stav oznamované skutečnosti, popřípadě k ní zaujmout stanovisko. Projednáním se rozumí jednání mezi zaměstnavatelem a zaměstnanci, výměna stanovisek a vysvětlení s cílem dosáhnout shody. Zaměstnavatel je povinen zajistit projednání v dostatečném předstihu a vhodným způsobem, aby zaměstnanci mohli na základě poskytnutých informací vyjádřit svá stanoviska a zaměstnavatel je mohl vzít v úvahu před uskutečněním opatření. Zaměstnanci mají při projednání právo obdržet na své stanovisko odůvodněnou odpověď.

Smyslem práva na informace a projednání je, aby se zaměstnanci dozvěděli s dostatečným časovým předstihem o všech důležitých záměrech a opatřeních zaměstnavatele, a aby měli možnost se k nim vyjádřit nebo je ovlivnit. To jim dává větší možnost reagovat na vzniklou situaci a adaptovat se na nové životní a pracovní podmínky.

3.2 Regulace průmyslových vztahů prostřednictvím dalších pracovně-právních předpisů

Sociální dialog se uskutečňuje z velké části v rámci kolektivního vyjednávání. Tuto oblast zmiňovanou v ZP upravuje zejména zákon o kolektivním vyjednávání 2/1991 Sb. ve smyslu pozdějších úprav. Definuje ji jako vyjednávání mezi odborovými organizacemi a zaměstnavateli nebo jejich organizacemi, za případné součinnosti státu, jehož cílem je uzavření kolektivní smlouvy.

V ustanovení zákona o kolektivním vyjednávání je zásadní definice podmínek, za kterých je možné vyhlásit stávkou. Tou se rozumí úplné nebo částečné přerušení práce zaměstnanci za situace, kdy nedojde k uzavření KS ani po řízení před zprostředkovatelem, který koordinuje na základě zákona jednání obou stran zpravidla po dobu dvaceti dnů, ani po řízení před rozhodcem, který má v mezích návrhů obou stran rozhodnout do patnácti dnů.

Nedojde-li k uzavření kolektivní smlouvy ani po řízení před zprostředkovatelem a smluvní strany nepožádají o řešení sporu rozhodce, může být jako krajní prostředek ve sporu o uzavření kolektivní smlouvy vyhlášena stávka. V souvislosti s kolektivním vyjednáváním může být vyhlášena i solidární stávka, kterou se rozumí stávka na podporu požadavků zaměstnanců stávkujících ve sporu o uzavření jiné kolektivní smlouvy. O účasti na stávce musí proběhnout hlasování mezi zaměstnanci. Vyhlášení stávky je podmíněno souhlasem alespoň dvou třetin zaměstnanců zúčastněných na hlasování o stávce, jichž se má KS týkat, za předpokladu, že se hlasování zúčastnila alespoň polovina všech zaměstnanců zaměstnavatele. Odborová organizace musí písemně oznámit zaměstnavateli alespoň tři pracovní dny předem, kdy bude stávka zahájena, důvody a cíle stávky, počet zaměstnanců, kteří se stávky zúčastní, a seznamy pracovišť, která nebudou v době stávky v provozu (Hrabcová, 2008).

Možnost stávkovat však není omezena pouze na podmínky, které uvádí zákon o kolektivním vy-



→ jednávání. Stávka se může uskutečnit na základě Listiny základních práv a svobod (čl. 27, odst. 4), která je součástí Ústavy ČR. Na základě rozhodnutí Vrchního soudu ČR z roku 1998 a Nejvyššího soudu ČR z roku 2002 může být legální i stávka, která byla vyhlášena bez ohledu na ustanovení zákona o kolektivním vyjednávání.

Zákon o kolektivním vyjednávání rovněž vymezuje pracovníprávní zaměstnanců, kteří se účastní stávky. Těm nepřísluší po dobu stávky mzda ani náhrada mzdy a jejich nepřítomnost na pracovišti se do ukončení stávky nebo do nabytí právní moci rozhodnutí soudu o nezákonnosti stávky posuzuje jako omluvená nepřítomnost v zaměstnání.

Problematicky zaměstnaneckých vztahů se rovněž dotýká antidiskriminační zákon (zákon 198/2009 Sb. o rovném zacházení a o právních prostředcích ochrany před diskriminací a o změně některých zákonů). Ten zavazuje zaměstnavatelské organizace k zabezpečení rovného přístupu zejména v oblastech: (a) práva na zaměstnání a přístupu k zaměstnání, přístupu k povolání, (b) pracovních, služebních poměrů a jiné závislé činnosti, včetně odměňování, (c) členství a činnosti v odborových organizacích, radách zaměstnanců nebo organizacích zaměstnavatelů, včetně výhod, které tyto organizace svým členům poskytují (Hejduková, Heppnerová, Kubínková, 2007).

4. Politicko-ekonomické aspekty sociálního dialogu

Představa pracovního trhu a vyrovnání nabídky a poptávky pracovní síly byla v prostředí hlavního proudu ekonomických věd přibližně následující (Samuelson, Nordhaus, 1995): Na konkurenčních trzích se ideálně nalézá dostatečný počet pracovníků a zaměstnavatelů a nikdo nemá dostatečnou moc k tomu, aby ovlivnil výši mezd. Na trhu s identickými pracovními místy konkurence způsobí, že hodinové sazby budou pro všechny účastníky stejné. Mzdy však v čase rostou. Celkový růst mezd je způsoben zvyšováním kvalifikace, započítáním nákladů na vzdělávání a růstem mezního

užitku práce, dále k němu přispívá akumulace kapitálu a technický pokrok. To vše umožňuje zefektivňovat alokaci pracovní síly. Tato teorie připouští, že vznikají skupiny pracovníků, kteří si navzájem nekonkurují, ale jejich existence nepodkopává celkovou efektivitu pracovního trhu. Všechny faktory podporují produktivitu práce a poptávku po práci, což má další pozitivní vliv na růst mezd a zaměstnanosti. V uvedených podmínkách, kdy jsou uspokojovány alespoň elementární potřeby zaměstnanců, se ani neočekává, že jednotlivé skupiny budou artikulovat své kolektivní zájmy. Dokonalá koordinace trhem se zdá být autorům mnohem efektivnější nejen z hlediska celé národní ekonomiky, ale i z hlediska participujících subjektů včetně zaměstnanců.

Poněkud jinak přistupuje k této problematice Galbraith (1967 a). Svoje pojetí opírá o růst ceny práce v souvislosti s mezním užitekem. Mzdy nekopírují jen vztah nabídky a poptávky na pracovních trzích. Do jejich výše se více zohledňuje předpoklad, že k výkonu práce je třeba i vzdělání a znalosti, jež s sebou nesou pro pracující náklady, které by měly být pracujícím uhrazeny. Mzdy mají tendenci odpovídat mezní produktivitě, což mohou ovlivnit odbory efektivním uzavíráním kolektivních smluv.

Galbraith (ibid) uvažuje o posunu od (1) smyslu tržního, ekonomicky racionálního vyrovnání nabídky práce a poptávky po práci k statusové diferenciaci založené na kvalifikaci a (2) o společenské funkci, kterou mohou mít odbory jako reprezentanti zájmů pracujících tříd. Postupné efekty, které změna odměňování (a zároveň technologických změn výroby a toků kapitálu) měla a má, jsou podle něj následující: zkrácení pracovního týdne, úbytek těžké práce a konec celoživotní práce. Dochází k emancipaci pracovní síly, která se stále častěji zabývá abstraktní prací, poskytuje služby, které byly dříve zajišťovány v domácnosti, nebo se profesionálně angažuje v neziskovém sektoru.

Uvnitř podniků mezi managementem a zaměstnanci vznikají konflikty, pro které je charakteristická nerovnováha moci. Tyto konflikty aktualizují ri-

ziko neočekávaného jednání, kterým mohou být jak stávky, tak zpomalení tempa práce nebo stoupající nemocnost, což bývá provázeno ekonomickými ztrátami. Zároveň se v podnicích, zejména ve velkých korporacích, objevuje vrstva profesionálů, která ovládá rozhodovací procesy a kterou Galbraith (1967 b) nazývá *technostructure*. Tato vrstva se chce v zájmu vlastního bezpečí vyhnout konfliktům, což přispívá k větší harmonizaci průmyslových vztahů.

4.1 Dvojitá perspektiva teorie veřejné volby

Možnostmi agregace zájmů a vztahem individuálních preferencí a společenského blahobytu (social welfare) na principu společenského výběru se zabývá teorie veřejné volby (Arrow, 1971; Olson, 1971). Trhy práce a související sociální dialog jsou ovlivněny rozhodováním reprezentací zájmových skupin aktérů, které má dvojitou povahu: politickou a ekonomickou. Jedná se v podstatě o dva způsoby – trh a hlasování –, jimiž může být uskutečňován společenský výběr. V procesu kolektivního vyjednávání jako společenského výběru jsou agregovány a současně selektovány zájmy, na kterých jsou schopny se tyto reprezentace dohodnout. Dochází k redukci alternativních možností a konečné rozhodnutí bývá nezřídka konsensuální.

Tímto procesem je průmyslový konflikt nezřídka zastřen a přechází do latentní fáze, která je aktéry charakteristicky prožívána jako pocit frustrace a nespokojenosti. Obě strany mohou mít často pocit, že zájmu sociálního smíru obětovaly příliš mnoho a řešení mnoha závažných otázek odložily na neurčito. Nejde však o osobní neschopnost vyjednávačů, jedná se o důsledek uplatnění společenského výběru v jeho politické dimenzi, ve které převládají hodnotové, nikoliv ekonomické, priority.

Obecně ve smíšených systémech charakteristických pro sociální stát evropského typu převládá politický typ společenského výběru, který se uskutečňuje hlasováním. Toto hlasování agreguje a zároveň diferencuje vůli jednotlivých reprezentací.

Aktéry uvedeného procesu mohou být obecně individua, zájmové skupiny, politické strany a společenské instituce různorodé povahy, přičemž rozhodování se koná podle tradičních nebo předem dohodnutých pravidel. Heterogenní povaha zájmů, procesy jejich agregace a diferenciací vedou k efektu, který Arrow (1971) uvádí modelově jako hlasovací paradox. Ten způsobuje, že není možné většinovým hlasováním uspořádat cíle aktérů tak, aby byly v souladu se společenskými preferencemi.

Přes toto skeptické stanovisko k perspektivě racionálního uspořádání společenských preferencí nabízí Arrow dvě možnosti, jak hlasováním cíle uspořádat. První možnost spočívá v tom, že cíle aktérů jsou jednotné a pak hlasování není nutné. Druhá možnost spočívá v tom, že cíle jsou alternativní a pak je možné rozhodnout o preferencích jedné ze dvou alternativ hlasováním většinovým.

Teorie společenské volby se dívá na oba způsoby rozhodování prostřednictvím hlasování nebo tržního mechanismu jako na speciální případy jediné obecnější kategorie kolektivního společenského výběru. V tomto pojetí se stává kolektivní dialog metodou, jak určit předem spravedlivý podíl každého z aktérů tak, že se předem vymezí alternativní cíle. Problémem zůstává, že touto metodou lze uspokojit právě jen zájmy aktérů, tj. reprezentací zaměstnanců a zaměstnavatelů, které mohou být s celospolečenskými zájmy v konfliktu.

Cílem sociálního dialogu je kanalizování průmyslového konfliktu, ke kterému vedou rozdíly v zájmech, moci a společenských preferencích zaměstnavatelů a zaměstnanců. To znamená dosažení takového uspořádání společnosti, ve kterém se spory mezi aktéry řeší nenásilně jednáním a zprostředkováním zájmů. Funkcionálním aspektem tohoto stavu společnosti je sociální smír, normativním aspektem pak vláda zákona. Tyto dva aspekty nenásilného procesu prosazování zájmů jsou zároveň základními hodnotami, na nichž je sociální dialog založen.

Současně se stává hodnotou samotný proces sociálního dialogu, protože jako mechanismus



→ společenského výběru má zásadní význam pro oba aktéry. Tento proces má zabezpečit stabilní politickou strukturu pro všechna další rozhodnutí týkající se dílčích cílů. Posiluje přesvědčení aktérů, že problémy, které se nepodařilo vyřešit, stejně jako problémy, které se v budoucnosti objeví, budou v principu řešitelné (srov. Sen, 1985, 2002). Zároveň dává možnost aktérům na základě vzájemné identifikace preferencí předvídat, jak budou příští rozhodnutí vypadat a zda budou společensky přijatelná.

Uvnitř podniků mezi managementem a zaměstnanci vznikají konflikty, pro které je charakteristická nerovnováha moci. Tyto konflikty aktualizují riziko neočekávaného jednání, kterým mohou být jak stávky, tak zpomalení tempa práce nebo stoupající nemocnost, což bývá provázáno ekonomickými ztrátami. Zároveň se v podnicích, zejména ve velkých korporacích, objevuje vrstva profesionálů, která ovládá rozhodovací procesy. Tato vrstva se chce v zájmu vlastního bezpečí vyhnout konfliktům, což přispívá k větší harmonizaci průmyslových vztahů.

Předpokladem efektivního sociálního dialogu je, že reprezentace aktérů mají koherentní představu o svých cílech. Tyto skupinové cíle by měly reflektovat zájmy skupiny a vnitřně ji integrovat. Dá se očekávat, že vedle manifestovaných cílů existují i cíle a zájmy skrytější, a že k jejich naplnění vedou procesy, jejichž struktura není z pohledu vně skupiny příliš patrná. Tyto procesy mají různorodé důsledky jak pro skupinu samotnou, tak i pro její okolí (např. efekt „černého pasažéra“, sporná reprezentativita, prohloubení segmentace pracovního trhu). Nad procesy společenského výběru se v rámci veřejné volby zamýšlí rovněž Mancur Olson v teorii kolektivního jednání (1971).

Organizace zaměstnavatelů a zaměstnanců vystupují jako zájmové a nátlakové skupiny sjednocované společnými zájmy. Podle Olsona mají tyto zájmy ve stadiu svého naplnění podobu výhod pro členy skupin. Výhody samy jsou pak kolektivními statky, které jsou generovány a spotřebovávány zá-

jimovými skupinami obecně. Tyto výhody provázejí zisky pro členy skupin, zatímco rozptýlené náklady těchto výhod nese celá společnost. Touto cestou se zájmové skupiny výrazně zapojují do redistribučních procesů.

S organizacemi zájmových skupin jsou spojena očekávání týkající se jejich jednání, jejich vlastní společenské funkce. Od odborů se očekává, že budou usilovat o vyšší mzdy a lepší pracovní podmínky, od zaměstnavatelských organizací, že budou tlačit na zvýšení produktivity práce. Od státu, jako

specifické organizace, se očekává, že bude podporovat obecné blaho svých občanů. Cíle, podle kterých je skupina organizována, nesmí být v zájmu udržení existence vlastní skupiny nebo organizace v konfliktu s jinými vlastními cíli.

Významným dělicím kritériem je velikost organizace. Olson konstatuje, že malé skupiny mohou uspokojovat zájmy svých členů lépe, než velké skupiny. Důvod je v zásadě sociálně-psychologický, v malých skupinách je díky osobním vazbám možná silnější sociální kontrola členů, zároveň v malé skupině existuje přehled, zda výhod pro členy nevyužívají současně i osoby, které nejsou jejími členy. Velké skupiny tuto schopnost bezprostřední kontroly postrádají, přesto, jak společenská praxe ukazuje, jsou schopny rozvíjet vlastní činnost. Děje se tak proto, že jsou schopny nabídnout svým členům dodatečné výhody a incentive, které jsou schopny důsledně kontrolovat a zamezit „černým pasažérům“ dosahovat zisku na úkor čle-

nů skupiny. V této činnosti je rozhodující pro efektivitu skupiny iniciativa jejích vůdců, kteří musí být v zájmu skupiny schopni tyto pobídky vyvíjet a administrovat.

Fenomén černého pasažéra (*free-rider effect*) postihuje v oblasti kolektivního vyjednávání, alespoň v českých podmínkách, zejména odbory. Ve své podstatě je však součástí obecného konsensu zaměstnanců, zaměstnavatelů a státu. Na jednom pólu působí negativně na motivaci členů odborů, na vlastní výkonnost odborové organizace a ve svých důsledcích na rozsah členské základny. Na druhém pólu jsou odbory ze zákona reprezentanty všech zaměstnanců ve firmách, včetně zaměstnanců na různých stupních řízení, takže mohou monopolizovat normativně (zákoník práce, zákon o kolektivním vyjednávání) vymezenou část moci a disponovat jí na základě volné úvahy. Reprezentace odborových organizací tak mají nástroj, kterým mohou poskytnout různé výhody, od půjček a náhrad různých výdajů až po přístup k pracovnímu místu.

V našich podmínkách je v souvislosti s kolektivním vyjednáváním spojeno téma reprezentativity, se kterým jsou nastoleny závažné otázky. Pokud v ČR zastupují odbory v kolektivním vyjednávání ze zákona všechny zaměstnance organizace, jak se dívat na problém černých pasažérů? Jsou jimi všichni odborově neorganizovaní pracující? Jak odbory s černými pasažéry nakládají? Pro koho získávají dodatečné incentive? Jak je možné, že jsou odborové organizace početně stále slabší a přitom jejich politický vliv roste? Ospravedlňují výsledky odborových aktivit moc, kterou jim společnost dává?

Prozatímní odpověď na tyto otázky je úzce spojena se stavem občanské společnosti v ČR. Občané obecně nezískali důvěru v instituce, které si vzaly za úkol hájit jejich zájmy. Odbory jsou, jako velké latentní skupiny, v situaci, kdy musí hájit zájmy svých členů (aby je udržely v organizaci) a zároveň respektovat obecnější zájmy zaměstnanců (Mansfeldová, Kroupa, 2005).

4.2 Trh práce a jeho segmentace

V podmínkách postindustriální společnosti se mohou v závislosti na fungování sociálního státu nerovnosti vyvíjet v zásadě dvojím způsobem. Pokud je sociální stát tradičně silný a ochraňuje jádro plnohodnotné práce, rozvíjí se polarizace mezi relativně malou skupinou dobře chráněných profesí a zbytkem populace, jenž bývá odkázán jen na minimální sociální dávky. Jestliže je naopak sociální stát vyvinut pouze slabě, pak se zdrojem sociální polarizace stává existence rozsáhlého proletariátu služeb, který supluje služby veřejného sektoru (Keller, 2010: 21). Polarizace je patrná v rozčlenění pracovního trhu na dva oddělené segmenty.

Trh práce je často popisován jako stratifikovaná sociální struktura zaměstnavatelů a zaměstnanců (Sirovátka, 1995, 1997; Kuchař, 2007). V elementárních představách je trh práce duální, rozčleněný do primárního a sekundárního segmentu, na nichž se uplatňují vzájemně odlišné typy zaměstnanců a zaměstnavatelů. Sociální a ekonomické komponenty statusu zaměstnance jako mzda, společenské ocenění práce nebo jistota pracovního místa jsou distribuovány v obou segmentech na různých úrovních. Zároveň se liší požadavky zaměstnavatelů na pracovní sílu.

Primární segment – jedná se především o interní pracovní trhy organizací, pracovní poměr mezi zaměstnavatelem a zaměstnanci na nich vzniká na základě zákoníku práce nebo obdobných pracovních právních předpisů. Pracovní poměry jsou zde uzavírány zpravidla na dobu neurčitou, průmyslový konflikt je v organizacích kanalizován formou stabilního sociálního dialogu, na kterém mají zaměstnanci možnost participovat. Poskytuje jak jistotu „zabezpečení“ (Dahrendorf, 1991) růstem mezd, placením sociálního a zdravotního pojištění nebo různých forem benefitů, tak růst oprávnění (ibid) prostřednictvím participace. Při obsazování uvolněných pracovních míst na interním trhu práce organizace je nezřídka uplatňován princip seniority. Odměňování je založeno spíše na standardizovaném fixním příjmu definovaném pro pracovní



→ místo než na výkonovém principu. Primární segment zároveň podporuje zvyšování kvalifikace, čímž dochází zpětně k dalšímu posílení stability pracovního místa.

Sekundární segment — jedná se často o externí pracovní trhy organizací, pracovní poměry mohou vznikat na základě zákoníku práce. Jedná se o pracovní poměry především na dobu určitou, v organizacích není kanalizován průmyslový konflikt a neexistuje stabilní sociální dialog. Zaměstnavatelé poskytují „zabezpečení“ placením sociálního a zdravotního pojištění, případně poskytováním benefitů substituujících příjem nebo kompenzujících pracovní podmínky (stravenky, zlevněné nákupy zboží...), ale neposkytují „oprávnění“, pracovníci neparticipují a nemají podíl na rozhodování o důležitých událostech vlastního pracovního života. Často se vyskytuje případ propojení sekundárního a primárního segmentu, kdy externí trh organizace slouží jako vstupní brána na interní trh organizace postupem integrace pracovníka prostřednictvím stále výhodnějších pracovních smluv (v sekvenci zkušební doba — pracovní poměr na dobu určitou — pracovní poměr na dobu neurčitou).

V nižší formě mohou zaměstnavatelé poptávat pracovní sílu, se kterou uzavírají pracovní smlouvy charakterizované maximální flexibilitou: práce konané mimo pracovní poměr podle zákoníku práce (DPČ, DPP), ale také na základě obchodního nebo občanského kodexu (švarcsystém, mandátní smlouvy, kooperující samozaměstnavatelé). Poskytují „zabezpečení“ na nízké úrovni, jedná se o nestabilní a většinou špatně placenou práci. „Zabezpečení“ je nutné — v závislosti na uspokojování individuálních potřeb — doplnit z jiných zdrojů (rodina, obec, státní sociální pomoc, ale také spotřebitelské úvěry, půjčky). V organizacích existuje vysoká fluktuace. Tento segment může být charakterizován jednáním vyznačujícím se konfliktem mezi kulturními cíli a institucionálními normami (nelegální zaměstnávání, daňové úniky, kumulace kriminogenních faktorů).

5. Dosavadní šetření

V komplexní oblasti sociálního dialogu a průmyslových vztahů můžeme identifikovat několik dimenzí, na které se zaměřují sociální vědy na základě vlastní specializace. Jedná se zejména o dimenzi ekonomickou, právní, politickou a sociální. Pro tento výzkum pokládáme za relevantní zejména dosavadní závěry těch šetření, která se týkají oboru sociologie, sociální a veřejné politiky a role zájmových skupin. Pokud se soustředíme na současnou podobu sociálního dialogu v ČR, shledáváme, že nejdůležitější poznatky, včetně zahrnutí procesů evropeizace průmyslových vztahů, přinesla šetření realizovaná AV ČR a VÚPSV týmy okolo Zdenky Mansfeldové a Aleše Kroupy (Hála et al., 2002; Mansfeldová, Kroupa, 2005; Mansfeldová, Kroupa, 2008).

Působením odborů od roku 1989 v ČR se zabýval Myant (2010). Největší efekty spatřuje v ovlivňování zákonodárství, zejména přijetí zákoníku práce a prosazování evropského modelu sociálního státu. Oproti tomu se snižuje vliv odborů přímo v podnicích.

Pokrytím organizací a dopadem KS na vývoj mezd a změnu vnitřního prostředí podniků se zabýval již dříve Jurajda (2005), jímž uskutečněné výběrové šetření přineslo podnětné výsledky zvláště při srovnání velikostní struktury organizací a pokrytí.

Z nejnovějších šetření průmyslových vztahů pokládáme za důležité upozornit na výstupy v rámci projektů NEUJOBS (Beblavy, Drahokoupil, Draxler, Myant, 2011) při srovnání variant průmyslových vztahů a trhu práce v různých zemích střední Evropy.

Dosavadní závěry různých šetření upozorňují na skutečnosti podmíněné specifickou situací ČR jako země s tranzitivní ekonomikou, diskontinuitou průmyslových vztahů a krátkou historií existence skutečného sociálního dialogu. Zdůrazněny jsou rovněž problematické rysy, se kterými se proces sociálního dialogu v realitě setkává.

Na úrovni podniků a organizací zaměstnavatelů se jedná zejména o:

- často divergentní zájmy vedení zaměstnavatelských organizací a jednotlivých zaměstnavatelů a z toho vyplývající nízkou organizovanost a reprezentativitu v odvětvích NH,
- fluktuaci v členství zaměstnavatelů mezi zaměstnavatelskými organizacemi (KZPS ČR a SPO ČR),
- skutečnost, že organizace zaměstnavatelů jsou ustanovovány na základě rozdílné právní úpravy (např. Hospodářská komora i další profesní komory mají vlastní zákon, profesní komory se často chovají jako odporové ústředny),
- podceňování sociálního dialogu ze strany zaměstnavatelů.

Na úrovni odborových organizací pak o:

- problematický vztah odborově organizovaných zaměstnanců a nečlenů odborů,
- neúplné a nevěrohodné údaje o počtech členů odborových svazů na celostátní i místní úrovni,
- s tím související spornou reprezentativní funkci odborů jako zástupců všech zaměstnanců v podniku,
- možné účelové zneužití odborové organizace s minimálním počtem členů,
- problematickou spolupráci závodních výborů různých odborových svazů v podniku.

6. Metodologie

Sociální dialog a kolektivní vyjednávání pokládáme za důležitou součást moderního sociálního státu, která má vliv na pracovní trh, úroveň mezd, pracovní podmínky, jistotu pracovního místa, bezpečnost práce a další aspekty pracovního života. Obecně se jedná o způsob seberegulace a regulace průmyslových vztahů. Širší dopad sociálního dialogu má přinejmenším částečný vliv na vývoj zaměstnanosti a nezaměstnanosti, rodinný život, životní úroveň a celkové fungování společnosti. V tomto smyslu je zvláštním typem sociální intervence. Na kolektivní smlouvy tedy pohlížíme jako na výstupy kolektivního vyjednávání, které mají svůj programový obsah a jsou výsledkem záměrného úsilí obou aktérů.

V obecné otázce implementační evaluace je začleněna řada podotázek, např.: „Kolika lidem jsou služby poskytovány? Patří ti, jimž jsou služby poskytovány do cílové skupiny? Dostávají odpovídající množství, typ a kvalitu služeb? Existují jednotlivci nebo skupiny, kterým služby nejsou poskytovány nebo jsou nedostatečně zastoupeni mezi příjemci služeb?“ (Rossi, Lipsey, Freeman, 2005)

Existence organizovaného, plánovaného a kontinuálního úsilí ke zlepšení sociálních a pracovních podmínek zaměstnanců, nás přivádí k otázce, jak tyto programy pokrývají svou cílovou skupinu, srov. definici sociálního programu (ibid, 2004: 29). V ZVO se tedy ptáme: „Jaké je pokrytí pracovního

Cílem sociálního dialogu je kanalizování průmyslového konfliktu, ke kterému vedou rozdíly v zájmech, moci a společenských preferencích zaměstnavatelů a zaměstnanců. To znamená dosažení takového uspořádání společnosti, ve kterém se spory mezi aktéry řeší nenásilně jednáním a zprostředkováním zájmů. Funkcionálním aspektem tohoto stavu společnosti je sociální smír, normativním aspektem pak vláda zákona. Tyto dva aspekty nenásilného procesu prosazování zájmů jsou zároveň základními hodnotami, na nichž je sociální dialog založen.



→ trhu kolektivními smlouvami v odvětví strojírenství ve srovnání v rámci celého národního hospodářství?“ Ptáme se zejména na implementaci a vliv programu. Význam ZVO spočívá v tom, že dosa-
vadní šetření uvádějí odhady pokrytí, i s ohledem na sektorovou diferenciaci, od 29 % pro celou ekonomiku (Vašková, Hála, Kroupa, 2005: 133) po 50 % pouze pro soukromý sektor (Jurajda, 2005), což je poměrně značný rozptyl, který není možné vysvětlit vývojem v čase.

Ze ZVO odvozujeme dvě dílčí výzkumné otázky (DVO):

- DVO 1: Jaké jsou rozdíly mezi zkoumaným sek-
torem průmyslu a národním hospodářstvím
jako celkem?
- DVO 2: Můžeme identifikovat implementační
selhání nebo rozdílné efekty v jednotlivých
skupinách cílové populace?

V první DVO se pokusíme určit rozdíl mezi cel-
kem a částí, mezi všeobecným pokrytím zaměst-
nanců v NH a specifickým pokrytím zaměstnanců
v sektoru průmyslu, zatímco ve druhé DVO se jed-
ná o fungování programů, o to, zda uspokojují po-
třeby cílové skupiny.

Jako cílovou skupinu vymezujeme v této studii
všechny zaměstnance v průmyslových podnicích,
kde působí odbory. I když riziková populace je da-
leko širší, jsme nuceni ji omezit právě tímto způso-
bem, jelikož ustanovení KS mají působnost právě
jen pro zaměstnance podniku a kolektivní smlou-
vy vyššího stupně (KSVS) nejsou pro zaměstnava-
tele právně ani jinak závazné, pokud ke KSVS při-
mo nepřistoupí.

Jako sektor průmyslu označujeme statistickou
kategorii, sekci C statistické klasifikace CZ-NACE.
Pokrytí znamená rozsah, ve kterém programy KS

Tabulka č. 1a » Zaměstnanost a hrubé mzdy v průmyslu

	2007	2008	2009	2010
Podniky celkem				
Počet podniků	149 578	151 753	156 245	148 900
Průměrný počet zaměstnanců v tis.	1 235	1 235	1 081	1 162
Průměrná měsíční hrubá mzda v Kč	19 802	21 399	21 820	23 205
Malé podniky (0–49 zaměstnanců)				
Počet podniků	145 219	147 400	152 331	:
Průměrný počet zaměstnanců v tis.	269	271	258	:
Průměrná měsíční hrubá mzda v Kč	15 844	17 098	16 958	:
Střední podniky (50–249 zaměstnanců)				
Počet podniků	3 481	3 475	3 174	:
Průměrný počet zaměstnanců v tis.	370	368	334	:
Průměrná měsíční hrubá mzda v Kč	19 005	20 695	21 329	:
Velké podniky (250 a více zaměstnanců)				
Počet podniků	878	878	740	:
Průměrný počet zaměstnanců v tis.	596	597	489	:
Průměrná měsíční hrubá mzda v Kč	22 078	23 785	24 722	:

Pramen: ČSÚ

Tabulka č. 1b » Zaměstnanost a hrubé mzdy v národním hospodářství

Zaměstnanost a hrubé mzdy v národním hospodářství v letech 2007–2009				
	2007	2008	2009	
Průměrný počet zaměstnanců v tis.	4 015	4 039	3 826	
Průměrná měsíční hrubá mzda v Kč	20 927	22 653	23 425	
Zaměstnanost a hrubé mzdy podle velikosti podniku v roce 2009				
	Malé podniky	Střední podniky	Velké podniky	Podniky celkem
Průměrný počet zaměstnanců v tis.	1 289	970	1 568	3 826
Průměrná měsíční hrubá mzda v Kč	18 363	24 186	27 115	23 425

Pramen: ČSÚ

Tabulka č. 2 » Kolektivní smlouvy v průmyslu

Odborový svaz	2007	2008	2009	2010
KOVO	510	626	584	587
ECHO	27	52	18	66
NOS	100	85	91	86
Lesního a vodního hospodářství	63	91	68	60
Textilního a oděvního hospodářství	30	47	44	42
Celkem	730	901	805	841

Pramen: ISPP

zasahují cílovou populaci. Rozdílné efekty se vztahují k situacím, kdy je cílová populace programů dosažitelná, ale jednotlivým skupinám jsou poskytovány služby na nestejně úrovni nebo předpokládané služby nejsou poskytovány vůbec.

V této evaluaci je využito závěry předchozích průzkumů a sekundární analýza kvantitativních dat, jejichž zdroji jsou MPSV, ČSÚ a EIRO (European Industrial Relations Observer). Jako nezbytné se jeví rovněž přezkoumání záznamů v Informačním systému pracovních podmínek (ISPP), který je relativně nejúplnější databází kolektivních smluv v ČR.

7. Analýza a interpretace dat

Z údajů o pracovním trhu v sektoru průmyslu je na první pohled patrný průběh krize, do které NH upadlo. Během let 2007 až 2010 poklesla zaměstnanost v tomto sektoru z 1,235 mil. zaměstnanců přepočítaných na plný pracovní úvazek na 1,162 mil. (tabulky 1a, 1b).

Nejtvrdší dopad krize data dokládají pro rok 2009, kdy počet zaměstnanců poklesl až k 1,081 mil. Mezi koncem roku 2008 a 2009 přibližně 138 velkých průmyslových firem s více než 250 zaměstnanci fúzovalo, zmenšilo se nebo prostě ukončilo činnost. Krize tak měla největší dopad na velké fir-



→ **Tabulka č. 3 » Výhody vyplývající z kolektivních smluv 2009**

	KOVO	ECHO	NOS	Lesní průmysl	Textilní průmysl	Celkem
Vyšší minimální mzda	114	4	2	3	0	123
Vyšší hodinové sazby	293	8	41	44	30	416
Vyšší příplatky	508	18	82	57	42	707
13. plat	181	13	49	31	17	291
14. plat	97	4	19	19	7	146
Odměny za pracovní výročí	307	10	49	37	37	440
Procentní růst mzdy	302	10	51	39	34	436
Příplatek při odchodu do důchodu	322	12	62	36	38	470
Vyšší odchodné	247	17	50	43	2	359
Delší dovolená	452	17	68	57	30	624
Stravenky	543	14	88	56	37	738
Příplatky na důchodové připojištění	336	14	57	33	13	453
Dohled nad sociálním fondem	104	9	49	23	11	196
Počet kolektivních smluv	584	18	91	68	44	805

Pramen: ISPP

my, protože u nich se počet zaměstnanců redukoval z 597 000 na 489 000 (pokles o 19,5 %). V celém NH přinesla krize propad HDP o 5,7 % a nezaměstnanost vzrostla ze 4,4 % na 6,7 % (údaje VŠPS, údaje MPSV pro uchazeče registrované na ÚP vykazují podobný nárůst). Část dřívějších zaměstnanců přešla k sebezaměstnávání.

Krize nemohla nemít dopad na vývoj sociálního dialogu a uzavírání KS. Pro rok 2009 bylo uzavřeno pouze 805 KS (tabulka 2), zatímco rok předtím 901. Není ale na místě konstatovat že se jedná o počátek dlouhodobého trendu. Ke kolísání v počtu podepsaných smluv může docházet z toho důvodu, že některé smlouvy jsou uzavírány na dva roky a aktualizované dodatky (KS) nejsou zaznamenány ve statistikách.

Uvedených 805 smluv uzavřených na podnikové úrovni v roce 2009 bylo uzavřeno především ve velkých organizacích. Obecné předpoklady o nízké odborové organizovanosti v prostředí malých a středních firem dokumentují vedle předchozích

průzkumů (Beblavy et al., 2011; Myant, 2010; Jurajda, 2005) i publikované názory odborových představitelů (Kováč, 2009, 2010). Pokud budeme pokládat zjištění ve výběrovém šetření uveřejněném na www stránkách CERGE-EI za validní (Jurajda, 2005), pak můžeme odhadnout, že nejméně 38 % zaměstnanců v sektoru průmyslu bylo pokryto KS. K tomuto závěru nás vedou následující důvody.

Pokrytí KS v celém NH by pak mělo v roce 2009 být zhruba na úrovni 35 %. V předchozích letech bylo pokrytí pravděpodobně o něco větší, na tuto úroveň pokleslo v uvedeném roce právě proto, že značná část dříve unionizovaných firem opustila trh.

V KS jsou zanesena ustanovení a nástroje podporující hrubý příjem zaměstnanců (tabulka 3). Zatímco vedoucí pracovníci mívají obvykle fixní plat, průmysloví dělníci mají možnost zvýšit si svůj příjem několika způsoby. V první řadě to bývají přesčasy, ale kolektivní vyjednávání umožňuje

zvýšit oproti ustanovením zákoníku práce další složky hrubé mzdy. Jedná se o zvýšení příplatků za práci ve směnách nebo v nepřetržitém provozu, o víkendů nebo ve ztížených podmínkách. Zde můžeme najít zdůvodnění 10% rozdílu v mediánu hrubé mzdy, který popisuje Jurajda (2005) mezi firmami, které mají uzavřenou kolektivní smlouvu a mezi firmami, kde KS uzavřena není.

Vedle zlepšení mzdy jsou v KS uzavřeny také dohody o stravování, často formou stravenek, na které zaměstnavatel přispívá až z 55%. Dalšími ustanoveními, která vedou k výhodnějšímu postavení pracovníků při uzavření KS jsou příplatky na komerční penzijní nebo životní pojištění. Pokud existuje v organizaci sociální fond, mohou z něj být poskytovány příspěvky na dětské tábory, zájezdy, rekreaci nebo vstupenky na sportovní či kulturní akce.

Kolektivní smlouvy obsahují často (624 případů) ujednání o lepších podmínkách jako jsou delší dovolená – zpravidla o jeden týden, nebo omluvné dny s náhradou mzdy v případě nemoci zaměstnance nebo člena jeho rodiny (zpravidla 1–2 dny ročně).

Oproti tomu omezení vůči podmínkám zaměstnávání a restrikce některých jeho netradičních forem jsou relativně nízké. Jenom v 75 KS jsou regulovány částečné pracovní úvazky a pouze v 19 případech je omezeno agenturní zaměstnávání. Oproti tomu v 359 KS jsou ustanovení poskytující větší ochranu v případě redukce počtu zaměstnanců zejména prostřednictvím zvýšeného odstupného, často vázaného na dobu odpracovanou v organizaci.

8. Závěr

V této studii jsme zkoumali kolektivní smlouvy jako specifický typ cíleného programu sociálního rozvoje dojednaného mezi reprezentacemi zaměstnavatele a zaměstnanců. Proto jsme přistoupili k implementační evaluaci zaměřené na pokrytí a efekty v cílové skupině.

Dospěli jsme k závěru, pokrytí všech zaměstnanců sektoru průmyslu je přibližně 38%. Zaměst-

nanci středních a malých firem, ve kterých nejsou kolektivní smlouvy, mají signifikantně nižší mzdy.

Pokud existují v organizaci odbory, ale nepodařilo se uzavřít kolektivní smlouvu, můžeme hovořit o implementačním selhání, což je situace, kdy dosažitelná cílová skupina není zahrnuta do programu. Na základě dostupných údajů odhadujeme, že by to mohlo být okolo 8% cílové skupiny. Pokrytí cílové skupiny je tedy přibližně 90%, ale jedná se především o zaměstnance velkých podniků. Pokud bychom pojali cílovou skupinu širěji, implementační deficit by byl vyšší.

Odbory reprezentují především ekonomické zájmy zaměstnanců. Vyšší mzdy ve velkých organizacích mohou být efektem kolektivních smluv, ale jsou zde i další, společně působící faktory jako je více řídicích stupňů v organizaci, složitější dělba práce a tím i vyšší požadavky na kvalifikaci nižšího managementu, specialistů a techniků.

Kolektivní smlouvy poskytují specifické benefity především zaměstnancům s delší pracovní kariérou v organizaci. Specifický charakter průmyslu může mít vliv rovněž na sestavu témat, o kterých se kolektivní vyjednávání vede, protože tento sektor poskytuje pracovní příležitosti především pro muže. Rozdílné efekty programových opatření v cílové skupině se projeví zejména, pokud srovnáme muže s delší pracovní kariérou s ostatními pracovníky v organizaci, ale přesný dopad těchto odchylek nám povaha zkoumaných dat neumožňuje přesně kvantifikovat. Záleží i na složení pracovní síly v každé jednotlivé organizaci. Přesto konstatujeme, že opatření vůči začátečníkům a zaměstnancům ženského pohlaví se jeví neúplná.

Kolektivní smlouvy samy o sobě nejsou hlavní příčinou segmentace pracovního trhu. Pokládáme sice kolektivní smlouvy za zdroj určitých výhod pro zaměstnance, ale neexistence těchto smluv v prostředí malých a středních organizací v průmyslu ještě neznamená, že jejich pracovníci jsou vytlačeni na sekundární pracovní trh. Na pracovníky na části sekundárních trhů se vztahují ustanovení ZP stejně, jako na pracovníky na primárních trzích, takže ani v tomto směru zřejmě k přímé mar-



- ginalizaci, alespoň v odvětví průmyslu, nedochází. Otázkou zůstává, zda KS působí ve smyslu vyšší ochrany pracovních míst, jak bychom mohli na základě teorie předpokládat. Úbytek pracovních míst v průmyslu, včetně organizací, ve kterých byly KS uzavřeny, ani opatření spočívající zejména v ustanovení o vyšším odstupném tuto domněnku empiricky nepotvrzují, ale ani nevyvracejí.

LITERATURA A PRAMENY

1. Arrow, K. J.: *Společenský výběr a individuální hodnoty*. Praha: Svoboda, 1971
2. Beblavy, M., Drahokoupil, J., Draxler, J., Myant, M.: *Labour Relations in Central and Eastern Europe*. NEUJOBS, 2011. Dostupné na: www.neujobs.eu
3. Dahrendorf, R.: *Moderný sociální konflikt*. Bratislava: Archa, 1991
4. Galbraith, J. K.: *Společnost hojnosti*. Praha: Svoboda, 1967 (a)
5. Galbraith, J. K.: *The New Industrial State*. Boston: Houghton Mifflin Co, 1967 (b)
6. Giddens, A.: *Důsledky modernity*. Praha: SLON, 1998
7. Hall, P. A., Soskice, D. W.: *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford (UK), New York (USA): Oxford University Press, 2001
8. Hála, J., Kroupa, A., Mansfeldová, Z., Kux, J., Vašková, R., Pleskot, I.: *Rozvoj sociálního dialogu*. Praha: VÚPSV, 2002
9. Hejduková, J., Heppnerová, M., Kubínková, M.: *Sociální dialog v praxi zaměstnavatelů a zaměstnanců*. Praha: ČMKOS, 2007
10. Hrabcová, D.: *Sociální dialog: vyjednávání v teorii a praxi*. Brno: Doplněk, Masarykova univerzita, 2008
11. Keller, J.: *Tři sociální světy. Sociální struktura postindustriální společnosti*. Praha: SLON, 2010
12. Kuchař, P.: *Trh práce: sociologická analýza*. Praha: Nakladatelství Karolinum, 2007
13. Mansfeldová, Z., Kroupa, A.: *Participace a zájmové organizace v ČR*. Praha: SLON, 2005
14. Mansfeldová, Z., Kroupa, A.: *Proměny reprezentace zájmů po vstupu do Evropské unie*. Praha: SLON, 2008
15. Myant, M.: *Trade Union Influence in the Czech Republic since 1989*. Sociologický časopis/Czech Sociological Review, 2010, Vol. 46, No. 6, pp. 889–911
16. Olson, M.: *The Logic of Collective Action*. Cambridge, London: Harvard University Press, 1971
17. Rossi, P. H., Lipsey, M. W., Freeman, H. E.: *Evaluation: A Systematic Approach*. 7th edition. Thousand Oaks: Sage, 2004
18. Samuelson, P. A., Nordhaus, W. D.: *Ekonomie*. Praha: Svoboda, 1995
19. Sen, A. K.: *Commodities and Capabilities*. Oxford: Oxford University Press, 1985
20. Sen, A. K.: *Etika a ekonomie*. Praha: Vyšehrad, 2002
21. Sirovátka, T.: *Politika pracovního trhu*. Brno: Masarykova univerzita, 1995
22. Sirovátka, T.: *Marginalizace na pracovním trhu. Příčiny diskvalifikace a selhávání pracovní síly*. Brno: Masarykova univerzita, 1997
23. Sirovátka, T., Winkler, J., Žižlavský, M.: *Nejistoty na trhu práce*. Boskovice: Albert, 2009
24. Townsend, K., Wilkinson, A.: *Research Handbook on the Future of Work and Employment Relations*. Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing Ltd., 2011
25. ČSÚ: *Statistická ročenka ČR 2011 (Czech Statistical Yearbook 2011)*. 2012, on: <http://www.czso.cz/csu/2011edicniplan.nsf/publ/0001-11-2010>, 15 September 2012
26. EIRO: *Czech Republic: Industrial relation profile*. Euroonline, 2009, on: http://www.eurofound.europa.eu/eiro/country/czech.republic_3.htm, 24 September 2012

27. ISPP: *Kolektivní smlouvy*. 2012, on: <http://www.kolektivnismlouvy.cz/publikace2011.html>, 25 September 2012
28. Jurajda, S.: *Trade Union Coverage and Description Wage Gap in the Czech Republic*. Praha: CERGE-EI, 2005, presentation on: <http://home.cerge-ei.cz/jurajda/research.htm#Czech>, 15 September 2012
29. OS KOVO: *Kováč, Týdeník OS KOVO*. Praha, 2009, 2010
30. Mašek, J.: *Odbory nezařídí vyšší platy*. MF DNES, 26 April 2007, p. B3
31. Munich, D., Jurajda, S., Cihák, M.: *Background Study on Employment and Labour Market in the Czech Republic*. Praha: CERGE-EI, 1999, on: http://home.cerge-ei.cz/munich/TEXTY/czech_back.pdf, 15 September 2012
32. OS KOVO: *Struktura OS KOVO*. 2009, on: <http://www.oskovo.cz/>, 15 September 2012

KLÍČOVÁ SLOVA

sociální dialog, průmyslové vztahy, kolektivní smlouvy, implementační evaluace, pokrytí

ABSTRACT

We regard social dialog and collective bargaining as an important part of modern welfare state which have an impact on labour market, level of wages, working conditions, safety at workplace, certainty of job and large number of other items. Collective contracts are outputs of this program process. The objective of this study is to answer following general question: What is the coverage of target population by collective contracts at manufacturing sector of Czech economy? The target population we define as employees in unionized companies. Our expectation is that there will be any differences between coverage of all economy, both public and private sector and manufacturing sector. The evaluation approach is used in this study, especially implementation evaluation. The specific character of manufacturing could have an influence on set of issues of collective bargaining.

KEYWORDS

social dialog, industrial relations, collective contracts, implementation evaluation, coverage

JEL CLASSIFICATION

C78

×

Definování homogenních skupin stakeholderů z hlediska hodnocení jejich vlivu na řízení podniku

► Ing. Petra Šmakalová, Ing. František Milichovský, DiS. »
Fakulta podnikatelská, Vysoké učení technické v Brně¹

* Stávající ekonomické prostředí vytváří vysoce konkurenční tlaky, které se projevují v inovacích, definovaných podnikových strategiích. Konkurenční strategie byla vždy nedílnou součástí rozvoje a uplatnění se na trhu každého podniku. Vedla k naplnění vize společnosti a spokojenosti vlastníků i manažerů. S rostoucí dynamikou podnikatelského prostředí začaly růst i nároky na konkurenční strategie. Tyto konkurenční strategie se zaměřují primárně na zákaznické skupiny. Nicméně se tyto strategie mohou zaměřovat i na aktivity konkurenčního podniku a na proaktivní hledače zahraničních expanzí (Pollard, Šimberová, 2008; Kolečák, Kolečáková, 2012).

Kromě zákazníků, kteří jsou klíčovými prvky obchodních vztahů, se do popředí dostávají i ostatní zájmové skupiny (stakeholdři), se kterými podnik přichází do vztahů a kteří větší či menší měrou mohou ovlivňovat budoucí rozvoj podniku. Každý stakeholder posuzuje hodnotu podniku podle toho, co mu podnik přináší a co jeho působením získá. Podstatou strategie podniku je naplnit spokojenost všech jednotlivých skupin stakeholderů a zároveň sladit jejich cíle s podnikovými cíli. Investováním do vztahů se stakeholdery, se může utvářet trvalý vzestup výkonnosti podniku a maxi-

malizovat hodnota pro akcionáře. Stakeholderské pojetí si uvědomuje důležitost všech skupin nebo jednotlivců, kteří jsou s podnikem ve vztahu.

Z důvodu podnikových limitů není možné ke všem stakeholderům přistupovat jednotlivě, proto příspěvek uvádí metodiku, pomocí které můžeme definovat homogenní skupiny stakeholderů, které se od sebe maximálně liší svým vlivem na řízení podniku. Cílem článku bylo zjistit, jaká klasifikace statisticky nejlépe vysvětluje rozdílnost stakeholderů, z hlediska hodnocení jejich vlivu na řízení podniku, z pohledu managementu podniku.

1. Teoretické pozadí

V devadesátých letech minulého století byl mimořádně vyzvedáván zákazník s cílem poznat, jaké jsou jeho potřeby, požadavky a tužby. Hodnota pro zákazníka se přiřadila ke klíčovým pojmům soudobé tržní ekonomiky (Jirásek, 2008). Ovšem dnešní konkurenční prostředí klade důraz nejenom na zákazníky, ale také i na další skupiny stakeholderů z prostředí podniku, se kterými podnik přichází do vzájemných vztahů, a kteří mají vliv na jeho celkové úspěšném fungování na trhu (Šimberová, 2008).

¹ Článek byl vytvořen v rámci specifického projektu Fakulty podnikatelské Vysokého učení technického v Brně, reg. č. FP-S-12-1764, s názvem „Analýza přístupů k dosahování synergických efektů v managementu a marketingu s důrazem na efektivitu a společenskou odpovědnost“.

Zinkin (2006) srovnává cíle podniků podle Druckera, Friedmana a Ghosala. Drucker popisuje cíle podniků jako proces tvorby a udržování spokojených zákazníků. Friedman později navázal se svou teorií, že cílem podniků je maximalizovat výnos pro akcionáře. V pozdějších letech Ghosal pak přišel s názorem, že shareholdeři nemají větší prioritu než jiné skupiny stakeholderů, kteří mohou být pro podnik stejně důležití.

Ačkoliv většina výzkumů v marketingu zdůrazňuje především role koncových zákazníků, podniky si často uvědomují, že i další skupiny stakeholderů jsou důležitým faktorem pro jejich chování a výkon podniku. Dříve bylo cílem marketingu vytvářet hodnotu pro zákazníka. Předpoklad byl, že jestliže podnik uspokojuje zákazníky, získá tak podíl na trhu a zároveň automaticky dosáhne pozitivních finančních výsledků. Bohužel však, spokojený zákazník nemusí být nutně ziskový.

Marketéři 21. století si ve stále zvýšené míře uvědomují potřebu komplexnějšího a soudržnějšího přístupu, který jde dále než tradiční pojetí marketingu (Kotler, Keller, 2007). Proto dnešní marketing bere do úvahy i ostatní skupiny stakeholderů, kteří mají vliv na podnik (Doyle, 2008).

Doyle (2008) pro vysvětlení pojmu stakeholder uvádí definici autora Freemana, že „*stakeholder je jakákoliv osoba nebo skupina osob, která může ovlivnit podnik nebo je ovlivněna dosažením cílů podniku*“. Stakeholdeři mohou být osoby, skupiny, podniky, instituce, i prostředí. Freeman vysvětlil, kdo stakeholdeři jsou, ale neobjasnil, kteří z nich jsou pro podnik klíčoví. Tvrdil, že je to povinností podniku, aby identifikoval své klíčové stakeholdery a formálně uznal tyto skupiny jako součást podniku. Bez takového vědomí dialog mezi podnikem a stakeholdery nemůže fungovat (Jurgens, Berthon, Papania, Shabbir, 2010).

Existuje mnoho různých náhledů na způsoby klasifikace jednotlivých stakeholderů v závislosti na období. Grinstein a Goldman (2011) porovnávají názory několika autorů z hlediska významnosti stakeholderů. Za nejvýznamnější považují ty stakeholdery, bez kterých podnik nemůže přežít,

anebo ty, kteří mají legitimní nároky a vyžadují tedy naléhavou pozornost podniku.

Lim, Ahn a Lee (2005) poukazují na čtyři základní typy stakeholderů, které podnik má. Jedná se o interní stakeholdery, nákupčí, dodavatele a postranní stakeholdery. Tyto čtyři typy vychází z porovnání několika přístupů (viz tabulka 1).

Mitchell, Agle a Wood (1997) vymezili širokou skupinu stakeholderů, tzv. klíčové stakeholdery, kteří nesou nějakou formu rizika, v podobě investice kapitálu, lidské, finanční či jiné investice do podniku. Do této skupiny patří akcionáři (shareholdeři), zákazníci, zaměstnanci a vláda. Klíčoví stakeholdeři jsou tedy tvořeni těmi zájmovými skupinami, bez jejichž účasti nemůže podnik přežít, a kteří tak zároveň vytvářejí nehmotná aktiva.

Lim, Ahn a Lee (2005) rozeznávali pouze dvě hlavní skupiny stakeholderů: primární a sekundární. Do primární skupiny stakeholderů patří zaměstnanci, zákazníci, investoři, dodavatelé, vláda, komunita, s kterou má organizace formální, oficiální nebo smluvní vztah. Do sekundární skupiny stakeholderů patří média a speciální zájmové skupiny, vůči kterým má firma nějaký závazek (Mishra, Suar, 2010).

Existuje mnoho možností, podle kterých můžeme klasifikovat významné stakeholdery. Za důležité atributy pro strategické účely jsou považovány síla, legitimnost a naléhavost. Síla představuje schopnost stakeholderů dosáhnout výsledků, po kterých touží. Síla vzniká ze závislosti firmy na zdrojích environmentálních faktorů. Skupiny nebo jednotlivci mohou být stakeholdery na základě jejich legitimacy. Legitimita je všeobecně vnímána, že akce jednotky je žádoucí, vlastní nebo vhodná uvnitř sociálních norem, hodnot, důvěry a definicí. Naléhavost pomáhá identifikovat skupiny stakeholderů, kteří vyžadují pozornost v rámci omezené doby (Mishra, Suar, 2010; León-Soriano, Munoz-Torres, Chalmeta-Rosalen, 2009; Mitchell, Agle, Wood, 1997).

Grinstein a Goldman (2011) považují za významné a velmi důležité zisk produkující stakehol-



→ **Tabulka č. 1 » Přehled základních typů stakeholderů**

1.	• zákazníci • akcionáři • zaměstnanci	• komunita • vláda
2.	• vláda • politické skupiny • obchodní asociace • komunity	• investoři • dodavatelé, zákazníci • zaměstnanci
3.	• regulátoři • organizace	• komunity • média
4.	• interní stakeholderi • distální stakeholderi	• externí stakeholderi

Pramen: Lim, Ahn, Lee (2005)

dery a ty, kteří podniku přinášejí příjmy. Jedná se o sedm následujících skupin stakeholderů:

1. koncoví zákazníci,
2. obchodníci,
3. vládní agentury jako nakupující,
4. distribuční systém firem jako jsou maloobchodníci a velkoobchodníci,
5. stakeholderi poskytující dotace nebo grant jako vládní instituce,
6. investoři/shareholderi,
7. dárci.

Autoři si jsou vědomi i důležitosti dalších skupin stakeholderů, kteří neposkytují finanční zdroje podniku (zaměstnanci, konkurence). Zdůrazňují však, že zisk produkující stakeholderi hrají důležitou roli pro přežití organizace. Záleží hlavně na manažerech, kteří rozhodují o tom, které skupiny stakeholderů jsou pro podnik klíčové. Tito klíčoví stakeholderi vytvářejí nehmotná aktiva. Tato aktiva mohou zároveň znamenat konkurenční výhodu, a proto je potřeba, aby podnik s těmito stakeholdery budoval dlouhodobé a kvalitní vztahy (Hilman, Keim, 2001), a maximalizoval tak vlastní výkon. Orientace ke klíčovým stakeholderům je pozitivně spojena s výkonem jako je růst tržeb, tržní podíl a úspěch produktu. Významnost jednotlivých skupin stakeholderů se v literatuře různí.

Všechny skupiny stakeholderů jsou tedy stejně důležité (He, Zhang, Li, Piesse, 2011).

Také autoři Grinstein a Goldman (2011) uvádí, že i ti méně významní stakeholderi jsou důležití z několika důvodů. Za prvé identifikace méně významných stakeholderů, může podnikům pomoci při identifikaci významných stakeholdery, za druhé v dnešním dynamickém podnikatelském prostředí se může stát, že méně významní stakeholderi se stanou významnými. A za třetí, úzké vazby mezi stakeholdery mohou vytvářet jejich vzájemnou závislost a ovlivnitelnost.

Z toho vyplývá, že zacházení s méně významnými stakeholdery pozitivním způsobem může mít pozitivní vliv na podnikově významné stakeholdery. Machková (2003) říká, že úspěšné podniky si jsou vědomi nutnosti dlouhodobého strategického rozvoje založeného na týmové spolupráci, respektování vnějšího okolí i všech subjektů, které podnikatelské aktivity firmy přímo či nepřímo ovlivňují. To potvrzuje také Šimberová (2008), která poukazuje na nezbytnost tvorby dlouhodobého vztahu podniku s jednotlivými skupinami stakeholderů.

2. Metodologie

První část příspěvku prezentuje sekundární přehled odborných článků a odborné literatury. Hlavní část pak zahrnuje dotazníkové šetření jako primární výzkum, zaměřený na podniky v České republice, kterého se zúčastnilo 152 podniků z 300 náhodně dotázaných v roce 2011. Primární výzkum, prostřednictvím dotazníkového šetření, byl zaměřen na marketingové aktivity v jednotlivých podnicích.

Ke statistickému zpracování bylo využito 147 dotazníků, které byly kompletně vyplněny. Respondenty byli manažeři zkoumaných společností, jenž měli ve své kompetenci marketingové a obchodní aktivity. Data byla zpracována pomocí statistického software IBM SPSS Statistics 20.

Pro zpracování výsledků dotazníkového šetření byly použity základní typy analýz deskriptivní statistiky na vybraném souboru získaných dat (arit-

metický průměr, směrodatná odchylka, rozptyl, variační koeficient).

3. Výsledky výzkumu

Pro zjištění základních statistických deskripcí jsme zvolili následující charakteristiky – rozsah souboru N, aritmetický průměr, výběrovou směrodatnou odchylku a variační koeficient. Nejdůležitějším údajem z tabulky 2, je pro nás hodnota koeficientu variace uvedena pro všechny skupiny stakeholderů.

Podle hodnot variačního koeficientu, zjistíme, zda se jedná o typické hodnoty datového souboru, které jsou statisticky významné pro následný výzkum. Hodnoty do 0,4 svědčí o vyšší variabilitě a aritmetický průměr je možné považovat za typickou hodnotu datového souboru. Jak je z tabulky v posledním řádku patrné, všechny proměnné tuto podmínky splňují, data neobsahují extrémní hod-

Tabulka č. 2 » Základní deskriptivní statistika

	Zákazníci	Dodavatelé	Zaměstnanci	Management	Vlastníci	Finanční instituce	Úřady místní správy	Hospodářská komora	Inovační centrum	Poradenská společnost	Úřady státní správy	Občané	Univerzity	Akademie věd, výzkumná centra	Konkurence	Média
Průměr	0,92	0,95	0,95	0,98	0,97	0,92	0,92	0,91	0,91	0,92	0,92	0,92	0,92	0,92	0,93	0,92
Směrodatná odchylka	0,341	0,214	0,214	0,142	0,182	0,275	0,275	0,285	0,285	0,275	0,275	0,275	0,275	0,275	0,253	0,275
Rozptyl	0,117	0,046	0,046	0,020	0,033	0,075	0,075	0,081	0,081	0,075	0,075	0,075	0,075	0,075	0,064	0,075
Variační koeficient	0,371	0,225	0,225	0,145	0,188	0,299	0,299	0,313	0,299	0,299	0,299	0,299	0,299	0,299	0,272	0,299

Pramen: vlastní zpracování

Tabulka č. 3 » Rozdělení četnosti počtu jednotlivých právních forem podniků

	Absolutní četnost	Relativní četnost	Kumulativní relativní četnost
s. r. o.	36	24,5	24,5
a. s.	98	66,7	91,2
Ostatní	13	8,8	100,0
Celkem	147	100,0	–

Pramen: vlastní zpracování



→ noty, a tudíž je lze považovat za důvěryhodné pro následný výzkum.

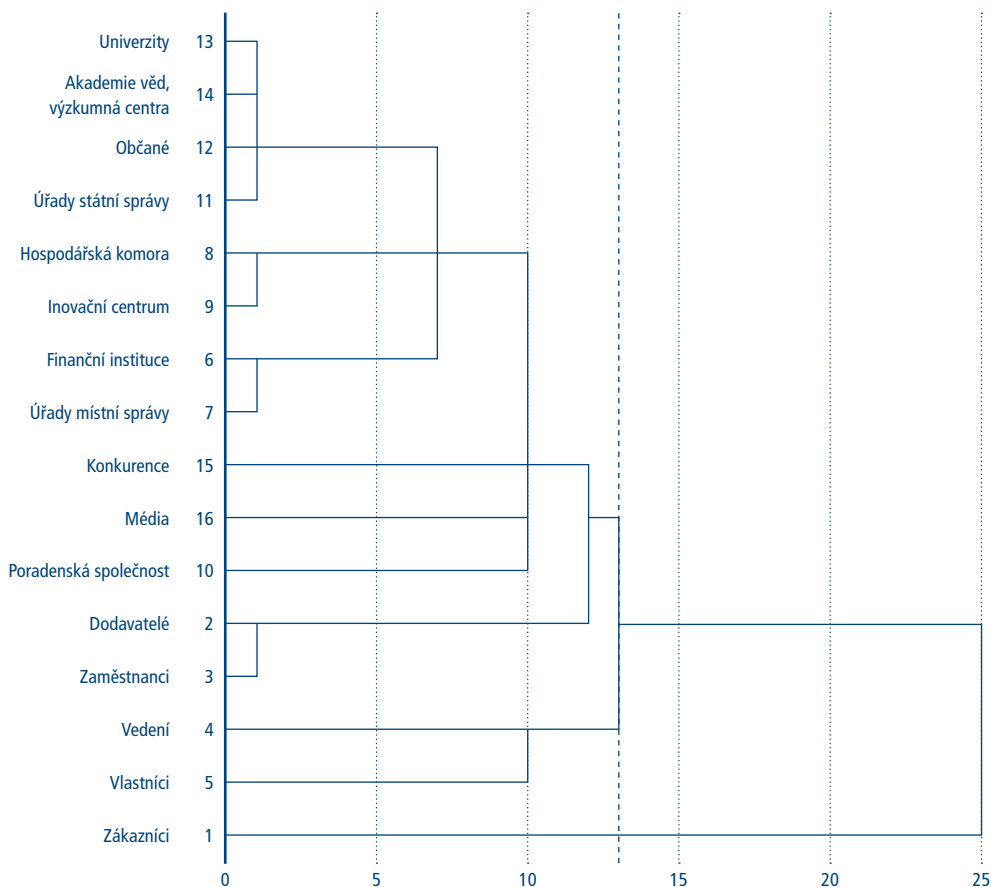
Jak je z tabulky 3 patrné, největší zastoupení ve zkoumaném vzorku podniků měly společnosti s ručením omezeným (66,7%) a akciové společnosti (24,5%). Ostatní společnosti, se zbylým zastoupením (8,8%), byly tvořeny veřejnými obchodními společnostmi, komanditními společnostmi a fyzickými osobami.

Po vyhodnocení základní deskriptivní statistiky zkoumaných objektů (stakeholderů) a vyhodnocení jejich statistická významnost, byla provedena

shluková analýza dat. Cílem shlukové analýzy je roztřídění n objektů (v tomto případě stakeholderů), z nichž každý je popsán p znaky (v tomto případě vlivem na řízení podniku) do několika homogenních skupin (shluků, clusterů). Požadujeme, aby objekty uvnitř shluků si byly podobné co nejvíce, zatímco objekty z různých shluků co nejméně (Budíková, 2010).

Pro zpracování shlukové analýzy jsme použili metodu nejbližšího souseda s výpočtem v Euklidovských vzdálenostech. Jestliže byly splněny výše zmíněné podmínky, bylo možné přistoupit

Graf č. 1 » Grafické znázornění shluku v dendogramu



Pramen: vlastní zpracování

Tabulka č. 4 » Zařazení jednotlivých stakeholderů do shluků

	Jednotliví stakeholderi	Nové shluky
1.	zákazníci	odběratelé
2.	dodavatelé zaměstnanci	produkční stakeholderi
3.	vedení vlastníci	management
4.	finanční instituce úřady místní správy hospodářská komora inovační centrum poradenská společnost úřady státní správy občané vysoké školy, univerzity akademie věd, výzkumná centra konkurence médiá	externí stakeholderi

Pramen: vlastní zpracování

V posledním desetiletí nastala změna od zákaznického přístupu ke stakeholderskému přístupu, kdy podniky berou na vědomí i ostatní skupiny stakeholderů, než pouze zákazníci. Ovšem názory autorů, zda se věnovat pouze klíčovým (primárním) stakeholderům, nebo všem, kteří s podnikem přicházejí do kontaktu, se různí.

k vytvoření grafického výstupu shlukové analýzy, tzv. dendogramu. Prostřednictvím dendogramu se zpravidla znázorňují výsledky aglomerativní hierarchické procedury (Řezanková, Húsek, Snášel, 2010). Dendogram tedy znázorňuje jednotlivé kroky výpočtu shlukové analýzy. V případě hodnocení stakeholderů budou jednotlivé skupiny vyjádřeny na svislé ose, horizontální osa pak znázorňuje vzdálenost (rozdílnost) mezi jednotlivými shluky.

Pro potřeby tohoto článku byl zvolen řez na úrovni 13. Tento řez vytváří celkem 4 nové shluky (viz graf 1). Je patrné, že v rámci hodnocení vlivu jednotlivých skupin stakeholderů z hlediska podniku existuje jedna skupina, která se výrazně odlišuje od ostatních. Jedná se o zákazníky, kteří tvoří samostatný shluk. Dendogram je tvořen celkem čtyřmi shluky. Druhý shluk je tvořen dodavateli a zaměstnanci, třetí shluk managementem a vlastníky podniku a poslední, čtvrtý shluk je tvořen →

→ zbylými skupinami stakeholderů (finanční instituce, úřady místní správy, hospodářská komora, inovační centrum, poradenská společnost, úřady státní správy, občané, vysoké školy, akademie věd, konkurence a média).

Podle podobnosti skupin stakeholderů, kteří se uvnitř jednotlivých čtyř shluků nacházejí, jsou shluky definovány na následující skupiny stakeholderů (viz tabulka 4):

1. odběratelé,
2. produkční stakeholdeři,
3. management,
4. externí stakeholdeři.

4. Diskuse

Zvolený metodický postup příspěvků spočíval ve specifikaci, shromažďování, analýze a interpretaci dat, jenž by měly sloužit jako podklad pro definování homogenních skupin stakeholderů z hlediska hodnocení jejich vlivu na řízení podniku.

Byly vyhodnoceny čtyři shluky, do kterých jsou zařazeny jednotlivé skupiny stakeholderů. Toto definování homogenních skupin stakeholderů může sloužit zejména při marketingovém řízení, např. při vytváření marketingových strategií pro jednotlivé skupiny shluků, kde skupiny uvnitř shluků jsou si velmi podobné a naopak skupiny z různých shluků jsou si podobné co nejméně.

Vzhledem k rozptýlenému vzorku respondentů, by bylo dobré v dalším výzkumu vycházet z limitů provedeného výzkumu, mezi které patří například důraz na sledování společností dle dalších charakteristických znaků, např. oboru podnikání, vlastnictví, internacionalizačních tendencí apod. Dále za pozornost stojí zkoumání tvorby marketingových strategií pro uvedené skupiny shluků.

5. Závěr

V posledním desetiletí nastala změna od zákaznického přístupu ke stakeholderskému přístupu, kdy podniky berou na vědomí i ostatní skupiny stakeholderů, než pouze zákazníky. Ovšem názory au-

torů, zda se věnovat pouze klíčovým (primárním) stakeholderům, nebo všem, kteří s podnikem přicházejí do kontaktu, se různí.

V našem článku se přikláníme k myšlence autorů Lim, Ahn, Lee (2005), Grinsteina a Goldmana (2011), Šimberové (2008) a Machkové (2003), že všechny skupiny stakeholderů, i ty méně významné, jsou pro podnik důležité z několika důvodů. Identifikace méně významných stakeholderů může podnikům pomoci při identifikaci významných stakeholderů.

V dnešním dynamickém podnikatelském prostředí se může stát, že méně významní stakeholdeři se stanou významnými, a právě úzké vazby mezi stakeholdery mohou vytvářet jejich vzájemnou závislost a ovlivnitelnost. Z toho vyplývá, že zacházení s méně významnými stakeholdery pozitivním (negativním) způsobem může mít pozitivní (negativní) vliv na podnikově významné stakeholdery. Proto je potřeba brát všechny skupiny stakeholderů do úvahy.

Jelikož však z důvodů podnikových limitů není možné ke všem stakeholderům přistupovat individuálně, uvádí náš příspěvek metodiku, pomocí které můžeme definovat homogenní skupiny stakeholderů, které se od sebe maximálně liší, svým vlivem na řízení podniku.

Cílem článku bylo zjistit, jaká klasifikace statisticky nejlépe vysvětluje rozdílnost stakeholderů, z hlediska hodnocení jejich vlivu na řízení podniku, z pohledu managementu podniku. Výsledkem jsou čtyři shluky. První skupinu shluku tvoří odběratelé, druhou produkční stakeholdeři, třetí management a čtvrtou externí stakeholdeři. K uvedenému výsledku jsme dospěli za pomoci použití statistického software IBM SPSS Statistics 20, metodou shlukové analýzy dat včetně jejího grafického zpracování prostřednictvím dendrogramu. Vůči definovaným homogenním skupinám stakeholderů mohou podniky uplatňovat stejný nebo alespoň obdobný přístup, zejména v marketingovém řízení.

LITERATURA A PRAMENY

1. Budíková, M., Lerch, T., Mikoláš, Š.: *Základní statistické metody*. Brno : Masarykova univerzita, 2005, 45 s., ISBN 80-210-3886-1
2. Doyle, P.: *Value-Based marketing: Marketing Strategy for corporate growth and shareholder value*. 2nd edition. Chichester : John Wiley & Sons, 2008, 365 p., ISBN 978-0-470-77314-7
3. Grinstein, A., Goldman, A.: *Beyond the final consumer: the effectiveness of generalist stakeholder strategy*. European Journal of Marketing, 2011, Vol. 45, No. 4, pp. 567–595
4. He, X., Zhang, X., Li, X., Piesse, J.: *Stakeholder Orientation and Organizational Performance in an Emerging Market*. Journal of General Management, 2011, Vol. 36, No. 3, pp. 67–91
5. Hilman, A. J., Keim, G. D.: *Shareholder Value, Stakeholder Management, and Social Issues: What's the Bottom Line?* Strategic Management Journal, 2001, Vol. 22, No. 2, pp. 125–139
6. Jirásek, J.: *Management budoucnosti*. Praha : Professional Publishing, 2008, 204 s., ISBN 9788086946825
7. Jurgens, M., Berthon, P., Papania, L., Shabbir, H. A.: *Stakeholder Theory and Practice in Europe and North America: the key to success lies in a marketing approach*. Industrial Marketing Management, 2010, Vol. 39, No. 5, pp. 769–775
8. León-Soriano, R., Munoz-Torres, M. J., Chalmeta-Rosalen, R.: *Methodology for sustainability strategy planning and management*. Industrial Management & Data Systems, 2009, Vol. 110, No. 2, pp. 249–268
9. Lim, G., Ahn, H., Lee, H.: *Formulation strategies for stakeholder management: A case based reasoning approach*. Expert Systems with Applications, 2005, Vol. 28, No. 4, pp. 831–840
10. Kolečák, J., Kolečáková, L.: *Je synergie cestou ke zvýšení hodnoty podniku?* Scientia et Societas, 2012, roč. 8, č. 3, s. 128–138, ISSN 1801-7118
11. Kotler, P., Keller, K. L.: *Marketing management*. 12. vydání. Praha : Grada Publishing, 2007, 792 s.
12. Machková, H.: *Mezinárodní marketing*. Praha : Oeconomica, 2003, 151 s., ISBN 80-245-0496-0
13. Mishra, S., Suar, D.: *Do stakeholder strategy and salience influence corporate social responsibility in Indian companies?* Social Responsibility Journal, 2010, Vol. 6, No. 2, pp. 306–327
14. Mitchell, R. K., Agle, B. R., Wood, D. J.: *Toward theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts*. Academy of Management Review, 1997, Vol. 22, No. 4, pp. 853–886
15. Pollard, D., Šimberová, I.: *On researching the internationalisation of SMEs in transformation economies*. World Review of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development, 2008, Vol. 4, No. 2/3, pp. 107–124
16. Řezanková, H., Húsek, D., Snášel, V.: *Shluková analýza dat*. 2. rozšířené vydání. Praha : Professional Publishing, 2009, 220 s., ISBN 978-80-86946-81-8
17. Šimberová, I.: *Marketing approach to stakeholder management*. In: 5th International scientific conference Business and Management 2008, 2008, pp. 310–315
18. Šimberová, I.: *Vztahy se stakeholdery v soudobých marketingových koncepcích*. Trendy ekonomiky a managementu, 2008, roč. 2, č. 2, s. 71–80, ISSN 1802-8527
19. Zinkin, J.: *Strategic marketing: Balancing customer value with shareholder value*. The Marketing Review, 2006, pp. 163–181

KLÍČOVÁ SLOVA

spotřebitelský trh, stakeholderi, stakeholderský přístup, shluková analýza, dendogram



→ ABSTRACT

Successful companies are aware of the need for long-term strategic development, which is based on teamwork, respect of external environment and all subjects, which influence the business activities of the company directly or indirectly. It can be more effective to conceptualize relationship complete than limit to only consumer market and customer relations. Marketing is more and more moves away from individual transaction orientation and rather focus on value creating relations, where the objective is to provide long-term stakeholder value. Day after day the company gets in touch with different groups of stakeholders, that influence the corporate development and it can not to access to these interest groups individually for reason of corporate limits. It is therefore necessary to define homogenous stakeholders groups, which are differ from each other in terms of their impact on business management. The authors of article put the question, which classification the most statistical explain the difference of stakeholders in term of evaluation their impact on business management. It was made cluster analysis for data mining including its graphic presentation through dendogram by statistical software IBM SPSS Statistics 20 to obtain relevant answer.

KEYWORDS

consumer market, stakeholders, stakeholders approach, cluster analysis, dendogram

JEL CLASSIFICATION

L21, M21, M31



Standardy v projektovém řízení u podniků v České republice

► Ing. Michaela Zvejšková » Ústav managementu, Fakulta podnikatelská, Vysoké učení technické v Brně¹

* 1. Význam a pohled na projektové řízení

Obecně je v České republice projektové řízení chápáno ne zcela správně. Někteří si pod tímto pojmem představují vytvoření projektové dokumentace pro stavbu domu, pro zajištění inženýrských sítí, jiní tento termín chápou jako vybudování nebo rekonstrukci veřejných chodníků, parků, hracích ploch pro děti za podpory fondů Evropské unie atp.

Mylné pochopení problematiky projektového řízení je způsobeno tím, že pro tento termín neexistuje jednotná definice. Na vysvětlení a pochopení problematiky uvádím definici Svozilové (2011), která objasňuje pojem projektový management jako „dosažení plánovaného cíle projektu při dodržení časového limitu, předpokládaných nákladech nebo jiných čerpaných zdrojích s dosažením požadovaného cílového výkonu nebo úrovně technologie a s akceptací zákazníka projektu“. Projektový management (2010) pojímá projektový management jako „systematický způsob za použití flexibilní struktury, která slouží k realizaci projektů a úkolů s projektovým charakterem. Jedná se o manažerský systém řízení, který podnikům i ostatním organizacím garantuje naplnění jimi stanovených cílů dle daných kritérií.“ Bohužel se v praxi setkáváme

s tím, že se podniky domnívají, že projektové řízení plně uplatňují.

Hrazdilová Bočková (2010) ve svém článku (Projektový management: Strategie na přežití nebo chiméra?) uvádí: „Na českém trhu nelze popřít existence firem, které si uvědomují důležitost aplikace metod projektového managementu, i když jejich podíl je velmi malý. Obzvláště u malých firem dochází k častému zaměňování skutečného projektového řízení za většinou nesystémový způsob řízení nebo zastaralou formu liniově-funkčního managementu založeného na uspokojování potřeb zákazníků formou realizace individuálních zakázek. To dává představitelům těchto firem pocit, že aplikují alespoň hlavní zásady projektového řízení, aniž by měli o této problematice alespoň základní teoretický přehled, a dokázali tak skutečně měnit podnik na projektově orientovanou společnost.“ S tímto vysvětlením se ztotožňuje řada projektových manažerů, kteří se projektovým řízením zabývají dnes a denně.

Projektové řízení je potřeba se naučit. Současný trh nabízí desítky kurzů pro organizace, které mají zájem zavést do podniku projektové řízení, nebo alespoň postupnými krůčky se v této oblasti vzdělávat a získávat tak znalosti, které budou moci v podnikové praxi zuročovat a dále využívat a získávat tak zkušenosti ve svém oboru. Více o nabíd-



¹ Certifikovaný projektový praktikant IPMA Level D®.

→ ce kurzů například na webové adrese Společnosti pro projektové řízení, o. s., www.cspr.cz.

Využití projektového řízení je široké. Nejstarší historie řízení projektů bývá spojována se stavbou egyptských pyramid. Kolem roku 1900 se v řízení projektů objevuje pojem Ganttův diagram jako vizuální prostředek pro plánování a řízení stavby lodí. V 70. letech 20. století se rozšířilo řízení projektů na řadu dalších odvětví. Projektové řízení bylo bráno jako profese a vytvořily se první profesní společnosti. V 80. letech 20. století se dříve vyvinuté techniky integrovaly do vhodných praktických postupů. Integrace času, nákladů a kvality byla původně vyjadřována jako magický trojúhelník při hledání vyváženého řešení z hlediska všech požadavků, kdy změna jednoho ovlivňovala změnu dalšího. V 90. letech 20. století se začalo využívat přístupu k řízení pomocí projektů, kdy menší projektové týmy vykonávaly práci ve formě projektů a mohly tak rychleji a pružněji reagovat na požadavky trhu a reakci konkurence (Fiala, 2004). Dá se na něm stavět v jakékoli lidské činnosti, ale pouze s tím ohledem, že nástroje a techniky projektového řízení budou zcela správně použity a jejich smysl bude v celém svém rozsahu zcela zachován. Projektové řízení je stavba bytového domu v centru města, která je svým způsobem specifická a originální v tom, že v takovém rozsahu a struktuře je neopakovatelná. Avšak je tu potřeba zcela využít vybrané nástroje a techniky projektového řízení tak, aby stanovený cíl mohl vzniknout dle vypracované projektové dokumentace v rámci tohoto projektu a s tímto projektovým týmem a ostatními zainteresovanými stranami.

Existují totiž jasně dané podmínky řízení projektů a ty je potřeba dodržovat. Pokud se organizace vychýlí, není možné hovořit o používání projektového řízení.

Bredillet (2010) ve svých pracích zdůrazňuje roli projektového řízení především ze strategického hlediska. Hovoří o tzv. strategických diagra-

mech, které mapují průběh projektového řízení a uvádí oblasti, jež projektové řízení primárně ovlivňuje a čím se zabývá. Autoři Zdanyte a Neve-rauskas (2009) považují projektové řízení za základní prostředek pro zvýšení konkurenceschopnosti, kdy při pravidelném využívání dochází k maximalizaci hodnoty v dosažení stanovených cílů. A dále se zabývají technikami implementace projektového řízení do běžné podnikové praxe. Yazici (2011) se přiklání k předchozím tvrzením a závěrům a dodává, že projektové řízení je významným faktorem pro organizační kulturu, podnikové vnímání a vztahy mezi sebou. Autoři Murphy a Ledwith (2007) ve svém článku publikují výsledky empirického výzkumu, ve kterém se primárně zaměřili na implementaci projektového řízení v různých průmyslových odvětvích. Stanovují kritéria a faktory úspěšnosti zavádění projektového řízení. Mezi významné faktory úspěchu u spolupracujících podniků zařadili především splnění stanovených cílů, rozdělení zdrojů, zefektivnění plánování, monitorování a kontroly projektů a také klientské konzultace v rámci oboru, to vše za významné podpory vrcholového vedení. Patanakul et al. (2010) se zaměřuje na využívání technik a nástrojů projektového řízení a jejich vlivu na úspěšnost projektu. Tuto problematiku řeší například též Murphy, Ledwith (2007) ve svých pracích.

2. Standardy pro projektové řízení

Standardy projektového řízení představují metodiky, které jsou vyvíjeny nezávislými organizacemi a institucemi pro řízení projektů. Mezi dvě největší, celosvětově působící asociace sdružující osoby zabývající se projektovým řízením patří Project Management Institute (PMI®)² sídlící v USA a International Project Management Association (IPMA®) se sídlem v Evropě. Tyto mezinárodní organizace se významně podílejí na rozvoji projektového řízení, zasazují se o uznání této profese a budují a re-

² PMBOK® Guide and Standards. 2013. [online] [cit. 2013-07-06]. Dostupné z: <http://www.pmi.org/PMBOK-Guide-and-Standards.aspx>.

prezentují komunitu projektových manažerů (Ježková a kol., Doležal a kol., 2012).

Cílem standardů je maximalizovat úspěšnost a efektivitu projektů prostřednictvím systémového přístupu a integrovaného řízení projektu. Standardy obsahují souhrn znalostí, postupů, doporučení, technik a metod vycházejících ze zkušeností a příkladů dobré praxe v oblasti projektového řízení (Ježková a kol., Doležal a kol., 2012).

Mezi nejvýznamnější mezinárodní standardy patří:

- International Competence Baseline (ICB) vydáný a rozvíjený IPMA[®],
- A Guide to Project Management Book of Knowledge (PMBOK[®] Guide) vyvinutý a rozvíjený profesní organizací projektových manažerů PMI,
- PRINCE 2[®] (Projects in Controlled Environment) vyvinutý ve Velké Británii společností APM Group, Ltd.,
- ISO 10 006 (Systémy managementu jakosti – Směrnice pro management jakosti projektů) vydaná Mezinárodní organizací pro standardizaci (International Organization for Standardization ISO).

Zatímco standardy PMI[®] nebo PRINCE 2[®] jsou postaveny na procesním přístupu k řízení projektu v celém jeho životním cyklu, standard IPMA[®] upřednostňuje přístup kompetenční, který je zaměřen na schopnosti a dovednosti – kompetence – projektových manažerů a členů jejich týmů. Norma ISO 10 006 je na rozdíl od ostatních uvedených standardů považována odbornou veřejností za velice obecný a neúplný pokus o standardizaci dané problematiky.

Podle autora Varajão et al. (2013) slouží IPMA ICB[®] kompetence jako nástroj pro výběr projektových manažerů. Vezmeme-li v potaz, že na webových stránkách Společnosti pro projektové řízení je vyvěšen Národní standard kompetencí projekto-

vého řízení, verze 3.1,³ ve kterém je zaznamenán soupis a charakteristika jednotlivých kompetencí, lze jen souhlasně přikyvovat. Ve zmiňované literatuře jsou uvedeny schopnosti a dovednosti projektových manažerů, kterými by měli disponovat. Chování a komunikace mezi členy týmu v čele s vedoucím týmu je nezbytná, a proto stále více záleží na jejich jednání, znalostech i zkušenostech při sestavování týmu a jeho dalším vývoji (Koleňák, Smolíková, 2013).

Klíčové kompetence projektových manažerů jsou velmi významné a zabývají se jimi také autoři Bartoška et al. (2012) a Silvius, Batenburg (2009) ve svých odborných statích. Individuálně poukazují na jednotlivé kompetence, pracují s nimi a navrhují další možné pohledy, jak k nim přistupovat.

3. Cíl výzkumu, metodologie

Důvodem výzkumu bylo zjistit, na jakých standardech primárně podniky v České republice staví řízení projektů. Respondenty byly podniky různé velikosti, ovšem hlavní podmínkou bylo řízení projektů pomocí standardizovaného projektového řízení. S ohledem na propagaci a rozsah působení Společnosti pro projektové řízení,⁴ jež je zastřešující organizací pro projektové řízení v České republice a jež svoji činnost vykonává pod hlavičkou společnosti IPMA, bylo zajímavé zjistit, k jakým výsledkům se dospělo.

Pro dosažení požadovaných dat bylo použito primárního výzkumu. Na základě předchozích informací pocházejících jak z primárního tak i ze sekundárního sběru byl vytvořen elektronický dotazník. E-dotazník obsahoval několik otázek týkajících se základních dat o organizaci a stěžejní otázky přímo se týkající dané problematiky.

V databázi Amadeus byly vybrány dle předem zadaných kritérií podniky, které byly následně elektronickou cestou dotázány ohledně možnosti



³ Národní standard pro projektové řízení, verze 3.1. 2010. [online] [cit. 2013-07-09]. Dostupné z: <http://www.ipma.cz/web/files/narodni-standard-kompetenci-projektoveho-rizeni.pdf>.

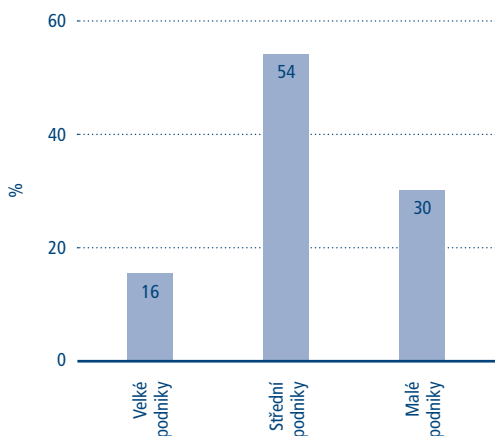
⁴ Zastřešující organizace projektových manažerů v ČR. Společnost pro projektové řízení, o. s. Těž [online] [cit. 2013-07-06]. Dostupné z: <http://www.cspr.cz/o-firme/o-spolecnosti>.

→ **Tabulka č. 1 » Vybraná odvětví dle CZ-NACE**

Číslo odvětví	Sekce C Zpracovatelský průmysl
13	Výroba textilií
14	Výroba oděvů
16	Zpracování dřeva, výroba dřevěných, korkových, proutěných a slaměných výrobků
19	Výroba koksu a rafinovaných ropných produktů
20	Výroba chemických látek a chemických přípravků
22	Výroba pryžových a plastových výrobků
23	Výroba ostatních nekovových minerálních výrobků
24	Výroba základních kovů, hutní zpracování kovů; slévárství
25	Výroba kovových konstrukcí a kovodělných výrobků, kromě strojů a zařízení
26	Výroba počítačů, elektronických a optických přístrojů a zařízení
27	Výroba elektronických zařízení
28	Výroba strojů a zařízení jinde neuvedených
29	Výroba motorových vozidel (kromě motocyklů), přívěsů a návěsů
30	Výroba ostatních dopravních prostředků a zařízení
31	Výroba nábytku

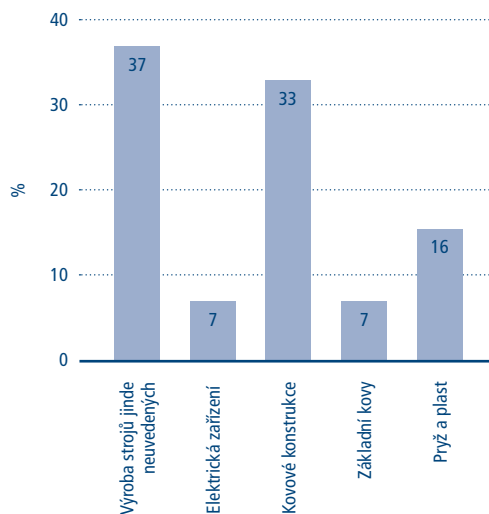
Pramen: Klasifikace ekonomických činností CZ-NACE

Graf č. 1 » Zastoupení podniků podle velikosti v %



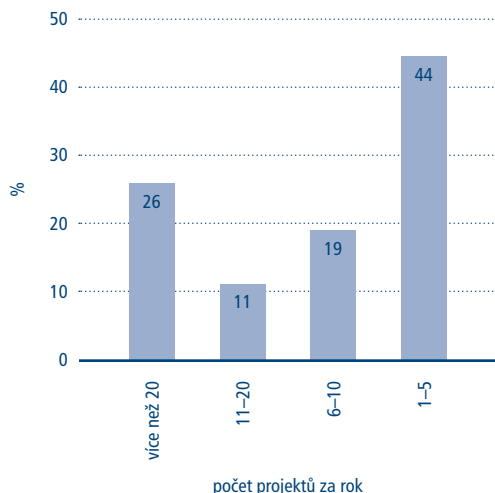
Pramen: vlastní zpracování

Graf č. 2 » Zastoupení podniků podle výrobního odvětví v %



Pramen: vlastní zpracování

Graf č. 3 » Podíly respondentů v % podle počtu realizovaných projektů za rok



Pramen: vlastní zpracování

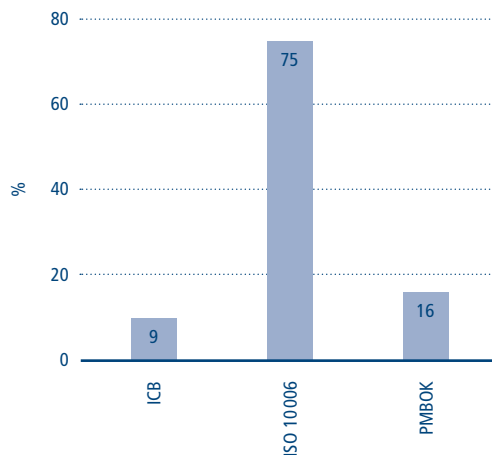
účasti na tomto výzkumu. Jednalo se především o podniky z kraje Jihomoravského a krajů s ním přímo sousedících. Z počtu 102 podniků přislíbilo účast téměř 70, z nichž se nakonec jen 57 zapojilo do výzkumu. Nutno podotknout, že vybrané podniky jsou zařazeny dle klasifikace ekonomických činností CZ-NACE⁵ primárně do výrobních oblastí, jak je uvedeno v tabulce 1. Možnost „ostatní“ nebyla dána k dispozici, neboť byl dotazník určen pouze organizacím ze zvolené škály odvětví. Sběr dat trval téměř 6 měsíců.

4. Rozbor výsledků z dotazníků

Úvodní otázka v dotazníku byla směřována na velikost podniku. Graf 1 zobrazuje procentní zastoupení jednotlivých podniků.

Z grafu vyplývá, že nejčastěji se výzkumu zúčastnilo procento středních podniků, a to dle očekávání, 54 %. Střední podniky mívají obecně snaz-

Graf č. 4 » Zvolený standard pro projektové řízení v %



Pramen: vlastní zpracování

ší přístup k informacím a získání kvalifikovaných lektorů pro školení svých pracovníků pro oblast projektového řízení. Velkých podniků se zúčastnilo celkem 16 %, což je sice nižší číslo oproti středním podnikům, nicméně je to úspěch, neboť velké podniky velmi často neradi poskytují interní informace. Malé podniky jsou ve výzkumu zapojeny celkem ze 30 %. U malých podniků se jedná především o ne zcela úplné a správné používání projektového řízení jako takového. Vedení by mělo důsledněji kontrolovat dodržování pravidel používání nástrojů a technik projektového řízení, na které by měli dohlížet zkušení odborníci z dané oblasti.

Další otázka směřovala na volbu odvětví klasifikace ekonomických činností dle CZ-NACE. Bylo dáno na výběr z 15 různých odvětví zpracovatelského průmyslu. Pouze 5 z 15 oblastí bylo respondenty zvoleno, k ostatním odvětvím se nepřihlásil žádný podnik. Graf 2 zobrazuje výsledky v této otázce.

→

⁵ Klasifikace ekonomických činností CZ-NACE. [online] [cit. 2013-07-06]. Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/klasifik.nsf/i/klasifikace_ekonomickych_cinnosti_%28cz_nace%29.

Výroba pryžových a plastových výrobků je zastoupena 16 %. Výroba základních kovů, hutní zpracování kovů a slévárenství je zastoupena 7 %. Výroba kovových konstrukcí a kovodělných výrobků, kromě strojů a zařízení je zastoupena celkem 33 %; výroba elektrických zařízení je zastoupena celkem 7 % a výroba strojů jinde neuvedených je zastoupena celkem 37 %.

Volba odvětví byla ovlivněna nejen dle krajového ho umístění, ale také i dostupností sběru dat.

Ve 44 % odpovědí respondenti řídí projekty 1–5× ročně. Nutno podotknout, že projekty jsou velmi individuální činnosti, nelze tedy přesně uvést obecně optimální délku trvání projektu. Tito respondenti prochází podniky všech velikostí. Nelze tedy s určitostí tvrdit, že např. velké podniky realizují své projekty jen v kategorii 1–5× a pouze střední podniky například v kategorii 11–20×. Možnost 20× a více zaznačilo 26 % respondentů. Tyto podniky realizují své projekty spíše v menší míře, jde především o méně finančně i časově náročné aktivity. Možnost 6–10× ročně uvedlo 19 % ze všech respondentů a 11 % respondentů se přiklání k možnosti 11–20× za rok. Lze ale konstatovat, že četnost řízení projektů může být ovlivněna použitým standardem pro realizaci daných aktivit.

Zásadní otázkou e-dotazníku byla otázka na používání standardu pro projektové řízení v daném podniku. Překvapením bylo, že 75 % podniků aktivně využívá normu ISO 10 006. Přitom tato norma není považována odbornou veřejností za dostatečně kvalitní pro řízení projektů a spíše se od ní ustupuje. 16 % respondentů odpovědělo, že používá pro řízení projektů standard asociace PMI PMBOK® Guide a pouhých 9 % respondentů používá pro řízení projektů standard asociace IPMA ICB®.

5. Diskuse výsledků

Náročnost získávání potřebných dat byla velmi vysoká. Zároveň jsou pro zaměření dalšího výzkumu v této oblasti značně významná. Společnost pro projektové řízení, o. s. dlouhodobě informuje ne-

jen odbornou, nýbrž také širokou veřejnost o projektovém řízení jako jednom z manažerských systémů řízení, který je nezbytnou pomůckou při řešení projektů.

Je s podivem, že se podniky soustřeďují z poměrné části na řízení projektů normou ISO 10 006. Můžeme vyslovit otázku, proč se podniky řídí právě touto normou. S určitou pravděpodobností lze tvrdit, že organizace nemají znalosti či povědomí o mezinárodně uznávaných standardech, které jsou mnohem dynamičtější a pružněji reagují na zaznamenané změny v dané oblasti. Do jisté míry lze poznamenat, že velikost organizace v této otázce nehraje příliš velkou roli. I malé společnosti, které chtějí řídit své projekty optimálně, se snaží a hledají cesty, jak to provést. A právě jednou z možností jsou nabízené kurzy lektorů projektového řízení, které mají letitou zkušenost, a jsou i cenově přijatelné.

Potřeba vysoce standardizovaného projektového řízení na evropské nebo americké úrovni je v současnosti velkou výhodou, která ovlivňuje také konkurenceschopnost na tuzemském i zahraničním trhu.

6. Závěr

Z provedeného výzkumu jednoznačně plynou následující doporučení:

- Uvědomit si priority a strategii, příp. ji přehodnotit vzhledem k projektovému řízení.
- Vyslovit, zda budeme své projekty řídit standardizovaným mezinárodně uznávaným projektovým řízením.
- Aktivně se zapojovat do procesu intenzivního vzdělávání v oblasti řízení projektů a rozvíjet jednotlivé manažerské kompetence.
- Orientovat se a zvolit standard pro řízení projektů. Ze zkušeností doporučuji standard asociace IPMA®.
- Důsledně monitorovat a kontrolovat průběh řízení projektů.
- V případě potřeby stanovit preventivní či následná opatření při realizaci projektů.

- Vyčlenit tým odborníků, kteří budou zastřešovat projektové řízení v organizaci.

Závěrem lze konstatovat, že potřeba projektového řízení je velmi významným, ne-li nutným prvkem v manažerském systému rozhodování.

Vzhledem k situaci, že většina oslovených organizací a podniků využívá ve své praxi normu ISO 10 006, lze tvrdit, že povědomí o standardech pro projektové řízení je třeba šířit i nadále.

Využití projektového řízení je široké. Nejstarší historie řízení projektů bývá spojována se stavbou egyptských pyramid. Kolem roku 1900 se v řízení projektů objevuje pojem Ganttův diagram jako vizuální prostředek pro plánování a řízení stavby lodí. V 70. letech 20. století se rozšířilo řízení projektů na řadu dalších odvětví. Projektové řízení bylo bráno jako profese a vytvořily se první profesní společnosti. V 80. letech 20. století se dříve vyvinuté techniky integrovaly do vhodných praktických postupů. Integrace času, nákladů a kvality byla původně vyjadřována jako magický trojúhelník při hledání vyváženého řešení z hlediska všech požadavků, kdy změna jednoho ovlivňovala změnu dalšího. V 90. letech 20. století se začalo využívat přístupu k řízení pomocí projektů, kdy menší projektové týmy vykonávaly práci ve formě projektů a mohly tak rychleji a pružněji reagovat na požadavky trhu a reakci konkurence.

LITERATURA A PRAMENY

- [1] Bartoška, J., Flégl, M. a kol. (2012): *IPMA standard competence scope in project management education*. International Education Studies, Vol. 5, No. 6, pp. 167–176, ISSN 1913-9020
- [2] Bredillet, C. N. (2010): *From the Editor: Mapping the Dynamics of the Project Management Field: Project Management in Action (Part 5)*. Project Management Journal, Vol. 41, No. 2, pp. 2–4
- [3] Doležal, J., Máchal, P., Lacko, B. a kol. (2012): *Projektový management podle IPMA*. 2. aktualizované a doplněné vydání. Praha: Grada Publishing, 528 s., ISBN 978-80-247-4275-5
- [4] Fiala, P. (2004): *Projektové řízení. Modely, metody, analýzy*. 1. vydání. Praha: Professional Publishing, ISBN 80-86419-24-X
- [5] Hrazdilová Bočková, K. (2005): *Projektový management: Strategie na přežití nebo chiméra? 1. část*. IT Systems, roč. 7, č. 1–2, ISSN 1212-4567
- [6] *Klasifikace ekonomických činností CZ-NACE*. [online] [cit. 2013-07-06]. Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/klasifik.nsf/i/klasifikace_ekonomickych_cinnosti_%28cz_nace%29
- [7] *PMBOK® Guide and Standards*. 2013. [online] [cit. 2013-07-06]. Dostupné z: <http://www.pmi.org/PMBOK-Guide-and-Standards.aspx>
- [8] Ježková, Z. a kol. (2013): *Projektové řízení – jak zvládnout projekty*. Kuřim: ACSA, ISBN 978-80-905297-0-0
- [9] Kolečák, J., Smolíková, L. (2013): *Metody řízení projektových týmů v podnikové praxi České republiky*. Scientia et Societas, roč. IX, č. 1, s. 153–160, ISSN 1801-7118
- [10] Murphy, A., Ledwith, A. (2007): *Project management tools and techniques in high-technology SMEs*. Management Research News, Vol. 30, No. 2, pp. 153–166



- [11] *Národní standard pro projektové řízení, verze 3.1.* 2010. [online] [cit. 2013-07-09]. Dostupné z: <http://www.ipma.cz/web/files/narodni-standard-kompetenci-projektoveho-rizeni.pdf>
- [12] Patanakul, P., Iewwongcharoen, B., Milosevic, D. (2010): *An empirical study on the use of project management tools and techniques across project life-cycle and their impact on project success*. Journal of General Management, Vol. 35, No. 3, pp. 41–65
- [13] *Projektový management.* 2010. [online] [cit. 2010-04-26]. Dostupné z: <http://www.consultingplus.cz/projektovy-management>
- [14] Silvius, A. J. G., Batenburg, R. (2009): *Future development of project management competences*. In: 42nd Annual Hawaii International Conference on System Sciences. Waikoloa, United States
- [15] *Zastřešující organizace projektových manažerů v ČR.* Společnost pro projektové řízení, o. s. Těž [online] [cit. 2013-07-06]. Dostupné z: <http://www.cspr.cz/o-firme/o-spolecnosti>
- [16] Svozilová, A. (2011): *Projektový management.* 2. aktualizované a doplněné vydání. Praha: Grada Publishing, 392 s., ISBN 978-80-247-3611-2
- [17] Varajão, J. et al. (2013): *Using AHP and the IPMA Competence Baseline in the project managers selection process*. International Journal of Production Research, Vol. 51, No. 11, pp. 3342–3354
- [18] Yazıcı, H. J. (2009): *The Role of Project Management Maturity and Organizational Culture in Perceived Performance*. Project Management Journal, Vol. 40, No. 3, pp. 14–33
- [19] Zdanyte, K., Neverauskas, B. (2011): *The theoretical substantiation of project management challenges*. Economics and Management, Vol. 2011.16, pp. 1013–1018, ISSN 1822-6515

KLÍČOVÁ SLOVA

projektové řízení, standardy pro projektové řízení, certifikace, IPMA®, PMI, ISO 10 006

ABSTRACT

The article presents the results of research carried out at the turn of the years 2012 and 2013. Companies located only in the Czech Republic became of respondents. The main condition was to have an established project management. The level of the implementation of project management was not predetermined. The aim of the research was to determine what types of standards these companies use and to what extent. According to the previous research and scientific essay – respondents were been given the choice of these standards: IPMA® Competence Baseline, PMI PMBOK® Guide and ISO 10 006. The results were surprising at least. Most respondents employed a norm which is condemned by many experts. The method for obtaining data was used an electronic questionnaire and communication with individual respondents. At the same time there was composed both the primary and also the secondary data, and the literature search. The data were processed and analyzed. Finally, clear recommendations concerning this research were determined.

KEYWORDS

project management, standards for project management, certification process, IPMA®, PMI, ISO 10 006

JEL CLASSIFICATION

M16, M21

x

A project portfolio management maturity level of Czech small and medium-sized companies

► Ing. Lenka Čechurová » Faculty of Economics, University of West Bohemia

* 1. Introduction

Project management has become very popular lately. Companies across economic sectors are managing their business activities using tools and techniques of project management. These days companies are facing several challenges that come mainly from consequently changing demand and high-competitive business environment. These challenges lead to the situation where companies have to deal with several on-going projects, scarce resources, project scope changes and shortage of time.

There are two ways how the situation can be handled – short-term using multi-project management or long-term utilizing project portfolio management. Managers and companies have to choose whether they focus on strategic or tactical goals. Even during crisis companies should concentrate on strategic planning and that is why project portfolio management should be preferred. As simple as the problem may look – portfolio management helps to carry out just those projects that are aligned with company's strategy; however requirements for portfolio management implementation are strict.

Therefore the main aim of the paper is to find out the average maturity level of Czech small and medium-sized project-based companies as well as analyze the basic preparedness to portfolio management implementation of those companies.

2. Theoretical solutions

There are lots of different theories describing the best way of managing the business. One thing that they have in common is an existence of business goal that has to be achieved in a given period of time. Day-to-day work has to lead to reaching those goals. In project-based companies the everyday job is working on on-going projects. Project portfolio management (PPM) connects daily routine job of every employee with strategic business goals. (The Standard for Portfolio Management, 2008)

Project Management Institute (PMBOK, 2006, p. 5) defines project portfolio management as a “centralized management of one or more portfolios, which includes identifying, prioritizing, managing, and controlling projects, programs, and other related work, to achieve specific strategy business objectives”.

The main intention of project management (PM) is to run a project in proper way while the PPM purpose is selecting just those projects that are compatible with strategic goals, that is the key difference between PM and PPM (Roebuck, 2011). Sometimes the term multi-project management (MPM) is mentioned, it lies somewhere in the middle between PM and PPM. MPM helps to handle a group of on-going projects in the terms of scarce resources and a lack of time (Bircks, 2009). To sum →

→ up the PPM presents the strategic focus, MPM tactical focus and PM operational focus.

PPM presents a hub of all business activities because of its complexity as shown in figure 1. It declares that PPM is a part of key business processes (such as strategic planning or budgeting) and also illustrates how every single project participates in achieving of business goals.

An original idea of PPM comes from an investment portfolio that gives instructions to portfolio managers which project should be selected to the portfolio and why (Levine, 2005a). In order to begin the selection process in both investment and project-based companies a strategy has to be set (Moore, 2010).

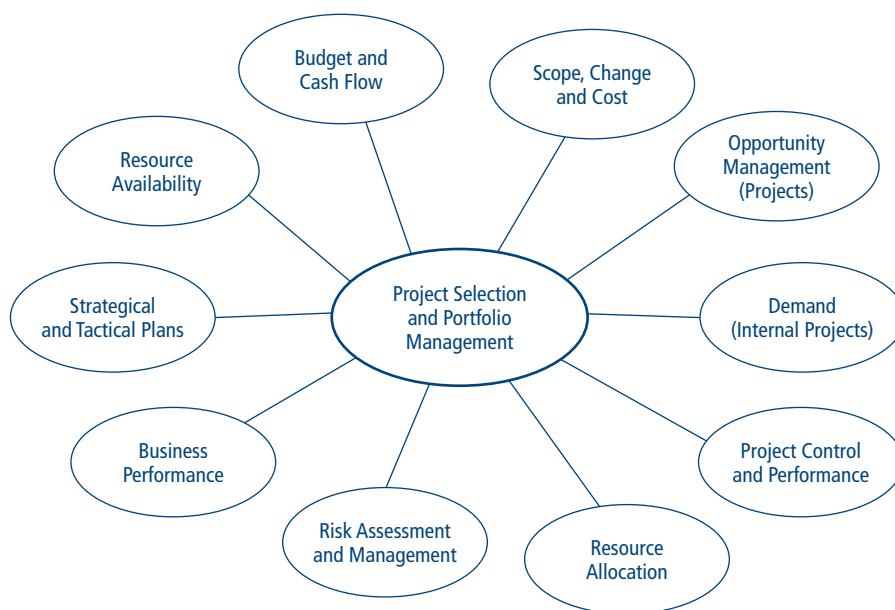
There is one crucial question – what are the main advantages of PPM implementation? Different authors (Archer & Ghasemzadeh, 1999; Cooper, Edgett & Klienschmidt, 2000; Levine, 2005b; Rajegopal, McGuin & Waller, 2007; Moore, 2010) have the same respond; on one side it improves

processes within the organization and company's performance, on the other the right implementation and usage of portfolio tools and techniques can easily become a competitive advantage because the business goals can be accomplished sooner and more precisely mainly because no redundant work is done anymore.

There are different ways how to implement PPM to the organization depending on company's maturity level. Rad & Levin (2006) have established 5 stages of company maturity for PPM implementation. Stages are numbered from 1 to 5, where 1 indicates zero preparedness of a company for a change in a way of managing it and 5 indicates that a company is just a step away from successful PPM implementation.

Rad & Levin set up several statements to each category. If the answers to the majority of statements (75% and more) are positives then the company maturity is on that level. Some of the statements of level 1 are for example:

Figure 1 » Project Portfolio Management as a hub



Source: Levine (2005b)

- “The organization lacks of a strategic plan.
- Projects are not selected according to set criteria.
- Projects are not linked with to organizational goals.
- People can propose and execute projects as desired.” (Rad & Levin, 2006, p. 71)

Other authors (Levine, 2005b; Rajegopal, McGuin & Waller, 2007) have different methodologies but same idea – the areas of pain have to be classified. Major mistakes made in project plan-

held before the research to verify clarity of questions. Then the research took place in February and March 2012 and companies from all Bohemia regions were addressed.

3.1 Research questions

The key research questions deal with the basic usage of strategic planning and also with usage of chosen project management tools which are essential for a basic evaluation of the maturity level:

Since the majority of the sample is micro companies and small companies the proper strategic planning practice is poor. Companies admit that their strategies are based on a one-time rush decision made by owner or CEO of the company and the strategy itself is an idea about what the employees should do in future based on no analysis. Only about 40% use some key performance indicators.

ning process are that planning process is not standardized, planning capacities are very poor as well as scheduling. Also there is no forecasting of possible changes that can affect the project success, “what-if scenario modelling” or risk management.

The lack of standardization makes the basic obstacles for PPM implementation frequently called as “poor project planning and the organization’s inability to develop a project execution that is repeatable, institutional and successful” (Rajegopal, McGuin & Waller, 2007, p. 62). Those barriers are in the way of PPM implementation.

3. Objectives and methodology

Since the main objective of this paper is an analysis of average maturity level of companies and analysis of preparedness of companies in chosen economic sector to portfolio management implementation, an online survey was chosen to gather all the data. The questionnaire was made and distributed using Google Documents Form, it consisted of 31 questions in 4 parts. A testing period was

- Are there any project-based companies in a sector of services?
- Is the strategic planning process actually used in companies?
- Do companies realize just those projects that are aligned with the business strategy?
- Are projects supervised by a qualified project manager?
- Do companies put emphasis on the planning process of projects?
- Do companies execute the risk analysis of the projects?

This survey presents the pilot research and according to the results another survey will be carried out with more specific questions about usage of PM tools. Results of the next survey should lead to more precise determination of companies’ maturity level.

3.2 Basic characteristic of the sample

The main reason why the research is focused on small and medium-sized enterprises (SMEs) is the →

→ **Table 1 » The structure of NACE**

Broad Structure of NACE Rev. 2	Share (%)
G — Wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles	52.54
H — Transportation and storage	12.44
I — Accommodation and food service activities	8.29
J — Information and communication	18.89
L — Real estate activities	0.00
M — Professional, scientific and technical activities	4.61
N — Administrative and support service activities	3.23

Source: own based on Eurostat (2008)

Table 2 » Respondents sample characteristics

NACE group	Number of participants	Project-based participants	Out of project-based companies				Out of project-based companies		
			micro	small	medium-sized	large	private	public	other
G	114	49	19	18	5	7	27	9	13
H	27	12	1	7	1	3	6	4	2
I	18	6	3	1	1	1	4	0	2
J	41	28	17	8	2	1	18	7	3
M	10	5	1	2	2	0	5	0	0
N	7	1	0	0	0	1	1	0	0
Total	217	101	41	36	11	13	61	20	20

During collection of data 3,741 of companies were addressed; out of them 217 responded (8.85%).

Source: own

fact that they represent 99.84% of all active companies in the Czech Republic. SMEs are essential for national economy mainly in terms of hiring 61% of all employees (Očko, 2012).

For purpose of the survey only companies which activities belong to sector of services according to definition of Ministry of Industry and Trade (2012) were addressed. In total 217 companies participated in the survey. Corresponding NACE groups and their percentage representation in the survey are presented in table 1. Unfortunately, no company running its business in real estate took part in this survey. Group G signifies the ma-

jority of the sample which approximately reflects the reality (ČSÚ, 2012).

The first research question is aimed to determine whether the company is suitable for the purposes of the questionnaire, because remaining questions deal just with project-based companies. Therefore companies that are not project-based shall be discarded. There are 101 project-based companies in the sample which stand for 46.5% throughout the chosen NACE groups. According to the finding it is possible to state that project management tools and techniques are frequently utilized in the sector of services in the Czech Republic.

NACE group in which enterprises use project management tools the most is J group where 68.3% of companies are project-based (28 out of 41, see table 2). The same result was presented in the study held in 2003 and 2004 by University of Zlín (Hrazdilová Bočková, 2005).

Small and medium-sized companies according to the definition of European Commission (2012) represent 87.3% in the sample of project-based companies. Exactly 41.2% of the sample are micro companies, 36.3% small companies, 9.8% medium-sized companies and 12.7% large companies.

In terms of legal structure of companies, 60% of companies in the sample are private limited (private in table 2), 20% are public limited (limited in table 2), 15% are sole traders and the 5% represent other forms (sole traders and other form are presented altogether in table 2). Represented distribution approximately fits the real distribution of legal forms of companies (ČSÚ, 2012). The major difference is proportion of sole traders that are the most common legal form. Even though sole traders are the most common legal form they intentionally were not addressed so much because author assumed that sole traders were rarely project-based and this assumption was confirmed (only one sixth of all sole traders in sample of 217 companies were project-based).

4. Results

Existence of company's mission statement, vision and strategy has to be checked first in the evaluation of a maturity level of companies. Clearly defined mission statement and vision have 90.1% of project-based companies while 76.2% have the business strategy set. Approximately two third of the companies set their strategy up to 3 years.

Since the majority of the sample is micro companies and small companies the proper strategic planning practice is poor. Companies admit that their strategies are based on a one-time rush decision made by owner or CEO of the company and the strategy itself is an idea about what the employee

es should do in future based on no analysis. Only about 40% use some key performance indicators. Rarely any strategic analysis tool is applied, few companies use SWOT analysis. According to the results majority of companies cannot be on the level 2 or higher.

Into an appropriate portfolio only projects aligned with business strategy can be selected. Companies were asked if they select just those projects that are consistent with their corporate strategy. Results of the project-based companies sample illustrates figure 2.

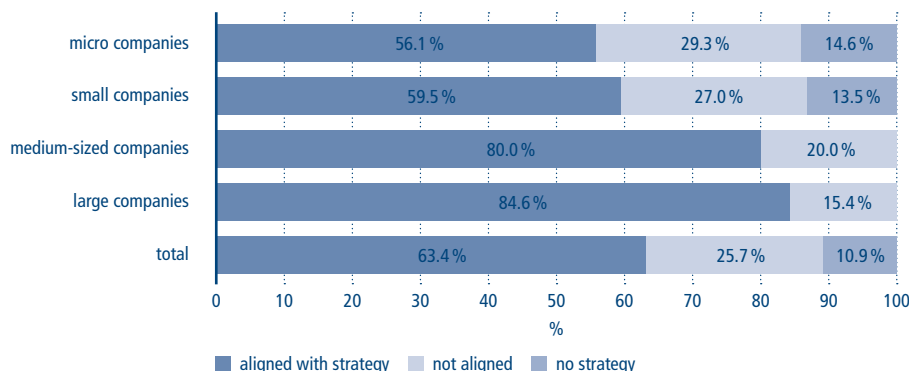
For the evaluation are significant just answers given by companies with strategy, therefore the sample gets smaller to 77 companies. Out of this sample, 76.6% of companies realize just projects that correspond with business strategy. 20.8% of companies pick any project available mainly because of the strong impact of an economic crisis. The rest 2.6% stated that they do not select projects that are compatible with business strategy because they have no strategy (although they previously stated that they have business strategy).

The rest of the study concerns basic project management tools which are important to decision making of the maturity level and also that will help to define the preparedness of Czech SME companies to PPM implementation.

First of all Czech project managers' qualification is considered. As shown in figure 3, the three quarters of all Czech project managers do not have proper education or certification which are the basic criteria to be referred as qualified project manager. In micro and small companies every fifth project manager is qualified while in medium-sized and large together 40% of project managers are qualified ones. For better interpretation of data (in terms of number of companies in each group) the results of medium-sized and large companies are combined but in the figures the results are presented separately.

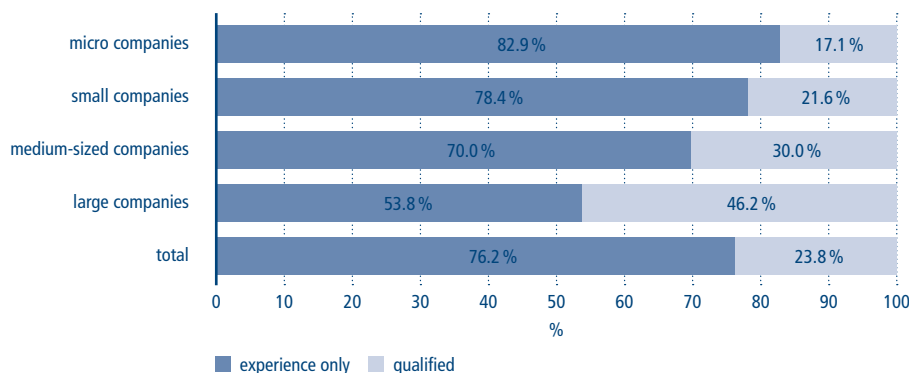
Figure 3 shows that companies do not put emphasis on qualification, education and further training of their project managers in spite of the →

→ **Figure 2 » Project selection process**



Source: own

Figure 3 » Project managers' qualification



Source: own

fact that SPŘ (a member of IPMA, certifies project managers in the Czech Republic) informed in 2011 that projects are handled with very poor standard in the Czech Republic. The most common problems are in project planning processes, used technology or project manager work etc. (SPŘ, 2011)

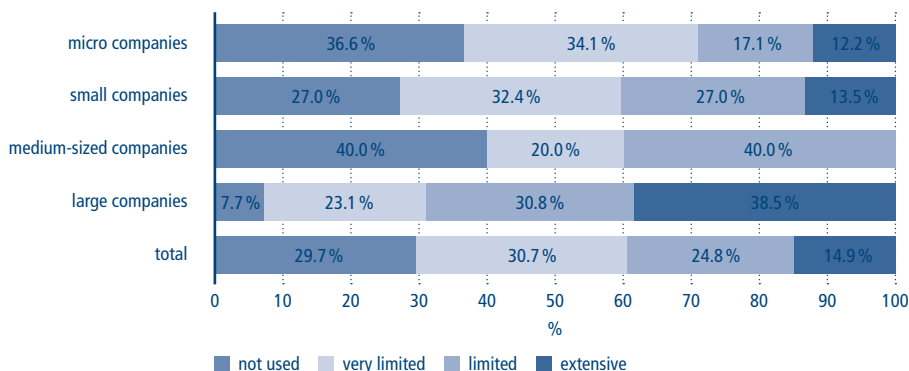
The problem with qualification of project managers has been presented by other researches as well. In the latest survey of Ernst & Young company (2012) held in the Czech Republic, one of the key troubles of Czech project management is the qualification of project manager. A global survey of PriceWaterhouseCoopers (2007) proves that there

is a correlation between project manager certification and project performance. Also the study confirms that companies "with a high maturity level are more likely to have certified project managers".

Many companies familiar with the education issue have been trying hard to improve the skills of their project managers. Their effort led to a significant growth of the amount of requests to certification. More precisely the increase in 2011 was 72.25% (SPŘ, 2012).

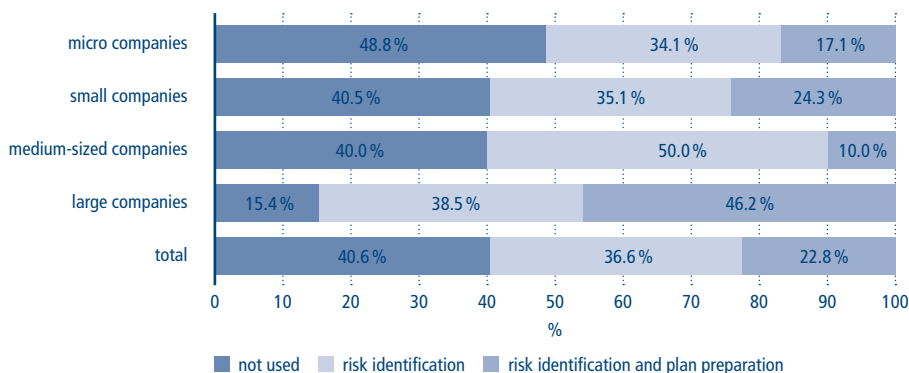
Project managers' qualification is closely connected with the way how projects are planned and realized. Planning is one of the core project pro-

Figure 4 » Project planning process



Source: own

Figure 5 » Risk analysis



Source: own

cesses. The survey results show that proper project plan is made rarely in the Czech Republic. Almost 30% of companies stated that they do not make a project plan (as shown in figure 4) which is in contradiction with project theory (PMBOK, 2008).

An ordinary mistake is to identify daily work routines as projects even though they have nothing in common with true project management practice which is clear from the results of the research. Same results were stated in the survey carried out by Zlín University few years ago (Hrazdilová Bočková, 2005).

Figure 4 illustrates results of each category of

companies — large and medium-sized companies altogether give the best results, over 56% prepares limited or extensive project plan using Gantt chart. On the other hand both micro and small companies do not make project plan so often. According to presented results the highest maturity level that can be reached is 2 but the majority of companies belong to level 1.

An interesting relation between project managers' qualification and preparation of project plan came up. Within 70% of companies that employ project manager with experience only a project plan is not made at all.





The last part of the survey is dedicated to a risk analysis. Noted in figure 5, micro companies generate the worst results again; almost half of the companies do not even try to identify risks associated with realized projects. In contrast, almost three fourth of large and medium-sized companies identify risks or do both activities – identify risks and prepare a plan which would be followed if risk occurred.

There is also a relation between realization of risk analysis and qualification of project manager. There are 41 companies in the sample that do not use risk analysis and 85.5% of them employ project manager with no qualification. Furthermore the results show another interesting link between risk analysis, qualification and project planning process. Out of 41 companies that disregard risk analysis 76.5% of them (31 to be specific) pay no attention to the project planning process plus employ unqualified project manager. Over 87% of these companies are micro or small companies (27 out of 31).

5. Discussion and research limitations

According to the presented results an average maturity level of companies can be set. It is necessary to divide companies into two groups consistent with the findings – micro and small ones on the one side (group A), medium-sized and large ones on the other (group B).

Group A represents the reality of Czech SMEs which is based rather on an idea of surviving than an idea of a long-term business. There is a lack of project manager education; the project planning process is really poor as well as risk management awareness. The worst combinations of answers are provided by this group of companies that is why the maturity level of group A is 1.

On the other hand group B shows real promise in the way of concerning PPM implementation. Fewer important changes have to be made and processes have to be improved in order to successful PPM implementation than in case of group A.

Along with the previous text, the maturity level of group B is 2. Considering size of the sample, finding of this research need to be proven by another survey.

An outcome of the research corresponds to surveys or statements about Czech business sector made by Ernst & Young, SPŘ or University of Zlín. The sample of 101 project-based companies is not big enough to conclude final judgment about companies operating in services sector; but it was not the aim of the research. The results show existence of a gap between project management practice and theory that has to be shortened.

6. Conclusion

Project management tools and techniques are frequently used in the sector of services in the Czech Republic but a quality of the utilization of those tools differs much. Current practices of micro and small companies are unsuitable to generate benefit. Commonly project managers are unqualified which leads mainly to poor planning process and risk management. Sometime managers call the business activity a project but there is no systematic or standardized process of handling the way a project is supposed to be handled. Large and medium-sized companies run projects in better way that leads into higher maturity level.

Overall findings show unpreparedness of Czech companies to project portfolio management implementation and also point out the most problematic areas (project and portfolio management tools) that have to be further analyzed. Major contribution of the pilot is a basic characteristic of a current condition of SMEs from sector of services. The next research is going to be focused on usage of project and portfolio management tools, companies' organization and maturity level setting.

During last five years enterprises have been struggling with changes on the market and unstable demand caused by global economic crisis (Singer, 2011). This situation caused postponing or cancellations of a lot of projects and for those rea-

sons managers should focus on the project planning process as well as the risk analysis. Managers and companies have to try to find solutions instead of accusing the economic environment of the business failure (CIO Business, 2009).

Even during the economic crisis, there is opportunity that could be turned to a competitive advantage

— the project portfolio management. With most of the activities that are necessary for PPM implementation project-based companies have to deal with anyway. So the question is — why do not the companies handle those activities in proper way and use the opportunity to get an important competitive advantage?

REFERENCES

1. *A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK Guide)*. 4th edition. Newton Square: Project Management Institute, Inc., 2008
2. Archer, N. P., Ghasemzadeh, F. (1999): *An integrated framework for project portfolio selection*. International Journal of Project Management, 17(4), 207–216
3. Bircks, N. (2010): *Proceedings of the Challenges for Analysis of the Economy, the Business, and Social Progress*. Multi-Project Management, 785–806. Retrieved September 1, 2012, from http://www.e-doc.hu/books/konfanyagok/Full%20Paper%20Submission_Nicole%20Bircks1/Full%20Paper%20Submission_Nicole%20Bircks1.pdf
4. CIO Business World (2009): *Pět znaků toho, že se projekt řítí do záhuby*. Retrieved August 27, 2012, from <http://businessworld.cz/business-rizeni-podniku/Pet-znaku-toho-ze-se-projekt-riti-do-zahuby-4601>
5. Cooper, R. G., Edgett, S. J., Kleinschmidt, E. J. (2000): *New Problems, New Solutions. Making Portfolio Management More Effective*. Research-Technology Management, 43(2), 18–33. Retrieved August 29, 2012, from <http://www.glpx.com/uploadfile/2011/1213/20111213045540128.pdf>
6. ČSÚ (2012): *Organizační statistika*. Retrieved August 20, 2012, from <http://www.czso.cz/csu/2011edicniplan.nsf/p/0102-11>
7. Ernst & Young (2012): *Průzkum vedení projektů: firmy i veřejný sektor nejčastěji bojují s restrukturalizací procesů a reorganizací*. Retrieved August 20, 2012, from http://www.ey.com/CZ/cs/Newsroom/News-releases/2012_Pruzum-vedeni-projektu
8. European Commission (2003): *Small and medium-sized enterprises (SMEs) – What is an SME?* Retrieved August 20, 2012, from http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_en.htm
9. Eurostat (2012): *NACE Rev. 2 – Statistical classification of economic activities in the European Community*. Retrieved August 20, 2012, from http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-RA-07-015/EN/KS-RA-07-015-EN.PDF
10. Hrazdilová Bočková, K. (2005): *Projektový management: Strategie přežití nebo chiméra?* IT Systems, 1–2/2005. Retrieved August 19, 2012, from <http://www.systemonline.cz/clanky/projektovy-management-strategie-na-preziti-nebo-chimera-1-dil.htm>
11. Levine, H. (2005 a): *A Strategic Look at the Balanced Portfolio*. Sciforma. Retrieved August 19, 2012, from <http://www.sciforma.com/page?id=361>
12. Levine, H. (2005 b): *Project portfolio management: a practical guide to selecting projects, managing portfolios, and maximizing benefits*. Hoboken: John Wiley & Sons, Inc.
13. Moore, S. (2010): *Strategic Project Portfolio Management: Enabling a Productive Organization*. Hoboken: John Wiley & Sons, Inc.
14. MPO (2012): *Finanční analýzy podnikové sféry průmyslu a stavebnictví*. Retrieved August 10, 2012, from <http://www.mpo.cz/cz/ministr-a-ministerstvo/analyticke-materialy/#category238>



- 15. Očko, P. (2012): *Tisková konference VŠE a MPO – Analýza GEM – Příprava nové Koncepce MSP 2014+*. Retrieved August 19, 2012, from <http://www.mpo.cz/dokument104607.html>
16. PriceWaterhouseCoopers (2012): *Insights and Trends: Current Portfolio, Programme, and Project Management Practices. The third global survey on the current state of project management*. Retrieved August 29, 2012, from http://www.pwc.com/en_US/us/public-sector/assets/pwc-global-project-management-report-2012.pdf
17. Rad, P., Levin, G. (2006): *Project Portfolio Management Tools & Techniques*. New York: Institute of Learning, Inc.
18. Rajegopal, S., McGuin, P., Waller, J. (2007): *Project portfolio management: leading the corporate vision*. Basingstoke: Palgrave Macmillan
19. Roebuck, K. (2011): *Project Portfolio Management (PPM) – Optimizing for Payoff*. Emero Pty Limited
20. Singer, M. (2011): *Finanční krize a ekonomika, pohled do budoucna*. Retrieved August 20, 2012, from http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/konference_projevy/vystoupeni_projevy/download/singer_20110303_pojistovna_cs.pdf
21. SPŘ (2011): *SPŘ varuje před nekvalitním vedením projektů v České republice*. Retrieved August 20, 2012, from http://www.cspr.cz/images/stories/SPR_TISKOVA_ZPRAVA_1_FINAL_110921.pdf
22. SPŘ (2012): *Certifikace – horký trend českých manažerů*. Retrieved August 20, 2012, from http://www.cspr.cz/images/stories/TZ_SPR_Certifikace_trend_manazeru_31052012.pdf
23. *The Standard for Portfolio Management*. Newton Square: Project Management Institute, Inc., 2006

KLÍČOVÁ SLOVA

projektové řízení, řízení portfolia, strategické plánování, konkurenční výhoda, stupeň zralosti

ABSTRACT

The paper evaluates the project portfolio maturity level of Czech project-based companies in services sector. Rad and Levin (2006) methodology is used in order to classify an average maturity level. In introduction part of the paper the project portfolio management is defined and the methodology of maturity level determination is described. Following part is dedicated to presentation and discussion of results of an empirical research which was focused on evaluation of maturity level in small and medium-sized companies providing services in the Czech Republic. The survey is a pilot to author's future research which basic goals are presented in the final part of the paper.

KEYWORDS

project management, portfolio management, strategic planning, competitive advantage, maturity level

JEL CLASSIFICATION

L80, O22

x

Family-owned companies: the areas of importance for rural development in the Czech Republic

► Ing. Jan Rosenberg, prof. Ing. Vojtěch Koráb, Dr., MBA » Faculty of Business and Management,
Brno University of Technology¹

* 1. Introduction

The topic of family businesses in the Czech Republic in recent history (after the revolution in 1989) is relatively young. There is a huge potential in family businesses, and therefore this topic deserves attention. Business development since 1989 has brought a renewal of family businesses that worked well before the 1969. Business in the country is also quite an interesting topic. As it is generally known, the situation in the country is that the countrymen often commute to work to larger towns or cities, or they move from countryside to cities. In some cases the position of the rural areas deteriorates or these areas depopulate. The combination of family business with business in the country may create interesting conditions that could have a positive impact on quality of life in the country. The possible impact is discussed in this article.

2. Secondary research

2.1 Family business

A large number of studies dealing with the family business already exist in the Czech Republic. However, any accurate statistics, that would say how

many such companies exists in our country, is lacking. Thence it follows that the family business in our country is poorly mapped.

As noted by Odehnalova (2009) the Czech Statistical Office does not have a separate category of family businesses. The register consists only of businesses where family members help, which is not the same as a family business. This is probably due to the fact that in the Czech Republic it is not usual to set up businesses right from the beginning as family businesses, which is a common practice in many European countries.

Like everywhere else in the world; family business has its special place in the Czech history as noted by Odehnalova (2009). In this work, she states that activities of noble families that for generations took care of their estate and hired workers to work on them, was also a kind of family business. At that time, it was usual to produce goods in manufactures. This kind of production changed during the industrial revolution into the factory production. Some of these factories, even though with changed owners or structures, have remained to these days.

Although there are no accurate statistics, so as noted by Koráb et al. (2008), expert estimates suggest that up to 30 % of companies in the Czech Republic could have a family character. These esti-

→

¹ This paper is supported by project WD-39-07-1, with title "Developing interactive audit".

→ mates, however, in recent years seem to be poor. As noted by Koráb et al. (2008) more precise estimates could be given by a research conducted by International Family Research Enterprise Academy, which shows that up to 85 % of European Union businesses are family type. In countries such as France, Germany, Spain and Portugal, family businesses are engaged in gross domestic product by more than 50 % and also significantly contribute to employment.

As noted by Koráb et al. (2008) the problem is in determining the extent to which the business is really a family business. The different methods of calculation are used in different countries, but the concept of F-PEC scale permits to measure the degree of above mentioned extent. This model assumes that family influence is growing with each generation. But unless the determination of this extent is not the point of interest, to determine whether or not a business is a family business, it is better to use the definition in Koráb (2011): "The family business is an enterprise owned or controlled by family/families, or selected members of the family/families assuming that the business will be forwarded to the next generation."

It is easy for respondents to classify into this definition. One can find here different micro-companies or tradesmen, who receive help from a family member in a form such as bookkeeping, working in the workshop, etc. It is important to state that in these days, the owners have started to forward their family businesses to the next generations, so the important part of the definition is that it is presupposed that the businesses will be forwarded to next generation. Sometimes this transfer is not possible or not appropriate and it is better to sell the business.

2.2 Business at rural areas

Countless studies, operational programs, grants and training programs etc. engage rural areas and their problems nowadays. The biggest problem is the appropriate definition of the term rural. The

most general definition could be that the rural area is all that is not a city. But the aid that would aim on thus defined areas would not achieve the desired effect, because this division would include a lot of villages that do not behave as rural and do not need this support. So there would be an inefficient allocation of funds.

Czech Statistical Office (2008) issued a publication: Variants of the definitions of rural and its display in the statistical indicators from 2000 to 2006. This document includes eight variants, including the definition of rural, as it is defined in national documents (National Strategic Rural Development Plan for the Czech Republic, a rural development program for the Czech Republic for the period 2007–2013) and in the documents at the regional level (regional operational programs, regional concepts, regional strategies, etc.). As a first characteristic in this study, it is indicated that rural areas are settlements with maximum number of 2,000 inhabitants. This definition is used by the methodology of the OECD, which was taken into the National Strategic Rural Development Plan for the Czech Republic. This definition is used by a lot of organizations and institutions in their research of rural development. This includes for example company GaREP, Inc. as noted by Binek et al. (2011) that used this definition in project QH82249 "Synergy in the approach to rural development". Next projects were Research of a situation of small and medium enterprises in the rural areas, which was carried by Svoboda (2008) or Recovery of small and medium enterprises in the rural areas, which was conducted by Součková (2005) from University of South Bohemia in Ceske Budejovice.

Zhao (2002) in 1996 conducted a survey in China on 3,003 samples of family businesses. In the rural areas, there were 640 family businesses (21 %) that were engaged in non-agricultural activities. These have the lowest barriers to enter into the business. He also included businesses with no employees. There were 553 such businesses from 640 in total. The rest had one or more employees.

Another survey was carried out in the United

Kingdom and Ireland. This was focused on the perception of family business by people from cities and rural areas. As noted by Carrigan and Buckley (2009) one of the recommendations that researchers should focus on was the positive aspects of family firms within different communities. In this work, it is said that more than 60 % of all companies of most countries is classified as a family businesses. Many authors have come to the conclusion that family businesses have specific advantages in building relationships with customers and with broad groups of stakeholders. Many family businesses care for an open, long-term and mutually beneficial relationship with business partners, customers and society in general — this could mean villages as well. The importance of the family business emphasizes a statement of the European Commission, which says that family businesses play an important role in stimulating business culture. European family businesses provide nearly 80 % of employment in Europe. As noted by Carrigan and Buckley (2009), little attention is paid to the role of family businesses to the community in which they are located, customers and their possible relevance to the rural areas. In interviews, respondents very often repeated assertion that family businesses are one component of the “glue” that holds together the community and urban and rural areas. Some of the respondents believe in the importance of social responsibility, because family businesses invest to the community and support it. This partly corresponds with the aim of the research described in this article — to verify the importance of family businesses for rural communities.

As noted by Getz and Carlsen (2000) in some small towns in Australia between 1991 and 1996 the population increased by 100 %. This increase was due to the growth of industries, such as wine-growing and tourism. Accommodation and facilities for tourists are mostly provided by family businesses in the country.

As noted by Brewton (2010) well-being of rural communities and citizens are very closely linked to the health of local family businesses. In 1997,

a survey of data from the National Family Business Panel was carried out and it was founded out that rural agricultural businesses brought about 50 % more income than non-rural businesses of the same size. Furthermore, this article mentions that rural businesses exhibit greater relationship to the community than urban ones. Social capital in rural communities currently collects more resources from the rural trades.

As noted by Skuras (2005) entrepreneurial human capital is very important. Human capital is not only understood as the ability of tradesman to identify economic opportunities, but also effectively used them to build up the business. The survey says that the importance of human capital has been confirmed as one of the main factors affecting the set-up and growth of successful business in the rural areas. Small businesses operating in the EU's outermost regions form an integral part of rural areas and they are the main alternative to agricultural employment, so the creation and promotion of entrepreneurship in the country is regarded as a primary strategy for survival and compact development of these areas. Consequently, this article talks about the importance of family businesses for entrepreneurial human capital and family business background that increases the probability of successful settings for business.

Because the assumptions are that 80 % of all EU enterprises are family businesses, it can be assumed that 80 % of small and medium enterprises will also be family business type and therefore the data obtained from surveys of small and medium enterprises are used and considered as supportive information for research in this article.

As noted by Shields (2005) small businesses dominate rural communities and are absolutely necessary for economic prosperity. One of the results says that small business owners control their businesses consistently with the country's socio-cultural values and demonstrates a significant impact on rural small business activities. It states that an economy based on traditional agriculture now depends on a different mix of production, services, →

→ recreation and other non-agricultural activities. A similar trend is confirmed by the results of the research described in this article.

As noted by Salleh and Sidek (2011), it is clear that the Rural Micro Enterprises are more flexible and informal entrepreneurs create such a product that is currently required on the market. They argue that these RMEs play an important role in supporting the domestic economy.

As noted by Peck and Brooks (2008) small business enterprises in the country attract the attention of the politicians because of their potential for generating employment and growth income in rural areas and helping to diversify the local economy. Although small businesses seem to be in isolation, if they are considered in context of social and cultural environment in combination with other activities, they generate sustainable income for all entities involved.

3. Methodology and purpose

For the processing of this article was to use the following method:

- Documentary analysis based on secondary data
- Collecting of primary data using semi structured qualitative interview
- Paired analysis method – Synthesis

The aim is, on the basis of a semi structured qualitative interview, to find areas in which family businesses are more important for rural areas than non-family businesses. The results will be qualitatively verified by further research on a larger number of companies.

4. Primary research

Primary research was conducted in 6 villages in the South Moravian region. Specifically: Šebetov, Visky, Cetkovice, Vrbovec, Křenovice u Slavkova and Zaječí. In four out of the six villages the mayor was visited, and a view of the village on the benefits of family businesses to rural areas was investigated. As noted by the Czech Statistical Office

(2008) communities of maximum 2,000 inhabitants were considered as villages in this research.

Within these communities 15 companies from the following business sectors were visited: agriculture, manufacturing, construction and accommodation and food service. Definitions for the determination of family businesses have been taken from Koráb (2011): “The family business is an enterprise owned or managed by family/families, or selected members of the family/families assuming that the business will be forwarded to the next generation.”

Information about companies and municipalities has been obtained using a structured questionnaire. At the beginnings general information about the company were collected, then information about cultural events in the village and business attitude of businesses to these events, the financial contribution from business to the community in the form of rent or property taxes and the attitude of companies to other events in the village.

5. Research results

The research shows that both the family business and businesses in the rural areas have their own specifics. It can be said with certainty that the two areas overlap. If some expert estimates that up to 85 % of businesses could be family businesses, so the proportion of family businesses in rural areas will also be 85 %. If the European Commission says that 80 % of employment in Europe is provided by family businesses, then the more of these companies will be in the rural areas, the lower the unemployment rate will be and depopulation of rural areas will be reduced. Those two are among the greatest problems of today's rural areas.

According to Souckova (2005) the accuracy of connection between family businesses and rural areas validates research of the University of South Bohemia in Ceske Budejovice. One of the chapters – Restoring small and medium enterprises in rural – states some recommendations for development of handicrafts in the rural areas. These recommen-

dations are: to build on the history of crafts in the region, to focus advisory services on economic stability of businessmen and so on. If we take into consideration assumptions made by Korab et al. (2008) that family businesses are often based on tradition, they are focused on long-lasting rather than the economic benefits and often use internal

sources of financing, then family businesses can help solve some rural problems.

Research conducted in these companies showed that 87 % of companies in the rural areas can be considered as family businesses. Although some businesses are not presented as family businesses they, in fact are.

Table 1 » Number of non-family and family businesses

	Number	Share (%)
Family	13	87
Non-family	2	13

Source: authors

Table 2 » Distribution of business

	Number	Share (%)
Manufacturing	8	53
Agriculture	3	20
Accommodation and food service	3	20
Civil engineering	1	7

Source: authors

Table 3 » Representation size enterprises

	Number	Share (%)
Micro business	13	87
Small business	2	13

Source: authors

Table 4 » The form of participation in local festivals

	Number	Share (%)
Organization	5	33
Sales of own products	2	13
The financial contribution	9	60
Tangible gifts	9	60

Source: authors





Although we cannot say that this sample is representative, it is the first evidence that expert estimates that say that up to 85 % of all businesses are family businesses are likely to be right.

Various fields of business were represented as follows: 8 companies were from the manufacturing industry, 3 from agriculture, 3 companies from accommodation, food and beverage service and an one from civil engineering.

These results show that the notion that the main industrial field in rural areas is agricultural, is probably wrong.

Almost 67 % of respondents were tradesmen and the rest were limited liability companies. From all the businesses, 87 % were micro enterprises, that means businesses with 10 employees or less, and the rest were small businesses, that means businesses with 50 employees or less.

All of these businesses are involved in local festivals and cultural events. Most of the businesses donate an average sum of 5,000 CZK. Some of the businesses are involved by giving a gift, and the smallest number of the companies organizes these events and sells their products there.

Only about 10 % of businesses lease property from the village, this provides funding to the municipal budget. Most of the companies use their own houses for their business, so they pay property taxes and do not contribute much more than other citizens. The exceptions are companies engaged in agricultural production and winegrowing. These businesses use more land, and therefore bring more money to the budgets of municipalities. Companies that do not use only their family houses for their businesses, use, in most cases, older buildings that would otherwise most likely deteriorate and distort the appearance of the village or would be dangerous for their surrounding. All family businesses try to preserve the traditional character of the village by maintaining their properties so as to preserve a rural appearance. Almost all the businesses try to preserve traditional events in the village by, either, financial support, or organizing these events.

The importance of family businesses for the rural areas is in the following areas:

- they intend to remain in the village — this could result in increasing or at least maintaining employment and should reduce the migration of population to cities;
- they often participate in traditional events — they not only donate a considerable sum of money, but they also contribute significantly by helping with organizing the events because the organization itself is very time consuming and necessary;
- they often use brownfield sites for their businesses, so the green areas are not built on and there is no decay and subsequent degradation of surrounding by unused buildings;
- they seek to maintain the traditional (historical or natural) character of the village, because the traditional character (whether historical or natural) is typical for the countryside. Maintenance of the traditional appearance is a very important factor;
- they try to influence the situation in the village — either by visiting a public council meeting, or joining informal meetings.

This research also studied the views of the villages on family businesses in their community. In some parts, municipalities and businesses view coincided in some, they only partially diverged.

The same opinions prevailed in the following areas:

- celebrations — kinds of celebrations and participating of businessmen in them;
- business owners do not attend regular public meetings of council, only exception is if they need something, but they meet at informal meetings;
- that are involved in maintaining traditional events in the villages and try to maintain the traditional character of the village;
- on the means of participation;
- use of brownfield sites for their business.

Partially different views:

- the steps performed by the municipality to improve conditions for business (usually, it was the purchase of municipal land. Entrepreneurs sometimes fail to name the improvement specifically, but they feel that they manage to do well in the villages);
- occasionally, the answers did not coincide in the topic of involvement of businessmen at local traditional events;
- the answers concerning involvement of businessmen in the construction of local sewers, playground etc. differed as well. All respondents from the municipality responded that businessmen were not involved, while some of businessmen said they were.

6. Discussion

Pitfalls of family business research in the Czech Republic are that the research is based solely on expert estimates or estimates of international institutions, which are related to the whole European Union. It should be also noted that various models are used in different EU countries to determine whether a business is a family business or not. In this work the definition which is used to determine a family business is not used in other countries. Therefore it is impossible to compare the amount of family businesses according to this definition in the Czech Republic and other states. Also, the definition is fairly broad, but on the other hand, quite clearer.

Also, the definition of rural area is not the same

in all countries. In some research a rural area is anything that is not the city. The advantage of defining rural area as mentioned in this article is the simplicity and subsequent accuracy of the selection of villages within the rural area. The disadvantage is that this threshold is essentially an artificial creation, and may not correspond with reality.

The results from semi-structured interviews can not be considered absolute, because the research sample was small. The results given in this article should be primarily used as a pre-research. Subsequently, larger number of respondents will be examined within the selected areas. However, it seems that the research might confirm some scholar and institutional estimates about the number of family businesses in the Czech Republic.

7. Conclusion

As was mentioned in the previous chapter, the research encounters some problems, but they could be possibly solved. International studies suggest to research family businesses in the rural areas, which means that the focus of the research on the influence of family businesses in the rural areas is legitimate and right.

If the notion, that family businesses have other or bigger impact on rural areas than the non-family business, could be proven the focus of grants could be better targeted on family businesses and rural areas. Present results indicate that these assumptions could be confirmed.

The importance of the family business emphasizes a statement of the European Commission, which says that family businesses play an important role in stimulating business culture. European family businesses provide nearly 80 % of employment in Europe.



REFERENCES

1. Binek, J. at al. (2011): *Synergie ve venkovském prostoru: Paradoxy rozvoje venkova*. Brno: GaREP
2. Brewton, E. K. et al. (2010): *Determinants of rural and urban family firm resilience*. Journal of Family Business Strategy, 1(3), 155–166
3. Carrigan, M., Buckley, J. (2009): *Waht's so special about family business? An exploratory study of UK and Irish consumer experiences of family businesses*. International Journal of Consumer Studies, 32, 656–666
4. Český statistický úřad (2008): *Varianty vymezení venkova a jejich zobrazení ve statistických ukazatelích v letech 2000–2006*. Praha: Český statistický úřad
5. Getz, D., Carlsen, J. (2000): *Characteristics and goals of family and owner-operated businesses in the rural tourism and hospitality sectors*. Tourism Management, 21(6), 547–560
6. Koráb, V. (2011): *Malé a střední rodinné podniky v ČR a perspektivy jejich rozvoje*. In: Aktuálne pohľady na konkurenceschopnosť a podnikanie – nové výzvy. Bratislava: Ekonóm, pp. 230–235
7. Koráb, V., Hanzelková, A., Mihalisko, M. (2008): *Rodinné podnikání: Způsoby financování rodinných firem, řízení rodinných podniků, úspěšné předávání následnictví*. Brno: Computer Press
8. Odehnalová, P. (2009): *Přednosti a meze rodinného podnikání*. Doctoral dissertation. Retrieved from http://is.muni.cz/th/63229/esf_d/?lang=en
9. Peck, F., Brooks, C. (2008): *Business growth and regeneration in rural areas: the role of producers of local products in Cumbria, UK*. Northern Economic Review, 38, 15–37
10. Salleh, M. M., Sidek, N. Z. M. (2011): *Rural entrepreneurship: A challenges and oportunities of rural micro enterprise (RME) in Malaysia*. Institute of Interdisciplinary Business Research, 11(2), 573–583
11. Shields, J. F. (2005): *Does rural location matter? The significance of a rural setting for small businesses*. Journal of Developmental Entrepreneurship, 10(1), 49–63
12. Skuras, D. et al. (2005): *Entrepreneurial human capital accumulation and the growth of rural businesses: a four-county survey in mountainous and lagging areas of the European Union*. Journal of Rural Studies, 21(1), 67–79
13. Součková, H. (2005): *Obnova malého a středního podnikání na venkově*. Praha: VÚZE, JČU České Budějovice
14. Svoboda, T. (2008): *Vyhodnocení výzkumu malého a středního podnikání na venkově*. Plzeň: Centrum pro komunitní práci
15. Zhao, L. (2002): *From Cadre Managers to Private Entrepreneurs: Entry into Family Business in Rural China*. The Future of Market Transition, 19, 313–337

KLÍČOVÁ SLOVA

rodinné podnikání, podnikání, podnikatel, venkovská oblast

ABSTRACT

This study deals with the family business and entrepreneurship in rural areas. It advocates the importance of the union of these two aspects of business. The aim is to find areas in which family businesses are more important for rural areas than non-family businesses. The results of researches from publications on the family business and entrepreneurship in rural areas are included in this paper. Furthermore, this paper discusses the results of qualitative research which was carried out using semi-structured interviews with 15 companies in the South Moravian region of the Czech Republic. The research also examines municipality views on the importance of rural enterprises. From the sample companies, 90 % of them were family busi-

nesses. The results of the research show the crucial importance of family businesses in rural development in particular areas.

KEYWORDS

family business, entrepreneurship, entrepreneur, rural area

JEL CLASSIFICATION

M10, R10

x

Personální řízení malých a středních subjektů sektoru kultury (město Jindřichův Hradec)

► Ing. Andrea Sovová, BBus (Hons) » Katedra personalistiky, Fakulta podnikohospodářská, Vysoká škola ekonomická v Praze¹

* 1. Úvod

Článek se zaměřuje na zmapování úrovně personálních procesů malých a středních subjektů v sektoru kultury. Prostředkem k tomuto zmapování je případová studie města Jindřichův Hradec uskutečněná v rámci projektu NAKI (Ministerstvo kultury České republiky). Příspěvek se zabývá analýzou jednotlivých personálních procesů, jako je: získávání a výběr zaměstnanců, adaptace, řízení pracovního výkonu, odměňování a vzdělávání. Na závěr příspěvku je shrnut současný stav a uvedeny návrhy a doporučení.

1.1 Cíle výzkumu

Výzkum za Katedru personalistiky byl realizován v říjnu 2012 a byl zaměřen na zmapování úrovně vybraných personálních činností u institucí působících v kultuře (aktérů) v Jindřichově Hradci. Výzkum mezi aktéry měl převážně kvalitativní povahu a proběhl formou dotazníkového šetření ve vybraných institucích Jindřichova Hradce.

Cílovou skupinou byli aktéři, kteří podnikají v kultuře nebo je jejich převážná činnost orientována na kulturu. Kulturu se v širším smyslu pro účely tohoto výzkumu míní nejen kulturní dům,

muzeum či galerie, ale také církev, výtvarný ateliér, kulturní centrum, cestovní agentura pořádající kulturní akce apod.

V rámci výzkumu byla pozornost věnována (kromě zaměstnanců) i práci s dobrovolníky, jelikož velká část aktérů funguje na neziskovém principu. U společností, jež nemají zaměstnance ani dobrovolníky, bylo od zjišťování upuštěno.

1.2 Realizace výzkumu

Výzkum byl realizován prostřednictvím dotazníku, který zahrnoval otevřené otázky týkající se vybraných témat z personálního řízení. Dotazník je uveden v boxu č. 1. Dotazník (za sekci personalistika) byl v rozsahu 20 minut dotazování. Pro účely výzkumu byli aktéři rovněž dotazováni standardizovanou formou na profilové otázky týkající se jejich instituce.

Cílová skupina byla definována především zaměřením jednotlivých institucí s rozvrstvením na podnikatelské subjekty, příspěvkové organizace, občanská sdružení, příp. na osoby samostatně výdělečně činné atd.

Pro realizaci řízených rozhovorů byly těsně před výzkumem pevně stanoveny konkrétní instituce.

¹ Článek je výstupem projektu NAKI č. MK DF11P01OVV024 „Efektivní metodiky podpory malých a středních subjektů sektoru kultury v prostředí národní a evropské ekonomiky“. Poskytovatelem podpory je Ministerstvo kultury České republiky.

2. Shrnutí hlavních výsledků – personalistika

Výzkum v oblasti personalistiky zahrnuje celkem jedenáct aktérů: šest příspěvkových organizací, tři občanská sdružení, jedna obecně prospěšná společnost, a jedna akciová společnost. Zjištění u těchto jedenácti zkoumaných aktérů shrnout do následujících bodů.

2.1 Získávání zaměstnanců

Získávání zaměstnanců, případně dobrovolníků probíhá nejčastěji:

- prostřednictvím osobních kontaktů (na základě doporučení, osobních vazeb) – jako hlavní metodu získávání ji uvedli celkem čtyři aktéři;
- uchazeči se hlásí sami – jako hlavní metodu získávání ji uvádějí také čtyři aktéři;
- prostřednictvím úřadu práce – jako hlavní metodu získávání ji uvedli dva aktéři;
- prostřednictvím inzerce (letáky, tisk, webové stránky) – jako hlavní metodu získávání ji uvedl jeden aktér.

U většiny aktérů se výše uvedené metody kombinují (s mírnou převahou osobních doporučení). Pouze dva aktéři (muzea) zmínili, že používají jedinou metodu získávání (jeden z nich uvedl Úřad práce, druhý uvedl osobní doporučení). Jeden aktér uvedl jako další metodu získávání zaměstnanců personální agenturu, jeden aktér metodu získávání neuvedl.

Při získávání zaměstnanců aktéři uváděli, že využívají skutečnosti, že se obyvatelé města často navzájem znají a soukromá doporučení jsou jakousi zárukou kvality uchazečů.

2.2 Výběr zaměstnanců

Bylo zjištěno, že výběr zaměstnanců je prováděn nejčastěji následujícími metodami:

- životopis, motivační dopis jako jedinou metodu výběru uvádějí tři aktéři;

- přímé oslovení na základě projeveného zájmu uchazeče uvádějí také tři aktéři;
- výběr přímo na základě doporučení (referencí) – uvádí jeden aktér;
- výběr pouze na základě pohovoru – uvádí jeden aktér.

Jeden aktér metodu výběru neuvedl a jeden aktér uvedl, že vytipované uchazeče z řad studentů si vyškolí sami a poté absolvují zkoušky, jež jsou kritériem přijetí. Kandidáti jsou v této instituci rovněž po celou dobu pod odborným vedením.

Aktéři uváděli, že v praxi dochází ke kombinaci metod výběru, takže např. životopis je sice hlavní metodou výběru, ale doporučení pro ně má rovněž určitou váhu. Jeden aktér rovněž uvedl dotazník jako jednu z pomocných metod výběru.

U výběru zaměstnanců se zaměstnavatelé rozhodují na základě následujících kritérií:

- osobnostní projev (případně talentové dispozice) jako hlavní kritérium výběru – tři aktéři;
- odborná kvalifikace jako hlavní kritérium výběru – dva aktéři;
- důvěryhodnost, bezúhonnost jako hlavní kritérium výběru – dva aktéři;
- časová flexibilita jako hlavní kritérium výběru – jeden aktér.

Jako dílčí kritéria výběru aktéři zmiňovali ochotu vzdělávat se, pečlivost, důslednost a také komunikační dovednosti. Tři aktéři kritéria výběru neuvedli.

2.3 Adaptace zaměstnanců

K otázce adaptace aktéři uváděli, že zaměstnancům dávají smlouvu na dobu určitou po dobu půl roku až jeden rok a v případě nespokojenosti jim smlouva po této době není prodloužena. Adaptace zaměstnanců také ve většině případů probíhá pod vedením garanta či školiče, případně režiséra nebo sbormistra. Jeden zkoumaný subjekt se k adaptaci zaměstnanců nevyjádřil.

→ Box č. 1 » Dotazník — personalistika

1.	Kde a jakým způsobem získáváte zaměstnance? Získávání prostřednictvím: úřad práce, místní charita, podniky, které propouštějí, aj. Inzerce: nástěnky, doporučení, inzerát na webu aj.
2.	Můžete popsat, jakým způsobem provádíte výběr zaměstnanců ve vaší společnosti? Jaké doklady od uchazečů požadujete (CV, motivační dopis, doporučení aj.)? Liší se průběh výběrového řízení u různých pozic, a pokud ano, v čem jsou rozdíly? Např. kolik kol mívají jednotlivá výběrová řízení? Máte vypracovaný proces výběru? Jaký je? Existují nějaké interní dokumenty upravující výběrové řízení ve vaší společnosti? Máte zpětnou vazbu nebo jiné hodnocení o tom, který ze způsobu náboru a metod výběru je pro Vás neúčinnější? Provádíte adaptaci nového zaměstnance? Můžete popsat, jak probíhá adaptace nového zaměstnance a jak dlouho trvá — podle typu pozice? Jak řešíte situaci, kdy přijatý zaměstnanec nevyhovuje nárokům pracovního místa?
3.	Je jasné organizační uspořádání pracoviště, útvaru, celé organizace? Jsou jasné procesy zadávání pracovních úkolů, komu se odvádí výsledky práce, jaké má kdo odpovědnosti a pravomoci? Jak je ve vaší společnosti nastavena zodpovědnost za pracovní úkoly? Jsou určité úkoly pouze v kompetenci jednotlivých zaměstnanců?
4.	Existuje u vás systém pravidelného hodnocení zaměstnanců? Podle čeho je hodnotíte: Podle norem? Volným popisem? Pomocí stupnice nebo dotazníku ano/ne? Atd. Je propojeno hodnocení pracovníka s odměňováním, pokud ano, jak? Jaké existují nepeněžní formy odměňování zaměstnanců (pružná pracovní doba, služební automobil, personál, kariérní růst, zajímavé a podnětné pracovní úkoly atd.)?
5.	Jaký je systém odměňování? Jak se stanoví fixní složka a jak pohyblivá složka mzdy? Jsou zásady pro stanovení individuální mzdy/platu transparentní? Jak vnímáte rozdíly mezi svou roční mzdou a mzdami v mikroregionu? Jsou podle Vás spravedlivé? Jaký význam mají pro Vás zaměstnanecké výhody?
6.	Jak zjišťujete potřeby vzdělávání a rozvoje svých zaměstnanců? Existuje u Vás systematické další vzdělávání zaměstnanců? Existuje ve vaší společnosti systém kariérního rozvoje zaměstnanců? Pokud ve společnosti existuje systém vzdělávání, tak kdo je vzděláván, jak pravidelně, v jakých oblastech (jazyky, manažerské dovednosti, školení potřebná k výkonu pracovního místa, teambuildingové aktivity atd.), jakými metodami a kolik finančních prostředků jde přibližně na vzdělávání (odhad z objemu personálních nákladů)? Má zaměstnavatel zájem o kariérový rozvoj zaměstnanců, pokud si to organizace může z hlediska její velikosti, oboru činnosti aj. faktory dovolit? Jakým způsobem se to realizuje a jak jsou s tím zaměstnanci spokojeni?

2.4 Organizační uspořádání, kompetence

Organizační uspořádání, odpovědnosti a pravomoci jsou u zkoumaných subjektů jasné u všech jedenácti aktérů, z toho písemnou formou je organizační uspořádání formalizováno u devíti aktérů. U jednoho aktéra organizační uspořádání písemně neexistuje, u jednoho aktéra nebylo z odpovědi jasné, zda je organizační uspořádání formalizováno písemně.

2.5 Systém hodnocení zaměstnanců

Systém hodnocení zaměstnanců/dobrovolníků existuje v určité formě u všech jedenácti zkoumaných subjektů. Pravidelný systém hodnocení však existuje jen u tří z nich (z toho jeden subjekt uvedl i detaily hodnocení (muzeum) — měsíční systém hodnocení zaměstnanců).

Hodnocení zaměstnanců je prováděno na základě více kritérií, většinou však subjekty kritéria

hodnocení neuvedly (hodnocení probíhá individuálně, kritéria hodnocení nejsou pevně stanovena). Z těch nejpodstatnějších kritérií hodnocení zaměstnanců bylo zmiňováno hodnocení podle kvality uměleckého projevu (3 subjekty), podle přesnosti plnění úkolů (3 subjekty), v jednom případě i podle úspěšnosti při získávání grantů.

Propojení hodnocení s (finančním) odměňováním bylo identifikováno v šesti případech – většinou se týkalo pohyblivé složky mzdy. Ve čtyřech případech bylo odměňování realizováno prostřednictvím nefinančních odměn (to platí zejména při práci s dobrovolníky – příkladem nefinanční odměny může být možnost vlastní výstavy studentů v prostorách galerie, zajištění návštěvy divadelního představení v Praze vč. dopravy, osobní dobrý pocit dobrovolníka z provedeného výkonu atd.). Jako benefit je uváděna pružná pracovní doba (2 subjekty), stravenky (1 subjekt), vstup do muzeí zdarma (2 subjekty) apod.

2.6 Systém odměňování zaměstnanců

Je nutné zdůraznit, že v šesti případech jde o subjekty státní správy, jež mají „tabulkové platy“ a pohyblivá částka mzdy se v některých institucích z důvodů finančních úspor na ministerstvech zaměstnancům nevyplácí. Je také třeba uvést, že osobní ohodnocení je ve většině případů individuální záležitostí.

Ve zkoumané akciové společnosti jsou zaměstnanci odměňováni individuálně (mzdy jsou smluvní). Plat se může skládat z časové mzdy, úkolové mzdy (normy) a premii.

Jako neformální odměnu jeden subjekt (o. p. s.) uvedl poděkování spojené s finančním příplatkem.

Jedno z občanských sdružení uvedlo, že dobrovolníci dostávají odměnu 40 Kč/hod. (dohoda o pracovní činnosti). Subjekty, které zaměstnávají dobrovolníky, většinou shodně uvádějí, že odměnou je pracovníkům dobrý pocit a motivace k další práci na sobě.

2.7 Vzdělávání a rozvoj zaměstnanců

Devět zkoumaných subjektů uvedlo, že vzdělávání v určité formě realizují. Dva zbývající subjekty žádné vzdělávání svým zaměstnancům na své náklady neumožňují, zaměstnanci se musejí vzdělávat sami.

Systematický systém vzdělávání byl identifikován celkem v pěti případech. Ve dvou případech se jedná o příspěvkovou organizaci, v dalších dvou případech o občanské sdružení a v jednom případě o akciovou společnost.

Systematické vzdělávání je realizováno většinou formou školení či kurzů zaměřených na určitou oblast (jazyky, BOZP, počítačový software, profesní školení – podle specializace zaměstnanců/dobrovolníků, pravidelná pěvecká průprava atd.). Jeden aktér (o. p. s.) uvedl, že svým zaměstnancům dává volno na jazykové kurzy (jež si ale zaměstnanci platí sami), stejný aktér však platí náklady na studium ve výši zhruba 30 000 Kč každému zaměstnanci, který se rozhodl studovat obor muzeologie.

V oblasti malých a středních podniků probíhá řízení lidských zdrojů intuitivně, často je využíváno odhadu na základě zkušenosti. Velký význam v personální práci má skutečnost, že se lidé navzájem znají a tento fakt má vliv především na získávání a výběr zaměstnanců. Rovněž další personální činnosti jsou většinou vykonávány intuitivně a bez větší systematickosti (což platí nejen o adaptaci zaměstnanců, ale zejména o jejich hodnocení a vzdělávání).



→ **Tabulka č. 1 » Analýza silných a slabých stránek organizací působících v kultuře se zaměřením na personální činnosti**

Silné stránky	Slabé stránky
Vzájemné vazby (lze získat dobrá doporučení)	Neexistuje propracovaný systém získávání zaměstnanců (vše je nahodilé)
Výběr zaměstnanců — životopis/motivační dopis ovlivňují výběr	Neexistuje propracovaný systém výběru zaměstnanců
Významným kritériem výběru je osobnostní projev kandidáta	U konečného rozhodnutí při výběru kandidátů rozhodují reference
Poměrně propracovaný systém práce s dobrovolníky	
Převažuje jasné formální organizační uspořádání organizace	
Hodnocení zaměstnanců existuje v určité formě ve všech zkoumaných institucích	Pravidelné hodnocení zaměstnanců jen u tří z jedenácti zkoumaných subjektů
Hodnocení je většinou propojeno s odměňováním	Hodnocení probíhá individuálně, kritéria nejsou pevně stanovena
V systému odměňování mírně převažuje odměňování podle tabulek, často zmiňováno individuální ohodnocení	Systém podle tabulek není důsledně dodržován (pohyblivá složka platu není centrálně vyplácena), pro individuální ohodnocení nejsou stanovena jasná kritéria
Určitá forma vzdělávání zaměstnanců existuje u většiny zkoumaných subjektů	Mírně převažuje nesystematická (nebo žádná) forma vzdělávání

Tabulka č. 2 » Analýza příležitostí a ohrožení organizací působících v kultuře se zaměřením na personální činnosti

Příležitosti	Ohrožení
Analýzy pracovních míst a vytvoření systému získávání zaměstnanců	Neochota organizací ke změně Administrativní náročnost
Zavedení transparentních kritérií výběru zaměstnanců	Neochota organizací ke změně Náročnost na vytvoření spravedlivého systému výběru
Adaptační plány nově přijatých zaměstnanců	Neochota organizací ke změně
Vytvoření systému hodnocení zaměstnanců, stanovení jasných kritérií hodnocení a jeho propojení s odměňováním	Neochota organizací ke změně Náročnost na vytvoření spravedlivého a transparentního systému hodnocení a odměňování
Vytvoření systému vzdělávání	Neochota organizací ke změně Finanční náročnost

U zbývajících čtyř subjektů bylo identifikováno nesystematické vzdělávání (např. formou příspěvku na dopravu, formou jednorázového školení apod.).

3. SWOT analýza

Identifikaci silných a slabých stránek zkoumaných organizací a analýzu příležitostí a hrozeb, se kterými se tyto organizace mohou setkat, uvádějí tabulky č. 1 a 2.

4. Závěr

Z výzkumu plyne, že v oblasti malých a středních podniků probíhá řízení lidských zdrojů intuitivně, často je využíváno odhadu na základě zkušenosti.

Velký význam v personální práci má skutečnost, že se lidé navzájem znají a tento fakt má vliv především na získávání a výběr zaměstnanců. Rov-

něž další personální činnosti jsou většinou vykonávány intuitivně a bez větší systematickosti (což platí nejen o adaptaci zaměstnanců, ale zejména o jejich hodnocení a vzdělávání).

V případě odměňování je systém relativně transparentní, zejména díky faktu, že polovina zkoumaných institucí funguje na principu tabulkových platů. Nabízí se mnoho možností, jak personální řízení v malých a středních podnicích sektoru kultury inovovat, ale většinou se naskýtají dvě bariéry: neochota institucí ke změně a také finanční aspekt zavádění systému personálního řízení. Instituce jsou rovněž přesvědčené, že tento systém funguje bez větších problémů.

Vysoká pravděpodobnost toho, že schopnosti pracovníků a jejich potenciál jsou využity jen zčásti a že tyto schopnosti mohou za současného stavu personální práce zůstat neobjeveny, je pro malé a střední podniky poměrně výrazným problémem do budoucna.

LITERATURA A PRAMENY

1. Dvořáková, Z. a kol.: *Řízení lidských zdrojů*. 1. vydání. Praha : C. H. Beck, 2012, ISBN 978-80-7400-347-9
2. Hendl, J.: *Kvalitativní výzkum: základní teorie, metody a aplikace*. 2. vydání. Praha : Portál, 2008, ISBN 978-80-7367-485-4
3. Koubek, J.: *Řízení lidských zdrojů*. 4. vydání. Praha : Management Press, 2012, ISBN 978-80-7261-168-3
4. Sovová, A.: *Hodnocení pracovníků ve službách*. In: Sborník recenzovaných příspěvků z mezinárodní vědecké konference Hotelnictví, turismus a vzdělávání. 2011, s. 306–312, ISBN 978-80-87411-15-5
5. Veber, J., Srpová, J. a kol.: *Podnikání malé a střední firmy*. 3. vydání. Praha : Grada Publishing, 2012, ISBN 978-80-247-4520-6

KLÍČOVÁ SLOVA

malé a střední podniky, sektor kultury, personální řízení

ABSTRACT

This article is aimed at mapping of the state of the level of personal processes of the SME's in the culture sector. The means of this mapping is a case study of the city of Jindřichův Hradec realized in the frame of the NAKI project (Ministry of Culture of the Czech Republic). The contribution deals with analysis of individual HR processes, like recruitment and selection of employees, adaptation, performance management, remuneration and training. The article ends with a brief summary of the current state and proposals and recommendations are suggested.



→ **KEYWORDS**

small and medium enterprises, culture sector, human resources management

JEL CLASSIFICATION

M50, Z19

x

Scientia ^{et} Societas

Scientia et Societas * číslo 3 * ročník IX
Recenzovaný společenskovědní časopis | Vychází čtyřikrát ročně

Vydavatel

NEWTON College, a.s., Politických vězňů 10, 110 00 Praha 1, IČ: 27081869 | www.newtoncollege.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 rada

Předseda redakční rady

PhDr. Jiří Malý, Ph.D., ředitel Institutu evropské integrace, NEWTON College, a.s.

Členové redakční rady

PhDr. PaedDr. Eva Ambrozová, Ph.D., vedoucí Ústavu humanitních věd, NEWTON College, a.s.
prof. Ing. Ladislav Blažek, CSc., Ekonomicko-správní fakulta, Masarykova univerzita
doc. PhDr. Viktória Dolinská, Ph.D., Ekonomická fakulta, Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici
prof. Ing. Bojka Hamerníková, CSc., Ústav ekonomie, NEWTON College, a.s.
Mgr. Jiří Hodný, Ph.D., Fakulta ekonomiky a managementu, Univerzita obrany
doc. Ing. Petr Chvojka, CSc., bývalý hlavní ekonom ČSOB
prof. Ing. Jaroslav Jakš, DrSc., Metropolitní univerzita Praha, o.p.s.
doc. Ing. Martina Jiráňková, Ph.D., ředitelka Centra evropských studií, Vysoká škola ekonomická v Praze
Ing. Jiří Koleňák, Ph.D., Fakulta podnikatelská, Vysoké učení technické v Brně
Mgr. Petr Kraus, člen dozorčí rady NEWTON College, a.s.
prof. Ing. Václav Kubišta, CSc., Metropolitní univerzita Praha, o.p.s.
Ing. Milan Lindner, Ph.D., místopředseda představenstva NEWTON College, a.s.
MUDr. Jan Mojžíš, rektor a předseda představenstva NEWTON College, a.s.
doc. PhDr. Karel Pavlica, Ph.D., ŠKODA AUTO Vysoká škola o.p.s.
doc. Ing. Stanislav Šaroch, Ph.D., prorektor pro vědu a výzkum, ŠKODA AUTO Vysoká škola o.p.s.
prof. Ing. Milan Šikula, DrSc., ředitel Ekonomického ústavu Slovenskej akadémie vied
prof. Ing. PhDr. Ing. Vladimír Tomšík, Ph.D. Ph.D., viceguvernér České národní banky
Mgr. Ing. Petr Wawrosz, Ph.D., Vysoká škola finanční a správní, o.p.s.
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 16. října 2013

MK ČR E 16579 | ISSN 1801-7118

© NEWTON College, a.s.

