

2'15 }

Recenzovaný společenskovědní časopis
Peer-reviewed social science journal
2015 * Ročník / Volume XI * Číslo / Issue 2
www.sets.cz

Scientia ^{et} Societas

03 Důsledky změn v postavení Evropské unie, USA
a zemí BRIC v globální ekonomice

15 Porovnání vládních regulací a kvality
podnikatelského prostředí v Evropské unii a USA

40 Ekonomická krize: příčiny a důsledky, výhled do budoucnosti

110 Indirect support of research and development in the Czech Republic

Obsah / Contents

Vědecké stati / Scientific articles

- 3 Důsledky změn v postavení Evropské unie, USA a zemí BRIC v globální ekonomice / Effects of changes in the position of the European Union, the USA and the BRIC countries in the global economy
- 15 Porovnání vládních regulací a kvality podnikatelského prostředí v Evropské unii a USA / A Comparison of the Government Regulations and the Quality of the Business Environment between the European Union and the USA
- 26 Vztahy EU a USA v kontextu společné zahraniční a bezpečnostní politiky Evropské unie / The EU-USA Relationships in the Context of the Common Foreign and Security Policy of the European Union
- 40 Ekonomická krize: příčiny a důsledky, výhled do budoucnosti / Economic crisis: causes and impacts, future perspectives
- 51 Čínský automobilový průmysl a zdroje jeho růstu v kontextu světové ekonomiky / Causes of Chinese automotive sector growth in the context of the world economy
- 71 Faktory působící na vývoz zboží ČR do oblasti Perského zálivu: nárůst vývozu během krize a diverzifikace zahraničního obchodu ČR / Analysis of factors acting on Czech export into the area of Persian Gulf: Causes of an increase in period of economic crisis
- 92 Úprava autorského práva v preferenčních obchodních dohodách: srovnání úpravy v dohodách EU-Jižní Korea a USA-Jižní Korea v souvislosti s jednáním o dohodě TTIP / Copyright regulation in preferential trade agreements: The comparison of EU-South Korea and USA-South Korea trade agreements in the context of the TTIP negotiations
- 110 Indirect support of research and development in the Czech Republic
- 126 Nová systematizace fondů kvalifikovaných investorů po 1. 1. 2014 / New Systematization of the Qualified Investor Funds after January 1, 2014
- 135 Vliv společenských norem na problematiku RPSN / Impact of social norms on the topic of RPSN
- 146 Návrh metodiky pro transformaci dlouhodobého majetku dle pojetí české právní úpravy na ustanovení ve Směrnici o společném konsolidovaném základu daně z příjmů korporací (CCCTB) / Design Methodology for Transforming Fixed Assets According to the Concept of the Czech Legislation to the Provisions of the Directive on Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB)
- 159 Aspekty zachycení leasingových smluv ve finančním účetnictví nájemce / Aspects of reporting lease agreements in financial accounting of the lessee
- 166 Can we advertise by the same way internationally? Cultural insight to France, the United Kingdom and the United States of America

Důsledky změn v postavení Evropské unie, USA a zemí BRIC v globální ekonomice

► PhDr. Jiří Malý, Ph.D. » ředitel Institutu evropské integrace, NEWTON College, a.s.¹

* Dne 28. ledna 2015 vydala Společnost pro celosvětovou mezibankovní finanční telekomunikaci (SWIFT) tiskovou zprávu o podílech jednotlivých měn na světových platbách. Čínský jüan se v listopadu 2014 stal pátou nejpoužívanější měnou v globálních transakcích. Objem plateb v čínské měně převýšil hodnotu transakcí uskutečňovaných v měnách jako kanadský dolar, australský dolar nebo švýcarský frank. Ohromující je přitom rychlost, s jakou se zvyšuje podíl čínské měny na světových platbách (viz graf 1). Zatímco v lednu 2013 byl čínský jüan třináctou nejpoužívanější měnou s podílem 0,63 % na objemu globálních transakcí, v prosinci 2014 dosáhl již zmiňované páté pozice a podílu 2,17 % na hodnotě světových plateb. Meziročně se hodnota plateb v čínské měně zvýšila o 102 %, v průběhu dvou let pak o 321 %.²

V prosinci 2014 se mezi nejpoužívanějšími měnami v globálních transakcích na čtvrté pozici umístil japonský jen, jehož podíl na hodnotě světových plateb činil 2,69 %, třetí příčku pak obsadila britská libra s podílem 7,92 %. Kdyby objem transakcí uskutečňovaných v čínské měně rostl dosavadním tempem, mohl by podíl čínského jüanu na hodnotě světových plateb překročit podíl japon-

ského jenu již v průběhu roku 2015, a čínská měna by se tak stala čtvrtou nejpoužívanější měnou v globálních transakcích.

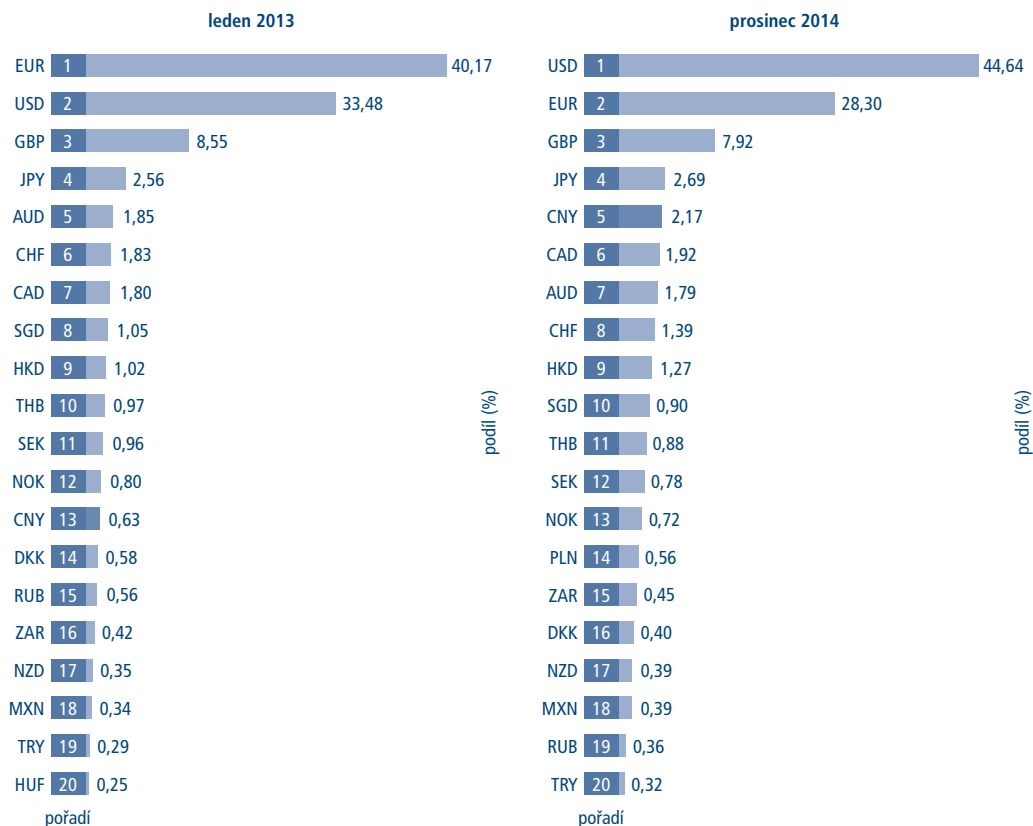
Za pozornost stojí také vývoj u prvních dvou nejpoužívanějších měn v globálních transakcích. Zatímco v lednu 2013 bylo nejpoužívanější měnou euro s podílem 40,17 % na hodnotě světových plateb, v prosinci 2014 obsadila jednotná evropská měna druhou příčku s výrazně nižším podílem 28,30 %. Naopak pozice amerického dolaru se zlepšila. V lednu 2013 byla americká měna na druhém místě s podílem 33,48 % na hodnotě světových plateb, v prosinci 2014 však již byl americký dolar nejpoužívanější měnou v globálních transakcích a jeho podíl významně vzrostl na 44,64 %.

Vývoj těchto ukazatelů představuje pouze jeden příklad ze široké škály indikátorů, které potvrzují výrazné změny odehrávající se v posledních několika letech v globální ekonomice. Mění se ekonomické postavení jednotlivých zemí a regionů, jejich síla a schopnost ovlivňovat vývoj světové ekonomiky. To zároveň proměňuje i vzájemné vztahy mezi různými zeměmi a regiony v rámci globální ekonomiky. Uvedené změny přitom mají nejen ekonomické, ale i politické a bezpečnostní důsled-

¹ Článek byl zpracován v rámci projektu Podpora šíření poznatků výzkumu evropské integrace (reg. č. CZ.1.07/2.3.00/09.0128). Projekt byl v období 1. 9. 2009–31. 8. 2012 spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky, od 1. 9. 2012 do 31. 8. 2017 se projekt nachází ve fázi udržitelnosti.

² RMB breaks into the top five as a world payments currency. SWIFT, 28 January 2015.

→ Graf č. 1 » Podíly měn na hodnotě světových plateb (v %)



Pramen: SWIFT Watch

ky. Týkají se jak nově industrializovaných a rozvojových zemí, tak rozvinutých zemí, mezi nimi pak jmenovitě Spojených států amerických a členských zemí Evropské unie včetně České republiky.

V následujícím textu budeme tyto výrazné změny probíhající ve světové ekonomice a jejich důsledky analyzovat. Naši pozornost přitom soustředíme na vývoj ekonomického postavení Evropské unie a USA v mezinárodním srovnání. K tomu využijeme statistická data zveřejňovaná Evropskou komisí, Eurostatem, Evropskou centrální bankou a Mezinárodním měnovým fondem.

1. Vývoj velikosti ekonomik a jejich vzájemného obchodu

Nejprve se budeme zabývat vývojem a porovnáním velikosti ekonomik různých zemí světa a jejich seskupení. Velikost ekonomiky země budeme měřit jako výši jejího hrubého domácího produktu (HDP) v přepočtu podle parity kupní síly (PPP). Budou nás zajímat relativní ukazatele, tedy podíly různých zemí a jejich seskupení na celkovém světovém hrubém domácím produktu v přepočtu podle parity kupní síly.

V čase můžeme pozorovat dlouhodobý trend postupného zmenšování podílu rozvinutých zemí

Tabulka č. 1 » Podíly skupin zemí na světovém HDP v PPP (v %)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Rozvinuté země	56,4	54,7	53,2	51,9	50,3	49,6	43,2
Nově industrializované a rozvojové země	43,6	45,3	46,8	48,1	49,7	50,4	56,8

Pramen: Economic Forecast — Spring 2009; European Economic Forecast — Spring 2010; European Economic Forecast — Spring 2011; European Economic Forecast — Spring 2012; European Economic Forecast — Spring 2013; European Economic Forecast — Spring 2014; European Economic Forecast — Winter 2015

Tabulka č. 2 » Podíly EU, USA a BRIC na světovém HDP v PPP (v %)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
EU	22,5	22,1	21,3	20,7	20,0	19,2	17,2
USA	21,6	20,7	20,5	19,8	19,2	19,5	16,5
EU + USA	44,1	42,8	41,8	40,5	39,2	38,7	33,7
BRIC	21,6	22,6	24,1	25,2	26,2	26,2	28,8

Pramen: Economic Forecast — Spring 2009; European Economic Forecast — Spring 2010; European Economic Forecast — Spring 2011; European Economic Forecast — Spring 2012; European Economic Forecast — Spring 2013; European Economic Forecast — Spring 2014; European Economic Forecast — Winter 2015

Spojené státy americké ztratily svou jednoznačně dominantní pozici v zahraničním obchodu Evropské unie a jejich postavení je atakováno Čínou a Ruskem. V případě dovozu do Evropské unie již význam Číny a Ruska dokonce předstihl Spojené státy americké.

na světovém HDP (viz tabulka 1). Zatímco ještě v roce 2007 vytvářely rozvinuté země výraznou nadpoloviční většinu světového hrubého domácího produktu v přepočtu podle parity kupní síly, konkrétně 56,4 %, do roku 2013, tedy během pouhých šesti let, se jejich podíl výrazně zmenšil na méně než polovinu světového HDP, konkrétně 43,2 %. Naopak v tomto období rychle rostl podíl nově industrializovaných a rozvojových zemí na světovém HDP. V roce 2007 se v nově industrializovaných a rozvojových zemích vytvářelo 43,6 % světového hrubého domácího produktu, o šest let později, v roce 2013, to bylo již 56,8 %.

Význam rozvinutých zemí ve světové ekonomii

ce tedy v posledních letech setrvale klesá, naopak roste úloha nově industrializovaných a rozvojových zemí. Nově industrializované a rozvojové země jsou již dnes, z hlediska vytvořeného HDP, rozhodující silou v globální ekonomice.

Podobné vývojové trendy můžeme pozorovat také v případě ekonomik Evropské unie, Spojených států amerických a zemí BRIC, tedy Brazílie, Ruska, Indie a Číny (viz tabulka 2). Evropská unie a Spojené státy americké zaznamenávají, podobně jako celá skupina rozvinutých zemí, dlouhodobý pokles svého podílu na světovém HDP. Evropská unie v roce 2007 vytvářela 22,5 % světového hrubého domácího produktu v přepočtu podle parity

→ kupní síly, v roce 2013 již pouze 17,2 %. Obdobně Spojené státy americké se v roce 2007 podílely na světovém HDP 21,6 %, do roku 2013 se však jejich podíl snížil na 16,5 %. Souhrnný podíl Evropské unie a USA na světovém hrubém domácím produktu v přepočtu podle parity kupní síly tedy v letech 2007–2013 výrazně poklesl ze 44,1 % na 33,7 %. Naopak souhrnný podíl skupiny zemí BRIC – Bra-

zílie, Ruska, Indie a Číny – na světovém HDP se v letech 2007–2013 zvýšil, a sice z 21,6 % na 28,8 %.

S výše uvedenými výsledky koresponduje rovněž vývoj podílů deseti největších ekonomik světa na globálním hrubém domácím produktu v přepočtu podle parity kupní síly. V 80. a 90. letech minulého století existovala v rámci globální ekonomiky pouze jedna země s jednoznačně dominantním

Tabulka č. 3 » Podíly největších ekonomik na světovém HDP v PPP v letech 1980–2000 (v %)

	1980	1985	1990	1995	2000
USA	22,4	23,0	22,5	20,6	21,2
Japonsko	7,8	8,4	8,9	7,7	6,7
Německo	6,5	6,0	6,0	5,3	4,8
Francie	4,5	4,3	4,2	3,6	3,5
Itálie	4,5	4,2	4,1	3,5	3,2
Brazílie	4,3	4,0	3,7	3,4	3,1
Velká Británie	3,4	3,3	3,3	3,0	3,0
Indie	3,0	3,5	3,8	4,0	4,4
Čína	2,3	3,4	4,1	5,9	7,4
Rusko	:	:	:	3,5	3,2

Pramen: International Monetary Fund

Tabulka č. 4 » Podíly největších ekonomik na světovém HDP v PPP v letech 2007–2013 (v %)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
USA	21,6	20,7	20,5	19,8	19,2	19,5	16,5
Čína	11,0	11,6	13,0	13,8	14,6	14,7	15,8
Indie	4,6	4,8	5,2	5,5	5,7	5,7	6,6
Japonsko	6,7	6,4	6,0	5,9	5,7	5,5	4,6
Německo	4,4	4,4	4,3	4,2	4,1	3,8	3,4
Rusko	3,2	3,3	3,0	3,0	2,9	3,0	3,4
Brazílie	2,8	2,9	2,9	2,9	3,0	2,8	3,0
Francie	3,4	3,4	3,4	3,3	3,2	2,7	2,5
Velká Británie	3,7	3,2	2,8	2,9	2,8	2,8	2,3
Itálie	2,8	2,8	2,7	2,6	2,5	2,2	2,0

Pramen: Economic Forecast — Spring 2009; European Economic Forecast — Spring 2010; European Economic Forecast — Spring 2011; European Economic Forecast — Spring 2012; European Economic Forecast — Spring 2013; European Economic Forecast — Spring 2014; European Economic Forecast — Winter 2015

Tabulka č. 5 » Podíly hlavních obchodních partnerů na dovozu EU-28 (extra-EU, v %)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Čína	9,6	11,4	12,6	13,6	14,3	16,2	15,7	17,4	18,5	17,1	16,2	16,6
Rusko	7,0	7,6	8,3	9,6	10,5	10,2	11,4	9,7	10,6	11,6	12,0	12,3
USA	19,5	16,9	15,5	13,4	12,5	12,3	11,5	12,6	11,3	11,1	11,5	11,6
Švýcarsko	6,6	6,3	6,1	5,6	5,2	5,3	5,2	6,5	5,6	5,4	5,9	5,6

Pramen: Eurostat

Tabulka č. 6 » Podíly hlavních obchodních partnerů na vývozu EU-28 (extra-EU, v %)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
USA	28,0	26,4	24,9	23,9	23,2	21,0	18,9	18,6	17,9	17,0	17,4	16,6
Švýcarsko	8,2	8,3	8,0	8,2	7,7	7,5	7,7	8,1	8,2	9,1	7,9	9,8
Čína	4,0	4,8	5,1	4,9	5,5	5,8	6,0	7,5	8,4	8,8	8,6	8,5
Rusko	3,9	4,3	4,9	5,4	6,3	7,2	8,0	6,0	6,4	7,0	7,3	6,9

Pramen: Eurostat

podílem na světovém HDP, a sice Spojené státy americké (viz tabulka 3). USA v tomto období vytvářely přes 20 % světového hrubého domácího produktu a jejich podíl zůstával víceméně stabilní. Japonsko vytvářelo v 80. a 90. letech minulého století zhruba 8 % světového HDP, podíl Německa se postupně snižoval ze 6,5 % na necelých 5 %, podíly Francie a Itálie poklesly ze 4,5 % na hodnoty mírně převyšující 3 % a rovněž Brazílie snížila svůj podíl ze 4,3 % na úroveň lehce nad 3 %. Velká Británie vytvářela v 80. a 90. letech minulého století zhruba 3 % světového HDP.

Opačný vývoj v uvedeném období zaznamenaly dvě asijské rozvojové země – Indie a Čína. Podíl Indie na světovém HDP se v letech 1980–2000 zvýšil ze 3 % na 4,4 %, podíl Číny pak vzrostl více než trojnásobně – z 2,3 % na 7,4 %. V roce 2000 tak již byla Čína druhou největší ekonomikou světa, i když se značným odstupem za Spojenými státy americkými.

Výše uvedené trendy pokračovaly i v následujících letech (viz tabulka 4). Ve sledovaném období 2007–2013 klesaly podíly jednotlivých rozvinutých zemí na světovém hrubém domácím produktu v přepočtu podle parity kupní síly. Podíl Spojených států amerických poklesl z 21,6 % na 16,5 %, podíl Japonska ze 6,7 % na 4,6 %, podíl Německa ze 4,4 % na 3,4 %. Velká Británie v uvedeném období snížila svůj podíl na světovém HDP ze 3,7 % na 2,3 %, Francie ze 3,4 % na 2,5 % a Itálie z 2,8 % na 2 %.

Zcela opačný byl vývoj v případě Číny a Indie. Čína v roce 2007 vytvářela 11 % světového HDP, v roce 2013 to však již bylo 15,8 %, tedy úroveň jen nepatrně nižší než v případě Spojených států amerických. Podle odhadu Mezinárodního měnového fondu³ v roce 2014 již Čína překonala podíl USA na světovém hrubém domácím produktu v přepočtu podle parity kupní síly, a stala se tak největší ekonomikou světa podle tohoto ukazatele. Rostl rovněž podíl Indie na světovém HDP, a sice ze 4,6 % v roce 2007 na 6,6 % v roce 2013. Indie se tak stala

³ International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, October 2014.

třetí největší ekonomikou světa podle ukazatele hrubého domácího produktu v přepočtu podle parity kupní síly. Podíly dalších dvou sledovaných ekonomik – Ruska a Brazílie – na světovém HDP v uvedeném období stagnovaly kolem 3 %.

Změny velikosti jednotlivých ekonomik a jejich podílů na světovém HDP ovlivnily také teritoriální strukturu zahraničního obchodu jednotlivých zemí. Naše pozornost se soustředí na dlouhodobý vývoj podílů hlavních obchodních partnerů na dovozu a vývozu Evropské unie. Pokud jde o dovoz do Evropské unie, ještě v roce 2002 byly jednoznačně dominujícím obchodním partnerem Spojené státy americké, které zajišťovaly 19,5 % importu do EU (viz tabulka 5). Druhým největším obchodním partnerem byla Čína s podílem 9,6 %, na třetí pozici se umístilo Rusko se 7 % podílem a čtvrté bylo Švýcarsko s podílem 6,6 %. O jedenáct let později, v roce 2013, byla situace naprosto odlišná. Největším obchodním partnerem v případě dovozu do Evropské unie byla Čína, ze které pocházelo 16,6 % importu do EU. Druhým největším obchodním partnerem bylo Rusko s podílem 12,3 % a až teprve třetí byly Spojené státy americké s podílem 11,6 %. Na čtvrté příčce se umístilo Švýcarsko s podílem 5,6 %.

Změny proběhly také v teritoriální struktuře vývozu Evropské unie (viz tabulka 6). V letech 2002–2013 sice zůstávaly u vývozu Evropské unie největším obchodním partnerem Spojené státy americké, avšak jejich podíl výrazně poklesl z 28 % na 16,6 %. Druhé místo si udrželo Švýcarsko s podílem pohybujícím se v rozmezí 8–10 %. Třetím největším obchodním partnerem byla Čína, jejíž podíl se přitom více než zdvojnásobil ze 4 % na 8,5 %. Na čtvrté pozici zůstalo Rusko, jehož podíl na exportu EU se také zvýšil ze 3,9 % na 6,9 %.

Spojené státy americké tedy ztratily svou jednoznačně dominantní pozici v zahraničním obchodu Evropské unie a jejich postavení je atakováno Čínou a Ruskem. V případě dovozu do Evropské unie již význam Číny a Ruska dokonce předstihl Spojené státy americké.

2. Vývoj veřejného dluhu a vnější ekonomické (ne)rovnováhy, role eura a amerického dolaru

Dále budeme postavení Evropské unie a Spojených států amerických ve světové ekonomice posuzovat na základě vývoje některých makroekonomických indikátorů ukazujících na vývoj jejich vnitřních a vnějších ekonomických (ne)rovnováh. Konkrétně budeme sledovat vývoj veřejného dluhu jako indikátor (ne)rovnováhy veřejných financí v posuzovaných ekonomikách a vývoj salda běžného účtu platební bilance jako ukazatel jejich vnější ekonomické (ne)rovnováhy.

Nejprve se soustředíme na dlouhodobý vývoj veřejného dluhu (viz tabulka 7). Z dostupných údajů plyne, že ve sledovaném období došlo k prudkému nárůstu veřejného dluhu jak Spojených států amerických, tak Evropské unie, respektive eurozóny. Spojené státy americké dosahovaly v roce 2001 veřejného dluhu 53 % HDP, do roku 2013 se však jejich veřejný dluh téměř zdvojnásobil na 104,2 % HDP. Veřejný dluh Evropské unie se v letech 2007–2013 zvýšil z 59 % HDP na 85,4 % HDP, v případě eurozóny došlo ve stejném období k nárůstu veřejného dluhu ze 66,4 % HDP na 90,9 % HDP.

Pokud jde o jednotlivé země Evropské unie, nejdramatičtější – téměř osminásobně – se zvýšil veřejný dluh Řecka, a sice z 22,6 % HDP dosahovaných v roce 1980 na 175,1 % HDP v roce 2013. Dlouhodobě rostl rovněž veřejný dluh čtyř největších členských zemí EU – Německa, Francie, Velké Británie a Itálie. V případě Francie se veřejný dluh zvýšil z 20,3 % HDP v roce 1980 na 91,8 % HDP v roce 2013, v případě Velké Británie ze 47,4 % HDP v roce 1980 na 90,6 % HDP v roce 2013 a narostl také italský veřejný dluh z 97,6 % HDP v roce 1991 na 132,5 % HDP v roce 2013. V Německu bylo možné pozorovat růst veřejného dluhu od roku 1991 do roku 2010 z hodnoty 39,5 % HDP na úroveň 82,5 % HDP, po roce 2010 pak Německo zaznamenává mírný pokles veřejného dluhu, konkrétně na 78,4 % HDP v roce 2013.

Tabulka č. 7 » Veřejný dluh (v % HDP)

	1980	1991	1999	2001	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
USA	:	:	:	53,0	64,0	72,8	86,1	94,8	99,0	102,5	104,2
Evropská unie	:	:	:	:	59,0	62,2	74,3	78,2	80,8	83,5	85,4
Eurozóna	:	:	:	:	66,4	70,2	79,9	83,7	85,8	89,0	90,9
Německo	:	39,5	61,3	59,1	65,2	66,8	74,6	82,5	80,0	81,0	78,4
Francie	20,3	35,1	58,5	56,5	63,2	67,0	78,0	80,8	84,4	88,7	91,8
Itálie	:	97,6	113,1	108,3	103,3	106,1	116,4	119,3	120,7	127,0	132,5
Řecko	22,6	74,8	94,0	103,7	107,2	112,9	129,7	148,3	170,3	157,2	175,1
Slovensko	:	:	47,8	48,9	29,4	27,9	35,6	41,0	43,6	52,7	55,4
Česko	:	:	15,8	23,9	27,9	28,7	34,6	38,4	41,4	46,2	46,0
Velká Británie	47,4	33,2	43,0	37,3	43,7	51,9	67,1	78,5	84,3	89,1	90,6
Japonsko	52,4	68,8	135,6	153,6	183,0	191,8	210,2	216,0	229,8	237,3	243,2
Čína	:	:	37,0	37,7	34,8	31,7	35,8	36,6	36,5	37,4	39,4
Indie	:	75,3	70,0	78,7	74,0	74,5	72,5	67,5	66,8	66,6	61,5
Rusko	:	:	99,0	47,6	8,6	8,0	10,6	11,3	11,6	12,7	13,9
Brazílie	:	:	:	70,8	65,2	63,5	66,8	65,0	64,7	68,2	66,2

Pramen: International Monetary Fund; European Economic Forecast — Autumn 2012; European Economic Forecast — Spring 2013; European Economic Forecast — Autumn 2013; Eurostat

Tabulka č. 8 » Saldo běžného účtu platební bilance (v % HDP)

	1980	1991	1999	2001	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
USA	0,1	0,0	-3,1	-3,7	-5,0	-4,7	-2,6	-3,0	-3,0	-2,9	-2,4
Evropská unie	:	:	:	:	-1,1	-2,2	-0,7	-0,5	-0,3	0,5	1,2
Eurozóna	:	:	:	:	0,1	-1,5	-0,1	0,1	0,1	1,4	2,4
Německo	-1,7	-1,3	-1,5	-0,4	7,1	6,0	6,0	5,9	6,3	7,4	7,0
Francie	-0,6	-0,5	3,1	1,7	-1,0	-1,7	-1,3	-1,3	-1,7	-2,1	-1,3
Itálie	-3,6	-2,5	1,0	0,3	-1,3	-2,8	-1,9	-3,4	-3,0	-0,3	1,0
Řecko	-4,1	-1,6	-5,4	-7,2	-14,6	-15,0	-11,2	-10,3	-9,9	-2,5	0,7
Slovensko	:	:	-5,6	-8,3	-5,3	-6,3	-2,6	-3,7	-3,8	2,2	2,1
Česko	:	:	-2,4	-5,1	-4,4	-2,1	-2,5	-3,8	-2,9	-1,3	-1,4
Velká Británie	0,7	-1,4	-2,7	-2,3	-2,2	-0,9	-1,4	-2,7	-1,5	-3,8	-4,5
Japonsko	-1,0	1,9	2,6	2,1	4,9	2,9	2,9	4,0	2,1	1,0	0,7
Čína	:	:	1,9	1,3	10,1	9,2	4,8	4,0	1,9	2,6	1,9
Indie	-1,5	-0,4	-1,0	0,7	-1,3	-2,3	-2,8	-2,7	-4,2	-4,7	-1,7
Rusko	:	:	12,6	11,1	5,5	6,3	4,1	4,4	5,1	3,5	1,6
Brazílie	-8,6	-0,3	-4,3	-4,2	0,1	-1,7	-1,5	-2,2	-2,1	-2,4	-3,6

Pramen: International Monetary Fund; Eurostat



Tabulka č. 9 » Zastoupení měn v devizových rezervách (svět celkem, v %)

Měna	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	III. Q 2014
Americký dolar	59,0	62,1	65,2	69,3	71,0	70,5	70,7	66,5	65,8	66,0	66,4	65,7	64,1	64,1	62,1	61,8	62,3	61,1	61,0	62,3
Euro	:	:	:	:	17,9	18,8	19,8	24,2	25,3	24,9	24,3	25,2	26,3	26,4	27,6	26,0	24,7	24,3	24,4	22,6
Německá marka	15,8	14,7	14,5	13,8	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Francouzský frank	2,4	1,8	1,4	1,6	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Britská libra	2,1	2,7	2,6	2,7	2,9	2,8	2,7	2,9	2,6	3,2	3,6	4,2	4,7	4,0	4,3	3,9	3,8	4,0	4,0	3,8
Japonský jen	6,8	6,7	5,8	6,2	6,4	6,3	5,2	4,5	4,1	3,8	3,7	3,2	2,9	3,1	2,9	3,7	3,6	4,1	3,8	4,0
Švýcarský frank	0,3	0,2	0,4	0,3	0,2	0,3	0,3	0,4	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,3	0,3	0,3
Ostatní	13,6	11,7	10,2	6,1	1,6	1,4	1,2	1,4	1,9	1,9	1,9	1,5	1,8	2,2	3,1	4,4	5,4	6,3	6,5	7,0

Pramen: International Monetary Fund; European Central Bank

Nárůstu veřejného dluhu se nevyhnuly ani Česká republika a Slovensko. Slovenský veřejný dluh se nejprve v letech 1999–2008 snížil ze 47,8 % HDP na 27,9 % HDP, v následujícím období se však zdvojnásobil na 55,4 % HDP v roce 2013. Veřejný dluh České republiky v mezinárodním srovnání není příliš vysoký, avšak znepokojující je tempo jeho růstu – v letech 1999–2013 se jeho úroveň ztrojnásobila z 15,8 % HDP na 46 % HDP.

Ze skupiny rozvinutých zemí mimo Evropskou unii vykázalo bezprecedentní nárůst veřejného dluhu Japonsko, a sice z hodnoty 52,4 % HDP v roce 1980 na úroveň 243,2 % HDP v roce 2013.

V porovnání s USA, Evropskou unií a Japonskem vykazují nižší hodnoty veřejného dluhu země BRIC. Veřejný dluh Číny byl v roce 2013 na úrovni 39,4 % HDP a oproti hodnotě z roku 1999 ve výši 37 % HDP narostl jen mírně. Veřejný dluh Indie, Brazílie a Ruska se ve sledovaném období dokonce snížil. V případě Indie veřejný dluh poklesl ze 75,3 % HDP v roce 1991 na 61,5 % HDP v roce 2013, v případě Brazílie ze 70,8 % HDP v roce 2001 na 66,2 % HDP v roce 2013. Nejmarkantněji se snížil veřejný dluh Ruska, a sice z 99 % HDP v roce 1999 na pouhých 13,9 % HDP v roce 2013.

Pokud jde o vývoj salda běžného účtu platební bilance, můžeme vysledovat ekonomiky jak s dlouhodobým přebytkem, tak s dlouhodobým deficitem běžného účtu platební bilance (viz tabulka 8). Spojené státy americké vykazují dlouhodobě schodek běžného účtu platební bilance, Evropská unie jako celek má saldo běžného účtu rozkolísané mezi mírným deficitem a mírným přebytkem, eurozóna v průměru dlouhodobě dosahuje spíše přebytku běžného účtu. Ze čtyř největších členských zemí EU má dlouhodobě přebytkový běžný účet pouze Německo, naopak Francie, Velká Británie a Itálie dlouhodobě vykazují spíše schodky běžného účtu platební bilance. S dlouhodobě deficitním běžným účtem se potýkalo také Řecko, Slovensko a Česká republika, i když Slovensko v letech 2012–2013 dokázalo vytvořit přebytek běžného účtu. Ze sledovaných rozvinutých zemí mimo Evropskou unii má dlouhodobě přebytkový běžný účet Japonsko.

Mezi zeměmi BRIC vykazují dlouhodobě přebytek běžného účtu Čína a Rusko. Naopak Indie a Brazílie mají dlouhodobě deficit běžného účtu platební bilance.

Nakonec nás bude zajímat, nakolik se výše rozebírané změny ve velikosti jednotlivých ekonomik a v jejich vzájemném obchodu, stejně jako dlouhodobý vývoj jejich veřejného dluhu a vnější ekonomické (ne)rovnováhy odrazil v zastoupení jednotlivých měn ve světových devizových rezervách (viz tabulka 9). Můžeme konstatovat, že navzdory dlouhodobému poklesu podílu Spojených států amerických na světovém hrubém domácím produktu, dlouhodobě deficitnímu běžnému účtu USA a nárůstu veřejného dluhu USA nad 100% HDP prozatím zůstává jednoznačně dominantní rezervní měnou americký dolar. Jeho podíl na světových devizových rezervách sice poklesl z maximální úrovně 71% v roce 1999 na 62,1% v roce 2009, avšak od roku 2009 až do současnosti zůstává zastoupení amerického dolaru ve světových devizových rezervách prozatím stabilní v intervalu 61–62%.

Euro nenaplnilo ambiciózní očekávání, že by se mohlo stát rezervní měnou rovnocennou americkému dolaru. Podíl eura na světových devizových rezervách sice vzrostl ze 17,9% v roce 1999 na 27,6% v roce 2009, avšak v následujícím období se jeho zastoupení snížilo až na 22,6% ve třetím čtvrtletí 2014. Významnou roli v tom sehrála dluhová krize v některých zemích eurozóny probíhající od roku 2010, která dosud nebyla uspokojivě vyřešena a jejíž negativní důsledky pro celou eurozónu jsou patrné dodnes. To stále vytváří pochybnosti o dlouhodobých perspektivách existence eura a eurozóny a snižuje důvěru v jednotnou evropskou měnu. Navíc také dlouhodobě klesá podíl Evropské unie a eurozóny na světovém hrubém domácím produktu.

Podíl britské libry na světových devizových rezervách se ve sledovaném období zvyšoval, zastoupení japonského jenu naopak klesalo. V sou-

časné době tvoří každá z těchto dvou měn zhruba 4% světových devizových rezerv.

Mezi významnými rezervními měnami prozatím nefiguruje čínský jüan, protože nespĺňuje všechny potřebné podmínky požadované Mezinárodním měnovým fondem. Přesto ho ve svých devizových rezervách v současné době uchovává více než 60 centrálních bank.⁴ Čína má ale ambice potřebné podmínky postupně splnit a z čínského jüanu v příštích letech důležitou světovou rezervní měnu učinit. Neustále rostoucí velikost a význam čínské ekonomiky v globálním měřítku a převážně příznivé makroekonomické výsledky Číny ji v těchto ambiciózních plánech podporují.

3. Čínské ambice versus americká hegemonie: hlavní linie světového (ekonomického) konfliktu

Americký dolar prozatím zůstává dominantní měnou světového finančního systému a hlavní světovou rezervní měnou. Je tomu tak navzdory dlouhodobému poklesu podílu Spojených států amerických na vytvořeném světovém hrubém domácím produktu, navzdory dlouhodobě deficitnímu saldu běžného účtu USA i navzdory výraznému nárůstu veřejného dluhu USA na úroveň vyšší než 100% HDP.

Euro nespĺnilo ambiciózní očekávání a nestalo se světovou rezervní měnou svým významem srovnatelnou s americkým dolarem. Jeho role ve světovém finančním systému v posledních letech spíše klesá. Způsobila to především dluhová a institucionální krize v eurozóně probíhající od roku 2010, která dosud nebyla uspokojivě vyřešena a která stále přináší negativní důsledky pro eurozónu. Proto přetrvávají pochybnosti o dlouhodobých perspektivách existence jednotné evropské měny. Navíc rovněž dlouhodobě klesá podíl Evropské unie a eurozóny na vytvořeném světovém hrubém domácím produktu.

Navzdory silné konfrontaci mezi USA a Rus-

⁴ Čína chce jüan jako světovou rezervní měnu, Spojené státy jsou proti. <http://ihned.cz>, 2. dubna 2015.

kem v souvislosti s ukrajinskou krizí se v tuto chvíli nejvíce jeví jako pravděpodobné, že konflikt mezi Spojenými státy americkými a Ruskem by mohl být určující pro další vývoj světové ekonomiky. Rusko má sice značný vojenský potenciál a velké zásoby nerostných surovin včetně energetických a na rozdíl od Spojených států amerických je pro ruskou ekonomiku charakteristický nízký veřejný dluh a přebytek běžného účtu platební bilance. Avšak podíl Ruska na vytvořeném světovém hrubém domácím produktu stagnuje a je několikanásobně nižší než podíl USA. Navíc ruský rubl nehraje významnou roli ve světovém finančním systému a jeho úloha se prozatím v čase ani nezvyšuje. Rusko samotné tak přinejmenším v současnosti přímo neohrožuje světovou (ekonomickou) hegemonii Spojených států amerických. Vůdčí postavení USA však může být atakováno aliancí Ruska se silnějším spojencem.

Zemí, která může v relativně blízké budoucnosti ohrozit světovou (ekonomickou) hegemonii Spojených států amerických, je Čína. Tato skutečnost vyplývá z dosavadního ekonomického vývoje Číny, z jejích současných aktivit v mezinárodních (ekonomických) vztazích i z jejích záměrů do budoucna. Velikost čínské ekonomiky dlouhodobě roste. Podíl Číny na světovém hrubém domácím produktu v přepočtu podle parity kupní síly byl v roce 2013 jen nepatrně nižší než podíl Spojených států amerických a v roce 2014 podle odhadu Mezinárodního měnového fondu již Čína podíl Spojených států amerických předstihla. Čína má v porovnání s USA, Evropskou unií a Japonskem mnohem nižší úroveň veřejného dluhu a dlouhodobě vykazuje přebytek běžného účtu platební bilance. Rychle roste podíl čínské měny na světových platbách, čínský jüan se v listopadu 2014 stal pátou nejpoužívanější měnou v globálních transakcích s perspektivou dalšího růstu svého podílu.

Čínský jüan však zatím není významnou rezervní měnou. Čína má ale ambice z čínského jüanu

v příštích letech důležitou světovou rezervní měnu učinit – usiluje o zařazení čínského jüanu do měnového koše zvláštních práv čerpání (SDR) Mezinárodního měnového fondu. Dosud jsou součástí měnového koše SDR americký dolar, euro, britská libra a japonský jen. O zařazení čínského jüanu do měnového koše SDR jako páté měny požádal v březnu 2015 generální ředitelku Mezinárodního měnového fondu Christine Lagardeovou čínský premiér Li Kche-čchiang. Zároveň přislíbil splnění podmínek a kritérií nutných k provedení tohoto kroku. Zapojení čínského jüanu do měnového koše SDR podporují čtyři největší ekonomiky Evropské unie – Německo, Francie, Velká Británie a Itálie. Velká Británie usiluje o to, aby se Londýn stal hlavním centrem mezinárodního obchodování s čínskou měnou, a podobně Německo chce, aby se s čínským jüanem obchodovalo ve Frankfurtu nad Mohanem. Naopak Spojené státy americké nejsou zapojení čínského jüanu do měnového koše SDR nakloněny a mají tendenci tento proces zdržovat. Zdůrazňují, že Čína musí nejprve splnit všechny nezbytné podmínky a kritéria a že prozatím čínský jüan není na připojení k měnovému koši SDR připraven.⁵

Dalším příkladem, jak se Čína snaží získat větší vliv v globální ekonomice, je aktuální projekt Asijské banky pro investice do infrastruktury (AIIB) pod čínským vedením. AIIB je vnímána jako konkurenční projekt k současné Světové bance (WB) a Asijské rozvojové bance (ADB), v nichž mají největší vliv Spojené státy americké. AIIB by měla být založena do konce roku 2015 a Čína požádala země, které chtějí být jejími zakládajícími členy, aby podaly přihlášku do konce března 2015. Spojené státy americké vyzvaly své spojence z Evropy a asijsko-tichomořské oblasti, aby se k AIIB nepřipojovali. Snaha USA odradit tyto země od členství v AIIB však byla většinou neúspěšná.⁶

Ke dni 15. dubna 2015 měla AIIB schválených 57 zakládajících členů, z toho 34 z Asie (Čína, Indie, Pákistán, Bangladéš, Nepál, Srí Lanka, Male-

⁵ Čína chce jüan jako světovou rezervní měnu, Spojené státy jsou proti. <http://ihned.cz>, 2. dubna 2015.

⁶ Čínská banka úspěšně rozkládá transatlantické spojenectví. <http://www.novinky.cz>, 3. dubna 2015.

divy, Mongolsko, Kazachstán, Uzbekistán, Kyrgyzstán, Tádžikistán, Barma, Thajsko, Laos, Kambodža, Vietnam, Filipíny, Indonésie, Malajsie, Brunej, Singapur, Jižní Korea, Izrael, Turecko, Gruzie, Ázerbájdžán, Írán, Saúdská Arábie, Spojené arabské emiráty, Omán, Katar, Kuvajt, Jordánsko), 18 z Evropy (Německo, Francie, Velká Británie, Itálie, Španělsko, Portugalsko, Malta, Norsko, Švédsko, Finsko, Dánsko, Island, Nizozemsko, Lucembursko, Švýcarsko, Rakousko, Polsko, Rusko) a 5 z dalších regionů (Australie, Nový Zéland, Egypt, Jižní Afrika, Brazílie).

Čína tedy usiluje o další upevnění své pozice a zvýšení svého vlivu v globální ekonomice a také o posílení svého významu ve světovém finančním systému. Spojené státy americké se jí v tom snaží zabránit. Vliv USA v globální ekonomice však postupně klesá a Spojené státy americké už ani nejsou schopny přesvědčit své spojence, aby v tomto čínsko-americkém soupeření stáli na straně USA. Před námi se tak rýsuje hlavní linie konfliktu, kterým může být svět zatížen v příštích letech či desetiletích a jehož charakter nemusí být pouze ekonomický.

Navzdory dlouhodobému poklesu podílu Spojených států amerických na světovém hrubém domácím produktu, dlouhodobě deficitnímu běžnému účtu USA a nárůstu veřejného dluhu USA nad 100 % HDP prozatím zůstává jednoznačně dominantní rezervní měnou americký dolar.

LITERATURA A PRAMENY

1. Čína chce jüan jako světovou rezervní měnu, Spojené státy jsou proti. <http://ihned.cz>, 2. dubna 2015 (<http://byznys.ihned.cz/c1-63792990-cina-chce-juan-jako-svetovou-rezervni-menu-spojene-staty-jsou-proti>)
2. Čínská banka úspěšně rozkládá transatlantické spojení. <http://www.novinky.cz>, 3. dubna 2015 (<http://www.novinky.cz/ekonomika/366075-cinska-banka-uspesne-rozklada-transatlanticke-spojeni.html>)
3. *European Economic Forecast – Winter 2015*. European Economy 1/2015, European Commission, 2015
4. *European Economic Forecast – Spring 2014*. European Economy 3/2014, European Commission, 2014
5. *European Economic Forecast – Autumn 2013*. European Economy 7/2013, European Commission, 2013
6. *European Economic Forecast – Spring 2013*. European Economy 2/2013, European Commission, 2013
7. *European Economic Forecast – Autumn 2012*. European Economy 7/2012, European Commission, 2012
8. *European Economic Forecast – Spring 2012*. European Economy 1/2012, European Commission, 2012
9. *European Economic Forecast – Spring 2011*. European Economy 1/2011, European Commission, 2011
10. *European Economic Forecast – Spring 2010*. European Economy 2/2010, European Commission, 2010
11. *Economic Forecast – Spring 2009*. European Economy 3/2009, European Commission, 2009
12. RMB breaks into the top five as a world payments currency. SWIFT, 28 January 2015 (http://www.swift.com/about_swift/shownews?param_dcr=news.data/en/swift_com/2015/PR_RMB_into_the_top_five.xml)
13. European Central Bank (<https://www.ecb.europa.eu>)
14. Eurostat, Statistics by theme – Economy and finance, Balance of payments (<http://ec.europa.eu/eurostat/web/balance-of-payments/data/main-tables>)





15. Eurostat, Statistics by theme – Economy and finance, Government finance statistics (<http://ec.europa.eu/eurostat/web/government-finance-statistics/data/main-tables>)
16. Eurostat, Statistics by theme – International trade, International trade (<http://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade/data/main-tables>)
17. International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, October 2014 (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/index.aspx>)

KLÍČOVÁ SLOVA

Evropská unie, USA, BRIC, globální ekonomika, makroekonomické indikátory

Effects of changes in the position of the European Union, the USA and the BRIC countries in the global economy

ABSTRACT

The article focuses on the analysis of the implications of changes in the position of the European Union, the USA and the BRIC countries in the global economy. EU's and USA's shares of world GDP are steadily decreasing and their public debt has significantly increased. Conversely, China's share of world GDP has risen to a level comparable with the EU and the USA and China maintains substantially lower public debt than the EU and the USA. Yet USD remains the world's dominant reserve currency. The euro failed to become comparably significant currency as USD. Indeed, China seeks to further consolidate its position in the global economy and to reinforce the importance of its currency in the global financial system. The Sino-American rivalry can become a major cause of the future world (not only economic) conflict.

KEYWORDS

European Union, USA, BRIC, global economy, macroeconomic indicators

JEL CLASSIFICATION

E23, F02, F15, F32, F55, H63, O57



Porovnání vládních regulací a kvality podnikatelského prostředí v Evropské unii a USA

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

* Postavení Evropské unie a USA lze porovnávat v mnoha aspektech a pak z těchto kamínků skládat mozaiku. Kromě makroekonomického vývoje a hospodářské výkonnosti lze srovnávat podnikatelský rámec, který má velký vliv na konkurenceschopnost ekonomik a životní úroveň. V přátelství pravidel vůči podnikání podle hodnocení Světové banky vyhrávají USA nad EU, i když při srovnání na úrovni zemí stojí nyní Dánsko o několik pozic před USA a Spojené království v těsném závěsu za nimi. V první dvacítky nejlepších zemí se umístilo deset zemí z evropského kontinentu – kromě Dánska a Spojeného království Norsko, Finsko, Švédsko, Island, Irsko, Německo, Estonsko a Švýcarsko. Zemí s nejpříznivějším podnikatelským prostředím na světě je v posledním desetiletí Singapur, následovaný Novým Zélandem a Hongkongem.

Vlády nastavují podnikatelům pravidla, kterými jim buď usnadňují, nebo komplikují život a v horším případě je vhánějí do neformální ekonomiky. Z rozsáhlých komparativních analýz Světové banky, které tato instituce provedla v poslední zprávě ve 189 zemích, je patrné, že **americká pravidla jsou příznivější pro podnikatele než evropská**, ač v některých parametrech některé evropské

země nad USA vítězí. Problémem je, že Světová banka posuzuje pouze jednotlivé země, nikoliv integrační uskupení. Přímé srovnání EU a USA tak učinit nelze.

Pokud bychom čistě teoreticky za EU vybrali pouze Dánsko, zvítězila by EU nad Spojenými státy. Pokud bychom za EU vybrali Dánsko a Spojené království, byly by rámce vyrovnané. Z celkového srovnání je také vidět, že daleko za americkými i evropskými rámci jsou Brazílie, Indie, či Čína. Česká republika obsadila 44. pozici ze 189 hodnocených zemí a 19. pozici mezi zeměmi EU. V žebříčku se umístila těsně za Jižní Afrikou a těsně před Arménií. Má co dohánět hlavně v oblasti zakládání firmy, vyřizování stavebních povolení, přihlašování k odběru elektřiny a placení daní. Její podnikatelský rámec není hodnocen ani Evropskou komisí jako příliš dobrý a závěry jsou obdobné. V minulých letech ale ČR obsazovala daleko horší pozice a reformami (např. podstatným snížením požadavku na minimální kapitál při zakládání firem, zlepšeným fungováním katastrálních úřadů, soudů a finančních úřadů a zlepšeným přístupem k úvěrům) si postavení zlepšila. Celkem příznivé, ač ne vynikající, má výsledky v oblasti registru nemovitostí, získání úvěru a bankrotového řízení, →

¹ Článek byl zpracován v rámci projektu Podpora šíření poznatků výzkumu evropské integrace (reg. č. CZ.1.07/2.3.00/09.0128). Projekt byl v období 1. 9. 2009–31. 8. 2012 spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky, od 1. 9. 2012 do 31. 8. 2017 se projekt nachází ve fázi udržitelnosti.

→ kde se míra výtěžnosti aktiv v posledním hodnocení zvýšila na 65,6 %.²

Nejblíže Spojeným státům v pořadí úspěšnosti jsou ze zemí EU Dánsko a Spojené království. Je hodně zajímavé, že tyto země dosahují ze zemí EU nejlepších výsledků, ale při různých hospodářských modelech. Zatímco Dánsko je tradiční sociálně tržní ekonomikou s vysokým zdaněním a důrazem na sociální dimenzi, Spojené království uplatňuje obdobně jako Spojené státy model nižších státních zásahů, většího důrazu na individualismus, trh a produktivitu. V první dvacítkě nejlépe hodnocených se z evropského kontinentu tedy umístily Dánsko (4.), Norsko (6.), Spojené království (8.), Finsko (9.), Švédsko (11.), Island (12.), Irsko (13.). Německo (14.), Estonsko (17.) a Švýcarsko (20.). Členství v eurozóně se nejeví jako rozhodující faktor pro úspěšnost v hodnocení kvality podnikatelského prostředí, ani členství v EU. V první dvacítkě jsou čtyři země eurozóny (Finsko, Irsko, Německo a Estonsko), tři země EU neúčastníci se eura (Dánsko, Spojené království, Švédsko) a tři evropské země neúčastníci se EU (Norsko, Island a Švýcarsko). Je překvapující, že pevninská Čína skončila jako 90., zatímco Hongkong těsně soupeří se Singapurem a Novým Zélandem a Tchaj-wan obsadil 19. místo před Švýcarskem. Ze zemí EU skončila na horší pozici než Čína pouze Malta, a to na 94. pozici. Indonésie osadila 114. pozici a Indie 142. pozici.

S výjimkou Německa a Švýcarska se v první dvacítkě zemí s nejpríznivějším podnikatelským prostředím umístily ze zemí evropského prostoru severské země. Členství v eurozóně ani uplatněný hospodářský model se tak nejeví jako rozhodující faktor pro úspěšnost.

Za zdroj informací byly použity publikace Světové banky *Doing Business*, které hodnotí přátelství oficiálních pravidel vůči podnikání. V poslední publikaci provedla Světová banka porovnání

189 zemí od Afghánistánu po Zimbabwe. Nutno připomenout, že Světová banka hodnotí oficiální pravidla podle platné legislativy, tedy *de jure* rámec, který se může lišit od *de facto* stavu. Pokud budou například podnikatelé dávat před přijetím do zaměstnání podepisovat budoucímu zaměstnanci *bi-anco* dohodu o ukončení pracovní smlouvy, nebudou mít podnikatelé prakticky žádná omezení, byť právní rámec může být restriktivní. I s takovou situací se analytici Světové banky setkali, když před časem hodnotili trh práce v Srbsku. V takovém případě selže jakékoliv hodnocení právního rámce.

1. Iniciativa Světové banky

Světová banka si od roku 2004, kdy s iniciativou začala, vybudovala rozsáhlé informační zdroje a propracovala metodiku sběru dat a jejich porovnávání. Každoročně oslovuje přes 10 tisíc respondentů z řady renomovaných právnických, poradenských a účetnických společností, soudů, katastrálních úřadů, úvěrových registrů a centrálních bank. Při svých hodnoceních se Světová banka neopírá o názory podnikatelů, protože předpokládá, že oficiálně zavedené postupy lépe znají experti, kteří podnikatelům poskytují právní konzultace a kteří jsou seznámeni s fungováním zavedených systémů. Navíc nejsou zatíženi subjektivním názorem podnikatelů. Před zveřejněním hodnocení Světová banka výsledky ověřuje s národními vládami, hlavně ministerstvy financí a hospodářství. Využitelnost rozsáhlých komparativních analýz je vysoká. Vlády mají srovnání a mohou zlepšovat své regulační rámce podle nejlepších postupů v globální ekonomice. Investoři je používají jako jeden ze zdrojů pro svá rozhodnutí. Světová banka nikomu nedává přímá doporučení, pouze ukazuje, ve které oblasti jsou pravidla příliš náročná ve srovnání s příznivějšími postupy. Na druhé straně srovnání Světové banky nabízí jen

² Ukazatel výtěžnosti aktiv při bankrotovém řízení je jedním z parametrů hodnocení v oblasti bankrotového řízení. To zahrnuje počet let, která jsou potřebná k ukončení bankrotového řízení, náklady na ně, výtěžnost aktiv a sílu insolvenčního rámce. Ve výtěžnosti aktiv existují velké rozdíly, například pro Ukrajinu odhaduje Světová banka, že věřitelé získají z každého dolaru jen 8,6 centu, tedy výtěžnost 8,6 %. Naopak v Singapuru je to 89,7 %, v Norsku 92,3 % a v Japonsku 92,9 %.

určitý pohled na kvalitu podnikatelského prostředí. Při výběru odlišných oblastí zkoumání a změně předpokladů je možné, že se jiná instituce dostane k rozdílným závěrům. Z publikací *Doing Business* se ukazuje, že podnikatelské rámce mají značnou stabilitu a že lepší postupy vykazují hospodářsky vyspělejší země, ač přímá souvislost mezi výší národního důchodu na osobu a úspěšností v žebříčku úplně neplatí. Prosadil se trend, že země s horším podnikatelským prostředím se přibližují k nejlépe hodnocené dvacítky, ale tempo přibližování je pomalé a rozdíly mezi nejlepšími a nejhorskými zůstávají propastné. Země s nejlepším prostředím si svou pozici udržují, v reformách se spíše zaměřují na přechod administrativy na elektronickou podobu a na posilování rámce z hlediska bezpečnosti podnikání a finančních transferů. Lepší rámec pro podnikání by měl zaručovat lepší fungování firem a vést k vyšší udržitelnosti hospodářského rozvoje. Pokud panuje mezi podnikateli a úřady důvěra a komunikace probíhá převážně *on-line*, dosáhne se velkých časových a finančních úspor. Snazší život se pak odrazí v lepších výsledcích a větší spokojenosti všech.

Jako stát s nejlepšími známkami je vyhodnocen ten, který podnikatele zatěžuje časově a finančně co nejméně. Čím složitější a finančně náročnější jsou kroky a postupy, které vláda od firem vyžaduje, tím horší je postavení země v hodnocení podnikatelského prostředí prováděného Světovou bankou.

Světová banka se nyní zaměřuje na deset oblastí podnikání, v nichž vládní regulace stanovuje pro podnikatele postupy. Jde o (1) zakládání firem, (2) vyřizování stavebních licencí, (3) přihlašování k odběru elektřiny, (4) registrování nemovitosti, (5) získání úvěru v bance, (6) ochranu minoritních investorů, (7) placení daní, (8) přeshraniční obchodování, (9) prosazování smluv, (10) bankrotové řízení. V deseti zmíněných oblastech Světová banka zkoumá, kolik času (počet použitých postupů a kalendářních dnů) a peněz podnikatel musí vynaložit na to, aby splnil požadavky vládní regulace. V každé oblasti si Světová banka dále specifi-

kuje obecně stanovené předpoklady, např. u vyřizování stavebních licencí jde o stavbu skladu „na zelené louce“ pro skladování knih, u placení daní o srovnání třech ukazatelů – první dva jsou o časové náročnosti (počet plateb ročně a počet hodin ročně věnovaných daním) a třetí je fiktivní míra zdanění hrubého zisku firmy. Poslední ukazatel se vypočítá jako podíl daní a poplatků za rok, které musí firma odvést, v procentech hrubého zisku firmy před zdaněním (ke statutární daňové sazbě z příjmů společností se přičítají mandatorní příspěvky placené zaměstnavatelem za práci – např. příspěvky na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění a pojištění nezaměstnanosti z objemu hrubých mezd) a další daně (např. z vlastnictví a převodu nemovitostí, provozu podnikových vozidel, z finančních transakcí) a poplatky (např. za odvoz odpadu). Celkové zdanění zisku je tak umělou konstrukcí určenou pouze pro porovnávání míry zdanění firem v jednotlivých zemích. Velmi detailní jsou dotazníky pro jednotlivé oblasti, např. u ochrany minoritních investorů se Světová banka dotazuje, zda mohou akcionáři, vlastníci 10% kapitálu, svolat mimořádné zasedání akcionářů, nebo zda musejí být zprávy auditorů dostupné veřejnosti.

Jak bylo zmíněno, v čele žebříčku se od počátku sledování drží Singapur s výjimkou prvních dvou let, kdy byl na druhé nebo třetí pozici a první pozici obsadil Nový Zéland. Singapur je zemí s nejlepším celkovým hodnocením, ale např. v oblasti zakládání firem se umístil jako šestý – založení firmy tam trvá 2,5 dne na rozdíl od nejlepšího Nového Zélandu (který v celkovém hodnocení skončil jako těsně za Singapurem jako druhý), kde si budoucí podnikatel vše vyřídí za půl dne *on-line* komunikací a zaplacením poplatku Kanceláři pro společnosti (New Zealand Companies Office). V oblasti zakládání firem má ze zemí EU nejlepší hodnocení Portugalsko, které je na 10. pozici (celkově na 25. pozici), následované Litvou na 11. pozici (celkově na 24. pozici) a Irskem na 19. pozici (celkově na 13. pozici). Naopak Spojené státy jsou v tomto ukazateli až na 46. pozici, přestože v cel-



kovém hodnocení stojí na 7. místě. Nejpříhodnější zemí EU je Dánsko, které je celkově na 4. místě, ale v oblasti zakládání firem až na 25. místě.

K deseti hodnoceným oblastem přidává Světová banka hodnocení flexibility trhu práce, týkající se legislativy ochrany zaměstnanců, kde nevyhodnocuje pořadí úspěšnosti. Specifickým předpokladem je pokladní pracující v supermarketu na dobu neurčitou, neúčastníci se v odborech. V počátcích své iniciativy Světová banka kalkulovala index i pro trh práce, ale vyvolalo to kritiku Mezinárodní organizace práce a Mezinárodní odborové konfederace, že propaguje postupy, které jsou přínosné pro podnikatele, ale ne pro zaměstnané pracovníky — nejlepší byla pravidla, která zajišťovala minimální ochranu pracovníků a umožňovala podnika-

telům zbavovat se pracovníků bez velkých omezení a nákladů, což vycházelo z přesvědčení, že pokud se podnikatel nemusí obávat, že se pracovníka nedokáže jednoduše zbavit, když ho nebude potřebovat, nebude příliš váhat ani s jeho přijetím v lepších hospodářských časech.

Hodnocené oblasti se týkají základních fází života firmy. Podnikatelské klima je ale ovlivňováno řadou dalších faktorů, které nejsou vzaty v úvahu. Světová banka nezohledňuje například makroekonomickou a politickou stabilitu/nestabilitu, kvalitu dopravní a informační infrastruktury, rozsah kriminality, či blízkost velkých trhů. Nezajímá se o kvalifikační úroveň pracovní síly, míru korupce, kvalitu dalších zákonů jako zákonů o veřejných zakázkách. Nebere ohled na to, zda má země nerost-

Box č. 1 » Ukázky špatných postupů

Ve své první publikaci Světová banka názorně popisovala příklady, jak vlády mohou ztěžovat svým podnikatelům podnikání. Nejednalo se o příklady z Evropy ani Severní Ameriky, ale příklady jsou velmi názorné.

Založení firmy

Podnikatel v *Indonésii* si chce otevřít textilní továrnu. Volají mu zákazníci, doveze si stroje a zpracuje podnikatelský plán. Obrátí na úřady, navštíví ministerstvo spravedlnosti a vyplní potřebné formuláře. Pak postupuje dále a proces trvá 168 dní, než může začít legálně podnikat. V mezidobí přijde o zákazníky, kteří uzavřeli smlouvu s jinou firmou.

Přijímání pracovníků

Podnikatelka v *Panamě* si zaregistruje stavební firmu za 19 dní. Má ale jiný problém. Daří se jí a chce získat dalšího pracovníka na dva roky. Smlouvy na dobu určitou jsou ale povolené jen na specifické činnosti a pouze na rok. Podnikatelka má shodou okolností jednoho zaměstnance, který bez omluvy občas nepřijde do práce. Nemůže ho ale vyhodit, protože by nejprve musela získat souhlas odborové organizace a zaplatit mu pětiměsíční odstupné. Tak si nechá původního pracovníka.

Prosaditelnost smluv — rychlost práce soudů

Obchodník ze *Spojených arabských emirátů* může snadno přijímat a propouštět pracovníky. Ale jeden ze zákazníků mu tři měsíce odmítá zaplatit za dodané zboží. Obchodník se chce obrátit k soudu, ale zjišťuje, že by musel učinit 27 kroků a soudní řízení by zabralo více než 550 dní. Téměř všechny postupy musejí být provedeny písemně a vyžadují spolupráci právníků. Po takovém zjištění se obchodník omezí jen na obchodování s partnery, které dobře zná.

Získání úvěru

Mladá podnikatelka z *Etiopie* chce rozšířit svou úspěšnou poradenskou firmu a požádá si v bance o úvěr. Nedostane ho s odkazem na to, že nemá úvěrovou historii. Podnikání nerozšíří.

Bankrotové řízení

Indickému podnikateli se nedaří a chtěl by skončit s podnikáním. Bankrotové řízení trvá deset let.

né zdroje, zda není ve válečném konfliktu, jaké má klima, rozsah chudoby a vyloučení, kvalitu veřejného zdraví, atd. čistě spekulativně lze uvažovat o tom, že ač korupce není hodnocena, mohou vlády ve vysoce zkorumpovaných státech tíhnout k tomu, aby nastavovaly hodně složité postupy, aby si úředníci státní administrativy mohli zvyšovat své příjmy touto cestou. Na druhé straně ve srovnání jiných parametrů života a podnikání nemusejí Američané jednoznačně vítězit.³

Světová banka v zájmu srovnatelnosti sleduje zcela základní postupy a náklady, které musejí postoupit a vynaložit podnikatelé jakožto fyzické osoby v případě zakládání malé firmy, která je z právního pohledu společností s ručením omezeným, má zakládající kapitál v hotovosti ve výši desetinásobku HND *per capita*, má roční obrát ve výši alespoň stonásobku HND *per capita*, má domácích pět vlastníků, nezaměstnává cizince, působí v největším městě země, charakter její produkce je jednoduchý, nepodniká ve strategické oblasti, nemá žádné investiční stimuly, či daňové prázdny, nebo specifické výhody nějaké průmyslové podnikatelské zóny. Fiktivní firma si pronajímá své nemovitosti a má 10 až 50 pracovníků.

Za jeden postup se pojímá například návštěva banky za účelem otevření úvěru. V případě možnosti vyřizování kroku *on-line* se za časovou jednotku bere půl dne, jinak jeden den. Kalendářní dny potřebné k vyřízení postupu se pak počítají. Analýza nepočítá s tím, že by se zařizováním zabývalo více osob, nebo že by podnikatelé někoho pře-

dem na úřadech znali, či platili úplatky, aby to šlo rychleji. Nepočítá ani s tím, že by nový podnikatel během jednoho dne vyřizoval věci rychle a navštívil několik úřadů, nebo že by se tomu věnovalo více osob. Tím je zajištěna srovnatelnost, ale doba vyřizování podle analýz pak vychází déle než ve skutečnosti.

2. Srovnání amerického a evropského rámce

Z hodnocení vycházejí Spojené státy velmi dobře a obecně lépe než EU. Jednoznačné srovnání ale učinit nelze, protože Spojené státy jsou hodnoceny přímo na rozdíl od EU, která není pojímána jako jeden celek. Země EU přitom vykazují značné národní rozdíly. Pokud prostou aritmetikou vypočítáme průměrnou zemi EU, vyjde Polsko. Je jisté, že porovnávání USA s Polskem jako zástupcem průměru EU by nevedlo k věrohodným výsledkům, proto je uváděno jen pro ilustraci. Pro účel porovnání kvality podnikatelského prostředí mezi EU a USA za země EU byly vybrány i další země, a to Dánsko jako reprezentant úspěšných skandinávských zemí a jako země pohybující se desetiletí v těsné blízkosti USA a nyní před nimi, Spojené království jako země s podobným hospodářským modelem a stojící v blízkosti USA, Německo jako největší evropská ekonomika a Česká republika. Pro ilustraci byla přidána Čína, která nemá příznivé podnikatelské prostředí.

S výjimkou posledního hodnocení se USA profilovaly jako špičková země v přátelství podnika-

³ Například ve studii *Better Life Index* z roku 2013, v níž OECD srovnává kvalitu života v jedenácti oblastech, vyplývá, že americké domácnosti mají největší čistý průměrný disponibilní příjem (po odečtení daní a přičtení sociálních transferů) za rok ve výši 39 531 USD, ale v zemi existuje vysoká příjmová nerovnost, kdy 20 % nejbohatších domácností má osminásobek čistého průměrného příjmu na hlavu (po odečtení daní a přičtení sociálních transferů) ve srovnání s 20 % nejméně bohatých domácností. Americké domácnosti mají také velký objem čistých finančních aktiv na hlavu (cenné papíry bez hodnoty nemovitostí) — 132 822 USD (což je nejvyšší v zemích OECD), nejvyšší míru obezity dospělých — 36,6 % dospělé populace (což je nejvyšší v zemích OECD), ale na otázku, zda jsou v dobrém zdraví, odpovědělo 90 % dotázaných kladně. V Dánsku, které má podle hodnocení Světové banky jako jedinou evropskou zemi lepší podnikatelské prostředí než USA, má průměrná dánská domácnost na hlavu za rok 25 172 USD, rozdíl mezi průměrnou nejbohatší a nejméně bohatou domácností je čtyřnásobek, objem čistých finančních aktiv průměrné domácnosti na hlavu je 39 951 USD, míra obezity dospělých je 13,4 %, ale jen 71 % lidí na dotaz o zdraví odpovědělo, že má dobré zdraví. Kodaň je přitom městem cyklistů a 34 % lidí jezdí do práce po městě na kole. V ČR má průměrná domácnost ročně na hlavu 17 262 USD, nejbohatší mají čtyřnásobek ve srovnání s nejméně bohatými, průměrná čistá finanční aktiva jsou 17 875 USD, míra obezity u dospělých je 21 %, ale v dobrém zdraví se cítí jen 60 % lidí. USA nevítež ani v počtu vražd — počet úmyslných zabití je zhruba 5 osob ročně na 100 tisíc obyvatel, zatímco v Dánsku a ČR zhruba jedna osoba.

→ **Tabulka č. 1 » USA, Dánsko, Česká republika a Čína — srovnání podnikatelského prostředí v letech 2008 až 2015 (dosažená pozice)**

Rok	USA	Dánsko	Česko	Čína
2008	3	5	56	83
2009	3	5	75	83
2010	4	6	74	89
2011	5	6	63	79
2012	4	5	64	91
2013	4	5	65	91
2014	4	5	75	96
2015	7	4	44	90

Poznámka: Celkový počet zemí v roce 2015 = 189, nejlepší je 1. pozice.

Pramen: World Bank Group: Doing Business 2008 až 2015, Washington, D. C.

Tabulka č. 2 » Srovnání některých parametrů podnikatelského prostředí ve vybraných zemích podle Doing Business 2015

Země	Celkové pořadí v přátelskosti podnikatelského prostředí	Počet kalendářních dní na založení firmy	Celkové zdanění firmy (v % hrubého zisku)	Výtěžnost aktiv v bankrotovém řízení (v %)
Dánsko	4	5,5	26,0	87,5
USA	7	5,5	43,8	80,4
Spojené království	8	6	33,7	88,6
Německo	14	14,5	48,8	83,4
Polsko	32	30	38,7	57,0
Česko	44	19	48,5	65,6
Čína	90	31	64,6	36,0
Singapur	1	2,5	18,4	89,7
Ukrajina	96	21	52,9	8,6

Poznámka: Celkový počet zemí v roce 2015 = 189, nejlepší je 1. pozice. Míra zdanění se liší od statutární daně z příjmu společností.

Pramen: World Bank Group: Doing Business 2015, Washington, D. C.

telského prostředí a obsazovaly 3. nebo 4. místo mezi zeměmi světa a vítězily nad všemi zeměmi EU. Celkové hodnocení je součtem výsledků v deseti zmíněných oblastech, takže Spojené státy nemusejí vést a také nevedou před zeměmi EU ve všech parametrech srovnání. V posledním hodno-

cení skončily celkově na 7. pozici, tedy za Dánskem, které obsadilo 4. pozici, a před Spojeným královstvím, které obsadilo 8. pozici.

Pokud se podíváme na hodnocení ve všech oblastech a jako předpoklad vynikajících výsledků si zvolíme umístění země mezi první desítkou z cel-

kových 189 zemí, zjistíme, že Spojené státy vynikají ve dvou oblastech, které se týkají finančního sektoru, jako je získání úvěru, kde jsou nesrovnatelně lepší než jakákoliv země EU, a v oblasti bankrotového řízení a výtěžnosti aktiv, kde jsou těsně za Německem. Dánsko vyniká v oblasti vyřizování stavebních povolení, zápisu do registru nemovitostí, přeshraničního obchodování a bankrotového řízení, Spojené království v oblasti ochrany minoritních investorů a Německo kromě zmíněné oblasti bankrotového řízení při vyřizování stavebních povolení a přihlašování k odběru elektřiny. Polsko, Česká republika ani Čína nebudují v žádné oblasti. Naopak, když si jako předpoklad hodně špatného výsledku stanovíme umístění na pozici horší než číslo 100, z vybraných zemí EU s vynikajícími výsledky (Dánsko, Spojené království, Německo) je na tom špatně pouze Německo v oblasti zakládání firem, které se umístilo na 114. pozici. V oblasti zakládání firem si Německo zhoršilo hodnocení kvůli tomu, že zvýšilo notářské poplatky a udržuje si poměrně vysoký požadavek na minimální kapitál firmy, který je stanoven na ekvivalent 35,8 % HND *per capita*. Polsko je celkově na 32. pozici a špatné výsledky má v oblasti vyřizování stavebních povolení. Česká republika obsadila 44. místo a hodně špatné výsledky má v oblasti zakládání firem, získávání stavebních povolení, přihlašování k odběru elektřiny a placení daní.

V první desítku nejúspěšnějších se ČR neumístila v žádné oblasti, ale poměrně dobrých výsledků dosahuje v oblasti získávání úvěrů a bankrotových řízení, tedy shodných oblastí jako Spojené státy, ale o cca dvacítku pozic za nimi. Čína, která skončila jako 90. celkově ze 189 hodnocených zemí, má špatné výsledky v oblasti zakládání firmy, získání stavebních povolení, přihlašování k odběru elektřiny, ochrany minoritních investorů a placení daní. Vloni např. Čína zlepšila podnikatelské prostředí v oblasti zakládání firem zrušením požadavku na minimální kapitál a vyloučila nutnost otevřít si u banky předběžný bankovní účet, vložit vklad a získat od banky potvrzení o vložení vkladu. Na příkladu Číny je vidět propastný rozdíl mezi nasta-

vením pravidel pro pevninskou Čínu, Hongkong a Tchaj-wan. Oproti pevninské Číně se Hongkong umístil na 3. pozici a Tchaj-wan na 19. pozici. Velký rozdíl je viditelný například v oblasti vyřizování formalit a povolení u stavebního řízení u nové komerční stavby. Celkově obsadila Čína v hodnocení oblasti získání úvěru 179. pozici mezi 189 zeměmi, zatímco Hongkong na 1. místě. V pevninské Číně musí například podnikatel počítat s délkou vyřizování stavebních povolení, tedy počínaje zpracováním plánů, hodnocením dopadu stavby na životní prostředí až připojení na síť a zápisu do registru nemovitostí 274 kalendářních dnů a zaplacení ekvivalent 7,6 % hodnoty postaveného skladu, zatímco v Hongkongu potřebuje na stejnou činnost 66 dnů a náklady činí 0,4 % hodnoty skladu. S trochou zjednodušení lze uvést, že bohaté země mají racionálnější regulaci než země s nižší hospodářskou výkonností, i když dosahují velké růstové dynamiky, což se týká Číny, Indonésie a Indie.

3. Podnikatelské prostředí jako faktor konkurenceschopnosti

Kvalita podnikatelského prostředí ovlivňuje konkurenceschopnost země. Regulatorní rámec pro podnikání je odrazem uplatněného hospodářského modelu, zvyklostí, konkrétních podmínek a voličských preferencí. Není žádným překvapením, že v rámci EU dosahují tradičně nejlepších hospodářských výsledků skandinávské země. V přátelskosti podnikatelského rámce podle posouzení Světové banky k nim patří Spojené království, Irsko a Německo, hůře jsou hodnoceny země jižního křídla. Spojené království a Irsko mají ze zemí EU nejbližší k anglosaskému hospodářskému modelu s preferencí trhu a nižších státních zásahů.

Obecně evropské vlády více prosazují sociálně tržní model, kdežto a americké vlády preferují individualismus, trh a produktivitu. V členských zemích EU převládá názor, že sociální dimenzi je nutné zachovat a tomu se musí podřizovat hospodářské politiky a pravidla. Fiskální, měnové a strukturální politiky by měly také přispívat k vy-



→ **Tabulka č. 3 » Srovnání hodnocení vstřícnosti regulace vůči podnikání ve vybraných zemích podle Doing Business 2015**

Země	Celková pozice v hodnocení 189 zemí	(1) Pozice v oblasti založení firmy	(2) Pozice v oblasti vyřízení stavebního povolení	(3) Pozice v oblasti přihlášení k odběru elektriny
Dánsko	4	25	5	14
USA	7	46	41	61
Spojené království	8	45	17	70
Německo	14	114	8	3
Polsko	32	85	137	64
Česko	44	110	139	123
Čína	90	128	179	124
Země	(4) Pozice v oblasti registrace nemovitosti	(5) Pozice v oblasti získání úvěru	(6) Pozice v oblasti ochrany minoritních investorů	(7) Pozice v oblasti placení daní
Dánsko	8	23	17	12
USA	29	2	25	47
Spojené království	68	17	4	16
Německo	89	23	51	68
Polsko	39	17	35	87
Česko	31	23	83	119
Čína	37	71	132	120
Země	(8) Pozice v oblasti přeshraničního obchodu	(9) Pozice v oblasti prosaditelnosti smluv	(10) Pozice v oblasti bankrotového řízení	HND per capita (v USD)
Dánsko	7	34	9	61 110
USA	16	41	4	53 670
Spojené království	15	36	13	39 110
Německo	18	16	3	46 100
Polsko	41	52	32	12 960
Česko	58	37	20	18 060
Čína	98	35	53	6 560

Poznámka: Celkový počet zemí v roce 2015 = 189, nejlepší je 1. pozice.

Pramen: World Bank Group: Doing Business 2015, Washington, D. C.

tváření podmínek přátelských pro hospodářský růst a tvorbu pracovních míst, které navzdory nedávnému zlepšení zůstávají slabé a křehké, přírůstky produktivity malé, míra investic nízká a nezaměstnanost vysoká. Podnikatelské prostředí by se v tomto směru mělo dále vyvíjet, jak uvádí Rada EU, ve své příloze k doporučení pro Doporučení Rady o hlavních směrech hospodářských politik členských států a Unie ze dne 4. března 2015: „I nadále by měly členské státy pokračovat úsilí o zjednodušení regulačního prostředí, v němž působí podniky. Měly by se zabývat modernizací veřejné správy, usilovat o větší transparentnost, bojovat proti korupci, daňovým únikům a nehlášené práci, zlepšovat kvalitu, nezávislost a účinnost soudnictví, jakož i vymahatelnost smluv a vytvářet dobře fungující rámcové podmínky pro insolvenční řízení.“

4. Závěr

Nic takového jako optimální regulační rámec pro podnikání neexistuje. Dobře fungující podnikatelské prostředí je předpokladem pro to, aby fungovaly i dobře nastavené hospodářské politiky. Ze srovnání je možné odvodit nejlepší postupy, a pokud jsou v dané zemi příhodné podmínky, tak by se k nim mělo směřovat. Ukazuje se, že bohaté země mají příznivější regulační rámce a dobré podmínky pro podnikatele si udržují a zlepšují. Hodně přecházejí na tzv. *e-government* – Švédsko například vloni zavedlo *on-line* registraci v registru nemovitostí, který umožňuje uživatelům vyhledávat

nemovitosti a dělat zápisy odkudkoliv v zemi. Chudé země mají nesrovnatelně horší podnikatelské prostředí, dokonce i ty, které jsou zahrnovány mezi rychle rostoucí ekonomiky. Rychlost hospodářského růstu se nejeví jako určující faktor pro zavedení příznivějších pravidel pro podnikání. Rychle se rozvíjející ekonomiky nejsou homogenním celkem, špatných výsledků dosahuje Čína, Indonésie a Indie. Zatímco pevninská Čína nevyniká dobrým regulačním rámcem pro podnikání, Hongkong a Tchaj-wan vykazují velice přátelská pravidla. Přitom Světová banka pro účely srovnání zjednodušuje předpoklady a srovnává domácí firmy s domácími vlastníky a domácími pracovníky bez vlivu zahraničí.

V poslední době se projevuje nový fenomén, kdy vlády zpřísňují regulaci a posilují právní rámce kvůli obavám z krachu finančního sektoru a z mezinárodního terorismu. V hodnocení Světové banky se to projevuje okrajově vzhledem k tomu, že předpoklady zkoumání jsou nastaveny na jednoduché fiktivní podnikání. V jiných srovnáních se to může zobrazit více. Jak známo, například Spojené státy zintenzivnily regulaci finančního sektoru po finanční krizi a zavedly přísná omezení po teroristickém útoku 11. září 2001. V hodnocení Světové banky si Spojené státy slabě zhoršily postavení. Na druhé straně silnější regulace může vést i k lepšímu hodnocení, pokud přispěje k rychlejší práci soudů, posílení ochrany věřitelů, lepší vymahatelnosti pohledávek nebo zavedení transparentnějších postupů. Také v EU vlády zpřísňují finanční regulaci (např. v rámci bankovní

Z hodnocení vycházejí Spojené státy velmi dobře a obecně lépe než EU. Jednoznačné srovnání ale učinit nelze, protože Spojené státy jsou hodnoceny přímo na rozdíl od EU, která není pojímána jako jeden celek. Země EU přitom vykazují značné národní rozdíly. Pokud prostou aritmetikou vypočítáme průměrnou zemi EU, vyjde Polsko. Je jisté, že porovnávání USA s Polskem jako zastupcem průměru EU by nevedlo k věrohodným výsledkům, proto je uváděno jen pro ilustraci.



→ unie) a posilují pravidla na ochranu spotřebitelů, zdraví a proti praní špinavých peněz zejména s ohledem na financování mezinárodního terorismu. Evropské instituce rovněž pravidelně sledují, jak jsou dodržována pravidla pro volný pohyb kapitálu

a plateb. Obecně vlády nemají bránit pohyb kapitálu, což by bylo v rozporu s evropským právem, ale například u Islandu a Kypru byla taková opatření shledána jako prospěšná z hlediska finanční stability. Opatření musejí být výjimečná a přechodná.

LITERATURA A PRAMENY

1. EUROPEAN COMMISSION (2015): *Draft Report on the Movement of Capital and the Freedom of Payments*. Brusel, 16. února 2015
2. OECD (2013): *Better Life Index*. Dostupné na <http://www.oecdbetterlifeindex.org>
3. RADA EVROPSKÉ UNIE (2015): *Příloha k doporučení pro Doporučení Rady o hlavních směrech hospodářských politik členských států a Unie*. Brusel, 4. března 2015
4. WORLD BANK GROUP (2014): *Doing Business 2015. Going beyond Efficiency*. Washington, D. C.
5. WORLD BANK GROUP (2013): *Doing Business 2014. Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. Washington, D. C.
6. WORLD BANK GROUP (2012): *Doing Business 2013. Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. Washington, D. C.
7. WORLD BANK GROUP (2011): *Doing Business 2012. Doing Business in a More Transparent World*. Washington, D. C.
8. WORLD BANK GROUP (2010): *Doing Business 2011. Making a Difference for Entrepreneurs*. Washington, D. C.
9. WORLD BANK GROUP (2009): *Doing Business 2010. Reforming through Difficult Times*. Washington, D. C.
10. WORLD BANK GROUP (2008): *Doing Business 2009*. Washington, D. C.
11. WORLD BANK GROUP (2007): *Doing Business 2008. How to Reform*. Washington, D. C.
12. WORLD BANK GROUP (2006): *Doing Business 2007. Creating Jobs*. Washington, D. C.

KLÍČOVÁ SLOVA

EU, USA, vládní regulace, podnikání, regulatorní rámec, Světová banka

A Comparison of the Government Regulations and the Quality of the Business Environment between the European Union and the USA

ABSTRACT

Governments introduce the regulatory frameworks for business activities ranging from the rules for starting a business to enforcement of contracts and resolving insolvency, and by doing this, they either improve or worsen the conditions for businessmen. The paper focuses on the comparison of an ease of doing business in the EU and the USA based on the findings of the World Bank's annual Doing Business reports measuring the business-friendliness of government regulation. The World Bank's research covers 11 areas of the life of a standard small-to-medium production or commercial company operating without special tax/investment/other treatment. It was impossible to compare directly the EU and the USA, as the rankings regard only states. Moreover, the EU has 28 national systems. However, generally the US rules are more friendly to companies. According to the 2015 Doing Business report, the USA was on the 7th position among the 189 selected countries and the EU (via calculated average) was on the 32nd position. Traditionally, the best conditions in the EU have the Scandinavian countries.

KEYWORDS

EU, USA, government regulation, business, regulatory framework, World Bank

JEL CLASSIFICATION

F02, F15, L50, L53, O57

x

Vztahy EU a USA v kontextu společné zahraniční a bezpečnostní politiky Evropské unie

► Mgr. Ing. Petr Wawrosz, Ph.D. » Vysoká škola finanční a správní;
Institut evropské integrace, NEWTON College, a.s.¹

* Evropská unie (EU) a Spojené státy americké (USA) mají za sebou dlouhou historii vzájemných vztahů. Mnohdy dokázaly EU a USA spolu spolupracovat, dochází k výměně zboží, služeb, k zahraničním investicím a dalším kontaktům. Jak EU, tak USA zastávají často společné postoje vůči jiným zemím. Existuje ale také bezpočet situací, kdy vztahy USA a EU nebyly zcela harmonické, kdy každá ze stran zastávala odlišné postoje, kdy vzájemné vztahy byly zatíženy spory a konflikty. Z hlediska EU jsou USA nečlenskou zemí. Pokud s nimi chce EU oficiálně jednat, čili pokud jednání probíhají za Evropskou unii, nikoliv jménem některého členského státu, musí k tomu mít příslušné pravomoci. Ty Evropské unii svěřuje primární právo daného společenství. Cílem tohoto textu je proto analyzovat, jak ustanovení primárního práva EU ovlivňují vztahy EU a USA. Text je organizován následovně. Nejprve jsou popsána ustanovení primárního práva, která se týkají zahraniční politiky EU, a potom, jak je řešeno provádění této politiky v rámci primárního práva. Následuje hodnocení zde analyzovaných ustanovení z pohledu de lege ferenda a diskuse, zda se současné znění má, či nemá změnit. Poslední kapitola se potom zaměřuje na vlastní vztahy EU a USA.

1. Ustanovení primárního práva EU o zahraniční politice

Primárním právem EU se myslí zakladatelské dokumenty, kterými členské země EU svěřují dané unii své pravomoci. Je třeba zdůraznit, že pravomoci EU jsou takové, jaké ji svěří členské státy. EU nemůže zasahovat tam, kde nemá příslušné pravomoci. Akty tvořící primární právo EU tedy stojí v hierarchii předpisů práva EU nejvýše. Dohled nad jeho prováděním a nad souladem právních předpisů přijímaných institucemi EU na jeho základě a v jeho mezích (tedy tzv. sekundárního práva) s primárním právem vykonává Soudní dvůr EU. Pod kontrolou Soudního dvora EU dohlíží na uplatňování práva EU též Evropská komise (Komise).

Historie primárního práva EU je, pro účely tohoto textu není důležitá. Případné zájemce odkazujeme na publikace Tichý (2011) a Wawrosz (2011). Primární právo Evropské unie v současnosti tvoří:

- Smlouva o Evropské unii (SEU), Smlouva o fungování Evropské unie (SFEU) a Smlouva o založení Evropského společenství pro atomovou energii, včetně protokolů a příloh, které jsou je-

¹ Článek byl zpracován v rámci projektu Podpora šíření poznatků výzkumu evropské integrace (reg. č. CZ.1.07/2.3.00/09.0128). Projekt byl v období 1. 9. 2009–31. 8. 2012 spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky, od 1. 9. 2012 do 31. 8. 2017 se projekt nachází ve fázi udržitelnosti.

jich nedílnou součástí, jakož i další mezinárodní smlouvy a jiné akty, které tyto smlouvy novelizují. Zjednodušeně jsou všechny tyto akty označovány jako zakládající smlouvy EU či jen Smlouvy.

- Listina základních práv Evropské unie. Od vstupu Lisabonské smlouvy v platnost má dle čl. 6 odst. 1 Smlouvy o EU Listina základních práv EU stejnou právní sílu jako Smlouvy.
- Smlouvy o přistoupení nových členských států k EU, jež jsou sjednávány v souladu s čl. 49 Smlouvy o EU.

Oblast zahraniční politiky dlouho zůstávala doménou členských států, EU v ní neměla žádné pravomoci. Zájmy jednotlivých členů společenství vůči zahraničí byly, a je třeba zdůraznit, že stále jsou, poměrně rozdílné, vycházely z jejich historie, geografické podoby, struktury obchodu, mocenských, imperiálních nebo podobných ambicí a dalších faktorů. Členské státy se logicky obávaly, že omezením svých pravomocí v oblasti zahraniční politiky v podobě jejich přesunu na EU nebudou moci své zájmy dostatečně uplatňovat. Nicméně, jak se rozvíjel společný trh, bylo zřejmé, že k fungování tohoto trhu jsou nutné i jasněji formulované společné postoje členských zemí vůči zahraničí. Při změnách primárního práva byla tedy problematika zahraničních vztahů (míněno ve smyslu vztahů EU vůči nečlenským státům) postupně zakomponována do primárního práva, přičemž k tomuto procesu docházelo od počátku 90. let 20. století, tedy relativně pozdě, v podstatě po 30 letech existence evropských společenství. Základní změny potom přinesla až Lisabonská smlouva, která je v účinnosti od 1. 12. 2009. V současnosti je z hlediska zahraniční politiky z výše uvedených dokumentů nejdůležitější Smlouva o Evropské unii (SEU). Ta konkrétně stanoví:

- Článek 21 SEU:

1. Činnost Unie na mezinárodní scéně spočívá na zásadách, které se uplatnily při jejím založení, jejím rozvoji a jejím rozšiřování a které hodlá podporovat v ostatním světě: demokracie, právní stát, univerzálnost a ne-

dělitelnost lidských práv a základních svobod, úcta k lidské důstojnosti, zásady rovnosti a solidarity a dodržování zásad Charty Organizace spojených národů a mezinárodního práva.

Unie usiluje o rozvíjení vztahů a budování partnerství se třetími zeměmi a mezinárodními, regionálními nebo světovými organizacemi, které sdílejí zásady uvedené v prvním pododstavci. Podporuje vícestranná řešení společných problémů, především v rámci Organizace spojených národů.

2. Unie vymezuje a provádí společné politiky a činnosti a usiluje o dosažení vysokého stupně spolupráce ve všech oblastech mezinárodních vztahů ve snaze:

- a) chránit své hodnoty, základní zájmy, svou bezpečnost, nezávislost a celistvost;
- b) upevňovat a podporovat demokracii, právní stát, lidská práva a zásady mezinárodního práva;
- c) zachovávat mír, předcházet konfliktům a posilovat mezinárodní bezpečnost v souladu s cíli a zásadami Charty Organizace spojených národů, jakož i v souladu se zásadami Helsinského závěrečného aktu a s cíli Pařížské charty, včetně těch, které se týkají vnějších hranic;
- d) podporovat udržitelný rozvoj v hospodářské a sociální oblasti a v oblasti životního prostředí v rozvojových zemích s hlavním cílem vymýcení chudoby;
- e) povzbuzovat zapojení všech zemí do světové ekonomiky, včetně postupného odstraňování překážek mezinárodnímu obchodu;
- f) přispívat k vypracování mezinárodních opatření pro ochranu a zlepšení kvality životního prostředí a udržitelné hospodaření se světovými přírodními zdroji, aby se zajistil udržitelný rozvoj;
- g) pomáhat lidem, zemím a regionům čelícím přírodním nebo člověkem způsobeným pohromám;



- h) podporovat mezinárodní systém založený na posílené mnohostranné spolupráci a na řádné správě věcí veřejných v celosvětovém měřítku.

- Článek 22 SEU:

1. Na základě zásad a cílů uvedených v článku 21 určuje Evropská rada strategické zájmy a cíle Unie.

Rozhodnutí Evropské rady o strategických zájmech a cílech Unie se vztahují na společnou zahraniční a bezpečnostní politiku a na jiné oblasti vnější činnosti Unie. Mohou se týkat vztahů Unie s některou zemí nebo regionem, nebo být zaměřena tematicky. Vymezují jejich trvání a prostředky, které mají poskytnout Unie a členské státy.

Evropská rada rozhoduje jednomyslně na doporučení Rady, které Rada přijímá způsobem stanoveným pro každou oblast. Rozhodnutí Evropské rady se provádějí podle postupů stanovených Smlouvami.

2. Vysoký představitel Unie pro zahraniční věci a bezpečnostní politiku v oblasti společné zahraniční a bezpečnostní politiky a Komise v ostatních oblastech vnější činnosti mohou Radě předkládat společné návrhy.

- Článek 24 SEU:

1. Pravomoc Unie v otázkách společné zahraniční a bezpečnostní politiky se vztahuje na všechny oblasti zahraniční politiky a všechny otázky týkající se bezpečnosti Unie, včetně postupného vymezení společné obranné politiky, která by mohla vést ke společné obraně. Společná zahraniční a bezpečnostní politika podléhá zvláštním pravidlům a postupům. Je vymezována a prováděna Evropskou radou a Radou jednomyslně, nestanoví-li Smlouvy jinak. Přijímání legislativních aktů je vyloučeno. Společnou zahraniční a bezpečnostní politiku vykonává v souladu se Smlouvami vysoký představitel Unie pro zahraniční věci a bezpečnostní politiku a členské státy. Zvláštní úlohu Evropského parlamentu a Komise v této oblasti vymezu-

je Smlouvy. Soudní dvůr Evropské unie nemá v souvislosti s těmito ustanoveními pravomoc, s výjimkou své pravomoci kontrolovat dodržování článku 40 této smlouvy a přezkoumávat legalitu některých rozhodnutí, jak stanoví čl. 275 druhý pododstavec Smlouvy o fungování Evropské unie.

2. V rámci zásad a cílů své vnější činnosti Unie vede, vymezuje a provádí společnou zahraniční a bezpečnostní politiku založenou na rozvoji vzájemné politické solidarity mezi členskými státy, na určení otázek obecného zájmu a na stále se zvyšujícím sbližování činností členských států.

3. Členské státy aktivně a bezvýhradně podporují zahraniční a bezpečnostní politiku Unie v duchu loajality a vzájemné solidarity a respektují činnost Unie v této oblasti. Členské státy spolupracují na rozšiřování a rozvoji své vzájemné politické solidarity. Zdrží se jakéhokoli jednání, které je v rozporu se zájmy Unie nebo může snižovat účinnost jejího působení jako soudržné síly v mezinárodních vztazích. Rada a vysoký představitel dbají na dodržování těchto zásad.

- Článek 25 SEU:

Unie vede společnou zahraniční a bezpečnostní politiku:

- a) vymezováním obecných směrů;
- b) přijímáním rozhodnutí vymezujících: i) akce, které má Unie provést; ii) postoje, které má Unie zaujmout; iii) podrobnosti provádění rozhodnutí uvedených v bodech i) a ii);
- c) posilováním systematické spolupráce mezi členskými státy při provádění jejich politiky.

- Článek 28 SEU:

1. Vyžaduje-li mezinárodní situace operativní akci Unie, přijme Rada nezbytná rozhodnutí. V rozhodnutích jsou vymezeny cíle, rozsah, prostředky, které budou Unii poskytnuty, podmínky jejich provádění, a je-li to nezbytné, doba trvání.

Dojde-li ke změně okolností majících podstatný vliv na záležitost, která je předmětem

rozhodnutí podle prvního pododstavce, přezkoumá Rada zásady a cíle tohoto rozhodnutí a přijme nezbytná rozhodnutí.

2. Rozhodnutí podle odstavce 1 zavazují členské státy při zaujímání postojů a při provádění jejich činnosti.
 3. Dotčený členský stát oznámí každý svůj postoj nebo opatření, které plánuje na základě rozhodnutí podle odstavce 1, s dostatečným předstihem, aby se v případě potřeby mohly konat předběžné konzultace v Radě. Povinnost předběžného informování se nevztahuje na opatření, která představují pouhé převzetí rozhodnutí Rady v jednotlivých státech.
 4. V nevyhnutelných případech vyplývajících ze změn situace a nebylo-li rozhodnutí podle odstavce 1 přezkoumáno, mohou členské státy s ohledem na obecné cíle tohoto rozhodnutí přijmout nezbytná okamžitá opatření. Dotčený členský stát o těchto opatřeních okamžitě uvědomí Radu.
 5. Nastanou-li při provádění rozhodnutí podle tohoto článku větší potíže, vyrozumí o nich členský stát Radu, která je projedná a hledá odpovídající řešení. Taková řešení nesmějí být v rozporu s cíli rozhodnutí podle odstavce 1 ani nesmějí snižovat jeho účinnost.
- Článek 29 SEU:
Rada přijímá rozhodnutí, která vymezují přístup Unie ke konkrétní otázce zeměpisné nebo tematické povahy. Členské státy zajistí, aby jejich vnitrostátní politiky byly v souladu s postoji Unie.
 - Článek 31 SEU:
1. Rozhodnutí podle této kapitoly přijímá Evropská rada a Rada jednomyslně, není-li v této kapitole stanoveno jinak. Přijímání legislativních aktů je vyloučeno.
Zdrželi-li se člen Rady hlasování, může to odůvodnit formálním prohlášením podle tohoto pododstavce. V takovém případě není povinen provést rozhodnutí, uznává však, že rozhodnutí zavazuje Unii. V duchu vzá-

jemné solidarity se dotčený členský stát zdrží jakékoli činnosti, která by se mohla dostat do rozporu s činností Unie založené na takovém rozhodnutí nebo jí bránit, a ostatní členské státy jeho postoj uznávají. Zastupují-li členové Rady, kteří učinili takové prohlášení, nejméně jednu třetinu členských států, které představují nejméně jednu třetinu obyvatelstva Unie, není rozhodnutí přijato.

2. Odchylně od odstavce 1 rozhoduje Rada kvalifikovanou většinou: přijímá-li rozhodnutí, které vymezuje akci nebo postoj Unie na základě rozhodnutí Evropské rady týkajícího se strategických zájmů a cílů Unie podle čl. 22 odst. 1; přijímá-li rozhodnutí, které vymezuje akci nebo postoj Unie, na návrh, jež jí předkládá vysoký představitel Unie pro zahraniční věci a bezpečnostní politiku na základě zvláštní žádosti, kterou mu Evropská rada předala z vlastního podnětu nebo z podnětu vysokého představitele; přijímá-li rozhodnutí k provedení rozhodnutí, které vymezuje akci nebo postoj Unie přijímá-li rozhodnutí k provedení rozhodnutí, které vymezuje akci nebo postoj Unie; jmenuje-li zvláštního zástupce podle článku 33. Prohlásí-li člen Rady, že se ze zásadních důvodů státní politiky, které musí uvést, zamýšlí postavit proti přijetí některého rozhodnutí kvalifikovanou většinou, hlasování se nekoná. Vysoký představitel v úzké konzultaci s dotyčným členským státem hledá řešení přijatelné pro tento stát. Pokud je nenajde, může Rada kvalifikovanou většinou požádat, aby byla věc předložena Evropské radě k jednomyslnému rozhodnutí.
3. Evropská rada může jednomyslně přijmout rozhodnutí, jímž stanoví, že Rada rozhoduje kvalifikovanou většinou v případech jiných než uvedených v odstavci 2.



→ 2. Organizační zabezpečení zahraniční politiky v primárním právu

Zahraniční politika každé země i každého seskupení musí mít své představitele a orgány, přičemž musí být definovány jejich pravomoci, ustanovení a další náležitosti. EU zde zřídila speciální post vysokého představitele pro zahraniční věci a bezpečnostní politiku (vysoký představitel/vysoká představitelka). Primární právo se tímto představitelem a dalšími orgány (zejména Evropskou službou pro vnější činnost) zabývá v několika svých článcích. Z nejdůležitějších uvedme:

- Článek 15 SEU:
Evropskou radu tvoří hlavy států nebo předsedové vlád členských států společně s jejím předsedou a předsedou Komise. Jejím jednáním se účastní vysoký představitel Unie pro zahraniční věci a bezpečnostní politiku.
- Článek 18 SEU:
 1. Evropská rada jmenuje se souhlasem předsedy Komise kvalifikovanou většinou vysokého představitele Unie pro zahraniční věci a bezpečnostní politiku. Evropská rada jej může stejným postupem odvolat.
 2. Vysoký představitel vede společnou zahraniční a bezpečnostní politiku Unie. Přispívá svými návrhy k vytváření této politiky a provádí ji jako zmocněnec Rady. Stejně jedná i v oblasti společné bezpečnostní a obranné politiky.
 3. Vysoký představitel předsedá Radě pro zahraniční věci.
 4. Vysoký představitel je jedním z místopředsedů Komise. Zajišťuje soudržnost vnější činnosti Unie. V rámci Komise odpovídá za úkoly, které jí přísluší v oblasti vnějších vztahů, a za koordinaci dalších hledisek vnější činnosti Unie.
- Článek 27 SEU:
 1. Vysoký představitel Unie pro zahraniční věci

a bezpečnostní politiku, který předsedá Radě pro zahraniční věci, přispívá svými návrhy k vypracovávání společné zahraniční a bezpečnostní politiky a zajišťuje provádění rozhodnutí přijatých Evropskou radou a Radou.

2. Vysoký představitel zastupuje Unii v záležitostech společné zahraniční a bezpečnostní politiky. Jménem Unie vede politický dialog se třetími stranami a vyjadřuje postoj Unie v mezinárodních organizacích a na mezinárodních konferencích.
3. Při výkonu své funkce se vysoký představitel opírá o Evropskou službu pro vnější činnost. Tato služba působí ve spolupráci s diplomatickými službami členských států a skládá se z úředníků příslušných oddělení generálního sekretariátu Rady a Komise, jakož i z vyslaného personálu vnitrostátních diplomatických služeb. Organizaci a fungování Evropské služby pro vnější činnost stanoví rozhodnutí Rady. Rada rozhoduje na návrh vysokého představitele po konzultaci s Evropským parlamentem a po obdržení souhlasu Komise².

Evropská služba pro vnější činnost (ESVČ), která byla zmíněna v posledním bodu výše uvedeného přehledu, je diplomatický sbor Evropské unie. Spolu s vysokým představitelem EU pro zahraniční věci a bezpečnostní politiku provádějí zahraniční a bezpečnostní politiku EU. Obecně lze konstatovat (detaily viz Weiss 2012), že ESVČ je zvláštním tělesem, které nepodléhá ani generálnímu sekretariátu Rady EU, ani Evropské komisi, ačkoli není ve Smlouvách uvedena jako samostatná organizace. Jejím úkolem je podporovat vysokou představitelku ve všech třech jejích funkcích — při vedení společné zahraniční a bezpečnostní politiky, předsedání Radě pro zahraniční věci i při působení v Evropské komisi — a stejně tak i předsedy Evropské rady a komise při výkonu jejich funkcí v oblas-

² Jak uvádí Urbanová (2010, s. 7): „Tato formulace byla výsledkem těžce dosaženého kompromisu a ponechala prostor pro různou interpretaci, co se týká faktické organizace a působnosti tohoto útvaru.“

ti vnějších vztahů EU. Navíc má služba spolupracovat s diplomatickými službami členských států i ostatními evropskými institucemi za účelem zajištění soudržné evropské politiky v různých oblastech vnějších vztahů. Z věcného hlediska je služba odpovědná za přípravu strategických a programových dokumentů většiny oblastí vnější čin-

jako jsou Spojené státy či Rusko. K nejvýznamnějším činnostem, které EU ve světě vyvíjí, patří zajišťování míru prostřednictvím politické, hospodářské i praktické podpory — například v oblasti západního Balkánu po skončení válečného konfliktu v bývalé Jugoslávii; realizace civilních a vojenských misí v zájmu zajištění bezpečnosti v růz-

Celkově lze konstatovat, že primární právo EU nedává tomuto společenství dostatek možností prosazovat společnou zahraniční politiku. Konkrétní postupy EU v této politice tak stále závisí na vůli členských států, na skutečnosti, zda dojde k situaci, že se jejich zájmy shodují a že tak budou ochotny provádět společné akce. Integrovaný pokrok společné zahraniční (a bezpečnostní) politiky se tak v zásadě nekoná — EU je stále v reaktivní pozici nejen vůči celosvětovému dění, ale také vůči svému nejbližšímu okolí.

nosti EU. V kompetenci Evropské komise ovšem zůstává jejich implementace, s výjimkou několika málo programů, které nejsou objemově důležité. Tomu odpovídá i skutečnost, že v rámci Komise zůstala zachována celá řada generálních ředitelství zabývajících se vnějšími vztahy, zejména generální ředitelství pro rozšíření nebo pro rozvoj. Navíc i správu finančních prostředků v těch několika výjimkách, kde služba odpovídá za implementaci programů — tedy zejména rozpočtu SZBP, velké části Nástroje stability nebo Nástroje pro spolupráci s průmyslovými zeměmi — provádí zvláštní útvar Evropské komise, dislokovaný v prostorách služby.

ESVČ řídí diplomatické vztahy EU s ostatními zeměmi. Má zajistit, aby byla zahraniční politika Unie konzistentnější a efektivnější, a v důsledku toho zvýšit evropský vliv na světové scéně. Úzce spolupracuje s diplomatickými službami členských zemí EU a mnozí její pracovníci byli vysláni právě z vnitrostátních diplomatických služeb. Jednou z hlavních úloh ESVČ je podporovat strategická partnerství EU s klíčovými mezinárodními aktéry a rozvíjet vztahy s nově se rozvíjejícími mocnostmi po celém světě. ESVČ úzce spolupracuje s OSN a významnými světovými mocnostmi,

ných částech světa, a to v rámci společné bezpečnostní a obranné politiky; udržování přátelských vztahů se zeměmi, které s EU hraničí, prostřednictvím evropské politiky sousedství; poskytování rozvojové pomoci, řešení krizí, poskytování humanitární pomoci a řešení problematiky změny klimatu a otázek lidských práv.

3. Hodnocení ustanovení primárního práva týkajících se společné zahraniční politiky EU

Z výše uvedených ustanovení, která se týkají společné zahraniční politiky EU (zejména z článků 21 až 31 SEU), je zřejmá poměrně velká obecnost. Není z nich zřejmé, jaké jsou konkrétní cíle vnější (zahraniční) politiky EU, jak mají být cíle naplňovány ani další praktické záležitosti, které by zajistily, že EU skutečně bude mít jednotnou zahraniční politiku. Hlavní problém spočívá v institucionální segmentaci zahraniční politiky EU. Současné znění smluv sice přineslo podstatné změny v jejím nastavení, kdy ve snaze dosáhnout užšího sladění mezi zahraničními politikami EU a členských států zavedla jednotné zastoupení a stabilnější vedení, avšak neznamenala přesun pravomocí v této oblasti na úroveň EU. Až na několik výjimek tak zůstává



při rozhodování v oblasti zahraniční politiky zachován princip jednomyslnosti. Navíc i ta zahraničněpolitická rozhodnutí, na něž se vztahuje hlasování kvalifikovanou většinou, mohou být ze zásadních důvodů státní politiky zablokována. Jinak řečeno, schopnost EU mluvit ve světové aréně jedním hlasem v konečném důsledku závisí na členských státech, jelikož to jsou stále ony, kdo hraje ústřední roli v mechanismu zahraniční politiky EU.

Další handicap oslabující postavení EU ve světovém dění vyplývá z vysokého počtu aktérů zapojených do oblasti zahraniční politiky a nedostatečné koordinace mezi nimi (jak v rámci institucí EU a mezi nimi, tak mezi členskými státy). Ve snaze integrovat zahraniční politiku EU, zahraniční politiky členských států a vnější činnost v čele s Evropskou komisí současné znění smluv vytvořilo post vysokého představitele Unie pro zahraniční věci a bezpečnostní politiku (viz výše). Tento vysoký představitel je zároveň místopředsdou Evropské komise (výkonného orgánu společenství, v současnosti Federica Mogherini z Itálie³). Nicméně zahraniční politikou se v rámci Komise zabývají ještě další komisaři, konkrétně komisař pro evropskou sousedskou politiku a rozhovory o rozšíření (v současnosti Johannes Hahn z Rakouska), komisař pro migraci a vnitřní záležitosti (v současnosti Dimitris Avramopoulos z Řecka), komisař pro mezinárodní spolupráci a rozvoj (v současnosti Neven Mimica z Chorvatska). Jak upozorňuje Brusenbauch Meislová (2014, s. 6), byť je její analýza zaměřena částečně na činnost nikoliv Junckerovy Komise, ale předcházející Barrosovy Komise z let 2009–2014: „Vzájemný vztah mezi vysokou představitelkou a komisaři v oblasti vnější činnosti není zrovna přátelský a navzájem se jen málokdy setkávají. Nicméně i vztahy mezi některými ostatními aktéry zahraniční politiky EU jsou sporné a ne zcela vyjasněné. Lze tedy tvrdit, že ambice Lisabonské

smlouvy zavést větší koordinaci a soudržnost zůstává do velké míry nenaplněna.“

Brusenbauch Meislová (2014, s. 7) z hlediska problémů společné zahraniční politiky dále dodává: „Zahraniční politika EU navíc trpí nedostatkem politické iniciativy. Vysoká představitelka je např. kritizována za to, že pasivně čeká na členské státy, aby předložily svá stanoviska, a teprve poté prezentuje jejich nejmenší společný jmenovatel jako svůj návrh. Zahraniční politika EU postrádá v klíčových oblastech komplexní strategickou orientaci. S odkazem na slavný výrok Henryho Kissingera⁴ lze tvrdit, že přestože telefonní číslo na Evropu již existuje, když telefon zazvoní, Evropa obvykle neví, co říci.“

Kromě toho podle analytiků charakterizuje současnou zahraniční politiku EU nedostatek důvěry, pocitu vlastnictví, transparentnosti a sdílených informací. Vnější role EU byla nadto narušena bezprecedentní hloubkou a šíří evropské hospodářské krize. Nejenže se v jejím důsledku snížila evropská síla, sebevědomí, důvěryhodnost a zdroje, ale rovněž došlo k oslabení solidarity mezi členskými státy (Lehne 2013; FIIA 2013). Zajímavý pohled na společnou zahraniční politiku z hlediska její legitimacy po vstupu posledních změn primárního práva (daných Lisabonskou smlouvou účinnou od 1. 12. 2009) přináší Weiss (2012, s. 14): „Z hlediska vstupní legitimacy je klíčová definice konstitutivních aktérů. Záleží totiž na tom, jestli reprezentativnost, inkluze a správný proces hodnotíme z pohledu občanů EU, občanů členských států, nebo členských států. Pokud budeme SZBP chápat jako zahraniční politiku EU a jejích občanů, dopad Lisabonské smlouvy je velmi omezený. Na transparentnosti rozhodování se příliš nezměnilo. Evropští poslanci jako přímo volení zástupci občanů svoji roli posílili i přes značnou snahu spíše mírně a nepřímou. ... Zatím se ani nezdá, že by Evropská

³ V současnosti se myslí v březnu 2015. V tomto a v dalších odstavcích uvedené osoby jsou členové Junckerovy Komise, která funguje od 1. listopadu 2014.

⁴ Henry Kissinger, v letech 1973–1977 americký ministr zahraničních věcí, si v sedmdesátých letech dvacátého století postěžoval, že nemůže jednoduše zvednout telefon a zavolat Evropě.

služba pro vnější činnost nějakým systematickým způsobem pracovala se vstupy přicházejícími odjinud než z centrálních evropských institucí, takže není možné hovořit ani o zásadnějším posílení inkluzivního vytváření politiky. Málo se také mění na přístupu občanů členských států k rozhodování v zahraniční politice. Nemohou dohlížet na vystupování svých zástupců v Radě EU a stejně tak je omezená i role národních parlamentů. Větší kontrola národních zástupců v radě je možná na základě vnitrostátních pravidel, například vázaných mandátů, ale Lisabonská smlouva v tomto směru nemá vliv.“

Už od počátku své existence je rovněž kritizována Evropská služba pro vnější vztahy (ESVČ). Weiss (2011) např. uvádí: „Zřízení Služby bylo spojeno s mnoha očekáváními, zejména v otázkách sjednocení evropského působení v zahraničí a větší koherenci vnějších politik EU. Realita ovšem ukázala, že Služba může být nanejvýš jedním z faktorů, které k dosažení těchto cílů přispějí. Služba sice hraje důležitou roli při formulaci strategických směrů vnějších politik a disponuje sítí delegací v zahraničí, celá řada podstatných nástrojů jí ale byla upřena. To se v první řadě týká implementace politik, která zůstala v kompetenci Komise. Rozvojová politika, politika rozšiřování a Evropská sousedská politika nebo zahraniční obchod – všechny tyto oblasti mají vlastního komisaře a vlastní generální ředitelství. Služba má pouze za úkol ve spolupráci s těmito útvary vytyčovat strategické směry evropské aktivity, ale konkrétní praxe zůstává mimo její pravomoc. To se týká i naprosté většiny finančních prostředků věnovaných na vnější činnost. S implementací souvisí i fungování delegací Unie, kde Služba obsazuje vedoucího delegace, politický odbor a tiskové oddělení. Ostatní pracovníci jsou ale vysíláni příslušnými generálními ředitelstvími Komise, což vyvolává řadu otázek týkajících se řízení, služebního postupu a loajality.“

Kritika na ESVČ směřuje i ze strany oficiálních organizací EU, konkrétně Účetního dvora. Ten v roce 2014 konstatoval (Účetní dvůr 2014): „Audi-

toři EU zjistili, že ustavení ESVČ bylo uspěchané a nedostatečně připravené. ESVČ byla zřízena v době finančních omezení a eskalujících nepokojů v jižním Středomoří. Zároveň ji sužovalo příliš mnoho omezení a nejasně definované úkoly. Všechny tyto faktory přispěly k vytvoření prostředí, jež bylo z hlediska zahájení fungování služby obtížné. Efektivnost ESVČ rovněž omezovaly nedostatky ve stanovování cílů a plánování, organizaci a alokaci zdrojů. Integrace zvláštních zástupců EU do práce ESVČ není zatím dostatečná. Co se týče přijímání pracovníků, Účetní dvůr zjistil, že značná nerovnováha ve složení pracovní síly z hlediska pohlaví a zeměpisného původu dosud nebyla v plném rozsahu napravena a že výběrová řízení jsou nákladná a zdlouhavá. Účetní dvůr dospěl k závěru, koordinace s Komisí a členskými státy se zlepšila, ale stále nedostačovala k tomu, aby ESVČ mohla plně rozvinout svůj potenciál. Koordinaci s Komisí ovlivnila skutečnost, že ESVČ je samostatný subjekt, absence účinných koordinačních mechanismů na nejvyšší úrovni a nepružný finanční a správní rámec v delegacích, který odčerpává zdroje na politické úkoly. Koordinace s členskými státy plně nevyužívá synergií, jako sdílení informací a společná sídla, včetně ochrany občanů EU v cizině. Stálé předsednictví ESVČ v některých přípravných orgánech Rady koordinaci posílilo, ale potenciální přínosy nových mechanismů se zatím v plné míře nerealizovaly.“

Celkově lze konstatovat, že primární právo EU nedává tomuto společenství dostatek možností prosazovat společnou zahraniční politiku. Konkrétní postupy EU v této politice tak stále závisí na vůli členských států, na skutečnosti, zda dojde k situaci, že se jejich zájmy shodují a že tak budou ochotny provádět společné akce. Integrační pokrok společné zahraniční (a bezpečnostní) politiky se tak v zásadě nekoná – EU je stále v reaktivní pozici nejen vůči celosvětovému dění, ale také vůči svému nejbližšímu okolí. Chybí definice dosažitelného cíle nebo alespoň dlouhodobá strategie obsahující například i společné vybavení armád, kam má společná politika směřovat. To se také zrcadlí



v absenci lídra, který by dodal společné politice jasně identifikovatelnou tvář. Žádný z dosavadních vysokých představitelů Unie pro zahraniční věci a bezpečnostní politiku (před Federicou Mogherini to byla v letech 2009–2014 Catherine Ashton z Velké Británie) není široce uznávanou osobností. Veřejnost o daných představitelích veskrze neví, při řešení nejruznějších problémů a krizí (jako v současnosti na Ukrajině) nehrají rozhodující roli.

Pokud ještě u vysokého představitele Unie pro zahraniční věci a bezpečnostní politiku zůstaneme, můžeme připomenout, funkce že s obdobným názvem – vysoký představitel pro společnou zahraniční a bezpečnostní politiku (SPZB) existovala již dříve (tedy před vstupem Lisabonské smlouvy v účinnost). Svým obsahem se však příliš nepodobala vysokému představiteli dle Lisabonské smlouvy. V minulosti danou funkci vykonával generální tajemník Rady⁵ a měl oprávnění být nápomocen Radě v otázkách společné zahraniční a bezpečnostní politiky především tím, že přispívá k formování, přípravě a provádění politických rozhodnutí a případně tím, že vede jménem Rady na žádost předsednictví politický dialog se třetími stranami. Více pravomocí mu SEU v předlisabonském znění nedávala. Za současné úpravy lze vysokého představitele považovat za nejsilnější osobu v oblasti zahraniční politiky. Nyní, jsou v této funkci spojeny tři dřívější samostatně působící osoby – vysoký představitel pro SZBP, komisař pro vnější vztahy a předseda Rady pro vnější vztahy. Tím se vyřešily některé staré kompetenční rozpory. Objevily se však jiné nejasnosti v kompetenční oblasti⁶. Ve Smlouvách není přesně vymezen vztah k předsedovi Evropské rady. Je zde dáno, že předseda zajišťuje vnější zastupování Unie v oblasti SZBP, aniž by tím byly dotčeny pravomoci vysokého představitele Unie. Více k tomuto vztahu Smlouvy neříkají. To však umožňuje vznik kompetenčního sporu mezi těmito dvěma osobami. Stanovení hranic zodpovědnosti je tak složité z právního hledis-

ka a může být nemožným v praxi, což může vést k nesoudržnosti zahraniční politiky. Další kompetenční spor může vzniknout mezi vysokým představitelem Unie a předsedou Komise či dalšími členy Komise. Vysoký představitel má výjimečné postavení v rámci Komise, což pramení zejména z jeho jmenování Evropskou radou. K tomu se ještě přidává jeho odpovědnost za koordinaci vnějších politik a to může být zdrojem jistého napětí mezi ním a ostatními komisaři, ale také mezi ním a předsedou Komise. Mezi předsedou Evropské rady a Komisí takové pnutí nenacházíme, jelikož předseda se věnuje SZBP, kdežto Komise odpovídá za ostatní vnější politiky. Potenciální kompetenční spor lze rovněž nalézt ve vztahu vysokého představitele Unie a předsedající země v Radě, jelikož vysoký představitel převzal hodně z pravomocí tohoto předsedajícího státu. Otázkou je, jaký význam rotující předsednictví nyní vlastně vůbec má. Předsedající země má méně pravomocí, ale stále vede Radu ve všech složeních s výjimkou Rady pro zahraniční věci. Šourková (2011) se domnívá, že rotující předsednictví členských zemí může hrát i jistou „psychologickou“ roli, jež umožňuje členským státům identifikovat se s Unií a cítit určitou sounáležitost a odpovědnost za dění v EU.

Skutečnost, že primární právo EU nedává tomuto společenství dostatek možností prosazovat společnou, respektive jednotnou zahraniční politiku se logicky projevuje tím, že daná politika na úrovni EU v praxi neexistuje. Neznamená to, že se členským zemím nedaří v jednotlivých konkrétních případech shodnout se na společném postoji, záleží ale na vůli členských států. Jinak řečeno, primární z hlediska společného postupu v zahraničních věcech jsou stále členské státy, orgány EU nemají dostatek pravomocí a ani nedisponují osobnostmi s odpovídající autoritou, aby společnou politiku vymohly. Šourková (2011, s. 51) z hlediska celkové situace v oblasti zahraniční politiky uvádí: „Záměry Unie jsou tedy jednoznačné. Stojí o vyšší

⁵ Myslí se Evropské rady, tedy setkání nejvyšších představitelů členských zemí.

⁶ Podrobnější detaily lze nalézt v Koehler (2010), či Šourková (2011).

míru integrace. Proti unijním snahám však stojí (některé) členské státy, které naopak brzdí tento integrační proces. A změna primárního práva je vázána na schválení všemi členskými státy v souladu s jejich ústavními předpisy.“

Výše uvedené je nutno brát jako konstatování, nikoliv jako kritiku. V oblasti zahraniční politiky, stejně jako v jiných oblastech⁷, se naplno projevuje, že EU je specifickým útvarem, nejedná se zatím o federaci, nemá všechny atributy státu. Členské státy, respektive jejich politici se logicky nechtějí vzdát svých pravomocí v oblastech, které jim zůstávají, kde relativně snadno mohou dosáhnout nějakého výsledku (cíle) a kde zájmy členských zemí jsou v konfliktu. Například v oblasti monetární politiky je v zájmu všech zemí mít nízkou inflaci – vysoká inflace poškozuje naprostou většinu občanů, znemožňuje provádět ekonomické operace apod. Proto poměrně již dávno členské země ustanovily nezávislé centrální banky a později většina členských zemí EU souhlasila se vznikem společné měny a nezávislé instituce (Evropské centrální banky), která zabezpečuje stabilitu dané měny, přičemž není navázána na politiky jednotlivých členských zemí. Oblast zahraniční politiky je odlišná – společný cíl všech členských států se zde hledá mnohem obtížněji.

Současné znění stanovení primárního práva EU v oblasti zahraniční politiky jsou logickým důsledkem situace, kdy se členské státy EU nechtějí vzdát většiny svých pravomocí, protože je to pro ně výhodné, kdy na druhou stranu je pro tyto státy alespoň částečně výhodné, aby své zahraniční politiky koordinovaly a aby v některých oblastech postupovaly společně. V mnoho oblastech mohou členské státy koordinací a společným postupem dosáhnout svých cílů snadněji. Je potom pro ně i žádoucí, aby koordinace a společný postup byl institucionálně upraven – aby pro ně existovala pravidla a aby existovaly orgány, které toto vykonávají a za-

jišťují. Pokud ale koordinace a společný postup není pro členské státy výhodný, současné znění primárního práva nedovoluje orgánům EU, aby nějaký společný postup prosadily a aby případně sankcionovaly ty členské země, které by jej neprováděly, respektive by se od něj odchýlily. Výsledkem jsou výše uvedené problémy a jevy.

Tento text nevolá po tom, aby primární právo EU bylo změněno a aby dané společenství získalo v oblasti zahraniční politiky větší pravomoci. Domníváme se, že k tomu není dostatečná vůle na úrovni občanů jednotlivých členských států. Nutnou podmínkou podle našeho názoru zde je, aby idea jednotného evropského národa (respektive společného evropského člověka) získala rozhodující podporu. Pokud na sebe budou obyvatelé jednotlivých členských států hledět v první míře jako na Evropany, nutně budou prosazovat evropský pohled a nikoliv své národní zájmy. Potom bude možno provádět jednotnou evropskou zahraniční politiku. Idea evropanství ale zatím nemá dostatečnou podporu a její rozšíření musí být přirozeným procesem – danou ideu nelze zavádět proti vůli obyvatel členských států. Dle našeho názoru platí: pokud by nyní orgány EU získaly v oblasti zahraniční politiky více pravomocí tak, aby mohly provádět společnou evropskou politiku, nesetkalo by se to u občanů jednotlivých členských států s dostatečným pochopením. Důsledkem daného posílení pravomocí by pravděpodobně bylo další nárůst antievropských postojů, tedy pravý opak toho, co je nutnou podmínkou toho, aby společná evropská politika měla smysl. Dle tohoto textu má smysl o rozšíření ideje evropanství usilovat, její rozšíření však vskutku musí být přirozené. Lze zde doufat, že postupné rozšiřování kontaktů mezi obyvateli členských zemí k tomuto povede, jedná se ale o relativně dlouhodobý proces.

Samozřejmě lze diskutovat, zda v některých důležitých oblastech ustanovení evropského práva ne-



⁷ Další oblastí, ve které EU nemá dostatek pravomocí, je např. oblast společné hospodářské politiky. I zde z hlediska provádění zejména fiskální politiky zůstávají rozhodující pravomoci na úrovni členských států, což společnou hospodářskou politiku stěžuje a je to jedním z důvodů současných problémů společné měny. Detaily viz např. Wawrosz (2014).

změnit. V rutinních oblastech, kde není konflikt členských zemí pravděpodobný, by mohly být orgány EU akceschopnější a efektivnější. Případné změny jsou ale spíše záležitostí sekundárních norem EU, tedy nikoliv zakládajících smluv. Na úrovni zásadních otázek je nutno se smířit ze skutečností, že zájmy členských států zůstávají rozdílné. To se nutně musí projevit i v zahraniční politice. V nejbližších letech lze za realistické označit skutečnost, že společná zahraniční politika bude trpět výše uvedenými problémy, které jsou ale právě projevem rozdílnosti zájmů jednotlivých členských států. Při této rozdílnosti by mělo hledání společných postojů za celou EU zůstat na členských státech.

4. Konkrétní dopady primárního práva EU na vztahy k USA

Jak se výše uvedené projevuje z hlediska vztahů EU a USA? Na oficiálních stránkách EU je k těmto vztahům uvedeno⁸, že „USA jsou nejbližším zahraničněpolitickým spojencem Evropské unie. Oba partneři úzce spolupracují, konzultují navzájem své mezinárodní priority a často se snaží společně prosazovat své zájmy na mnohostranných fórech. Spolupracují v zahraniční politice v několika zeměpisných oblastech, v současné době především na Blízkém východě a v severní Africe (zejména v Iráku a Sýrii) a ve východním sousedství EU (především v Rusku a na Ukrajině). USA se osvědčily jako spolehlivý partner řady členských států

EU v oblasti bezpečnosti, což ukázala spolupráce mezi spojenci v Organizaci Severoatlantické smlouvy (NATO). Rozvinula se plodná součinnost s misemi společné bezpečnostní a obranné politiky EU – zejména mezi NATO a SBOP – na dějištích jako Afghánistán, Irák, Kosovo, Bosna a Hercegovina a Africký roh. EU a USA sice nehovoří jedním hlasem ve všech záležitostech zahraniční politiky, ale přesto jsou jeden pro druhého nejvýznamnějšími a nejspolehlivějšími spojenci. Jejich svazky v oblasti zahraniční politiky přetrvávají po mnoho desetiletí navzdory změnám, k nimž došlo na obou stranách v politickém uspořádání i geostategické oblasti.“

Hospodářství EU a USA společně vytvářejí téměř 50 % celosvětového hrubého domácího produktu (HDP) a představují jednu třetinu celosvětového obchodu. V roce 2013 obhájila EU své postavení největšího obchodního partnera USA – před Kanadou, která je partnerem USA v rámci Dohody o severoamerické zóně volného obchodu (NAFTA), a před Čínou. Navzdory poklesu vývozu EU do USA o 5 miliard EUR zůstaly USA v roce 2013 hlavní vývozní destinací Unie, do níž plyne 16,6 % celkového vývozu z EU (v porovnání s 8,5 % v případě Číny). Mezi partnery dovážejícími zboží do EU se USA umístily až na třetím místě – objem jejich vývozu do EU poklesl o 10 miliard EUR, stále však dodaly 11,7 % veškerého zboží dovezeného do EU. V tomto ohledu tak USA zůstaly za Čínou a Ruskem, které se na celkovém dovozu do EU podílely 16,6 % (v případě Číny) a 12,3 % (v případě

Tabulka č. 1 » Obchod mezi EU a USA v období 2011–2013 (v miliardách EUR)

Rok	Dovoz zboží z USA do EU	Vývoz zboží z EU do USA	Balance EU (zboží)	Dovoz služeb z USA do EU	Vývoz služeb z EU do USA	Balance EU (služby)
2011	192,0	264,1	+72,1	141,1	148,1	+6,9
2012	206,5	293,2	+86,7	148,9	163,0	+14,1
2013	196,1	288,3	+92,2	146,1	158,8	+12,7

Pramen: Evropská komise, GR pro obchod

⁸ Viz http://www.europarl.europa.eu/aboutparliament/cs/displayFtu.html?ftuld=FTU_6.6.1.html.

Ruska). Vývoz služeb z EU do USA se mezi lety 2012 a 2013 snížil, stejně jako dovoz služeb z USA do EU. V roce 2013 EU vykázala přebytek v oblasti obchodu se službami s USA ve výši 12,7 miliardy EUR. EU je největším investorem v USA a opačně. Z hlediska zahraničních investic platí, že EU je největším investorem v USA a opačně. Podle odhadů poskytují společnosti EU a USA, které působí na území svého partnera, pracovní místa pro více než 14 milionů lidí. V roce 2012, za nějž jako poslední jsou k dispozici kompletní údaje, činily přímé zahraniční investice USA v EU 1536,4 mld. EUR, a opačně přímé zahraniční investice EU v USA činily 1655,0 mld. EUR.

Obdobně server euroskep.cz⁹ uvádí, že USA představují zřejmě nejdůležitějšího globálního partnera EU, přestože na rozdíl od ostatních klíčových zemí nejsou vzájemné vztahy komplexně smluvně regulovány. Spolupráce, která je usnadněna vzájemnou kulturní a hodnotovou blízkostí (oba partneri představují entity založené na hodnotách tržního hospodářství, demokracie, úcty k lidským právům a právního státu), je velmi intenzivní a pokrývá téměř všechny oblasti: politickou, ekonomickou, bezpečnostní, kulturní, oblast vědy a výzkumu, i oblasti nové, jako jsou např. boj s klimatickými změnami, boj s terorismem či otázky energetické bezpečnosti. V ekonomické oblasti představují USA největšího obchodního partnera EU, měřeno objemem vzájemné výměny zboží i služeb. Podobně jsou USA nejdůležitějším investorem v EU a naopak. Denně si obě strany Atlantiku vymění zboží a služby v hodnotě 1,7 miliardy EUR. Důležitost ekonomických vztahů byla potvrzena vytvořením tzv. Transatlantické hospodářské rady (Transatlantic Economic Council, TEC) v roce 2007 – politického tělesa, jehož cílem je posilovat vzájemné ekonomické vazby a které je založeno na pravidelných setkáních (zpravidla dvakrát do roka) příslušných členů Evropské komise a kabinetu amerického prezidenta. Spojené státy a Evro-

pa rovněž úzce spolupracují v oblasti vojenské a obranné, i když hlavní platformu komunikace v těchto otázkách představuje Severoatlantická aliance (NATO), která nezahrnuje všechny členské státy EU. Spolupráce mezi oběma organizacemi (NATO a EU) se nicméně postupně zlepšuje, což je možno demonstrovat i umístěním evropského centra pro operační plánování v rámci tzv. útvaru SHAPE (Supreme Allied Headquarters), který spadá pod NATO. Podobně intenzivně se rozvíjí kooperace na poli vnitřní bezpečnosti, především mezi zpravodajskými službami USA a evropských států a při potlačování mezinárodního terorismu.

Jakkoliv výše uvedené oficiální zdroje působí relativně bezproblémově, i ony připouštějí, že spolupráce mezi EU a USA je ovšem někdy komplikovaná kvůli rozdílným názorům na určité otázky. Mezi nejvýznamnější rozepře mezi Spojenými státy a Evropskou unií z poslední doby můžeme uvést například otázku ratifikace statutu Mezinárodního trestního soudu (ke kterému USA nepřistoupily), globálních klimatických změn (USA např. nepodepsaly tzv. Kjótský protokol o snižování emisí), či ochrany osobních dat cestujících na transatlantických letech. K dalším problémům patří¹⁰:

- Skutečnost, že ačkoli USA formálně vždy podporovaly kroky vedoucí k hlubší evropské integraci, existují na jejich straně i obavy. Tou hlavní je, zda integrace nepovede k většímu protekcionismu a následně diskriminaci USA. Rovněž se očekává, že ekonomicky silná a jednotná Evropa bude více soutěživá a bude moci ohrožovat americké zájmy ve světě. Konflikty na ekonomickém poli by pak ve svých důsledcích mohly vést rovněž ke konfliktům politickým.
- Během studené války se Evropa velmi spoléhala na americkou pomoc a ochranu. Dokonce i po skončení studené války, to byli Američané, kteří řídili vojenskou operaci pro potlačení násilností na Balkáně. Evropa navíc ekonomicky

⁹ Viz <https://www.euroskop.cz/8915/sekce/evropska-unie-a-svet/>.

¹⁰ Nejedná se o úplný výčet všech problémů.

- zužitkovává vojenskou a stabilizační roli Spojených států na Středním i Dálném východě. Prokešová (2011) zde uvádí, že pro průměrného Američana je tedy Evropa vlastně taková „vyžířka“.
- V posledních letech byly Spojené státy do značné míry zahlceny válkami v Afghánistánu a v Iráku i problémy spojenými s bojem proti terorismu. Cíle USA a EU jsou v těchto oblastech sice komplementární, ale často jen minimálně koordinované.
 - Mezi EU a USA čas od času dochází k nejrůznějším obchodním a ekonomickým sporům. Obchodní spory obvykle vyplývají: ze snahy chránit citlivé domácí průmyslové odvětví (příkladem mohou být spor týkající se trhu s ocelí), z odlišných hodnot (příkladem může být spor o hovězí maso ze stád krmených hormon nebo spor o geneticky modifikované potraviny), či z odlišného historického vývoje obchodních politik. Nejsilnější spory se dotýkají oblastí, které jsou z pohledu států považovány za strategické.

Primární právo EU v současné době tomuto společenství nedovoluje, aby vůči USA stejně jako vůči kterémukoliv jinému nečlenskému státu provádělo jasnou politiku, která je stanoviskem společenství. Na společném postoji vůči USA se musí shodnout všechny členské země, což může být problematické, v některých případech až nemožné. Některé země (např. Velká Británie a Irsko) mají z nejrůznějších důvodů s USA bližší vztahy než jiné země. Společný postoj se rovněž obtížně hledá z důvodu odlišnosti ekonomik, pracovních, finančních trhů apod. Pro některou členskou zemi může být výhodná větší ochrana unijního trhu, pro jinou nikoliv. Další může mít zájem, aby se její investice do USA zvýšily, jiná ne. EU není jednotná na vnitřní úrovni a nemůže tudíž být jednotná ani na úrovni svých zahraničních vztahů. Současné znění primárního práva je dokladem této nejednoty. K jeho změnám má smysl přistoupit až v situaci, kdy dojde ke skutečné unifikaci¹¹ Evropy. Do té doby je nutno počítat s tím, že na úrovni EU bude nejednota a obtížnost dosažení společného postoje přetrvávat.

LITERATURA A PRAMENY

1. BRUSENBAUCH MEISLOVÁ, M. (2014): *Hledání jednotného hlasu? Potenciál a limity zahraniční politiky EU*. MEC Policy Paper. Brno: Mendelova univerzita v Brně
2. LEHNE, S. (2013): *Promoting a Comprehensive Approach to EU Foreign Policy*. Dostupné na: <http://carnegieeurope.eu/publications/?fa=51000>
3. FINNISH INSTITUTE OF INTERNATIONAL AFFAIRS (FIIA) (2013): *The European External Action Service and National Diplomacies – Partners or Rivals?* Helsinky: FIIA. Dostupné na: <http://www.fiaa.fi/fi/event/538/>
4. KOEHLER, K. (2010): European Foreign Policy After Lisbon: Strengthening the EU as an International Actor. *Caucasian Review of International Affairs (CRIA)*, Vol. 4, No. 1, pp. 57–72
5. PROKEŠOVÁ, D. (2011): *USA-EU: nová fáze transatlantické spolupráce*. Plzeň: Západočeská univerzita v Plzni
6. ŠOURKOVÁ, P. (2011): *Vnější vztahy EU v oblasti zahraniční politiky po Lisabonu*. Brno: Právnická fakulta Masarykovy univerzity
7. TICHÝ, L. a kol. (2011): *Evropské právo*. 4. vydání. Praha: C. H. Beck
8. URBANOVÁ, K. (2010): *Evropská služba pro vnější činnost*. Praha: Parlamentní institut

¹¹ V ekonomické oblasti znamená skutečná unifikace Evropy naplnění podmínek pro vznik optimální měnové oblasti (viz Wawrosz a kol. 2012). Zdůrazňujeme však, že ekonomická oblast je jen jednou dimenzí unifikace. K dalším patří kulturní, sociální apod.

9. WAWROSZ, P. (2011): Lisabonská smlouva jako základní rámec fungování EU a české národní zájmy. In: MALÝ, J., WAWROSZ, P., MRÁČEK, K., DOSTÁLOVÁ, I.: *Globalizace, integrace a české národní zájmy*. Praha: Professional Publishing, s. 23–51, ISBN 978-80-7431-061-4
10. WAWROSZ, P. (2014): Odlišná úprava hospodářské a měnové unie v právu EU jako jedna z příčin makroekonomických nerovnováh v eurozóně. *Scientia et Societas*, roč. 10, č. 4, s. 18–33, ISSN 1801-7118
11. WAWROSZ, P. a kol. (2012): *Makroekonomie – základní kurz*. Praha: Vysoká škola finanční a správní, 360 s., ISBN 978-80-7408-059-3
12. WEISS, T. (2012): Evropská služba pro vnější činnost a legitimita zahraniční politiky Evropské unie. *Mezinárodní vztahy*, č. 1, s. 5–21

KLÍČOVÁ SLOVA

EU, USA, primární právo EU, zahraniční politika

The EU-USA Relationships in the Context of the Common Foreign and Security Policy of the European Union

ABSTRACT

The article analyses the EU-USA relationships from the point of view of primary law of the European Union. It concentrates on the possibilities that primary law of the EU gives the Union in the field of foreign or outside policy. The analysis shows that the EU as the community has not enough power to be able to realize common foreign policy. Its possibilities to do it depend on the willingness of Member States. Primary law of the EU in the field of foreign policy is based on the condition of unanimous voting of all Member States and the EU without their approval is not able to act. Present state is the result of the fact that Member States still have different interest and so they do not want to give up their power in foreign policy. The paper does not recommend to strengthen the EU power as necessary condition for doing it must be real unification of Europe that reduce differences among Member States. Without it the policy of the EU would be seen as something incorporating against will of inhabitants of Member States. The article shortly discusses how the present situation affects the EU-USA relationships.

KEYWORDS

EU, USA, EU primary law, foreign policy

JEL CLASSIFICATION

K10, K30, K40



Ekonomická krize: příčiny a důsledky, výhled do budoucnosti

► Ing. Helena Hanzlíková » Katedra mezinárodního obchodu, Fakulta mezinárodních vztahů,
Vysoká škola ekonomická v Praze

* 1. Úvod

Jakákoliv krize nepřichází bez předchozích signálů, neobjevuje se zčista jasna ale naopak je důsledkem předchozích neadekvátních kroků a jejich nedomyšlených následků v celém spektru prováděné činnosti.

Spouštěcím mechanismem krizí je řada faktorů, avšak jedním z nejzávažnějších je globalizované propojení světa ekonomické a finanční sféry, kde se krizové momenty šíří vysokou rychlostí a přenášejí se dominovým efektem z místa vzniku do míst vzájemného propojení všech účastníků ekonomického procesu. Tato vysoká propojenost ekonomických *spojených nádob* na oplátku vyžaduje adekvátní rychlost odezvy, kdy přijatá odvetná opatření musí být stejně rychlá nebo naopak rychlejší pro zvládnutí vzniklé a rozvíjející se krizové situace.

To platí i o nedávné ekonomické a finanční krizi v letech 2008–2009 nazývané také jako Velká recese. Iniciace problémů je spojená se vznikem finanční krize v roce 2007, na kterou navázala ekonomická krize v následujících letech 2008–2009. Období následující po vypuknutí zmíněné ekonomické a finanční krize můžeme charakterizovat jako horečnatou činnost finančního sektoru, vlád a mezinárodních organizací, jejímž hlavním smyslem bylo zabránit eskalaci krize a udržet funkčnost finančního systému. Tato krize se velikostí propa-

du světového hospodářství řadí za Velkou hospodářskou krizi v roce 1929.

I přes skutečnost, že v roce 2015 uběhlo od novodobé finanční krize 7 let a od ekonomické krize 6 let, její vznik, průběh, příčiny a dopady jsou neustále předmětem nejrůznějších analýz ekonomů, bankéřů, politiků, novinářů a odborníků zabývajících se současným a budoucím stavem ekonomiky jako celku.

Obecně největším zájmem je se dobrat alespoň takových výsledků, které by potvrdily předpoklady, zda se ekonomická a finanční krize může opakovat, za jakých podmínek a co by mohla znamenat při jejím dalším útoku na globální a národní ekonomiky. Jedno je jisté, a to, že pokud by se obdobná ekonomická krize opakovala jak v kratším nebo delším časovém horizontu, pak by znamenala zásadní devastaci zúčastněných ekonomik. Fáze obnovy a budování více či méně postižené struktury trvá vždy daleko déle než doba potřebná k jejímu poškození či zničení.

2. Definice pojmů

První východisko pro další zkoumání a závěry musíme hledat v definicích pojmu „krize“, „finanční krize“, „bankovní krize“, „ekonomická krize“, a to v jejich historické a aktualizované podobě.

Pojem „krize“ pochází z řečtiny ze slovesa *kri-no*, pro které se jako ekvivalent používají slovesa:

vybírat, posuzovat, měřit mezi dvěma opačnými variantami (úspěch-neúspěch, právo-bezprávi, život-smrt). Ze zmíněného slovesa vzniklo podstatné jméno *krisis* vyjadřující rozhodnou chvíli nebo dobu, samotné rozhodnutí nebo nesnáze. Současně může označovat rozhodující obrat, průlom, okamžik zřetelné nerovnováhy.

Pokud se jedná o definici pojmů *finanční krize* a *bankovní krize*, pak dle výsledků výzkumné studie Fakulty financí a účetnictví Vysoké školy ekonomické v Praze (Musílek, 2004) existuje několik definic finanční krize uváděných mezinárodními odborníky v zahraničních publikacích. Soudobá česká literatura uvedený výraz nedefinuje, avšak definuje pojem bankovní krize.

Nabízí se následující přehled definic *finanční krize*:

1. „...prudké, okamžité, ultracyklické zhoršení všech nebo velké většiny finančních indikátorů – krátkodobé úrokové sazby, ceny aktiv (akcie, nemovitosti, půda), insolventnost firem a úpadek finančních institucí...“;
2. „...změna v očekávání z důvodu obavy z úpadku finančních institucí směřujících ke konverzi reálných a nelikvidních aktiv do peněžní formy...“;
3. „...nelineární rozvrat finančních trhů, zvyšující problém informační asymetrie v důsledku výskytu nepříznivého výběru a morálního hazardu a projevující se poklesem alokační efektivity finančních trhů...“ (Musílek, 2004, s. 11).
Pojem *bankovní krize* je definován takto:
 1. „...situace v bankovním systému charakteristická nedostatečnou likviditou většího počtu bank...“ (Bankovní a finanční slovník, 1993 – ČR);
 2. „...situace na bankovním trhu, kdy se podstatná část subjektů dostává do problému s likviditou...“ (Slovník bankovníctví, pojišťovnictví a kapitálových trhů, 1998 – ČR);

3. „...(bankovní krize) představuje takové problémy bankovního sektoru, kdy platí alespoň jedna z následujících podmínek:

- a) poměr špatných aktiv k celkovým aktivům bankovního systému převyšil 10 %,
- b) náklady na záchranu bank převyšily 2 % HDP,
- c) vláda reagovala na problémy bankovního systému zmrazením vkladů a v důsledku toho došlo k bankovní panice, či reagovala zavedením bankovních prázdnin nebo poskytla záruky na vklady v bankách...“ (Musílek, 2004, s. 11).

U obou termínů pracovat je možné pracovat s několika definicemi. To se však může stát problémem při jednání expertů, pokud se vzájemně neshodnou, kterou z existujících definic budou používat anebo stanoví definici novou. Poslední eventualita se týká uvedené studie, kde pro zjednodušení analytického textu byla použita následující definice *finanční krize*:

„Finanční krize je výrazné zhoršení velké většiny finančních indikátorů projevující se nedostatečnou likviditou finančního systému, rozsáhlou insolventností finančních institucí, nárůstem volatility výnosových měr finančních instrumentů, výrazným poklesem finančních a nefinančních aktiv a podstatným snížením rozsahu alokace úspor ve finančním systému.“ (Musílek, 2004, s. 12)

Chápeme-li ekonomiku jako souhrn hospodaření a výsledků a také proces jejich tvorby, pak pod ekonomickou krizí se rozumí stav, kdy se proces tvorby hospodářských výsledků projevuje negativní společenskou situací. Z historie vzniku ekonomických krizí zjistíme, že jejich teorie byla formulována předními ekonomy (například John Maynard Keynes¹) již od válečných reparací po období 1. světové války. Ekonomická krize je tedy vnímána jako globální problém již 100 let.

¹ Keynes, J. M.: *Economic consequences of the peace*, 1919 (český překlad: Brno, Centrum pro studium demokracie a kultury, 2004, ISBN 80-7325-043-8).

→ 3. Historický přehled finančních krizí, jejich symptomy a modely

Jak historie dlouhodobě dokládá, již v minulosti došlo k řadě finančních krizí postihujících užší nebo širší okruh společnosti. Jejich vznik se váže k rozdílným příčinám pocházejících z oblasti komerční, hospodářské, politické nebo sociální.

Pro orientaci v historických kořenech teritoriálního vzniku a časového rozsahu trvání finančních krizí slouží stručný přehled v tabulce 1, v němž jsou uvedeny nejpodstatnější finanční krize v minulosti počínaje 17. stoletím (Musílek, 2004, s. 43–62).

Společným jmenovatelem uvedených krizí je lidský faktor, který se dlouhodobě podílí zejména na spekulativním charakteru příčin jejich vzniku.

Jedná se konkrétně o přístup a postup lidí, kdy důsledkem jejich jednání je hospodářská nestabilita, velké zadlužení státu, zneužití finančních nástrojů, nereálné a nadhodnocené představy. Z tabulky 1 vyplývá, že většina krizí vznikla na území Evropy a z pohledu četnosti zemí se na prvním místě žebříčku umístily USA (5krát).

Pro vznik krize je typické, že je výsledkem zanedbání, přehlížení nebo nedocení faktorů, které ji v konečné kumulaci zapříčiní. Je možné vysledovat *signály* ohlašující krizi, k jejichž zachycení, rozpoznání nebo eliminaci nemusí dojít z důvodu jejich bagatelizace a přehlížení.

Tím se otevírá cesta k další fázi, *akutnímu stádiu krize*, které se projevuje zjevným nesouladem mezi plánovanými procesy a skutečným stavem a narušením základní funkce systému.

Tabulka č. 1 » Přehled nejzávažnějších finančních krizí od 17. století

Č.	Období	Název krize	Teritorium vzniku
1.	1634–1637	Tulipánové šílenství	Holandsko
2.	1711–1720	Tichomořská bublina	Anglie
3.	1873	Rakouská krize	Rakousko
4.	1873	Americká krize	USA
5.	1890	Argentinská krize	Argentina
6.	1893	Australská krize	Austrálie
7.	1893	Italská krize	Itálie
8.	1923–1925	Československá bankovní krize	Československo
9.	1929	Velký krach	USA
10.	1982–1983	Chilská bankovní krize	Chile
11.	1987	Krach 28. října 1987	USA
12.	1988–1991	Norská bankovní krize	Norsko
13.	1994–1995	Mexická krize	Mexiko
14.	1995	Lotyšská bankovní krize	Lotyšsko
15.	1998	Ruská krize	Rusko
16.	2000	Turecká finanční krize	Turecko
17.	2007	Světová finanční krize	USA
18.	2008–2009	Velká recese	USA

Pramen: Musílek (2004); vlastní zpracování (č. 17. a 18.)

V lepším případě dochází k přechodu do stádia vyřešení krize a v opačném případě dochází k jejímu chronickému stádiu.

Pokud hovoříme o *symptomech krize*, existují příznaky nepatrné, slabé, silné a velmi silné:

- *nepatrné* – informace nejsou pro odborníky jednoznačné a postřehnutelné;
- *slabé* – odborníci mohou rozpoznat konkrétní signály prostřednictvím dat ukazujících na potenciální krizi a tudíž je nejvhodnější doba pro přijetí relevantních opatření;
- *silné* – odborníci mohou vyhodnotit vzniklou situaci a v tomto okamžiku je jakékoliv váhání v rozhodování velice nebezpečné;
- *velmi silné* – příznaky případného vzniku krize jsou zřejmé jak pro odborníky, tak i pro veřejnost a je to prakticky poslední možnost pro realizaci preventivních opatření.

V kladném případě se krize nemusí z akutního stádia dále rozvíjet, pokud jsou přijata taková opatření, která krizi ukončí. Ukončení krize je výsledkem úsilí řešitelů krize, kdy byla opětovně nastolena rovnováha. Dosažený stav umožňuje přijetí strategie obnovy a postupné vykonávání řady konkrétních opatření v oblasti organizační, personální a technologické zaměřených na nastolení stability a kvalitativně upraveného systému. V záporném případě nejenže krize nekončí, ale může přejít do chronického stádia.

Obvyklým nástrojem, který v rozhodovacím procesu pomáhá expertům v oblasti ekonomiky, jsou modely finančních krizí. Mezi základní modely založené na současných poznatcích z oblasti světové peněžní a finanční teorie patří následující modely (Musílek, 2004, s. 13–14) zabývající se finanční krizí, která je vyvolána:

- nadměrnou úvěrovou expanzí,
- chybnou makroekonomickou politikou,
- nadměrnou finanční liberalizací,
- splasknutím cenové bubliny,
- selháním trhu,
- nadměrným přílivem zahraničního kapitálu,
- institucionální nedokonalostí ekonomiky,
- hospodářskými cykly a strukturálními problémy,

- skupinou faktorů.

Přestože úroveň modelových softwarů je čím dál tím více sofistikovanější, jedná se pouze o pomocný a užitečný nástroj, který nemůže postihnout realitu skutečně probíhajících transakcí a procesů na on-line bázi. Bohužel se klade velký důraz na využití teoretických modelů namísto položení většího důrazu jejich přiblížení k reálným podmínkám. Pokud není možné si modely ověřit v praxi, pak je evidentní, že při rozhodovacím procesu, zejména ve stádiu signálu nebo akutní situace, tyto teoretické modely nebudou spolehlivě využitelné. Mimoto některé z modelů se mohou řídit překonanými teoriemi vztahujícími se k aktuálním ekonomickým indikátorům jako je například míra nezaměstnanosti a inflace (Phillipsova křivka).

4. Finanční a ekonomická krize 2008–2009 – její příčiny a dopady

Skupiny odborníků zkoumající důvody vzniku, rozsahu a rychlosti jejího šíření v globálním rozměru se rozdělují do dvou proudů. První skupina se zabývá rozbořením krize ve vztahu k příčinám, průběhu a následkům ve vztahu k předchozím finančním krizím, zatímco druhá skupina analyzuje pouze samotné období krize v letech 2007–2009. Zaměření rozboru první skupiny je účelnější a více využitelné pro současné ale především budoucí úvahy a úsilí získat potřebné informace než zúžený úhel pohledu druhé skupiny.

Při hledání kořenů současných problémů se musíme vrátit do doby před více než čtyřiceti lety (1973), která je spojená se zrušením fixních směnných kurzů. Změna původních podmínek a tzv. finanční inovace vytvořily prostředí pro vysoce dynamický rozvoj finančních trhů v 90. letech 20. století a v prvním desetiletí 21. století. Hovoří se tak o financializaci ekonomiky, kdy nový druh ekonomických aktivit opírajících se o finanční trhy z velké míry ovlivnil fungování ekonomiky, zejména globální. Finanční sektor do té doby zaujímal sekundární roli, protože jeho hlavní pracovní náplň spočívala v umožnění platebního styku →

→ a poskytování úvěrů společnostem, domácnostem a státu.

Současné postavení finančního sektoru v ekonomikách průmyslových států je dominantní a významnou měrou ovlivňuje reálnou ekonomiku, výrobu, obchod a nefinanční služby. Z toho vyplývá, že z role podpůrné se stala role rozhodující. Hlavní zájmy finančních trhů jsou maximální výkonnost a maximální zisk, kdykoliv, za jakýchkoliv okolností, různými způsoby a zrychlujícím se tempem pronikat do sektoru reálné ekonomiky. Tímto postupem se prakticky mění podstata a smysl ekonomiky. Finanční sektor tak pracuje s cizími finančními prostředky, nevyrábí reálné hodnoty a svými finančními produkty vytváří prostor pro jednání, jehož výsledkem jsou finanční a ekonomické krize. Ve Velké recesi v podstatě došlo k selhání tohoto nového systému a vzhledem k jeho nestabilní institucionální struktuře k ní mohlo dojít v jiném čase a regionu (Glopolis, 2010). Nedojde-li k reformě současného systému, pak nelze opakování další krize vyloučit.

Při rozboru příčin vzniku novodobé celoplošné ekonomické krize (2008–2009) se její odstartování přičítá kombinaci několika faktorů, a to jako důsledku neřešených ekonomických a finančních problémů v minulosti, hypoteční krizi v roce 2007, vzrůstu ceny ropy, která vedla k poklesu reálného HDP a zvýšila spotřebitelské ceny. Svoji roli rovněž sehrály problémy související s nadhodnocenými představami a vírou akcionářů a investorů v USA a neustále se zvyšující cenou technologických akcií. Kromě toho byly do strmě se rozvíjejícího odvětví komunikačních a informačních technologií (internet a jeho sítě, servery, programování webových aplikací, obchod a marketing, mobilní komunikace) investovány obrovské objemy finančních prostředků s vysokým očekáváním jejich plánované návratnosti. Plánované zisky plynoucí z těchto transakcí se neuskutečnily a tak došlo nejen k odpisu neuvážených investic ale také ke snížení in-

vestic do internetových technologií. To samozřejmě znamenalo pro řadu investorů bankrot.

Nejzávažnějším důvodem vzniku ekonomické krize se stala hypoteční krize v USA v roce 2007. Jejím spouštěcím faktorem byla orientace spotřebitelů USA na nákup nemovitostí, nízké úrokové sazby, které vedly k historickému poklesu hypotečních úrokových sazeb a zejména hypotéky s pohyblivou úrokovou sazbou.

Tato škála problémových faktorů se rozšiřovala, hypoteční krize nakonec přerostla do krize likvidity a vstoupila i do jiných oblastí ekonomiky. Mezi přitěžující faktor patří také informace o neadekvátním poskytování informací ze strany bank o dalších a skrytých problémech. Mimoto ekonomický odbor OECD ve svém sdělení (OECD, 2014, s. 4) uvádí další informace o protekcionistickém postupu bank jednajících ve prospěch mateřských bank ve své zemi na úkor jejich dceřiných bank v hostitelském státě, což zhoršilo situaci zejména v rozvíjejících se ekonomikách.

V 1. pololetí 2008 se zmiňovaná vysoká cena ropy zvyšovala v důsledku spekulativních obchodů penzijních a hedgeových fondů a tím ovlivnila pokles HDP a zvýšení spotřebitelských cen. Tyto fondy nakupovaly komodity s cílem snížit riziko portfolia plynoucích z akciových trhů. Škálu negativních vlivů ještě rozšířilo oslabení dolaru a vzrůstající poptávka Číny v období před letní olympiádou.

Výsledek výše zmíněných negativ je známý: na podzim roku 2008 se rozhořela finanční krize, která:

- postupovala od bank, pojišťoven,
- pokračovala na burzách nabízejících akcie,
- přeskočila do komoditních burz (zvýšení cen ropy², potravin a kovů obchodovatelných na burze),
- ovlivnila nárůst nezaměstnanosti a tím snížení možnosti splácení hypoték,
- zvýšila příliv inflačních peněz do ekonomik

² Statistika OPEC: spot cena ropy Brent klesla ze 131,22 USD/barel v červenci 2008 na 38,60 USD/barel v prosinci 2008 a cena americké ropy WTI ze 133,82 USD/barel na 41,45 USD/barel v tomtéž období (www.opec.org).

- v důsledku rozhodnutí států poskytnout kapitálovou pomoc i velkým finančním ústavům,
- způsobila nejistotu na finančních trzích, pokud jde o reálné ceny peněz, a změnu zájmu a aktiv investorů a spekulantů do komodity zlata,
- postihla v důsledku dominového efektu jak vyspělé, tak i rozvojové státy mimo území USA.

Dopad krize na růst světové ekonomiky byl zásadní. Dle statistiky OECD v 1. čtvrtletí 2009 klesl reálný HDP o 4,8 %, objem vývozu o 15,7 % a dovozu o 15,3 %. Ve 2. čtvrtletí 2009 se krize zmírnila a reálný HDP v regionu OECD klesl o 3,2 %, ve vývozu o 14,7 % a v dovozu o 12,8 %. Zvolnění krizového stavu pokračovalo ve 3. a 4. čtvrtletí 2009. V absolutní hodnotě se jednalo celkem o ztráty ve výši neuvěřitelných 3,4 bilionu eur, které vyčísil Mezinárodní měnový fond. Tato částka je vyšší, než činí HDP Francie, a dvakrát vyšší než HDP Brazílie.

Pozice České republiky byla celkem stabilní, protože nebyla hypoteční krizí významně zasažena. Jednak banky nevlastnily velká procenta amerických hypoték a to samé se týkalo občanů ČR. Mimoto finanční systém ČR zůstal poměrně izolován od globálních turbulencí a domácí finanční instituce nepatřily do globálních finančních skupin, které byly krizí nejvíce postiženy.

Ekonomickou krizi 2008–2009 lze sice srovnávat co do jejího rozsahu s Velkou hospodářskou krizí v roce 1929, avšak přestože obě krize vznikly ve stejné lokalitě, ve stejném oboru a s rozsáhlým dopadem na světové hospodářství, podmínky jejich vzniku se liší.

Z tohoto pohledu vychází tento základní seznam rozdílů:

- období a časové rozpětí události v rozsahu jednoho století (20. století – 1929 – a 21. století – 2007),
- rozdílné vnímání obsahu slova „krize“ (pojetí v roce 1929 a v roce 2007),
- změny v geopolitické mapě světa,
- silná integrace globálních trhů a obchodu (úroveň vzájemné spolupráce mezi státy, mezinárodními organizacemi a v transatlantickém prostoru),
- rozdílný stupeň civilizačního, technologického a technického vývoje společnosti (rychlost vzájemné komunikace, vyspělost technologií atd.),
- míra postižení domácností a firem.

5. Poučení z finanční a ekonomické krize 2008–2009

Budoucnost ukáže, jak dalece se z finanční a ekonomické krize 2008–2009 poučili ti, kteří se o její vznik zasloužili. Sice se objevil názor, že za vzniklý chaos nejsou odpovědní nenasytní bankéři nebo uvolněná monetární politika, ale naopak makroekonomické a finanční prvky krize, jejich původ a důsledky (Wolf, 2014). Tato obhajoba však naráží na výsledky šetření Komise zkoumající příčiny krize (Financial Crisis Commission – US), která ve své závěrečné zprávě použila různé podoby slova „podvod“ celkem ve 157 případech (Patria Finance, 2013). Z této zprávy vyplývá, že došlo k systematickému kolapsu etického chování, které vykazovalo velmi patrné známky podvodů. K tomu přispěla i předchozí upozornění představitelů kontrolních orgánů, že existuje závažný problém v oblasti podvodů na hypotečním trhu, avšak tomuto upozornění nebyla věnována patřičná pozornost. Jednalo se o nekvalitní hypotéky označené ratingem AAA, které byly pak prodávány jako cenné papíry vysoké kvality. Nicméně se banky na tomto trhu mohly zabývat obchodováním s hypotečními deriváty a existovala možnost poskytování úvěrů lidem s nízkými příjmy, které byli dříve považováni za příliš rizikovou skupinu. Výsledek tohoto kontraproduktivního procesu vytvořil podmínky pro výše zmíněné chování bankovních subjektů. Samozřejmě, že nelze celý vznik Velké recese zdůvodňovat poukazem pouze na jeden její segment, avšak selhání lidského faktoru je jednoznačné a neustále se opakující jak vyplývá z předchozího textu o historii příčin vzniku a dopadů finančních krizí.

Závěry z provedených rozborů Velké recese mají odlišné pohledy související s profesním zaměřením řešitelů problému a jejich názorů na postup



a odpovědnost příslušných subjektů v oblasti financí a ekonomiky. Při ex post šetření co je příčinou vzniku krize se do jednání zapojují především zástupci nejvyšší úrovně z finančního, veřejného, soukromého a akademického sektoru včetně mezinárodních organizací, avšak hybatelé ekonomického růstu, tj. ekonomické subjekty a domácnosti, zůstávají většinou mimo toto dění. Lze považovat za kontraproduktivní postup top-bottom přístup (seshora dolů) namísto bottom-up (zdola nahoru) zvláště v případě, když za reálné výsledky a dopady tito rozhodovatelé nenesou žádnou odpovědnost a tudíž ani náhradu vzniklých ztrát.

Dle výsledků zhodnocení obrátů a šoků (Wolf, 2014) souvisejících s Velkou recesí lze příčiny krize hledat v následujících okruzích:

- současný finanční systém je křehký,
- nesplátnitelné dluhy zůstávají mimo proces jejich restrukturalizace,
- dlouhodobě trvá slabá poptávka,
- nerovnováha nadále roste,
- u tvůrců strategií a zástupců akademického sektoru přetrvává ignorování jevů a nevědomost o reálných procedurách,
- existuje krátkozrakost a celkově nesprávná motivace manažerů a obchodníků,
- veřejné i skryté se obcházejí předpisy,
- mezi úřady a finančním systémem došlo ke ztrátě důvěry,
- rovněž naivní důvěra ve stabilitu deregulovaného finančního systému se vytratila,
- nebyly provedeny adekvátní a efektivní reformy.

V neposlední řadě velkou roli hrají spekulativní obchody s finančními deriváty (tzv. futures), a to ve vztahu k postavení cen komodit. Ze studie provedené ve Francii (Glopolis, 2010, s. 14) vyplývají následující poznatky související s analýzou spekulací na cenu ropy:

- finanční trhy mají značný vliv na kolísání cen,
- cenová „bublina“ z roku 2008 se může kdykoliv opět objevit,
- chování finančních trhů přináší nekontrolovatelná rizika,

- otázka kolísání ceny ropy je v podstatě otázkou regulace finančních trhů,
- chování hráčů na finančních trzích se může přenést do dalších oblastí, například na komodity a potraviny.

Rovněž nesynchronizované vykazování statistických dat, metod jejich sběru a zpracování nepřispívá ke spolehlivosti jejich vypovídací schopnosti. Kromě toho není možné, aby mezinárodní organizace zabývající se statistikou mohli porovnávat své výsledky se šetřením nezávislých odborných organizací právě z důvodu používání nesynchronizovaných metod.

Se statistikou také souvisí i nový fenomén týkající se původního označování států za rozvojové, kdy v rámci této kategorie existují ekonomické rozdíly mezi jednotlivými státy, pro které se nabízí nové označení jako „vynořující se ekonomiky“.

6. Opatření a prognózy

Pohled do budoucnosti světové ekonomiky je ovlivněn zjevnou či skrytou obavou zda je krize za námi, je pouze dočasně utlumena a čeká na vhodný okamžik, aby se znovu projevila nebo bylo nutné přijmout taková opatření, která zamezí možnost vzniku potenciální krize. Tyto obavy určitým způsobem ovlivňují jednání rozhodovatelů o budoucích strategiích, kteří si na základě předchozí negativní zkušenosti více všímají již zmiňovaných signálů vztahujících se k nežádoucímu vývoji ekonomiky.

V centru současného makroekonomického dění jsou mimo jiné pojmy deflace, inflace, úroková míra, ceny komodit a kvantitativní uvolňování měnové politiky. Podstatou současných mezinárodních jednání je maximální snaha přijmout rychlá opatření, která by eliminovala hrozbu deflace a upravila současnou nízkou procentuální hodnotu inflace. Ve hře je také současná nízká cena ropy, která vykazuje až 30% snížení ve srovnání s předchozím obdobím, a samozřejmě taková opatření, která by nastartovala především ekonomický růst EU.

Tabulka č. 2 » Perspektivy růstu HDP velkých ekonomik a ČR v období 2015–2016 (v %)

Země, region	Růst HDP (v %)	
	2015	2016
USA	3,1	3,0
Kanada	2,2	2,1
Japonsko	1,0	1,4
Eurozóna	1,4	2,0
Německo	1,7	2,2
Francie	1,1	1,7
Itálie	0,6	1,3
Velká Británie	2,6	2,5
Čína	7,0	7,0
Indie	7,7	8,0
Brazílie	0,5	1,2
Česká republika	2,6	3,2

Pramen: OECD (2015); ČNB (2015)

Problémem zůstává rychlost úsilí zástupců světových regionů v implementaci kroků, jejichž cílem je udržení a posílení současného stavu globální ekonomiky. K tomu se používají postupy, které byly použity v minulosti, jako je tomu v případě kvantitativního uvolňování měnové politiky (QE – Quantitative Easing). Evropská centrální banka ECB s cílem oživit ekonomický růst EU rozhodla o zahájení QE. Jde o nekonvenční nástroj měnové politiky, od něhož si ECB slibuje zabránit deflaci v eurozóně. Toto opatření spočívá v nákupu v nákupu vládních dluhopisů centrální bankou za nově vydávané peníze.

Reakce odborníků-ekonomů jsou na návrh ECB o QE rozdílné, od pozitivní reakce až po obavy o účinnosti programu. Objem nakupovaných dluhopisů 60 mld. eur za měsíc je vyšší, než se očekávalo. Pozitivní reakce se týkají zmiňovaného objemu dluhopisů a ECB tím vysílá signál veřejnosti o optimistickém očekávání budoucnosti. Zároveň ponechává většinu rizik národním bankám (do režimu plného sdílení rizik spadá pouze 20 % náku-

pů dluhopisů). Jak dalece bude opatření ECB účinné, se teprve ukáže, nicméně QE patří mezi kroky EU vedoucí k záchraně eura (MF ČR, 2015, s. 5–7).

I když je tento krok nejnovějším opatřením ECB, nejedná se o nic nového, protože tento postup byl již několikrát použit v USA (tři vlny QE). Otázkou zůstává rozhodnutí, na jakou dobu se kvantitativní uvolňování měnové politiky použije a s jakým výsledkem. V tomto případě, a obzvláště s ohledem na křehkou ekonomickou situaci, je nezbytné velice pečlivě sledovat nejmenší známky neakceptovatelného ekonomického vývoje tak, aby se neubíral krizovým směrem. Přestože se v případě eurozóny jedná o společnou měnu euro, v rámci EU pracují národní ekonomiky, jejichž úroveň, podmínky a specifika jsou rozdílné. Tyto rozdíly však zakládají potenciální možnost kritických okamžiků při implementaci celoplošných opatření a na tato rizika poukazují jak odborníci, tak investoři. V každém případě nadále zůstává potřeba pokračování již odstartovaných reforem nebo jejich zahájení, které by pragmaticky a optimálně vyřeši-





Současné postavení finančního sektoru v ekonomikách průmyslových států je dominantní a významnou měrou ovlivňuje reálnou ekonomiku, výrobu, obchod a nefinanční služby. Z toho vyplývá, že z role podpůrné se stala role rozhodující. Hlavní zájmy finančních trhů jsou maximální výkonnost a maximální zisk, kdykoliv, za jakýchkoliv okolností, různými způsoby a zrychlujícím se tempem pronikat do sektoru reálné ekonomiky. Tímto postupem se prakticky mění podstata a smysl ekonomiky. Finanční sektor tak pracuje s cizími finančními prostředky, nevyrábí reálné hodnoty a svými finančními produkty vytváří prostor pro jednání, jehož výsledkem jsou finanční a ekonomické krize.

ly současné problémy ve finančním sektoru, jehož výstupy v konečné fázi dopadají na národní a globální ekonomiky.

Přitom by tvůrci strategií na národní a mezinárodní úrovni neměli zapomínat na ekonomické subjekty a domácnosti, které v praxi nesou na svých bedrech břemeno všech schválených opatření. To se týká zejména spotřebitelských cen, úrokových sazeb a vytváření nových pracovních míst podporujících spotřebitelskou poptávku a ochotu investovat. S problematikou spotřebitelských cen souvisí především zvyšování cen ropy, která zdraží nákupy domácností a výrobky ekonomických subjektů, které by v případě nižších cen této energetické komodity svými nákupy podpořily ekonomický růst.

Otázka dalšího ekonomického indikátoru spjatého s hospodářským růstem, tj. problematika zaměstnanosti a nezaměstnanosti, se dotýká úrovně kvalifikované pracovní síly, která s velkou ochotou přijímá veškeré technické vymoženosti, avšak zápasí s úrovní svých znalostí, dovedností a informovanosti potřebných při jejich výzkumu, vývoji a výrobě.

Tabulka 2 poskytuje přehled o předpokládaném růstu HDP na rok 2015 s výhledem na rok 2016 u významných zemí a regionů světa. Pro účely porovnání byla do tabulky 2 doplněna i data pro ČR.

7. Závěr

Jakákoliv krize narušuje běžné a fungující činnosti subjektů ekonomiky, způsobuje škody, zpomaluje ekonomický vývoj a negativně ovlivňuje výsledky činnosti ať jednotlivce nebo celé společnosti.

Finanční krize představuje výrazné zhoršení velké většiny finančních indikátorů a projevuje se nedostatečnou likviditou finančního systému, rozsáhlou insolventností finančních institucí, nárůstem volatility výnosových měr finančních instrumentů, výrazným poklesem finančních a nefinančních aktiv a podstatným sníženým rozsahu alokace úspor ve finančním systému. Vzhledem k současnému dominantnímu postavení finančního sektoru a jeho silnému zapojení do ekonomických procesů se finanční krize přelévá do ekonomiky, kterou negativně ovlivňuje v základních ekonomických ukazatelích a významně postihuje všechny účastníky ekonomických procesů. Následky nedávné finanční a ekonomické krize pocítujeme ještě po sedmi, respektive po šesti letech, a ani v tomto okamžiku nemůžeme prohlásit, že je krize za námi. Vyplývá to i z opatrných a měnících se předpovědí mezinárodních organizací zabývajících se stavem a rozvojem ekonomiky.

Cíl obnovit globální ekonomiku do stavu před ekonomickou krizí vyžaduje disciplínu v dodržování racionálních a vzájemně dohodnutých opatře-

ní pro udržení křehké rovnováhy a dokončení započatých nebo zahájení nových reforem v oblasti finančního sektoru. Pro úspěšné dosažení stability finančního systému a tím i globální ekonomiky je nezbytná spolupráce všech subjektů zúčastněných v ekonomických procesech v horizontální a vertikální úrovni. Je naprosto nezbytné brát v úvahu co nejširší spektrum následků navrhovaných opatření na všechny zúčastněné s tím, že rychlost přijímání opatření neznamená jejich kvalitu.

Silným doporučením je eliminace závažného a stupňujícího se fenoménu nazvaného „morální hazard“, který stojí v zákulisí vzniku všech finančních krizí. V této souvislosti je nezbytné stanovit pravidla odpovědnosti a případného postihu za riskantní, reálně nepodložené a v krajním případě neetické, případně podvodné, jednání. Je diskutabilní, zda za vidinu nestálého zvyšování zisků, absenci reálného uvažování některých jedinců (skupin) majících možnost ovlivňovat finanční systém, mají v konečném důsledku za vzniklé škody celoplošně platit ostatní a globální ekonomika jako taková.

Ve světle přístupu k řešení současné ekonomické situace je stále aktuální následující příspěvek

Tomáše Bati, jednoho z největších podnikatelů své doby, který již v roce 1932 vyjádřil svůj postoj k hospodářské krizi takto (Žamberský, Taušer, 2013, s. 18):

„Příčinou krise je morální bída. Přelom hospodářské krise? Nevěřím v žádné přelomy samy od sebe. To, čemu jsme zvykli říkat hospodářská krise, je jiné jméno pro mravní bídu. Mravní bída je příčina, hospodářský úpadek je následek. V naší zemi je mnoho lidí, kteří se domnívají, že hospodářský úpadek lze sanovat penězi. Hrozím se důsledku tohoto omylu. V postavení, v němž se nacházíme, nepotřebujeme žádných geniálních obrátů a kombinací. Potřebujeme mravní stanoviska k lidem, k práci a veřejnému majetku. Nepodporovat bankrotáře, nedělat dluhy, nevyhazovat hodnoty za nic, nevydírat pracující, dělat to, co nás pozvedlo z poválečné bídy, pracovat a šetřit a učinit práci a šetření výnosnější, žádoucí a čestnější než lenošení a mrhání. Máte pravdu, je třeba překonat krizi důvěry, technickými zásahy, finančními a úvěrovými ji však překonat nelze, důvěra je věc osobní a důvěru lze obnovit jen mravním hlediskem a osobním příkladem. (Tomáš Baťa, 1932)“

LITERATURA A PRAMENY

- [1] MUSÍLEK, P. (2004): *Analýza příčin a důsledků české finanční krize v 90. letech*. Výzkumná studie GA 402/02/1308. Praha: Grantová agentura ČR, prosinec 2004
- [2] WOLF, M. (2014): *The Shifts and the Shocks. What we've learned – and have still to learn – from the financial crisis*. Penguin Press, ISBN 9781846146978
- [3] ČNB (2008): *Vyjádření ČNB ke krizi na světových finančních trzích*. 30. 9. 2008. Dostupné na: https://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/tiskove_zpravy_cnb/2008/080930_vyjadreni_cnb_ke_krizi.html
- [4] ČNB (2015): *Aktuální prognóza ČNB*. 7. 5. 2015. Dostupné na: http://www.cnb.cz/cs/menova_politika/prognoza/index.html
- [5] EUROEKONOM (2008): *USA – hypotéky*. Dostupné na: <http://www.euroekonom.cz/analýzy-články.php>
- [6] GLOPOLIS (2010): *Krise a rozvojové země – pouze vedlejší škody?* Prosinec 2010. Dostupné na: http://www.ceskoprotichudobe.cz/pdf/glopolis_krise_a_rozvojove_zeme.pdf
- [7] MF ČR (2015): *Kvantitativní uvolňování měnové politiky Evropskou centrální bankou*. Dokumentační bulletin 2/2015, ISSN 1804-7262. Dostupné na: http://mfcr.cz/assets/cs/media/bulletin-knihovny-mf_2015-c-02_financni-a-ekonomicke-informace.pdf



- [8] OPEC (2008): *Statistická data – ceny ropy*. Dostupné na: www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/data_graphs/MI072008.pdf; www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/data_graphs/MI122008.pdf
- [9] OECD (2014): *OECD Policy Note 23 – Forecasts during and after the financial crisis: a post mortem*. Dostupné na: <http://www.oecd.org/eco/outlook/OECD-Forecast-post-mortem-policy-note.pdf>
- [10] OECD (2015): *Deflation watch*. OECD Observer, March 2015. Dostupné na: <http://www.oecdobserver.org/news/fullstory.php/aid/4807/>
- [11] PATRIA FINANCE (2013): *První krize bez viníků?* 20. 12. 2013. Dostupné na: <http://www.patria.cz/zpravodajstvi/2523847/prvni-krize-bez-viniku.html>
- [12] *Všeobecná východiska definicí krize, krizové situace a krizového stavu*. Prezentace, snímky 15–18. Opava: Slezská univerzita v Opavě. Dostupné na: <http://slu.cz/math/cz/knihovna/ucebni-texty/Krizovy-management/Krize-a-krizove-jevy.ppt>
- [13] ŽAMBERSKÝ, P., TAUŠER, J. (2013): Morální hazard a jeho role ve finanční krizi. *Scientia et Societas*, roč. IX, č. 1, s. 17–30, ISSN 1801-7118

KLÍČOVÁ SLOVA

ekonomická krize, finanční krize, globální ekonomika, ekonomika EU, ekonomické ukazatele, deflace, inflace, úrokové sazby, spotřebitelské ceny, kvantitativní uvolňování, měnová politika, ekonomický růst, morální hazard

Economic crisis: causes and impacts, future perspectives

ABSTRACT

Any crisis affects current and functional activities of economic subjects, causes damages, slows down economic development and negatively influences the results of activities made by individuals or whole society. Especially financial crises represent a significant deterioration of majority of indicators and express itself by an insufficient liquidity of financial system. With regard to the present dominant financial sector position and its strong engagement into the economic procedures, the financial crisis overflows into economy that is influenced significantly and negatively in the fundamental economic indicators. This article deals with the roots of financial and economic crises in their historical context and analyses the causes of the last crisis called the Great recession arisen in the period 2007–2009. The lessons learned complement the analysis of causes resulting from the introduced analyses added by the arrangements and perspectives describing the present and envisaged steps. The topical steps carried out on the strategic level of the international organizations (EU, ECB) should maintain and reinforce the present state of the European economy, the national economies of the EU Member States and the global economy as such.

KEYWORDS

economic crisis, financial crisis, global economy, EU economy, economic indicators, deflation, inflation, interest rates, consumer prices, quantitative easing, monetary policy, economic growth, moral hazard

JEL CLASSIFICATION

E52, E58, G01, G18, G28



Čínský automobilový průmysl a zdroje jeho růstu v kontextu světové ekonomiky

► Ing. Jan Bejkovský » Katedra světové ekonomiky, Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze¹

* V Číně² se za rok 2013 vyrobilo přes 18 milionů osobních vozů, což z této země činí (s rostoucím odstupem) největšího producenta automobilů na světě. Již číslo samotné budí úctu, obzvláště pokud vezmeme v úvahu, že se zde v roce 1983 vyrobilo méně než 6 tisíc aut.³ Tento bezprecedentní nárůst automobilové produkce byl v literatuře částečně opomenut kvůli dalším úspěchům, kterých Čína v tomto období dosáhla. Čínská lidová republika se zároveň stala největším světovým exportérem zboží, největším držitelem státních dluhopisů USA a především druhou největší světovou ekonomikou podle agregovaného HDP.

Ve srovnání s těmito úspěchy je nárůst automobilové produkce menší revolucí, je ale velkým milníkem v ekonomickém rozvoji Číny. Automobilový průmysl tvoří jeden z pilířů pokročilejšího strojírenského průmyslu. Podle mnohých autorů představuje rozvoj automobilového průmyslu dokonce kvalitativně odlišné stádium ekonomického rozvo-

je,⁴ je tedy důležité se zaměřit na rozvoj tohoto odvětví v Číně. Navíc, jak ukazují další autoři, rozvoj plnohodnotné automobilové výroby není samozřejmostí, je naopak spíše výjimkou a proběhl jen v menšině zemí světa.⁵

Nicméně i přes výše uvedené se odborná literatura obvykle nezabývá pouze automobilovým průmyslem, ale spíše vývojem a růstem v tomto odvětví ilustruje změny v čínské ekonomice jako celku.⁶ Další skupina akademických prací se sice zabývá výhradně automobilovým trhem v Číně, ale zaměřuje se na jeho proměny v čase, případně se zabývá proměnami v zastoupení jednotlivých segmentů.⁷ Zdá se tedy, že autoři přijímají růst čínského automobilového průmyslu jako fakt, aniž by se detailněji zabývali jeho příčinami.

Snahou autora tohoto článku je přispět k debatě o příčinách rozvoje čínského automobilového průmyslu a s tím souvisejícím rozvojem čínského automobilového trhu. Skutečnost, že se Čína stala

¹ Článek byl zpracován v rámci projektu institucionální podpory Fakulty mezinárodních vztahů Vysoké školy ekonomické v Praze.

² Tento článek respektuje stanovisko Ministerstva zahraničních věcí ČR, takže používá termíny Čína, Čínská lidová republika nebo ČLR jako vzájemně zaměnitelná synonyma a současně do žádného z těchto pojmů nezahrnuje Taiwan.

³ Chu, W. W.: *How the Chinese government promoted a global automobile industry*. *Industrial and Corporate Change*, 2011, roč. 20, č. 5, s. 1235–1276.

⁴ Ozawa, T.: *The rise of Asia: the “flying-geese” theory of tandem growth and regional agglomeration*. Cheltenham: Edward Elgar, 2009, ISBN 978-0-85793-590-8.

⁵ Dicken, P.: *Global shift: mapping the changing contours of the world economy*. Los Angeles: Sage Publications, 2011, ISBN 978-1-84920-767-6.

⁶ Nie, M., Zhou, Y.: *Institutional Changes and Globalisation: Alter the Landscape of Chinese Auto Industry*. *China Economist*, 2007, s. 97–105, ISSN 1673-8837.

⁷ Wang, A., Liao, W., Hein, A.-P.: *Bigger, better, broader: A perspective on China's auto market in 2020*. McKinseyChina, 2013.

téměř z ničeho největším výrobcem aut na světě, není možno považovat za samozřejmý důsledek ekonomického rozvoje Číny, a proto je důležité se zaměřit na příčiny tohoto fenoménu. Z tohoto důvodu se tato studie se zabývá čínským automobilovým průmyslem a zdroji jeho růstu.

Cílem článku je zhodnotit, jaké ústřední faktory a jakým konkrétním způsobem se podílely na fenomenálním růstu čínského automobilového průmyslu (tedy produkce automobilů) a čínského trhu (tedy prodeje automobilů) v posledních dvou dekadách.

Článek se především zaměřuje na faktory, které byly specificky vlastní čínskému automobilovému průmyslu, neboť technologické znalosti, rozvoj globální logistiky či globalizace automobilek ovlivňovaly směřování odvětví po celém světě, nejsou specificky čínskými faktory.

Dále pak se studie snaží zaměřit na ty faktory, které leží v samotném středu všech událostí v automobilovém odvětví v Číně. Jedním takovým ústředním zdrojem růstu je bezesporu státní podpora čínským automobilkám. Vzhledem k čínskému ekonomickému systému obecně není možné opomenout roli státu v jakékoli ekonomické stati. Státní podpora automobilkám je velmi pestrá a stať se všem jejím hlavním formám věnuje. Další takovou ústřední a nespornou příčinou je pak nárůst čínského trhu osobních aut v období po roce 1978. Souvisí velmi úzce s makroekonomickým vývojem Číny po zavedení reformy a s rostoucím disponibilním příjmem obyvatel. Nicméně bez této příčiny by nebyly čínské automobilky schopny stát se obrovskými automobilovými koncerny. Doménou čínských automobilek je především čínský trh, jejich exporty jsou vcelku zanedbatelné, takže je jejich úspěch úzce svázán s vývojem domácího trhu.

V úvodní části se studie zaměřuje na automobilový průmysl ve světě, připomíná vývoj automobi-

lového průmyslu v globálním měřítku a probíhající přesuny produkce automobilů. V navazující části se práce zaměřuje již konkrétně na čínský automobilový průmysl. Pro lepší orientaci je nejdříve krátce shrnut vývoj v odvětví od počátku hospodářských reforem v Číně, tedy od roku 1978 až do současnosti, poté se již práce zabývá dvěma výše uvedenými ústředními faktory růstu celého odvětví.

1. Základní vývojové tendence automobilového průmyslu ve světě

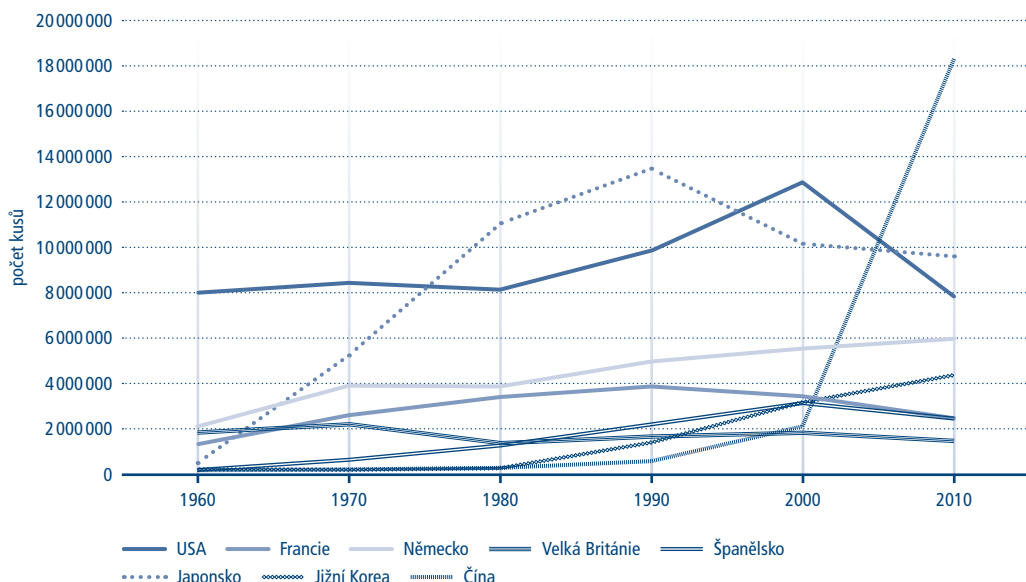
Automobilový průmysl patří k základním pilířům výrobního sektoru mnoha průmyslových zemí. Výroba aut na světě přímo zaměstnává kolem 9 milionů lidí, což je 5 % z celkového počtu zaměstnaných ve výrobě. Odhaduje se, že po započtení pracovní síly zaměstnané u dodavatelů bude tento počet navýšen až na 50 milionů. Například v Číně je nyní ve výrobě aut přímo zaměstnáno 1,6 milionu lidí.⁸ Na tento sektor ekonomiky je navázána řada dalších odvětví – přímo zejména ropný průmysl.⁹ Na výrobu aut či jejich provoz se dále spotřebuje téměř polovina vyprodukované gumy, čtvrtina skla a asi 15 % veškeré světové oceli.¹⁰ Dále je také potřeba velké množství hliníku, zinku a jiných surovin. Právě díky komplexnosti procesu výroby aut je automobilový průmysl tak přínosný pro ekonomiku každého národního státu, neboť zajišťuje práci jeho obyvatelům, váže na sebe mnoho dalších odvětví a přináší s sebou obvykle i nejnovější technologické postupy.

Plnohodnotná výroba aut se však uskutečňuje pouze v menším množství zemí. Zjednodušeně je možné říci, že existují tři globální centra výroby aut. Jedná se o Severní Ameriku/NAFTA, Evropu/EU a východní Asii. Tato tři centra jsou odpovědná za většinu vyrobených vozů na světě a nic nena-

⁸ OICA: *Economic contributions*. 2014.

⁹ *Automobily jsou odpovědné asi za polovinu veškeré spotřeby ropy.*

¹⁰ Dicken, P.: *Global shift: mapping the changing contours of the world economy*. Los Angeles: Sage Publications, 2011, ISBN 978-1-84920-767-6, s. 278.

Graf č. 1 » Množství vyrobených motorových vozidel ve vybraných zemích (1960–2010, počet kusů)

Pramen: Freyssenet, M.: La production automobile mondiale, des quatre continents et des principaux pays constructeurs, 1898–2012. Freyssenet.com, 2013

svědčuje tomu, že by se situace měla v nejbližších letech výrazně měnit. Spíše budeme pouze svědky přesunů mezi těmito centry. V těchto třech oblastech je rovněž nejvyšší odbyt aut. Tato tři centra již mají vybudovanou výrobní infrastrukturu, což je při tak komplexním procesu, jakým je výroba aut, výrazným faktorem. O velké koncentraci automobilové výroby svědčí i fakt, že dvě třetiny aut jsou vyrobeny v pouhých 15 zemích.¹¹

Jak vyplývá z grafu č. 1, nejstarším, a po většinu 20. století nejvýznamnějším, produkčním centrem je Severní Amerika, zvláště USA. Spojené státy například v roce 1960 vyrobily přes 50 % celosvětové produkce aut.¹² Význam USA ovšem od 60. let setrvale klesá, v roce 2012 se zde vyrobi-

lo pouze 6,5 % světové produkce.¹³ Vedle USA je třeba zmínit Mexiko a Kanadu, které jsou nyní díky vzniku NAFTA také významnými automobilovými producenty.

Druhým tradičním výrobním centrem je Evropa, kde zejména země jako Velká Británie, Německo, Francie a Itálie patřily k velkým producentům aut. Ve Velké Británii se v roce 1960 vyrobilo přes 10 % všech aut, dnes je to méně než 1,8 %. Ostatní země zaznamenaly také relativní pokles, ale zdaleka ne tak výrazný. I v Evropě se ovšem v období po roce 1960 objevili noví významní producenti. Především se jedná o Španělsko, kde došlo po pádu Francova režimu k rychlému nárůstu vyrobených aut. V dalším sledu je patrný nárůst automobilové

¹¹ OICA: Production Statistics. 2014.

¹² Dicken, P.: Global shift: mapping the changing contours of the world economy. Los Angeles: Sage Publications, 2011, ISBN 978-1-84920-767-6, s. 281.

¹³ OICA: Production Statistics. 2014.

→ **Tabulka č. 1 » Největší výrobci motorových vozidel v roce 2013 (pořadí podle počtu vyrobených osobních vozů)**

Země	Osobní vozy	Celkem (osobní a nákladní vozy)	Meziroční změna v %
Čína	18 085 213	22 116 825	14,8
Japonsko	8 189 323	9 630 181	-3,1
Německo	5 439 904	5 718 222	1,2
USA	4 368 835	11 066 432	7,1
Jižní Korea	4 122 604	4 521 429	-0,9
Indie	3 138 988	3 880 938	-7,0
Brazílie	2 722 979	3 712 380	9,1
Rusko	1 919 636	2 175 311	-2,6
Mexiko	1 771 987	3 052 395	1,7
Španělsko	1 719 700	2 163 338	9,3
Velká Británie	1 509 762	1 597 872	1,3
Francie	1 458 000	1 740 000	-11,6
Česká republika	1 128 473	1 132 931	-3,9
Thajsko	1 071 076	2 457 057	1,1
Celkem svět	65 462 496	87 354 000	3,7

Pramen: OICA: Production Statistics. 2014

výroby v zemích bývalého socialistického bloku, zejména v České republice, která dnes patří k předním světovým producentům aut.¹⁴

Třetím, i když méně tradičním, regionem je východní Asie. Zde se jedná výhradně o tři geograficky blízké, avšak politicky velmi vzdálené země – Japonsko, Jižní Koreu a Čínu. Podíly všech těchto zemí na světové výrobě byly v roce 1960 naprosto zanedbatelné, přesto dnes patří k nejdůležitějším výrobcům. Čína je dnes největším producentem aut, vyrobí se zde téměř 25 % všech automobilů. Je následována Japonskem, jehož podíl je rovněž významný – 13,5 %. Japonský hospodářský zázrak se v 70. letech a v menší míře i v 80. letech projevoval strmým nárůstem automobilové produkce a poté i exportu aut. Japonskou cestu vzápětí následovala Jižní Korea a dnes ji kopíruje Čína. Vý-

chodní Asie je dnes nejvýznamnějším centrem výroby aut na světě a má za sebou v uplynulých 50. letech fenomenální nárůst produkce i důležitosti.

Pro úplnost ještě zmiňme největší výrobce motorových vozidel v roce 2013. Z tabulky č. 1 je patrné, že převážná většina zemí, které se umístily mezi 14 největšími producenty aut (jsou to ty země, které vyrobily více než 1 milion vozů), se nachází právě ve výše uvedených třech nejvýznamnějších oblastech. Čína je největším producentem, za ní následuje Japonsko a na čtvrtém místě je Jižní Korea. Díky enormnímu nárůstu prodeje (a tím i výroby) a globální krizi, která omezila poptávku v rozvinutých tržních ekonomikách (RTE), se Čína v roce 2009 stala největším producentem osobních automobilů na světě. Navíc se ve

¹⁴ OICA: Production Statistics. 2014.

stejném roce stala i největším trhem, když předstihla USA.¹⁵ To pouze podtrhuje prudký vzestup automobilové výroby ve východní Asii, který je důležitý výchozím bodem pro tuto studii.

Z tabulky č. 1 lze rovněž zjistit, že v roce 2013 se v Číně již vyrobilo více osobních aut než v Japonsku, Německu a USA dohromady, což se ještě před několika málo lety zdálo jako naprosto nemožné. Tabulka č. 1 dále ilustruje, že se do popředí automobilové výroby dostávají země, které nejsou považovány za vyspělé země. Sice ještě stále převažují země z tradičních regionů, ale například ostatní země BRIC (Brazílie, Rusko, Indie a Čína) se také hlásí o své slovo.

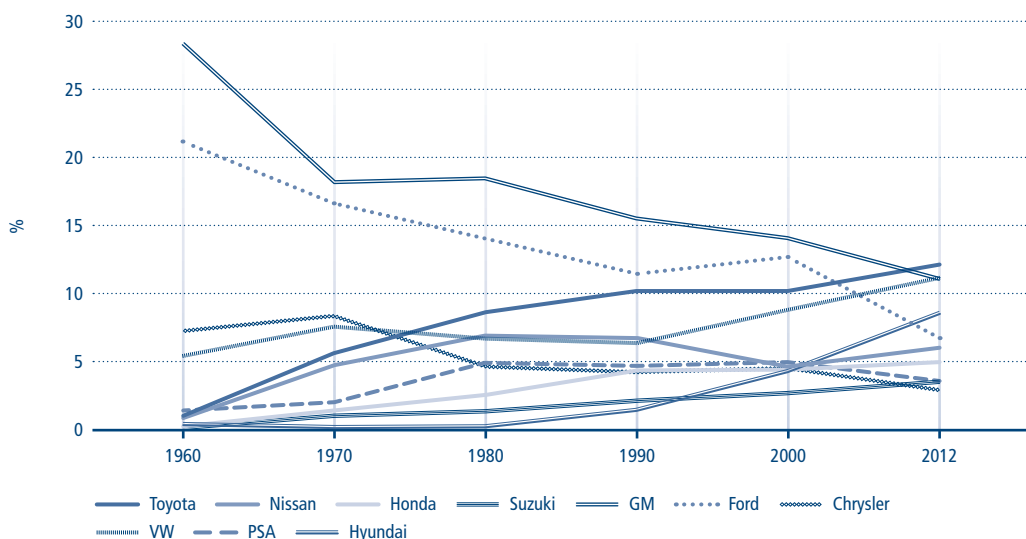
V dnešním globalizovaném světě je ovšem na místě neptat se jen, kde byla auta vyrobena, ale také kdo je vyrobil. Automobilky, jak již bylo řeče-

no na začátku, tvoří velmi důležitou část národního hospodářství a celosvětově úspěšné automobilky bývají tahouny celé domácí ekonomiky. To platí i v dnešní době, kdy bývá produkce alokována do zemí s levnější pracovní silou, neboť automobilky ve své domácí ekonomice ponechávají výzkum a vývoj i významné produkční kapacity.¹⁶

Zvyšující se koncentrace odvětví je pro automobilový sektor charakteristická. Při pohledu do historie můžeme zjistit, že v roce 1920 bylo v USA více než 80 výrobců aut, ve Francii dokonce více než 150. V roce 1960 bylo ovšem 50 % veškeré automobilové produkce koncentrováno v rukách tří amerických firem – GM, Ford a Chrysler.¹⁷

Automobilový průmysl prošel za oněch 40 let významnou konsolidací a přeměnou. Vyšší koncentrace bývá obvykle průvodním znakem vyspě-

Graf č. 2 » Podíl vybraných automobilek na vyrobených motorových vozidlech ve světě (1960–2012, v %)



Pramen: Freyssenet, M.: La production automobile mondiale, des quatre continents et des principaux pays constructeurs, 1898–2012. Freyssenet.com, 2013

¹⁵ OICA: Production Statistics. 2014.

¹⁶ Landler, M.: BMW Maintains Its Ties to Germany. The New York Times, 2005.

¹⁷ Dicken, P.: Global shift: mapping the changing contours of the world economy. Los Angeles: Sage Publications, 2011, ISBN 978-1-84920-767-6, s. 289.

→ lejšího automobilového průmyslu, neboť větší automobilky mají možnost využívat vyšší úspory z rozsahu a dokážou rovněž vygenerovat zisky dostatečné na financování výzkumu a vývoje. Toto je důležité sledovat i v Číně, jejíž automobilový průmysl je stále ještě poměrně mladý a můžeme zde stále nalézt velké množství výrobců. Fúze čínských automobilek jsou na denním pořádku a dá se očekávat, že počet producentů bude i nadále klesat.

Výrazná dominance „velké trojky z Detroitu“ ovšem neměla v globálním měřítku dlouhého trvání. Již od přelomu 60. a 70. let se začínají prosazovat výrobci z jiných zemí. Především ti z Japonska a Německa, v menší míře z Francie, se rychle stali globálními společnostmi. Z japonských společností jsou nejvýznamnějšími Toyota, Honda a Nissan. Z německých výrobců se do popředí dostává Volkswagen, Daimler a také BMW, z francouzských PSA¹⁸ a Renault¹⁹.

Období kolem roku 2000 bylo v automobilovém průmyslu charakteristické opětovnou zvyšující se koncentrací, neboť docházelo k mnoha fúzím. Například německý Daimler získal v roce 1998 kontrolní podíl v automobilce Chrysler či Renault nakoupil kontrolní podíl v japonské automobilce Nissan. V současnosti ovšem v souvislosti s krizí dochází k protichůdnému procesu. Proto Daimler byl v roce 2007 nucen prodat nerentabilní Chrysler, nebo Ford byl nucen se v roce 2010 zbavit se podílu ve Volvu, které převzala čínská firma Geely.

V důsledku krize tedy došlo spíše k rozmělnění původní koncentrace v automobilovém průmyslu. Velké automobilky se v krizi zbavovaly svých menších značek, aby tak zlepšily svou ekonomickou situaci. Z této situace profitují různí investoři, mezi

nimi samozřejmě i čínské automobilky, které se snaží i formou akvizic proniknout na zahraniční trhy.

Již bylo zmíněno, že od 60. let došlo k obrovskému nárůstu produkce japonských automobilek. Průnik těchto automobilek na světové trhy velmi výrazným způsobem přepsal mapu automobilového průmyslu. Toyota se téměř z ničeho stala v roce 2008 největší automobilkou světa. Jak je vidět z grafu č. 2, rozvoj japonských automobilek byl velmi rychlý a tyto automobilky se během deseti let staly významnými globálními hráči.

2. Čínský automobilový průmysl a zdroje jeho růstu

Čína měla více než celou první polovinu 20. století mnoho (nejen ekonomických) problémů, takže o systematickém budování automobilového průmyslu nelze hovořit. Již v roce 1902 tehdejší významný hodnostář a později prezident i císař Yuan Shikai například koupil císařovně Cixi vůz Mercedes-Benz. Avšak vzhledem k tehdejšímu vztahu čínské elity ke všemu západnímu bylo nepravděpodobné, že by se automobil rozšířil jako vyhledávaný způsob přepravy.²⁰ Ani za Čínské republiky ve 20. a 30. letech se situace o mnoho nezlepšila, i když se například v Šanghaji nacházelo několik montoven zahraničních automobilek. Situaci navíc zhoršovala rozdrobenost Číny a v té době i probíhající občanská (a později protijaponská) válka. Dokonce ani po vzniku ČLR v roce 1949 nebyl na rozvoj automobilového průmyslu kladen zvláštní důraz.

ČLR byla v době svého vzniku značně zaostalou zemí, navíc díky embargu ze strany OSN ne-

¹⁸ Alliance mezi Peugeotem a Citroenem, která vznikla v roce 1976. Pramen: Timeline. PSA Peugeot Citroen, 2013. [online] [cit. 2013-10-22]. Dostupné z: <http://www.psa-peugeot-citroen.com/en/timeline?pid=478>.

¹⁹ Renault byl od roku 1984 státním podnikem, v roce 1996 byl pak privatizován, ale stát dodnes drží významných 15 %. Pramen: The Renault Saga. Renault, 2014. [online] [cit. 2014-10-22]. Dostupné z: <http://www.renault.com/en/passionsport/la-saga-renault/pages/la-saga-renault.aspx>.

²⁰ Čína se za celou svou dlouhou historii v podstatě nesetkala s civilizací na vyšší technické úrovni. Od druhé poloviny 19. století se tedy čínské vládnoucí vrstvy a inteligence pokoušely s tímto „šokem“ vyrovnat. Ve většině případů u císařského dvora ovšem převažovala nedůvěra až nepřátelství ke všemu západnímu. Příkladem může být Boxerské povstání v letech 1899–1901, kdy vláda mlčky povstalcům tolerovala ničení železnic a továren. Tento ultrakonzervativní postoj se uvádí jako jedna z příčin pádu poslední dynastie Qing, ovšem nedůvěra ke všemu západnímu přetrvávala v Číně ještě dlouho po jejím pádu v roce 1911.

Státní podpora hrála klíčovou roli v rozvoji čínského automobilového průmyslu. Stát jakožto vlastník automobilek podporoval jejich růst pestrou škálou nástrojů. Původním cílem ústřední vlády ČLR byl nárůst domácí produkce jako substituce importu aut, který měl negativní vliv na čínskou obchodní bilanci. Již v tomto stádiu v 80. letech si stát vynutil spolupráci zahraničních automobilek s těmi čínskými. Poté, co byl automobilový průmysl zařazen mezi klíčová odvětví, se státní podpora dále rozrostla.

měla jak získat tolik potřebné know-how. Pomocnou ruku podal až Sovětský svaz, s jehož přispěním byla v roce 1953 (tzn. v prvním roce první čínské pětiletky) založena továrna First Automobile Works (FAW) v Changchunu, v provincii Jilin.²¹ Ta začala v roce 1956 vyrábět nákladní automobil původně ruské provenience pod označením „Osvo-bození“. O něco později byla zahájena výroba luxusního vozu „Rudá vlajka“, který ovšem sloužil jen nejužšímu vedení KSČ. Výroba osobních aut byla nicméně po vzniku ČLR zanedbávána a technologicky velmi zaostávala.

Není třeba se zde podrobněji rozepisovat o reformách, které začaly pod vedením Deng Xiaopinga. Na tomto místě je pouze nutno zmínit, že i automobilky mohly produkci vyrobenou nad plán prodávat za tržní ceny. Pro celé odvětví ovšem byla ještě důležitější změna přístupu ústředních orgánů k vlastnictví auta. Zatímco dřívější oficiální linie od vlastnictví auta odrazovala, ta nová ho naopak podporovala.²² Navíc se v tomto období začíná rozvíjet turistický sektor, který odhalil naléhavou potřebu dříve neexistujících taxi vozů. Místní vlády byly v první fázi reforem podporovány v zakládání místních a provinčních podniků všech zaměření, včetně automobilek. V této době se celá řada

subjektů zkoušela uchytit v odvětví, zkoumala hranice, kam až je nový systém zavádění tržních reforem pustí. V tomto období automobilový průmysl téměř postrádal regulaci a připomínal období prudkého rozmachu výroby automobilů, které v rozvinutých zemích proběhlo na počátku 20. století.

Počet automobilových závodů vzrostl z 55 v roce 1979 na 114 v roce 1985. Do výroby osobních automobilů se v této době zapojily nejen již existující velké státní automobilky (FAW, Dongfeng), ale i spousta podniků, které se původně tímto odvětvím nezabývaly, avšak chtěly vydělat na novém způsobu řízení státních podniků (State Owned Enterprises, SOEs). Například se jednalo o původně vojenské továrny jako v případě automobilky Chang'an/Chana²³ nebo podniky zakládané a provozované provinčními či místními vládami jako například Shanghai Automotive Industry Corporation (SAIC).

Jako základní formát spolupráce mezi domácími a zahraničními automobilkami byl vybrán vznik joint-ventures mezi domácími a zahraničními výrobci. Na prvním takovém podniku se v roce 1983 dohodli Beijing Automotive Industry Holding (BAIC) a Chrysler, o rok později pak SAIC a Volkswagen.²⁴

²¹ Ironií je, že sovětsští inženýři v podstatě v Číně zavedli systém know-how, který sami získali ve 30. letech od amerického Fordu.

²² Harwit, E.: *The Impact of WTO Membership on the Automobile Industry in China*. *China Quarterly*, 2001, č. 167, s. 655–670, ISSN 0009-4439.

²³ Chang'an je jméno hlavního města dynastie Tang, ve své době největšího města na světě, jehož dnešní název je Xi'an. Paradoxem je, že automobilka ve skutečnosti sídlí ve městě Chongqing.

²⁴ Harwit, E.: *The Impact of WTO Membership on the Automobile Industry in China*. *China Quarterly*, 2001, č. 167, s. 655–670, ISSN 0009-4439.

Centrální vláda si byla vědoma nebezpečí, které pro celé odvětví představoval blížící se vstup do Světové obchodní organizace (WTO) v roce 2001, a tím pádem prudké snížení dovozních cel na automobily, a proto se různými způsoby snažila podporovat zvyšování konkurenceschopnosti domácích výrobců.²⁵

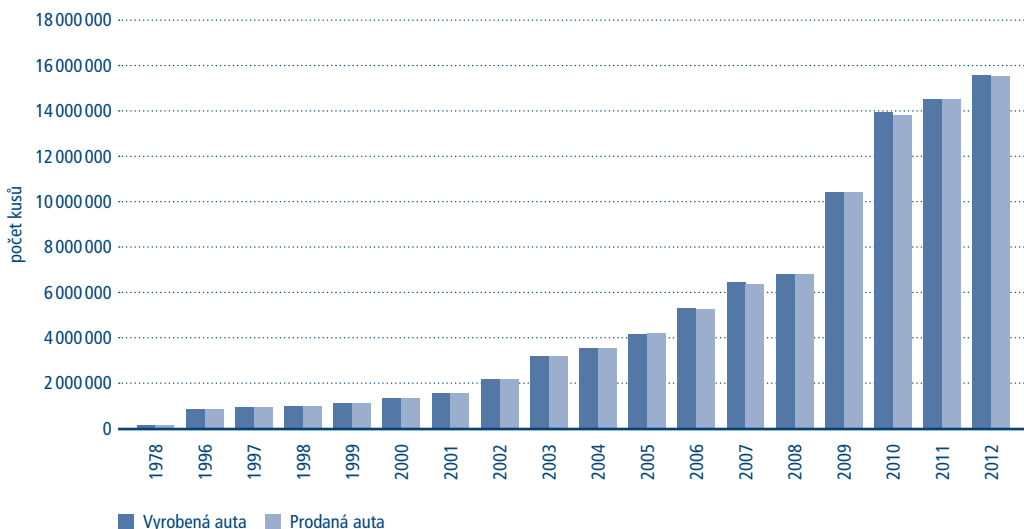
Po vstupu Číny do WTO však došlo k bezprecedentnímu růstu jak produkce, tak i prodeje osobních vozů v Číně. Čína se během několika let stala největším producentem i odbytištěm automobilů na světě. Domácí automobilky se v této době nadále restrukturalizovaly, aby byly konkurenceschopné oproti zahraničním výrobcům. Ačkoli došlo ke snížení dovozních cel na automobily, neznamenal to pro čínské automobilky zásadní problém. Většina světových automobilek už v Číně měla tou dobou joint-venture výroby na širokou škálu

modelů, takže nedošlo k dramatickému nárůstu dovozů.

Samotný automobilový trh se také značně proměnil. Od roku 2001 došlo k nárůstu prodeje větších a dražších aut.²⁶ Důsledkem toho se například i BMW rozhodlo založit v Číně společný podnik, jehož produkce je určena výhradně pro čínský trh. Navíc se auto v této době začalo v Číně stávat běžným spotřebním zbožím pro opravdu široké masy obyvatelstva, což je patrné z nárůstu prodeje zobrazených v grafu č. 3, čemuž se práce níže věnuje podrobněji.

Na tyto změny musely přirozeně reagovat i automobilky. Velkou proměnou prošly velké státní automobilky. Velká čtyřka (SAIC, FAW, Dongfeng a Chang'an) se usilovně snaží dohánět stále přetrvávající deficit v know-how. To jim ostatně klade za úkol i revidovaná „Strategie pro automobilový

Graf č. 3 » Prodeje osobních a užitkových vozidel v Číně (1978–2012, počet kusů)



Pramen: Qu, C.: 2011 China Auto Sales in Review. China Car Times, 2012

²⁵ Stuchlíková, Z., Hnát, P.: Čínský zahraniční obchod a přístup k jeho liberalizaci po světové finanční krizi. Scientia et Societas, 2012, roč. VIII, č. 3, s. 81–98, ISSN 1801-7118.

²⁶ Wang, A., Liao, W., Hein, A.-P.: Bigger, better, broader: A perspective on China's auto market in 2020. McKinseyChina, 2013.

Tabulka č. 2 » Prodeje deseti největších čínských automobilek (2012–2013)

Automobilka	Množství prodaných osobních vozů (v 10 000 kusů) v roce 2013	Množství prodaných osobních vozů (v 10 000 kusů) v roce 2012
Celkem prodáno	1792,89	1549,52
Celkem prodáno — top 10	1065,01	907,11
Shanghai GM	154,26	136,35
Shanghai VW	152,50	128,00
FAW-VW	151,29	132,89
SAIC-GM-Wuling Automobile	142,56	132,26
Beijing Hyundai Motor	103,08	85,96
Dongfeng (+Nissan) Motor	92,62	77,30
Chang'an Automobile	82,11	60,42
Chang'an Ford (Mazda) Automobile	68,27	49,36
FAW Toyota Motor	55,47	49,55
Chery Automobile	n. a.	55,02

Pramen: CAAM: China Association of Automobile Manufacturers. 2014

průmysl“ z roku 2004, mezi jejíž priority patří technologické inovace a výzkum domácích automobilek. Velké čínské automobilky dnes operují na trhu každá s několika cenově, designově i marketingově diferencovanými značkami a snaží se konkurovat zahraničním výrobcům. Přes veškerou snahu ovšem zatím nedosahují technologické, ani designové úrovně zahraničních aut v prémiovějších segmentech. Jsou nicméně schopny konkurovat u levnějších aut.

V roce 1978 se v Číně prodalo kolem 22 tisíc vozů, přičemž většina byla dovezena, neboť domácí výroba byla velmi slabá. Po roce 1994 vláda sice položila důraz na modernizaci a konsolidaci odvětví, ale růst prodeje byl brzděn nízkou kupní silou obyvatelstva. Vláda v souladu se strategiemi pro celé odvětví z let 1994 a 2004 podporuje růst automobilového trhu, pokud se neobává přehřívání ekonomiky.

Po roce 2000 došlo k rapidnímu růstu prodeje vozidel, který byl spojen s bohatnutím populace,

což je fenomén, kterému se studie věnuje v další části.

Díky dospívání celého trhu sice došlo ke zpomalení tempa růstu, ovšem i nadále roste celé odvětví velmi rychle. Navíc začíná být čínský automobilový trh tahounem světového automobilového průmyslu. Zatímco v roce 2008 se díky krizi propadl celosvětový prodej motorových vozidel o více než tři miliony, prodeje v Číně vzrostly ve stejném období o 600 tisíc vozidel. O rok později je statistika ještě překvapivější. Celosvětové prodeje osobních aut se snížily o 485 tisíc, zatímco v Číně vzrostly o neuvěřitelných 3,5 milionu.²⁷

I po obnově světové poptávky a zpomalení tempa jejího růstu v Číně se v roce 2011 nárůst prodeje osobních aut v Číně podílel více než jednou třetinou na celosvětovém růstu.

Díky enormnímu nárůstu prodeje (a tím pádem i výroby) a globální krizi, která omezila poptávku v RTE, se Čína v roce 2009 stala největším producentem osobních automobilů, když předstihla Ja-

²⁷ Údaje pro Čínu v grafu č. 3, údaje pro svět jsou dostupné na <http://oica.net>.

ponsko. Navíc se ve stejném roce stala i největším trhem a předešla tak USA.²⁸

V roce 2013 se v Číně vyrobilo přes 18 milionů osobních vozů, což představovalo meziroční nárůst o téměř 15 %. Dále se za uplynulý rok 2013 v Číně prodalo 17,9 milionu osobních aut, což byl nárůst o více než 12 %.²⁹ Tabulka č. 2 ukazuje deset největších automobilek za rok 2013. Ty dohromady prodaly přes 10 milionů automobilů. Pokud jsou sledovány pouze samotné automobilky, lze se domnívat, že čínský automobilový sektor je konsolidovaný. Problém nastane, pokud se na situaci díváme z pohledu největších značek na čínském trhu. Čínské automobilky, zvláště „Velká čtyřka“ (FAW, Dongfeng, SAIC a Chang'an, někdy rovněž Velká trojka, do které patří první tři uvedené), totiž operují s mnoha značkami. Dále pak existují různé provinční značky a menší automobilové výroby. Z toho vyplývá, že sektor ještě není zcela konsolidovaný, jako je tomu v RTE. Například v ČR tvoří deset největších značek (ne automobilek, v případě automobilek by byla koncentrace ještě větší, neboť by se bral celý koncern Volkswagen jako jedna položka) téměř 80 % objemu prodeje za rok 2013. V Číně tvoří deset největších automobilek necelých 60 % objemu prodeje, v případě značek je situace ještě o mnoho roztržštěnější. Odvětví má ještě před sebou jistou konsolidaci.

Z tabulky č. 2 je dále patrné, že čelní místa v žebříčku zaujímají joint-venture podniky. Joint-venture GM a VW vyrobily přes milion vozů a zajišťují tak těmto automobilkám silnou pozici na trhu. Volkswagen nadále potvrzuje pozici největší zahraničního koncernu. Je důležité zmínit i fakt, že na prvních deseti místech není ani jedna soukromá firma. Je tak zřejmé, že stát hraje v rozvoji čínského automobilového průmyslu roli nejen jako vlastník a správce největších automobilek, ale rov-

něž jako subjekt, který určuje regulační rámec celého odvětví. Proto je vlivu a podpoře státu jako jednomu z klíčových zdrojů růstu celého odvětví věnována celá následující část.

2.1 Státní podpora automobilového průmyslu

Cílem této studie není zhodnocení státních zásahů do ekonomického rozvoje v Číně, ani zkoumání role státu v čínském ekonomickém systému. Je nicméně nutné zde zmínit, že role státu v čínské ekonomice je o mnoho významnější než v RTE. Stát si udržuje přímou či nepřímou kontrolu nad nejvýznamnějšími podniky ve vybraných klíčových odvětvích a plní roli regulátora celého ekonomického systému.³⁰ Ani automobilový průmysl není výjimkou. Stejně tak jako v ostatních odvětvích se čínský stát (nejinak je tomu i v jiných zemích) snaží podpořit domácí výrobce a jejich rozvoj. Ve srovnání s RTE ovšem stát v Číně disponuje daleko pestřejší škálou nástrojů, jak vybraným podnikům pomoci. Od fiskálních úlev přes levné půjčky od státních bank k vytváření obchodních bariér. Právě touto inherentní podporou obsaženou v celé řadě opatření týkajících se automobilového sektoru, se budeme nyní zabývat.

Zmiňovali jsme již velmi skromné počátky výroby aut v Číně. Automobilový průmysl jako celek nebyl až do roku 1986 zařazen mezi „klíčová průmyslová odvětví“³¹. Do té doby probíhala jednání mezi západními a čínskými automobilkami víceméně živelně, aniž by byl stanoven přesný regulační rámec. I přes tyto obtíže nicméně již v tomto období k uzavření joint-venture dohod. V čínské vládě panovala poměrně zřejmá shoda v tom, že je třeba podpořit domácí produkci, aby narůstající dovozy neměly negativní vliv na čínskou obchodní

²⁸ OICA: Production Statistics. 2010. [online] [cit. 2014-12-20]. Dostupné z: <http://oica.net/category/production-statistics/2009-statistics/>.

²⁹ CAAM: China Association of Automobile Manufacturers. 2014.

³⁰ Jiráňková, M., Žamberský, P.: Role státu v ekonomice a státní kapitalismus. Případ Singapuru. Acta Oeconomica Pragensia, 2014, roč. 22, č. 2, s. 17–32, ISSN 0572-3043.

³¹ Key industry či pillar industry — vládou ČLR preferenčně podporovaná průmyslová odvětví.

bilanci. V tomto raném období tedy nebyl kladen takový důraz na získávání zahraničních technologií, ale spíše na budování produkční infrastruktury a nárůstu domácí produkce.³² Cílem státních zásahů mělo být vybudování několika silných čínských automobilových výrobců, kteří by díky své velikosti mohli realizovat úspory z rozsahu. Vláda se zaměřovala na výrobu jako substituci importu, neboť si byla vědoma negativního vlivu dovozu aut na obchodní bilanci.

Zde se ovšem již od 80. let projevuje boj ústředních orgánů s místními. Místní vlády v obdobích, kdy byla z centra podporována investiční aktivita, přímo zakládaly, nebo napomáhaly zakládání průmyslových podniků všech odvětví. K tomu často užívaly úvěry z „Velké čtyřky“ státních bank. Nezávislost bank je v Číně dodnes problémem, obvykle je totiž vedoucí stranické buňky státní banky v dané provincii podřízeným nejvyšších činitelů provincie. Pokud se tedy provinční (nebo i okresní) vláda rozhodne pro investiční projekt, obvykle na něj snadno od banky sežene finanční prostředky. Některé místní samosprávy se tak staly přímo většinou vlastníky automobilek (například Chery je vlastněna městskou vládou ve Wuhu nebo SAIC je vlastněna vládou v Šanghaji), některé drží v automobilech významný podíl. Obvykle takto vznikaly spíše menší automobilky, ovšem právě zmíněné Chery i SAIC jsou výjimkami. I pokud místní samospráva nevlastní takovou automobilku přímo, je zainteresována na jejím rozvoji – ať už kvůli výše uvedeným důvodům (zaměstnanost, hospodářský růst) nebo kvůli různým formám osobní zainteresovanosti činitelů. Ústřední vláda se snažila a dodnes snaží vynutit si zvyšování koncentrace odvětví zamítáním plánů na nové automobilové producenty. Právem schválit a povolit investiční

záměr v automobilovém průmyslu totiž dodnes centrální vláda disponuje a tohoto nástroje využívá.³³

Ani vzrůstající množství domácích výrobců ovšem nestíhalo uspokojit rostoucí poptávku. Navíc kvůli zvyšujícímu se obchodnímu deficitu čínská vláda v roce 1984 na dovoz vozidel uvalila likvidační clo, až 260 %. O rok později dokonce na dovoz aut uvalila moratorium.³⁴ Hlavním nástrojem podpory domácí produkce automobilů byly v tomto období zmíněné obchodně politické nástroje – auta s větším poměrem čínských součástek mohla jejich zbytek dovážet z nižší celní sazbou. Na dovoz vozidel bylo uvaleno likvidační clo, což představovalo velmi zřejmou podporu domácí produkce aut, která v této době nebyla kvalitativně ani kvantitativně srovnatelná s produkcí zahraniční.³⁵ Intenzivní podpora substituce importu a tlak na vyšší podíl domácích součástek tak v době počínajících reforem tak chránily čínský automobilový průmysl před vnější konkurencí.

Další důležitým krokem k dnešnímu stavu byla „Strategie pro automobilový průmysl“ (Automotive Industry Policy) z roku 1994. Tato strategie především obsahovala podmínky pro uzavírání joint-venture partnerství a opět upřednostňovala rozvoj velkých závodů před malými. Nově uzavřená joint-venture partnerství se nyní musela řídit univerzálním pravidlem, že zahraniční investor nesmí ovládat více než 50 % společného podniku, což je dodnes platné pravidlo. Dále čínská vláda přidala další povinnosti pro zahraniční investory – nejméně 40 % součástek čínských vozů muselo být vyrobeno v Číně. Často si navíc vláda vynucovala různými cestami ještě vyšší poměr. Například společná produkce SAIC a VW dosáhla již v roce 1990 60% podílu domácích dílů a v roce 1997 už dokonce celých 90 %.³⁶

³² Chu, W. W.: *How the Chinese government promoted a global automobile industry. Industrial and Corporate Change*, 2011, roč. 20, č. 5, s. 1235–1276.

³³ Haley, U. C., Haley, G. T.: *Subsidies to Chinese industry: State capitalism, business strategy, and trade policy. New York: Oxford University Press*, 2013, ISBN 978-019-9773-749.

³⁴ Mann, J.: *Beijing Jeep: A Case Study of Western Business in China. Colorado: Westview Press*, 1997, ISBN 978-0813333274.

³⁵ Mann, J.: *Beijing Jeep: A Case Study of Western Business in China. Colorado: Westview Press*, 1997, ISBN 978-0813333274.

³⁶ Chu, W. W.: *How the Chinese government promoted a global automobile industry. Industrial and Corporate Change*, 2011, roč. 20, č. 5, s. 1235–1276.

Vláda také nyní kladla větší důraz na získávání know-how, kterého se domácím výrobcům stále nedostávalo. Zahraniční automobilky musely předávat čínským partnerům know-how a musely navíc zakládat společná výzkumná a školicí centra pro vzdělávání čínských pracovníků (například Pan-Asia Technical Automotive Center založené ve spolupráci GM a SAIC).³⁷ Stát navíc přes systém státních bank velmi štědře úvěroval státní podniky, aby je podpořil v rozšiřování produkčních kapacit. Strategie navíc obsahovala i poměrně ambiciózní dlouhodobé cíle, kterých měl automobilový průmysl dosáhnout – například, aby se do roku 2010 staly čínské automobilky plně konkurenceschopné na mezinárodním trhu.

Nárůst konkurenceschopnosti byl nutný, aby nebyl čínský automobilový průmysl negativně poznamenán plánovaným vstupem Číny do WTO. Čínská vláda i nadále využívala své postavení schvalovatele zahraniční investic do odvětví, aby vyjednala domácím automobilkám co nejlepší podmínky joint-venture spolupráce. Těžila přitom i z toho, že zahraniční automobilky lákal obrovský potenciál čínského trhu, takže byly ochotné k jistým ústupkům, zvláště co se týče rozsahu know-how předávaného čínským partnerům. I nadále, dokonce i po vstupu do WTO, zůstala zachována

povinnost zahraničních automobilek uzavírat JV s čínskými subjekty, pokud chtějí v Číně vyrábět.

Vláda i nadále vyvíjela tlak na restrukturalizaci domácích automobilek, aby byly konkurenceschopné po vstupu Číny do WTO. Ačkoli došlo ke snížení dovozních cel na automobily, neznamenalo to pro čínské automobilky zásadní problém, protože většina světových automobilek už v Číně měla díky zavedeným pravidlům tou dobou joint-venture výroby na širokou škálu modelů. Údaje o dovezených vozech jsou obtížně dostupné, ale jejich hlavní složku tvoří luxusní a sportovní auta, což nepředstavuje žádnou konkurenci čínským automobilkám, jejichž doménou jsou spíše malé a levnější vozy. Díky trvajícím platnosti 25% cla na dovážené vozy (od roku 2006) volí zahraniční automobilky spíše strategii výroby v čínském joint-venture podniku.

Primární cíle pro automobilový průmysl zůstaly podobné i ve Strategii pro automobilový průmysl z roku 2004 – stát se konkurenceschopným v mezinárodním srovnání. I v této strategii se vláda snažila zvýšit koncentraci v odvětví snížením dostupnosti výrobních licencí pro nové subjekty, zachováním dovozních bariér (viz tabulka č. 3), vynucenou spoluprací zahraničních a domácích subjektů a také zvýšením kapitálových požadavků

Tabulka č. 3 » Vývoj vybraných dovozních bariér Číny před a po vstupu do WTO

Typ opatření	Před vstupem do WTO	Po vstupu do WTO
Dovozní clo	200 % v 80. letech 80–100 % v 90. letech	Postupné snižování na 25 % v roce 2006
Dovozní kvóta	30 000 vozů ze zahraničí za 1 rok	Zvyšování kvóty každoročně o 20 %, zrušena v roce 2006
Podíl domácího obsahu na výrobku	1. rok výroby — 40 % 2. rok výroby — 60 % 3. rok výroby — 80 %	Není vyžadován

Pramen: Holweg, M., Luo, J., Oliver, N.: The past, present and future of China's automotive industry: A value chain perspective. UNIDO working paper. The Cambridge-MIT Institute, 2005

³⁷ Gallagher, K. S.: *Foreign Technology in China's Automobile Industry: Implications for Energy, Economic Development, and Environment*. Wilson Center, 2006.

Tabulka č. 4 » Prodané vozy v Číně v roce 2012 (podle původu automobilky)

Země původu značky	Prodané osobní vozy (v 10 000 kusů)	Meziroční změna (v %)	Tržní podíl (v %)
Čína	648,50	6,10	41,85
Německo	285,74	19,81	18,44
Japonsko	254,20	-9,44	16,40
USA	181,21	14,92	11,69
Jižní Korea	134,00	14,31	8,65
Francie	44,00	8,88	2,84

Pramen: CAAM: China Association of Automobile Manufacturers. 2013

na zahraniční subjekty. Pravidlo zakazující zahraničním firmám uzavřít na čínském trhu více než dvě joint-venture spolupráce zůstalo i nadále důležitým pilířem ochrany domácích výrobců, protože znemožňuje zahraničním firmám získat dominantní postavení na trhu a posiluje tak postavení domácích partnerů.³⁸

Výsledky státní podpory domácímu automobilovému průmyslu jsou jasně patrné, pokud si automobily prodané na čínském trhu rozdělíme dle země původu mateřského koncernu. Jak je patrné z tabulky č. 4, čínské automobilky se již staly dohromady největšími prodejci aut v Číně. Vzhledem ke skromným počátkům čínského automobilového průmyslu v 80. letech je toto nesporným úspěchem. Mnohé automobilky, včetně dnes největší čínské automobilky SAIC, před uzavřením joint-venture dohod se zahraničními výrobci vůbec nevyráběly vlastní vozy, přesto dnes pod vlastními značkami (mimo partnerství se zahraničními firmami) vyrábějí miliony vozů. Pokud se tedy zaměříme na kvantitu, státní podpora domácím výrobcům a z ní plynoucí transfer know-how, byla úspěšná.

U čínských automobilek je jejich rostoucí tržní podíl dokladem rostoucí úrovně produkce, která je stále schopnější konkurovat zahraničním výro-

cům. Jejich konkurenční výhodou je stále cena, která je ovšem předurčuje k tomu, že jsou úspěšné hlavně v segmentu malých a levných aut. V high-endových (tedy drahých a luxusních) modelech zatím nepředstavují pro zahraniční konkurenty žádnou hrozbu, což může představovat pro Čínu riziko do budoucna. Čínské automobilky se tak snaží snížit technologickou mezeru a zároveň zlepšit image jejich produkce u spotřebitelů.

Stát do odvětví zasahuje i v současnosti a snaží se i nadále přímo či nepřímo ovlivňovat jeho chod a směřování. Čína se v současné době potýká s vysokou mírou znečištění a jeho omezení bylo jednou z největších výzev kladených na dvanáctý pětiletý plán, kterým se čínská ekonomika řídí v období mezi lety 2011 a 2015. Součástí plánu jsou proto i závazky týkající se snížení emisí CO₂ o 17 %, které se ovšem liší v jednotlivých provinciích. Důraz byl kladen na to, aby měly chudší vnitrozemské provincie závazky nižší než větší znečišťovatelé, průmyslové provincie na výhodě a jihu Číny.³⁹

Pro automobilový trh to znamená, že bude kladen větší důraz na šetrnost vozů k životnímu prostředí. Celé odvětví je navíc vázáno i „Plánem na úsporu energie a rozvoj vozidel na alternativní pohon“ (The Energy Saving and New Energy Vehicle

³⁸ KPMG: China's new automotive policy. KPMG Research, 2004.

³⁹ Hill, S.: Reforms for a Cleaner, Healthier Environment in China. OECD Economics Department Working Papers, 2013, č. 1045.

Development Plan, Plán na úsporu energie), což je strategie ústřední vlády na snížení automobilových emisí do roku 2020.⁴⁰ Je tedy pravděpodobné, že se státní automobilky budou snažit splnit cíle, které vytyčily ústřední orgány.

Mezi zásadní závazky Plánu na úsporu energie do roku 2020 patří:

- Čína vyrobí 5 milionů aut na alternativní pohon a stane se do tohoto roku největším výrobcem vozidel na alternativní pohon.
- Průměrná spotřeba osobních automobilů bude 4,5 l/100 km.
- Čína bude aktivně podporovat budování infrastruktury pro vozidla na alternativní pohon a čínští výrobci budou mít na trhu s bateriemi pro hybridní vozy podíl více než 60 %.⁴¹

Aby Čína dosáhla těchto cílů, je připravena investovat nemalé finanční prostředky, s jejichž pomocí chce ovlivnit nabídkovou i poptávkovou stranu trhu. Pro nabídkovou stranu trhu jsou připraveny dotace ve výši až 100 miliard RMB (cca 300 miliard Kč) na podporu vývoje vozidel na alternativní pohon do roku 2020.⁴²

Dále se Čína pomocí dotací snaží přesvědčit i poptávající, aby zakoupili vůz šetrnější k přírodě. Na hybridní vozy poskytují úřady bonus až 60 tisíc RMB a navíc vláda nabízí bonus 3 tisíce RMB na nákup jakéhokoli vozu, kde bude objem motoru nižší než 1,6 litru a bude současně splňovat čínské emisní normy.⁴³ Mohlo by se zdát, že tato podpora je určena pro všechny vozy, jedná se ovšem o skrytou podporu čínských výrobců. Především druhý typ podpory je zaměřen hlavně na čínská auta, neboť ta se obvykle vyznačují malým objemem motoru. U prvního typu podpory je problémem, že Čína se různými netarifními opatřeními snaží omezovat dovoz hybridních vozů z ciziny, zvláště teď, když již domácí výrobci pokročili ve vývoji.

Čínské automobilky mohou i nadále počítat s podporou vlády v jejich konkurenčním boji se zahraničními automobilkami. Podle vládního nařízení musí například být 50 % služebních aut ve státním sektoru čínského původu (tzn. ne produkt joint-venture dohody). Zdá se, že čínská vláda stále není spokojená s postavením čínských automobilek na čínském trhu (zvláště v luxusnějších segmentech), a proto se v roce 2014 objevily nové taktiky znevýhodňování zahraničních výrobců – antimonopolní i jiná vyšetřování producentů luxusních vozů jako Audi, BMW či Mercedes.⁴⁴ Navíc, nová Strategie pro automobilový průmysl z roku 2014 obsahuje plány na další konsolidaci odvětví, neboť vláda chce ponechat pouze několik největších automobilek s dostatkem zdrojů na konkurování zahraničním výrobcům. Dá se tak očekávat další spojování automobilek, analogické k fúzi SAIC a Nanjing Automobile Corporation (NAC), které bylo završeno v roce 2007.⁴⁵ Méně subjektů na trhu znamená kromě více zdrojů nižší konkurenci mezi automobilkami a tím pádem i úsporu nákladů. Poklesu celkové konkurenceschopnosti odvětví se vláda nemusí obávat vzhledem k dalším výše popsaným způsobům podpory domácích automobilek.

2.2 Nárůst automobilového trhu v Číně

Vzhledem k nedostatečné konkurenceschopnosti čínských automobilek na světových trzích je jasné, že bez nárůstu domácího trhu by se nikdy nestaly těmi obrovskými firmami produkujícími miliony vozů ročně, kterými jsou dnes. Nárůst čínského automobilového trhu velmi úzce souvisí se změnami, které prodělala od roku 1978 celá čínská ekonomika – připomeňme, že vlastnictví auta bylo ještě v 80. letech velmi neobvyklé a většina poptáv-

⁴⁰ 5m greener vehicles on the streets by 2020. China Climate Change Info-Net, 12. 7. 2012.

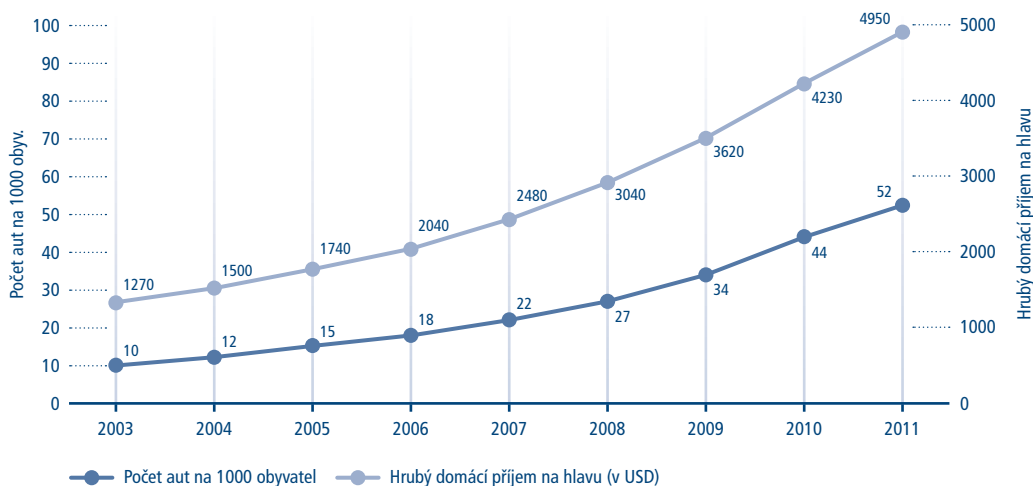
⁴¹ 5m greener vehicles on the streets by 2020. China Climate Change Info-Net, 12. 7. 2012.

⁴² APCO Worldwide: Market Analysis Report: China's Automotive Industry. 2010.

⁴³ APCO Worldwide: Market Analysis Report: China's Automotive Industry. 2010.

⁴⁴ Viz <http://www.bloombergview.com/articles/2014-08-15/how-china-protects-its-auto-industry>.

⁴⁵ SAIC and Yuejin Auto merger creates Chinese car colossus. Xinhua News, 26. 12. 2007.

Graf č. 4 » Vývoj množství osobních aut v Číně na 1000 obyvatel (2003–2011)

Pramen: World Bank: Data. 2014

ky po automobilech pramenila z nákupů vozů taxi a služebních vozů pro firmy.⁴⁶

Podpora soukromého vlastnictví auta přicházela pozvolna s tím, jak se stát snažil podporovat domácí automobilky. Je nutné zdůraznit dynamiku, se kterou rostl a dodnes roste čínský automobilový trh. Čínský automobilový trh v posledních letech roste závratným tempem. Výše jsme uváděli, že mezi rokem 2012 a 2013 vzrostl o 12 %, což je rychlost, která je ve světovém srovnání výjimečně vysoká.

V této souvislosti je nutné především zmínit značnou nesaturovanost trhu. Jak je vidět z grafu č. 4, množství vozů na 1000 obyvatel stoupá velmi rychlým tempem, ale i v roce 2011 je pouze 52, což je ve srovnání s RTE velmi nízká hodnota. V tomto grafu je rovněž vidět vývoj hrubého domácího příjmu na hlavu⁴⁷ a je možné si povšimnout přirozené

souvislosti mezi těmito dvěma údaji. Jednoduše řečeno, čím jsou Číňané bohatší, tím více si kupují aut. Pokud bude čínská ekonomika i nadále růst vysokým tempem, můžeme očekávat rapidní nárůst prodaných vozidel na čínském trhu. Automobilový trh v Číně tak v sobě stále skýtá obrovský potenciál. Podle odhadů poroste čínská ekonomika tempem 7 až 8 % ročně v příštích deseti letech, navíc se očekává nárůst městského (tedy v čínských podmínkách movitějšího) obyvatelstva.⁴⁸

V roce 2002 například došlo k 37% nárůstu prodeje (osobních i užitkových) vozidel, o rok později pak dokonce 39% nárůstu (viz graf č. 3). V té době opravdu začalo být auto dostupné pro širší vrstvy obyvatelstva. Hlavními tahouny růstu v období po roce 2000 byly tedy především rostoucí příjem obyvatel a rostoucí míra urbanizace.⁴⁹ Navíc byl nákup auta podporován vládou, zvláště po

⁴⁶ Chu, W. W.: *How the Chinese government promoted a global automobile industry*. *Industrial and Corporate Change*, 2011, roč. 20, č. 5, s. 1235–1276.

⁴⁷ Pro metodiku výpočtu tohoto ukazatele viz <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD/countries/CN-4E-XT?display=default>.

⁴⁸ Wang, A., Liao, W., Hein, A.-P.: *Bigger, better, broader: A perspective on China's auto market in 2020*. *McKinseyChina*, 2013.

⁴⁹ BBVA: *Automobile Market Outlook: China*. *BBVA Research*, 2012.

Tabulka č. 5 » Počet aut na 1000 obyvatel ve vybraných zemích v roce 2010

Země	Počet aut na 1000 obyvatel v roce 2010	Změna 2010/2009 v %
Čína	44	29,4
Česká republika	427	0,9
Německo	517	1,4
USA	423	-3,6
Francie	481	-3,0
Japonsko	453	0,4
Jižní Korea	276	3,4
Indie	12	9,1

Pramen: World Bank: Data. 2014

kud se jednalo o nákup vozu domácí provenience – především již zmíněné daňové zvýhodnění malých aut do objemu 1,6 litru, která jsou doménou čínských výrobců.

Není proto divu, že se v roce 2009 stala Čína největším automobilovým trhem na světě. Jak plyne z tabulky č. 5, v Číně je stále až desetkrát méně vozů na 1000 obyvatel než v RTE. Dá se očekávat, že čínský trh se bude významnou měrou podílet na nárůstu celosvětových prodejů osobních aut. Očekává se, že v roce 2020 bude v Číně více než 200 milionů aut, přičemž zde ovšem v roce 2010 bylo pouze 70 milionů aut.⁵⁰

Bohatnutím čínské populace tak byly vytvořeny unikátní podmínky pro růst a rozvoj čínského automobilového průmyslu. Pro většinu Číňanů začalo být auto dostupným spotřebním statkem až po roce 2000, což je současně také období nejvyššího růstu čínské automobilové produkce, jak bylo ukázáno v grafu č. 3. Významná část spotřebitelů si auto kupuje vůbec poprvé a obvykle volí spíše levnější modely. Tedy modely ze segmentu, který je dnes ovládán čínskými automobilkami a který je navíc díky sníženým daním podporován čínskou vládou.

Dalo by se očekávat, že tato jedinečná příleži-

tost pro čínské výrobce se již vyčerpala a růst čínského automobilového trhu zpomalí. Nicméně růst čínského automobilového trhu nijak nezpomaluje, což je dáno geo-ekonomickou různorodostí Číny. Zatímco ve vyspělých provinciích na východním pobřeží již existuje poměrně zralý automobilový trh, kde se čínské automobilky musí snažit těm zahraničním konkurovat i ve dražších segmentech, ve vnitrozemí na severu a západě Číny panují diametrálně odlišné podmínky. V těchto oblastech se právě nyní automobil začíná stávat běžným spotřebním statkem a automobilová penetrace je zde mnohonásobně nižší než je průměr celé Číny. Tyto oblasti v sobě i nadále skrývají obrovský růstový potenciál, který mohou i v budoucnu automobilky využívat.

Levnější a méně kvalitní auta si tak pravděpodobně najdou odbytiště v méně rozvinutých oblastech. To znamená, že prodeje levných modelů se budou posouvat z velkých měst a bohatých provincií do menších měst a chudších provincií, kde je stále zcela minimální penetrace trhu. Vzhledem k rozsáhlosti čínského vnitrozemí a venkova obecně není možné potenciál těchto trhů nevzít v úvahu a automobilky se sem snaží proniknout.⁵¹ Díky

⁵⁰ EU SME Centre: *Automotive Market Sector Report*. 2013.

⁵¹ APCO Worldwide: *Market Analysis Report: China's Automotive Industry*. 2010.

této unikátní příležitosti tak mají čínské automobilky zajištěný odbyt jejich produkce na domácím trhu. Díky nižšímu disponibilnímu příjmu v těchto oblastech budou z tohoto jevu těžit zejména domácí automobilky, které jsou v nižších segmentech dominantní.

Prodeje ve velkých městech ovšem jsou pro automobilky i nadále důležité, v roce 2011 se ve třiceti nejvýznamnějších městských oblastech prodalo 38 % všech aut.⁵² Zde můžou ovšem prodeje omezovat restriktce úřadů ohledně nových registrací osobních vozů, které jsme zmínili. Výhodou těchto vyspělých městských trhů je významně vyšší průměrná nákupní cena automobilu, nevýhodou ovšem je relativní saturace trhu a s ní související větší konkurence. Na těchto trzích proti sobě stojí nejen čínské automobilky navzájem, ale i čínské a zahraniční vozy.

3. Závěr

Cílem této studie bylo analyzovat, jak dva unikátní růstové faktory přispěly k tomu, že se Čína jako země stala v relativně krátké době největším výrobcem automobilů na světě a že se ve stejné době čínský trh osobních vozů stal největším na světě. Obou těchto milníků bylo dosaženo v roce 2009, tedy po pouhých 30 letech od zahájení ekonomických reforem v Číně. Žádná země neprožívala ve sledovaném období srovnatelný nárůst. Proto jsme se zaměřili na specificky čínské zdroje růstu automobilového průmyslu v Číně. Státní podpora hrála klíčovou roli v rozvoji čínského automobilového průmyslu. Stát jakožto vlastník automobilek podporoval jejich růst pestrou škálou nástrojů. Původním cílem ústřední vlády ČLR byl nárůst domácí produkce jako substituce importu aut, který měl negativní vliv na čínskou obchodní bilanci. Již v tomto stádiu v 80. letech si stát vynutil spolupráci zahraničních automobilek s těmi čínskými. Poté, co byl automobilový průmysl zařazen mezi klíčová odvětví, se státní podpora dále rozrostla.

Kromě omezování zahraničního podílu v automobilových podnicích na nejvýše 50 % začal být vynucován i transfer know-how čínským partnerům. Stát současně využíval své regulační pravomoci, aby zvyšoval podíl čínských dílů ve vyráběných automobilech a omezoval množství joint-venture dohod zahraničních automobilek v Číně. Pro podporu automobilek byly a jsou dodnes využívány i obchodně-politické nástroje vlády, neboť na dovoz automobilů (a do jisté míry i jejich součástí) bylo po dlouhé období uvaleno takřka likvidační clo, takže pro získání konkurenceschopnosti musely zahraniční automobilky uzavírat dohody s čínskými výrobci.

Další opatření podporující čínské automobilky zahrnují například levnější úvěry od státních bank či daňovou podporu nákupu malých vozů, které jsou doménou čínských firem. Díky synergickému efektu těchto opatření se čínské automobilky staly nejvýznamnější skupinou na čínském trhu, neboť dnes prodají okolo 40 % všech vozů v Číně. Státní podpora tedy umožnila automobilkám přežít, když byly neefektivní a díky know-how získanému od zahraničních partnerů již umožnila rychlý rozvoj a technický pokrok ve výrobcích, což z nich udělalo v mnohých segmentech konkurenceschopnou variantu západní automobilové produkce.

Tento oslnivý rozvoj čínských automobilek by ovšem nebyl možný, pokud by nebyl doprovázen téměř neomezeným rostoucím trhem a rostoucí čínskou poptávkou po osobních vozech. Rostoucí čínský trh osobních aut byl tím, co umožnilo čínským automobilkám vyrůst v obrovské koncerny produkující miliony aut ročně. Růst domácí poptávky po autech je bezesporu druhým specificky čínským zdrojem růstu celého odvětví.

Po zahájení reforem se vlastnictví auta stalo dostupným pro obrovské masy čínského obyvatelstva. Čínské automobilky jsou těmi, kdo tuto poptávku uspokojuje a rostoucí nesaturovaný čínský automobilový trh je ústředním zdrojem růstu celého automobilového odvětví v Číně. Jak jsme uká-

⁵² Wang, A., Liao, W., Hein, A.-P.: *Bigger, better, broader: A perspective on China's auto market in 2020*. McKinseyChina, 2013.

zali ve studii, tento růst se ještě nevyčerpal, ale naopak ještě bude trvat díky odlišné ekonomické úrovni čínských regionů. Obrovské množství venkovanů a obyvatel méně vyspělých provincií stále ještě čeká, až si budou moc pořídit jejich první auto. Vzhledem k jejich příjmům je vysoká pravděpodobnost, že sáhnou po vozidle domácí provenience, vyznačujícím se obvykle nižší cenou, což opět podpoří domácí výrobce.

Ve studii jsme rovněž ukázali, že poptávka po autech koreluje s růstem disponibilního důchodu

obyvatelstva. Disponibilní důchod, ani množství aut na 1000 obyvatel ještě v současnosti zdaleka nedosahují hodnot běžných ve vyspělých zemích, a proto můžeme i nadále počítat s pokračujícím růstem čínského automobilového průmyslu.

Díky silné domácí poptávce a setrvalé státní podpoře čínské automobilky mohou rychle dohnat technologickou mezeru a stát se konečně plně konkurenceschopnými na světových trzích, což je již od přelomu 80. a 90. let hlavním cílem čínské vlády.

LITERATURA A PRAMENY

1. CAAM: *China Association of Automobile Manufacturers*. 2014. [online] [cit. 2014-12-23]. Dostupné z: <http://www.caam.org.cn/zhengche/20140121/1405112765.html>
2. *5m greener vehicles on the streets by 2020*. China Climate Change Info-Net, 12. 7. 2012. [online] [cit. 2014-10-26]. Dostupné z: <http://en.ccchina.gov.cn/Detail.aspx?newsId=33641&TId=96>
3. APCO WORLDWIDE: *Market Analysis Report: China's Automotive Industry*. 2010. [online] [cit. 2014-10-27]. Dostupné z: http://www.export.gov.il/uploadfiles/03_2012/chinasautomotiveindustry.pdf
4. BBVA: *Automobile Market Outlook: China*. BBVA Research, 2012. [online] [cit. 2014-12-20]. Dostupné z: http://serviciodeestudios.bbva.com/KETD/fbin/mult/120619_China_Automobile_Outlook_EN_Edi_tcm348-334127.pdf?ts=2032013
5. CAAM: *China Association of Automobile Manufacturers*. 2013. [online] [cit. 2013-03-23]. Dostupné z: <http://www.caam.org.cn>
6. DICKEN, P.: *Global shift: mapping the changing contours of the world economy*. Los Angeles: Sage Publications, 2011, ISBN 978-1-84920-767-6
7. OICA: *Economic contributions*. 2014. [online] [cit. 2014-09-20]. Dostupné z: <http://www.oica.net/category/economic-contributions/>
8. EU SME CENTRE: *Automotive Market Sector Report*. 2013. [online] [cit. 2013-10-27]. Dostupné z: <http://www.eusmecentre.org.cn/content/automotive-market-sector-report>
9. MAZDA: *Ford to Change Ownership Stake in Mazda*. 2010. [online] [cit. 2014-10-22]. Dostupné z: <http://www.mazda.com/publicity/release/2010/201011/101118a.html>
10. GALLAGHER, K. S.: *Foreign Technology in China's Automobile Industry: Implications for Energy, Economic Development, and Environment*. Wilson Center, 2006. [online] [cit. 2015-01-04]. Dostupné z: http://wilsoncenter.org/sites/default/files/2-feature_1.pdf
11. HALEY, U. C., HALEY, G. T.: *Subsidies to Chinese industry: State capitalism, business strategy, and trade policy*. New York: Oxford University Press, 2013, ISBN 978-019-9773-749
12. HARWIT, E.: The Impact of WTO Membership on the Automobile Industry in China. *China Quarterly*, 2001, č. 167, s. 655–670, ISSN 0009-4439
13. HILL, S.: Reforms for a Cleaner, Healthier Environment in China. *OECD Economics Department Working Papers*, 2013, č. 1045. [online] [cit. 2014-10-26]. Dostupné z: <http://dx.doi.org/10.1787/5k480c2dh6kf-en>

14. HOLWEG, M., LUO, J., OLIVER, N.: *The past, present and future of China's automotive industry: A value chain perspective*. UNIDO working paper. The Cambridge-MIT Institute, 2005. Dostupné z: http://www.innovation.jbs.cam.ac.uk/publications/downloads/holweg_past.pdf
15. KPMG: *China's new automotive policy*. KPMG Research, 2004. [online] [cit. 2015-01-04]. Dostupné z: <http://www.kpmg.com/CN/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/China-new-automotive-policy-200406.pdf>
16. CHU, W. W.: How the Chinese government promoted a global automobile industry. *Industrial and Corporate Change*, 2011, roč. 20, č. 5, s. 1235–1276. [online] [cit. 2015-01-04]. Dostupné z: <http://icc.oxford-journals.org/cgi/doi/10.1093/icc/dtr010>
17. JIRÁNKOVÁ, M., ŽAMBERSKÝ, P.: Role státu v ekonomice a státní kapitalismus. Případ Singapuru. *Acta Oeconomica Pragensia*, 2014, roč. 22, č. 2, s. 17–32, ISSN 0572-3043
18. KASAHARA, S.: *The flying geese paradigm: a critical study of its application to East Asian regional development*. Discussion Papers, UNCTAD, 2004. [online] [cit. 2013-10-22]. Dostupné z: http://unctad.org/en/Docs/osgdp20043_en.pdf
19. KOJIMA, K.: The “flying geese” model of Asian economic development: origin, theoretical extensions, and regional policy implications. *Journal of Asian Economics*, 2000, roč. 11, č. 4, s. 375–401. Dostupné z: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1049007800000671>
20. FREYSSENET, M.: *La production automobile mondiale, des quatre continents et des principaux pays constructeurs, 1898–2012*. Freysenet.com, 2013. [online] [cit. 2013-10-02]. Dostupné z: <http://freysenet.com/?q=node/367>
21. LANDLER, M.: BMW Maintains Its Ties to Germany. *The New York Times*, 2005. [online] [cit. 2014-12-14]. Dostupné z: <http://www.nytimes.com/2005/02/26/business/worldbusiness/26factory.html?pagewanted=print&position=&r=0>
22. MANN, J.: *Beijing Jeep: A Case Study of Western Business in China*. Colorado: Westview Press, 1997, ISBN 978-0813333274
23. MCGREGOR, R.: *The Party: The Secret World of China's Communist Rulers*. New York: Harper Collins Publishers, 2010, ISBN 9780061998089
24. NIE, M., ZHOU, Y.: Institutional Changes and Globalisation: Alter the Landscape of Chinese Auto Industry. *China Economist*, 2007, s. 97–105, ISSN 1673-8837
25. OZAWA, T.: *The rise of Asia: the “flying-geese” theory of tandem growth and regional agglomeration*. Cheltenham: Edward Elgar, 2009, ISBN 978-0-85793-590-8
26. OICA: *Production Statistics*. 2014. [online] [cit. 2014-12-20]. Dostupné z: <http://oica.net/category/production-statistics/>
27. QU, C.: 2011 China Auto Sales in Review. *China Car Times*, 2012. [online] [cit. 2013-03-20]. Dostupné z: <http://www.chinacartimes.com/2012/01/2011-china-auto-sales-review/>
28. RUSSO, B., TSE, E., KE, T.: *The Path to Globalization of China's Automotive Industry*. Booz & company, 2009. [online] [cit. 2014-10-27]. Dostupné z: http://www.booz.com/media/file/The_Path_to_Globalization_of_China%E2%80%99s_Automotive_Industry_en.pdf
29. SAIC and Yuejin Auto merger creates Chinese car colossus. *Xinhua News*, 26. 12. 2007. [online] [cit. 2014-12-31]. Dostupné z: http://news.xinhuanet.com/english/2007-12/26/content_7318129.htm
30. STUHLÍKOVÁ, Z., HNÁT, P.: Čínský zahraniční obchod a přístup k jeho liberalizaci po světové finanční krizi. *Scientia et Societas*, 2012, roč. VIII, č. 3, s. 81–98, ISSN 1801-7118
31. WORLD BANK: *Data*. 2014. [online] [cit. 2014-10-27]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/>



- 32. THUN, E.: *Changing lanes in China: foreign direct investment, local government, and auto sector development*. Cambridge: Cambridge University Press, 2006, ISBN 9780521843829
33. UNCTAD: *Handbook of Statistics*. 2013. [online] [cit. 2014-10-07]. Dostupné z: <http://unctad.org/en/Pages/Publications/Handbook-of-Statistics.aspx>
34. VERNON, R.: International Investment and International Trade in the Product Cycle. *The Quarterly Journal of Economics*, 1966, roč. 80, č. 2. [online] [cit. 2014-10-22]. Dostupné z: <http://www.jstor.org/stable/1880689>
35. WANG, A., LIAO, W., HEIN, A.-P.: *Bigger, better, broader: A perspective on China's auto market in 2020*. McKinseyChina, 2013. [online] [cit. 2014-12-21]. Dostupné z: <http://www.mckinseychina.com/2013/01/22/perspective-china-auto-market-2020/>
36. WTO: *International Trade Statistics*. 2009, ISBN 978-92-870-3697. [online] [cit. 2014-12-22]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2009_e/its2009_e.pdf

KLÍČOVÁ SLOVA

Čína, automobilový průmysl, automobilky, ekonomický rozvoj, státní zásahy, ochrana trhu

Causes of Chinese automotive sector growth in the context of the world economy

ABSTRACT

The article is focused on Chinese automotive sector and the factors that contributed to the sector's development towards China being the biggest car manufacturer in the world. In its first part the study describes the changes in global car manufacturing industry patterns. The second part of the study is dedicated to specifically Chinese factors that were vital in transformation of domestic automotive industry. After brief development perspective of China's automotive industry, the article analyses two crucial growth driving factors of the examined industry – state protection and support of the domestic car makers and continuous and rapid growth of passenger car demand on Chinese market. The article looks into the two factors closely and demonstrates the specific influence the two factors have had on the development of automotive sector and domestic car makers.

KEYWORDS

China, automotive industry, car manufacturers, economic development, state influence, market protection

JEL CLASSIFICATION

O14, O38, O53



Faktory působící na vývoz zboží ČR do oblasti Perského zálivu: nárůst vývozu během krize a diverzifikace zahraničního obchodu ČR

► Ing. Michal Střecha, doc. PhDr. Eva Karpová, CSc. » Katedra světové ekonomiky, Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze¹

* Česká republika je dlouhodobě exportně zaměřená pouze na poměrně úzký okruh zemí. V rozmezí let 2000 až 2013 více než 80 % českého vývozu (viz graf č. 1) směřovalo do zemí EU a více než 90 % do zemí OECD. Tato nedostatečná diverzifikace destinací českého vývozu měla přímý negativní vliv i na Českou republiku. Krizové dopady zdůraznily reálné problémy právě jak v teritoriální, tak komoditní struktuře.

Práce se zabývá zeměmi, které se nacházejí v oblasti Perského zálivu. Stať pracuje s daty na úrovni jednotlivých zemí, což umožňuje pokročilejší analýzu i interpretaci výsledků. Těmito zeměmi jsou Bahrajn, Irák, Írán, Katar, Kuvajt, Omán, Saúdská Arábie a Spojené arabské emiráty (dále SAE)².

Často je právě region Perského zálivu nezaslouženě přehlížen. Ve skutečnosti však mnoho těchto zemí disponuje značným kapitálem a výrazným potenciálem, nejen ze strategického hlediska týkající se nerostných surovin, ale i z hlediska koupěschopné poptávky v tomto regionu. Dalším fenoménem týkajícího se zkoumaného regionu je

přítomnost suverénních fondů a s tím spojená značná centralizace finančního bohatství (Jiráňková, 2012). Suverénní fondy zemí Perského zálivu samy disponovaly v roce 2012 finančními prostředky v hodnotě 1,8 bil. USD (SWF, 2012), což je téměř stejná hodnota, jakou tvořil v daném roce celkový export všech zemí EU (2,2 bil. USD)³.

Zmíněné země jsou zároveň významnými obchodními partnery EU jako celku. Proto lze očekávat, že i evropská obchodní politika, které se věnuje i předložená stať s implikací na vývoj českého exportu, bude vést k prohloubení spolupráce a vyšší liberalizaci. Určitou přidanou hodnotou, kterou stať nabízí, je ač přes zaměření se na především období současné ekonomické krize, která působila v plné síle mezi lety 2007 a 2010, vysoká aktuálnost a podrobnost dat. Stať se zaměřuje na období 2000 až 2013, přičemž největší akcent je věnován krizovému období pro český export; tedy rozmezí let 2008 až 2010 (viz graf č. 3).

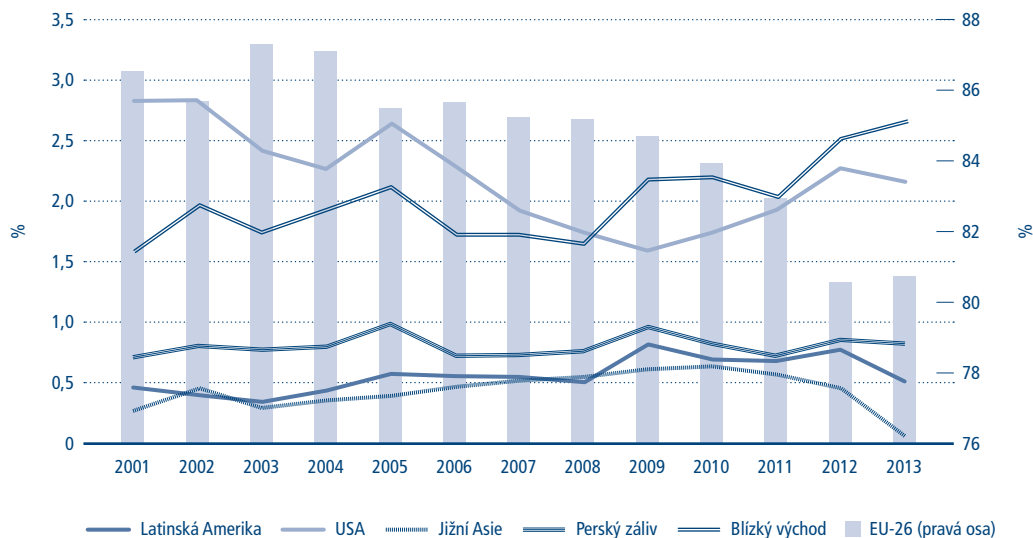
Stať je rozdělena do tří částí. První část se věnuje analýze vývoje vývozu zkoumaného regionu v kontextu regionů ostatních. V této části je analy-

¹ Tento článek byl napsán v rámci řešení projektu IGA Vysoké školy ekonomické v Praze č. F2/15/2013 „Vliv ekonomického rozvoje Číny na vybrané rozvojové a rozvinuté regiony“. E-mail: michal.strecha@vse.cz; eva.karpova@vse.cz.

² Členění dle abecedního pořádku.

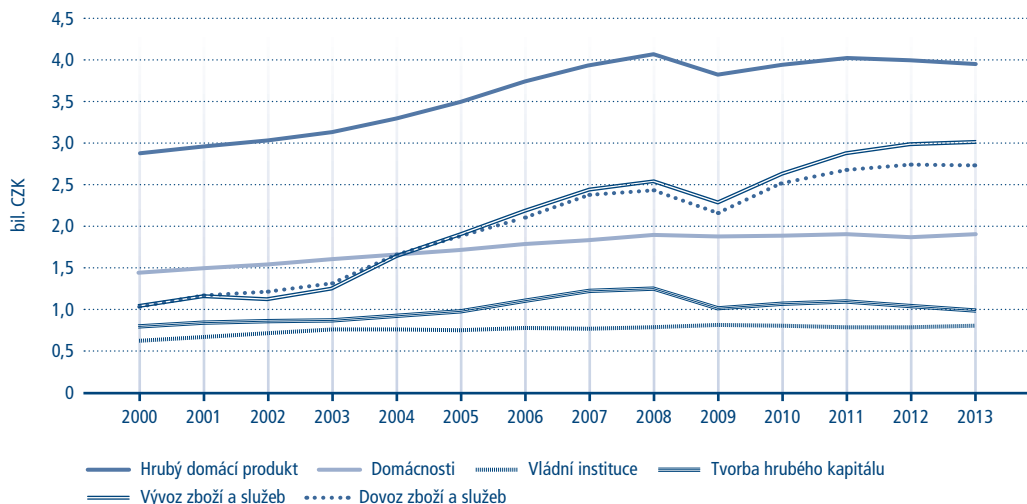
³ Eurostat.

→ Graf č. 1 » Podíl vybraných regionů na celkovém exportu ČR (v %)



Pramen: Vlastní úpravy dle dat z databáze Českého statistického úřadu

Graf č. 2 » Vývoj jednotlivých složek HDP dle měření výdajovou metodou (v bil. CZK, stálé ceny roku 2010)



Pramen: Vlastní úpravy dle dat z databáze Českého statistického úřadu

zováno, do jakých oblastí a vývoz jaké skupiny zboží právě během období krize rostl. V druhé části jsou podrobeny analýze již jednotlivé faktory, které mohou mít potenciální vliv na vývoj zahraničního obchodu s Českou republikou. Třetí část se věnuje teritoriální a komoditní struktuře českého exportu a zjišťuje, zda došlo alespoň k částečné diverzifikaci v rámci celkového exportu zboží ČR.

1. Vývoj exportu ČR

Česká republika (dále ČR) se dlouhodobě potýká s problémem nízké úrovně teritoriální a komoditní diverzifikace svého vývozu. Mezi lety 2000 a 2013 se region EU-26⁴ podílel z více než 80 % na celkovém exportu země (viz graf č. 1). Tento podíl v průběhu let postupně klesal, nicméně důvodem není rostoucí diverzifikace směrem vně EU, nýbrž spíše klesající podíl Německa na českém exportu. Právě vzhledem k vysokému teritoriálnímu zaměření na úzký počet zemí, byl od počátku nástup krize v těchto zemích (EU, USA) automaticky potenciálním nebezpečím také pro ČR (Karpová, 2009).

Téma hospodářské krize bylo již diskutováno v mnoha odborných článcích. Nicméně žádný se nezabývala otázkou, proč pouze vývoz do jediného regionu, a to regionu Perského zálivu v krizových letech rostl. Krizovými lety bude v textu míněno období 2008 až 2010, především roky 2008 a 2009, kdy se krize na českém exportu projevila nejprve stagnací a dále prudkým propadem.

Nejčastější ukazatel měřící ekonomický růst je ukazatel hrubý domácí produkt (HDP), který lze měřit třemi různými způsoby; výdajovou, důchodovou a produkční metodou. Pro účely této práce a zkoumání vlivu a důležitosti exportu pro ekonomický růst ČR se zaměříme na výpočet HDP dle měření výdajovou metodou. Výpočet lze zachytit rovnicí (Soukup, 2007):

$$HDP = C + I + G + NX, \quad (1)$$

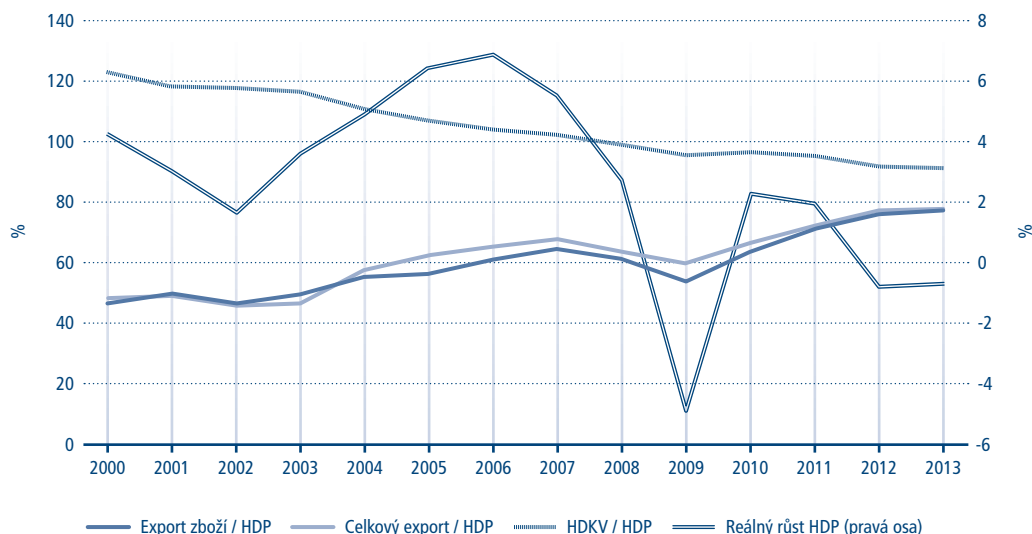
kde C představuje sumu finančních prostředků vynaložených domácnostmi na nákup služeb a předmětů pro svoji spotřebu. I představuje přírůstek zásoby kapitálu, tedy fyzického množství kapitálu v ekonomice. Nejsou jimi v žádném případě myšleny finanční investice, které pouze mění strukturu portfolia, ale nikoliv zásobu. G jsou veškeré výdaje státních orgánů (veřejného sektoru), za které získají určité výrobky nebo služby. Tato podmínka odlišuje G od „transferových plateb“, což jsou výdaje veřejného sektoru, který ale nazpět nezíská žádnou protihodnotu. NX je rozdíl celkového exportu (X), uskutečněného rezidenty, a rezidenty uskutečněného celkového importu (M). V roce 2009 byla finanční a ekonomická krizí poznamenány především export, import a investice (viz graf č. 2). Investice dle ekonomické teorie přímo koreluje s růstem HDP a nepřímo s úrokovými mírami. Závislost je i mezi spotřebou a investicemi, jelikož růst spotřeby (poptávky po produktech) motivuje podniky k větší výrobě a tedy růstu investic. Český export, který reprezentuje zahraniční poptávku (a tedy spotřebu) po českém zboží a službách však v roce 2009 zaznamenal pokles a stejně tak investice, které i po krizi stagnují na stejné úrovni (viz graf č. 2).

Čistý export (1) představuje rozdíl mezi celkovým exportem a importem země, tedy exportem a importem zboží a služeb. Vývoz ČR však dlouhodobě vykazuje stejnou tendenci, a to, že vývoz zboží představuje dlouhodobě téměř 100 % celkového vývozu ČR (viz graf č. 3). Proto v následujícím textu bude analyzován pouze vývoj exportu zboží ČR a služby uvažovány nebudou.

Důvod, proč se autoři zaměřují především na období 2008 až 2010, je ten, že se jedná o období, kdy se ekonomická krize nejvíce projevila na obchodní bilanci ČR. V roce 2009 došlo k propadu jak

⁴ EU-26 jsou myšleny všechny země, které k 31. 12. 2012 byly členy EU. Po celé sledované období 2000 až 2013 jsou jimi tedy myšleny i země, které přistoupily až v letech 2004 a 2007. Do statistik není započítána Česká republika a ani Chorvatsko, které přistoupilo k 1. 7. 2013.

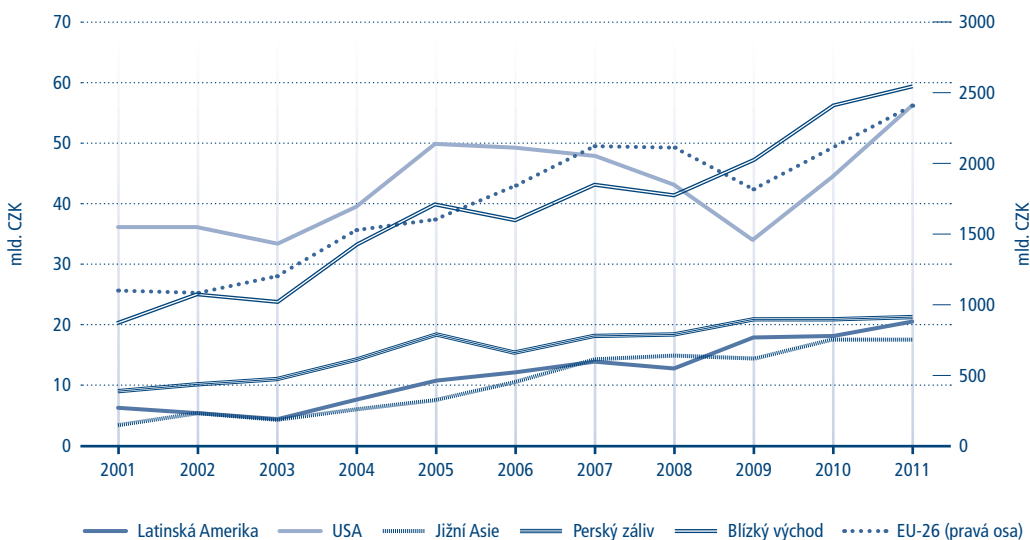
→ Graf č. 3 » Vývoj poměrových ukazatelů k HDP a reálného růstu HDP ČR (v %)



HDKV — hrubé domácí konečné výdaje

Pramen: Vlastní úpravy dle dat z databáze Českého statistického úřadu

Graf č. 4 » Vývoj českého exportu do vybraných regionů (v mld. CZK)



Pramen: Vlastní úpravy dle dat z databáze Českého statistického úřadu

exportu a HDP České republiky v absolutních číslech, tak exportu v relativním vyjádření k HDP. Dopad je tak patrný v roce 2009 na propadu ukazatelů vývozu, dovozu a HDP. V letech 2008 a 2010 je pak dopad patrný na vývoji obchodní bilance, kdy došlo k poklesům oproti trendu. Nicméně nadále byla obchodní bilance kladná. Snížení vývozu a dovozu je spojeno s nástupem krize v zemích, na které je ČR obchodně úzce zaměřena. Právě pokles vývozu v roce 2009 měl významný negativní vliv na ekonomiku ČR. Možné faktory, které na vývoz ČR mohly mít vliv, jsou zahraniční poptávka, vývoj směnných relací a měnového kurzu, státní podpora obchodu a jiné (Gajdušková, 2011).

Aby však bylo možné zhodnotit skutečné příčiny propadu, či naopak nárůstu exportu České republiky, je třeba analyzovat vývoj nikoliv na úrovni celkového exportu, nýbrž na úrovni exportu do jednotlivých zemí, či regionů.

Graf č. 4 znázorňuje pouze vybrané regiony, nicméně autory předkládaného textu byla provedena analýza vývoje exportu ČR i u jiných regionů (Balkánský poloostrov, EFTA, severní Afrika, východní a jihovýchodní Asie, BRICS). Ty vykazovaly stejný průběh (viz graf č. 10 a 12) jako ostatní regiony (mimo Perského zálivu). Z výsledků je patrné, že jediným regionem, do kterého český vývoz rostl po celé krizové období, je region Perského zálivu. Dokonce vývoz do regionu Blízkého východu jako celku zaznamenal pokles v roce 2008. Hledání příčin tohoto vývoje je předmětem následující části článku.

2. Faktory ovlivňující vývoz zboží ČR do oblasti Perského zálivu

ČR je malou otevřenou ekonomikou, která na jednu stranu těží z mezinárodního obchodu, ale zároveň je jeho vysokou mírou na něm závislá (viz tabulka č. 3), respektive může být touto skutečností snadno zranitelná. Důvodem je skutečnost, že vnitřní trh ČR není dostatečně velký, aby sám byl schopen pokrýt potenciální výpadek poptávky po vyváženém zboží. Proto je žádoucí předvídat bu-

doucí vývoj a znát veškeré hrozby a rizika, které se zahraničního obchodu, a vývozu především, týkají. Existuje celá řada vnějších faktorů, které český zahraniční obchod podmiňují či omezují. Těmito faktory jsou **zahraniční poptávka po českém exportu, vývoj měnového kurzu CZK, obchodní politika ČR a v neposlední řadě vládní programy ČR na podporu exportu či vládní rozvojové programy cílových zemí**. Všechny tyto faktory jsou dále zmíněny v kontextu zahraničního obchodu ČR se zeměmi Perského zálivu, a to s akcentem na krizové období 2008 až 2010.

2.1 Poptávka po českém exportu

Samotná poptávka po českém zboží je zásadní pro vývoz samotný. Poptávka může být ovlivněna mnoha faktory, z nichž nejvýznamnější je zcela určitě cenová hladina a její očekávaný budoucí vývoj. Dalšími faktory mohou být vlivy, které cenu mohou ovlivnit, a to například vývoj měnového kurzu a klíčových úrokových měr, nebo míra otevřenosti jak domácí tak zahraniční ekonomiky. Je tedy zároveň žádoucí naznačit způsob, jakým lze poptávku po importu (tedy po cizích exportech) měřit.

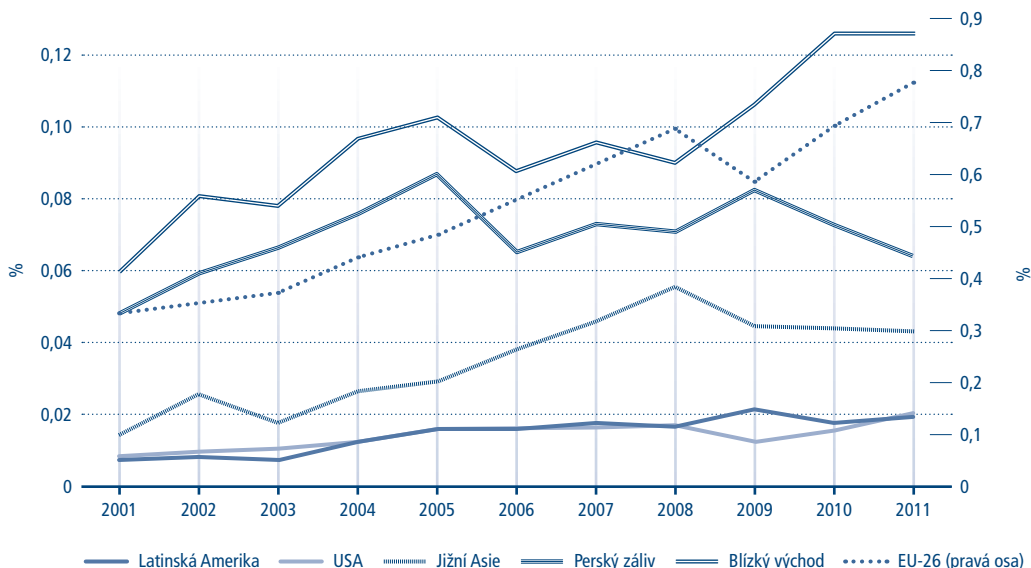
Lze přitom vycházet jak z ekonomické síly importujících subjektů (měřeno HDP) tak jejich reálných možností (měřeno reálným importem). Způsob jakým je zkoumán reálný vývoj poptávky po českém zboží může vycházet z metody určující otevřenost jednotlivých ekonomik. Tu lze obecně počítat jako podíl celkového objemu vývozu a dovozu vůči celkovému HDP země (Esfahani, 2007; Fojtíková, 2011). Vztah znázorňuje vzorec:

$$MoE_j^i = \frac{Ex_j^i + Im_j^i}{HDP_j^i}, \quad (2)$$

kde MoE_j^i představuje míru otevřenosti ekonomiky i -té země v j -tém roce, Ex_j^i a Im_j^i představují export a import i -té země v j -tém roce a HDP_j^i představuje HDP i -té země v j -tém roce.

Čím vyšší hodnota (v procentuálním vyjádření), tím více je daná ekonomika otevřená (viz tabulka č. 3). Pro účely tohoto textu je uvedený vzo-

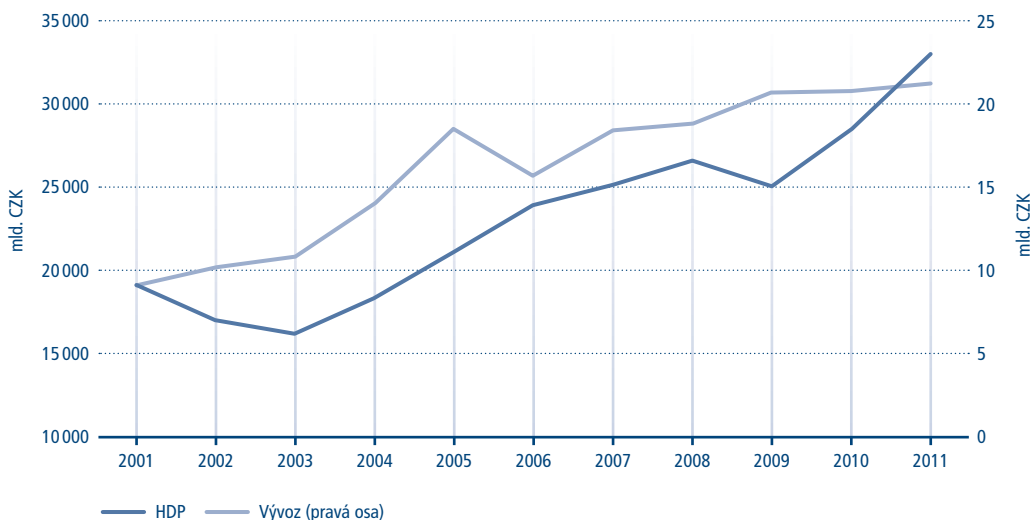
→ Graf č. 5 » Vývoj poptávky po českém exportu (v %)



Měna přepočítávána průměrným ročním kurzem dle dat z databáze České národní banky

Pramen: Vlastní úpravy a propočty dle dat z databáze Českého statistického úřadu, České národní banky a Světové banky

Graf č. 6 » Vývoj HDP zemí Perského zálivu a českého vývozu do této oblasti (v mld. CZK)



Měna přepočítávána průměrným ročním kurzem dle dat z databáze České národní banky

Pramen: Vlastní úpravy a propočty dle dat z databáze Českého statistického úřadu, České národní banky a Světové banky

rec upraven. Zkoumán je pouze vztah, jaký podíl má český export na ekonomice (reprezentovaná HDP) jednotlivých zemí. Tedy je zjišťována otevřenost ekonomiky pouze k českému exportu, nikoliv k zahraničnímu obchodu celkově. Právě takový ukazatel lze považovat za alternativu poptávky po českém vývozu. Tu znázorňuje vzorec:

$$MoEcZ_j^i = \frac{Ex_j^z}{HDP_j^i}, \quad (3)$$

kde $MoEcZ_j^i$ představuje míru otevřenosti ekonomiky českému zboží (neboli **poptávku po českém exportu**) i -té země v j -tém roce, Ex_j^z představuje český export v j -tém roce a HDP_j^i představuje HDP i -té země v j -tém roce.

Díky tomu je možné sledovat současně, jak ekonomický růst dané země, tak vývoj exportu. Roste-li hodnota (v procentuálním vyjádření), znamená to, že roste export a HDP se nemění. Nebo export stagnuje a klesá pouze HDP, či export klesá pomaleji, než klesá HDP. Všechny tyto varianty jsou však pozitivní a reprezentují poptávku po českém exportu (viz graf č. 5).

Z grafu č. 5 je patrné, že mezi lety 2007 a 2010 žádný z regionů nevykazoval růst každý rok. Oblast Perského zálivu zaznamenala pokles v letech 2008 a 2010. Důvod pro tento průběh byl každý rok odlišný. Zatímco export do této oblasti jako do jediného regionu na celém světě rostl po celé krizové období, HDP v roce 2009 výrazně poklesl. Při takové úrovni by tedy byl možný i menší export do této země z důvodu poklesu výroby i spotřeby v cílové destinaci. Export však stále rostl, což se na grafu projevilo růstem. V předchozím roce, v roce 2008 rostly oba dva ukazatele — tedy jak HDP, tak export — nicméně tempo růstu exportu se na rozdíl od růstu HDP zpomalilo. Takovému růstu HDP by tedy odpovídal větší růst exportu, než ve skutečnosti byl. Jinými slovy by při takové míře růstu HDP mohla ekonomika poptávat více českého zboží, než poptávala. Proto je tento stav na křivce po-

ptávky po českém exportu znázorněno mírným propadem. V roce 2010 byla situace stejná. Země Perského zálivu zaznamenaly výrazný nárůst HDP, kterému neodpovídalo odpovídající tempo růstu českého vývozu (viz graf č. 6).

2.2 Vývoj měnového kurzu

Nejčastěji jsou v kontextu vývoje zahraničního obchodu (a poptávky po zahraničním zboží) v období hospodářské krize diskutovány takové faktory jako jsou bankovní krize (a tedy s tím mimo jiné spojený zhoršený přístup ke kapitálu), pokles poptávky po zahraničním zboží a zvýšení volatility kurzů. Z tohoto hlediska je tudíž zajímavý vliv vývoje měnových kurzů zemí Perského zálivu vůči CZK na vývoj českého exportu zboží. Z důvodu vysoké míry teritoriální orientace zahraničního obchodu na region EU je nejčastěji sledován vývoj kurzu CZK vůči EUR, popřípadě USD. V daném kontextu je ovšem třeba sledovat vývoj kurzu CZK vůči měnám sledovaných zemí; tedy vůči BHD, IRR, IQD, SAR, AED, KWD, QAR a OMR.⁵

Měnový kurz, jakožto jeden ze základních tržních ukazatelů je v předkládaném textu nahlížen ze dvou různých pohledů. Nejprve je zkoumáno, jaké režimy měnových kurzů (Neumann, 2010; Cihelková, 2008) jednotlivé země mají (viz tabulka č. 1). Dále je pozorován vývoj měnových kurzů v rozmezí let 2004 až 2012 s akcentem na krizové období (viz graf č. 7). Spolu se zeměmi Perského zálivu jsou také pro účel komparace v rámci regionu analyzovány i vybrané země Blízkého východu.

2.2.1 Režimy měnových kurzů

V průběhu prvního desetiletí třetího tisíciletí větší na sledovaných měn zaznamenala větší, či menší změnu svého měnového režimu. V roce 2000 sedm z osmi zkoumaných zemí bylo v režimu kurzový závěs, z čehož pouze dvě měny byly navázány na USD a jedna (KWD) na jiný měnový koš. Ostatní

⁵ BHD (bahrajnský denár), IRR (iránský denár), IQD (irácký denár), SAR (saúdský denár), AED (SAE dirham), KWD (kuvajtský denár), QAR (katarský dinár) a OMR (ománský riál).

měny byly navázány na koš SDR. Jedinou měnou, která byla v režimu posuvného zavěšení bez oscilačních pásem (a to na USD), byl irácký denár. V roce 2012 se do režimu posuvného zavěšení dostal dále íránský denár. Ostatní měny zůstaly v kurzovém závěsu, ale všechny kromě kuvajtského denáru již byly zavěšeny pouze na USD. Měna USD byla tak významnou měnou nejen jako platidlo při mnoha obchodních operacích v tomto regionu, ale především jako určovatel hodnoty domácích měn i vůči CZK.

Pokud tedy přijmeme zjednodušující předpoklad, že lze hodnotit vývoj dle škály tvořící jednotlivé režimy měnových kurzů od tzv. nejhoršího po nejlepší (nejhorší měnový výbor, nejlepší čistý plovoucí kurz), můžeme provést určité hodnocení pro období 2000 až 2012. Dále lze kvalitativně hodnotit, že závěs na měnu USD, či jiný měnový koš je lepší, než závěs na koš SDR. Ze zkoumaných osmi měn pět měn si kvalitativně polepšilo. A to tak, že většina měn přešla ze závěsu na koš SDR na USD. Zatímco v případě íránského denáru šlo o přechod na závěs na měnový koš, íránský denár se zároveň posunul kupředu na škále měnových režimů.

Je však nutné zdůraznit, že jak dokládají studie

(Alesina, 2006), fakt, že měna udržuje kurzový závěs či jinou formu fixního kurzu, nemusí automaticky znamenat, že je daná měna nekvalitní. Fixace na určitou měnu může nicméně vest k neočekávaným výdajům. Ostatně s ohledem na oslabování USD, muselo při svém stávajícím měnovém režimu mnoho vlád intervenovat. Přitom samozřejmě i soukromý sektor mnoha zemí by jistě uvítal přechod z fixního měnového kurzu na plovoucí (Mina, 2008).

2.2.2 Vývoj měnových kurzů

V současnosti existuje mnoho instrumentů, kterými se lze proti nepříznivému vývoji kurzu chránit, ať už v rámci obchodních kontraktů (plateb, termínů dodávek) či kurzového pojištění. Jaký je tedy vývoj českého vývozu do sledovaného regionu?

Vývoj kurzu nevykazuje jednotný trend po celé sledované období a naopak dochází k častým výkyvům (viz graf č. 7). V zásadě však lze ve sledovaném období vysledovat trendy, které mohly mít až již okamžitý, či opožděný vliv na vývoj českého vývozu. Od konce roku 2004 až do poloviny roku 2008 všechny sledované měny vůči CZK posilovaly. Dle tohoto trendu by bylo možno očekávat, že

Tabulka č. 1 » Přehled režimů měnových kurzů zemí Perského zálivu a vybraných zemí Blízkého východu

Režim měnových kurzů	BH	IQ	IR	OM	KW	QA	SA	AE	LB	IL	YE	TR
Měnový výbor												
Kurzový závěs	X ¹⁾			X ¹⁾	X	X ¹⁾	X ¹⁾	X ¹⁾	X ¹⁾		X ¹⁾	
Kurzový závěs s posuvnými hranicemi												
Posuvné zavěšení bez oscilačních pásem		X ¹⁾	X									
Posuvné zavěšení												
Řízený plovoucí kurz										X		
Čistý plovoucí kurz												X

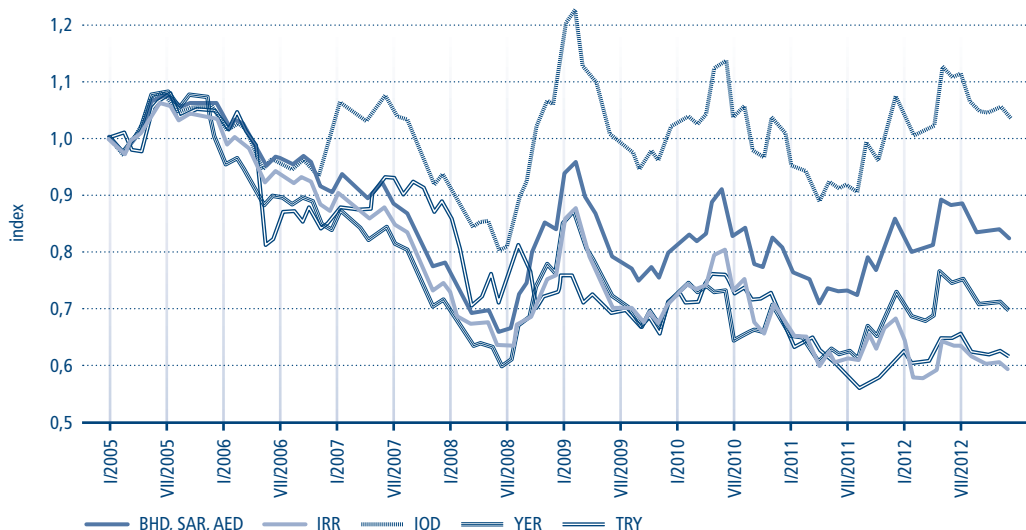
¹⁾ měny vázané na USD

Měnový výbor (Currency board), kurzový závěs (other conventional fixed peg arrangement), kurzový závěs s posuvnými hranicemi (pegged exchange rate within horizontal bands), posuvné zavěšení bez oscilačních pásem (crawling peg), posuvné zavěšení (crawling band), řízený plovoucí kurz (managed floating), čistý plovoucí kurz (independently floating)

BH (Bahrajn), IQ (Irák), IR (Írán), OM (Omán), KW (Kuvajt), QA (Katar), SA (Saúdská Arábie), AE (Spojené arabské emiráty), LB (Libanon), IL (Izrael), YE (Jemen), TR (Turecko)

Pramen: Vlastní zpracování na základě dat České národní banky, Arabského měnového fondu a Organizace pro islámskou spolupráci

Graf č. 7 » Reálný vývoj měnových kurzů zemí Perského zálivu a vybraných zemí Blízkého východu (index)



Pramen: Vlastní zpracování na základě dat České národní banky

český export by mohl růst díky relativnímu zlevnění vyváženého zboží. V případě, že byly zakázky sjednány do počátku roku 2008 a tento kurz byl zafixován, mohl to být jeden z impulsů k rapidnímu nárůstu jednotlivých skupin komodit během krizových let. Ne však všechny skupiny zboží reagují na vývoj měnového kurzu stejně. Některé komodity jsou i běžně obchodovány za zahraniční měny.

Během celé druhé poloviny roku 2008 všechny zmiňované měny výrazně oslabily a české zboží se tak stalo méně konkurenceschopné. Dle reálných dat však naopak český vývoz dále rostl a reálný okamžitý efekt změna vývoje kurzu neměla. Další období již jsou více turbulentní a střídají se období sílící a oslabující CZK (viz graf č. 7). Právě v období krize by tak měl objem vývozu kolísat, k čemuž nedošlo. Většina měn však vykazovala stejný trend (s výjimkou TRY, jejíž rozptýl výkyvů je mnohem širší, důvodem je jiný režim měnového kurzu – viz tabulka č. 1). Většina měn je v režimu závěsného kurzu a je přímo vázána na USD. Ten reaguje na vývoj cen ropy. Proto docházelo v krizo-

vém období k výkyvům měnových kurzů i u arabských zemí.

Další vysvětlující veličinou může být USD, který je často používán namísto domácích měn. Jak však uvedené poznatky týkající se režimů a vývoje měnových kurzů ukazují, většina měn je přímo na USD navázána a jejich vývoj je tak s USD shodný (viz tabulka č. 1).

2.3 Obchodní politika EU

ČR samozřejmě uplatňovala vlastní obchodní politiku již před svým vstupem do EU. Po jejím vstupu do EU v roce 2004 musely však být některé druhy smluv zrušeny, či modifikovány. Dnes tak všechny podmínky týkající se obchodní politiky, které platí pro EU, platí i pro ČR. I v dílci Lisabonské smlouvy je zřejmé, že jde o oblast exkluzivní unijní kompetence. Mezi výlučné pravomoci EU patří společná obchodní politika, celní unie, stanovování pravidel hospodářské soutěže pro vnitřní trh EU, monetární politika (pouze pro členy eurozóny)



➔ **Tabulka č. 2 » Přehled uskupení a smluv tvořících základní obchodní rámec mezi ČR (EU) a zeměmi Perského zálivu a vybranými zeměmi Blízkého východu**

Země	BH	IQ	IR	IL	YE	JO	KW	QA	LB	SA	AE	SD	SY	TR
Smlouva o zamezení dvojího zdanění	X (2012)			X (1994)		X (2007)	X (2004)		X (2000)		X (1997)		X (2009)	X (2003)
Dohoda o vzájemné podpoře a ochraně investic	X (2007)			X (1997)	X (2008)	X (1997)	X (1996)		X (1997)	X (2009)	X (1994)		X (2008)	X (2009)
WTO	X (1995)			X (1995)		X (2000)	X (1995)	X (1996)		X (2005)	X (1996)			X (1995)
FTA	[X ^{*)}]			[X ^{*)}]		[X ^{*)}]	[X ^{*)}]	[X ^{*)}]	[X ^{*)}]	[X ^{*)}]	[X ^{*)}]			
Celní unie														X (1995)
AA				X		X			X					

^{*)} v rámci Euro-Mediterranean Free Trade Area
^{**)} v rámci Gulf Cooperation Council
AA — v rámci Euro-Mediterranean Association Agreements
[X] — smlouvy ještě nebyly podepsány, či nevstoupily v platnost
BH (Bahrajn), IQ (Irák), IR (Írán), IL (Izrael), YE (Jemen), JO (Jordánsko), KW (Kuvajt), QA (Katar), LB (Libanon), SA (Saúdská Arábie), AE (Spojené arabské emiráty), SD (Súdán), SY (Sýrie), TR (Turecko)
Pramen: Vlastní tvorba na základě vlastního výzkumu

a uzavírání mezinárodních smluv. Tabulka č. 2, respektive text, v tomto smyslu přinášejí přehled smluvního zázemí obchodu mezi ČR a zeměmi Perského zálivu.

Smlouvy, které určují obchodní rámec, jsou jak bilaterální, tak multilaterální. Jde například o významné bilaterální smlouvy vytvářející vhodné a stabilní podnikatelské podmínky mezi oběma zeměmi (smlouvy o zamezení dvojího zdanění a zabránění daňovému úniku v oboru daní z příjmu, dohody o vzájemné podpoře a ochraně investic apod.). Významným faktem je i skutečnost, zda zkoumané země jsou členy mezinárodních organizací, jako například WTO, či vytváří s EU určitou formu integračního uskupení. Takové dohody jsou

však předmětem multilaterálních smluv (Cihelková, 2004).

Nejvyšší formu integračního uskupení ve vztahu ke zkoumanému regionu mají země EU s Tureckem, s kterým byla v roce 1995 podepsána smlouva o vytvoření celní unie. Celní unie pokrývá veškeré průmyslové zboží, ale nikoliv zemědělské výrobky, služby a veřejné zakázky.

Dalšími významnými smlouvami, které determinují obchodní rámec mezi zeměmi Blízkého východu, jsou asociační dohody (AA, příkladem jsou euro-středomořské asociační dohody⁶⁾, dohody o partnerství a spolupráci (PCA, příkladem je EUROMED⁷⁾) a různé formy dohod o obchodu a spolupráci (TCA, například EU-GCC dohoda

⁶ Euro-Mediterranean association agreements.
⁷ Euro-Mediterranean Partnership.

o spolupráci⁸). EU se pokouší vytvořit s většinou zemí zkoumaného regionu zónu volného obchodu (FTA). Země, které jsou signatáři euro-středomořských asociačních dohod, již FTA sjednanou mají, avšak stále nevstoupila v platnost. Dalším uskupením, se kterým se EU o vytvoření FTA pokouší, jsou právě země Perského zálivu v rámci skupiny GCC. Ta však paradoxně právě v roce 2008, na počátku hospodářské krize, rozhovory dočasně přerušila. EUROMED je pouze nižší formou AA. Na této úrovni stále setrvávají Sýrie a Libye.

Jediné země v celém regionu Blízkého východu, které tak s EU nemají sjednané žádné smlouvy pokročilejší obchodní integrace, jsou Sýrie, Súdán, Jemen, Irák a Írán. Írán a EU spolu vedly rozhovory týkající se vytvoření TCA, nicméně v roce 2005 byly rozhovory přerušeny z důvodu diskuzí nad íránským nukleárním programem. Irák je pod správou USA a tedy velký vliv, co se obchodní politiky týče, mají právě Spojené státy. Nicméně v roce 2012 byla mezi EU a Irákem uzavřena PCA⁹.

Dalšími smlouvami, které přímo ovlivňují zahraniční obchod ČR, jsou multilaterální smlouvy uzavřené mezi jednotlivými zeměmi sledované oblasti. Vzhledem k povaze arabských trhů má veliký význam reexport například přes Saúdskou Arábii, či SAE. Proto i uvolnění obchodu napříč tímto regionem může český export ovlivnit. Významné jsou například zóna volného obchodu mezi Tureckem a EFTA či vznik celní unie mezi zeměmi Rady pro spolupráci arabských států v Zálivu (dále GCC¹⁰), který začal platit v roce 2006. Ta měla významný vliv i na pokles celních sazeb vůči třetím zemím. U 85 % celních položek se snížila cla na 5 až 0 % a mezi členskými státy celní unie byla u většiny celních položek cla zrušena úplně. To může napomoci reexportu českých výrobků do zemí, kde exportující české společnosti zatím nemají takovou tradici.

Jak bylo uvedeno, jedním z faktorů reflektující

otevřenost ekonomik je podíl obchodu na HDP země (2). Ten může být ovlivněn různými celními překážkami, které byly v důsledku vzniku celní unie, či jiných bilaterálních a multilaterálních dohod postupně odstraněny. Vedle tarifních překážek obchodu však stále přetrvávají netarifní překážky obchodu, jako jsou různé druhy kvót, standardů, statistických a množstevních regulací, či různých certifikátů kvality a kulturních i religi-ózních norem (Tovias, 2008; Mina, 2008). Zůstávají i mnohé celní překážky na zboží, které je pro ČR velice typické, jako jsou například alkoholické nápoje, či tabák. U těchto druhů zboží zůstávají cla až na úrovni 100 % nebo jejich dovoz je zakázán. Zakázány jsou například alkohol, drogy, pornografický materiál, vepřové maso a u naprosté většiny arabských zemí výroby izraelského původu.

2.4 Státní programy na podporu exportu

Český vývoz nemusí primárně ovlivňovat pouze opatření ze strany vlády a státních organizací ČR za účelem podpory exportu. Funguje také rozmanitá škála rozvojových programů vlád jednotlivých zemí Perského zálivu.

Během krizového období vláda ČR představila mnoho programů pro obnovení růstu, či podporu exportu. Jmenovitě například strategie připravenosti a akcelerace růstu, šrotovné, navýšení kapitálu a ulehčení přístupu ke kapitálu u ČEB a EGAP (Gajdušková, 2011). Žádný z těchto plánů však nebyl konkrétně zaměřen na oblast Perského zálivu, a to přesto, že vláda svými kroky manifestovala snahu diverzifikovat teritoriální i komoditní strukturu vývozu.

Naproti tomu lze říci, že rozhodujícím faktorem poptávky po zahraničním zboží ve sledovaném regionu jsou vládní rozvojové programy. Nelze zapomenout, že země v Perském zálivu využívají finančních prostředků, které pramení především

⁸ EU-GCC cooperation agreement.

⁹ EU-Iraq Partnership and Cooperation Agreement.

¹⁰ Gulf Cooperation Council.

→ **Tabulka č. 3 » Otevřenost ekonomiky členských zemí EU, seřazeno od nejvyššího podílu v roce 2012 (v %)**

	Země	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	Lucembursko	279	276	262	250	281	286	309	320	334	293	311	326	325	319
2	Malta	185	159	159	154	155	153	182	186	185	166	182	191	200	182
3	Irsko	182	184	170	151	152	151	149	152	158	164	181	184	191	:
4	Slovensko	143	154	150	154	152	157	173	175	169	142	161	178	188	189
5	Maďarsko	153	145	128	127	130	134	156	162	163	150	164	177	182	184
6	Estonsko	173	162	149	146	153	162	156	143	146	122	149	172	181	175
7	Belgie	153	152	148	142	147	153	158	161	168	145	158	169	171	170
8	Nizozemsko	135	129	122	120	125	131	138	140	144	130	149	159	168	167
9	Litva	95	105	111	108	111	122	128	121	131	110	137	157	167	173
10	Česko	124	127	116	119	125	126	131	134	127	114	130	142	150	151
11	Slovinsko	111	111	109	108	117	125	134	141	138	117	132	144	147	150
12	Bulharsko	106	107	103	107	115	96	140	139	137	104	117	133	136	141
13	Lotyšsko	91	94	92	97	104	111	112	105	100	89	108	122	127	121
14	Rakousko	91	94	93	93	99	104	108	112	113	96	104	112	111	110
15	Dánsko	87	88	89	85	86	93	101	102	106	91	95	102	105	104
16	Německo	66	68	67	68	72	77	85	87	90	80	90	96	98	95
17	Polsko	61	58	61	69	77	75	83	84	84	79	86	91	93	93
18	Švédsko	87	86	82	80	84	89	94	96	100	89	93	94	91	86
19	Kypr	111	111	104	96	99	100	100	103	103	87	90	91	90	89
:	EU-28	71	71	69	68	70	74	79	80	82	73	81	87	88	87
20	Chorvatsko	86	91	90	93	92	91	92	92	92	77	80	85	87	86
21	Rumunsko	71	74	76	77	81	76	77	72	74	67	77	85	86	85
22	Finsko	78	74	72	71	73	79	86	87	90	73	79	83	82	80
23	Portugalsko	69	66	64	62	64	65	70	72	75	63	70	76	78	80
24	Velká Británie	56	56	54	53	53	56	60	56	61	58	62	66	66	64
25	Španělsko	61	60	57	55	56	57	59	61	59	50	57	63	65	66
26	Itálie	53	52	50	48	50	52	56	58	58	48	55	59	59	58
27	Řecko	63	61	56	52	55	56	58	62	63	50	54	58	59	61
28	Francie	57	56	53	51	52	53	55	55	56	49	53	57	57	56
:	Česko/EU	174	178	169	176	178	172	167	168	154	157	161	164	171	173

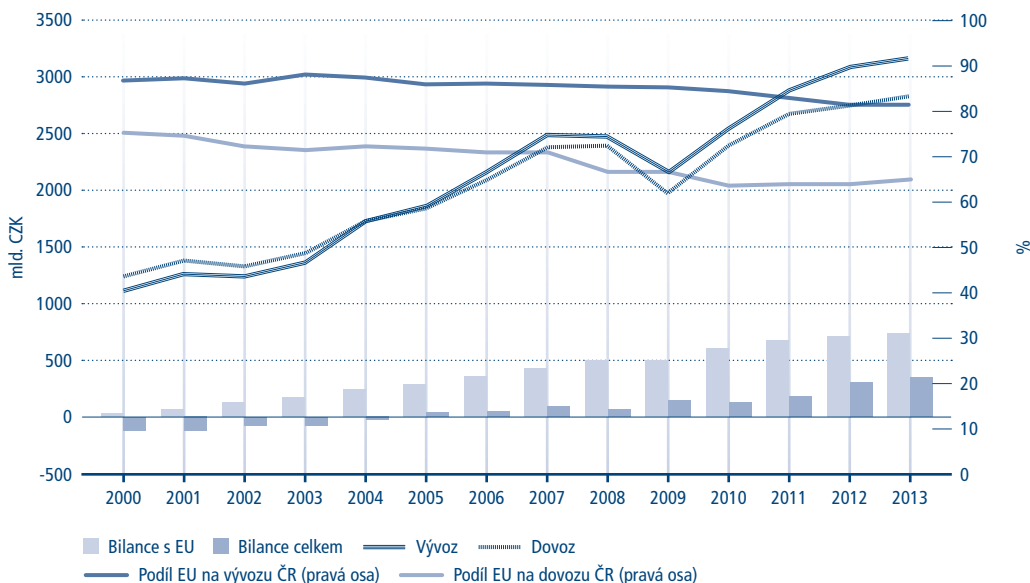
Pramen: Vlastní úpravy a propočty dle dat z databáze Eurostatu

Tabulka č. 4 » Podíl exportu do EU na celkovém exportu jednotlivých zemí, seřazeno od nejvyššího podílu v roce 2013 (v %)

	Země	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	Slovensko	90,3	91,1	90,1	86,5	87,2	87,6	87,3	87,2	85,8	86,3	84,7	85,1	84,1	83,0
2	Česko	86,5	87,1	86,3	87,9	87,7	86,1	86,2	85,8	85,4	85,2	84,3	83,4	81,3	81,1
3	Lucembursko	86,8	88,4	88,3	89,4	90,3	89,5	89,3	87,8	88,5	87,3	83,9	80,2	80,6	81,0
4	Maďarsko	84,2	84,5	85,4	85,2	84,4	82,3	80,7	80,4	79,8	80,2	78,4	77,4	77,4	77,9
5	Nizozemsko	81,4	81,6	80,5	80,5	80,0	79,9	79,3	78,2	79,1	77,5	77,3	77,1	75,9	75,7
6	Slovinsko	80,0	79,3	77,3	77,1	76,7	77,2	77,1	77,3	76,4	77,0	77,6	77,3	75,0	74,9
7	Polsko	81,4	81,5	81,4	82,2	80,6	78,9	79,3	79,2	78,1	79,9	79,3	78,2	76,2	74,8
8	Estonsko	88,1	81,3	81,7	82,5	80,4	78,2	65,6	70,3	70,1	69,5	68,6	66,3	66,0	71,0
9	Portugalsko	81,6	81,3	81,4	81,1	80,1	80,3	78,2	77,1	74,5	75,4	75,4	74,5	71,1	70,3
10	Belgie	76,8	78,0	75,5	77,3	77,1	76,8	76,5	76,2	76,9	75,7	73,0	72,0	70,0	70,1
11	Rakousko	75,7	76,0	76,1	76,5	74,9	73,1	73,2	73,8	73,5	72,8	72,3	71,3	70,1	70,0
12	Rumunsko	72,4	75,4	74,1	76,0	75,5	70,9	70,7	72,4	70,8	74,5	72,5	71,3	70,4	69,6
13	Lotyšsko	80,7	78,6	77,8	79,5	77,4	76,6	72,5	72,5	68,6	67,7	67,3	66,0	63,6	66,4
14	Dánsko	70,7	69,6	69,9	70,4	70,8	70,8	71,2	70,2	70,0	67,7	65,7	65,4	63,5	63,5
15	Španělsko	73,1	74,5	74,9	75,4	74,5	72,5	71,3	70,9	69,7	69,9	68,8	66,7	63,7	63,0
16	Bulharsko	56,3	60,8	62,3	63,8	62,7	61,5	62,4	61,8	60,8	65,5	61,4	62,6	58,9	60,1
17	Francie	64,9	64,3	65,2	66,8	66,1	63,6	65,6	65,6	64,0	62,6	61,0	61,0	58,9	59,3
18	Chorvatsko	:	:	66,1	68,3	65,8	63,3	64,3	60,3	61,0	60,5	61,1	59,9	58,2	59,2
19	Kypř	60,0	55,5	57,8	61,5	67,5	73,3	70,4	71,9	69,4	67,0	66,3	68,1	60,7	58,0
20	Švédsko	60,4	59,1	58,6	58,8	59,2	59,2	60,3	61,3	60,2	58,5	57,2	56,1	57,0	57,7
21	Litva	74,8	73,3	69,3	62,8	67,3	65,7	63,7	64,8	60,4	64,4	61,0	61,4	60,5	57,4
22	Německo	64,9	63,9	63,7	65,2	64,9	64,6	63,9	65,0	63,6	62,6	60,3	59,5	56,9	57,0
23	Irsko	64,8	64,2	66,0	62,4	62,9	63,8	63,4	63,5	62,9	61,2	58,1	57,8	58,9	56,9
24	Finsko	63,1	60,6	61,2	60,3	58,1	56,9	57,3	56,9	56,0	55,7	54,4	55,8	53,7	55,3
25	Itálie	62,1	61,7	61,7	63,2	62,6	62,0	62,0	61,7	59,7	58,4	57,9	56,6	54,3	53,7
26	Řecko	62,2	64,4	61,1	65,3	66,9	64,2	66,6	64,0	60,8	57,9	54,9	51,8	44,3	46,6
27	Velká Británie	59,4	59,9	61,4	59,3	58,9	56,6	62,7	57,9	55,6	55,1	52,8	50,2	50,3	43,6
28	Malta	34,0	52,5	47,4	48,8	49,4	52,1	51,9	44,3	40,4	40,1	41,2	41,1	39,1	42,6

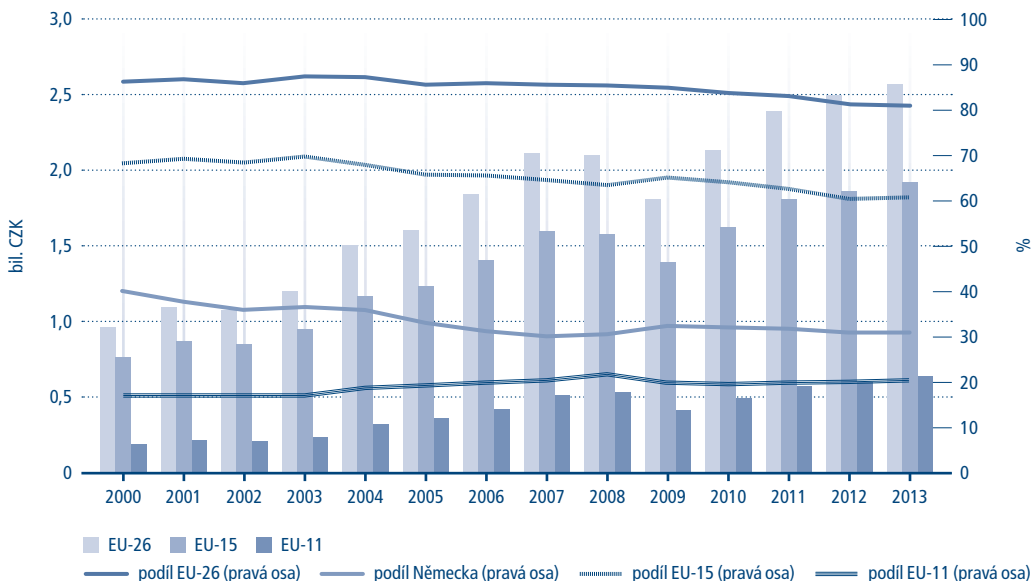
Pramen: Vlastní úpravy a propočty dle dat z databáze Eurostatu

→ Graf č. 8 » Vývoj vývozu a dovozu ČR (v mld. CZK) a podílu EU na celkovém vývozu a dovozu ČR (v %)



Pramen: Vlastní úpravy dle dat z databáze Českého statistického úřadu

Graf č. 9 » Vývoj exportu ČR (v bil. CZK) a podílu skupin zemí na celkovém exportu ČR (v %)



Pramen: Vlastní úpravy dle dat z databáze Českého statistického úřadu

z exportu ropy. Rozvojové programy, které se nejčastěji stanovují na každých pět let, určují priority a cíle investic v zemi. Díky těmto programům tak české podniky mají možnost exportovat své produkty. Například osmý rozvojový plán Saúdské Arábie na období 2005 až 2009 představoval výdaje v hodnotě 230,5 mld. USD (4,6 bil. CZK, tedy více než dvojnásobek celkového českého exportu v roce 2009) a současný plán pro období 2010 až 2014 dokonce 385 mld. USD. Pro porovnání rozvojový program v Ománu pro období 2011 až 2015 představuje investice v objemu téměř 100 mld. USD. Podobné plány existují i v případě ostatních zemí Perského zálivu, ať již jde o pětileté, či dlouhodobější strategické plány pro rozvoj země.

Škála sektorů, do kterých jsou prostředky přerozdělovány, je široká. Ve většině zemí se poslední programy zaměřovaly zejména na sektory, jako jsou energetika, školství, zdravotnictví, informační technologie a telekomunikace. Důvodem těchto rozvojových plánů je mimo jiné i skutečnost, že strategickou surovinou, z které plyne většina příjmů těmto zemím je ropa a je snahou těchto zemí, co nejvíce diverzifikovat svůj průmysl a ekonomiku pro situaci, kdy tato surovina již nebude k dispozici. Důležitým fenoménem tohoto regionu je přítomnost suverénních fondů, které nakládají právě s finančními prostředky ze zisků z obchodu s ropou a centralizují značné finančního bohatství. Tyto prostředky jsou investovány do státních dluhopisů, nákupu pozemků, akcií, či jiných cenných papírů. Zároveň však právě do rozmanité škály investičních projektů a rozvojových plánů.

3. Diverzifikace zahraničního obchodu ČR

Nízká diverzifikace zahraničního obchodu v případě malé otevřené ekonomiky, jako Česká republika, s sebou nese potenciální riziko propadu exportu a propadu HDP v případě ekonomického

poklesu v partnerských zemích. Česká republika, jejíž míra otevřenosti činí 150 %, ¹¹ patří mezi jednu z nejotevřenějších zemí v Evropské unii. Konkrétně v roce 2013 dosahovala 173 % průměru EU-28, což představuje 10. nejotevřenější ekonomiku EU (viz tabulka č. 3).

Jak je patrné z grafů č. 1 a 8, dlouhodobě více než 80 % celkového exportu České republiky směřuje do členských zemí Evropské unie. To je druhá největší hodnota hned po Slovenské republice (viz tabulka č. 4) a celá třetina pouze do jediné země, a to do Německa. Dalším potenciální hrozbou je skutečnost, že dlouhodobě více než 50 % celkového českého exportu tvoří pouze jediná skupina „stroje a dopravní prostředky“ (skupina 7 dle metodiky SITC¹²). Tato hrozba je však v současnosti vlastní většině zemí OECD.

3.1 Celkový vývoj exportu ČR

Od roku 2005 Česká republika více vyváží, než dováží, přičemž velký vliv na to má především zahraniční obchod se zeměmi Evropské unie. Zatímco celková obchodní bilance České republiky je kladná až od roku 2005, již od počátku třetího tisíciletí Česká republika vykazuje kladnou obchodní bilanci se zeměmi Evropské unie (viz graf č. 8). V roce 2013 dosahovala obchodní bilance se zeměmi EU více než 700 mld. CZK, zatímco celková obchodní bilance necelých 350 mld. CZK. Důvodem je fakt, že zatímco Česká republika je z více než 80 % zaměřena na export do regionu EU, velká část jejího importu pochází ze třetích (nečlenských) zemí (viz graf č. 8).

3.2 Vývoz ČR do regionu EU

V období 2000 až 2013 podíl EU na celkovém exportu ČR postupně klesal, nicméně stále se na něm podílel z více než 80 %. Budeme-li však rozlišovat země EU-15 a země, které přistoupily po roce 2004

¹¹ Otevřenost ekonomiky počítána jako podíl mezi součtem celkového exportu a importu a celkovým HDP — viz (2).

¹² Standardní mezinárodní klasifikace zboží.

(EU-10 a EU-12¹³), k jisté teritoriální diverzifikaci docházelo (stále však v rámci evropského regionu). Celkový podíl zemí EU-15 opisuje vývoj Německa, které se na celkovém vývozu v roce 2012 podílelo téměř z jedné třetiny. Naopak podíl zemí EU-12 do roku 2008 rostl, což jistou míru diverzifikace naznačuje. Avšak právě hospodářská krize odhalila její nedostatečnou šířku. V roce 2009 byl zaznamenán pokles vývozu do zemí EU-15 a stejně tak do zemí EU-12 (viz graf č. 9). Mimo to, došlo zároveň k poklesu podílu EU-12 na exportu ČR.

Největší podíl na celkovém exportu ČR do členských zemí EU mají 3 skupiny zboží dle metodiky SITC (viz tabulka č. 5), a to skupiny 6, 7 a 8, které dohromady tvořily v roce 2013 více než 80 % celkových exportů do členských zemí EU. Tento podíl je dlouhodobě stabilní a v období 2000 až 2013 k žádné výraznější diverzifikaci v komoditní struktuře exportu nedošlo. Největší podíl tvoří skupina 7 (53 %), dále skupina 6 (která je jedinou skupinou, jejíž podíl se snížil, a to z 25 % v roce 2000 na 18 % v roce 2013) a skupina 8 (která má od roku 2000 do 2013 stabilní podíl 13 %). Ostatní skupiny žádný významný nárůst v podílu nezaznamenaly. Co se

absolutních hodnot týče, v rozmezí let 2000 až 2013 rostl export do EU u všech skupin zboží.

Pro komplexnější pohled na strukturu zahraničního obchodu je vhodné zmínit i strukturu importu České republiky, ač se jím primárně tato práce nezabývá. Import do členských zemí EU je stejně jako u exportu velice stabilní a podíly jednotlivých skupin zboží se v rozmezí let 2000 až 2013 nemění. Největší podíl na importu z členských zemí EU má opět skupina 7 (37 % v roce 2013), skupina 6 (23 %) a skupina 8 (9 %). Vyšší podíl, než skupina 8 má však skupina 5 (15 %).

3.3 Vývoz ČR do regionů mimo EU

Podíváme-li se na strukturu exportu České republiky na úrovni SITC1, dochází k diverzifikaci exportu pouze v omezené míře. V rámci jednotlivých skupin se export ČR do nečlenských zemí EU pohybuje v rozmezí 5 až 25 %. Největší podíl má dlouhodobě skupina 5 (25 % v roce 2013). Nárůst zaznamenala především skupina 7, u které v roce 2000 směřovalo „pouhých“ 15 % do zemí mimo EU, zatímco v roce 2013 to bylo již 24 %. U všech

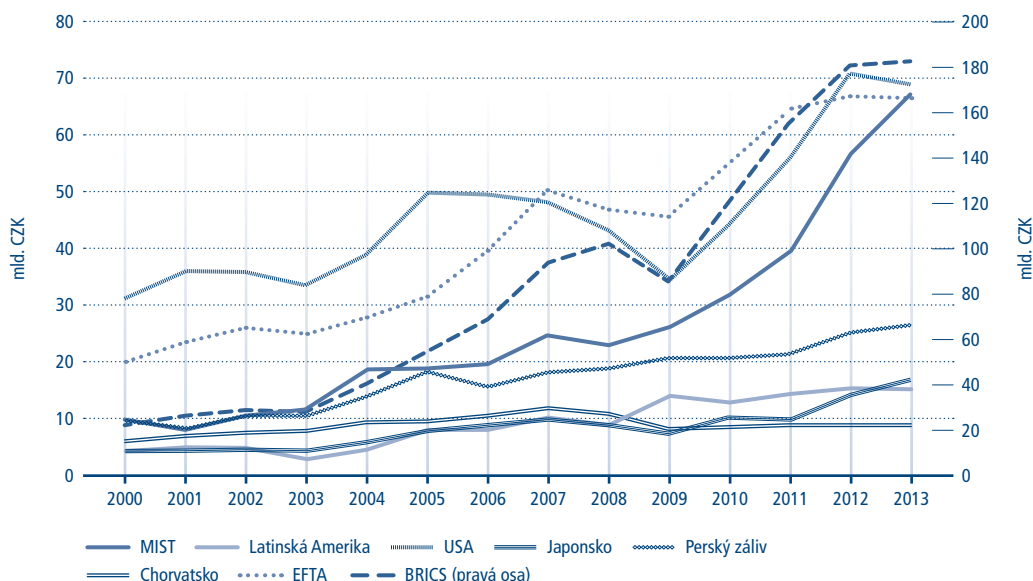
Tabulka č. 5 » Skupiny komodit dle číselníku SITC

0	Potraviny a živá zvířata
1	Nápoje a tabák
2	Suroviny nepoživatelné, s výjimkou paliv
3	Minerální paliva, maziva a příbuzné materiály
4	Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky
5	Chemikálie a příbuzné výrobky, j. n.
6	Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu
7	Stroje a dopravní prostředky
8	Průmyslové spotřební zboží
9	Komodity a předměty obchodu, j. n.

Pramen: Vlastní tvorba na základě číselníku SITC, Český statistický úřad

¹³ EU-10 a EU-12 představují přistupující země do Evropské unie po roce 2004 (avšak bez započítání České republiky). Fakticky se tak jedná o EU-9 a EU-11. Kvůli nedávnému přistoupení, a tedy nezapočítávání do statistik v předchozích letech, není počítáno s Chorvatskem.

Graf č. 10 » Vývoj exportu ČR do vybraných zemí a regionů (v mld. CZK)



Pramen: Vlastní úpravy dle dat z databáze Českého statistického úřadu

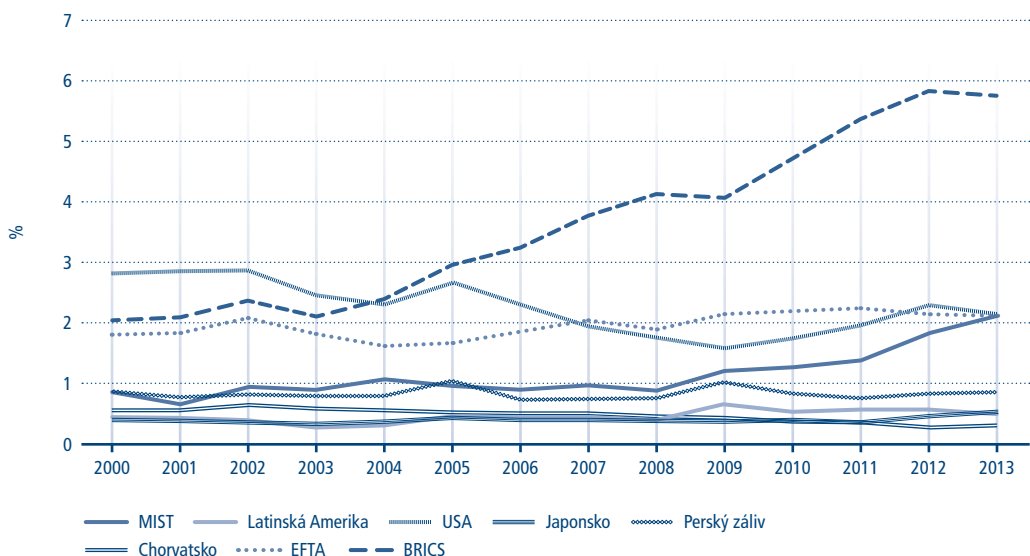
Nízká diverzifikace zahraničního obchodu v případě malé otevřené ekonomiky, jako Česká republika, s sebou nese potenciální riziko propadu exportu a propadu HDP v případě ekonomického poklesu v partnerských zemích. Česká republika, jejíž míra otevřenosti činí 150 %, patří mezi jednu z nejotevřenějších zemí v Evropské unii. Konkrétně v roce 2013 dosahovala 173 % průměru EU-28, což představuje 10. nejotevřenější ekonomiku EU.

skupin však nadále zůstávají hlavními odběrateli země EU. U skupiny 4 dokonce podíl exportu do nečlenských zemí EU na celkovém exportu ČR v rozmezí let 2000 až 2013 klesal a z 20 % v roce 2002 se tento podíl snížil na pouhé 1 % putující do zemí mimo EU.

Stejně jako v předchozí části i zde je na místě se zmínit také o importu ze třetích zemí. Zde je situace oproti exportu odlišná. Skupina 3 je například ze 70 % dovážena ze zemí, které nejsou členy EU. Připomeňme, že největší podíl na exportu ČR do EU tvoří skupiny 6, 7 a 8, které dohromady tvoří

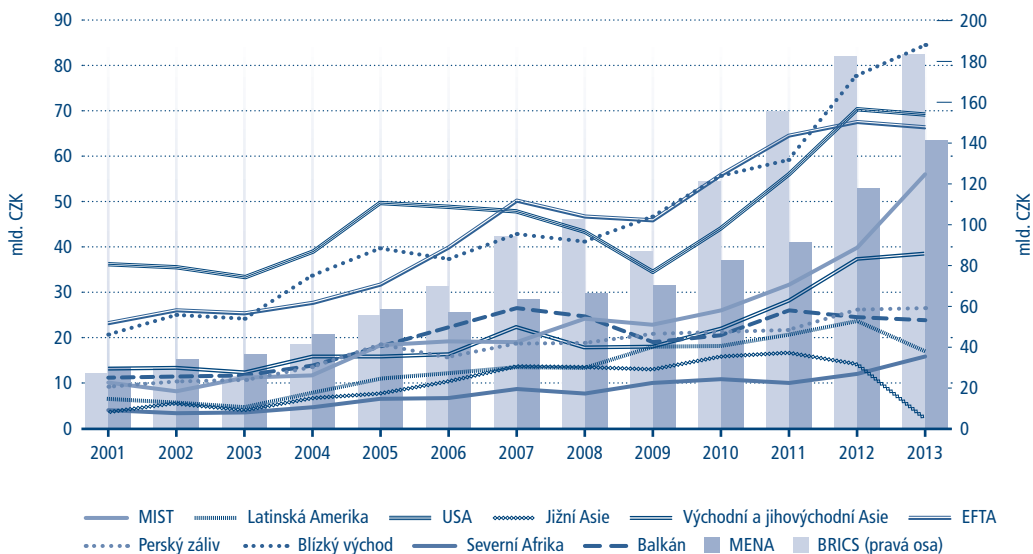
80 % exportu do EU. Tyto skupiny jsou významné také na straně dovozu do České republiky. Tyto tři skupiny společně tvoří dlouhodobě 70 % veškerých dovozů do ČR. Nicméně více než 40 % všech dovozů těchto tří zmíněných skupin pochází ze zemí mimo EU. Příčinou je mimo jiné i současný trend globalizovaného obchodu s meziprodukty (Rojíček, 2010; Rojíček, 2012). Dovozy zboží skupiny 2 je také z téměř 50 % dovážena ze zemí mimo EU. U ostatních skupin tvoří dovozy z nečlenských zemí EU méně než 20 % na celkových dovozech jednotlivých skupin SITC.

→ Graf č. 11 » Vývoj podílu vybraných zemí a regionů na celkovém exportu ČR (v %)



Pramen: Vlastní úpravy dle dat z databáze Českého statistického úřadu

Graf č. 12 » Vývoj exportu ČR do vybraných regionů světa (v mld. CZK)



Pramen: Vlastní úpravy dle dat z databáze Českého statistického úřadu

Podíváme-li se na export České republiky na úrovni jednotlivých zemí, či vybraných uskupení, hned po EU je nejvýznamnější skupinou, kam ČR exportuje, země BRICS (viz graf č. 10). Podíl těchto zemí na celkovém exportu ČR vzrostl z 2 % v roce 2000 na 6 % v roce 2013 (viz graf č. 11). Další významnou skupinou zemí, o které je v současnosti diskutováno, je skupina zemí MIST, jejíž podíl vzrostl na 2 % v roce 2013.

Podíváme-li se na vývoz ČR do zemí mimo Evropskou unii, v období 2000 až 2013 se podíl exportu do neunijních zemí na celkovém exportu zvýšil ze 14 % na 19 % (import dokonce z 25 % na 36 %). Na tomto „exportním lemu ČR“ měly do roku 2007 největší podíl USA a dále uskupení zemí BRICS, EFTA a MENA¹⁴. Další skupina, která nabyla na významu především v druhé polovině třetího tisíciletí, je skupina zemí MIST. V kontextu této práce je však významná skupina MENA, do které český export právě v období hospodářské krize zaznamenal nárůst (s výjimkou mírného poklesu v roce 2008). Skupina MENA zahrnuje celou severní Afriku a jihozápadní Asii. Celá tato oblast je významnou oblastí pro Českou republiku i Evropskou unii, a to z důvodu její strategické pozice, významných ložisek ropy a nalezišť nerostného bohatství a dále z důvodu značného finančního i lidského kapitálu.

Oblast jihozápadní Asie zahrnuje námi sledovaný region Perského zálivu, který růst exportu do celého regionu, spolu s Tureckem a Izraelem, táhnul. V severní Africe došlo během sledovaného období k mnoha politickým krizím, což zákonitě ovlivnilo i export do této oblasti.

I v rámci regionu perského zálivu jsou značné rozdíly v teritoriální a komoditní struktuře exportu České republiky. Největší podíl na exportu do regionu Perského zálivu mají dvě země, a to Saúdská Arábie a Spojené arabské emiráty (SAE). V období 2008 až 2010 se však jejich podíl snížil ve prospěch ostatních zemí. Vývozu do této oblasti právě během hospodářské krize vzrostl u zemí Bahrajn, Irák a Írán.

4. Závěr

Stať si stanovila za hlavní cíl analyzovat jednotlivé faktory ovlivňující vývoz ČR do zemí Perského zálivu a zhodnotit jejich dopad na vývoj vývozu ČR v krizovém období. Vedlejším cílem bylo zhodnotit, zda došlo v dlouhodobém horizontu alespoň k částečné diverzifikaci zahraničního obchodu ČR. Výsledky se výrazně liší nejen mezi jednotlivými státy, nýbrž i mezi jednotlivými faktory a skupinami zboží. V tomto kontextu hrají významnou roli takové faktory jako obchodní politika, či různé investiční a rozvojové programy. Naopak méně významným faktorem je měnový kurz. Mimo tyto faktory je vývoz jednotlivých komodit ovlivňován i jinými okolnostmi a samotnou povahou zboží.

Dle výstupů předchozích částí je možné dojít k následujícím závěrům. Český vývoz do zemí Perského zálivu se v krizovém období nevyvíjel dle ekonomických ukazatelů, jako jsou HDP, či měnový kurz. Významnými faktory bylo snížení cel a reálné usnadnění i zlevnění dovozů do zkoumané oblasti. V kontextu snížení cel se navýšil především export skupin 7 (stroje a dopravní prostředky) a 5 (chemikálie a příbuzné výrobky, j. n.) dle metodiky SITC.

Dalším faktorem jsou rozvojové programy, které umožnily růst poptávky po dovozech v odvětvích, jako jsou zdravotnictví, či energetika. V tomto kontextu lze v krizovém období zaznamenat nárůst ve skupinách 5 a 3 (minerální paliva, maziva a příbuzné materiály). Ve skupině 5 vzrostl v krizovém období objem vývozu mimo organické chemikálie a čisticí přípravky také v případech léčiv a farmaceutických výrobků.

V poslední řadě se uvolnily i exportní procedury na české straně. Jako příklad může sloužit snazší udělování vývozních licencí na vývoz zbraní, které uděluje ministerstvo průmyslu a obchodu se spoluúčastí ministerstva zahraničních věcí ČR. Právě skupina 8, do které spadají mimo jiné zbraně a munice, zaznamenala nejvyšší nárůst objemu, který se

¹⁴ Middle East and North Africa region.

v dalších letech dále udržel. Mimo zbraně a municí dále narostl ve skupině 8 i export oděvních výrobků. Navzdory silné konkurenci v tomto odvětví, čeští výrobci jsou schopni nabízet výrobky s přídavnou hodnotou v podobě zdobených a technicky náročnějších úprav textilu.

Právě slabší vztah „tržních“ ukazatelů s vývojem českého exportu do zemí Perského zálivu činí tuto oblast vhodnou k diverzifikaci teritoriální a komoditní struktury zahraničního obchodu ČR (a to nejenom jako obrana proti krizím). Tyto země jsou stále dle mezinárodních měřítek považovány za rozvojové, nicméně jejich strategický a finanční potenciál je i v perspektivě ohromný. Díky rozvojovým programům jednotlivých zemí a prohlubující se obchodní spolupráci v rámci multilaterálních dohod s EU, či v rámci WTO, se tyto země stávají čím dál více zajímavými z hlediska obchodu a zahraniční spolupráce do budoucna.

K diverzifikaci zahraničního obchodu došlo

pouze minimálně a ekonomická krize na jeho diverzifikaci neměla významnější vliv. Lze sledovat, že podíl na celkovém zahraničním obchodě ČR se u Evropské unie pozvolně snižuje (z 86 % v roce 2000 na 81 % v roce 2013). Hlavním důvodem však je klesající podíl Německa a proti očekávání neroste podíl nových členských zemí, které přistoupily v roce 2004 a následujících letech a ani podíl zemí Perského zálivu. Ten se dlouhodobě pohybuje těsně pod hranicí 1 % celkového exportu ČR. V období 2000 až 2013 podíl exportu do nečlenských zemí EU na celkovém exportu ČR vzrostl ze 14 % na 19 %. Největší podíl na tomto „exportním lemu“ České republiky měly ještě v roce 2007 USA, země skupiny BRICS, EFTA a MENA. Země BRICS dlouhodobě rostou a v současnosti tvoří 6 % celkového exportu ČR (2 % v roce 2000) a druhou skupinou, která znamenala nárůst především po krizi, je skupina zemí MIST, která v roce 2013 tvořila 2 % celkového exportu.

LITERATURA A PRAMENY

1. ALESINA, A., WAGNER, A. F. (2006): Choosing (and Reneging on) Exchange Rate Regimes. *Journal of the European Economic Association*, 4(4), pp. 770–799
2. CIHELKOVÁ, E. et al. (2008): *Mezinárodní ekonomie II*. Praha: C. H. Beck, ISBN 978-80-7400-054-6
3. CIHELKOVÁ, E. et al. (2004): *Nový regionalismus: Teorie a případová studie (Evropská unie)*. Praha: Oeconomica, ISBN 8024508265, 9788024508269
4. ESFAHANI, H., SQUIRE, L. (2007): Explaining trade policy in the Middle East and North Africa. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, s. 660–684, ISSN 1062-9769
5. FOJTÍKOVÁ, L. (2011): Opatření zahraničně obchodní politiky a otevřenost ekonomiky v zemích Visehradské skupiny. *Ekonomická revue – Central European Review of Economic Issues (ER-CEREI)*, roč. 14, s. 51–66, ISSN 1212-3951
6. GAJDUŠKOVÁ, K., KRČÁL, A. (2011): Zahraniční obchod ČR a jeho podpora v období krize. *Současná Evropa*, roč. XVI, č. 2, s. 75–101, ISSN 1804-1280
7. JIRÁNKOVÁ, M. (2012): Nation-States as Investors in a Globalized World. *Journal of Economics*, roč. 60, č. 8, s. 854–869, ISSN 0013-3035
8. KARAM, P. (2001): *Exchange Rate Policies in Arab Countries: Assessment and Recommendations*. Abu Dhabi (UAE): Economic Policy Institute, Arab Monetary Fund
9. KARPOVÁ, E. (2009): Zahraniční obchod zbožím zemí střední a východní Evropy v kontextu světové ekonomické krize. *Současná Evropa*, č. 1, ISSN 1804-1280
10. MINA, W. (2008): United Arab Emirates Trade Policy Review. *The World Economy*, ISSN 1467-9701
11. NEUMANN, P. et al. (2010): *Mezinárodní ekonomie*. Praha: Grada Publishing, ISBN 978-80-247-3276-3
12. ORGANISATION OF ISLAMIC COOPERATION (2012): *Exchange Rate Regimes in the OIC Member Countries*. OIC Outlook Series, Ankara (Turkey)

13. ROJÍČEK, M. (2010): Konkurenceschopnost obchodu ČR v procesu globalizace. *Politická ekonomie*, č. 2, ISSN 0032-3233
14. ROJÍČEK, M. (2012): Vliv globalizace na fungování mezinárodního obchodu. *Politická ekonomie*, č. 2, ISSN 0032-3233
15. SOUKUP, J., POŠTA, V. (2007): *Makroekonomie: moderní přístup*. Praha: Management Press, 2007, ISBN 978-80-7261-174-4
16. *SWF Asset Allocation Report*. Las Vegas (USA): Sovereign Wealth Fund Institute, 2012
17. TOVIAS, A. (2008): Liberalising Trends in Israel's Trade Policy: Trade Policy Review of Israel. *The World Economy*, ISSN 1467-9701

KLÍČOVÁ SLOVA

Česká republika, Perský záliv, vývoz, měnový kurz, režim měnového kurzu, obchodní politika

Analysis of factors acting on Czech export into the area of Persian Gulf: Causes of an increase in period of economic crisis

ABSTRACT

The Czech Republic faces an extremely low level of commodity and territorial trade diversification, firstly of export. This fact showed to be a real threat during last economic crisis. At the same time the total Czech export stagnated in 2008 and decreased in 2009, countries of Persian Gulf were the only area which registered a remarkable increase in the entire period of economic crisis. The attention in both public and academic papers is usually dedicated to European countries, which are the main importers of Czech products or to growing and perspective countries as for example BRICS group is. However the main object of this paper is to discover and analyze factors which caused the increase of Czech export into the area of Persian Gulf. Findings can serve as instructions for Czech trade diversification.

KEYWORDS

Czech Republic, Persian Gulf, export, exchange rate, exchange rate regime, trade policy

JEL CLASSIFICATION

C22, F10, F13, F31, F41, G01

x

Úprava autorského práva v preferenčních obchodních dohodách: srovnání úpravy v dohodách EU-Jižní Korea a USA-Jižní Korea v souvislosti s jednáním o dohodě TTIP

► Ing. Mgr. Kamila Trojanová » Katedra mezinárodního obchodu, Fakulta mezinárodních vztahů,
Vysoká škola ekonomická v Praze¹

★ Práva k duševnímu vlastnictví (PDV) představují soubor nehmotných výsledků duševní činnosti.² M. Boháček (2011, str. 25) vymezuje duševní vlastnictví jako „soubor nehmotných statků a práv k nim, [kdy] nehmotné statky jsou předměty (objekty) právních vztahů, které mají nehmotnou povahu – jsou to myšlenky, formy jejich vyjádření ochranná označení, ale i dobrá pověst podnikatele či jeho podniku a jejich nehmotné hodnoty při podnikání“. Tradičně se PDV dělí na autorské právo spolu s právy souvisejícími a průmyslová práva. K autorskému právu a právům souvisejícím³ jsou řazena i práva k databázi (Boháček a kol., 2011, str.

26). Samotná autorská práva dělí teorie na osobností práva autora⁴ a majetková práva autora⁵ (Jakl, 2011, str. 173n).

Úprava obou kategorií PDV má zásadní vliv na podnikatelské prostředí a podnikatelské strategie. Zatímco ochrana průmyslových práv vynikne v oblastech farmaceutického průmyslu nebo strojírenství, ochrana autorského práva je klíčová v odvětvích kinematografie, v kultuře, ale také v odvětví informačních technologií (IT).

Česká republika je malou otevřenou ekonomikou, která se výrazně zapojuje do mezinárodní obchodní výměny. Právě inovativní a kreativní myš-

¹ Tento článek vznikl jako součást výzkumného projektu F2/103/2014 „Inovace a internacionalizace českých podnikatelských subjektů“ na Vysoké škole ekonomické v Praze.

² Dle mezinárodní úmluvy o zřízení Světové organizace duševního vlastnictví WIPO je duševní vlastnictví definováno jako práva k literárním, uměleckým a vědeckým dílům, k výkonům výkonných umělců, ke zvukovým záznamům a k rozhlasovému vysílání, k vynálezům ze všech oblastí lidské činnosti, k vědeckým objevům, k průmyslovým vzorům a modelům, k továrním, obchodním známkám a známkám služeb, jakož i k obchodním jménům a obchodním názvům, práva na ochranu proti nekalé soutěži a všechna ostatní práva vztahující se k duševní činnosti v oblasti průmyslové, vědecké, literární a umělecké (článek 2 odst. viii).

³ Autorské právo upravuje mj. práva autora k jeho autorskému dílu, práva pořizovatele k jím pořízené databázi a práva související s právem autorským, mezi která patří práva výkonného umělce k jeho uměleckému výkonu, právo výrobce zvukového a zvukově obrazového záznamu k jeho záznamu, právo rozhlasového nebo televizního vysílatele k jeho vysílání, právo zveřejnitel k dosud nezveřejněnému dílu, k němuž uplynula doba trvání majetkových práv a právo nakladatele na odměnu v souvislosti se zhotovením rozmnoženiny jím vydaného díla pro osobní potřebu; dále upravuje také kolektivní správu práv autorských a práv souvisejících s právem autorským (členění dle zák. č. 121/2000 Sb., o právu autorském).

⁴ Např. právo rozhodnout o zveřejnění díla, právo osobovat si autorství nebo právo rozhodnout, zda a jakým způsobem má být jméno autora uvedeno při zveřejnění nebo dalším užití díla, právo na nedotknutelnost díla (dle Jakl, 2011, str. 173n.).

lenky mají potenciál prosadit se v celosvětovém měřítku a pro podnikatele je klíčová jejich ochrana na mezinárodní úrovni. Ochrana práv k duševnímu vlastnictví však vychází z principu teritoriality, kdy se odvíjí od právního řádu státu, který dané právo přiznal. Obavy z nedostatečné ochrany svých nehmotných statků mohou ovlivňovat i klíčové otázky podnikatelské strategie daného podniku, tedy například, zda na daný trh vstoupit, zda do dané země alokovat výrobu nebo výzkum či zda navázat výrobní nebo výzkumnou spolupráci se zahraničními subjekty. Mezinárodně chráněné nehmotné statky mohou na druhou stranu otevírat nové obchodní příležitosti, ať už ve formě spolupráce nebo finančního využití prostřednictvím licenční smlouvy.

Článek se věnuje rozboru úpravy ochrany a vynucení autorských práv a práv souvisejících ve dvou konkrétních preferenčních obchodních dohodách. Jedná se o praktický příklad aplikace úpravy PDV v preferenčních obchodních dohodách ve vztahu k multilaterální úpravě. K tomuto rozboru byly vybrány dvě preferenční obchodní dohody, které mezi sebou uzavřely Evropská unie a Jižní Korea a Jižní Korea a USA. Tyto dohody byly vybrány jako názorné příklady a podklady k předmětové analýze úpravy autorských práv v preferenčních obchodních dohodách, protože obě obsahují extenzivní úpravu ochrany i vynucení PDV a slouží jako vzor pro vyjednávání dalších dohod. EU, USA a Jižní Korea představují významné hráče mezinárodního obchodu s vyspělým technologickým průmyslem, kteří mají obecně zájem na vysoké úrovni ochrany PDV. Přesto se jejich obchodní zájmy mohou lišit. Obě dohody byly navíc vyjednávány v období, kdy probíhala jednání o dohodě ACTA (viz níže), jejímž cílem bylo prohloubit mezinárodní úpravu vynucení PDV.

Článek navazuje a doplňuje předchozí výzkum autorky věnovaný úpravě průmyslových práv v preferenčních obchodních dohodách KORUS a EU-Jižní Korea (Trojanová, 2014). Vychází z přístupu R. Valdés a R. Tavengwa (2012), kteří k analýze úpravy PDV v obchodních dohodách využili předmětovou analýzu.

1. Autorské právo jako nástroj obchodní politiky

Sjednávání úpravy ochrany práv k duševnímu vlastnictví, které přispívá ke zjednodušení mezinárodní obchodní výměny a mezinárodního podnikání obecně, lze řadit mezi nástroje liberalizace mezinárodního obchodu (Aleman, in Drexl a kol., str. 64). Harmonizační a integrační tendence vycházející z rostoucí obchodní spolupráce započaly již na přelomu devatenáctého a dvacátého století (Jakl, 2011, str. 22, viz dále relevantní mezinárodní úmluvy věnující se ochraně autorského práva). Přelomové je však zařazení práv k duševnímu vlastnictví do agendy multilaterálního vyjednávání v rámci liberalizačních kol jednání vedoucích ke vzniku Světové obchodní organizace (*World Trade Organisation* – WTO, tzv. Uruguayské kolo jednání probíhající v letech 1986 až 1994) a následné přijetí Dohody o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví (*Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights* – TRIPS)⁶ jako jedné ze tří základních stavebních kamenů WTO.⁷ Pro podnikatele je klíčová nejen samotná ochrana práv k duševnímu vlastnictví, ale především její vymáhání při případném porušení práv. V této oblasti dohoda TRIPS jako první zakotvuje minimální standard vymáhání PDV (Štěrbová a kol., 2013, str. 130).

Mezi nástroje obchodní politiky patří uzavírání

⁵ Právo dílo užít, rozmnožování a rozšiřování díla, pronájem a půjčování díla, vystavování díla, sdělování díla veřejnosti jeho provozováním, rozhlasem a televizí a právo na odměnu při opětovném prodeji díla a při jeho rozmnožování (dle Jakl, 2011, str. 173n.).

⁶ Dohoda TRIPS je přístupná v oficiálním českém překladu, kdy byla publikována ve sdělení MZV č. 191/1995 Sb. Český text je k dispozici na stránkách Úřadu průmyslového vlastnictví (ÚPV, 2014).

⁷ Vedle Všeobecné dohody o clech a obchodu (*General Agreement on Trade and Tariffs* – GATT) a Všeobecné dohody o obchodu službami (*General Agreement on Trade in Services* – GATS; blíže viz Štěrbová a kol., 2013).

→ preferenčních obchodních dohod (*Preferential Trade Agreements* – PTAs). Preferenční obchodní dohoda je dvoustranné, případně vícestranné ujednání mezi vládami upravující podmínky vzájemného obchodu a souvisejících otázek. Mezi preferenční obchodní dohody se řadí mj. dohody o volném obchodu (*Free Trade Agreements* – FTAs⁸) a celní unie⁹.

Jak dokazuje zařazení regulace obchodních aspektů práv k duševnímu vlastnictví do jednání na půdě WTO, PDV ovlivňují mezinárodní obchod a jako taková se stávají součástí vládních obchodních politik. V rámci obchodní politiky Evropské unie byla zásadním milníkem s ohledem na úpravu PDV Lisabonská smlouva, která vstoupila v účinnost k 1. prosinci 2009. Na základě Lisabonské smlouvy spadá do obchodní politiky, která představuje výlučnou pravomoc Evropské unie, mimo jiné také problematika obchodních aspektů práv k duševnímu vlastnictví (čl. 207 SFEU¹⁰, blíže Štěrbová, 2012). EU považuje ochranu a prosazení PDV za zásadní nástroje pro podporu inovativnosti a konkurenceschopnost EU v globální ekonomice (EC: Trade – IP, 2014). Autorské právo vyzdvihuje Evropská komise především v souvislosti s mediálními, kulturními a znalostními odvětvími, která jsou klíčová pro informační postindustriální společnost (EC: EU Single Market, 2014).

V červenci 2014 schválila Evropská komise novou strategii ochrany a vynucení PDV ve třetích zemích (*Trade, growth and intellectual property – Strategy for the protection and enforcement of intellectual property rights in third countries*, in EC, 2014). Vychází z předpokladu, že odvětví, která staví na ochraně svých inovativních myšlenek prostřednictvím PDV, vytváří 39 procent HDP EU, tedy přibližně 4,7 bilionu EUR ročně.

USA jsou dle svých slov největším producentem zboží chráněného autorským právem (odvětví, která stojí na ochraně autorského práva, produkují

6,56 % HDP) s tím, že zároveň se USA považují za zemi s největšími ztrátami z porušování autorského práva a nedostatečné ochrany autorského práva (ITAC-15, 2007). Z toho důvodu pokládají USA otázku ochrany práv k duševnímu vlastnictví za jedno ze stěžejních témat své obchodní politiky. Cílem americké obchodní politiky je „založit silné precedenty v dohodách o volném obchodě s cílem zvýšit úroveň ochrany a vymáhání PDV na globální, národní a regionální úrovni a v mnohostranných dohodách“ (ITAC-15, 2007). Uzavírání PTAs tak americká administrativa považuje za základní proces, na základě kterého jsou odvětví, jejichž obor těží z ochrany PDV, zajistit, že standard ochrany a vynucení odpovídá novým objevům a rozvoji jejich odvětví. Kupříkladu F. M. Abbott (2007, str. 40) sleduje, že vyjednávací týmy USA jsou připraveni k jednorázovým ústupkům v přístupu na americký trh v zemědělství nebo v textilním průmyslu výměnou za vyšší standard ochrany práv k duševnímu vlastnictví.

Jak zdůrazňuje P. Roffe (2014, in Drexl a kol., str. 21), EU i USA ve svých strategických dokumentech uvedly mezi cíli obchodní politiky dosáhnout prostřednictvím jednání o dohodách o volném obchodu úrovně ochrany PDV, která by co nejvíce odpovídala úpravě PDV v EU, respektive v USA (podrobně také Štěrbová, 2012). To získává na významu při obchodních jednáních o dohodě TTIP (viz níže).

1.1 Dohody o volném obchodu mezi EU a Jižní Koreou, USA a Jižní Koreou a jednání o dohodě mezi EU a USA

Dohoda o volném obchodu mezi Evropskou unií a Jižní Koreou byla podepsána 6. října 2010 (Horng Der-Chin, 2012) a vstoupila v platnost k 1. červenci 2011 (Evropská komise, 2011). Dohoda o volném obchodu navazuje na komplexní politickou doho-

⁸ Definici FTA lze nalézt ve čl. XXIV:8(b) GATT 1994.

⁹ Definici celní unie lze nalézt ve čl. XXIV:8(a) GATT 1994.

¹⁰ Smlouva o fungování Evropské unie.

du (např. Harrison et al., 2013, nabízí přehled všech smluv uzavřených mezi EU a Koreou). Jedná se o první obchodněpolitickou dohodu EU tzv. nové generace. Strategie EU uzavírání komplexních dohod nové generace, které zahrnují vedle liberalizace obchodu zbožím, službami právě také problematiku PDV, ale také například investice, hospodářskou soutěž nebo pravidla veřejných zakázek, byla zahájena v roce 2007. Dohoda EU-Korea bývá označována za jednu z nejambicióznějších dohod EU a jako taková slouží jako vzor pro vyjednávání dohod dalších. Zároveň se jedná o první obchodní dohodu, kterou EU uzavřela s asijským státem (European Commission: Trade, 2014). Práva k duševnímu vlastnictví jsou upravena v kapitole 10. Cílem této kapitoly je usnadnit výrobu a komercializaci inovativních a kreativních produktů a dosažení odpovídající úrovně efektivní ochrany a vynucení práv k duševnímu vlastnictví (čl. 10.1 Dohody EU-Jižní Korea). Čl. 10.2 pak nabízí definici PDV, mezi které na základě enumerativního výčtu řadí mj. autorské právo včetně autorského práva k počítačovým programům a databázím a práva související. Tato práva jsou pak dále upravena v Oddíle B, Pododdíle A Autorské právo a práva související. Dohoda zakotvuje například dobu ochrany díla autorů nebo právo výkonných umělců a výrobců zvukových záznamů na jednu přiměřenou odměnu. Klíčová jsou ustanovení věnovaná zajištění účinného postupu proti porušování PDV, a to prostřednictvím občanskoprávních a správních řízení, popřípadě trestních řízení a sankcí, ale také opatření na hranicích. Podrobně se Dohoda EU-Korea věnuje odpovědnosti poskytovatelů služeb po internetu, jsou-li jejich služby využívány třetími osobami k porušování autorských práv. V neposlední řadě dohoda zavádí mechanismy, které mají sloužit výměně informací a spolupráci. EU a Korea tak vedou pravidelný dialog, prostřednictvím kterého mj. monitorují provádění dohody (Evropská komise: Obchod, 2011, str. 17). Ochranu PDV jako téma dohody mezi EU a Koreou považuje Evropská unie za jeden z deseti největších přínosů proběhlých vyjednávání, kdy

EU vyzdvihuje především úspěchy jednání v podobě práva výkonných umělců a výrobců zvukových záznamů na přiměřenou odměnu a úpravy procesu vymáhání PDV jdoucí výrazně nad rámec ustanovení dohody TRIPS (Evropská komise: Obchod, červen 2011, str. 3).

Dohoda o volném obchodě mezi USA a Jižní Koreou je často označována zkratkou KORUS (Robertson, 2012). PDV jsou obsahem kapitoly 18. Jednání o liberalizaci vzájemného obchodu zahájily USA a Jižní Korea v roce 2004 v Chile (Lee, 2007), dohoda byla uzavřena 30. června 2007 v časové tísní, kdy USA byly vázány časovým limitem jednání v rámci tzv. zrychleného (*fast-track*) systému (Robertson, 2012). Na základě žádosti USA však poté byla opět jednání opět otevřena. Dodatečná dohoda byla uzavřena 3. prosince 2010. Dohoda KORUS tak vstoupila v platnost 15. března 2012 (U.S.-Korea Connect, 2010), tedy až po dohodě o volném obchodu mezi Koreou a EU.

Cílem vyjednávání dohody KORUS v oblasti autorského práva bylo zvýšit standard ochrany PDV nad úroveň ochrany zakotvený v rámci ujednání dohod TRIPS a NAFTA tak, aby nová dohoda reflektovala technický pokrok, který nastal především v oblasti elektronického obchodování (*e-commerce*). USA měly zájem na tom, aby Korea plně implementovala ustanovení dohod WCT a WPPT. Výsledky obchodního jednání v oblasti práv k duševnímu vlastnictví hodnotí v USA poradní orgán *Industry Trade Advisory Committee on Intellectual Property Rights* (ITAC-15). Ten ve své zprávě hodnotí úpravu v rámci KORUS obecně pozitivně s tím, že bylo dosaženo vysoké úrovně ochrany PDV (ITAC-15, 2007).

Dne 13. února 2014 zveřejnily EU a USA svůj záměr zahájit jednání o komplexní dohodě o volném obchodu a podpoře a ochraně investic (Matthews, 2013). V současné době tak probíhají jednání mezi EU a USA ohledně komplexní obchodní dohody TTIP – Transatlantické obchodní a investiční partnerství (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*). EU a USA při zahájení obchodních jednání vycházely z doporučení společné evropsko-



americké pracovní skupiny *High Level Working Group on Jobs and Growth*, která zároveň prohlásila, že obě strany zamýšlí prosazovat i prostřednictvím společné dohody TTIP vysokou úroveň ochrany a vynucení práv k duševnímu vlastnictví (Matthews, 2013). V červnu 2013 pak členské státy EU vymezily vyjednávací mandát EU, dle kterého se má úprava PDV v budoucí obchodní dohodě zaměřit na obchodní výměny zboží a služeb, jejichž obsah tvoří PDV. Výslovně je zmiňována pouze jediná kategorie PDV – zeměpisná označení (body 28 a 29, in Council of EU, 2013). Výslovně je ovšem také stanovena podmínka, dle které dohoda nebude obsahovat trestní sankce za porušení PDV (bod 30, in Council of EU, 2013). Do konce roku 2014 prozatím proběhlo sedm kol jednání o možné dohodě TTIP (EC – Trade: TTIP, 2014).

D. Matthews (2013) v této souvislosti připomíná citlivost problematiky ochrany PDV v rámci veřejné diskuze a na příkladu jednání o dohodě ACTA (viz níže), kdy veřejnost reagovala negativně také z důvodu zahrnutí trestních sankcí, zdůrazňuje, že strany by se měly během jednání pokusit o co největší transparentnost. V tuto chvíli se zvyšuje význam již sjednaných a ratifikovaných preferenčních dohod, které, právě po vzoru jednání o dohodě ACTA, obsahují relativně obsáhlou a podrobnou úpravu trestní odpovědnosti za porušení PDV, jako je tomu v případě dohody KORUS a v menší míře také dohody EU-Korea (viz níže).

1.2 Vybrané multilaterální mezinárodní dohody upravující problematiku autorského práva

Vedle zmiňované dohody TRIPS je základním dokumentem mezinárodní ochrany autorského práva Bernská úmluva o ochraně děl literárních a uměleckých, která je v současné době platná v tzv. pařížském znění. Tímto zněním je vázána většina smluvních stran Bernské úmluvy. Bernská úmluva

je spravována Sekretariátem Světové organizace duševního vlastnictví (*World Intellectual Property Organisation* – WIPO) a současně také organizací UNESCO a Mezinárodním úřadem práce (ILO). Bernská úmluva zakotvuje minimální standard ochrany v oblasti autorského práva, zároveň však zakotvuje výjimky, ve kterých se použije národní úprava (Knappová a kol., 2007).

USA přistoupily k Bernské dohodě v roce 1989, což mělo za následek významné změny v jejich právním řádu. Před rokem 1989 vyžadoval americký systém ke vzniku autorského práva povinnou registraci. Bernská úmluva pak naopak povinnou registraci zakazuje. Po roce 1989 již tato registrace není ke vzniku práva povinná, nicméně autoři mohou nadále dobrovolně svá díla registrovat u *U.S. Copyright Office* (Greenhalgh, Rogers, str. 47). To lze nyní učinit elektronicky prostřednictvím registračního systému *eCO Registration System*, který provozuje právě Úřad autorského práva *U.S. Copyright Office*, který je oddělením Knihovny Kongresu USA (*U.S. Copyright Office*, 2014).¹¹

Bernská dohoda jako první zakotvila princip národního zacházení, který v současné době představuje základní princip mnohostranného obchodního systému, tedy také základní princip Dohody TRIPS. Režim národního zacházení bývá někdy v literatuře označován také jako tzv. režim asimilační, protože zabraňuje diskriminaci mezi cizinci a vlastními příslušníky (Jakl, 2011, str. 28). Nelze tedy podmínit ochranu práv k duševnímu vlastnictví fyzické nebo právnické osoby jiného člena WTO podmínkou vzájemnosti (Jakl, 2011, str. 41). Jak bude diskutováno níže, princip národního zacházení je klíčový pro studium úpravy PDV v rámci preferenčních obchodních dohod.

Další mezinárodní dohodou upravující problematiku autorského práva je Všeobecná úmluva o autorském právu, která byla uzavřena v Ženevě v roce 1952 a poté revidována v Paříži v roce 1971. Tato dohoda nepatří mezi tzv. dohody administro-

¹¹ Zpracování elektronického podání trvá v průměru 8 měsíců, zatímco papírové podání je v průměru zpracováno za 13 měsíců (*U.S. Copyright Office*, 2014).

vané WIPO, je spravována organizací UNESCO. Ve vztahu k Bernské úmluvě má Všeobecná úmluva pouze subsidiární platnost, kdy v případě, že jsou státy smluvní stranou Bernské úmluvy, uplatní se Bernská úmluva (blíže např. Jakl, 2011). Mezi další mnohostranné úmluvy, které upravují problematiku autorského práva a práv souvisejících, patří Pekingská úmluva o audiovizuálních dílech, Římská úmluva o ochraně výkonných umělců, výrobce zvukových záznamů a rozhlasových organizací přijaté v Římě dne 26. října 1961 nebo Mراكéšská úmluva (blíže WIPO-Administered Treaties, 2014).

Aktuální vývoj a technologický pokrok v oblasti internetu měly za úkol reflektovat dvě dohody z roku 1996 sjednané v rámci WIPO – Dohoda WCT a Dohoda WPPT, společně označované jako tzv. internetové dohody (*Internet Treaties*, in EC: IPR Strategy, 2014).

Dohoda *WIPO Copyright Treaty* (WCT) byla přijata 20. prosince 1996 v Ženevě. USA se staly smluvní stranou této dohody k 6. březnu 2002. Jižní Korea pak k dohodě přistoupila k 24. červnu 2004. Smluvní stranou této dohody administrované Světovou organizací duševního vlastnictví je také Evropská unie, která se stala smluvní stranou 14. března 2010. Smluvními stranami jsou také členské státy EU, které ke smlouvě přistoupily postupně (WIPO: WCT, 2014, stav k 15. říjnu 2014).

Dohoda *WIPO Performances and Phonograms Treaty*, často zkracována jako WPPT, se věnuje mezinárodní úpravě uměleckých výkonů a zvukových záznamů. USA dohodu ratifikovaly 14. září 1999 a dohoda je vůči USA účinná od 20. května 2002¹². EU dohodu WPPT ratifikovala 14. prosince 1999 s účinností od 14. března 2010. Jižní Korea k dohodě WPPT přistoupila 18. prosince 2008 a dohoda je pro ni účinná od 18. března 2009. Jižní Korea učinila, v souladu s textem dohody, něko-

lik výhrad. Ve smyslu čl. 3 odst. 3 WPPT neuplatňuje v případě ochrany zvukových záznamů podmínku zveřejnění.¹³

Mezinárodní úpravě ochrany a především také vynucení PDV se věnovala jednání ohledně Obchodní dohody proti padělatelství¹⁴ (*Anti-counterfeiting Agreement*, ACTA, český překlad na MPO, 2012). Mělo se jednat o plurilaterální obchodní dohodu, která nebyla propojena s žádnou mezinárodní organizací (Štěrbová, 2012). Jak upozorňuje L. Štěrbová (2012), dohoda EU-Korea vznikala ve chvíli, kdy obě strany vyjednávaly dohodu ACTA a měly zájem na posílení postihů za porušení PDV, zejména na internetu. Stejně tomu bylo v případě dohody KORUS. Obě dohody tak obsahují silná ustanovení, která jsou často inspirována právě dohodou ACTA. V kontextu neúspěchu jednání o ACTA je proto klíčové stanovit rozsah principu nediskriminace dohody TRIPS ve snaze zodpovědět otázku, která ustanovení dohod EU-Korea a KORUS jsou smluvní strany povinny zajistit pro subjekty všech členů WTO.

Preferenční obchodní dohody se tradičně vymezují právě vůči mezinárodním mnohostranným dohodám upravujícím práva k duševnímu vlastnictví. Smluvní strany často potvrzují platnost ustanovení již platných mezinárodních dohod – dohody TRIPS i dohod spravovaných v rámci WIPO, a to přestože jsou smluvními stranami těchto dohod a ty jsou tedy pro ně závazné. Jak zdůrazňuje M. M. Aleman (2014, str. 76n, in Drexl a kol.), mezinárodní smlouvy z pohledu mezinárodního práva nejsou hierarchizovány. V případě, že PTA přejímá text dohody TRIPS, použil by se dle výkladové zásady *lex posterior derogat legi priori* text později uzavřené obchodní dohody. To je nutné mít na zřeteli v případě, kdy byla materie dohody TRIPS v obchodní dohodě přeformulována. V případě, že dohoda pouze odkazuje na ustanovení multilate-

¹² S výhradou dle čl. 15 odst. 3 WPPT.

¹³ Jižní Korea dále uplatnila dvě výhrady dle čl. 15 odst. 3 WPPT.

¹⁴ Obchodní dohoda proti padělatelství mezi Evropskou unií a jejími členskými státy, Austrálií, Kanadou, Japonskem, Korejskou republikou, Spojenými státy mexickými, Marockým královstvím, Novým Zélandem, Singapurskou republikou, Švýcarskou konfederací a Spojenými státy americkými.

→ **Tabulka č. 1 » Přistoupení EU, USA a Jižní Koreje k vybraným mezinárodním dohodám upravujícím autorské právo**

Rok vzniku	Mezinárodní dohoda	Účinnost		
		EU	USA	Jižní Korea
1886	Bernská úmluva o ochraně děl literárních a uměleckých	^{*)}	1. 3. 1989	21. 8. 1996
1971	Úmluva o ochraně proti pirátským kopiím (Bernská úmluva)	^{*)}	1. 3. 1989	21. 8. 1996
1974	Bruselská konvence ^{***)}	^{**)}	5. 3. 1985	19. 3. 2012
1994	TRIPS	1. 1. 1995	1. 1. 1995	1. 1. 1995
1996	Smlouva o autorském právu WIPO — WCT	14. 3. 2010	6. 3. 2002	24. 6. 2004
1996	Smlouva o uměleckých výkonech a zvukových záznamech WIPO — WPPT	14. 3. 2010	20. 5. 2002	18. 3. 2009

^{*)} Členské státy EU jsou smluvními stranami samostatně.

^{**)} Nikoli všechny členské státy EU jsou smluvní stranou dané úmluvy, např. Česká republika není smluvní stranou Bruselské konvence.

^{***)} Convention Relating to the Distribution of Programme-Carrying Signals Transmitted by Satellite (1974).

Pramen: Vlastní úprava dle WIPO

Tabulka č. 2 » Závaznost mezinárodních úmluv upravujících autorské právo a práva související dle dohod TRIPS, EU-Korea a KORUS

Dohoda	TRIPS	EU-Korea	KORUS
Bernská úmluva (1971)	čl. 1–21	čl. 1–18	vše
Bruselská dohoda	není	není	vše
Dohoda WCT	není	čl. 1–14	vše
Dohoda WPPT	není	čl. 1–23	vše
Římská dohoda	ano	čl. 1–22	není

Poznámka: Dohody WCT a WPPT vznikly až po vstupu Dohody TRIPS v platnost.

Pramen: Vlastní zpracování

rální dohody, ať už se jedná o dohodu TRIPS, nebo o smlouvy spravované organizací WIPO, uplatní se znění těchto dohod.

Dle Dohody EU-Jižní Korea se obě smluvní strany zavázaly dodržovat čl. 1 až 22 Římské úmluvy, čl. 1 až 18 Bernské úmluvy (1971), čl. 1 až 14 Dohody WCT a čl. 1 až 23 Dohody WPPT (čl. 10.5 EU-Jižní Korea FTA). Dle dohody KORUS se Korea a USA zavázaly dodržovat v oblasti autorského prá-

va Dohodu TRIPS (čl. 18.1 odst. 2 KORUS) a dále se zavázaly ratifikovat a přistoupit k Bernské úmluvě ve znění z roku 1971, Bruselské dohodě, Dohodě WCT a Dohodě WPPT. Na rozdíl od textu dohody EU-Korea se jedná o plná znění smluv (čl. 18.1 odst. 3 KORUS).

Mezinárodní úmluvy, kterými je daná země vázána, je povinna promítnout do své vnitrostátní úpravy. Úpravu práv k duševnímu vlastnictví v Jižní

Koreji zastřešuje Rámcový zákon o právech k duševnímu vlastnictví. Problematiku autorského práva pak upravuje Autorský zákon č. 432 z 28. ledna 1957 v platném znění. V USA je autorské právo upraveno samostatně v Autorském zákoně (U.S. Copyright Law, 17. U.S.C. §§ 101 et seq., in WIPO, 2014). V EU byly jednotlivé otázky autorského práva harmonizovány prostřednictvím směrnic.¹⁵

1.3 Princip nediskriminace a jeho dopad na preferenční obchodní dohody

Princip nediskriminace představuje základní stavební kámen mnohostranného obchodního systému. Dělí se na dva principy – zacházení podle doložky nejvyšších výhod (*most-favoured nation treatment*, MFN, čl. 4 TRIPS) a princip národního zacházení (*national treatment principle*, čl. 3 TRIPS).

Princip nediskriminace upravují často samostatně také preferenční obchodní dohody. Dohoda KORUS tak obsahuje samostatnou úpravu principu národního zacházení věnovanou výhradně problematice práv k duševnímu vlastnictví (čl. 18.1 odst. 6 KORUS). Dle této úpravy mají obě strany povinnost poskytnout příslušníkům druhé strany stejnou úroveň ochrany práv k duševnímu jako svým příslušníkům. Toto ustanovení se týká všech kategorií práv k duševnímu vlastnictví, které upravuje kapitola 18 dohody KORUS, výslovná výjimka je stanovena ve vztahu k výrobcům zvukových záznamů a výkonným umělcům s ohledem na analogovou komunikaci. Tuto výjimku hodnotí USA jako jeden ze svých neúspěchů vyjednávání dohody KORUS (ITAC-15, 2007, str. 7). KORUS definuje také termín „ochrana“, což je klíčová otázka pro vymezení rozsahu principu nediskriminace. Princip národního zacházení se tedy dle dohody KORUS vztahuje na ochranu práv k duševnímu vlastnictví, kdy ochrana zahrnuje záležitosti ovlivňující dostupnost, zisk, rozsah, udržování a vynucení PDV stejně jako záležitosti ovlivňující užití těchto práv.

Ochrana dále zahrnuje také ochranu technických prostředků (dle čl. 18.4.7) a práva a povinnosti v rámci ochrany informací týkajících se správy práv (dle čl. 18.4.8).

2. Předmětová analýza

Dohoda EU-Korea i dohoda KORUS obsahují rozsáhlou, podrobnou a detailní úpravu práv k duševnímu vlastnictví, a to autorského práva i práv souvisejících. Jak bylo zdůrazněno výše, jednání o těchto dohodách ovlivnila probíhající jednání o dohodě ACTA.

Druhá část článku se zaměřuje na předmětovou analýzu obou dohod, kdy jsou ustanovení srovnávána s minimálním standardem mezinárodní ochrany a vynucení PDV v rámci dohody TRIPS a také s textem dohody ACTA. Předmětová analýza slouží také jako základ diskuze o společných prioritách a možných problematických otázkách pro jednání o problematice PDV v rámci probíhajících diskuzí o uzavření obchodní dohody TTIP mezi EU a USA.

Detailně jsou srovnávána vybraná ustanovení upravující ochranu a vynucení autorského práva a práv souvisejících, která byla v obou dohodách upravena nad rámec minimálního standardu dohody TRIPS, a to trvání práv, ochrana výkonných umělců, výrobců zvukových záznamů a rozhlasových a televizních organizací, ochrana technologických prostředků a informací týkajících se správy práv a vynucení práv s důrazem na odpovědnost poskytovatelů internetových služeb, opatření na hranicích a trestněprávní odpovědnost.

2.1 Trvání autorského práva

Členové WTO jsou dle dohody TRIPS povinni poskytovat ochranu autorským dílům po dobu minimálně padesáti let od konce kalendářního roku uveřejnění, případně vytvoření díla (čl. 12). V případě, že se doba ochrany odvíjí od života autora, →

¹⁵ Přehled relevantní legislativy je k dispozici prostřednictvím WIPO: EU, 2014.

→ uplatní se čl. 2 Bernské úmluvy (WIPO, 2014), dle které autorské právo trvá padesát let od smrti autora bez ohledu na to, kdy bylo dílo zveřejněno. Minimální doba ochrany výkonných umělců a výrobců zvukových záznamů je 50 let od konce kalendářního roku, ve kterém byl pořízen záznam nebo uskutečněn výkon, v případě rozhlasových a televizních organizací musí být zakotvena ochrana minimálně v rozsahu 20 let od konce kalendářního roku, ve kterém se uskutečnilo rozhlasové vysílání.

Dohoda EU-Korea se výslovně věnuje době trvání ochrany autorského práva, která by v případě, že je počítána na základě života autora neměla být dle čl. 10.6 kratší než po dobu života autora a dále sedmdesát let po jeho smrti. V případě práv vysílacích organizací je stanoven limit padesáti let ode dne prvního vysílání. Za první vysílání se pak považuje vysílání po drátě stejně jako bezdrátové vysílání, vysílání pomocí kabelu nebo prostřednictvím družice (čl. 10.7 EU-Korea FTA). Implementace těchto ustanovení prodlužujících dobu trvání byla jednostranně prodloužena ve prospěch Jižní Koreji, které bylo v rámci přechodných ustanovení umožněno plně uplatnit tyto povinnosti až do dvou let od vstupu dohody v platnost (čl. 10.14 EU-Korea FTA), tedy do 1. července 2013.¹⁶

Dohoda KORUS také výslovně upravuje dobu trvání autorského práva. Nejedná se ovšem pouze o ochranu děl, a to na rozdíl od TRIPS výslovně včetně děl fotografických, ale také uměleckého výkonu a zvukových záznamů. V případě, že se trvání práva odvíjí od života fyzické osoby, toto právo trvá nejméně po dobu života autora a sedmdesát let po jeho smrti (čl. 18.4 odst. 4 KORUS). V případě, že se trvání práva neodvíjí od života fyzické osoby, jsou práva dle Dohody KORUS chráněna po dobu sedmdesáti let od konce kalendářního roku, ve kterém bylo dílo, umělecký výkon nebo zvuko-

vý záznam poprvé oprávněně zveřejněny. Výslovně je upravena také doba trvání ochrany nezveřejněného díla, uměleckého výkonu nebo zvukového záznamu pro případ, že nebyly zveřejněny během 25 let od vzniku díla. Pak toto právo trvá po dobu nejméně sedmdesáti let od vzniku díla (čl. 18.4 odst. 4 KORUS). Doba trvání autorského práva nad rámec dohody TRIPS obsahuje kromě dohody KORUS i celá řada dalších obchodních dohod sjednávaných USA – dohoda se Singapurem, Chile, Marokem, Austrálií, Dominikánskou republikou a CAFTA¹⁷ nebo s Bahrajnem (Fink, Reichenmiller, 2005).

2.2 Ochrana výkonných umělců, výrobců zvukových záznamů a rozhlasových a televizních organizací

Na základě dohody TRIPS mají mít výkonní umělci možnost zabránit zhotovení záznamu jejich nezaznamenaného výkonu a reprodukci takového zachycení a dále také zabránit bezdrátovému vysílání a veřejnému předvádění jejich výkonů (čl. 14 odst. 1 TRIPS). Výrobci zvukových záznamů mají podle TRIPS právo povolit nebo zakázat přímou nebo nepřímou reprodukci jejich zvukových záznamů (čl. 14 odst. 2 TRIPS). Rozhlasové a televizní organizace pak mají na základě dohody TRIPS právo zakázat záznam, reprodukci záznamu a opakované vysílání a přenášení jejich televizního vysílání pro veřejnost. Alternativně, pokud členové WTO neposkytnou tato práva rozhlasovým a televizním organizacím, musí tuto možnost poskytnout majitelům autorských práv (čl. 14 odst. 3 TRIPS).

Dohoda EU-Korea zakotvuje právo výkonných umělců a výrobců zvukových záznamů na jednu přiměřenou odměnu, pokud je zvukový záznam zveřejněn pro komerční účely nebo je reprodukce

¹⁶ Úprava doby trvání odpovídá zájmu EU, jak je upraven ve Směrnici Evropského Parlamentu 2006/116/ES ze dne 12. prosince 2006 o době ochrany autorského práva a určitých práv s ním souvisejících.

¹⁷ CAFTA-DR — Středomoamerická dohoda o volném obchodu-Dominikánská republika (Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement).

takového zvukového záznamu použita k bezdrátovému vysílání nebo k jakémukoli sdělování veřejnosti (čl. 10.9 odst. 3 EU-Korea FTA). Termíny vysílání a sdělování veřejnosti dohoda dále definuje, za vysílání se tedy považuje mj. šíření zvuků nebo obrazů a zvuků pomocí družice. Jižní Korea a EU se dále zavázaly poskytnout výkonným umělcům výlučné právo udělovat svolení nebo zakázat bezdrátové vysílání a sdělování jejich výkonů veřejnosti. Zakázat ovšem nelze vysílání a sdělování veřejnosti v případech, kdy se již jedná o výkon vysílaný nebo ze záznamu (čl. 10.9 odst. 2 EU-Ko-

2.3 Ochrana technologických prostředků

Digitalizace a elektronické šíření děl a možné porušování autorských práv donutilo podnikatele využívat opatření, která zajišťují užívání hudby, obrazového umění, počítačových her, videoher a filmů v souladu s autorskými právy a licenčními podmínkami (tzv. DRM – *digital rights management*, in Štěrbová, 2012). Autorské právo na to reagovalo rozšířením své ochrany na tuto oblast, kdy obě dohody zakotvují následky obcházení těchto technologických prostředků určených k zajištění

Mezi největší evropské úspěchy při vyjednávání dohody o volném obchodu s Jižní Koreou se řadí prodloužení doby ochrany autorského práva a rozšíření ochrany práv výkonných umělců, výrobců zvukových záznamů a rozhlasových a televizních organizací.

rea FTA). Vysílací organizace dále mají výlučné právo povolit nebo zakázat opakované vysílání jejich vysílání, záznam jejich vysílání a sdělování jejich televizního vysílání veřejnosti, pokud je takové sdělování prováděno na místech dostupných veřejnosti oproti zaplacení vstupného (čl. 10.9 odst. 5 EU-Korea).

Úprava příbuzných práv v preferenční dohodě KORUS představuje oblast, s jejichž konečnou úpravou nebyla americká strana spokojena. Poradní komise výslovně kritizuje fakt, že se americké straně nepodařilo vyjednat plné uplatnění principu národního zacházení (viz výše – princip národního zacházení). Samotná úprava práv souvisejících v dohodě KORUS je relativně stručná, dohoda obsahuje vlastní definice relevantních termínů. Za velký úspěch vyjednávání považuje americká strana zakotvení ochrany dočasných kopií, kterým je poskytnuta stejná ochrana jako v případě kopií stálých (ITAC-15, str. 10–11), což je v souladu s cílem americké administrativy posílit ochranu autorského práva v digitálním prostředí.

užívání výše uvedených děl v souladu s autorskými právy a licenčními podmínkami. Je nutné připomenout, že ochranu technologických prostředků je v rámci dohody KORUS výslovně řazena pod pojem „ochrana“ práv k duševnímu vlastnictví. Dohoda TRIPS však ochranu technologických prostředků neupravuje.

Dohoda mezi EU a Jižní Koreou výslovně reguluje ochranu technologických prostředků (čl. 10.12) a ochranu informací týkajících se správy práv (čl. 10.13). EU a Korea se tak zavázaly poskytovat přiměřenou právní ochranu před obcházením jakýchkoli technologických prostředků a před výrobou, dovozem, rozšiřováním, prodejem, pronájemem nebo reklamou zařízení, výrobků, součástí nebo před poskytováním služeb, pokud jsou určeny nebo upraveny za účelem umožnit nebo usnadnit obcházení technologických prostředků. Dohoda dále obsahuje i definici technologických prostředků, za které se považuje jakákoli technologie, zařízení nebo součástka, které zabraňují nebo omezují úkonům ve vztahu k dílům nebo jiným předmětům ochrany (čl. 10.12 EU-Korea FTA). Tato definice je v zásadě shodná s definicí, kterou →

obsahovalo sjednané znění neúčinné dohody ACTA (čl. 27 odst. 5 pozn. 1 ACTA). Znění obou dohod pracují s termínem účinné technologické prostředky, což předpokládá, že použité šifrování, kódování nebo mechanismus kontroly rozmnožování dosahuje cíle ochrany. Z ochrany technologických prostředků dle dohody EU-Korea však obě smluvní strany mohou stanovit výjimky a omezení, pokud jsou v souladu s příslušnými mezinárodními dohodami, jejichž dodržování dohoda mezi EU a Koreou předpokládá.

Dohoda KORUS také detailně upravuje problematiku ochrany technologických prostředků. Na rozdíl od dohody EU-Korea však neumožňuje smluvním stranám stanovit si výjimky dle svého uvážení, výjimky jsou výslovně a detailně upraveny v čl. 18.4 odst. 7 písm. d) KORUS — jedná se např. o činnosti reverzního inženýrství s cílem zajistit interoperabilitu počítačového programu v rámci počítačových systémů. Využitím omezeného výčtu výjimek jde dohoda KORUS nad rámec znění dohody ACTA (čl. 27).

Definice obcházení je v dohodě KORUS obdobná ujednání v dohodě EU-Korea a nápravná opatření jsou stanovena v čl. 18.10.13. Navíc, vybraná nápravná opatření následují i v případě, že se osoba dopustí obcházení technologických prostředků nevědomě (pozn. pod čarou č. 13 dohody KORUS). V rámci KORUS se však, na rozdíl od dohody EU-Korea, Jižní Korea a USA zavázaly, že upraví také trestněprávní odpovědnost porušení technologických prostředků, ze které jsou vyloučeny pouze neziskové knihovny, archivy, vzdělávací instituce nebo veřejnoprávní nepodnikatelské rozhlasové a televizní organizace. Obcházení technologických prostředků tak je dle dohody KORUS trestné v případech, kdy je spácháno úmyslně a za účelem obchodní výhody nebo soukromého finančního zisku. Porušení ochrany technologických prostředků je pak považováno za samostatnou skutkovou podstatu nezávislou na porušení autorského práva nebo práv příbuzných.

2.4 Ochrana informací týkajících se správy práv

Obě dohody upravují také problematiku ochrany informací týkajících se správy práv (čl. 10.13 EU-Korea a čl. 18.4.8 dohody KORUS). Tato ustanovení zakotvují povinnost smluvních stran poskytnout přiměřenou právní ochranu proti odstraňování nebo pozměňování jakékoli elektronické informace týkající se správy práv. Informace týkající se správy práv představují informace, které identifikují dílo, umělecký výkon nebo zvukový záznam, autora díla nebo jiného nositele práv, informace o podmínkách použití díla nebo jiného předmětu ochrany a čísla a kódy, které tyto informace reprezentují. Tato definice obsažena v obou dohodách se opět shoduje se zněním dohody ACTA (čl. 27 odst. 7).

I v tomto případě předpokládá dohoda KORUS vynucení prostřednictvím trestních sankcí v případě, že osoba, která ustanovení porušila, jednala úmyslně a za účelem obchodní výměny nebo soukromého finančního zisku. Výjimky jsou stanoveny pro stejné subjekty jako v případě ochrany technologických prostředků.

2.5 Vymáhání PDV

Obě dohody obsahují kromě úpravy ochrany práv k duševnímu vlastnictví také problematiku vynucení těchto práv jdoucí nad rámec minimální ochrany stanovené v TRIPS.

V dohodě EU-Korea strany potvrzují své závazky dle dohody TRIPS a dále upravují doplňková opatření, postupy a nápravná opatření. Tyto nástroje mohou využít tzv. způsobilí navrhovatelé, mezi které se kromě nositelů PDV řadí zejména držitelé licence, kolektivní správce nebo federace a sdružení. Dohoda EU-Korea dále upravuje předběžná opatření k zajištění důkazů a předběžná a preventivní opatření. Mezi nápravná opatření se dle dohody EU-Korea řadí náhrada škody a zničení zboží a zničení nástrojů a materiálů používaných k výrobě padělaného zboží. Tato dvě nápravná

opatření existují paralelně (čl. 10.47). Soud může také porušiteli zakázat další porušování práva (čl. 10.48). Alternativně může soud nařídit peněžité vyrovnání poškozené straně (čl. 10.49). Na návrh žalobce může také soud rozhodnout o zveřejnění rozhodnutí na náklady porušitele práv (čl. 10.52). V případě porušení autorských práv nebo práv souvisejících se mohou pro občanskoprávní soudní řízení smluvní strany rozhodnout určit fixní předem stanovenou náhradu škody (čl. 10.50). To také odpovídá záměru dohody ACTA (čl. 9 odst. 2).

Dle dohody KORUS se vlády zavázaly zajistit, že soudní a správní rozhodnutí budou učiněna písemně a budou zveřejněna. Stejně tak jsou USA a Jižní Korea povinny zveřejňovat informace o aktivitách v rámci vymáhání práv (čl. 18.10.1–2). Dohoda KORUS zakotvuje také nápravná opatření v případě porušení práv. Majitelé práv se tak mohou domáhat náhrady škody a, minimálně v případě porušení autorského práva, práv souvisejících a v případech padělání ochranné známky, také zisků porušitele, které plynou z daného porušení. V těchto občanskoprávních řízeních má smluvní strana ve svém právním řádu zakotvit možnost alternativně žádat o předem stanovenou částku náhrady škody (čl. 18.10.6). Strany dále musí poskytnout soudu možnost pokutovat, zadržet a případně i uvěznit stranu soudního sporu, která neposlechne soudní příkaz (čl. 18.10.11). Strany musí také umožnit řešit spory týkající se ochrany PDV alternativní cestou (čl. 18.10.16), tedy formou rozhodčího řízení.

2.5.1 Odpovědnost poskytovatelů internetových služeb

V souladu se svým cílem zvýšit ochranu práv k duševnímu vlastnictví v reakci na technologický pokrok upravuje dohoda KORUS také odpovědnost poskytovatelů internetových služeb (*Internet Service Providers*, ISPs) za porušení autorského práva. Tato úprava reflektuje americkou legislativu autorského zákona digitálního tisíciletí (*U.S. Digital Millennium Copyright Act*, in USTR, 2012). Odpovědnost zprostředkovatelů možného obsahu po-

rušujícího autorské právo je považována za jednu z klíčových otázek autorského práva také ze strany Evropské unie, kdy ji Evropská komise označuje za jeden ze zásadních problémů autorského práva, které doposud nebyly dostatečně vyřešeny (EC: IPR Strategy, 2014).

Odpovědnost poskytovatelů služeb přes internet upravuje Pododdíl C dohody EU-Korea, která rozlišuje mezi prostým přenosem, ukládáním do vyrovnávací paměti (*caching*) a *hostingem*. V případě prostého přenosu není poskytovatel služby odpovědný za přenášené informace, pokud nezahajuje přenos, nevolí příjemce přenosu a nevolí a nemění přenášené informace. Soud nebo správní orgán však mohou po poskytovateli služby požadovat, aby ukončil protiprávní jednání nebo mu zabránil. V případě ukládání do vyrovnávací paměti opět poskytovatel služeb není odpovědný, pokud mj. informaci nezmění (čl. 10.64). I v tomto případě mohou soud nebo správní orgán požadovat, aby ukončil protiprávní jednání nebo mu zabránil. V případě *hostingu*, neboli ukládání informací poskytovaných příjemcem služby, není poskytovatel služby odpovědný za protiprávní činnost nebo informace, jestliže o protiprávní informaci neví nebo jakmile se o nich dozvěděl, okamžitě jedná s cílem informace odstranit nebo k nim znemožnit přístup. Obecně tedy poskytovatelé internetových služeb nemají obecnou povinnost dohledu (čl. 10.66).

Dohoda KORUS také obsahuje extenzivní úpravu problematiky odpovědnosti ISPs v rámci kapitoly věnované vynucení PDV. USA a Jižní Korea se zavázaly poskytnout poskytovatelům služeb právní pobídky, které by je motivovaly ke spolupráci s majiteli PDV. Kromě uvedených tří kategorií činností ISPs rozlišuje dohoda KORUS také poskytnutí odkazu, který uživatele přesměruje na další obsah (hypertextový odkaz). K tomu, aby se v daném případě mohlo vůči poskytovateli uplatnit omezení jeho odpovědnosti, musí splnit další podmínky. Například nesmí z dané činnosti získávat žádný finanční prospěch a musí přijmout politiku, která zabrání opakovanému porušování PDV. Odpověď-



nost poskytovatele internetových služeb ovšem nesmí být podmíněna monitorováním svých služeb a aktivním vyhledáváním obsahu, který by mohl porušovat PDV, s výhradou použití standardních technických opatření, které jsou na území smluvní strany používány k identifikaci obsahu porušujícího PDV v případě, že použití těchto opatření neznamená pro ISPs značné náklady (čl. 18.10 odst. 30 vii).

2.5.2 Opatření na hranicích

Problematicku opatření na hranicích upravuje dohoda TRIPS ve svém oddíle 4 (čl. 51 až 60 TRIPS). Úprava umožňuje přerušení řízení o propuštění celními orgány, o které může u příslušného správního nebo soudního orgánu požádat majitel práva, který má oprávněné podezření, že by mohlo dojít k dovozu zboží, které je označeno padělanou ochrannou známkou nebo zboží porušujícího autorská práva. Fakultativně mohou členové WTO upravit shodné řízení pro jiná práva nebo pro případ vývozu. Žadatel je dle dohody TRIPS povinen poskytnout dostačené důkazy a příslušné orgány mohou požadovat poskytnutí záruky nebo odpovídající jistoty. Dle dohody TRIPS mohou členové WTO z tohoto procesu vyjmout tzv. opomenutelné (*de minimis*) dovozy, neboli malé množství zboží neobchodní povahy, které se nachází v osobních zavazadlech cestujících nebo v malých zásilkách (čl. 60 TRIPS). Dohoda ACTA v této souvislosti vyžadovala povinnost smluvních stran uplatňovat opatření na hranicích u zboží obchodní povahy zasílaného v malých zásilkách s tím, že může být upuštěno od opatření na hranicích v případě malého množství neobchodní povahy (čl. 14).

Dohoda EU-Korea upravuje širší úpravu opatření na hranicích jdoucí nad rámec dohody TRIPS, kdy stanoví, že na hranici mohou orgány na žádost přijmout opatření, existuje-li podezření, že bude dovezeno, vyvezeno nebo umístěno do jiných celních režimů v dohodě uvedených zboží, které porušuje PDV (čl. 10.67, dále také Evropská komise: Obchod, 2011, str. 17). Jde tedy o širší výčet činností než v případě TRIPS, která se omezuje na do-

voz daného zboží. Všechna práva a povinnosti dovozce v daném řízení se tak uplatní i na vývozce. Toto širší využití opatření na hranicích použila také dohoda ACTA, která pamatovala na opatření na hranicích pro dovozní a vývozní dodávky a podezřelé zboží v tranzitu nebo v jiných situacích, kdy je zboží pod celním dohledem (čl. 16).

Dohoda KORUS upravuje velmi rozsáhlou a detailní úpravu opatření na hranicích, která se zaměřuje především na procesní detaily jdoucí nad rámec dohody TRIPS. Ta mají být zajištěna na všech místech vstupu na dané území a mají být v platnosti po dobu nejméně jednoho roku, případně do zániku odpovídajícího práva k duševnímu vlastnictví (čl. 18.10.19). Žádost o opatření na hranicích může být podmíněna složením záruky nebo odpovídající jistoty tak, aby bylo omezeno svévolné zneužití tohoto procesu; takový poplatek by však neměl omezovat přístup k využití tohoto procesu (čl. 18.10.20). Řízení může být také zahájeno *ex officio* (čl. 18.10.22).

2.5.3 Trestní řízení a nápravné prostředky

Jak bylo několikrát zdůrazněno, dohoda KORUS a EU-Korea odpovídají době svého vzniku, kdy panovala shoda mezi technologicky vyspělými státy, po hlubší úpravě vynucení PDV, která vedla k jednání o dohodě ACTA.

Dohoda EU-Korea tak v Pododdíle B *Trestní ochrana* předpokládá, že každá strana zajistí trestní řízení a tresty, a to přinejmenším v případech úmyslného padělaní ochranné známky a porušení autorského práva a souvisejících práv (čl. 10.54). To v zásadě odpovídá minimálnímu standardu dle dohody TRIPS (čl. 61 Trestní řízení). Tuto odpovědnost dle dohody EU-Korea, nad rámec minimální úpravy TRIPS, nesou fyzické, ale i právnické osoby, kdy strany jsou povinny zavést odpovědnost právnických osob (čl. 10.56). Trestná je také pomoc a účastenství (čl. 10.57). EU a Korea se dále zavázaly upravit pravomoc příslušných orgánů nařídít propadnutí a/nebo zničení padělaných věcí bez náhrady (čl. 10.60).

Dohoda KORUS jde v úpravě trestní odpověd-

nosti nad rámec dohody TRIPS, ale i nad rámec dohody EU-Korea. USA a Jižní Korea se zavázaly upravit trestní odpovědnost alespoň v případech úmyslného padělání ochranné známky, autorského práva a práv souvisejících v komerčním měřítku. Za padělání v komerčním měřítku se ovšem považuje také podstatné úmyslné padělání, jehož přímým ani nepřímým cílem není finanční zisk (čl. 18.10.26).

Tresty za porušení PDV mají zahrnovat finanční pokuty, ale i odnětí svobody, a to v takové výši, aby byla odstraněna možná peněžní motivace k porušování. Strany se také zavázaly povzbudit soudy, aby tyto sankce v odpovídající odstrašující výši využívaly (čl. 18.10.27). Trestní řízení může být zahájeno také bez podmětu, tedy *ex officio* (čl. 18.10.27 f). Úprava trestů a zahájení řízení *ex officio* odpovídá znění dohody ACTA (čl. 24, čl. 26).

Trestní sankce dle dohody KORUS mají nastoupit také vůči každému, kdo vědomě užije nebo se pokusí použít audiovizuální záznamové zařízení k tomu, aby zaznamenal audiovizuální dílo ve veřejném promítacím zařízení (čl. 18.10.29). Trestná jsou tedy nahrávání pirátských kopií filmů v kině jednotlivci.

2.6 Další

Dohoda KORUS zakotvuje povinnost smluvních stran přijmout vhodná opatření k tomu, aby jejich správní orgány používaly pouze legální kopie počítačových programů (čl. 18.4.9 KORUS).

EU a Jižní Korea se dohodly na výměně stanovisek a informací o svých postupech a politikách věnovaných úpravě práv umělců na opětovný prodej s tím, že do dvou let po vstupu dohody v platnost přezkoumají, zda by zavedení tohoto práva v Koreji bylo vhodné a proveditelné (čl. 10.10 EU-Korea).

EU-Jižní Korea FTA výslovně pamatuje na spolupráci při kolektivní správě práv, kdy si obě strany slíbily, že se zasadí o to, aby umožnily spolupráci mezi správci s tím, že bude umožněn převod od-

měn za užití děl a podpořena racionalizace a transparentnost (čl. 10.8 EU-Korea).

3. Závěr

Dohoda o volném obchodu uzavřená mezi EU a Jižní Koreou a dohoda mezi USA a Jižní Koreou obsahují extenzivní úpravu problematiky práv k duševnímu vlastnictví. Jak bylo ilustrováno na konkrétních příkladech, obě dohody byly inspirovány jednáními o dohodě ACTA, která v době vyjednávání těchto preferenčních obchodních dohod probíhala.

Dohoda KORUS prohlubuje ochranu PDV v oblasti digitálního prostředí, kdy obsahuje ustanovení věnovaná ochraně před obcházením technologických prostředků určených k ochraně před pirátstvím a neautorizovanou distribucí přes internet a rámec odpovědnosti poskytovatelů internetových služeb. Dále prodlužuje dobu trvání autorskoprávní ochrany, a to včetně zvukových záznamů. Obsahuje také pravidla zakazující neoprávněný příjem nebo distribuci šifrovaných satelitních signálů, který má zabránit porušení autorských práv prostřednictvím satelitního televizního vysílání.

Mezi největší evropské úspěchy při vyjednávání dohody o volném obchodu s Jižní Koreou se řadí prodloužení doby ochrany autorského práva a rozšíření ochrany práv výkonných umělců, výrobců zvukových záznamů a rozhlasových a televizních organizací. Regulace odpovědnosti poskytovatelů internetových služeb a ochrany informací týkajících se správy práv byla přitom zřetelně inspirována textem navrhované dohody ACTA.

Na základě předmětové analýzy lze usuzovat, že USA i EU mají shodný zájem na zesílení ochrany PDV, a to především v reakci na technologický pokrok a navazující změny v zajištění ochrany autorského práva a práv souvisejících především v internetovém prostředí. Například z formulace ustanovení upravujících odpovědnost poskytovatelů internetových služeb lze však dovozovat, že evropské a americké vyjednávací týmy se držely svých



→ předepsaných konceptů a priorit pro vyjednávání preferenčních obchodních dohod a neovlivnila je jednání o PTAs na straně ostatních členů WTO – konkrétně jednání USA, respektive EU s Jižní Koreou.

Vysledovat lze ovšem i rozdílné zájmy evropské a americké administrativy – zatímco USA prosazuje hlubokou a širokou úpravu trestněprávní odpovědnosti, Evropská komise již pro jednání o dohodě TTIP nemá mandát trestněprávní odpovědnost do dohody zahrnout. Jinak tomu bylo, jak je ilustrováno výše, v případě vyjednávání dohody EU-Korea, která, před neúspěchem dohody ACTA, tyto následky porušení PDV obsahuje. Úprava trestní odpovědnosti v dohodě EU-Korea však nedosahuje hloubky a šíře americko-korejského textu.

Lze očekávat, že dohoda TTIP bude obdobně jako předchozí preferenční obchodní dohody EU-Korea a KORUS upravovat relativně rozsáhlou úpravu autorskoprávní ochrany, která bude spíše opakovat ustanovení stávajícího multilaterálního minima a dále upravovat dílčí otázky jdoucí nad rámec Dohody o obchodních aspektech práv k du-

ševnímu vlastnictví s tím, že s tím, že se smluvní strany budou držet svých modelových preferenčních obchodních dohod a nebudou příliš zohledňovat ustanovení již účinných dohod svých obchodních partnerů, jako například dohod uzavřených s Jižní Koreou. I v oblasti autorskoprávní ochrany je tedy zřetelná snaha prosadit do vyjednávání PTAs co nejkomplexnější úpravu bilaterálních obchodních vztahů, což ilustruje odklon od hledání společného konsenzu na vícestranné, respektive multilaterální úrovni.

Přestože panuje mezi EU a USA relativně silná shoda v oblasti práv k duševnímu vlastnictví a konkrétně v oblasti autorského práva a možné rozpory při vyjednávání Transatlantické dohody o obchodu a spolupráci se očekávají spíše v oblasti práv průmyslových, jako například v regulaci zeměpisných označení, bude zajímavé sledovat výsledné znění dohody TTIP v oblasti autorskoprávní regulace, a to vzhledem k tomu, které ze stran se podaří lépe prosadit své definice a formulace konkrétních ustanovení. K tomu poslouží i výše uvedená podrobná analýza autorskoprávních ustanovení v rámci dohod EU-Korea a KORUS.

LITERATURA A PRAMENY

1. ALEMAN, M. M. (2014): Impact of TRIPS-Plus Obligations in Economic Partnership and Free Trade Agreements on International IP Law. In: DREXL, J., GROSSE RUSE-KHAN, H., NADDE-PHLIX, S. (eds.): *EU Bilateral Trade Agreements and Intellectual Property: For Better or Worse?* Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag, ISBN 978-3-642-39096-8, str. 61–85
2. BOHÁČEK, M., SEDLÁČEK, V., PATOČKA, R., FISCHEROVÁ, A. (2011): *Duševní vlastnictví a vymáhání práv k němu: Jiné úhly pohledu*. Praha: TROAS s. r. o., ISBN 978-80-904595-4-0
3. DREXL, J., GROSSE RUSE-KHAN, H., NADDE-PHLIX, S. (eds.) (2014): *EU Bilateral Trade Agreements and Intellectual Property: For Better or Worse?* Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag, ISBN 978-3-642-39096-8
4. HARRISON, J. (ed.) (2013): *The European Union and South Korea: The Legal Framework for Strengthening Trade, Economic and Political Relations*. Edinburgh University Press, ISBN 978074866860
5. JAKL, L. (2011): *Právní ochrana duševního vlastnictví*. Praha: Metropolitní univerzita Praha, ISBN 978-80-86855-78-3
6. KNAPPOVÁ, M., ŠVESTKA, J., DVOŘÁK, J. a kol. (2007): *Občanské právo hmotné 3*. Praha: ASPI, ISBN 80-7357-128-5
7. ŠTĚDRŮ, B. (2010): *Ochrana a licencování počítačového programu*. Praha: Wolters Kluwer ČR
8. ŠTĚRBOVÁ, L. a kol. (2013): *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. Praha: Grada Publishing

9. ABBOTT, F. M., COTTIER, T., GURRY, F. (2007): *International Intellectual Property in an Integrated World Economy*. New York: Aspen Publishers, ISBN 978-0-7355-3958-7
10. FINK, C., REICHENMILLER, P. (2005): *Tightening TRIPS: The Intellectual Property Provisions of Recent US Free Trade Agreements*. The World Bank Group, Trade Note 20, 7. 2. 2005. Dostupné z: http://site-resources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/WBI-Training/288464-1119888387789/trade_note_Feb7_05.pdf, 8. 12. 2014
11. HORNG, D. (2012): Reshaping the EU's FTA policy in a globalizing economy: The case of the EU-Korea FTA. *Journal of World Trade*, 46(2), 301–326. Dostupné z: <http://search.proquest.com/docview/1016795270?accountid=17203>
12. ITAC-15 (2007): *The U.S.-Korea Free Trade Agreement (FTA). The Intellectual Property Provisions*. Report of the Industry Trade Advisory Committee on Intellectual Property Rights (ITAC-15), 27. 4. 2007
13. LEE, Y. (2007): The beginning of economic integration between East Asia and North America? Forming the third largest free trade area between the United States and the Republic of Korea. *Journal of World Trade*, 41(5), 1091–1123. Dostupné z: <http://search.proquest.com/docview/217544777?accountid=17203>, 8. 12. 2014
14. LEE, J. J. (2011): *Enactment of Korea-EU free trade agreement triggers amendments to IP laws*. International Law Office. Dostupné z: <http://www.internationallawoffice.com/Newsletters/Detail.aspx?g=5810e215-54ed-4856-b3a4-14d4bb221f59&redir=1>, 8. 12. 2014
15. MATTHEWS, D. (2013): *Negotiating the IP Chapter of an EU-US Transatlantic Trade and Investment Partnership: Let's Not Repeat Past Mistakes*. Max Planck Institute for Intellectual Property and Competition Law, 6. 7. 2013
16. ROBERTSON, J. (2012). South Korean FTA negotiations. *Asian Survey*, 52(3), 465–483
17. ŠTĚRBOVÁ, L. (2012): Práva k duševnímu vlastnictví jako nástroj EU pro obchodní liberalizaci a podporu exportu. *Současná Evropa*, č. 2. Dostupné z: <http://www.vse.cz/se/abstrakt.php?IDcl=2>, 8. 12. 2014
18. VALDĚS, R., TAVENGWA, R. (2012): *Intellectual Property Provisions in Regional Trade Agreements*. 31. 10. 2012. Dostupné z: <http://ssrn.com/abstract=2174333>
19. COUNCIL OF EU (2013): *Directives for the negotiation on the Transatlantic Trade and Investment Partnership between the European Union and the United States of America*. 17. 6. 2013. Dostupné z: <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-11103-2013-DCL-1/en/pdf>, 7. 12. 2014
20. MPO (2012): *Návrh na sjednání Obchodní dohody proti padělatelství*. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument103528.html>, 8. 12. 2014
21. WIPO (2014): *Světová organizace práv k duševnímu vlastnictví*. Dostupné z: www.wipo.int, 15. 10. 2014
22. ÚPV (2014): *Dohoda TRIPS*. Dostupné z: <http://www.upv.cz/cs/pravni-predpisy/mezinarodni/dohoda-trips.html>, 16. 11. 2014
23. U.S. COPYRIGHT OFFICE (2014): *eCO Registration System*. Dostupné z: <http://copyright.gov/eco/>, 16. 11. 2014
24. U.S.-KOREA CONNECT (2010): *The Facts about the Korea-U.S. Free Trade Agreement*. Dostupné z: <http://www.uskoreconnect.org/files/publications/facts-about-the-korea-usfta.pdf>, 8. 12. 2014
25. USTR (2012): *Intellectual Property Rights in the U.S.-South Korea Trade Agreement*. Dostupné z: <http://www.ustr.gov/uskoreaFTA/IPR>, 8. 12. 2014
26. WIPO: EU (2014): *European Union*. Dostupné z: <http://www.wipo.int/wipolex/en/profile.jsp?code=EU>, 16. 12. 2014



27. EUROPEAN COMMISSION: TRADE (2014): *Countries and regions: South Korea*. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/south-korea/>, 29. 11. 2014
28. EVROPSKÁ KOMISE: OBCHOD (2011): *Dohoda o volném obchodu mezi EU a Koreou v praxi*. Lucemburk: Úřad pro publikace Evropské unie, ISBN 978-92-79-20837-9. Dostupné z: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/october/tradoc_148305.pdf, 29. 11. 2014
29. EUROPEAN COMMISSION (2011): *EU-South Korea Free Trade Agreement: 10 Key Benefits for the European Union*. June 2011. Dostupné z: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/october/tradoc_146695.pdf, 29. 11. 2014
30. EC: TRADE (2014): *Intellectual Property*. 4. 7. 2014. Dostupné z: http://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/intellectual-property/index_en.htm, 4. 12. 2014
31. EC (2014): *The EU Single Market: Copyright and Neighbouring Rights*. 3. 10. 2014. Dostupné z: http://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/intellectual-property/index_en.htm, 4. 12. 2014
32. EC: IPR STRATEGY (2014): *Trade, growth and intellectual property – Strategy for the protection and enforcement of intellectual property rights in third countries*. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council and the European Economic and Social Committee. 1. 7. 2014. Dostupné z: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/july/tradoc_152643.pdf, 8. 12. 2014
33. EC – TRADE: TTIP (2014): *Transatlantic Trade and Investment Partnership*. Dostupné z: http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/resources/index_en.htm#negotiation-rounds, 8. 12. 2014
34. *Dohoda o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví*. Vyhláška č. 191/1995 Sb.
35. *WIPO Copyright Treaty*. WIPO. Dostupné z: http://www.wipo.int/treaties/en/text.jsp?file_id=295166, 25. 10. 2014
36. *Mezinárodní úmluva o zřízení Světové organizace duševního vlastnictví*. 1967. Vyhláška č. 69/1975 Sb. ve znění vyhlášky č. 80/1985 Sb.
37. *Zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých předpisů*
38. *Berne Convention for the Protection of Literary and Artistic Works*. WIPO-Administered Treaties. Dostupné z: http://www.wipo.int/treaties/en/text.jsp?file_id=283698, 16. 12. 2014
39. *Convention Relating to the Distribution of Programme-Carrying Signals Transmitted by Satellite, done at Brussels on May 21, 1974*. WIPO-Administered Treaties. Dostupné z: http://www.wipo.int/treaties/en/text.jsp?file_id=283796, 12. 12. 2014
40. *Lisabonská smlouva pozměňující Smlouvu o Evropské unii a Smlouvu o založení Evropského společenství, podepsaná v Lisabonu dne 13. prosince 2007*. Úřední věstník Evropské unie, C 306, svazek 50, ISSN 1725-5163, 17. 12. 2007. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=OJ:C:2007:306:FULL&from=CS>, 4. 12. 2014
41. *Konsolidované znění Smlouvy o Evropské unii a Smlouvy o fungování Evropské unie*. Úřední věstník Evropské unie, 2012/C 326/01, 26. 10. 2012. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/HTML/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=EN>, 12. 12. 2014
42. *Směrnice Evropského Parlamentu 2006/116/ES ze dne 12. prosince 2006 o době ochrany autorského práva a určitých práv s ním souvisejících*. Úřední věstník Evropské unie, L 372/12. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/?uri=CELEX:32006L0116>, 16. 12. 2014
43. *Rámcový zákon o právech k duševnímu vlastnictví (Framework Act on Intellectual Property) ze dne 19. 5. 2011*. Anglický text dostupný prostřednictvím WIPO – Republic of Korea. Dostupné z: http://www.wipo.int/wipolex/en/text.jsp?file_id=269107, 4. 12. 2014

44. *Autorský zákon – Copyright Act (Act No. 432 z 28. ledna 1957 v platném znění)*. Překlad do angličtiny dostupný prostřednictvím WIPO – Republic of Korea. Dostupné z: <http://www.wipo.int/wipolex/en/details.jsp?id=13632>, 4. 12. 2014
45. *U.S. Copyright Act. 17 U.S.C.* Dostupné z: <http://www.wipo.int/wipolex/en/details.jsp?id=3923>, 16. 12. 2014

KLÍČOVÁ SLOVA

EU, práva k duševnímu vlastnictví, obchodní politika, preferenční obchodní dohody

Copyright regulation in preferential trade agreements: The comparison of EU-South Korea and USA-South Korea trade agreements in the context of the TTIP negotiations

ABSTRACT

The article focuses on the analysis of the regulation of copyright and related rights in selected preferential trade agreements that were concluded between the EU and South Korea and South Korea and the USA. These agreements are compared with provisions of multilateral treaties, especially the Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS). The conclusions highlight the connotations with the ongoing negotiations of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) between the EU and the USA. The first part of the article describes the regulation of protection of intellectual property rights (IPRs) in a broader context of trade policies of the given contractual parties, as it focuses on the role of copyright and related rights in international trade and goals of its regulation in the trade policy of given countries. The second part is devoted to the subject-matter analysis of the agreements, as the individual institutes of the copyright are compared – duration of copyright protection, protection of performers, producers of phonograms and broadcasting organisations, protection of technology measures, rights management information and IPRs enforcement with the focus on liability of internet services providers, criminal liability and cross-border measures.

KEYWORDS

EU, intellectual property rights, trade policy, preferential trade agreements

JEL CLASSIFICATION

F13, O30, O38



Indirect support of research and development in the Czech Republic

► Ing. Jiří Václavík, Ph.D. » VÚTS, a.s.¹

* In the developed countries research and development are understood to be significant instruments to ensure a long-term economic growth for several decades. Countries support the research and development and the implementation of R&D results in the innovative processes in various forms of public support, such as grants to institutions, organizing public tenders for the most successful projects and grants, soft loans, etc. A specific group consists of the so-called indirect tools of research and development support enabling individual entities to utilize their own sources for supporting their research and development under favourable conditions. Their range is quite wide and their properties may be a useful complement to direct support effects. Ensuring competitiveness must be a priority of every businessman and manufacturing company. For the Czech companies and firms to compete in a fiercely competitive market and to preserve their competitiveness not only in the Czech market, but also in the European and global scale, it is essential that their research and development must be supported by both the private and governmental financial sources.

More than one half of research and development in the Czech Republic is carried out in the business sector. The companies under a foreign

control hold an important position in the corporate research since more than one-half of the total corporate expenditures for R&D are implemented in them. Significant differences in the form of R&D activities funding exist between the companies under the foreign control and domestic companies. While in 2012 the companies under the foreign control collected the funding for more than 95% of their R&D activities from private sources, the domestic companies, to a much greater extent, used public sources to fund their R&D activities. In 2012 the domestic companies funded nearly one third of their total expenditures on R&D from the public financial sources. This “addiction” of the domestic business sector to the public sources of funding for the research and development is a certain risk for a long-term sustainability of the positive trend of growth in R&D expenditures of the domestic companies [10].

1. Public Support of Research and Development

The objective of public financing of the research and development is to support R&D expenditures. This backing may have its direct form – direct provision of funding from the public sources or its in-

¹ E-mail: jiri.vaclavik@vuts.cz.

direct form – tax incentives. Naturally, both ways of support have their advantages and disadvantages, as well as their supporters and opponents.

In the countries of the EU or OECD the verified tool of the state science and technological policy consists of a certain combination of direct and indirect forms and ways of supporting the research and development. In the Czech Republic, however, this approach has not been fully exploited in the long term. A more intensive use of indirect supporting of the research and development in the Czech Republic (despite the relatively high tax burden) was started only in 2005 when the possibility of deducting the certified expenditure on the research and development from the income tax base was newly implemented into our tax legislation.

The objective of the public R&D support is to increase the total R&D expenditures (for the international comparison we use the methodology of GERD – Gross Domestic Expenditure on Research and Development). This method includes all non-investment and investment expenses incurred on R&D. Total investments into the research and de-

velopment are the key elements of the national, as well as European R&D strategies. The overview of expenditures on the research and development in the Czech Republic (including their breakdown) is reflected in Table 1 and Figure 1.

The given tables and graphical presentations show an apparent and steady annual growth of total expenditures on the research and development from 2000 to 2012. In both 2011 and 2012 the total R&D expenditures increased by nearly 10 billion CZK. In 2012, after two record growths, the total R&D expenditures implemented in the territory of the Czech Republic reached 72.4 billion CZK, which is the equivalent of 1.88% of GDP – so far the highest recorded values. In the course of particular years there is a change in the structure of sources for R&D funding. Recently the public foreign sources have participated in the given growth most significantly.

Expenditures of the state budget on R&D expressed financially had shown a permanent growth till 2012 although the pace of growth began to slow markedly after the economic crisis. R&D is one of the principal priorities of the government, for

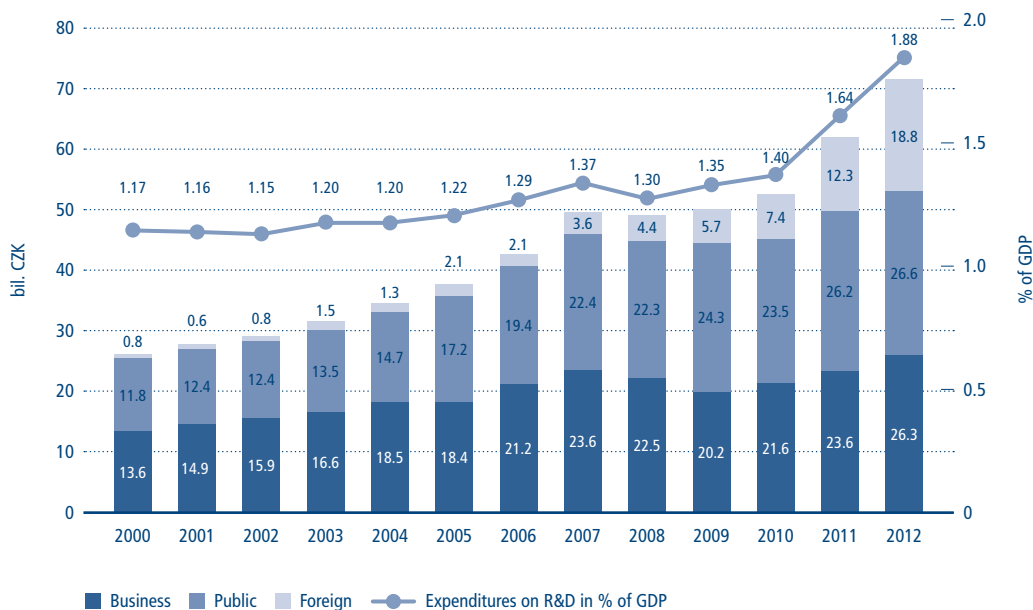
Table 1 » Overall Expenditures on R&D in the Czech Republic (2005–2012)

Characteristic	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Overall Expenditures on R&D (GERD) in mil. CZK (current prices)	38,146	43,268	50,009	49,872	50,875	52,974	62,753	72,360
Intensity of Total Expenditure on R&D (GERD as % of GDP)	1.22	1.29	1.37	1.30	1.35	1.40	1.64	1.88
Sources of R&D Funding in mil. CZK (current prices)								
Business Sources from CR	18,384	21,234	23,592	22,467	20,226	21,597	23,648	26,328
Business Sources from Abroad	1,392	1,341	2,707	3,467	4,431	5,160	6,242	7,136
Public Sources from CR	17,248	19,445	22,362	22,342	24,301	23,539	26,179	26,616
Public Sources from Abroad	666	721	925	964	1,305	2,216	6,093	11,622
Other from CR	456	528	423	631	612	461	591	658
Total	38,146	43,268	50,009	49,872	50,875	52,974	62,753	72,360

Source: [3]



→ **Figure 1 » Overall Expenditures on R&D in the Czech Republic (2000–2012)**



Source: [3]

which the government was increasing its expenditures even in the period of the economic crisis, i.e. in the period of decreasing public expenditures in many other areas.

Table 1 shows that corporate expenditures on the research and development have an increasing tendency; the expenditures for the research and development from the foreign business sources represent here a significant role. Since 2007 the structural funds of the EU have been gradually gaining importance. It is namely the operational programme “Research and Development for Innovations”, partially also the operational programme “Education for Competitiveness” and “Business and Innovations”. In the frame of these three operational programmes, over 80 billion CZK from the EU funds are determined for the research and development till 2015 [1]. While expenditures on the research and development from the domestic funds are more or less stagnating (0.6–0.7% of

GDP), recently the support from the foreign public funds has been significantly growing.

The indirect support plays a significant role in the overall expenditures on the research and development; it may enhance these expenses significantly. The statistical survey results show that more and more companies are using the deduction for the research and development and that these expenditures become more significant; therefore, it is important to preserve and support this instrument.

1.1 Direct Support of Research and Development

The direct public support of research and development represents a direct provision of public funding with the objective to support the development of, as a matter of fact, selected R&D activities in the form of institutional support, targeted support of

grant and programme projects, support of large infrastructures, support of R&D international cooperation, and in the case of the EU member states, also in the form of funding R&D operational programmes.

As advantages of direct support are usually referred the possibilities to focus the support on pre-defined targets, support of conceptual long-term development of research organizations, etc. Disadvantages of direct public support of research and development then just lie in its selective approach quite frequently affected by partial subjective and group interests, in relatively high costs associated with the administration, evaluation and control of projects, etc.

The primary instrument of R&D policy in the Czech Republic remains in the direct support of research and development in the form of institutional grants for R&D activities carried out in R&D institutions, and targeted grants for particular R&D projects implemented in the frame of the announced R&D programmes.

In practice the direct support for the grant recipient means the provision of funds mostly to a special bank account from which the recipients draw the funds to their own bank accounts on the basis of recognized costs. Projects may be financed either in the form of prepayments in advance (Ex-ante), or subsequently after the project completion (Ex-post) when the project is initially funded from the recipient's own resources. The direct support also has disadvantages in the cases when you want to implement the R&D project immediately. Usually there is a time lapse — project submitting,

project results appear only after several months and it is unknown if the entity will win the grant and what amount will be granted. Another problem consists of flexibility; the entity is limited in the project by assigning the documentation of the provider, and thus sometimes it is not possible to support the project that the entity requires to support. Further, grants and subsidies require recipient's own sources, often more than 50% of the overall recognized costs. Another drawback subsequently lies in the control activity — the inspection may be carried out by the provider, tax administrator and other governmental authorities (for example, Supreme Audit Office, Office for Protection of Economic Competition, Ministry of Finance — they carry out project audits independently from the provider).

1.2 Indirect Support of Research and Development

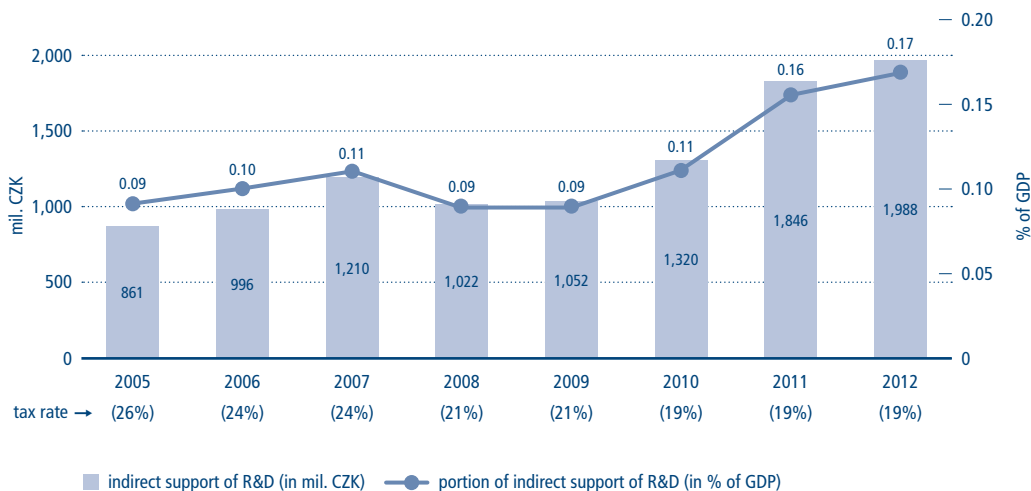
The indirect public financial support of research and development from the side of the government may exist in the form of tax incentives and allowances, accelerated depreciation, soft loans, venture capital support, etc. Namely, the stimulatory effect on the growth of business expenditures on the research and development is expected from it.

The indirect support of research and development by means of tax deductions of R&D expenditure from the tax base is a secondary instrument of the policy of R&D support in the Czech Republic. The subjects carrying out R&D may apply the deduction of eligible costs on research and develop-

By 2020 the Czech Republic will have stipulated the target to increase the proportion of investments into R&D up to 2.7% of GDP. However, this rather ambitious target may be only achieved if the overall investments into R&D will be increasing in a relatively higher pace than GDP. Provided only the existing trend is maintained, in 2020 the Czech Republic would reach the intensity of R&D in the amount of approximately 2%.



→ **Figure 2 » Indirect Support of R&D from the State Budget in the Business Sector (2005–2012)**



Source: [2]

ment from the tax base only provided they have not already received any direct R&D support for the given R&D project. The taxpayer may write off up to 100% of expenses incurred during the implementation of R&D projects. It is irrelevant whether it is a basic research, applied research or an experimental development project.

Utilisation of the indirect support of R&D from the state budget is shown in Figure 2, where the increasing trend of usage of tax deductions of R&D expenditure in last four years is demonstrated.

Since the rate of income taxation of taxpayers not only in the Czech Republic but in the whole of the EU is relatively high in comparison to other advanced economies, the utilization of the instruments of the indirect support for the research and development should be a significant stimulus for the companies in terms of increasing their investments in this area.

In 2012, the overall tax ratio, i.e. the sum of taxes and compulsory actual social contributions in the 28 Member States (EU-28) amounted to 39.4% in the GDP-weighted average, nearly 15 percentage

points of GDP over the level recorded for the USA and around 10 percentage points above the level recorded by Japan. The tax level in the EU is high not only when compared to those two countries, but also when compared to other advanced economies; among the major non-European OECD members for which the recent detailed tax data is available, Russia (35.6% of GDP in 2011) and New Zealand (31.8% of GDP in 2011) have tax ratios exceeding 30% of GDP, while tax-to-GDP ratios for Canada, Australia and South Korea (2011 data) remained well below 30%. As for less developed countries, they are typically characterised by relatively low tax ratios [4].

Advantages of indirect support consist, above all, of the fact that:

- with possible blanket application there is no distortion of competition (fair and equal conditions for all – under given circumstances the possibility of being applied by all business entities);
- it allows for the encouragement and stimulation of investments into the research, develop-

ment and innovations across the entire business sector;

- its application will lead to a higher objectivity and flexibility of allocation of funds in the market left to the companies, especially, to focus their investments on the research and development in the area of competition capable technologies and branches; business entities have full possibilities of choosing their own research and innovative priorities in the expected effective allocation of the funds to be incurred (a business entity usually places them in the way ensuring their maximum return);
- in terms of administration it mostly represents less administrative- and cost-effectiveness in comparison with the tools of direct financing (for example, there are no administrative costs in connection with submitting the grant application, its verification, approving, monitoring of compliance, costs due to any bilateral opposing flows of funds in direct financing, costs in connection to creating new governmental or other public institutions and agencies, etc.);
- it reduces uncertainties and creates a certain stability for companies in financing R&D (companies know in advance what they might count with under the given conditions, they have a legal certainty); simultaneously the fulfilment of tax obligations is more under the public scrutiny;
- it stimulates a wider public interest in R&D financing (the possibility of expanding funding sources – sponsors).

Disadvantages of indirect support consist, above all, of the fact that:

- usually, the more complex tax legislation is created; provision of tax support is complicated by the tax legislation in terms of its running away from the standard requirements of simplicity, transparency and neutrality of taxes;
- the creation of effective tax support schemes is a rather demanding complex matter;
- the prediction of overall impacts on the expected tax income (impacts on the state budget) is

often difficult; fiscal stability can therefore be only pretended;

- using a blanket support makes the funding impossible to be clearly channelled, targeted and addressed to R&D solutions of the determined societal key topics;
- the possibility of its application does not frequently reflect the urgency of needs to support R&D in the given case; the implementation of this form of support is usually possible only where the tax liability arises, respectively the profit is achieved (the necessary link to gaining the profit is often a problem for its application in small and medium companies);
- a certain risk of its misuse exists (especially, in the case of inaccurate formulations in the tax legislation and lack of ties to the accounting, considerable attention must be paid to the precise definition of R&D activities and costs) [8].

The practical use of the indirect support is obvious, the taxpayer can immediately, after the project preparation is ready, start up the subjective research and development. Although the taxpayer does not receive any support, he or she will reduce the tax liability of the income tax by the deductible item for the R&D. Another advantage is that the budget is not limited, and thus there is no limitation of the deduction amount for the R&D, and the taxpayer may use the deduction every year. In addition, no initial approval is required, it is only necessary to defend the project in the case of any eventual control activity from the side of the Tax Office. Nevertheless, the disadvantage is the ambiguity of the legislation in the area of the deductible item, the unclear definition of applicable expenditures and the impossibility of including external services into the deduction of R&D.

2. Legislative Amendment of Indirect Support for Research and Development in the Czech Republic

In the above given text there was already mentioned the basic characteristic of indirect support, →

its advantages and disadvantages. Now, let us focus more closely on this instrument since in all advanced countries it currently becomes an increasingly widespread tool to encourage investments into R&D in the private business sector.

In the Czech Republic indirect financial support in the area of tax allowances currently exists and it concerns, above all, the deduction (deductible items) from the income tax base in the entities that carry out activities in R&D. Till 2005 the tax support of research and development was quite negligible; till that time there existed tax allowances in the form of deducting the gifts determined for science and research funding, and in public universities and public research institutions a deduction when these institutions could reduce the tax base by up to 30%, however, at maximum by 3 million CZK [8].

A significant shift in the area of indirect support has been implied by introducing the deduction of expenditures from the tax base since 2005, i.e. in the form of a deductible item from the income tax base that is governed namely by Section 34, Paragraphs 4 and 5 of the Act No. 586/1992 Collection of Acts, on Income Taxes (hereinafter referred to as only "Income Tax Act"). This provision is targeted on supporting research and development and to motivate taxpayers to invest into the research and development activities, and thus increase corporate expenditures into this area. The taxpayers apply this deduction in their tax return and prove these expenditures if any tax inspection eventually takes place. Since January 1, 2014 a substantial expansion of the deduction of expenditures on the research and development from the tax base has been taking place, the tax legislation is amended, especially, in new Sections 34a and 34b of the Income Tax Act [11].

2.1 Deductible Items for Research and Development Support as Amended since January 1, 2005

Since January 1, 2005 there comes into effect a new possibility for all income tax payers to deduct 100% of expenditures on the research and development from the tax base pursuant to the following legislation:

- Income Tax Act — especially, Section 34, Paragraphs 4, 5 and 6, and Section 34a.
- Methodological Guidelines of the Ministry of Finance of the Czech Republic D — 288 Ref. No. 15/96 003/2005-151 of 2005 that specify the provisions introduced by the Income Tax Act. The guidelines are not legally binding regulations, they comprise a specification of individual terms and requirements, and they define expenditures to be applied as a deduction from the tax base, further the expenditures that cannot be included in the deduction are defined there.
- Amendments of Methodological Guidelines D — 288 — Communication on Guidelines D — 288 Ref. No. 15/32 213/2010 of 2010.

2.2 Deductible Items for Research and Development Support since January 1, 2014

Since January 1, 2014 there comes into effect the extension of the application of deduction on the expenditures applied on the research and development, the Income Tax Act was amended by the legal measure of the Senate No. 344/2013 Collection of Acts. Now, you can apply up to 110% of expenditures on the research and development and, especially, it is possible to apply the expenditures on R&D services purchased from the research organizations and public universities. The legal amendment is as follows:

- Income Tax Act — especially, Section 34a, Section 34b and Section 34c, next Section 34, Paragraphs 4 and 5, and Section 34e.

- Methodological Guidelines have not been amended yet, and therefore the guidelines of 2005 as amended in 2010 are still in effect.

2.3 Basic Parameters for the Application of Deductible Items for Research and Development Support

The deduction for the research and development support may be applied by any taxpayer who meets the requirements set out in the Income Tax Act (natural or legal person). The deduction is applied for the year when the expenditures related to the project solution incurred. In the case of a taxpayer's tax loss, or with a tax base lower than the deduction in the year when the entitlement on deduction occurs, it is possible to apply the deduction or its portion in the nearest tax period where the taxpayer shows the tax base; however, a maximum of three tax periods immediately following the tax period in which the deduction entitlement arose.

2.3.1 Deductible Items for R&D support as Amended till December 31, 2013

The taxpayers may apply the expenditures on the research and development in the amount of 100% as a deductible item in their tax return. However, they must strictly meet the following requirements.

The subject must be the **research and development** support – it is quite difficult to determine whether it is research and development or a similar activity. According to the Act No. 130/2002 Collection of Acts, on Supporting Research, Experimental Development and Innovations from Public Funds, and Amendment of Some Relating Acts as amended (hereinafter referred to as only Act on Research Support) it must be the research and development project which is treated as a systematic process carried out in order to acquire new knowledge, or its application. The expenditure relates to the implementation of R&D projects that are in the form of experimental or theoretical works, project

or design works, computations, technology designs, manufacture of functional models or prototypes, and for the certification of results reached through the R&D projects. The basic criterion is the presence of an appraisable element of novelty, innovation and clarification of research or technical uncertainty. The definition of research and development is specified in Section 2, Paragraph 1, Letters a) to c) of the Act on Research Support [12].

Project of research and development (R&D project) – provided the taxpayer is going to apply this deduction, he or she must work out the so-called project. A project is a written document that must characterize research and development activities, define project objectives, presumed project expenditures (costs), project researcher(s), starting up date and deadline for completion of the project, etc. A project is an important document that is an evidentiary material in the case of inspection or control, and therefore it deserves a substantial attention from the taxpayer. Essentials of an R&D project are:

- taxpayer's basic identification data,
- timeframe of the project (the date of project start up and the date of its completion),
- project objectives that are attainable in the course of the project duration and assessable after its completion,
- presumed project budget – presumed total expenditures on the project solution, as well as presumed expenditures in particular years of project solution,
- expert researchers – names and surnames of employees to carry out professional implementation of project solution with providing their qualifications and forms of employment relationship with the taxpayer,
- ways of control and assessment of project progressing and achieved results,
- day and place of project approval – the project must be worked out before the R&D start-up,
- name and surname and signature of the person in charge of the project that approved of the project before its start-up.



→ **Expenditures (costs) of the project** — there are namely expenditures related to the R&D project solution, they must be registered separately and the expenditures (costs) must be tax-deductible. The expenses (costs) that can be applied in the R&D project are:

- personal costs of employees participating in the project solution — necessary to substantiate the hours worked on the project,
- depreciation of long-term tangible or intangible assets,
- other operating costs (for example, material, energy costs).

The deduction **DOES NOT** apply to:

- cost of services, licence fees and intangible results of research obtained from other persons,
- such expenditures (costs) for which the support from public sources has been already provided even partially.

2.3.2 Deductible Items for R&D Support as Amended since January 1, 2014

The requirements for applying the deduction remained the same, only there is an extension, possibly narrowing the possibility to utilize deductible items from the tax base.

Novelties in the deduction of R&D expenditures from the tax base:

- Increase of deduction for R&D up to 110% from the year to year increase in costs incurred on supporting research and development.

Example: R&D costs in 2013 represented 5 million CZK, in 2014 6 million CZK. In the tax period of 2014 it will be possible to apply the deduction for R&D in the amount of: 100% from 5 million CZK, i.e. 5 million CZK and 110% from 1 million CZK, i.e. 1.1 million CZK. In total it is possible to apply the R&D expenditures amounting to 6.1 million CZK.

- The deduction is applicable for the cost of services and intangible R&D results obtained from **research organizations or public universities**. The list of research organizations is published on the websites of the Council for Re-

search, Development and Innovations, <http://www.vyzkum.cz/FrontClanek.aspx?idsekce=622660>.

- The payment for the financial leasing of tangible movable assets related to the implementation of an R&D project to be included into expenditures.

Newly the deduction **DOES NOT** apply to:

- Expenditures incurred for certification of R&D results.

2.4 Practical Application of Deductible Items for R&D Support in the Czech Republic

The utilization of deductible items linked to research and development is a practical instrument for taxpayers because they can apply the costs incurred on supporting the R&D project once again in the amount of 100% (since 2014 up to 110% from the increase of costs) and thus reduce the tax base.

Example: R&D costs in 2014 were 1 million CZK (for example, personal costs, material costs, energies consumed in connection to the project solution). The expenditure amounting to 1 million CZK is a tax deductible cost; the taxpayer reduces the tax base and the tax saving amounts to 190 thousand CZK (at the current tax rate of 19%). Provided the taxpayer meets all requirements stipulated in the Income Tax Act, he or she is entitled to apply the deduction on the R&D in the tax return for the second time in the amount of 1 million CZK, and therefore the tax saving is again 190 thousand CZK (at the current tax rate of 19%). The overall income tax savings represent 380 thousand CZK. The conclusion is therefore that from 1 million CZK incurred on R&D support the taxpayer can save as much as 380 thousand CZK on the income tax.

The above given example can be modified by increasing the deduction up to 110% with the increment of expenditures compared to the previous period.

Example: R&D costs in 2014 were 1 million CZK (for example, personal costs, material costs, energies consumed in connection to the project solu-

Table 2 » Indirect Support of Research and Development in the Business Sector (2005–2012)

Year	Deductible Item in mil. CZK	Tax Rate in %	Indirect Support of R&D in mil. CZK	Number of Companies
2005	3,151	26	819	434
2006	4,149	24	996	553
2007	5,042	24	1,210	574
2008	4,867	21	1,022	598
2009	5,261	20	1,052	634
2010	6,949	19	1,320	721
2011	9,718	19	1,846	867
2012	10,462	19	1,988	1,029

Source: Own elaboration, [3]

tion). In 2013 no deduction on R&D was applied, therefore the expenditures on R&D were 0 CZK. The cost in the amount of 1 million CZK is a tax-deductible expense, the taxpayer reduces the tax base and the tax saving is amounting to 190 thousand CZK (at the current tax rate of 19%). Provided the taxpayer meets all requirements stipulated by the Income Tax Act, he or she is entitled to apply the deduction on the R&D in the tax return for the second time, even in the amount of 110%, i.e. in the amount of 1.1 million CZK, the tax saving is thus 209 thousand CZK (at the current tax rate of 19%). The overall savings represent 399 thousand CZK. The conclusion is therefore that from 1 million CZK incurred on R&D the taxpayer can save as much as 399 thousand CZK on the income tax.

However, there are drawbacks as not all costs can be included into the deduction and the assessment for the deduction application is subjective. In the course of tax administrator's controls the companies must defend their costs and the research project itself due to the subjective nature of the assessment whether it is truly a research, development or innovation project.

Pursuant to the data of the Czech Statistical Office and the Ministry of Finance, it can be stated that taxpayers do not use this deductible item sufficiently. Of the total number of taxpayers in the

Czech Republic, unfortunately, only about 0.2% of companies are using this instrument.

What is the cause of its insufficient use? We can only assume that companies lack enough information about this instrument; furthermore, they may be afraid of the Tax Office inspection. Another cause may be a lack of time or internal sources for the project preparation. There is also a lack of active promotion of this instrument from the side of governmental authorities, either from the side of the Ministry of Finance, Tax Offices, or the Chamber of Commerce.

Since 1995 the Czech Statistical Office has been carrying out investigations concerning the research and development by means of the "Annual Report on Research and Development VTR 5-01". This direct statistical investigation is carried out by all natural and legal persons implementing R&D in the Czech Republic as their principal or secondary activity. Annually, the Czech Statistical Office publishes outputs of this report in the form of a publication called "Indicators of Research and Development".

The following information could be extrapolated from Table 2 – each year the number of taxpayers using the deduction from the tax base for their research and development support increases, and the amount of deduction also increases; in 2012





Table 3 » Applied Deduction of Expenditures on R&D Projects Implementation from Income Tax of Legal Persons According to Company Ownership (in mil. CZK)

Indicator	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Domestic Companies	1,794.7	1,940.5	2,033.6	2,265.7	2,874.0	3,479.6
Public Companies	20.8	10.0	15.1	17.4	51.6	25.0
Private Domestic Companies	1,773.9	1,930.5	2,018.6	2,248.3	2,822.4	3,454.6
Companies under Foreign Control	3,247.6	2,926.6	3,227.5	4,683.8	6,844.0	6,982.0
Companies Total	5,042.3	4,867.1	5,261.2	6,949.5	9,718.0	10,461.6

Source: Own elaboration, [3]

the amount of deduction represented over 10 billion CZK, i.e. it is a significant item since, as shown in the preceding text, the overall expenditures on the research and development activities in 2012 represented nearly 72.4 billion CZK, and in 2012, especially, the corporate expenditures on the research and development projects represented in total 33.4 billion CZK. The deductible item for the research and development support thus represented 31.32% of overall R&D expenditures of the business sector.

2.4.1 Utilization Rate of Indirect Support

As shown in the preceding text and graphical presentation, the increasing significance of the indirect support is noticeable since an absolute increase of the utilized deductible item on R&D takes place, as well as the number of companies utilizing this form of indirect support.

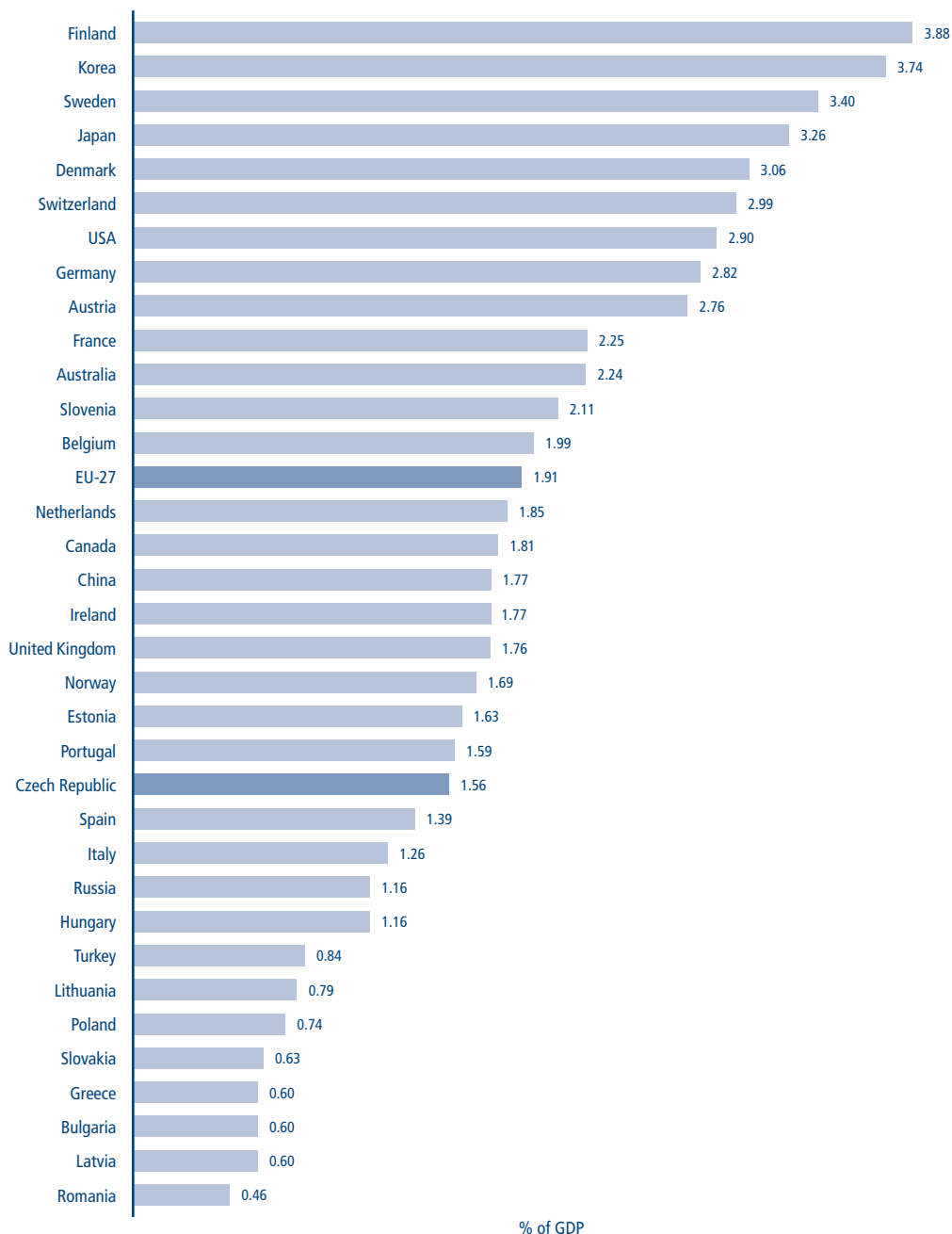
In 2012 research and development in the Czech Republic was carried out in 2,311 companies at 2,334 workplaces — of which there were 1,710 domestic companies, 549 companies under the foreign control and 52 public companies. In 2012 the deductible item was applied by approximately 44% of the companies carrying out R&D. In terms of size, the companies with more than 250 employees dominated. In terms of particular branches of industry, the deduction was mostly applied in the processing industry, particularly in the automotive industry [10].

3. An International Comparison in Expenditures on Research and Development

An important factor in the evaluation of development of the economy is the percentage of GDP intended for supporting research and development. The total R&D expenditures (GERD — Gross Domestic Expenditures on R&D) is the best known and most commonly used indicator for international comparisons of expenditures on R&D. In this respect, the Czech Republic still lags behind the amount of funds expended in the EU. Expenditures on R&D are increasing from year to year, but in the international context, the Czech Republic still lingers behind the EU average not only in this indicator but also in the so-called R&D intensity or the number of employees to 1,000 jobs, for example.

In recent years, expenditures in the Czech Republic stagnate just around 1.5% of GDP whereas the EU-27 average is just a little below 2% of GDP. Expenditures on R&D in advanced economies, such as Germany, Austria, and France, represent between 2.5–3% of GDP. In the Scandinavian countries, which are well known for their significant investments into the research and development activities, it was 3.4% of GDP (Sweden) and 3.88% of GDP (Finland) [6].

By 2020 the Czech Republic will have stipulated the target to increase the proportion of investments into R&D up to 2.7% of GDP. However, this rather ambitious target may be only achieved if the

Figure 3 » Total R&D Expenditures' Share of GDP (%), International Comparison 2010

Source: Czech Statistical Office, 2010 [3]



→ overall investments into R&D will be increasing in a relatively higher pace than GDP. Provided only the existing trend is maintained, in 2020 the Czech Republic would reach the intensity of R&D in the amount of approximately 2%. In this connection the ability of governmental policy to stimulate pri-

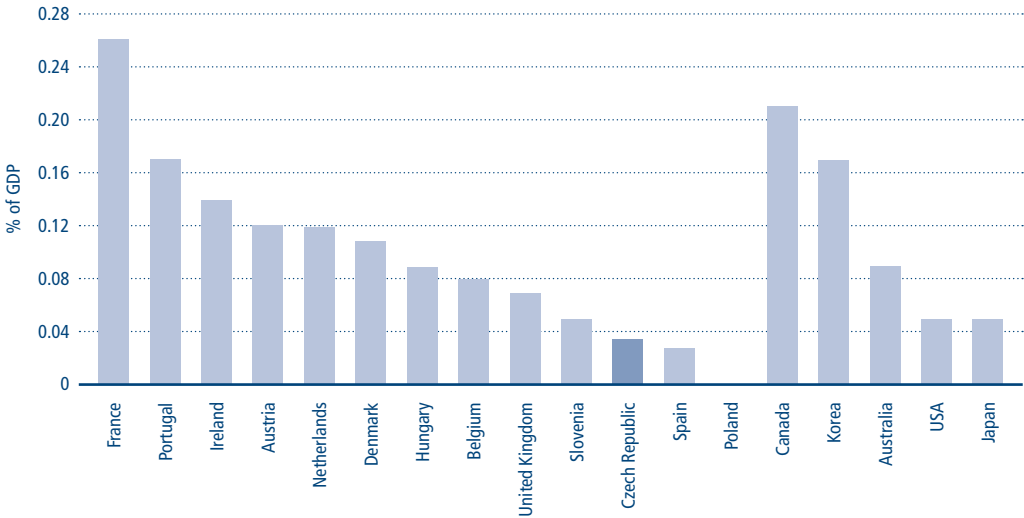
vate investments into R&D, i.e. the investments creating approximately two thirds of overall investments, will play the key role [9].
At the beginning of 2010 the Committee proposed its strategy Europe 2020, which was initiated as the strategy of the European Union for the in-

Table 4 » Innovation Growth Leaders, 2010

Group	Growth Rate in %	Growth Leaders	Moderate Growers	Slow Growers
Innovation Leaders	1.6	Finland (FI), Germany (DE)		Denmark (DK), Sweden (SE)
Innovation Followers	2.6	Estonia (EE), Slovenia (SI)	Austria (AT), Belgium (BE), France (FR), Ireland (IE), Luxembourg (LU), Netherlands (NL)	Cyprus (CY), United Kingdom (UK)
Moderate Innovators	3.5	Malta (MT), Portugal (PT)	Czech Republic (CZ), Greece (GR), Hungary (HU), Italy (IT), Poland (PL), Slovakia (SK), Spain (ES)	
Modest Innovators	3.3	Bulgaria (BG), Romania (RO)	Latvia (LV)	Lithuania (LT)

Source: Own elaboration, [7]

Figure 4 » Indirect Public Support of R&D (in % of GDP), 2010



Source: [10]

telligent and sustainable growth supporting the integration. Its objective is to improve the competitiveness of the EU and at the same time to preserve a model of the social market economy, and to significantly improve the efficiency of using sources. This strategy was drawn up as a partnership among the European Union and its member states. It stipulates many objectives that are oriented on the priorities of the intelligent and sustainable growth supporting the integration, and it is an instrument for achieving these objectives. The EU defined five mutually interconnected principal objectives of the European Union to be achieved by 2020 in the area of employment, research and development, in connection to the climatic changes and the sphere of energies, education, and the fight against poverty and social exclusion.

One of the five headline targets of Europe 2020 Strategy is to achieve the R&D intensity (R&D expenditure as a percentage of GDP) of 3% in the EU. In 2011, R&D intensity in the EU-27 stood at 2.03%. Despite an increase on the 2010 figure (2.01%), it was below the figures recorded in Japan (2009: 3.36%), South Korea (2010: 4%) and the United States (2009: 2.87%), but higher than those in China (2009: 1.7%) [5].

Among the EU member states, there exist big differences in R&D spending, but also in the ability to create innovations. In the EU – European Innovation Scoreboard 2011 yearbook, the situation of the EU member states is assessed using different indicators, on the basis of which the EU countries were divided into four groups according to their overall innovation performance. In the year 2010 the Czech Republic was rated only as “a moderate innovator”, see the breakdown in Table 4.

3.1 An International Comparison of Indirect Support

The international comparison of the indirect support of R&D is not a simple task because currently the instrument of the indirect support of R&D is not introduced in all countries. The existing data

(the latest available data) show that in 2010 the indirect support of R&D as the proportion of GDP was highest in France, in the amount of 0.26% of GDP, the Czech Republic with the proportion of 0.03% of GDP ranked among the countries with the relatively lowest indirect support of R&D.

Compared internationally, the overall proportion of entities in the Czech Republic so far using the possibility of indirect support of R&D as the public source of funding is also lower. According to the data from the international survey carried out by Alma Consulting Group in 2011 in Belgium, there were 85% of these entities, in France 67%, in Great Britain 65%, in Portugal 56% and in Spain 53%. In 2010 the Czech Republic recorded only 35% of entities from the business sector (of the companies dealing in R&D) that used this form of support [8].

4. Conclusion

The research and development activities play the key role in creating new knowledge, products and technological procedures that are a necessary prerequisite for the stable and long-term sustainable economic growth of the society. In the developed countries the public direct or indirect support of R&D is one of the ways how to contribute to increasing the competitiveness of their economies in a long-term horizon. Without appropriate volume of financial means, either from the side of the state or the business sector, one cannot expect that the R&D in the Czech Republic will yield internationally competitive knowledge, innovations and technologies that will participate in increasing the productivity, employment and economic competitiveness of the Czech economy, and thus contribute to the above given sustainable growth of the society and social consistence.

The stimulatory effect on the growth of corporate expenditures into R&D is expected from the instruments of indirect support, most frequently having the form of tax incentives. Tax incentives become widely spread in a number of the EU and



OECD countries, especially there are tax incentives oriented on the support of research and development in the form of tax credit note (tax discount), or deduction (deductible items) from the income tax base. In both cases the certain amount of R&D expenditures applies twice. First, these expenditures can be deducted as current expenses (costs), and second, through the tax discount or tax base reduction. Since 2005 the Czech entities have also been able to use this instrument of indirect support; in the Czech Republic the tax incentive is drawn up as a deductible item from the tax base on the expenditures incurred during the taxpayer's own research. Newly since January 1, 2014 the deductible item has also been extended to the expenditures on services and intangible R&D results re-

lating to the implementation of R&D projects obtained from the research organization or public university, as well as the increase of the deduction up to 110% of their year to year increase. This amendment is expected to further develop the co-operation between the business sector and research organizations and public universities, and, especially, to provide for an even greater increase in applying the indirect support in the business sector. The year 2014 is therefore the first year when it is possible to utilize this extension. However, for the first time it is applicable in the income tax return for 2014 submitted in 2015. What impact this step is going to bring we can only deduce and hope that it will contribute to higher corporate expenditures on R&D.

REFERENCES

- [1] BLAŽKA, M., CHVOJKA, M., ŠPERLINK, K.: *Průvodce systémem státní podpory výzkumu a vývoje v České republice 2013*. Ostrava: TANGER spol. s r. o., 2013, ISBN 978-80-87294-40-6
- [2] ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD: *Nepřímá podpora výzkumu a vývoje v podnikatelském sektoru*. [online] [accessed 2014-05-06]. Available from: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/neprima_podpora_vyzkumu_a_vyvoje_v_podnikatelskem_sektoru
- [3] ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD: *Výdaje na VaV – základní ukazatele za ČR v letech 2005–2012*. [online] [accessed 2014-04-28]. Available from: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/statistika_vyzkumu_a_vyvoje
- [4] EUROPEAN COMMISSION: *Taxation trends in the European Union – 2013 edition*. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2013, ISBN 978-92-79-35672-8
- [5] EUROPEAN COMMISSION: *Science, technology and innovation in Europe – 2013 edition*. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2013, ISBN 978-92-79-26922-6
- [6] EUROSTAT: *Science, technology and innovation in Europe – 2012 edition*. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2012, ISBN 978-92-79-21874-3
- [7] *Innovation Union Scoreboard 2011: Pro Inno Europe*. INNOMETRICS, 7/2/2012
- [8] JANEČEK, M., MRÁČEK, K., NEUMAJER, V.: *Nepřímá podpora výzkumu, vývoje a inovací*. Technologické centrum Akademie věd České republiky, Aktivita pro výzkumné organizace, Úřad vlády České republiky, 2012
- [9] KLUSÁČEK, K., KONÍČKOVÁ, N., PAZOUR, M.: *Česká republika v Evropském výzkumném prostoru v roce 2012*. Technologické centrum Akademie věd České republiky, 2013, ISBN 978-80-7333-102-3
- [10] PAZOUR, M., MANA, M., SKARLANDTOVÁ, E., VONDRÁK, T., MEISLOVÁ, K., MAREK, D., FRANK, D.: *Analýza stavu výzkumu, vývoje a inovací v České republice a jejich srovnání se zahraničím v roce 2013*. Úřad vlády České republiky, Rada pro výzkum, vývoj a inovace, 2014, ISBN 978-80-7440-086-5
- [11] *Zákon č. 130/2002 Sb., o podpoře výzkumu, experimentálního vývoje a inovací z veřejných prostředků a o změně některých souvisejících zákonů, ve znění pozdějších předpisů*
- [12] *Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů*

KLÍČOVÁ SLOVA

výzkum a vývoj, inovace, výdaje na výzkum a vývoj, investice, konkurenceschopnost, přímá podpora, nepřímá podpora, daně, daňová legislativa, daňové pobídky a úlevy

Indirect support of research and development in the Czech Republic**ABSTRACT**

Under the competitive pressures of globalized economy the significance and necessity of higher investments into the field of research and development from the side of business sector increases. The role of the state is seen in the creation of stimuli and conditions that would make the investments into the research and development more interesting and more attractive. Especially, the stimulatory effect of indirect support becomes a very significant tool. The objective of this article is to analyse the situation in the Czech Republic, to characterize the forms of tax support, to outline advantages and disadvantages of this support, and last but not least, to compare the position of the Czech Republic in the international context. The significance of indirect financial support that was anchored in our tax legislation in 2005 has been constantly increasing. Since January 1, 2014 the options how the companies can get tax benefits to support their R&D activities have broaden significantly.

KEYWORDS

research and development, innovation, R&D expenditures, investment, competitiveness, direct support, indirect support, taxes, tax legislation, tax incentives and allowances

JEL CLASSIFICATION

O30, O38



Nová systematizace fondů kvalifikovaných investorů po 1. 1. 2014

► Ing. Daniela Pfeiferová, Ing. Ivana Kuchařová » Katedra obchodu a financí,
Provozně ekonomická fakulta, Česká zemědělská univerzita v Praze¹

* 1. Úvod

V srpnu 2013 vstoupil v platnost nový zákon č. 240/2013 Sb., o investičních společnostech a investičních fondech (ZISIF), který upravuje kolektivní investování v České republice. Cílem nové právní úpravy bylo vytvoření standardních podmínek pro kolektivní investování. Došlo ke změně prvotního třídění subjektů kolektivního investování. Základní formou se staly investiční fondy, ze kterých fondy kvalifikovaných investorů tvoří samostatnou a specifickou skupinu fondů, oddělenou od fondů kolektivního investování. Fondy pro zkušené investory jsou oblíbenou investiční variantou hlavně pro movitější investory. Jejich výhodou je zejména nižší stupeň regulace, diverzifikace investic a především zvýhodněná daňová sazba.

Kromě změny významu fondu kvalifikovaných investorů (tzv. neveřejných fondů) došlo i ke změně majetkové struktury těchto fondů. Podle ZISIF mohou být právnickou osobou, podílovým fondem, nebo svěřenským fondem. V konci roku 2014 bylo v České republice evidováno Českou národní bankou 137 fondů kvalifikovaných investorů z toho 84 fondů kvalifikovaných investorů s právní osobností a 53 podílových fondů kvalifikovaných investorů.

Příspěvek bude zaměřen na systematizaci fondů kvalifikovaných investorů a na jejich nové právní formy.

2. Cíl a metodika

Cílem příspěvku bude vytvoření systematizace fondů kvalifikovaných investorů podle nové právní úpravy. Příspěvek byl zpracován metodou komparační analýzy poznatků z citovaných zdrojů a z příslušných právních úprav.

Fondy kolektivního investování lze klasifikovat podle celé řady různých kritérií. Odlišné třídění se používá v odborné literatuře, v právních normách i v odborné praxi. Mezi nejčastěji používaná kritéria patří: způsob rozdělování příjmů, uplatňovaná investiční strategie, složení portfolia a celá řada dalších. Specifické členění je také používáno v jednotlivých právních úpravách a mezinárodně platných směrnících.

3. Historie fondů kvalifikovaných investorů

Fondy kvalifikovaných investorů lze označit jako českou variantu hedgeových fondů. Od ostatních fondů kolektivního investování se odlišují především majetkovou strukturou, nižším stupněm re-

¹ E-mail: pfeiferova@pef.czu.cz; kucharovai@pef.czu.cz.

gulace, vyšším rizikem, širokou škálou investic a především výhodnými daňovými podmínkami. Manažeři těchto fondů proto mohou vykonávat různé druhy investičních obchodů, jako jsou pákové obchody a prodeje na krátko za účelem dosažení vysokého výnosu. Fondy kvalifikovaných investorů představují profesionálně řízené a obhospodařované investiční nebo podílové fondy, které jsou zastoupeny většinou menším počtem tzv. kvalifikovaných osob. Výkonnost těchto fondů je závislá na kvalitě managementu a na investiční strategii fondu, kdy poplatková politika bývá nastavena tak, aby předčasné výstupy klientů neměly vliv na likviditu fondu.

Mezi kvalifikované investory, kteří mohou nabývat cenné papíry vydané fondem kvalifikovaných investorů, patří především banky a ostatní finanční instituce, obchodníci s cennými papíry, investiční společnosti, penzijní fondy, mezinárodní finanční instituce a další. Tyto fondy jsou určeny pro movitější investory a bankovní subjekty bývají velmi často zakladateli těchto fondů [8].

Za zřizovatele prvního hedgeového fondu je obecně považován Alfred Winslow Jones, původní profesí redaktor časopisu *Fortune*, který v roce 1949 založil akciový fond A. W. Jones & Co, do kterého vložil také své soukromé bohatství. Fond byl založen ve formě partnerství, aby se vyhnul regulacím ze strany SEC (U.S. Securities and Exchange Commission) a mohl investovat do širšího spektra instrumentů. Jones založil svoji strategii na vyhledávání podhodnocených akcií, u kterých zaujímal dlouhé pozice. U nadhodnocených akcií naopak realizoval krátké prodeje. Kombinací těchto pozic se Jones snažil snížit riziko portfolia a dosáhnout nízké korelace s trhem. Své investice navíc částečně financoval pomocí páky, příjmy z krátkých prodejů použil na nákup dalších dlouhých pozic. Krátké i pákové obchody už byly v té době známy a používány. Jones přinesl do investičního světa novinku v podobě spojení těchto dvou nástrojů. Do povědomí veřejnosti se fond dostal až v roce 1966, kdy časopis *Fortune* zveřejnil výsledky výkonnosti investičních fondů. Vznik prvního fondu

hedgeových fondů se datuje až ke konci 80. let minulého století. V průběhu 90. let docházelo k nárůstu objemu spravovaných aktiv těmito fondy. V roce 2007 se celková hodnota aktiv spravovaných v odvětví hedgeových fondů pohybovala okolo 2150 miliard USD. V souvislosti s finanční krizí došlo k zániku některých fondů a ke snížení celkové hodnoty aktiv. V roce 2009 se situace stabilizovala a objem spravovaných aktiv začal opět narůstat [5].

Fondy pro zkušené investory jsou celosvětově oblíbenou a vyhledávanou variantou zhodnocení aktiv. V České republice se tato alternativní forma investování rozvíjí od roku 2007 a za toto období se podařilo vybudovat fungující infrastrukturu pro správu fondů kvalifikovaných investorů.

Novelou zákona o kolektivním investování č. 224/2006 Sb. byl vytvořen nový druh speciálních fondů, tj. fond kvalifikovaných investorů, který nahradil fond rizikového kapitálu, speciální fond derivátů, speciální fond zvláštního majetku a speciální fond smíšený. Do doby přijetí novely byly tyto rizikovější fondy nabízeny široké veřejnosti pouze s limitací minimální investice do fondu 2 mil. Kč, resp. 10 mil. Kč. Novela také odstranila jeden z tehdejších definičních znaků kolektivního investování, a to shromažďování peněžních prostředků od veřejnosti, a rozdělila speciální fondy na ty, které jsou nabízeny veřejnosti, a fondy určené kvalifikovaným investorům. Přesto byly speciální fondy kvalifikovaných investorů svázány množstvím omezení a restrikcí s cílem ochrany investorů. Další důležité změny přinesla novela zákona o kolektivním investování č. 230/2009 Sb., která umožnila zakládat fondy kvalifikovaných investorů na dobu neurčitou, dovolila vytvoření a navyšování základního kapitálu pomocí nepeněžitých vkladů a uvolnila povinnosti depozitáře ve vztahu k fondu.

Fondy kvalifikovaných investorů mohly vznikat buď ve formě investičních fondů, nebo podílových fondů odkázaných na správu investiční společnosti. Majetek fondu nebyl ze zákona specifikován a určoval jej statut fondu. U podílového fondu



➔ mohl být využit otevřený nebo uzavřený model. Investiční fond kvalifikovaných investorů působil na základě povolení České národní banky a vznikl jako akciová společnost, a to bez veřejné nabídky akcií. I tento typ fondů byl povinen mít uzavřenou smlouvu s depozitářem, který následně evidoval majetek fondu a kontroloval, zda fond nakládá s majetkem v souladu se statutem a zákonem o kolektivním investování.

Novelizace zákona č. 189/2004 Sb., o kolektivním investování v roce 2006 přinesla také další důležité změny, které měly vliv na systematizaci subjektů kolektivního investování. Po vzoru lucemburské a německé úpravy upravila novela ustanovení týkající se nemovitostních fondů.

Mezi zásadní změny patřila nová systematizace speciálních fondů kolektivního investování. Třídění subjektů kolektivního investování platné do konce roku 2013 ukazuje tabulka 1. Standardní fondy byly fondy kolektivního investování, které splňovaly požadavky práva Evropských společenství. Měly pouze formu otevřeného podílového fondu a shromažďovaly peněžní prostředky od veřejnosti. Speciální fondy tyto požadavky nesplňo-

valy a mohly mít formu otevřeného a uzavřeného fondu kolektivního investování. Dílčí systematizace pak členila fondy podle jejich investičního zaměření [1][9].

4. *Současná situace v oblasti fondů kvalifikovaných investorů*

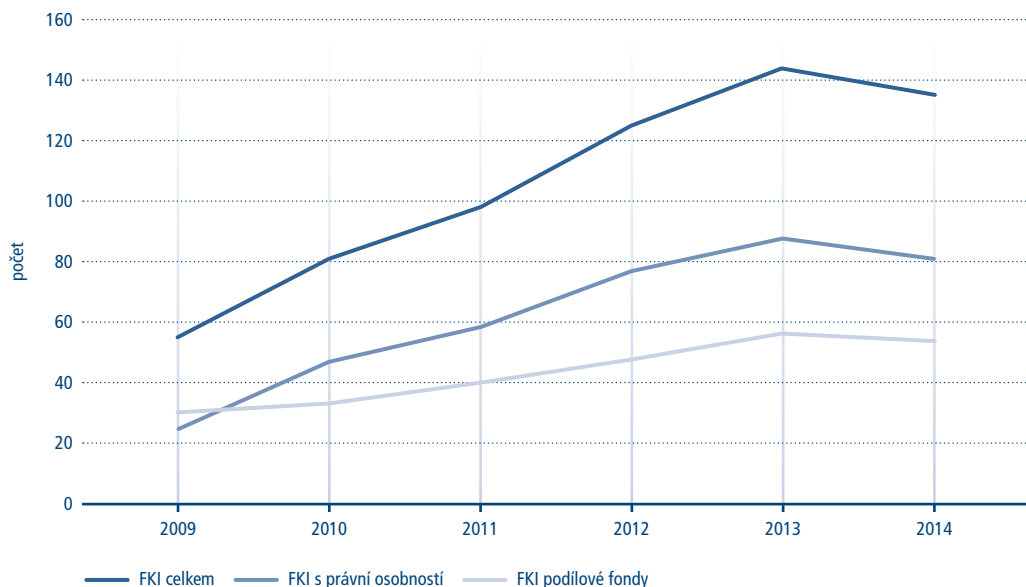
V roce 2013 vstoupil v platnost nový zákon, který upravuje kolektivní investování v České republice zákon č. 240/2013 Sb., o investičních společnostech a investičních fondech (dále ZISIF).

Oproti předchozímu zákonu č. 189/2004 Sb., o kolektivním investování, který obsahoval 205 paragrafů, ZISIF obsahuje podrobnou úpravu čítající 677 paragrafů. Hlavní cílem nové právní úpravy je vytvořit standardní podmínky pro kolektivní investování v České republice a přilákat zahraniční investory. Zásadní změny se objevily u fondů kvalifikovaných investorů, které nejsou řazeny mezi fondy kolektivního investování, ale tvoří samostatnou skupinu fondů a mohou mít různé právní formy. O této problematice bude pojednáno v následujících kapitolách.

Tabulka č. 1 » Systematizace fondů kolektivního investování do 31. 12. 2013

Subjekty kolektivního investování	Investiční společnosti	
	Investiční fondy	
	Podílové fondy	Fondy kvalifikovaných investorů
		Fondy peněžního trhu
		Dluhopisové fondy
		Akciové fondy
Subjekty kolektivního investování	Standardní fondy	Směšované fondy
		Fondy fondů
	Speciální fondy	Fondy kvalifikovaných investorů
		Fondy peněžního trhu
		Dluhopisové fondy
		Akciové fondy
		Směšované fondy
	Určené veřejnosti	Fondy fondů
		Nemovitostní fondy

Pramen: vlastní zpracování podle [1]

Graf č. 1 » Vývoj počtu fondů kvalifikovaných investorů v letech 2009–2014

Pramen: vlastní zpracování podle [3]

Tabulka č. 2 » Systematizace subjektů kolektivního investování podle ZISIF

Subjekty kolektivního investování	Investiční společnosti			
	Investiční fondy	Fondy kvalifikovaných investorů	Fondy kolektivního investování s právní osobností	
			Podílové fondy	
		Fondy kolektivního investování	Fondy kolektivního investování s právní osobností	
			Podílové fondy	Standardní fondy
				Speciální fondy

Pramen: vlastní zpracování podle [2]

Vývoj počtu fondů kvalifikovaných investorů ukazuje graf 1, kde jsou fondy kvalifikovaných investorů členěny na fondy kvalifikovaných investorů s právní osobností a podílové fondy kvalifikovaných investorů. Podle informací zveřejněných Českou národní bankou byl celkový počet fondů kvalifikovaných investorů 137, z toho s právní osobností 84 fondů a 53 podílových fondů kvalifikovaných investorů [3].

5. Systematizace fondů kvalifikovaných investorů podle ZISIF

Nová právní úprava kolektivního investování přináší velké množství změn, které se týkají, nejen systematizace tohoto způsobu investování, ale i právní podstaty jednotlivých subjektů kolektivního investování.

Jak je patrné z tabulky 2, došlo ke změně prvot-



→ ního třídění subjektů kolektivního investování. Základní formou se staly investiční fondy, ze kterých fondy kvalifikovaných investorů tvoří samostatnou a specifickou skupinu fondů, jež je oddělena od fondů kolektivního investování.

Z hlediska samosprávnosti lze investiční fondy členit na samosprávné a nesamosprávné. Nesamosprávné investiční fondy s právní osobností nadále nepodléhají povolení ČNB ani jejímu doзору.

Fondem kolektivního investování může být podle ZISIF právnická osoba se sídlem v České republice a podílový fond, jejichž hlavní charakteristikou je oprávnění shromažďovat peněžní prostředky od veřejnosti vydáváním akcií a podílových listů

a provádět investování těchto prostředků na základě určené investiční strategie na principu rozložení rizika ve prospěch vlastníků těchto akcií a podílových listů a dále spravovat tento majetek. Podle dílčího členění mohou fondy kolektivního investování používat otevřený nebo uzavřený model institucionálního uspořádání. Z pohledu harmonizace směrnic Evropské unie zůstaly standardní a speciální fondy, které se dále člení podle investičního zaměření.

Fondy kvalifikovaných investorů představují druhou skupinu investičních fondů vedle fondů kolektivního investování určených veřejnosti. V terminologii používané směrnicemi Evropské

Tabulka č. 3 » Systematizace fondů kvalifikovaných investorů

Fondy kvalifikovaných investorů	Systematizace podle ZISIF	Podílové fondy	
		Fondy kvalifikovaných investorů s právní osobností	Svěřenský fond
			Komanditní společnost
			Společnost s ručením omezeným
			Akciová společnost
			Evropská společnost
			Družstvo
	Systematizace podle směrnic Evropské unie upravujících Evropské fondy rizikového kapitálu a Evropské fondy sociálního podnikání	Kvalifikovaný fond rizikového kapitálu	
		Kvalifikovaný fond sociálního podnikání	

Pramen: vlastní zpracování podle [2]

Tabulka č. 4 » Fondy kvalifikovaných investorů s právní osobností

Fondy kvalifikovaných investorů s právní osobností	Komanditní společnost (pouze s jedním komplementářem), včetně komanditní společnosti na investiční listy
	Společnost s ručením omezeným včetně společnosti s ručením omezeným na kmenové listy
	Akciová společnost včetně akciové společnosti s proměnlivým kapitálem
	Družstvo včetně evropské družstevní společnosti
	Evropská společnost
	Podílový fond (otevřený nebo uzavřený)
	Svěřenský fond

Pramen: vlastní zpracování podle [2]

unie jsou fondy kvalifikovaných investorů stejně jako speciální fondy kolektivního investování tzv. alternativními investičními fondy podle směrnice (AIFMD) [4].

Zákon o kolektivním investování upravoval speciální fondy kvalifikovaných investorů jako fondy podléhající méně přísným regulatorním požadavkům s ohledem na osoby investorů. Podle nové právní úpravy již nejsou tyto fondy kvalifikovaných investorů subkategorií speciálních fondů, ale jednou z variant investičního fondu. Kromě změny významu fondu kvalifikovaných investorů (tzv. neveřejných fondů) došlo i ke změně majetkové struktury těchto fondů.

Podle ZISIF mohou být právnickou osobou, podílovým fondem, nebo svěřenským fondem. Tyto fondy jsou oprávněny shromažďovat peněžní prostředky nebo penězi ocenitelné věci od více kvalifikovaných investorů vydáváním účastnických cenných papírů a podílových listů a provádět společné investování těchto prostředků nebo penězi ocenitelných hodnot na základě určené investiční strategie ve prospěch kvalifikovaných investorů a dále spravovat tento majetek. Dále jsou přesně vymezené podmínky pro obhospodařovatele, administrátora a depozitáře těchto fondů. Tyto podmínky se týkají zejména právní formy a minimální výše počátečního kapitálu zmíněných subjektů. Investovat do těchto subjektů mohou jen zákonem vymezené subjekty. Jedná se zejména o finanční instituce (banky, pojišťovny, penzijní společnosti), ale i jiné osoby, které písemně prohlásí, že jsou si vědomi rizik spojených s investováním do fondů kvalifikovaných investorů a výše jejich investice je minimálně 125 000 EUR [2].

V tabulce 3 je uvedena systematizace fondů kvalifikovaných investorů dle nové právní úpravy. Podrobný popis přípustných právních forem ukazuje tabulka 4, kde jsou uvedeny stávající přípustné právní formy fondů kvalifikovaných investorů s právní osobností.

Mezi fondy kvalifikovaných investorů spadají také fondy, které mohou nést označení EuVECA (kvalifikovaný fond rizikového kapitálu) a EuSEF

(kvalifikovaný fond sociálního podnikání). Jsou určeny pouze pro profesionální investory, kdy minimální investice je 100 000 EUR. Fondy EuVECA investují minimálně 70 % majetku do malých a středních podniků a fondy EuSEF investují minimálně 70 % majetku do tzv. sociálních podniků, které jsou malými a středními podniky a mají sociálně prospěšný účel [2].

6. Vybrané nové formy fondů kvalifikovaných investorů

Svěřenský fond představuje novou právní formu fondu kvalifikovaných investorů podle ZISIF. Svěřenský fond umožňuje svému zakladateli, popř. zakladatelům, vyčlenit do něj majetek, který nadále spravuje svěřenský správce, jímž bude typicky investiční společnost. Samotný dohled nad správou svěřenského fondu vykonává jeho obhospodařovatel. Osoba svěřenského správce a obhospodařovatele může být odlišná, kdy každou z činností může vykonávat například jiná investiční společnost. Na rozdíl od soukromoprávní úpravy ZISIF stanovuje, že se svěřenský fond vytváří na základě písemné smlouvy, kdy statut svěřenského fondu určuje více kvalifikovaných investorů jako obmyšlených, v jejichž prospěch svěřenský fond provádí investování na základě určené investiční strategie [7].

Investiční fondy s právní subjektivitou mohou mít právní formu akciové společnosti s proměnným základním kapitálem, tzv. SICAV. Výhodou této právní formy je možnost flexibilně měnit výši základního kapitálu bez přílišné administrativní zátěže vydáváním akcií investorům a jejich odkupováním.

Tato společnost je oprávněna emitovat dva druhy akcií:

- zakladatelské akcie, které upisují zakladatelé SICAVu, o nichž se předpokládá, že budou působit jako správci investičního fondu. Jejich práva odpovídají právům akcionářů vlastních kmenové akcie v klasické akciové společnosti. Mají tedy právo účasti a hlasování na valné hro-



- madě SICAVu a předpokládá se, že budou ovlivňovat samotný chod investičního fondu. S těmito akciemi bude spojeno předkupní právo ostatních vlastníků zakladatelských akcií;
- investiční akcie, které se mohou emitovat bez nutnosti zápisu zvýšení či snížení základního kapitálu do obchodního rejstříku. Jsou určeny pro investory do investičního fondu bez vlivu na jeho chod a vlastní tvorbu jeho investiční

bylo třeba povolení ČNB. Emitují investiční akcie (tj. není stanoven žádný požadavek na minimální výši kapitálu podfondů), jejichž vlastníci mohou o záležitostech podfondu hlasovat samostatně, pokud takové záležitosti nemají dopad na jiné podfondy. Z investičních akcií vztahujících se k podfondu bude vyplývat podíl na zisku nebo na likvidačním zůstatku vztahujícím se pouze k podfondu [2].

Svěřenský fond umožňuje svému zakladateli, popř. zakladatelům, vyčlenit do něj majetek, který nadále spravuje svěřenský správce, jímž bude typicky investiční společnost. Samotný dohled nad správou svěřenského fondu vykonává jeho obhospodařovatel.

strategie. Vlastníci investičních akcií zpravidla nedisponují hlasovacím právem (pokud ano musí to být uvedeno ve stanovách společnosti). Na rozdíl od vlastníků zakladatelských akcií však mají právo žádat odkoupení investičních akcií na účet investičního fondu. SICAV tak jako jedna z otevřených forem kolektivního investování zajistí investorům potřebnou likviditu jejich investice. Investiční akcie jsou upisovány na základě veřejné výzvy k jejich upisování pouze kvalifikovanými investory, přičemž je bude možné přijmout k obchodování na regulovaném trhu.

Oba tyto druhy akcií jsou akciemi kusovými, tj. bez jmenovité hodnoty, které představují stejný podíl na základním kapitálu. Základní kapitál akciové společnosti s proměnlivým kapitálem se rovná jejímu fondovému kapitálu a do obchodního rejstříku se zapisuje jako základní kapitál ta částka, která byla vložena úpisem zakladatelských akcií.

Akciová společnost s proměnlivým kapitálem může vytvářet podfondy v souladu se svými stanovami. Podfondy jsou definovány jako účetně a majetkově oddělené části. Každý podfond musí mít svůj samostatný status. Podfondy tak mohou být zakládány pro realizaci různých na sobě nezávislých investičních záměrů, aniž by k jejich založení

Další novou právní formou, kterou mohou nabývat jen fondy kvalifikovaných investorů, je komanditní společnost na investiční listy, tzv. SICAR. Pro tento typ společnosti je charakteristické, že může vydávat investiční listy jako cenné papíry na řad, které nahrazují podíly komanditistů, tj. omezeně ručících společníků a které jsou volně převoditelné a neobchodovatelné na regulovaném trhu. Dále musí mít alespoň jednoho komplementáře, tj. neomezeně ručícího společníka, jehož vklad musí odpovídat alespoň 2% ze souhrnu vkladů všech komanditistů.

Práva a povinnosti komplementáře jsou uzpůsobeny k tomu, aby jednal jako správce fondu, resp. majetku v něm a aktivně ovlivňoval investiční proces, kdežto komanditisté jsou spíše pouhými investory, kteří do fondu přinášejí kapitálové prostředky v podobě peněžitého vkladu. Jeho výši a další podmínky splácení lze sjednat podle potřeb příslušného fondu [2][6].

7. Závěr

Základním cílem nové právní úpravy kolektivního investování v České republice byla harmonizace s novými směrnici Evropské unie v této oblasti a vytvoření stejných podmínek pro potenciální za-

hraniční investory. Většina vyspělých ekonomik používá pojem investiční fond jako nadřazenou formu kolektivního investování, která se dále člení podle specifických podmínek. Tato skutečnost se objevila i v rámci nové systematizace (viz tabulka 2). Podle předchozí právní úpravy byly investiční fondy z hlediska členění postaveny na úroveň podílových fondů. Kromě toho má vliv na systematizaci subjektů kolektivního investování také možnost založení nových forem společností, které nabízejí investiční služby.

Změna právní úpravy výrazně ovlivnila skupinu fondů kvalifikovaných investorů, u nichž zejména rozšíření právních forem přináší větší mož-

nosti pro společnosti při zakládání těchto fondů. Z hlediska variability investic mohou tyto fondy investovat do široké škály finančních i reálných instrumentů.

Jestli tyto změny provedené novou právní úpravou přispějí k větší informovanosti a nárůstu zájmu o tuto oblast podnikání, ukáže až delší časové období. Předmětem kritiky nové právní úpravy je její nepřehlednost a složitý výklad pojmů. Autorky příspěvku se proto pokusily vytvořit přehlednou systematizaci subjektů kolektivního investování v České republice podle nové právní úpravy ZISIF, se zaměřením na fondy kvalifikovaných investorů.

LITERATURA A PRAMENY

- [1] *Zákon č. 189/2004 Sb., o kolektivním investování*. Dostupné z: http://www.sbcz.cz/cgi-bin/khm.cgi?typ=1&page=khm:SSBCA4/SBCA4063.HTM;ca189_2004_00
- [2] *Zákon č. 240/2013 Sb., o investičních společnostech a investičních fondech*. Dostupné z: <http://ftp.aspi.cz/opispdf/2013/094-2013.pdf>
- [3] ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA (2015): *Základní ukazatele o finančním trhu*. [online] [cit. 2015-03-18]. Dostupné z: http://www.cnb.cz/cnb/STAT.ARADY_PKG.PARAMETRY_SESTAVY?p_sestuid=37549&p_strid=BFB&p_lang=CS
- [4] *Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2009/65/ES ze dne 13. července 2009 o koordinaci právních a správních předpisů týkajících se subjektů kolektivního investování do převoditelných cenných papírů*. L 302, 13. 7. 2009. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:302:0032:0096:cs:PDF>
- [5] JEŘÁBEK, T. (2009): Hedgeové fondy a jejich výkonnost v období 1994–2008. *Český finanční a účetní časopis*, roč. 4, č. 1, s. 51–65
- [6] MUSÍLEK, P. (2011): *Trhy cenných papírů*. 2. aktualizované a rozšířené vydání. Praha: Ekopress, ISBN 978-80-86929-70-5
- [7] NEVESELÝ, D., KARÁSKOVÁ, K. (2013): *Nová úprava kolektivního investování*. Epravo.cz. [online] [cit. 2014-11-15]. Dostupné z: <http://www.epravo.cz/top/clanky/nova-uprava-kolektivniho-investovani-93176.html>
- [8] REJNUŠ, O. (2014): *Finanční trhy*. 4. aktualizované a rozšířené vydání. Praha: Grada Publishing, ISBN 978-80-247-3671-6
- [9] VESELÁ, J. (2007): *Investování na kapitálových trzích*. Praha: ASPI, ISBN 978-80-7357-6

KLÍČOVÁ SLOVA

investiční fondy, investor, kolektivní investování, kvalifikovaný investor, podílové fondy, systematizace →

→ New Systematization of the Qualified Investor Funds after January 1, 2014

ABSTRACT

The new legislation on collective investment has brought a number of changes. Its objective was to implement a European Union directive and introduce some elements of Luxembourg law, especially when there was a change in the assets of the fund, the extension of the legal forms to regulate issues of management and administration of the funds. Significant modifications concern the area of the qualified investor funds, which form a distinct the funds separated from the collective investment funds. The creation a new systematization of collective investment based on comparative analysis of the legislation is the aim of this article. It comes from the changes contained in the new legislation, which will provide the transparent and the comparable information.

KEYWORDS

investment funds, investor, collective investment, qualified investor, mutual funds, systematization

JEL CLASSIFICATION

G11, G23, G38



Vliv společenských norem na problematiku RPSN

► Ing. Michal Blahout » Katedra ekonomie a mezinárodních vztahů, Vysoká škola finanční a správní¹

- * RPSN je instrument, který byl vytvořen se záměrem zvýšit transparentnost úvěrových smluv a tak ulehčit lidem jejich rozhodování a snad i zabránit zbytečnému a nadměrnému zadlužování českých domácností. Bohužel RPSN běžné domácnosti spíše mate, než aby jim pomáhalo, a to nahraává nepoctivým úvěrovým společností. Z výše zmíněného důvodu se tato práce zabývá problematiku RPSN a návrhem možné alternativy uchopení tohoto instrumentu.

Článek je konstruován s hypotézou, že existuje možnost jiné konstrukce RPSN a přístupu k úvěrům, která by byla výhodnější pro všechny, nebo většinu účastníků. Hypotéza bude verifikována prostřednictvím splnění hlavního cíle práce, kterým je návrh možné alternativy pro konstrukci RPSN a určit jejich výhodnost pro jednotlivé ekonomické subjekty. Dílčím cílem článku je pak identifikovat nedostatky současné konstrukce RPSN. V první části článku je představen pojem behaviorální ekonomie se zaměřením na konflikt tržních a společenských norem, což slouží jako východzí premisa pro tvrzení, že vztah mezi dlužníkem a věřitelem by měl být postaven na morálním základu. V druhé části práce je pak představeno současné uchopení RPSN a identifikace jeho nedostatků. V další části práce je pak představeno alter-

nativní uchopení, dle návrhu autora článku, následně pak provedeny výpočty za využití současné metodiky a návrhu autora, včetně následného zhodnocení dopadu na jednotlivé ekonomické subjekty, kterými jsou domácnosti zastoupeny v podobě dlužníka, úvěrové společnosti v podobě věřitele a stát.

1. Konflikt tržních a společenských norem

Nelze napsat, že společenské normy jsou staré jako lidstvo samo, protože by to nebyla pravda². Společenské normy jsou ještě starší. Společenské normy provázejí všechny společenské životní formy od počátku jejich vzniku. Tj. společenské normy se netýkají pouze člověka (*homo sapiens*), ale i jeho předchůdců. Rovněž je lze vysledovat v ostatních životních formách. Každá skupina má své vnitřní uspořádání. Toto uspořádání např. určuje, kdo a kdy bude jíst, kdo bude hlídat, kdo půjde na lov a mnoho dalších aspektů, které pomáhají udržet skupinu pohromadě a tak přežít. U některých vyšších tvorů může jejich porušení ze strany jedince vést i k vykázání ze skupiny.

Společenské normy jsou dědictví, které si s sebou z minulosti neseme, a jsou naší nedílnou součástí. Vyvíjely se společně s člověkem a jedná se

¹ E-mail: michalblahout@gmail.com.

² Problematikou společenských norem se např. zabývali von Hayek (1979), Parfit (1987), Valenčík a Budínský (2011).

o mocnou sílu, která dokáže změnit veškerý pořádek. Člověk se snaží tyto normy spoutat pod svoji kontrolu a dát těmto nepsaným pravidlům jednotnou psanou podobu v podobě norem tržních a zákonných, což často vede ke konfliktům. V historii najdeme spoustu příkladů, kdy lidé, hnáni všeobecným konsensem o správnosti svého jednání, svrhli politické režimy postavené na zákonných normách, které byly v konfliktu se společenskými normami.³

Do systému společenských norem jsme zapojováni v průběhu celého našeho života a jsou determinovány kulturní identitou prostředí, ve kterém vyrůstáme. Vytvoří se v nás jistý smysl pro přirozený řád věcí, který určuje způsob, jakým jednáme, a určuje, jak hodnotíme jednání druhých. Tento smysl, vytvořený v průběhu života, je nedílnou součástí lidské identity a morálního uvědomění a snaha jít proti tomuto smyslu vyvolává celou řadu tržních selhání.

Tržní selhání lze tedy vidět jako důsledek nerespektování společenských norem a nerefektování morálního uvědomění lidí. Morální uvědomění určuje kritéria, podle kterých daný jednotlivec jedná (Heidbring 1997).⁴

Co je to ale ten konflikt tržních a společenských norem? Touto otázkou se zabýval význačný ekonom působící na MIT, Dan Ariely, který se svým kolegou Jamesem Heymanem provedl experiment na studentech tamní univerzity.⁵ Jejich úkolem byla jednoduchá činnost. Během pěti minut museli za pomoci myši přesunout kruh do čtverce zobrazené na monitoru počítače. Po každém úspěšném přesunutí kruh zmizel a objevil se opět na původním místě. Úkolem účastníků bylo přesunout co nejvíce kruhů. Studenti byli rozděleni do tří skupin. První skupina byla odměněna za provedenou činnost pěti dolary, druhá skupina dostala jako odměnu padesát centů a účastníkům třetí sku-

piny byla tato činnost předložena jako přátelská prosba. První dvě skupiny tedy měly jednat podle tržních norem, jelikož se jednalo o placenou práci. A také se ukázalo, že obě skupiny upravili své nasazení podle tržních pravidel. Finančně lépe ohodnocená skupina uskutečnila v průměru 159 přesunů, kdežto druhá skupina v průměru jen 101 přesunů. Třetí skupina by tak měla přesunout méně, než druhá, jelikož její odměna byla nula, tedy ze všech nejmenší. Ovšem tato skupina nejednala podle tržních, ale podle společenských norem a svůj výkon nepoměřovala penězi. Tato skupina měla v průměru 168 přesunů! Společenské normy se tak ukázaly jako lepší motivace k pracovnímu výkonu, než finanční odměna. Původní experiment autoři ještě rozšířili. Rozhodli se místo finanční odměny nabízet dárky ve stejné hodnotě, jako bylo původní finanční ocenění. Tedy první skupina dostala dárek v hodnotě pěti dolarů, konkrétně drahou švýcarskou čokoládu a druhá skupina dostala jako odměnu tyčinku z automatu v hodnotě padesáti centů. Účastníci třetí skupiny byli opět přátelsky požádáni. Po vyhodnocení se ukázalo, že první skupina dosáhla v průměru 169 přesunů, druhá 162 přesunů a třetí 168 přesunů. Ale to ještě nebylo vše, provedli třetí sérii, kdy účastníkům sdělili, že dostávají čokoládu v hodnotě pěti dolarů a tyčinku v hodnotě padesáti centů. V této třetí sérii dosáhly jednotlivé skupiny podobných výsledků, jako v prvním případě. Jaký závěr z toho můžeme udělat? Drobný dárek může mít stejnou motivační schopnost, jako dárek drahý, jelikož jsou oba vnímány v kontextu společenských norem. Ono žádat nelze do nekonečna. Jak se ukázalo dále, tak když k dárkům byly přiřazeny ceny, tak lidé začali uvažovat v rovině tržních norem a tomu přizpůsobili své výkony. Tedy pokud se jedná o motivaci k výkonu, tak za pomoci společenských norem lze dosáhnout lepších výkonů s menšími

³ Tím neobhajujeme revoluční jednání. Je nutno uznat, že může sloužit jak dobrému účelu, tak zlému. Pouze poukazujeme na sílu společenských norem.

⁴ Této problematice se dále věnují např. Altman (2006), Heukelom (2014).

⁵ Viz Heyman a Ariely (2004).

náklady, ale v okamžiku, kdy do uvažování vstupují peníze, tak se lidé přesunují z oblasti norem společenských do norem tržních.

Společenské normy hrají tedy v lidské společnosti významnou roli a jejich nereflexování může být příčinou různých tržních selhání. Přestože tato pravidla nejsou nikde sepsána, tak na základě vnitřního smyslu pro přirozený řád věcí tušíme, jak by vztahy mezi jednotlivci, ale i skupinami měly vypadat. V současné době ovšem dochází

rodými legislativními řešeními, která jsou předmětem mezistranických sporů. Za posledních dvacet let přišly jednotlivé politické strany se spoustou řešení, přesto ani jedno nebylo účinné, a to zejména proto, že je narušena společenská dohoda mezi státem a firmami. Kromě právních norem existuje nepsaná dohoda neboli společenská smlouva. Tuto dohodu můžeme charakterizovat takto: Podnikatel bude podnikat podle práva, produkovat užitečné statky, vytvářet pracovní místa a platit část ze své-

Poplatky by měly uhradit náklady, které má úvěrová společnost se sjednáním a vedením půjčky. V mnoha případech jsou mnohem větší než opravdové náklady, jaké společnost má. Tento rozdíl pak činí další, skrytý zisk úvěrové společnosti. Toto jednání úvěrových společností lze považovat za nemorální.

k narušování těchto společenských norem a k jejich nahrazování normami tržními, které ale nemají takovou schopnost vytvářet dobře fungující systém. Jakákoliv nařízení, či právní normy nenaбудou účinnost, pokud nebudou ze strany lidí přijaty. Jako příklad konfliktu společenských a tržních norem si můžeme představit situaci, kdy jedinec ve skupině svých přátel řekne, že si stáhl nový film. Toto jednání vzbudí pravděpodobně pouze zájem, o jaký film šlo, ale ne rozhořčení nad krádeží nehmotného vlastnictví. Ale pokud se ve stejné skupině pochlubí, že staré sousedce ukradl mobil a peněženku, tak to bude doprovázeno společenskou nevolí. I přestože se v obou případech jedná o nezákonnou aktivitu, je počítačové pirátství ze strany společnosti přijímáno a nikdo není společensky vyloučen za to, že si stáhnul film. Příslušné orgány se samozřejmě snaží proti internetovému pirátství bojovat, ale bez odmítnutí této činnosti ze strany společností, příliš nezmůžou⁶.

Jako další příklad konfliktu společenských a tržních norem můžeme uvést situaci, kdy stát bojuje s daňovými úniky. Politici přicházejí s různou-

ho zisku státu. Stát naopak umožní producentovi bezproblémově podnikat a zajistí jeho bezpečnost a peníze vybrané formou daní použije na plnění svých jednotlivých funkcí. Tato dohoda není nikde psána, ale všichni na základě vnitřního smyslu pro přirozený řád, tušíme, že takto nějak by to mělo být. Stát bohužel neplní svoji část společenské dohody. Vysoká daňová zátěž je pro řadu podnikatelů likvidační. Díky přebujelé byrokracii, nepřehlednosti právního systému a příliš časté novelizaci, hrozí producentům neustálé právní potíže. Vymahatelnost práva je velmi špatná, takže poctiví podnikatelé nemají zastání. Nakonec jsou vybrané peníze místo použití na funkce státu vyvedeny ze systému za přispění korupce pod taktovkou skupin založených na vzájemném krytí a porušování obecně platných zásad. Přesto stát i nadále vyžaduje plnění ze strany podnikatelů, kteří mají pocit křivdy a snaží se jí odstranit daňovou optimalizací a daňovými úniky. Stát na to reaguje zpřísněním sankcí a další regulací, která nadále umocňuje pocit křivdy ze strany producentů a vytváří další bariéry pro hladké fungování, což opět snižuje vybra-

⁶ Problematice, příčinám a řešením počítačového pirátství při využití behaviorální ekonomie se věnuje Blahout, Wawrosz (2014).

nou daňovou částku. Stát by proto měl reagovat následovně:

1. Snížit daně tak, aby úspora z obcházení daní nebyla lákavá. Lidé totiž budou vždy ochotni provádět daňové úniky, pokud náklady, rozumějme pokutu, či trestní sazbu odnětí svobody, budou menší, než výnos z této činnosti.
2. Zjednodušit systém, jelikož pro poctivého podnikatele znamená nepřehledný systém skrytá nebezpečí a nepoctivý využije tuto spleť k jeho obejití.

Je třeba si ale uvědomit, že vždy budou tací, kteří se budou snažit systém obejít, dokonce i když sankce budou větší, než případné výnosy, ale díky zohlednění společenských norem dojde k minimalizaci tohoto jednání.

2. Pojem RPSN

RPSN, neboli roční procentní sazba nákladů je v zákoně⁷ § 10 odstavec 1 zmíněna jako: „Roční procentní sazba nákladů na spotřebitelský úvěr se rovná současné hodnotě všech nákladů spotřebitele všech nákladů sjednaných mezi věřitelem a spotřebitelem ve smlouvě, ve které se sjednává spotřebitelský úvěr, a počítá se na roční bázi podle vzorce...”

Při prvním pohledu na citaci ze zákona lze pojem RPSN pochopit celkem snadno, ovšem problém nastává v okamžiku, kdy dojde ke stanovení všech nákladů spotřebitele. Již ve druhém odstavci příslušného paragrafu jsou uvedeny náklady, které se do RPSN nezapočítávají: „...nákladů splatných spotřebitelem v důsledku neplnění některého ze závazků stanovených ve smlouvě, ve které se sjednává spotřebitelský úvěr, a jiných nákladů než kupní ceny, které je spotřebitel povinen při koupi zboží nebo poskytnutí služeb zaplatit bez ohledu na to, zda je transakce uskutečněna s využitím spo-

třebitelského úvěru nebo bez jeho využití. Náklady na vedení účtu zaznamenávajícího platební transakce a čerpání, náklady na používání platebních prostředků pro platební transakce a čerpání a další náklady spojené s platebními transakcemi se zahrnují do celkových nákladů úvěru pro spotřebitele, s výjimkou případů, kdy je zřízení účtu nepovinné a náklady na tento účet byly samostatně uvedeny ve smlouvě, ve které se sjednává spotřebitelský úvěr, nebo v jiné smlouvě uzavřené se spotřebitelem.”⁸ Dále v příloze č. 5 zákona č. 145/2010 Sb. je vyjmenováno 10 předpokladů pro výpočet RPSN. Jak je z citace patrné, tak výjimek je poměrně dost, což dává velký prostor ke špatné interpretaci, či zneužití těmi, co mají v daném oboru schopnosti na úkor těch, co schopnosti nemají⁹. Dalším problémem je vyjádření RPSN u mikropůjček, tedy půjček o nízké hodnotě na krátký časový úsek, zpravidla na pár týdnů až měsíc. I u těchto půjček se RPSN vyjadřuje za rok, ale jelikož půjčky trvají jen krátkou dobu, tak hodnota RPSN vychází ve stovkách až tisících procent a tedy ztrácí svoji vypovídající hodnotu¹⁰.

Logická konstrukce vzorce pro výpočet RPSN vychází z předpokládané rovnosti současné hodnoty čerpání na jedné straně a celkové současné hodnotě splátek a plateb poplatků na straně druhé. Vzorec má pak následující podobu:

$$\sum_{k=1}^m C_k (1+X)^{-t_k} = \sum_{l=1}^{m'} D_l (1+X)^{-s_l},$$

kde X je RPSN, m je číslo posledního čerpání, k je číslo čerpání, C_k je částka čerpání k , t_k je interval vyjádřený v letech a zlomcích roku mezi datem prvního čerpání a datem každého následujícího čerpání, proto $t_1 = 0$, m' je číslo poslední splátky nebo platby poplatků, l je číslo splátky nebo platby poplatků, D_l je výše splátky nebo platby poplatků, s_l je interval vyjádřený v letech a zlomcích roku

⁷ Zákon č. 145/2010 Sb., o některých podmínkách sjednávání spotřebitelského úvěru, § 10 odst. 1.

⁸ Zákon č. 145/2010 Sb., o některých podmínkách sjednávání spotřebitelského úvěru, § 10 odst. 2.

⁹ Podrobněji viz Dunnig-Krugerův efekt (Dunning a Kruger 1999).

¹⁰ Problematice RPSN se např. věnují Litzemberger a Huang (1988), Rosenberg (1992).

mezi datem prvního čerpání a každé splátky nebo platby poplatků¹¹.

3. Alternativní uchopení RPSN

Z důvodů rozebraných v předcházející kapitole lze konstatovat, že RPSN v současné podobě je špatně strukturované a neplní svůj hlavní účel, ulehčit lidem rozhodování při sjednávání úvěrů. V první řadě je ale důležité si uvědomit, co by RPSN mělo zastupovat. Už od vzniku peněz bylo jejich půjčování spojeno s požadováním úroku. Smyslem úroku bylo kompenzovat věřiteli vzdání se současné spotřeby a podstupované riziko. V průběhu času se k tomuto přidalo ještě zajištění se proti inflaci a úhrada ostatních nákladů spojených s poskytnutím úvěru. V současné době ale dochází k situaci, kdy úrok představuje jen část zisku věřitele, nejčastěji v podobě úvěrové společnosti. Tyto společnosti kromě úroku požadují i různé poplatky (za sjednání úvěru, za vedení účtu atd.). Tyto poplatky by měly uhradit náklady, které má úvěrová společnost se sjednáním a vedením půjčky. V mnoha případech jsou mnohem větší než opravdové náklady, jaké společnost má. Tento rozdíl pak činí další, skrytý zisk úvěrové společnosti. Toto jednání úvěrových společností lze považovat za nemorální, jelikož tak skrývají část svého profitu. Úvěrové společnosti na takovéto jednání sice mají ze zákona právo, ale dochází k prodražování půjčky pro dlužníka, což jistě nese s nelibostí a zároveň to deformuje trh, jelikož je pro zájemce o úvěr těžké zjistit skutečnou cenu, kterou zaplatí za půjčení prostředků. Mohou se tak na trhu prosadit méně poctiví poskytovatelé úvěrů a některé domácnosti se mohou dostat do dluhové spirály. V zájmu celé společnosti je žádoucí toto jednání omezit. Lidé, kteří jsou postiženi tímto neférovým jednáním, se pak vnitřně cítí podvedeni a roste tlak na úpravu fungování úvěrových společností, což vede k vytváření dalších nařízení a zvyšování administrativní náročnosti, což má negativní dopad na fungování celého trhu.

Je tedy žádoucí, aby vztah mezi dlužníkem a věřitelem stál na morálním základu. Mělo by tak být zřejmé, co jsou oprávněně požadované náklady ze strany věřitele, a co je jeho přesný zisk. Dle názoru autora článku by nové pojetí RPSN mělo vyjadřovat roční náklady z pohledu věřitele, které má na poskytnutí a vedení půjčky a může si je tedy nárokovat a takto ho prezentovat případnému zájemci o úvěr. Zde přichází na slovo poznatky plynoucí z behaviorální ekonomie. Vztah mezi věřitelem a dlužníkem je specifickým vztahem, jelikož je dlouhodobý a je při jeho realizaci potřeba existence důvěry. U klasického obchodního vztahu dojde k vypořádání během krátké doby a není ani potřeba žádná nadstandardní důvěra, jelikož každý vidí, co dostal a kolik mu bylo zapláceno. V případě úvěrového vztahu je důvěra podstatná. Je tedy pro dobré fungování tohoto vztahu důležité, aby byl postaven na morálních základech a respektoval očekávání obou stran. V první řadě je důležité říci, na co má věřitel právo. Věřitel by měl mít nárok na navrácení půjčené částky, zaplacení úroku, který je odměnou za odložení spotřeby a podstoupení rizika, náklady spojené s poskytnutím úvěru a vyrovnání inflace. Inflace je sice nákladem, ale je zmíněna zvlášť, jelikož je nákladem, který není firma schopna ovlivnit. Často také bývá zahrnuta do úroku, ale z pohledu daní je úrok ziskem a tak by podnik neměl o inflaci zvyšovat svůj daňový základ. Další výhodou uvádění inflace zvlášť je, že pokud dojde k deflaci, tedy záporné inflaci, tak by tento růst reálné hodnoty peněz neprodražoval úvěry pro dlužníka.

Vzorec pro výpočet splátky by tedy měl mít následující konstrukci:

$$SP = J + r + C + \pi,$$

kde SP je výše splátky, J je splatná část jistiny, r je úrok, C jsou náklady společnosti na poskytnutí půjčky, π je míra inflace.

Z pohledu věřitele je RPSN pouze $C + \pi$. V současné době je RPSN vyjádřením nákladů z pohle-

¹¹ Zákon č. 145/2010 Sb., o některých podmínkách sjednávání spotřebitelského úvěru, příloha č. 5.

du dlužníka. Ovšem, jak bylo zmíněno výše, tak nejsou zahrnuty všechny případné náklady a výpočet podle zákona je pro obyčejného člověka velmi náročný. V článku se domníváme, že by bylo pro zvýšení přehlednosti i transparentnosti lepší konstruovat RPSN z pohledu firmy a to jako podíl půjčené částky na celkových pohledávkách firmy, vztažený k celkovým nákladům firmy.

Tento vztah bude lépe vysvětlen na příkladu: Celkový objem půjčených prostředků firmy Alfa je 50 000 Kč. Režijní náklady firmy jsou 5000 Kč. Firma poskytne půjčku na 3 roky ve výši 3000 Kč. Požadovaný úrok je 15 %, míra inflace je 3 %. Nejprve spočítejme roční RPSN podle v článku navrhovaného způsobu:

- $3000 / 50\,000 = 6\%$,
- $5000 * 0,06 = 300$,
- $300 / 3 = 100$,
- $RPSN = 100 / 3000 = 3,33\%$.

Nové pojetí RPSN vychází z předpokladu, že věřitel by měl mít nárok po dlužníkovi požadovat jako úhradu nákladů v takové výši, která odpovídá procentnímu podílu půjčky na celkových úvěrech. V předchozím příkladu představuje půjčená částka šest procent z celkového objemu úvěrů ($3000 / 50\,000 = 0,06$). Tedy šest procent režijních nákladů (celkové náklady očištěné o půjčené prostředky) věřitele připadá na tuto poskytnutou půjčku. Šest procent z pěti tisíc korun pak činí tři sta korun za tři roky. V ročním vyjádření pak dlužník musí věřiteli uhradit sto korun, což představuje 3,33 % z aktuálního zůstatku úvěru (100, 67 a 33 Kč). Tuto částku pak lze považovat za RPSN. Věřitel si pak nebude moci jako náklad nárokovat nic jiného než jeho skutečné náklady. Jedinou částku, kterou si bude moci věřitel sám stanovit, pak bude jeho zisk v podobě úroku. RPSN, splátka jistiny a výše inflace jsou dány externími faktory a úvěrová společnost je nebude moci nikterak ovlivnit. Systém se tak stane mnohem transparentnějším.

V zde uvedeném příkladu se tedy splátka rovná části jistiny (vždy 1000 Kč) a částce zahrnující

cí úrok, inflaci a RPSN (tedy reálné náklady půjčky):

1. $SP = 1000 + (3000 * 0,2133) = 1640$,¹²
 2. $SP = 1000 + (2000 * 0,2133) = 1427$,
 3. $SP = 1000 + (1000 * 0,2133) = 1213$,
- celkem = 4280.

4. Modelové příklady výpočtu RPSN a jejich hodnocení

V této kapitole porovnáme stávající způsob výpočtu RPSN s námi navrhovaným způsobem. Jako modelovou společnost poskytující úvěr bude Firma Alfa, která má pohledávky, představující půjčené prostředky ve výši 10 000 000 Kč, režijní (fixní) náklady 1 000 000 Kč. Režijní náklady představují celkové náklady očištěné o poskytnuté peněžní prostředky formou půjčky. Tato společnost poskytne půjčku ve výši 20 000 Kč na tři roky s ročním úročením 15 %. Daňová sazba je 10 % a míra inflace 3 %.

Varianta č. 1:

První varianta výpočtu bude podle současného stavu, kdy je RPSN jen informační vyjádření nákladů pro dlužníka, do výpočtu nijak nezasahuje. V druhé variantě se bude s RPSN počítat a bude konstruováno podle návrhu autora článku a bude tedy vyjadřovat procentní podíl půjčky na režijních nákladech společnosti ve stejné výši, jaký tvoří půjčená částka na celkových pohledávkách.

První varianta byla konstruována na základě dat z reálné praxe, kde z informací na internetu byly zjištěny poplatky připadající na úvěr v hodnotě 20 000 Kč. Tabulka č. 1 zobrazuje přehled vstupních údajů pro následné výpočty a má tedy jen informační charakter.

V tabulce č. 2 lze nalézt dluhovou službu první varianty, tedy průběh splácení poskytnutého úvěru v jednotlivých letech existence úvěru a to včetně koncových celkových součtů. Počáteční stav představuje výši dluhu v konkrétním roce. V prvním roce představuje počáteční stav půjčenou část-

¹² $Úrok + inflace + RPSN = 0,15 + 0,03 + 0,0333 = 0,2133$.

ku, která se s postupem času zmenšuje o splátku jistiny. Splátka jistiny je pak splátka půjčené částky navýšená o splátku poplatku za sjednání úvěru. Dále jsou požadované poplatky ze strany úvěrové společnosti za vedení úvěrového účtu ve výši 750 Kč a poté poplatek za sjednání úvěru ve výši 4000 Kč, o který je sice navýšena dlužná částka, ale neplatí se z něj úroky a nejedná se o peněžní výdej, tak nelze požadovat dorovnání inflace. Tento po-

platek se splácí spolu s jistinou a to ve výši 1333 Kč ročně. Následně je zohlednění inflace a celkový výše roční splátky, kterou dlužník zaplatí věřiteli. (v realitě by tato splátka rozložena do měsíčních splátek, ale pro lepší přehlednost je vyjádřena ročně). Poslední řádek představuje zůstatek, který představuje konečný stav dlužné částky v daném roce. Tento konečný zůstatek pak představuje počáteční stav v dalším roce.

Tabulka č. 1 » Data pro první variantu

Pohledávky (Kč)	FC (Kč)	Půjčka (Kč)	Poplatky (Kč)	Roky	Úrok (%)	Daň (%)	Inflace (%)
10 000 000	1 000 000	20 000	4 000; 750	3	15	10	3

Pramen: vlastní zpracování

Tabulka č. 2 » Dluhová služba při první variantě (v Kč)

	Roky			Celkem
	1	2	3	
Počátek	20 000	13 333	6 667	
Splátka jistiny	6 667	6 667	6 667	20 000
Úrok	3 000	2 000	1 000	6 000
Inflace	600	400	200	1 200
Poplatky	2 083	2 083	2 083	6 250
Splátka	12 350	11 150	9 950	33 450
Zůstatek	13 333	6 667	0	

Pramen: vlastní zpracování

Tabulka č. 3 » Manažerská výsledovka první varianty (v Kč)

	Roky			Celkem
	1	2	3	
Tržby	12 350	11 150	9 950	33 450
VC	6 667	6 667	6 667	20 000
AFC	1 267	844	422	2 533
EBT	4 417	3 639	2 861	10 917
Daň	442	364	286	1 092
EAT	3 975	3 275	2 575	9 825

Poznámka: EBT — zisk před zdaněním (Earnings before taxation); EAT — zisk po zdanění (Earnings after taxation).

Pramen: vlastní zpracování



Tabulka č. 4 » Vyhodnocení první varianty (v Kč)

Dlužník	Věřitel	Stát
13 450	9 825	1 092

Pramen: vlastní zpracování

Tabulka č. 5 » Data pro druhou variantu

Pohledávky (Kč)	FC (Kč)	Půjčka (Kč)	RPSN ^{*)} (%)	Roky	Úrok (%)	Daň (%)	Inflace (%)
10 000 000	1 000 000	20 000	3,3	3	15	10	3

*) Výpočet: $RPSN: 20\,000 / 10\,000\,000 = 0,002$; $0,002 * 1\,000\,000 = 2000$; $2000 / 3 = 667$; $667 / 20\,000 = 0,033$.

Pramen: vlastní zpracování

Tabulka č. 6 » Dluhová služba při druhé variantě (v Kč)

	Roky			Celkem
	1	2	3	
Počátek	20 000	13 333	6 667	
Splátka jistiny	6 667	6 667	6 667	20 000
Úrok	3 000	2 000	1 000	6 000
Inflace	600	400	200	1 200
RPSN	667	444	222	1 333
Splátka	10 933	9 511	8 089	28 533
Zůstatek	13 333	6 667	0	

Pramen: vlastní zpracování

Tabulka č. 3 představuje manažerskou výsledovku úvěrové společnosti, která slouží k vyjádření zisku společnosti v konkrétním roce. Tržby představují roční splátku od dlužníka. Ve zkoumaném případě jen od daného dlužníka, nikoliv od všech. Následují variabilní náklady, v tomto případě představují půjčené prostředky a náklady fixní, které představují ostatní, režijní, náklady. V dané tabulce jsou skutečné náklady, které společnost má, nikoliv požadované poplatky, které by měly dané náklady kompenzovat, leč jsou mnohem vyšší. Po odečtení nákladů od tržeb společnost získá zisk před zdaněním (EBT), následuje vyjádření daně ze zisku ve výši 10 % a po jejich zohlednění společnost dostane zisk po zdanění (EAT), tedy

čistý zisk. Dále do manažerské výsledovky dále vstupují odpisy a úroky z cizího kapitálu, pokud společnost nějaký má. Odpisy ani placené úroky nemají na příklad vliv, a tak od nich pro přehlednost abstrahujeme.

Tabulka č. 4 pak udává vyhodnocení první varianty z pohledu jednotlivých účastníků. Z pohledu dlužníka představuje celkové navýšení nad jistinu, které zaplatí za celou dobu životnosti úvěru. Dále pak udává celkový čistý zisk věřitele a daňový příjem státu.

Varianta č. 2:

Druhá varianta je rovněž konstruována na základě dat z reálné praxe, kde z informací na internetu byla zjištěna výše pohledávek a výše režijních

nákladů stejné firmy, jako u první varianty a na základě poměru půjčené částky k celkovým pohledávkám bylo stanoveno odpovídající množství nákladů vyjádřeno jako RPSN a tedy firma nepožaduje žádné poplatky. Struktura tabulek je shodná jako v předcházející variantě. Tabulka č. 5 udává výchozí údaje druhé varianty, tabulka č. 6 dluhovou službu druhé varianty, tabulka č. 7 představuje manažerskou výsledovku firmy v druhé variantě. V tabulce č. 8 lze opět najít výsledné hodnoty pro jednotlivé zúčastněné subjekty (jaké je navýšení pro dlužníka nad jistinu, zisk věřitele a daňový příjem státu).

Na základě údajů v tabulkách č. 1 až 8 můžeme provést komparaci současného a námi navrhovaného výpočtu RPSN. Tato komparace je provedena v tabulce č. 9. Jak je z této tabulky patrné, je druhá varianta pro věřitele v zastoupení domácnosti výhodnější, jelikož zaplatí menší navýšení o 4917 Kč, což je pro dlužníka pozitivní, jelikož jeho cílem je minimalizovat toto navýšení. Firma bude mít čistý zisk o 4425 Kč menší, to je dáno umenšením vybrané částky o neprávem naúčtované poplatky. Z toho vyplývá i menší část pro stát, který zdaňuje právě EBT firmy. Stát vybere na daních o 492 Kč méně.

Tabulka č. 7 » Manažerská výsledovka druhé varianty (v Kč)

	Roky			Celkem
	1	2	3	
Tržby	10 933	9 511	8 089	28 533
VC	6 667	6 667	6 667	20 000
RPSN	1 267	844	422	2 533
EBT	3 000	2 000	1 000	6 000
Daň	300	200	100	600
EAT	2 700	1 800	900	5 400

Poznámka: EBT — zisk před zdaněním (Earnings before taxation); EAT — zisk po zdanění (Earnings after taxation).

Pramen: vlastní zpracování

Tabulka č. 8 » Vyhodnocení druhé varianty (v Kč)

Dlužník	Věřitel	Stát
8533	5400	600

Pramen: vlastní zpracování

Tabulka č. 9 » Komparace popsaných variant (v Kč)

Varianta	Dlužník	Věřitel	Stát
Varianta č. 1	13 450	9 825	1 092
Varianta č. 2	8 533	5 400	600
Rozdíl	4 917	-4 425	-492

Pramen: vlastní zpracování



5. Závěr

Hlavním cílem práce bylo navrhnout alternativní uchopení RPSN a zhodnotit výhodnost pro jednotlivé ekonomické subjekty. V textu navrhované pojetí RPSN je výhodnější pro dlužníka, který by zaplatil menší navýšení půjčené částky, než za současného stavu. Tento efekt je dán zejména tím, že by úvěrové firmy byly nuceny účtovat dlužníkovi opravdové náklady spojené s poskytnutím úvěru. V současné době firmy žádají na poplatcích více, než jsou jejich opravdové náklady a tak se část poplatků stává výnosem firmy.

Z pohledu věřitele je navrhované uchopení nevýhodné, jelikož jeho čistý zisk je umenšen o nadsazenou výši poplatků. Ovšem věřitelův EAT neklesne o stejnou výši, o jakou se sníží dlužníkovu navýšení. Tento jev je dán tím, že kvůli menšímu zisku před zdaněním, EBT, bude mít věřitel menší daňovou povinnost, což je negativní dopad pro stát. Pro tyto dva subjekty je tedy navrhovaná změna nevýhodná. Věřitel může i nadále požadovat stejný zisk, ale již jeho část nemůže schovat za poplatky a bude tak vidět jeho požadovaný zisk. Dalším pozitivem je větší přehlednost a tím i transparentnost ve vztahu mezi dlužníkem a věřitelem,

jelikož bude přesně možné určit, co je profit věřitele a co jsou skutečné náklady. Vztah mezi věřitelem a dlužníkem je pak postaven na morálním principu, kdy dlužník přesně ví, za kolik si půjčuje a nebude se posléze cítit podveden načekaným navýšením dlužné částky.

Z pohledu jednotlivých subjektů nedochází k velkému rozdílu, ale na agregátní úrovni mohou změny vést k nárůstu celkové produkce. Přesun hodnoty mezi věřitelem a dlužníkem je hra s nulovým součtem, tedy o co jeden přijde, jiný získá. Firmy jsou vlastněny domácnostmi, takže hodnota EAT je disponibilní důchod domácnosti vlastníci úvěrovou společností. Tedy o to, o co si jedna domácnost svůj YD zvýší, o to si druhá svůj YD sníží. Rozdíl je ve snížení vybraných daní. Pokles daní, které firma zaplatí, může působit jako fiskální expanze, která podle makroekonomického modelu důchod-výdej (viz např. Wawrosz a kol. 2012) způsobí multiplikační proces. Pokud k tomu dojde, celkový produkt vzroste o více, než bylo počáteční zvýšení agregátních výdajů. Navrhovaná změna tak pro Českou republiku, která se v současnosti nachází v záporné produkční mezeře, může přispět k růstu HDP a snížení dané mezery.

LITERATURA A PRAMENY

1. ALTMAN, M. (ed.) (2006): *Handbook of contemporary behavioral economics: foundations and developments*. Armonk, NY: M. E. Sharpe
2. BLAHOUT, M., WAWROSZ, P. (2014): Behavioral economics and cyber crime. *European Scientific Journal*, November 2014, Special edition, Vol. 1
3. DUNNING, D., KRUGER, J. (1999): Unskilled and Unaware of It: How Difficulties in Recognizing One's Own Incompetence Lead to Inflated Self-Assessments. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 77, No. 6, pp. 1121-1134
4. HAYEK, F. A. von (1979): *Law, legislation and liberty: a new statement of the liberal principles of justice and political economy*. Chicago: University of Chicago Press
5. HEIDBRINK, H. (1997): *Psychologie morálního vývoje*. 1. vydání. Praha: Portál, 176 s., ISBN 80-7178-154-1
6. HEUKELOM, F. (2014): *Behavioral economics: a history*. New York, NY: Cambridge University Press
7. HEYMAN, J., ARIELY, D. (2004): Effort For Payment: A Tale of Two Markets. *Psychological Science*, Vol. 15, No. 11
8. IKERD, J. (2005): *Sustainable capitalism: A matter of common sense*. Bloomfield: Kumarian Press

9. LITZEMBERGER, R. H., HUANG, C. F. (1988): *Foundations for Financial Economics*. New Jersey: Elsevier Science Publishers
10. PARFIT, D. (1987): *Reasons and Persons*. Oxford: Oxford University Press
11. ROSENBERG, J. M. (1992): *Slovník bankovních & finančních služeb*. 3. díl. Praha: Victoria Publishing
12. VALENČÍK, R., BUDÍNSKÝ, P. a kol. (2011): *Game Theory: Redistribution and Contextual Games as a Tool for Human Behaviour Decoding*. Praha: VŠFS
13. WAWROSZ, P. a kol. (2012): *Makroekonomie – základní kurz*. Praha: VŠFS
14. Zákon č. 145/2010 Sb., o některých podmínkách sjednávání spotřebitelského úvěru

KLÍČOVÁ SLOVA

behaviorální ekonomie, inflace, RPSN, společenské normy, společenská smlouva, tržní normy, úrok, úvěr, úvěrová společnost

Impact of social norms on the topic of RPSN

ABSTRACT

The aim is to propose an alternative option grasping the annual percentage rate of charge (APR), which would be better than the present. The first part of the article describes and evaluates the current state of the problem. In the second part, it is suggested an alternative solution to the problem, which is then evaluated by comparing the current option and proposed changes.

KEYWORDS

behavioral economics, inflation, RPSN, social norms, social contract, market norms, interest, credit, credit society

JEL CLASSIFICATION

M21

x

Návrh metodiky pro transformaci dlouhodobého majetku dle pojetí české právní úpravy na ustanovení ve Směrnici o společném konsolidovaném základu daně z příjmů korporací (CCCTB)

► Ing. Ivana Kuchařová, Ing. Daniela Pfeiferová » Katedra obchodu a financí,
Provozně ekonomická fakulta, Česká zemědělská univerzita v Praze¹

* 1. Úvod

Počátek procesu daňové harmonizace byl v EU nastartován nejprve u nepřímých daní, a to především u daně z přidané hodnoty a je datován do roku 1967, kdy byla přijata tzv. **první směrnice č. 67/227/EEC**, jež nařizovala členským zemím nahradit jejich stávající daně z obratu založené na kumulativním kaskádovém systému jednotným systémem daně z přidané hodnoty, který doposud fungoval pouze ve Francii. Tento nový systém je založen na principu všeobecné daně ze spotřeby, která je uvalena na veškeré zboží a služby určitým procentem z prodejní ceny, čímž zdaňuje vždy pouze přidanou hodnotu a nezáleží na počtu stupňů ve výrobním či distribučním procesu. Zavedení principu daně z přidané hodnoty zaručovalo daňovou neutralitu a umožňovalo vznik společného trhu, který by při zachování rozdílných systémů

nepřímých daní způsoboval deformaci hospodářské soutěže (Evropský parlament, 2014).

Přímé daně, které do státních rozpočtů přinášejí menší objemy peněz než daně nepřímé, byly harmonizovány daleko později a to od roku 1977, kdy byla přijata Směrnice č. 77/799/EHS o vzájemné pomoci mezi příslušnými orgány v oblasti přímých daní. Tato směrnice zavedla povinnou výměnu informací o hlavních přímých daních s cílem potírat daňové úniky, vyhýbání se daňovým povinnostem a identifikovat umělé přesuny zisků ve skupinách nadnárodních podniků. Směrnice také umožnila vstup pracovníků správce daně členského státu na území jiného členského státu. Výměna informací je uskutečňována jako spontánní, automatická či na základě vyžádání.

¹ E-mail: kucharovai@pef.czu.cz; pfeiferova@pef.czu.cz.

2. Cíl a metodika

Cílem příspěvku je podrobné zkoumání charakteristiky a klasifikace dlouhodobých aktiv z hlediska české právní úpravy, zejména dle zákona o účetnictví č. 563/1991 Sb. a dle Směrnice o CCCTB, vymezení vzájemných rozdílů definující podmínky pro zařazení aktiva do dlouhodobých aktiv se zaměřením na odpisové metody používané v českém právním prostředí a navrhované Směrnicí o CCCTB.

Při zkoumání problematiky obsažené v článku je použita metoda komparační analýzy při definování a způsobů odpisování dlouhodobého majetku a jeho postupů zachycování v účetnictví dle české právní úpravy a do základu daně dle souboru předpisů uvedených ve Směrnici Evropské unie a následné posouzení vlivu těchto předpisů na výpočet základu daně.

3. Teoretická východiska

Jelikož je současná doba ve znamení výrazné mobility daňových poplatníků, zvýšení počtu příhraničních transakcí a internacionalizaci finančních nástrojů, došlo ke zrušení výše uvedené směrnice a její nahrazení Směrnicí Rady 2011/16/EU ze dne 15. 2. 2011 o správní spolupráci v oblasti daní, kterou jsou povinny členské státy implementovat do národní právní úpravy k 1. 1. 2013.

V roce 1990 byla ratifikována Arbitrážní konvence 90/436/EHS, která s účinností od roku 1995 zabraňuje svými metodami a postupy dvojímu zdanění způsobeném rozdílem v chápání transferových cen v různých členských státech. V této době je platnost konvence stanovena do roku 2015, kdy, pokud ji žádný členský stát nevypoví, bude prodloužena o dalších pět let (Široký, 2012).

V oblasti zdanění firem byl rok 1990 mimořádně úspěšný vzhledem k tomu, že byly přijaty další dva významné předpisy, které souvisely se zavedením jednotného trhu v roce 1993, kdy tyto akty vstoupily v platnost. Účelem zavedení Směrnic 90/434/EHS o fúzích, 90/435/EHS o mateřských a dceřiných společnostech bylo odstranění bariér

pro koncentraci kapitálu a posílení konkurenceschopnosti na světových trzích (Láchova, 2007).

V roce 1990 v souvislosti s očekávaným vytvořením jednotného trhu byl Evropskou komisí ustanovena Rudingova skupina (dle Onno Rudinga, bývalého nizozemského ministra financí), jejíž cílem bylo zjistit, zda rozdílné výše korporátní daně způsobují deformace na vnitřním trhu, zvláště při posuzování záměru umístění zahraničních investic. Závěry Rudingovy skupiny byly v roce 1992 vydány v souhrnné zprávě. Existence bariér ztěžujících volný pohyb kapitálu a vliv rozdílné sazby daně a rozdílné struktury daně z příjmů právnických osob na pohyb zahraničních investic a na hospodářskou soutěž v ní byly dokázány. Rudingova zpráva na základě zjištěných skutečností doporučila Komisi opatření v oblasti korporátního zdanění:

- eliminaci dvojího zdanění,
- harmonizaci zdanění nadnárodních společností,
- zamezení daňovým únikům,
- odstranění daňových předpisů členských zemí, které způsobují překážky v oblasti zahraničních investic (Nerudová, 2011).

Reakcí Evropské komise bylo navržení směrnic, které by zavedly minimální sazbu daně firem ve výši 30 %, v další etapě byl tento návrh ještě zvýšen na 40 %. Členské státy reagovaly na takováto opatření negativně a jakékoliv náznaky o harmonizaci byly považovány za zásah do vnitřních záležitostí. Proto byly tyto návrhy Evropskou komisí staženy (Nerudová, 2008).

V roce 1993 postoupila vzájemná spolupráce členských zemí v jednotném označování daňových subjektů používáním daňového identifikačního čísla (DIČ, angl. VAT Reg. No), jehož užívání zůstalo i v dnešní době povinné.

Na setkání členů Rady ministrů hospodářství a financí (ECOFIN) v roce 1996 byl předložen daňový balíček na eliminaci škodlivé daňové soutěže. Stežejním prvkem byl kodex chování při zdanění podniků (COM(97) 495 final), s hlavním cílem omezit daňovou konkurenci ve formě daňových preferencí k vysoce mobilním investicím. Ko-



dex obsahoval informace o vytvoření pracovní skupiny, která by vyhodnotila výsledky daňových opatření. Tzv. Primarolo group vznikla v roce 1998 s pracovní náplní zkontrolovat národní opatření spadající do kodexu. Uvedený zvolený postup byl zhodnocen jako úspěšný, neboť vytvořil tlak na odstranění zveřejněných škodlivých praktik (Janíčková, 2012).

Další sbližování a snaha o hlubší koordinaci přímého zdanění vedla k vydání nařízení Rady č. 2157/2001 ze dne 8. 10. 2001 s účinností od 8. 10. 2004 o statutu Evropské společnosti (SE) jako nové formě právnické osoby s působností v EU. Nařízením Rady č. 1435/2003 ze dne 22. 7. 2003 s účinností od 18. 8. 2006 byla ustanovena Evropská družstevní společnost (SCE). Jak Evropská společnost, tak i Evropské družstvo nepředstavují z daňového hlediska žádný posun v harmonizaci přímého zdanění, neboť nemají svůj vlastní režim zdaňování, ale podléhají národní daňové legislativě země, ve které mají své sídlo.

V oblasti korporátního zdaňování je vyvíjena Evropskou komisí další aktivita, když v roce 2001 byla provedena rozsáhlá analýza zdanění právnických osob ve státech Evropské unie a vydána dne 23. 10. 2001 ve zprávě nazvané *Company Taxation in the Internal Market* (COM(2001) 582 final). Analýza se zabývá rozdíly mezi daňovými systémy v patnácti členských státech EU a efektivní daňovou zátěží. Mj. jsou v téměř pětisetstránkové zprávě jako hlavní překážky na vnitřním trhu uvedeny: dvojí zdanění dividend a podílů na zisku, rozdílná kompenzace ztrát, ekonomická infrastruktura, zdanění přeshraničních reorganizací či vysoké náklady vyvolané transferovými cenami (Evropská komise, 2001).

Na základě zjištěných skutečností uvedených v *Company Taxation in the Internal Market*, byly Evropskou komisí navrženy čtyři možné modely korporativního zdaňování v Evropské unii vedoucí k harmonizaci (COM(2001) 260):

1. Home state station – zdanění v domácí zemi,
2. Common consolidated tax base – společný konsolidovaný základ daně,

3. European Union company income tax – evropská daň z příjmů korporací,

4. Compulsory harmonised corporate tax base – harmonizovaný povinný základ daně.

Rok 2003 se stal rokem schválení dvou směrnic v oblasti přímých daní – Směrnice 2003/48/ES o zdanění příjmů z úspor ve formě plateb úrokového charakteru týkající se fyzických osob a Směrnice 2003/49/ES o zdaňování úroků a licenčních poplatků, podle které jsou úroky nebo licenční poplatky mající zdroj v členském státě osvobozeny od veškerých daní, které na ně jsou formou srážky u zdroje či na základě daňového výměru v daném státě uloženy, pokud skutečný vlastník úroků či licenčních poplatků je společností jiného členského státu nebo v jiném členském státě umístěnou stálou provozovnou společnosti členského státu.

Sdělení COM(2003) 726 ze dne 24. 11. 2003 hodnotilo úspěšnost zvolené strategie z roku 2001, stanovilo pro následující období „two-track strategy“, tj. souběžné prosazování dvou cílů v oblasti přímého zdanění z hlediska času:

- krátkodobý cíl je představován činnostmi a opatřeními vedoucími k daňovému ulehčení příhraničních aktivit,
- dlouhodobý cíl by měl vést k vytvoření jednotného společného konsolidovaného základu daně.

Toto sdělení konstatovalo, že se podpora koordinovaného přístupu k jednotnému konsolidovanému základu daně z příjmů korporací mezi členskými státy zvýšila, nicméně některé členské státy se stále zdráhají zvolit tuto cestu. Komise dále uvádí, že nastal posun k možnému využití pravidel IFRS/IAS jako výchozího bodu pro stanovení společného konsolidovaného základu daně a že „se zvýšila možnost provázání nového daňového základu přímo na účetní závěrku sestavenou dle IFRS“ (Evropská komise, 2003).

Vyvrcholení dosavadních snah Evropské komise o harmonizaci daní z příjmů představovalo dne 16. března 2011 vydání návrhu Směrnice o společném konsolidovaném základu daně z příjmů právnických osob. Součástí návrhu směrnice se stala

i zpráva o kompletním posouzení dopadu zavedení společného základu daně z příjmů vydaná na základě výsledků studií zpracovaných významnými společnostmi jako European Tax Analyzer (ETA), Pricewaterhouse (PWC), databáze Amadeus a Orbis, studie Deloitte a studie CORTAX. Ve studiích došlo ke srovnání hospodářských, sociálních a environmentálních dopadů na společnost. Konkrétně byly ve zprávě analyzovány možnosti zavedení společného základu daně v konsolidované podobě či bez konsolidace a současně zavedení ve volitelné či povinné podobě. Byly zkoumány následující daňové scénáře (Evropská komise, 2011):

- volitelný společný základ daně z příjmů právnických osob (volitelný CCTB),
- povinný společný základ daně z příjmů právnických osob (povinný CCTB),
- volitelný společný konsolidovaný základ daně z příjmů právnických osob (volitelný CCCTB),
- povinný společný konsolidovaný základ daně z příjmů právnických osob (povinný CCCTB).

Evropská komise předložila v březnu 2011 návrh zcela nového principu zdaňování nadnárodních korporací v EU (Směrnice KOM(2011) 121), a sice zavedením společného konsolidovaného základu daně z příjmů právnických osob (Common Consolidated Corporate Tax Base, CCCTB). Návrh stanovil unikátní pravidla, která by byla jednotně používána napříč všemi 28 unijními státy při sestavování základu daně z příjmů korporací, a tím by došlo k omezení vlivu stávajících 28 vnitrostátních daňových předpisů členských států upravujících zdaňování právnických osob, jež představují významnou bariéru fungování vnitřního trhu. Zavedením navržené Směrnice do praxe by nastal větší předpoklad pro harmonizaci zdanění příjmů korporací v rámci EU a částečně k vyřešení problémů v globalizovaném světě zdaňování zisku z podnikání, kdy jsou společnosti a jejich kapitál stále mobilnější.

Podle Devereux (2008) zahrnuje konstrukce daně ze zisku společností tři základní problémy – jak je vymezena daň (základ daně), jakou sazbu

bude zdaňováno a kde bude daň odváděna. V podmínkách globalizované ekonomiky bývá velmi obtížné odpovědět především na poslední otázku, a sice určit místo zdanění, protože nadnárodní společnost může mít mnoho různých sídel, kde podniká v oblasti výzkumu a vývoje, výroby, marketingu, prodeje, obchoduje s cennými papíry apod. a každé ze sídel společnosti je vybráno z konkrétních důvodů – nejčastějším důvodem je dosahování co nejvyššího zisku, který je ovlivněn velikostí daňového základu, výší daňových sazeb, uplatněním různých daňových výhod a pobídek. Dle De Mooij a Ederveen (2008) se rozdíly ve výši sazby korporátní daně stávají hnacím faktorem pro rozhodnutí o umístění sídla společnosti. Tito dva autoři ve své studii kvantifikovali, že zvýšení sazby o jeden procentní bod v dané zemi, bude mít za následek snížení vykázaného zisku v této zemi o dva procentní body.

Systém CCCTB mohou využít pouze podniky tvořící skupinu, kam ale nemusí dle požadavků Směrnice spadat všechny firmy tvořící nadnárodní společnost (Nerudová, 2008). Tyto nezačleněné podniky by stále musely používat vnitrostátní režim zdaňování (SA – Separate Accounting), kdežto ostatní členové skupiny by využívaly systém CCCTB a tím by se jejich celkové náklady na dodržování předpisů způsobené použitím dvou různých daňových systémů zvyšovaly. Vzhledem k tomu, že volba pro začlenění se do systému CCCTB je na bázi dobrovolnosti, je pravděpodobné, že i struktura nadnárodní společnosti může podstatně ovlivnit její rozhodnutí o tom, zda dobrovolně tento systém zavede (Nerudová, 2011 a 2012).

Výchozí informace, které budou transformovány na základ daně podle postupů stanovených Směrnicí, se přebírají z finančního účetnictví vedeného podle vnitrostátních účetních pravidel. Velkou diskusí mezi akademickými odborníky a odborníky z praxe (např. Kahle, 2011, Essers, 2009, Cuzdriorean, 2012) vyvolala otázka, zda by se IFRS měly stát výchozím bodem pro transformaci na upravený základ daně dle podmínek CCCTB. Jak



uvádí Jaatinen (2012) IFRS byly vyvinuty jako nezávislé standardy, které nemají žádnou návaznost na CCCTB. Obecným účelem využití finančního účetnictví je poskytnutí informací o finanční výkonnosti zúčastněným stranám v podobě finančních výkazů při dodržování zásady věrného a poctivého zobrazení skutečnosti a zásady významnosti. Freedman a Macdonald (2008) vymezili tři důvody, podle kterých nejsou IFRS vhodné jako východisko pro daňové účely — jednak zásady a cíle mezi postupy vedoucími k určení daňového základu a účetnictvím se významně liší, dále pak existují odlišnosti mezi jednotlivými členskými státy ve využívání IFRS, kdy ve většině členských států existují souběžně ještě národní účetní standardy s různou mírou sepětí s daňovými předpisy, a za poslední: IFRS nejsou právní normou. Otázkou sepětí účetnictví a daní se zabýval Hoogenboom (1996), který vytvořil taxonomii vazeb účetnictví a daní v hlavních zemích EU. Naproti tomu Russo (2008) zastává názor, že v některých oblastech by se IFRS mohly stát výchozím bodem pro stanovení CCCTB po doplnění a zpřesnění definic uvedených ve Směrnici EU.

Koncept CCCTB stanoví nahrazení národních daňových předpisů souborem společných pravidel zdaňování konsolidovaných korporací a jejich přechod od jednotlivého účetnictví a zdaňování (SA — Separate Accounting) v místě sídla společnosti na zdaňování podle vzorce rozdělení (FA — Formula Apportionment). Jednotlivé metodické kroky vedoucí k určení CCCTB je možné zachytit následovně (Evropská komise, 2011):

- konsolidace všech zdanitelných základů daně společností tvořících konsolidovanou skupinu podle souboru norem ve Směrnici,
- rozdělení konsolidovaného zdanitelného základu daně mezi členy skupiny dle alokačního vzorce uvedeného níže, tj. podle podílu na sledovaných faktorech (dlouhodobých aktiv A , tržeb T , objemu mezd OM a počtu zaměstnanců PZ),

$$Podíl_A = \left\{ \frac{1}{3} \frac{T^A}{T_{skupina}} + \frac{1}{3} \left(\frac{1}{2} \frac{OM^A}{OM_{skupina}} + \frac{1}{2} \frac{PZ^A}{PZ_{skupina}} \right) + \frac{1}{3} \frac{A^A}{A_{skupina}} \right\} \times CCCTB, \quad (1)$$

- zdanění příslušného podílu základu daně daňovou sazbou toho členského státu, kde je člen skupiny registrován.

Vzhledem k tomu, že dlouhodobá aktiva tvoří významný podíl na společném konsolidovaném základu daně připadajícím na jednotlivou konkrétní společnost a že budou ovlivňovat i výši odvedené daně z příjmů společnosti svými nákladovými položkami v podobě odpisů, je nutné provést podrobnější zkoumání, jak jsou definována pravidla pro zařazení majetku do dlouhodobých aktiv podle právní úpravy ČR a podle pravidel EU.

4. Vlastní práce

4.1 Základ daně dle Směrnice o CCCTB

Základ daně konsolidované společnosti se vypočítá jako rozdíl příjmů a osvobozených příjmů, odečitatelných výdajů a dalších odečitatelných položek. Mezi odečitatelné výdaje jsou řazeny především odpisy dlouhodobého majetku. V článku bude diskutováno o pravidlech odpisování a definování dlouhodobého majetku dle Směrnice o CCCTB, kde je odpisování dlouhodobého majetku ve Směrnici o CCCTB věnována kapitola VI., která se skládá z celkem 11 článků — konkrétně zahrnuje články č. 32 až 42. Definování dlouhodobého majetku je zahrnuto do článku 4 (14), kdy je možné vyčlenit tři kategorie dlouhodobých aktiv:

- hmotná aktiva pořízená za úplatu nebo vytvořená daňovým poplatníkem,
- nehmotná aktiva pořízená za úplatu,
- finanční aktiva,

pokud mohou být samostatně oceněna a používají se při podnikání pro dosažení, udržení nebo zajištění příjmů po dobu delší než 12 měsíců, s výjimkou případů, kdy jsou náklady na jejich pořízení, výstavbu nebo zhodnocení nižší než 1000 EUR.

Na základě výše uvedeného nelze mezi dlouhodobá aktiva zařadit nehmotný majetek vytvořený

daňovým poplatníkem a veškerý majetek se vstupní cenou nižší než 1000 EUR. Takový majetek není kapitalizován a lze o jeho hodnotu jednorázově zvýšit náklady.

Nejvýznamnější rozdíly mezi systémem CCCTB a právní úpravou ČR v oblasti dlouhodobého majetku spočívají v samotném vymezení a rozdělení dlouhodobých aktiv a ve stanovení odlišných cenových hranic vstupní ceny pro zařazení do dlouhodobých aktiv. Dalším významným rozdílem je

závazná definice postupu výpočtu jednotlivých druhů odpisů, kdy v případě odpisování dle české daňové a účetní legislativy má poplatník evidentně větší možnost volby, jakým způsobem bude aktivum odpisovat a tyto možné varianty může následně promítnout do optimalizace svého daňového základu. To s sebou pochopitelně nese větší složitost a přesnější evidenci majetku.

Česká korporace, která se dobrovolně rozhodne vstoupit do systému CCCTB a která bude či nebu-

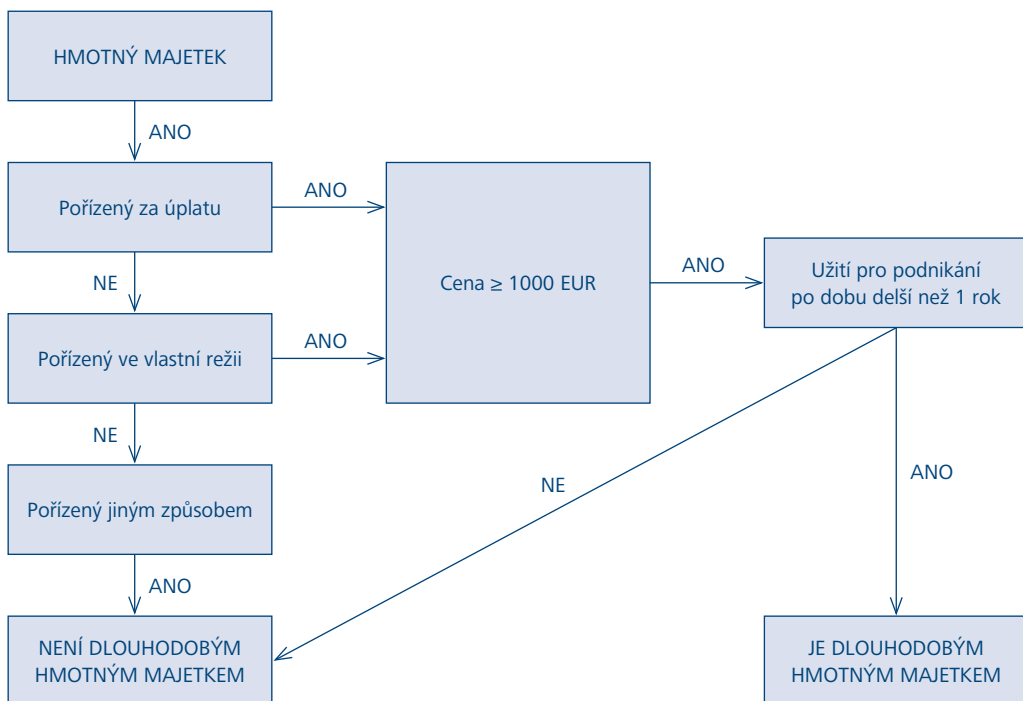
Tabulka č. 1 » Komparace stanovených podmínek pro zařazení aktiva do dlouhodobého majetku

Dlouhodobá aktiva — podmínky pro zařazení	
Česká právní úprava — dle zákona o účetnictví	Směrnice o CCCTB
• taxativně vymezená hmotná aktiva pořízená nákupem, ve vlastní režii, bezúplatným nabytím, vkladem spolčníka, odkoupením po skončení leasingu	• hmotná aktiva pořízená za úplatu nebo vytvořená daňovým poplatníkem • nehmotná aktiva pořízená za úplatu
• možnost samostatného ocenění jednotlivého aktiva	• možnost samostatného ocenění jednotlivého hmotného aktiva
• použití aktiva při podnikání po dobu delší než 1 rok	• použití aktiva při podnikání po dobu delší než 1 rok
• cenová hranice pro samostatné movité věci, dospělá zvířata a nehmotná aktiva je stanovena účetní jednotkou ve vnitropodnikové směrnici	• pro všechny druhy aktiv je cenová hranice rovna či vyšší než 1000 EUR
• stavby a pozemky jsou vždy dlouhodobým majetkem bez ohledu na výši ocenění • trvalé travní porosty jsou řazeny do dlouhodobých aktiv (chmelnice, vinice, sady) • umělecká díla a sbírky jsou vždy řazeny do dlouhodobého majetku bez ohledu na výši ocenění • oceňovací rozdíl k nabytému majetku, jako kladný či záporný rozdíl mezi cenou zaplacenou nabývajících společností a skutečným oceněním majetku a závazků nabývané společnosti při ocenění v účetních hodnotách, je dlouhodobým hmotným majetkem	• budovy, lodě a letadla jsou považovány za dlouhodobá hmotná aktiva s dlouhou dobou životnosti, tj. 15 let a delší
• taxativně vymezeny položky spadající do nehmotných aktiv — zřizovací výdaje, nehmotné výsledky výzkumu a vývoje, software, ocenitelná práva a goodwill s dobou použitelnosti delší než jeden rok a od výše ocenění určené účetní jednotkou (s výjimkou goodwillu)	• nehmotná aktiva vytvořená ve vlastní režii nejsou definována, nebudou tedy kapitalizována a zachytí se rovnou do nákladů
• zahrnuje i finanční aktiva bez ohledu na výši ocenění; rozhodující je záměr dlouhodobého držení aktiva při jeho pořízení	• zahrnuje i finanční aktiva bez přesnějšího vymezení

Pramen: vlastní zpracování



Obrázek č. 1 » Rozhodovací diagram o klasifikaci dlouhodobého hmotného majetku dle CCCTB



Pramen: vlastní zpracování

de členem nadnárodní skupiny, bude svou podnikatelskou činnost evidovat v podobě účetnictví – tj. podle zákona o účetnictví č. 563/1991 Sb. Celý proces zjišťování „evropského“ upraveného základu daně bude vycházet z **účetního výsledku hospodaření** zjištěného dle národní právní úpravy. Od okamžiku vstupu korporace do systému CCCTB tedy nebude muset poplatník pro stanovení daňového základu používat ustanovení zákona o daních z příjmů (ZDP) pro klasifikaci a odpisování dlouhodobých aktiv, ale bude vycházet pouze z pravidel stanovených Směrnicí Evropské komise. Z toho vzniknou pro korporaci další pracné mimoúčetní úpravy, které povedou k překlopení českého vnímání dlouhodobých aktiv na „evropský systém“, z něhož bude stanoven základ daně.

4.2 Návrh metodiky pro zařazení majetku do dlouhodobého majetku dle ČR a CCCTB

Již samotná charakteristika dlouhodobého majetku je podle jednotlivých předpisů značně rozdílná. Jediný společný rys představuje doba použitelnosti aktiva, která spočívá pro oba systémy v dodržení období delšího než 1 rok.

Souhrn požadavků na dlouhodobá aktiva dle české právní úpravy a dle CCCTB je uveden přehledně v tabulce 1.

Z výše uvedeného srovnání vyplývá rozhodovací schéma pro posouzení dlouhodobého hmotného majetku (viz obrázek 1).

Z obrázku 1 je patrné, že v prostředí CCCTB **není za dlouhodobý hmotný majetek** považován např. přijatý dar a vklad podnikatele, tak jak je

tomu v České republice, a to i kdyby jejich jednotlivé ocenění převyšovalo hraniční cenu 1000 EUR, protože se nejedná ani o nakoupený majetek, ani o majetek pořízený vlastní činností, dle požadavku Směrnice.

Majetek odkoupený po skončení leasingu bude nutné posoudit podle výše vstupní ceny, za kterou bude společností odkoupen. Domnívám se, že jestliže bude cena převyšovat 1000 EUR a společnost bude předmět leasingu zařazovat do svých aktiv s cílem jeho využívání po dobu delší než 1 rok, nebude nic bránit jeho zachycení v dlouhodobém hmotném majetku a uplatňování jeho odpisů v následujících letech, jež budou odpočitatelnou položkou od základu daně CCCTB.

Při překlasifikaci **dlouhodobých nehmotných aktiv**, která česká účetní jednotka zobrazuje ve své rozvaze, nastanou složitější situace, jelikož Směrnice považuje za dlouhodobý nehmotný majetek pouze ten, který je **pořízený koupí**, nikoliv i další nehmotná aktiva, tak jak je tomu dle zákona o účetnictví (ZÚ).

Odlišnosti **české právní úpravy** od Směrnice v oblasti dlouhodobého nehmotného majetku zahrnují především následující oblasti:

1. v českém účetním výkaznictví zavedená rozvahová položka *nehmotné výsledky výzkumu a vývoje* představuje výsledky úspěšně provedených prací, např. vývoj technologického postupu, projekty, receptury, které nejsou předmětem průmyslových a jiných ocenitelných práv a jsou nabyty od jiných osob koupí nebo vytvořeny vlastní činností (a aktivovány do rozvahy) za účelem obchodování s nimi nebo jejich opakovaného prodeje. Nehmotný majetek vytvořený vlastní činností pro vlastní potřebu se neaktivuje. Aktivují se veškeré náklady na výzkum a vývoj určené k obchodování;
2. *zřizovací výdaje* v sobě zahrnují nasčítané výdaje vynaložené od založení účetní jednotky do okamžiku jejího vzniku, zejména soudní a správní poplatky, výdaje na pracovní cesty, odměny za zprostředkování a poradenské služby a nájemné;

3. *ocenitelná práva* představují předměty průmyslového a obdobného vlastnictví, výsledky duševní tvůrčí činnosti nebo práva podle zvláštních předpisů, které byly vytvořeny vlastní činností nebo externě pořízeny a jsou určeny k obchodování;
4. *goodwill* je kladný nebo záporný rozdíl mezi oceněním podniku, nebo jeho části, nabytého koupí, vkladem nebo oceněním majetku a závazků v rámci přeměn společnosti a souhrnem jeho individuálně přeceněných složek majetku sníženým o převzaté závazky;
5. *software* představuje nehmotný majetek pořízený externě nebo vytvořený vlastní činností, jež je určený k obchodování.

Všechny vyjmenované kategorie dlouhodobého nehmotného majetku nejsou z hlediska Směrnice považovány za odepisovatelné aktivum, a proto uplatněné účetní odpisy, snižující účetní výsledek hospodaření, budou muset být vyjmuty a stanou se připočitatelnou položkou navyšující základ daně dle CCCTB. Veškeré výdaje vynaložené na pořízení nehmotných aktiv vlastní činností v roce vstupu do systému CCCTB se stanou plně daňově odpočitatelnými dle článku 12 Směrnice. Tato regule si klade za cíl podporovat především výzkum a vývoj v dané společnosti. Z rozdílného přístupu českého pojetí a CCCTB vyplývá, že bude nutné vést podrobnou analytickou evidenci k jednotlivým kategoriím nehmotného majetku, aby byl majetek dle českého práva zařazen do majetku a odepisován, a z hlediska Směrnice o CCCTB budou tyto položky naopak tvořit okamžitý daňový náklad.

4.3 Návrh metodiky pro odpisování dlouhodobého majetku dle ČR a CCCTB

V České republice jsou účetní odpisy upraveny v zákoně č. 563/1991 Sb., o účetnictví, vyhlášce č. 500/2002 Sb., kterou se provádějí některá ustanovení zákona o účetnictví pro účetní jednotky, které jsou podnikateli, a v Českém účetním standardu č. 013 – Dlouhodobý hmotný a nehmotný majetek. →

Pravidla pro účetní odpisy si účetní jednotka, která je vlastníkem, stanoví sama tak, aby bylo co nejvěrněji zachyceno opotřebení majetku při jeho užití. Pouze ve vyjmenovaných případech u dlouhodobých nehmotných aktiv je zákonem upravena doba odpisu:

- u zřizovacích výdajů maximálně 5 let,
- u goodwillu 60 měsíců,
- u oceňovacího rozdílu 180 měsíců.

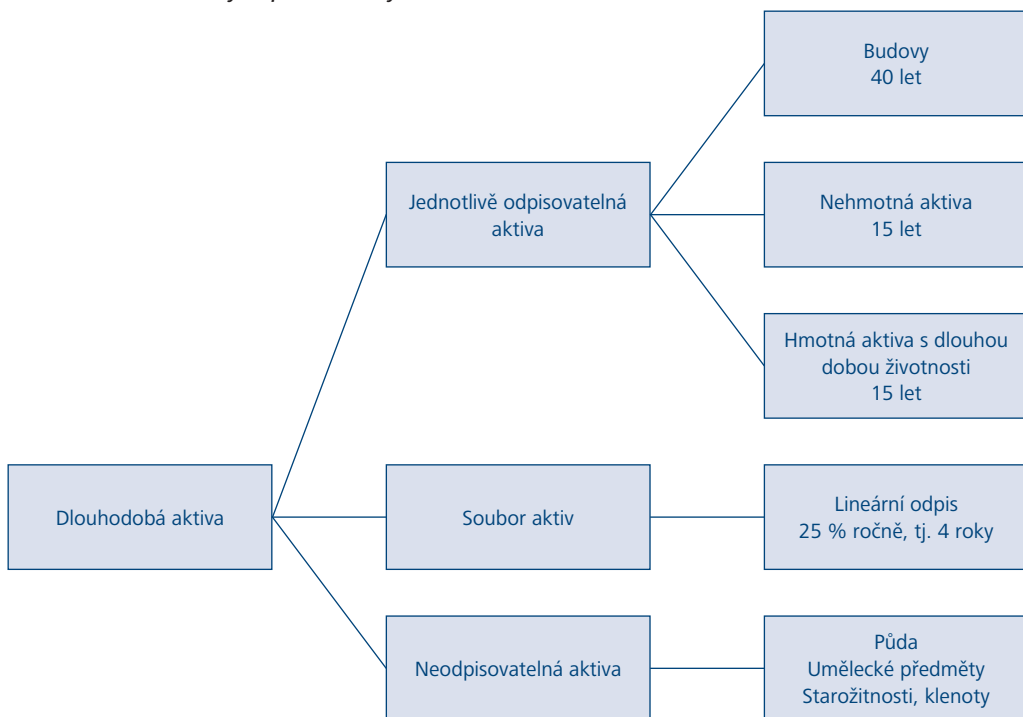
Z účetního hlediska se nejčastěji v praxi používá metoda rovnoměrných odpisů, tj. podle předpokládané doby životnosti, ale odpisy mohou být počítány jako výkonové či komponentní, ať již z celé vstupní ceny, nebo pouze ze zbytkové hodnoty. Vzhledem k tomu, že je úkolem účetní jednotky zachytit co nejvěrněji ocenění majetku ke dni, k němuž se provádí účetní závěrka (tj. k rozvahovému dni), musí se zaúčtovat veškerá snížení hod-

noty bez ohledu na to, zda je výsledkem hospodaření účetního období zisk nebo ztráta. Jednou z účetních metod, jak uvedenou zásadu opatrnosti vyjádřit, je právě účetní odpisování. Účetními odpisy se vyjadřuje snížení hodnoty majetku trvalého charakteru. Pokud tedy reálně dochází ke snižování hodnoty majetku, jsou **účetní odpisy povinné**, v opačném případě by účetní závěrka nebyla věrným obrazem skutečnosti. Reálně dochází ke snížení hodnoty majetku jednak samotným používáním ale i prostým působením času, i když majetek není reálně užíván.

Zvolené odpisové metody zachytí účetní jednotka ve svých vnitropodnikových směrnících, kdy na jejich základě musí ke konkrétnímu dlouhodobému aktivu sestavit odpisový plán.

Účetní odpisy uplatňuje vždy právní vlastník majetku, jenž nemusí být vždy současně užíva-

Obrázek č. 2 » Metody odpisování v systému CCCTB



Pramen: vlastní zpracování

telem majetku, tak jak je tomu například u leasingu.

Účetní odpisy nemají žádnou vazbu na odpisy daňové, které jsou upraveny zákonem o daních z příjmů a které slouží pouze ke správnému výpočtu základu daně z příjmů dle českých právních předpisů.

Oprávnění k odpisování u CCCTB má dle Směrnice pouze ekonomický vlastník. Ekonomickým vlastníkem je osoba, které náleží v podstatě všechny přínosy a rizika spojená s dlouhodobým aktivem, bez ohledu na to, zda je tato osoba právním vlastníkem. Daňový poplatník, který má právo držet, užívat a zcizovat dlouhodobé aktivum a nese riziko jeho ztráty nebo zničení, se v každém případě považuje za ekonomického vlastníka.

Výjimka je ve Směrnici zanesena pouze pro leasingové smlouvy, u nichž se ekonomické vlastnictví neshoduje s právním vlastnictvím. V tomto případě je ekonomický vlastník (uživatel leasingu) oprávněn od svého základu daně odečíst úrokovou složku leasingových plateb. Úroková složka leasingových plateb se zahrne do základu daně právního vlastníka.

Dlouhodobé aktivum nemůže být odpisováno více daňovými poplatníky současně. Pokud není možné určit ekonomického vlastníka daného aktiva, má oprávnění k provedení odpisu právní vlastník. V takovém případě se úroková složka leasingových plateb do základu daně právního vlastníka nezahrne.

Dle pravidel pro CCCTB je odpisování dlouhodobého majetku ve zdaňovacím období **povinné**. Absence možnosti přerušení či odložení odpisování dlouhodobého majetku s významnou hodnotou se může stát problémem například v okamžiku, kdy se subjekt rozhodne majetek po nějakou dobu nevyužívat. Nastává tak otázka, zda by se lineární odpis za toto období měl či neměl považovat za náklad vynaložený za účelem dosažení, zajištění či udržení příjmů, či zda by neměla být pro toto období výrazně snížena odpisová sazba.

Směrnice připouští dva způsoby odpisování dlouhodobého majetku:

1. **individuální lineární odpisy** pro jednotlivě odpisovaná aktiva:
 - a) odpis budov v délce 40 let,
 - b) jiná hmotná aktiva než budovy s dlouhou dobou životnosti v délce 15 let,
 - c) u nehmotných aktiv je dobou odpisování čas, po kterou aktivum používá právní ochrany nebo na kterou je uděleno právo, či 15 let, pokud tuto dobu nelze určit;
2. **odpisy majetku vytvářejícího jeden soubor aktiv**, při využití roční lineární sazby odpisu ve výši 25 % odpisové základny, se uplatní u aktiv, která nesplňují podmínku doby použitelnosti delší než 15 let.

Odpisování souboru aktiv představuje zjednodušení jak pro daňového poplatníka, tak pro daňovou správu, protože odstraňuje nutnost zakládat a vést seznam obsahující každý jednotlivý typ dlouhodobých aktiv a jejich životnosti.

Zvolený způsob odpisování již pro účely stanovení jednotného konsolidovaného základu daně bude vycházet z dílce Směrnice. Budovy budou mít stanovený odpisový daňový plán na dobu 40 let, ostatní hmotná aktiva s dlouhou dobou životnosti (lodě, letadla) na 15 let, dlouhodobý nehmotný majetek na dobu užití práva či na 15 let a majetek s kratší dobou použitelnosti než 15 let bude odpisován lineární sazbou v rámci souboru aktiv. Odpisování souboru aktiv je pro české prostředí zcela novým pojetím.

Směrnice vytváří pro odpisování dlouhodobých aktiv pro české korporace zcela nové podmínky i proto, že stanovením cenové hranice ve výši vstupní ceny 1000 EUR (což odpovídá přibližně hodnotě 28 000 Kč), se některé druhy majetku původně nezařazeného v dlouhodobých aktivech dle zákona o účetnictví a účtované přímo v nákladech účetní jednotky v daném účetním a zdaňovacím období, budou muset překlasifikovat pro účely CCCTB, tedy vyjmout z nákladů, nově zařadit do dlouhodobých aktiv a prostřednictvím vypočtených odpisů stanovených Směrnicí se teprve bude vstupní cena postupně rozpouštět do nákladů.



Z obrázku 2 jsou zřejmé odlišné způsoby stanovení odpisů rozhodných pro výpočet základu daně. Doba odpisování nehmotných aktiv je stanovena Směrnicí o CCCTB na období 15 let, což se v dnešní době rychlého pokroku, především v oblasti vývoje software, může zdát jako neúměrně dlouhé období a kdy je v České republice odpis ovlivňující základ daně stanoven na výrazně kratší dobu s přesností na měsíce, což je určité racionálnější přístup. V návrhu pravidel systému CCCTB by tak jistě své opodstatnění našel nový článek, který by umožnil odpisovat určité druhy nehmotných aktiv s rychlým morálním zastaráváním po dobu kratší než výše uvedených 15 let.

5. Závěr

Korporace v České republice, které vstoupí dobrovolně do zdanění v systému CCCTB, musí i nadále vycházet z účetních podkladů zachycených dle českých zákonů během účetního období ve svých účetních knihách a až z těchto podkladů se bude dle článků Směrnice o CCCTB transformovat účetní výsledek hospodaření na společný konsolidovaný základ daně z příjmů korporací. Jestliže se při transformaci účetních dat na základ daně z příjmů doposud česká korporace řídí zákonem o daních z příjmů, může v brzké budoucnosti nastat zlom, kdy se určující pro úpravu českých účetních dat na „evropský“ základ daně stane Směrnice o CCCTB. Bude nutné zachytit velký počet úprav odděleně mimo účetní systém.

Směrnice upravuje pojetí dlouhodobých aktiv výrazně odlišným způsobem než zákon o účetnictví, především ve stanovení výše vstupní ceny pro

zařazení aktiva do dlouhodobého majetku (1000 EUR), přesným definováním konkrétních způsobů nabytí majetku a odlišně vymezuje také dlouhodobá nehmotná aktiva. Některé druhy aktiv se dle předpisů ČR chovají jako dlouhodobá a jsou odpisována, ale z pohledu Směrnice se naopak nemusí jednat o dlouhodobá aktiva, čímž se celá vstupní cena okamžitě stává položkou snižující základ daně; jiná aktiva nepovažovaná v ČR za dlouhodobá, např. díky nevýznamné vstupní ceně, jsou považována z pohledu Směrnice za dlouhodobá a je nutné zařadit je do dlouhodobých aktiv a určit u nich odpis v souladu se Směrnicí.

V oblasti odpisování dlouhodobých aktiv se korporace budou potýkat s odlišnostmi vycházejícími jednak z výše uvedených rozdílů pro samotné zařazení majetku do dlouhodobých aktiv a jednak z omezených variant především rovnoměrného odpisování, které nabízí Směrnice o CCCTB oproti české právní úpravě, kde je účetní odpis zcela v režii účetní jednotky (s výjimkou některých dlouhodobých nehmotných aktiv). Navíc se ve Směrnici zavádí v České republice nepoužívaný odpis souboru aktiv (pool depreciation). Zvolená jednoduchost odpisů ve Směrnici zamezuje agresivní daňové odpisové politice, kterou tím nemohou společnosti uplatňovat. Otázkou proto zůstává, zda se v případě volitelnosti systému CCCTB, společnosti pro toto zdaňování rozhodnou.

Bude nutné, aby korporace správně tyto změny posoudily a zapracovaly do svých metodik tak, aby zjištěný základ daně, který se stane dílčí součástí společného konsolidovaného základu daně, odpovídal požadavkům Evropské komise.

Odpisování souboru aktiv představuje zjednodušení jak pro daňového poplatníka, tak pro daňovou správu, protože odstraňuje nutnost zakládat a vést seznam obsahující každý jednotlivý typ dlouhodobých aktiv a jejich životnosti.

LITERATURA A PRAMENY

1. EUROPEAN COMMISSION (2001): *Tax policy in the European Union – priorities for the years ahead*. Communication from the Commission to the Council, the European Parliament and the Economic and Social Committee. 10. 10. 2001. [online] [cit. 2015-03-09]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2001:0260:FIN:EN:PDF>
2. CUZDRIOREAN, D. D., MATIS, D. (2012): The relationship between accounting and taxation insight the European Union: the influence of the international accounting regulation. *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*, roč. 14, č. 1, s. 28–43
3. DE MOOIJ, R. A., EDERVEEN, S. (2008): Corporate Tax Elasticities: A Reader's Guide to Empirical Findings. *Oxford Review of Economic Policy*, roč. 24, č. 4, s. 680–697. Dostupné z: sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Business_Taxation/Docs/Publications/Working_Papers/Series_08/WP0822.pdf
4. DEVEREUX, M. P. (2008): Business taxation in a globalized world. *Oxford Review of Economic Policy*, roč. 24, č. 4, s. 625–638. [online] [cit. 2014-07-15]. Dostupné z: <http://dx.doi.org.ezproxy.is.cuni.cz/10.1093/oxrep/grn037>
5. ESSERS, P. et al. (2009): *The influence of IAS/IFRS on the CCCTB, tax accounting, disclosure and corporate law accounting concepts*. Wolters Kluwer
6. EVROPSKÁ KOMISE (2001): *Company Taxation in the Internal Market*. COM(2001) 582 final, 23. 10. 2001. [online] [cit. 2014-10-02]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/company_tax_study_en.pdf
7. EVROPSKÁ KOMISE (2003): *An Internal Market without company tax obstacles*. COM(2003) 726 final, 24. 11. 2003. [online] [cit. 2014-10-18]. Dostupné z: eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2003:0726:FIN:EN:PDF
8. EVROPSKÁ KOMISE (2011): *Návrh Směrnice o společném konsolidovaném základu daně z příjmů právnických osob (CCCTB)*. COM(2011) 121 final/2, 3. 10. 2011. [online] [cit. 2013-09-09]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0121:FIN:CS:PDF>
9. EVROPSKÝ PARLAMENT (2014): *Nepřímé daně*. [online] [cit. 2014-12-09]. Dostupné z: http://www.europarl.europa.eu/aboutparliament/cs/displayFtu.html?ftuid=FTU_5.11.4.html
10. FREEDMAN, J., MACDONALD, G. (2008): The Tax Base for CCCTB: The Role of Principles. In: LANG, M., PISTONE, P., SCHUCH, J., STARINGER, C. (eds.): *Common Consolidated Corporate Tax Base*. Vienna, s. 219–270. Dostupné z: http://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Business_Taxation/Docs/Publications/Working_Papers/Series_08/WP0807.pdf
11. HOOGENDOORN, M. N. (1996): Accounting and taxation in Europe – A comparative overview. *European Accounting Review*, 5 (supplement), s. 783–794
12. JAATINEN, L. (2012): IAS/IFRS: A Starting Point for the CCCTB. *Intertax*, roč. 40, č. 4, s. 260–269. Dostupné z: <http://search.proquest.com/docview/1012301661?accountid=15618>
13. JANÍČKOVÁ, L. (2012): Daňová harmonizace – možná cesta z krize? *Český finanční a účetní časopis*, č. 1, s. 64–81, ISSN 1804-1280. [online] [cit. 2014-07-15]. Dostupné z: <http://www.vse.cz/cfuc/303>
14. KAHLE, H., DAHLKE, A., SCHULZ, S. (2011): Der EU-Richtlinienentwurf zur CCCTB-Anmerkungen aus Theorie und Praxis. *Die Unternehmensbesteuerung*, s. 491–503
15. LÁCHOVÁ, L. (2007): *Daňové systémy v globálním světě*. Praha: ASPI, 271 s., ISBN 978-80-7357-320-1
16. NERUDOVÁ, D. (2008): Consolidation under CCCTB system. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, roč. 56, č. 3, s. 181–188
17. NERUDOVÁ, D. (2012): Common consolidated corporate tax base: grouping and consolidation. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, roč. 60, č. 2, s. 237–244



18. NERUDOVÁ, D. (2011): Common consolidated corporate tax base: sharing the tax base under formula-ry apportionment. In: *Proceedings of the 13th International Conference on Finance and Banking*. Ostra-va, s. 279–288
19. ŠIROKÝ, J. (2012): *Daně v Evropské unii*. Praha: Linde, ISBN 9788072018819
20. Zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů

KLÍČOVÁ SLOVA

dlouhodobý majetek, Evropská unie, odpisy, společný konsolidovaný základ daně z příjmů korporací, účet-nictví

Design Methodology for Transforming Fixed Assets According to the Concept of the Czech Legislation to the Provisions of the Directive on Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB)

ABSTRACT

The increasing cross-border movement of capital, goods and services within multinational companies cre-ates pressure in the competitive tax field. Therefore, EU leaders defined common rules for the corporate tax within the EU in order to achieve greater harmonization of this tax. In 2011, the European Commission is-sued a directive defining the items affecting the tax base. This definition and the concept to determine the tax base may be different from respective national legislations of member states. The aim of this paper is to make an analysis of the definition of fixed assets in the Czech Republic in comparison with the proposed rules incorporated into sub-articles of this above mentioned directive.

KEYWORDS

fixed assets, European Union, depreciation, common consolidated corporate tax base, accounting

JEL CLASSIFICATION

H25, K34, M41



Aspekty zachycení leasingových smluv ve finančním účetnictví nájemce

► Ing. et Ing. Pavel Semerád, Ph.D., Ing. Lucie Bartůňková, Ph.D. » Ústav účetnictví a daní, Provozně ekonomická fakulta, Mendelova univerzita v Brně¹

* S procesem globalizace úzce souvisí také snaha o celosvětovou harmonizaci finančního výkaznictví v jednotlivých státech světa. V současné době existuje několik systému finančního výkaznictví, mezi dva nejvýznamnější však patří Mezinárodní standardy finančního výkaznictví – IFRS, které vydává Rada pro mezinárodní účetní standardy (IASB), a Všeobecně uznávané účetní zásady – US GAAP, jejichž vydavatelem je Rada pro standardy finančního výkaznictví (FASB). V rámci IFRS jsou povinny od roku 2005 sestavovat finanční výkazy ty společnosti, které jsou emitenty cenných papírů registrovaných na regulovaných trzích Evropské unie. Pro obchodování na amerických trzích jsou pak používány US GAAP. V posledních letech jsou patrné snahy o vytvoření jediného systému finančního výkaznictví, který by byl použitelný po celém světě. Právě z tohoto důvodu začaly IASB a FASB pracovat na společném projektu konvergence obou systémů.

Jednou z oblastí, kterou se obě rady intenzivně v posledních letech zabývají, je vykazování leasingů. Důvodem je odlišný přístup řady zemí k vykazování leasingových operací. Některé národní účetní systémy nahlíží na leasing dle konceptu právního vlastnictví (příkladem může být legisla-

tivní úprava vykazování leasingu v České republice), při kterém není respektována ekonomická podstata transakcí. Majetek, jenž je předmětem pronájmu, tak eviduje ve svých aktivech právní vlastník, který má právo aktivum odepisovat, a nikoliv společnost, která z předmětu pronájmu čerpá ekonomický prospěch. Opakem je úprava finančního leasingu v systémech IFRS a US GAAP, kde se na leasing nahlíží z pohledu podstaty ekonomické transakce. V rámci obou systémů je v současné době leasing členěn na finanční a operativní. IASB (2011) definuje finanční leasing v IAS 17 jako pronájem, při kterém se všechna významná rizika a odměny vyplývající z vlastnictví předmětu převádí na nájemce. V takovém případě eviduje nájemce předmět pronájmu ve svých aktivech jako právo z užívání a souvztažně účtuje o odpovídajícím závazku z leasingu. Nájemci v tomto případě náleží také právo aktivum odepisovat. V opačném případě se jedná o leasing operativní, při kterém zůstává předmět pronájmu v aktivech pronajímatele a nájemce vykazuje tento majetek mimorozvahově pouze prostřednictvím podrozvahové evidence.

Právě vykazování operativního leasingu bylo v minulých letech podrobeno významné kritice od řady autorů, např. Krupová a Mencl (2009), For-

¹ Tento článek je výsledkem řešeného grantového projektu IGA č. 40/2014 „Zobrazování nejistoty spojené s uzavřenými leasingovými smlouvami ve finančním výkaznictví nájemce“, jehož poskytovatelem je Interní grantová agentura Mendelovy univerzity v Brně. E-mail: pavelsemerad@atlas.cz; luciebartunkova@seznam.cz.

sith, Witmer a Dugan (2005) a Joanne, Hsieh a Yuli (2009). Předmětem kritiky se stala především skutečnost, že současná úpravu ignoruje potřebu zachytit předmět operativního leasingu v aktivech nájemce, který z jeho užívání čerpá ekonomický prospěch. Z důvodu rozdílných úprav vykazování finančního a operativního leasingu často dochází k manipulaci s leasingovými smlouvami, kdy řada společností vykazuje leasingy vědomě jako operativní, čímž významně zkresluje bilanční sumu společnosti a skrývá své závazky před externími uživateli účetních výkazů. Je zřejmé, že tímto způsobem může dojít k výraznému ovlivnění řady významných ekonomických ukazatelů, například výnosnosti, zadluženosti či likvidity. Právě z tohoto důvodu se řada autorů ve svých studiích přiklání ke kapitalizaci většiny leasingových smluv, jako příklad můžete uvést publikaci Bohušové, Svobody, Nerudové a Bočka (2013).

IASB a FASB začaly na společném projektu zabývajícím se úpravou oblasti leasingů pracovat již v roce 2009 a původně předpokládaly, že nový standard vstoupí v platnost již v roce 2012. Tento termín se brzy ukázal jako nereálný, na což poukázal ve své studii již Brice (2011). Navrhovaná metodika vykazování leasingu je v současné době obsažena v návrhu standardu Exposure Draft ED/2013/6 Leases (2013), který byl vydán v květnu roku 2013 a otevřen k veřejné diskuzi. Nově se předpokládá, že by nový standard mohl vstoupit v platnost v průběhu roku 2017.

1. Cíl a metodika

Cílem příspěvku je vyhodnotit dopad navrhované metodiky vykazování operativního leasingu do účetních výkazů nájemce a následně analyzovat vliv těchto navržených změn na vybrané ukazatele finanční analýzy. V závěrečné části příspěvku je cílem autorů také zhodnotit pozitiva a případná negativa nově navrhované metodiky vykazování leasingových smluv na straně nájemce.

Metodicky příspěvek vychází především z přepracovaného návrhu standardu zabývajícího se

problematikou leasingů z května roku 2013 a dále z komentářů, které k tomu návrhu v průběhu sběrného období obdržely IASB a FASB. Z vědeckých metod je kromě metody deskripce použita ve velké míře také metoda komparace, která porovnává současnou úpravu vykazování leasingových smluv s nově navrhovanými postupy. V závěru příspěvku je kvantifikován dopad vykazování operativního leasingu dle nové metodiky do hodnot účetních výkazů – výkaz o finanční pozici a výkaz zisku a ztráty. Dále je zhodnocen vliv navržené metodiky vykazování leasingových smluv do vybraných ukazatelů finanční analýzy. Příspěvek se zabývá především operativním nájmem s dobou trvání více než jeden rok.

2. Vlastní práce

Leasing patří v současné době k jedné z nejvyužívanějších forem financování dlouhodobých aktiv společností v České republice i v ostatních státech světa. Právě z tohoto důvodu vyvstala potřeba vytvoření jednotné koncepce vykazování pronájmu, která by byla aplikovatelná na veškeré leasingové smlouvy. Vytvořit jednotný standard založený na stejných principech a upravující problematiku leasingů má za cíl společný projekt IASB a FASB. V současné době je nová metodika zachycování a účtování nájmu obsažena v přepracovaném návrhu standardu – Leasingy z května roku 2013.

2.1 Současná úprava vykazování leasingu

Finanční leasing je v IAS 17 definován jako pronájem, při kterém všechna podstatná rizika a odměny vyplývající z vlastnictví daného aktiva přechází na nájemce. Ve standardu jsou uvedena přímo kritéria, podle kterých se posuzuje, zda se jedná o leasing finanční či operativní. V případě, že leasingová smlouva bude splňovat alespoň jedno z níže uvedených kritérií, bude nájemce vykazovat leasing jako finanční. Kritéria pro rozpoznání jsou následující:

Návrh standardu vydaný v květnu 2013 obsahuje celou řadu významných metodických doporučení pro vykazování leasingových smluv, přičemž hlavním cílem návrhu je zvolit takovou metodu vykazování pronájmu, která poskytne relevantní a dostatečné informace pro všechny uživatele účetních výkazů. Hlavním cílem návrhu je zabránit možnosti vykazovat finanční leasing jako operativní a tímto způsobem zlepšovat ukazatele finančního zdraví, především ukazatele ROA, ROE, běžnou likviditu a další.

- dochází-li k převodu vlastnictví aktiva na nájemce na konci leasingové smlouvy,
- má-li nájemce právo koupit aktivum za cenu podstatně nižší než je jeho reálná hodnota k datu možného využití tohoto práva a je dostatečně jisté, že tohoto práva bude využito,
- tvoří-li doba leasingu podstatnou část doby ekonomické životnosti předmětu leasingu, i když vlastnictví není převedeno,
- je-li na počátku leasingu současná hodnota minimálních leasingových plateb rovna nebo vyšší než reálná hodnota pronajatého aktiva,
- je-li pronajaté aktivum tak specifické povahy, že je může využívat bez provedení větších úprav pouze stávající nájemce.

Z výše uvedených kritérií je patrné, že v IFRS nejsou stanovena žádná měřitelná kritéria pro jednoznačné zařazení leasingu do příslušné kategorie a vzniká tak prostor pro manipulaci se zařazením či nezařazením majetku do aktiv společnosti. Naopak v US GAAP, které jsou založeny na pravidlech, je vymezen přesný poměr pořizovací ceny a současné hodnoty minimálních leasingových splátek pro rozdělení leasingu na finanční a operativní. US GAAP oproti IFRS také přesně uvádí, že doba trvání leasingu by měla být minimálně 75 procent odhadované délky ekonomické životnosti předmětu pronájmu, aby byl leasing kvalifikován jako finanční.

Právě z důvodu nejednoznačného vymezení kritérií pro řazení leasingu do příslušné kategorie vzniká prostor pro manipulaci s leasingovými smlouvami. V současné době je operativní leasing

zachycován u nájemce mimorozvahově a jednotlivé leasingové splátky jsou zahrnovány pouze do nákladů období, ve kterém vznikly. Dochází tak k podhodnocování bilanční sumy společnosti a také ke zkreslování výše závazků.

2.2 Nově navrhovaná metodika vykazování leasingu

Z důvodu dlouhodobé kritiky současného modelu vykazování leasingu, začala IASB ve spolupráci s FASB pracovat na nové podobě standardu. Prozatím nejdůležitějším dokumentem je přepracovaný návrh standardu z května roku 2013, který reaguje na kritické nedostatky předchozího návrhu standardu z roku 2010. K přepracovanému návrhu standardu měla možnost odborná veřejnost vyjadřovat připomínky do konce září 2013. Na konci sběrného období obdržely rady celkem 638 odpovědí v podobě „Comment letters on 2013 ED – Leases“ (2013). Respondenti ve svých komentářích pozitivně hodnotí snahu obou rad změnit stávající metodiku vykazování nájmu a podporují také cíl jejich společného projektu o vytvoření komplexní úpravy standardu leasingy pro IFRS i US GAAP. Respondenti souhlasí s návrhem vykazovat také operativní leasing v aktivech společnosti jako právo z užívání, které by mělo být oceněno současnou hodnotou minimálních leasingových splátek, a to následně odpisovat. Na druhou stranu se však obávají, aby nová metodika vykazování nevyvolala růst nákladů spojených s administrací, vykazováním a zveřejňováním leasingů.



Tabulka č. 1 » Dopad vykazování leasingu v prvním roce nájmu

Metodika	Vliv na dlouhodobá aktiva	Vliv na závazky z leasingu	Vliv na náklady	
Nová	+198 948 Kč	+208 264 Kč	Odpisy = 99 474 Kč	+129 316 Kč
			Úroky = 29 842 Kč	
Současná	0 Kč	0 Kč	Splátka = 120 000 Kč	+120 000 Kč

Pramen: vlastní zpracování

Tabulka č. 2 » Dopad vykazování leasingu v druhém roce nájmu

Metodika	Vliv na dlouhodobá aktiva	Vliv na závazky z leasingu	Vliv na náklady	
Nová	+99 474 Kč	+109 090 Kč	Odpisy = 99 474 Kč	+120 300 Kč
			Úroky = 20 826 Kč	
Současná	0 Kč	0 Kč	Splátka = 120 000 Kč	+120 000 Kč

Pramen: vlastní zpracování

Tabulka č. 3 » Dopad vykazování leasingu v třetím roce nájmu

Metodika	Vliv na dlouhodobá aktiva	Vliv na závazky z leasingu	Vliv na náklady	
Nová	0 Kč	0 Kč	Odpisy = 99 474 Kč	+110 383 Kč
			Úroky = 10 909 Kč	
Současná	0 Kč	0 Kč	Splátka = 120 000 Kč	+120 000 Kč

Pramen: vlastní zpracování

Přepřpracovaný návrh standardu již nerozlišuje mezi operativním a finančním leasingem a přichází s novým členěním leasingu na typ A a typ B. Mezi aktiva patřící do leasingu typu A lze zařadit především nájem strojů, zařízení či dopravních prostředků, do skupiny leasingu typu B patří například pronájem nemovitostí, který je sjednán na dobu delší než jeden rok. I přes nově navrženou metodiku vykazování existuje jeden případ, kdy lze použít stávající způsob vykazování operativního leasingu. Výjimku lze aplikovat pouze u krátkodobého pronájmu, přičemž se předpokládá, že krátkodobostí se myslí doba pronájmu kratší než jeden rok. Musí se však jednat o leasingové smlouvy, u kterých nelze leasingový vztah dále prodloužit.

2.3 Dopad vykazování leasingu do finančních výkazů nájemce

Dopad vykazování leasingu v jednotlivých letech dle stávající úpravy a dle nově navrhované metodiky je znázorněn prostřednictvím jednoduchého modelového příkladu. Předpokládáme, že si společnost pronajala nemovitost na dobu tří let, přičemž měsíční nájemné činí 10 000 Kč (v příkladu je abstrahováno od DPH). Implicitní úroková míra činí 10 % p. a.

Při použití nové metodiky vykazování leasingu bude potřeba vypočítat čistou současnou hodnotu minimálních leasingových splátek:

$$\begin{aligned}\text{ČSH} &= (120\,000 / 1,1^1) + (120\,000 / 1,1^2) + \\ &+ (120\,000 / 1,1^3) = 298\,422 \text{ Kč.}\end{aligned}$$

Na počátku leasingu bude tato čistá současná hodnota minimálních leasingových splátek zachycena na straně aktiv jako právo z užívání, které bude v průběhu trvání pronájmu postupně odpisováno, a souvztažně jako závazek z leasingu, který bude v jednotlivých letech umořován splátkami. Vliv na hodnoty vybraných položek finančních výkazů v jednotlivých letech znázorňují tabulky 1–3.

Z tabulek 1–3 je patrné, že vykázáním operativního leasingu v aktivech společnosti v podobě práva z užívání dochází k nárůstu podílu dlouhodobých aktiv. Tím, že je právo z užívání v jednotlivých letech odepisováno, dochází k poklesu podílu těchto dlouhodobých aktiv a to až do chvíle ukončení leasingové smlouvy, kdy je hodnota práva z užívání nulová. Kromě struktury aktiv je významně ovlivněna také struktura závazků společnosti, což má za následek, že dochází k poklesu podílu vlastního kapitálu na celkových pasivech společnosti. Kromě změn ve výkazu o finanční pozici dochází k ovlivnění také výkazu zisku a ztráty. Jedná se především o změnu ve struktuře nákladů společnosti. Dle stávající úpravy jsou náklady tvořeny pouze jednou položkou v podobě leasingových splátek, které jsou rovnoměrné po celou dobu trvání nájmu. Pokud však použijeme novou metodiku vykazování operativního leasingu, dojde k rozčlenění nákladů na náklady provozní, které jsou zastoupeny odpisem (v našem případě rovnoměrným odpisem), a náklady finanční v podobě úroků. V závislosti na tom, jak se snižuje leasingový závazek, dochází také ke snižování úrokových plateb a celkové náklady společnosti dle nové metodiky vykazování nájmu mají klesající charakter.

Tyto změny budou mít významný dopad do hodnot ukazatelů finanční analýzy, které pracují se ziskem (například EBIT) a dále také do hodnot ukazatelů, které pracují s celkovými aktivy a celko-

vými závazky. Jako příklad můžeme uvést, že dojde k poklesu obrátu celkových aktiv, poroste zadluženost vlastního kapitálu a dojde ke snížení běžné likvidity společnosti.

3. Závěr

Návrh standardu vydaný v květnu 2013 obsahuje celou řadu významných metodických doporučení pro vykazování leasingových smluv, přičemž hlavním cílem návrhu je zvolit takovou metodu vykazování pronájmu, která poskytne relevantní a dostatečné informace pro všechny uživatele účetních výkazů. Hlavním cílem návrhu je zabránit možnosti vykazovat finanční leasing jako operativní a tímto způsobem, jak uvádí Svoboda a Bohušová (2013), zlepšovat ukazatele finančního zdraví, především ukazatele ROA, ROE, běžnou likviditu a další. Nová metodika vykazování operativního leasingu bude mít významný dopad na hodnocení finanční pozice a výkonnosti účetní jednotky, což může ve významné míře ovlivnit finanční a investiční rozhodování externích uživatelů. V současné době se předpokládá, že nový standard upravující oblast leasingů vstoupí v platnost v průběhu roku 2017.

Pozitivum nového standardu upravujícího oblast leasingů lze spatřit především v následné transparentnosti a srovnatelnosti finančních výkazů jednotlivých společností, jelikož bude značně omezena možnost manipulace s leasingovými smlouvami a dojde tak k výraznému omezení možného kreativního účetnictví společností. Na druhou stranu lze předpokládat, že omezení dosud používaných metod vykazování leasingu, může vyvolat pokles zájmu o tento způsob financování aktiv společnosti. Z důvodu zvýšení závazků je navíc nutné kalkulovat se skutečností, že dojde k růstu ukazatelů zadluženosti, což může komplikovat případné žádosti o úvěry, granty a jiné podpory.



LITERATURA A PRAMENY

1. BOHUŠOVÁ, H., SVOBODA, P., NERUDOVÁ, D., BOČEK, M.: *Konvergence systémů IFRS a US GAAP pro vznik jediného systému finančního výkaznictví*. Brno: Policy Research Center, 2013, ISBN 978-80-87909-00-3
2. BRICE, S.: *IFRS and U.S. GAAP Convergence – Delays Upon Delays*. 2011. [online] [cit. 2012-10-15]. Dostupné z: http://www.cpa2biz.com/Content/media/PRODUCER_CONTENT/Newsletters/Articles_2011/CPA/Aug/IFRSGAAP.jsp
3. FORSITH, T. B., WITMER, P. R., DUGAN, M. T.: *Accounting Standards Setting: Inconsistencies in Existing GAAP*. 2005. [online] [cit. 2013-02-06]. Dostupné z: <http://www.nyscpa.org/cpajournal/2005/505/essentials/p28.html>
4. IASB: *Comment letters on 2013 ED – Leases*. IFRS, 2013. [online] [cit. 2013-10-05]. Dostupné z: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Leases/Pages/Leases.aspx>
5. IASB: *International Financial Reporting Standards 2011*. London, 2011
6. IFRS: *Exposure Draft ED/2013/6 Leases*. IFRS, 2013. [online] [cit. 2014-09-30]. Dostupné z: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Leases/Exposure-Draft-May-2013/Documents/ED-Leases-Standard-May-2013.pdf>
7. JOANNE, C. D., HSIEH, A., YULI, S.: Operating and synthetic leases: Exploiting financial benefits in the post-Enron era. *Advances in Accounting*, 2009. [online] [cit. 2014-12-05]. Dostupné z: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0882611009000133>
8. KRUPOVÁ, L., MENCEL, P.: Nový diskusní materiál IASB – Změny ve vykazování leasingu. *Účetnictví v praxi*, 2009, ISSN 1211-7307
9. SVOBODA, P., BOHUŠOVÁ, H.: Dopad nových metodických postupů pro vykazování operativního pronájmu. *Acta Sting*, 2013. [online] [cit. 2015-01-02]. Dostupné z: http://www.sting.cz/acta/acta2_2013_web.pdf

KLÍČOVÁ SLOVA

finanční leasing, operativní leasing, standard, IFRS, US GAAP

Aspects of reporting lease agreements in financial accounting of the lessee

ABSTRACT

One of the areas discussed in the field of IASB and FASB is the issue of reporting leases. As part of the joint project of both Boards a draft standard – Leases was published in May 2013. It addresses the critical shortcomings of the current reporting of lease agreements. What attracted criticism was predominantly the fact that at present economically similar transactions can be reported in a completely different way and this may lead to important material misstatement of the financial situation of the company. The new draft standard reacts to these critical deficiencies. The aim of the paper is to evaluate the impact of the proposed methodology of reporting leases in the financial statements of the lessee and then analyze the effect of these changes on selected indicators of financial analysis. The paper is based on the revised draft standard from the year 2013 and the comments on the proposal that the Boards received. At the end of the paper the positives and negatives of the proposed methodology of reporting lease agreements are also evaluated.

KEYWORDS

finance lease, operating lease, standard, IFRS, US GAAP

JEL CLASSIFICATION

M41

x

Can we advertise by the same way internationally? Cultural insight to France, the United Kingdom and the United States of America

► Ing. Ludmila Navrátilová » Department of Management, Faculty of Business and Management, Brno University of Technology¹

* 1. Introduction

Recent years demonstrate that knowledge of national culture in the international environment is essential for success in the business. The nations are distinguished by their culture. Differences in culture are evident even among European countries.

Hofstede (2005, p. 4) describes culture like *“collective programming of the mind which distinguishes the members of one group or category of people from another”*.

Even different definitions of what culture is and does, there exists a community of agreement about what are the major characteristics of culture. Culture is learned, not inherited. It derives from one's social environment, not from one's genes (Hofstede, 2005). Culture is transmitted intergenerationally, from older to younger in a family, between professors and students, from books, media sources etc. Culture always has own symbols. It is symbolic by words, gestures and images describing different kind of information or ways how to speak. Despite its historical nature, culture is never static; information technologies, migration, success in medicine or technology etc. (Samovar *et al.*, 2008).

2. Literature review

2.1 Research in the area of culture values

Theoretical background of this paper deals with different methodologies solving importance of cultural aspects in advertising. The most important approaches were chosen because of their well-known practical applications around the world: The Hofstede model of five cultural dimensions, Trompenaars Hampden-Turner database of cross-cultural profiles and Marieke de Mooij concept of understanding cultural paradoxes in advertising.

These scientists are considered as experts in the area of advertising, particularly Geert Hofstede, who was listed in Wall Street Journal Ranking of Top 20 most influential management thinkers in year 2008.

Other known cultural models and studies, such as those by Schwartz (1994), GLOBE Project (House *et al.*, 2004) and as well as above-mentioned approaches are based on similar fundamental values. The differences that can be found among all methods are especially because of diverse number of countries measured, the level of analysis (individual versus culture level), the di-

¹ E-mail: navratilova@fbm.vutbr.cz.

mension structure (one-poled or two-poled categorizations), the number of dimensions/dilemmas/values, the research sample (Hofstede research – all levels of employees in a company; Schwartz research – teachers and students; GLOBE Project – middle managers) and conceptual and methodological differences (De Mooij & Hofstede, 2010). Another significant difference among mentioned researches is language used in questionnaires (maternity language vs. English language and difficulties in translations and its interpretations (Okazaki & Mueller, 2007).

To be closer to consumers, it is essential to know, how create effective advertising that consumer will be interested in. De Mooij and Hofstede (2010) have described understanding cultural values of consumers (Figure 1). The authors emphasize that cultural values are integrated part of the consumer's self. It is the reason why "consumer" is in the middle of the Figure 1. Mental processes mean internal processes explaining how people think, perceive, learn and process information. Social processes describe how consumers relate to other people, what can motivate them and how are their emotions. These two processes affect advertising style and appeal and help create advertising strategy.

2.2 The Hofstede model of cultural dimensions

Geert Hofstede, Netherlands scientist presented his theory of the perception of different cultures and their behavior already in the eighties of the 20th century. He has described four cultural dimensions (Power Distance, Individualism vs. Collectivism, Masculinity vs. Femininity and Uncertainty Avoidance) and in the nineties of the last century was added last cultural dimension to his survey (Long-term vs. Short-term orientation) from Chinese value survey (Hofstede, 2005). Cultural values of the national culture are measured by index of each dimension that will be described in the following part of the paper.

The power distance dimension measures how people respond to authority and power in society (relationship between employer and employee, teacher and student etc.) (Hofstede, 2005). Large power distance cultures are separated to the specific roles in society; everyone has his/her rightful place in a hierarchy. Therefore status of each person must be clear (De Mooij & Hofstede, 2010). The impact of power distance in advertising is simple. Question that can be asked is: Who will play main role in advertising, someone with low status in society or someone who we admire / who is our boss?

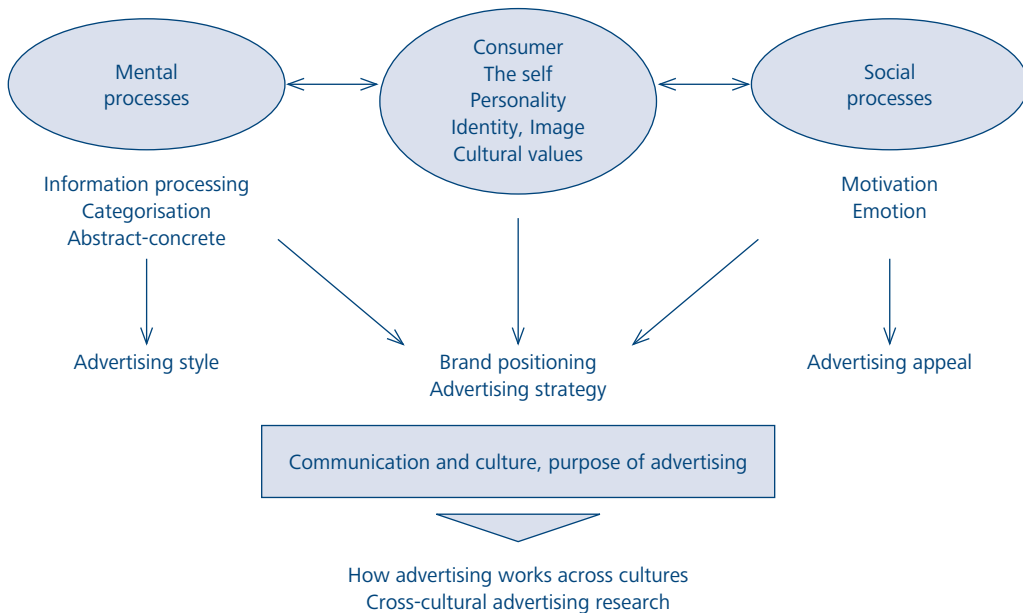
Individualism vs. collectivism can be defined as people looking after themselves versus people belonging in groups. The most important for individualist is his private life or working position that he wants to reach. Collectivism is its opposite. For collectivistic nations is specific to spend their time with group of people, family or friends. They feel stronger, protected, and more comfortable and integrated to society like this (Hofstede, 2005). Advertising in different cultures individualistic/collectivistic shows integrity to some group of people or its contrary.

Masculinity vs. femininity dimension describes a masculine society on the base of values as achievement, competition and success; the dominant values in a feminine society are carrying for others and quality of life etc. (De Mooij & Hofstede, 2010). Typical advertising in cultures with high masculinity orientation can be presented like household work is less shared between couple than in feminine cultures or men do more household shopping in feminine cultures (De Mooij & Hofstede, 2010).

Uncertainty avoidance can be explained as a fear from something unknown or ambiguity of the future. Cultures with strong uncertainty avoidance need rules and formality to structure their life; they are also sceptic for innovation (Hofstede, 2005). Significant difference between strong and weak uncertainty in advertising can be in using more medication versus more active attitude to life by sport (De Mooij & Hofstede, 2010).



Figure 1 » Global advertising research — understanding cultural values of consumers



Source: De Mooij, Hofstede, 2010, p. 86

Long-term orientation can be characterized by devotion to persistence, having a sense of shame, thrift, ordering relationships by status. On the other side, short-term orientation, means rapid changes, respect for traditions, reciprocation of greetings, favours and gifts, personal steadiness and stability etc. (Hofstede, 2005). An example can be the relationship between long-term orientation and saving money because cultures thinking in future are more interested about the investment.

2.3 The cultural dilemmas of Trompenaars

Fons Trompenaars's approach, first time published in 1993, distinguishes seven different cultural dilemmas. Trompenaars's home country is Netherlands as well as Hofstede's. The model shows how we can understand different markets and customer needs in a wide range of cultural contexts and how

to approach and resolve the challenges they present (Trompenaars & Woolliams, 2004).

The key dilemmas of marketing are described in the Table 1.

The seven, universal dimensions of cultures are universalism vs. particularism, individualism vs. communitarianism, specific vs. diffuse, neutral vs. affective, achievement vs. ascription, sequential vs. synchronic, internal vs. external control.

First dilemma, universalism versus particularism asks the question: "Do people tend to follow standardized rules or do they prefer a flexible approach to unique situations?" (Trompenaars & Woolliams, 2004, p. 50). The question means if people prefer rules and are equal for everyone or if they behave on the relationships. In universalistic culture, people share the belief that general rules, codes, values and standards take precedence over the needs and claims of friends and other relation-

ships. In particularistic culture, people see culture in terms of human friendship and intimate relationships (Trompenaars & Woolliams, 2004).

The dilemma of individualism versus communitarianism asks the question: *“Does the culture foster individual performance and creativity or is the focus on the larger group, leading to cohesion and consensus?”* (Trompenaars & Woolliams, 2004, p. 50). It signifies if we are able to work as individuals or as a group. This dilemma is comparable with dimension of Hofstede (individualism vs. collectivism).

Specific versus diffuse dilemma puts the question: *“What is the degree of involvement in personal relationships (high = diffuse, low = specific)?”* (Trompenaars & Woolliams, 2004, p. 50). This dilemma speaks about degree of personal interests if they can bring advantages to business/advertising or not. Specific individuals concentrate on facts, standards and contracts. A diffusely oriented culture starts with the whole and sees individual ele-

ments from the perspective of the total. (Trompenaars & Woolliams, 2004).

The dilemma neutral versus affective asks the question: *“Are emotions controlled or do people display their emotions overtly?”* (Trompenaars & Woolliams, 2004, p. 51). Neutral cultures are taught not to display their emotions in public on the other hand affective cultures they do not control their feelings (Trompenaars & Woolliams, 2004).

The dilemma achievement versus ascription concerns achieved vs. ascribed status. The main question asked is: *“Is status and power based on performance or is it more determined by the school people went to their age, gender, and family background?”* (Trompenaars & Woolliams, 2004, p. 51). It means if it is necessary to prove our received status, we had to work hard or if the status was given to us (Trompenaars & Woolliams, 2004).

Sequential versus synchronic dilemma deals with the question: *“Do people organize time in*

Table 1 » Key dilemmas of marketing

On the one hand...	On the other hand...
Should we sell what we can make (push)?	Or make what we can sell (pull)?
Do we strive for standard global products?	Or do we try to sell unique products adapted to the needs and tastes of local markets?
Do we satisfy existing customer needs?	Or can we create new customer wants?
Do we sell to individuals?	Or do we sell to groups, thus creating fashion and trends for others to join in?
Do we sell functional benefits (it works)?	Or do we sell intangible benefits (status — look at “me”)?
Is each transaction a unique, one-off sale?	Or is each sale part of a series in an ongoing relationship with a (long-term) customer?
And even more fundamentally	
On the one hand...	On the other hand...
Do we maintain a market orientation and always put the customer first?	Or do we satisfy our people and stakeholders?

Source: Trompenaars & Woolliams, 2004, p. 22



→ a sequential manner, doing one task at a time, or in parallel, keeping many things active at once?” (Trompenaars & Woolliams, 2004, p. 51). This dilemma speaks about structuring time and therefore its responsibility. In sequential culture, people structure time sequentially and do things one at a time. In synchronic time culture, people do several things at once, believing time is flexible and intangible (Trompenaars & Woolliams, 2004).

The last dilemma, internal versus external control puts the question: “Are people stimulated by their inner drives and sense of control or are they adaptive to external events that are beyond their control?” (Trompenaars & Woolliams, 2004, p. 51). The meaning of the question is if people believe the environment can be controlled or they believe that the environment controls them. Internal control signifies mechanistic view of nature; people believe that they can dominate nature. By contrast external control means to see nature from organic view. Nature is the part of life and people can live in harmony with the environment (Trompenaars & Woolliams, 2004).

3. Applications of culture to marketing and advertising

The practical part of the paper shows diversity of different national culture according to the theoretical bases that were explained previously. Countries which analysed are France, the United Kingdom and the United States.

3.1 France

The French culture, as it is evident from the Hofstede model, separate people to many social groups. One of the reasons is the huge immigration to the country (PDI = 68) and also uniqueness of each person (high IDV). High value of PDI is also obvious from French advertising for luxury goods (cosmetic, perfumes, jewellery, fashion, etc.) that is only for desirable persons. France is feminine culture. The proof of this is advertising on family cars featuring big happy family with many children etc. UAI describes France like a country with high necessity of rules and conditions. French are typical

Table 2 » Hofstede cultural dimensions of France

PDI ¹⁾	IDV ²⁾	MAS ³⁾	UAI ⁴⁾	LTO ⁵⁾
68	71	43	86	39

¹⁾ Power Distance Index
²⁾ Individualism vs. Collectivism Index
³⁾ Masculinity vs. Femininity Index
⁴⁾ Uncertainty Avoidance Index
⁵⁾ Long-term vs. Short-term Orientation Index
Source: Own processing, taken from Hofstede, 2005

Table 3 » Trompenaars cultural dilemmas of France

particularistic	35	universalistic
communitarian	23	individualistic
diffuse	68	specific
affective	37	neural
ascribed status	40	achievement status
external orientation	77	internal orientation

Source: Own processing, taken from Trompenaars & Woolliams, 2004

Table 4 » Hofstede cultural dimensions of the UK

PDI	IDV	MAS	UAI	LTO
35	89	66	65	31

Source: Own processing, taken from Hofstede, 2005

Table 5 » Trompenaars cultural dilemmas of the UK

particularistic	69	universalistic
communitarian	75	individualistic
diffuse	59	specific
affective	59	neural
ascribed status	77	achievement status
external orientation	59	internal orientation

Source: Own processing, taken from Trompenaars & Woolliams, 2004

The cultural dimensions of the United States are represented by low-context, below average of power distance, very high individualism (more than the UK), high masculinity, weak uncertainty avoidance and short-term orientation. Americans are obsessive with change, they love buying of new products. Typical expressions in advertising are “new” and “better”. Low-context means that Americans need to receive a message in advertising directly without any hidden meaning.

example to avoid of healthy problems with their pharmacies in every corner where they can buy everything that helps them to protect them. This is also obvious in the area of huge amounts of detergents in every households. LTO does not describe relationship to long-term orientation but European culture generally does not exceed value 40, for that reason it is excellent result. This can confirm success of French banks supported in other European countries.

Trompenaars (2004) confirms feminine behaviour with products of car producer Renault, especially the Renault Espace (family car) or the enormous success of Club Med (travelling agency) offering vacations for families, including grandparents etc. According to Trompenaars values, the

French are particularists. It is apparent from original tailoring of famous fashion designers etc. Even the French are more specifically orientated, mainly in personal communication; marketing is full of high-context advertising, for example, company L'Oréal (cosmetic products), dreams and humour (Renault — imaginative advertisement, car with no driver) etc. As we can see, the French have affective attitude in advertising; they show their emotions (Trompenaars & Woolliams, 2004). The figures of the dilemmas are showed in the Table 3.

3.2 The United Kingdom

The Hofstede analysis of the country of British Queen illustrates its strong feelings towards indi- →

Table 6 » Hofstede cultural dimensions of the USA

PDI	IDV	MAS	UAI	LTO
40	91	62	46	29

Source: Own processing, taken from Hofstede, 2005

Table 7 » Trompenaars cultural dilemmas of the USA

particularistic	86	universalistic
communitarian	90	individualistic
diffuse	89	specific
affective	57	neural
ascribed status	79	achievement status
external orientation	90	internal orientation

Source: Own processing, taken from Trompenaars & Woolliams, 2004

vidualism and masculinity. Very successful advertising is to promote goods for single persons or something that person is able to manage alone. Very popular in masculine cultures are also advertisements with luxury, high performance cars where does not appear any family but only one person (successful man). The power distance and uncertainty avoidance are ranked considerably lower than the first two. Long-term orientation ranks the lowest, indicating that change in England can be achieved more rapidly than in many other countries (Světlík, 2003). The values of all dimensions are listed in the Table 4.

As we can see from the approach of Trompenaars (Table 5), British culture is strongly universalistic, individualistic and prefers achievement status instead of ascribed status. Advertising in the UK often appeals to this self-reliant aspect of Britons. Trompenaars and Woolliams (2004) have given excellent example of understanding the Marlboro commercials in individualistic countries as the UK or the USA, where appears a cowboy on his horse, alone in the middle of the wilderness. The announcer invites the viewer to “come to Marlboro Country”. The UK represents also masculine culture, therefore, this advertising is understood like

men are men and do not need anybody else. In cultures communitarian/collectivistic, this advertising would probably not have much appeal like in individualistic cultures. The UK advertising is also famous for its specific humour, even nudity is allowed. Perfect example of joking advertising can be promotion of potato chips Walker’s crisps where a school headmistress confiscates full packets of crisps from pupils to have it only for herself (Trompenaars & Woolliams, 2004). The figures of Trompenaars research are listed in the Table 5.

3.3 The United States of America

The cultural dimensions of the United States are represented by low-context, below average of power distance, very high individualism (more than the UK), high masculinity, weak uncertainty avoidance and short-term orientation. Americans are obsessive with change, they love buying of new products. Typical expressions in advertising are “new” and “better”. Low-context means that Americans need to receive a message in advertising directly without any hidden meaning. Advertising gives expression of private opinions and independence (Coca-Cola). People in the US are equals so

exist there equal opportunity, universalistic thinking to others etc. Short-term thinking of Americans plays significant role in advertising. People are easy influenced to change their mind and buy product. Strong internal orientation means feeling of domination and uniqueness of each individual (De Mooij, 2010; De Mooij, 2004). The Tables 6 and 7 show this paragraph in the figures of the researches of Hofstede and Trompenaars.

4. Findings

De Mooij & Hofstede (2010) found out that in individualistic cultures, advertising must persuade, whereas in collectivistic cultures, the purpose is to build relationships and trust between seller and buyer.

Whitelock & Rey (1998) in their survey of television advertising in France and the UK confirm that the information content in French and British advertisements is similar. In both countries the four most common contests are information, argument, motivation with psychological appeal and brand familiarisation. Nevertheless in the UK information is ahead of any other aspects of content with 23 %. In France, advertisers rely more on motivation with psychological appeal (26 %).

Rational appeals in English advertisements can be found more than in French advertisements. On the other hand, both countries use more emotional appeals than utilitarian and experiential services. France also dominates with higher UIA index (Mortimer & Grierson, 2010). The same authors have applicated Hofstede (2001) and Pollay (1983) theory framework and have compared French and British Power-Distance dimension. The French UAI index was supposed to be more powerful in France with higher number of appeals linked to the Power-Distance dimension (i.e. 'ornamental', 'dear', 'vain' and 'status') but the authors' hypothesis was not supported. This can be reason of standardisation that blurs the distinction between these countries.

The significant difference can be find in all European countries comparing with the UK and the

USA especially in dimension of individualism/collectivism (high IDV). The UK (IDV = 89) and the USA (IDV = 91) value index according to Hofstede (2001, 2005) play irreplaceable role for advertising. Strong individuals that show their qualities and advantages are more than obvious.

According to Trompenaars & Woolliams (2004) specific orientation (val. = 89) for the USA Okazaki et al. (2010) confirmed that American print advertisements communicate direct commercial message less four times than Japanese print advertisements.

5. Conclusion

With globalization and international trade expanded also research about international marketing. Research crossing national borders faces a number of challenges such as the equivalence of samples of different countries (Hornikx & O'Keefe, 2011), control for differential use of rating scales (Baumgartner & Steenkamp, 2001) or development of multinational research teams from different cultural backgrounds (Douglas & Craig, 2006).

Standardization of advertising message has received wide research attention among multinational companies as a local adaptation or on the other hand advance to a new level — part of creative strategy (Hornikx & O'Keefe, 2011; Wei & Jiang, 2012).

Kumar et al. (2013) confirmed that establishing profitable customer loyalty is essential for multinational companies. Customer-specific, marketing-mix and firm-specific variables represent a major role in firm performance to get profitable customer loyalty, where regional biases and national culture represent part of moderating variables that can influence the loyalty of the customers.

The Hofstede model of national culture and Trompenaars model of cultural dilemmas have proved to be a useful instrument for understanding consumer behaviour differences across cultures. Applying these models to advertising always needs individual insight and personal knowledge of the national cultures.



REFERENCES

1. BAUMGARTNER, H., STEENKAMP, J.-B. E. M.: Response styles in marketing research: A cross-national investigation. *Journal of Marketing Research*, 2001, Vol. 38, No. 2, pp. 143–156
2. CRAIG, C. S., DOUGLAS, S. P.: Conducting international marketing research in the twenty-first century. *International Marketing Review*, 2002, Vol. 18, No. 1, pp. 80–90
3. DE MOOIJ, M.: *Consumer Behaviour and Culture: Consequences for Global Marketing and Advertising*. Thousand Oaks: SAGE Publications, 2004, 345 p., ISBN 0-7619-2669-0
4. DE MOOIJ, M.: *Global Marketing and Advertising: Understanding Cultural Paradoxes*. 3rd edition. Los Angeles: SAGE Publications, 2010, 323 p., ISBN 978-1-4129-7041-9
5. DE MOOIJ, M., HOFSTEDE, G.: The Hofstede model: Applications to global branding and advertising strategy and research. *International Journal of Advertising*, 2010, Vol. 29, No. 1, pp. 85–110
6. HOFSTEDE, G., HOFSTEDE, J. G.: *Cultures and Organizations: software of the mind*. 2nd edition. London: McGraw-Hill, 2005, 300 p., ISBN 978-0071439596
7. HOFSTEDE, G.: *Culture's consequences: Comparing values, behaviours, institutions and organisations across nations*. Beverly Hills: Sage, 2001, 616 p., ISBN 978-0803973237
8. HORNIKX, J., O'KEEFE, D. J.: Conducting Research on International Advertising: The Roles of Cultural Knowledge and International Research Teams. *Journal of Global Marketing*, 2011, Vol. 24, pp. 152–166
9. JIANG, J., WEL, R.: Influences of culture and market convergence on the international advertising strategies of multinational corporations in North America, Europe and Asia. *International Marketing Review*, 2012, Vol. 29, No. 6, pp. 597–622
10. KUMAR, V., SHARMA, A., RIDDHI, S., BHARATH, R.: Establishing Profitable Customer Loyalty for Multinational Companies in the Emerging Economies: A Conceptual Framework. *Journal of International Marketing*, 2013, Vol. 21, No. 1, pp. 57–80
11. MORTIMER, K., GRIERSON, S.: The relationship between culture and advertising appeals for services. *Journal of Marketing Communications*, 2010, Vol. 16, No. 3, pp. 149–162
12. OKAZAKI, S., MUELLER, B., TAYLOR, C. R.: Global Consumer Culture Positioning: Testing Perceptions of Soft-Sell and Hard-Sell Advertising Appeals Between U.S. and Japanese Consumers. *Journal of International Marketing*, 2010, Vol. 18, No. 2, pp. 20–34
13. OKAZAKI, S., MUELLER, B.: Cross-cultural advertising research: where we have been and where we need to go. *International Marketing Review*, 2007, Vol. 24, No. 5, pp. 499–518
14. POLLAY, R. W.: Measuring the cultural values manifest in advertising. *Current issues and research in advertising*, 1983, Vol. 6, No. 1, pp. 71–92
15. SAMOVAR, L. A., PORTER, R. E., MCDANIEL, E. R.: *Intercultural Communication: A Leader*. 7th edition. Boston: Wadsworth Publishing, 2008, 480 p., ISBN 978-0495567448
16. SVĚTLÍK, J.: *Marketing pro evropský trh*. Praha: Grada Publishing, 2003, 272 p., ISBN 80-247-0422-6
17. TROMPENAARS, F., WOOLLIAMS, P.: *Marketing Across Cultures*. West Sussex: Capstone Publishing, 2004, 353 p., ISBN 978-1-84112-471-1
18. WHITELOCK, J., REY, J. C.: Cross-cultural advertising in Europe: An empirical survey of television advertising in France and the UK. *International Marketing Review*, 1998, Vol. 15, No. 4, pp. 257–267

KLÍČOVÁ SLOVA

mezinárodní reklama, národní kultura, kulturní dimenze/dilemata, znalost kultury, Francie, Velká Británie, Spojené státy americké

Can we advertise by the same way internationally? Cultural insight to France, the United Kingdom and the United States of America

ABSTRACT

The paper deals with various approaches of cross-culture advertising in different culture environments. The aim of the paper is to compare national advertising style especially in the selected countries of Europe (France and the United Kingdom) and the United States of America. Does some cultural proximity mean that the same advertising pattern can be used also for other country and where are the limits or opportunities for advertisers/companies? Citation analysis is performed on base of secondary research of recent scientific articles published in major marketing and business journals for last years and theoretical background published in key literature in these areas. The paper is based on different methodology of Geert Hofstede, Marieke de Mooij and Fons Trompenaars.

KEYWORDS

cross-culture advertising, national culture, cultural dimensions/dilemmas, cultural knowledge, France, United Kingdom, United States of America

JEL CLASSIFICATION

M31, M37, P42



Scientia ^{et} Societas

Scientia et Societas * Ročník / Volume XI * Číslo / Issue 2

Recenzovaný společenskovední časopis / Peer-reviewed social science journal

Periodicita: 4 čísla ročně / Frequency: 4 issues per year

Vydavatel / Publisher

NEWTON College, a.s., Politických vězňů 10, 110 00 Praha 1, Czech Republic | IČ: 27081869 | www.newtoncollege.cz

Redakce / Editorial Office

Politických vězňů 10, 110 00 Praha 1, Czech Republic | e-mail: redakce@sets.cz | www.sets.cz

Výkonný redaktor / Executive Editor

PhDr. Jiří Malý, Ph.D. | e-mail: jiri.maly@sets.cz

Redakční rada / Editorial Board

Předseda redakční rady / Chairman of the Editorial Board

PhDr. Jiří Malý, Ph.D., ředitel Institutu evropské integrace, NEWTON College, a.s.

Členové redakční rady / Members of the Editorial Board

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, PhD., Ekonomická fakulta, Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici

prof. Ing. Bojka Hamerníková, CSc., prorektorka pro vědu a výzkum, NEWTON College, a.s.

Mgr. Jiří Hodný, Ph.D., Fakulta vojenského leadershipu, 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., Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze

Ing. Jiří Kolečák, Ph.D., prorektor pro strategii a rozvoj, 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.

Dr. h. c. prof. Ing. Milan Šíkula, DrSc., Ekonomický ústav 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 / Layout

Matěj Bacovský, BIOPORT.cz

Sazba / Typesetting

studio@vemola.cz

Rada pro výzkum, vývoj a inovace na svém zasedání dne 28. 11. 2014 schválila zařazení časopisu Scientia et Societas na aktualizovaný Seznam recenzovaných neimpaktovaných periodik vydávaných v ČR

Vyšlo v Praze 8. července 2015 / Published in Prague on 8 July 2015

MK ČR E 16579

ISSN 1801-7118

© NEWTON College, a.s.

Scientia  Societas

{ 2'15 }

Recenzovaný společenskovední časopis

Peer-reviewed social science journal

2015 * Ročník / Volume XI * Číslo / Issue 2

Cena 89 Kč / Price 89 CZK

