

1 '11 }

časopis pro společenské vědy a management
číslo 1 | 2011 | ročník VII
www.sets.cz

Scientia &^{et} Societas

06 Přínosy, náklady a podmínky udržitelnosti
jednotné evropské měny ve světle turbulencí v eurozóně

32 Krize v eurozóně a možná řešení

44 Hodnocení inovační výkonnosti v EU:
nová zjištění a setrvalé problémy

134 Versatilní vedení: podstata a zkušenosti s jeho aplikací

Obsah

Semináře na NEWTON College

- 3 O problémech eurozóny i strategiích zvyšování konkurenceschopnosti EU

Odborné stati

- 6 Přínosy, náklady a podmínky udržitelnosti jednotné evropské měny ve světle turbulencí v eurozóně
- 32 Krize v eurozóně a možná řešení
- 44 Hodnocení inovační výkonnosti v EU: nová zjištění a setrvalé problémy
- 61 Proměny globální a evropské konjunkturální situace a role mladých ekonomik
- 73 Vliv protikrizových opatření Číny na vývoj její domácí poptávky
- 85 Recese z pohledu hlavních teorií hospodářských cyklů
- 103 Možnosti přibližování ekonomické úrovně méně rozvinutých zemí k vyspělým státům
- 114 Financování a udržitelnost sociálních systémů v členských státech EU
- 134 Versatilní vedení: podstata a zkušenosti s jeho aplikací
- 149 Zájem leaderů českého podnikatelského prostředí o normu ISO 26000 Společenská odpovědnost
- 160 Model podnikové produkce při nedostatku těžiskové práce

O problémech eurozóny i strategiích zvyšování konkurenceschopnosti EU

- PhDr. Jiří Malý, Ph.D. » manažer projektu Podpora šíření poznatků výzkumu evropské integrace, NEWTON College, a.s.

- * Na NEWTON College pokračuje druhým rokem realizace **projektu s názvem Podpora šíření poznatků výzkumu evropské integrace** (reg. č. CZ.1.07/2.3.00/09.0128), který je **spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky** prostřednictvím **Operačního programu Vzdělávání pro konkurenceschopnost**. Cílem projektu je šířit výsledky domácího i zahraničního výzkumu evropské integrace mezi pedagogy a studenty vysokých škol vzdělávajících budoucí ekonomy, manažery a soukromé podnikatele v Jihomoravském kraji a současně motivovat akademické pracovníky i studenty těchto škol k účasti na uvedeném výzkumu.

Rovněž v druhém roce realizace projektu se uskutečňují dva vědeckopopularizační semináře na vybraná témata evropského integračního procesu. Z každého semináře je vydávána souhrnná publikace, jejímž obsahem je rozbor poznatků k dané problematice i přehled sporných otázek a nevyřešených problémů. Účastníci seminářů získávají za jejich absolvování certifikát.

V listopadu 2010 o euru, turbulencích v eurozóně a jejich řešení

Dne 12. listopadu 2010 zorganizoval realizační tým projektu z NEWTON College v prostorách Moravského zemského muzea v Brně v pořadí již **třetí vědeckopopularizační seminář na téma „Společná evropská měna, ekonomický růst a sociální**

soudržnost“. Seminář účastníkům poskytl informace o zakotvení společné měny euro a eurozóny v primárním a sekundárním právu EU, o podmínkách rozšiřování eurozóny včetně analýzy problematiky konvergenčních kritérií, o technických aspektech zavádění eura a o nutných legislativních a dalších opatřeních spojených s přechodem na jednotnou měnu. Dále seminář nabídl přehled analýz o obecných přínosech a rizicích existence měnové unie a o konkrétních přínosech a nákladech, které se projeví a projevují v případě fungování eurozóny. Seminář se rovněž zabýval tím, jak jednotná evropská měna ovlivňuje ekonomický růst a sociální soudržnost v různých zemích eurozóny a v dalších zemích EU a jaké rozdíly lze z tohoto hlediska vysledovat mezi různými členskými státy. Přednášející na semináři také hledali odpověď na otázku, jestli eurozóna posílila, nebo oslabilu postavení svých členů v globalizované ekonomice a jestli jednotná měna pomohla, nebo uškodila členským zemím v době krize. Seminář se dále věnoval aktuálním turbulencím v eurozóně a jejich příčinám, vyhrocení dluhových problémů některých členských států eurozóny a jejich důsledkům, reakcím EU na tyto problémy a vlivu těchto událostí na změny pravidel a institucí pro fungování eurozóny a na další směřování České republiky k euru.

Hlavním výstupem z vědeckopopularizačního semináře je souhrnná publikace s názvem „Společná evropská měna, ekonomický růst a sociální



- soudržnost“. Její první část tvoří výkladový text, který je úvodem do tématu probíraného na semináři. Ve druhé části publikace jsou pak zaznamenána vystoupení jednotlivých přednášejících a diskuse v dopoledním a odpoledním bloku vědeckopopularizačního semináře.

Členové realizačního týmu projektu a další přednášející při přípravě svých vystoupení na semináři vycházeli z řady textů, které na téma eura, eurozóny a souvisejících otázek publikovali již před uskutečněním semináře. Patřily mezi ně následující články:

- Malý, Jiří: *Rizika oddalování vstupu České republiky do eurozóny*. Scientia et Societas, 2008, roč. IV, č. 4, s. 12–33, ISSN 1801-7118
- Malý, Jiří: *Porovnání některých důsledků a způsobů řešení finanční a ekonomické krize v zemích uvnitř a vně eurozóny*. Scientia et Societas, 2009, roč. V, č. 3, s. 38–64, ISSN 1801-7118
- Dostálová, Ivana: *Příprava České republiky na přijetí eura: konfrontace zájmů, záměrů a iluzí*. Scientia et Societas, 2006, roč. II, č. 4, s. 25–44, ISSN 1801-7118
- Dostálová, Ivana: *Prostor ke koordinaci hospodářských politik vytvořený Lisabonskou smlouvou*. Scientia et Societas, 2010, roč. VI, č. 2, s. 15–28, ISSN 1801-7118

V návaznosti na vědeckopopularizační seminář byl členem realizačního týmu projektu publikován další článek zabývající se otázkami souvisejícími s existencí eurozóny, jejími aktuálními problémy a podmínkami její dlouhodobé udržitelnosti:

- Malý, Jiří: *Přínosy, náklady a podmínky udržitelnosti jednotné evropské měny ve světle turbulencí v eurozóně*. Scientia et Societas, 2011, roč. VII, č. 1, s. 6–31, ISSN 1801-7118

V květnu 2011 o doběhnuvší Lisabonské strategii a nové strategii Evropa 2020

Čtvrtý ze série vědeckopopularizačních seminářů, organizovaných realizačním týmem projektu z NEWTON College, **se uskuteční v pátek 6. května**

na 2011 v prostorách Moravského zemského muzea v Brně. Jeho tématem bude „**Vyhodnocení Lisabonské strategie: vliv na konkurenceschopnost EU a členských států**“. Seminář účastníkům nabídne analýzu dopadů Lisabonské strategie, kterou členské země EU přijaly jako cestu ke zvyšování své konkurenceschopnosti pro období 2000–2010, na evropské ekonomiky. Bude hodnotit výsledky Lisabonské strategie, její přínosy i neúspěchy, bude se zabývat celkovou konstrukcí této strategie, účelností a kompatibilitou jejích priorit, cílů a opatření, jejími silnými a slabými stránkami. Seminář se bude rovněž věnovat celkovému pojetí konkurenceschopnosti národních ekonomik, kritériím a žebříčkům konkurenceschopnosti, podle kterých se konkurenceschopnost vyhodnocuje, i jejich vypovídací schopnosti.

V návaznosti na předcházející Lisabonskou strategii se bude seminář zabývat novou ekonomickou a sociální strategií Evropa 2020, kterou členské země EU přijaly v červnu 2010 a jejíž podoba je již ovlivněna proběhnuvší globální finanční a ekonomickou krizí. Přednášející na semináři porovnájí priority, cíle a opatření minulé Lisabonské strategie a nové strategie Evropa 2020 a budou hledat odpověď na otázku, jestli se Evropská unie při formulaci strategie Evropa 2020 poučila z problémů, které provázely realizaci předcházející Lisabonské strategie, a jestli tedy má strategie Evropa 2020 šanci být úspěšnější než její předchůdkyně. Za tím účelem se bude seminář věnovat řadě dílčích témat spojených s podobou strategie Evropa 2020 a její implementací v členských zemích EU včetně České republiky. Půjde zejména o následující otázky:

- Jaké silné a slabé stránky ekonomik členských zemí EU v porovnání s mimoevropskými konkurenty strategie Evropa 2020 identifikuje? Je tento výčet předností a problematických míst v evropských ekonomikách v souladu s realitou? Jaké důsledky z nich mohou pro ekonomiku Evropské unie vyplývat?
- Jsou opatření vymezená ve strategii Evropa 2020 adekvátní jejím prioritám a cílům? Podpo-

ří spolehlivě a dostatečně konkurenceschopnost evropských zemí, jejich inteligentní, udržitelný a sociálně přínosný ekonomický růst? Posílí úlohu znalostí, výzkumu, vývoje a inovací jako faktorů zvyšování konkurenceschopnosti EU?

- Pomohou opatření navrhovaná ve strategii Evropa 2020 v oblasti regulace finančních trhů, koordinace hospodářských politik a makroekonomického dohledu k obnově, posílení a udržení finanční stability a makroekonomické rovnováhy členských zemí EU?
- Jaký vliv mohou mít opatření vymezená ve strategii Evropa 2020 na různé typy ekonomických subjektů, ať už se jedná o velké, střední nebo malé nefinanční podniky, banky a další finanční instituce apod.?
- Jak je strategie Evropa 2020 implementována v České republice? Odpovídají priority, cíle

a opatření této strategie českým národním zájmům?

Ambicí semináře je představit výsledky výzkumu českých a zahraničních ekonomů a ekonomických institucí na výše uvedená témata. Analýzy budou odrážet názorové střety, které se nad otázkami konkurenceschopnosti a cest k jejímu zvyšování, nad podobou a výsledky Lisabonské strategie, stejně jako nad novou strategií Evropa 2020 objevují.

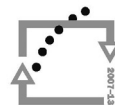
Jednodenní vědeckopopularizační seminář „**Vyhodnocení Lisabonské strategie: vliv na konkurenceschopnost EU a členských států**“ bude probíhat ve dvou ucelených blocích – dopoledním a odpoledním. V závěru obou bloků proběhnou diskuse s účastníky semináře.

Podrobnosti o projektu a jednotlivých vědeckopopularizačních seminářích můžete najít na webových stránkách www.eu-vyzkum.eu.

x



EVROPSKÁ UNIE

MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVYOP Vzdělávání
pro konkurenceschopnost

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Přínosy, náklady a podmínky udržitelnosti jednotné evropské měny ve světle turbulencí v eurozóně

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

* Jednotná evropská měna euro patří k nejviditelnějším a každodenně používaným výsledkům evropské integrace. Náleží také k nejvíce diskutovaným součástem konstrukce integrované Evropské unie. Diskuse o podmínkách existence jednotné měny euro a fungování eurozóny se přitom dále zintenzivnily v souvislosti s turbulencemi, které postihly eurozónu v důsledku globální finanční a ekonomické krize. Krize se v jednotlivých zemích eurozóny projevila s různou intenzitou a měla odlišné důsledky. Některé členské státy eurozóny prošly krizí s relativně nižšími náklady, s menším poklesem reálného hrubého domácího produktu či s menšími schodky veřejných rozpočtů, jiné země eurozóny se naopak potýkaly s rozsáhlými propady reálného HDP, s enormně vysokými rozpočtovými deficity a s rychlým nárůstem veřejného dluhu.

Analýza rozdílů v ekonomickém vývoji mezi členy eurozóny a navrhování a přijímání opatření k jejich řešení patří v poslední době ke stěžejní náplni činnosti jak ekonomických výzkumných a analytických institucí, tak orgánů Evropské unie i vlád jednotlivých členských států EU. Například pracovní dokument Evropské komise ze dne 2. února 2010 s názvem *Hodnocení Lisabonské strategie*, který se primárně zabýval vyhodnocováním realizace Lisabonské strategie pro zvyšování konkurenceschopnosti EU v uplynulém desetiletí, se věnoval také problémům eurozóny v době glo-

bální krize i v období následujícím, především pak rozdílům mezi členskými státy používajícími euro. Podle tohoto dokumentu Evropské komise se eurozóna ukázala být příspěvkem pro udržení makroekonomické stability v období krize, avšak především v těch členských zemích, které i před krizí měly stabilnější a zdravější ekonomiky. Země, které se před propuknutím krize potýkaly s většími ekonomickými nerovnováhami, vnesly do eurozóny v době krize nežádoucí turbulence a problémy. Evropská komise přiznává, že byl podceněn význam vzájemné závislosti ekonomik členských zemí v úzce integrované eurozóně a že krize tuto vzájemnou závislost zviditelnila.

Diskuse o vhodnosti měnové integrace v rámci EU, o podmínkách existence měnové unie a její dlouhodobé udržitelnosti však nejsou aktuální pouze v současnosti. Probíhaly i v období před vznikem eurozóny a také v době od zavedení eura do vypuknutí globální krize. Tyto diskuse, současné i minulé, mají svou ekonomickou i politickou dimenzi. Jejich obsahem jsou rozbor ekonomických podmínek, za kterých mohou členské země EU používat jednotnou měnu, pravidel a institucí umožňujících dlouhodobé hladké fungování měnové unie i ekonomických a sociálních důsledků existence jednotné měny. Aktuálně k nim přibýly analýzy turbulencí a nerovnováh v eurozóně, které způsobila nebo zvýraznila globální krize, a rozbor rozdílů v ekonomickém vývoji různých zemí

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

používajících euro. Do těchto ekonomických diskusí se promítá i politický pohled. Je zřetelný rozdíl v pohledu zastánců a odpůrců hlubší evropské integrace na přínosy a rizika existence jednotné měny euro i na řešení současných pnutí v eurozóně.

Následující text bude porovnávat různé pohledy a názory na tyto otázky: Bylo zavedení eura více politické, nebo ekonomické rozhodnutí? Jaké podmínky musí splňovat země vstupující do eurozóny? Jsou tyto podmínky dostatečné? Jaké mohou být obecně přínosy a rizika existence měnové unie? Jaké přínosy a náklady se projeví a projevují konkrétně v případě fungování eurozóny? Pomohla, nebo uškodila jednotná měna členským zemím eurozóny v době krize? Jaké rozdíly v tomto směru existují mezi členskými státy? Co patří mezi hlavní podmínky dlouhodobé udržitelnosti jednotné měny euro?

1. Politické faktory stojící za vznikem eurozóny

I když první plány na zavedení jednotné evropské měny vznikaly již na přelomu 60. a 70. let minulého století, reálný plán cesty k jednotné měně včetně právního zakotvení přinesla až Maastrichtská smlouva, která vstoupila v platnost v roce 1993. Měnová integrace se stala prvořadým cílem členů EU. Jednotná měna euro byla nakonec zavedena 1. ledna 1999 v jedenácti členských státech Evropské unie (Německo, Francie, Itálie, Belgie, Nizozemsko, Lucembursko, Rakousko, Španělsko, Portugalsko, Irsko a Finsko). O dva roky později se k eurozóně připojilo Řecko, v roce 2007 Slovinsko, o rok později Malta a Kypr, v roce 2009 Slovensko a od 1. ledna 2011 je sedmnáctým členem eurozóny Estonsko.

Start měnové unie v roce 1999 byl provázen řadou prohlášení předních evropských politických představitelů, která ukazovala na to, že vznik eura byl především politickým rozhodnutím a sledoval zejména politické cíle v podobě užší evropské integrace a vytvoření jednotnějšího politického a eko-

nomického celku v Evropě, který by byl rovnocenným partnerem světových velmocí, v té době především USA. Například bývalý španělský premiér *Felipe González* v květnu 1998 prohlásil: „*Jednotná měna je ve své podstatě rozhodnutím politického charakteru... Potřebujeme sjednocenou Evropu. Nesmíme nikdy zapomenout na to, že euro je nástrojem tohoto projektu.*“ Bývalý německý kancléř *Gerhard Schröder* se zase v listopadu 1998 k projektu jednotné měny vyjádřil následovně: „*Naše budoucnost začíná 1. lednem 1999. Euro je evropským klíčem do 21. století. Éra nezávislých národních fiskálních a hospodářských politik skončila.*“ Ani bývalý předseda Evropské komise *Romano Prodi* ve svých vyjádřeních nijak neskrýval, že zavedení jednotné měny euro sleduje politické cíle EU. 9. dubna 1999 pro *Financial Times* prohlásil: „*Dvěma pilíři národního státu jsou měč a měna. Tomu je teď konec.*“ V rozhovoru pro CNN dne 1. ledna 2002 pak uvedl: „*Historickým významem eura je vytvořit ve světě bipolární ekonomiku.*“

2. O čem (ne)vypovídají konvergenční kritéria definovaná primárním právem EU

Na skutečnost, že zavedení eura od 1. ledna 1999 bylo primárně rozhodnutím politického charakteru, nepřímo ukazuje i poměrně velký počet členských zemí EU (11 z tehdejších 15), s nimiž projekt jednotné měny odstartoval. Konvergenční kritéria, jejichž splnění je nezbytnou podmínkou pro vstup členského státu do eurozóny, těchto 11 zemí sice v době rozhodování o jejich účasti v měnové unii splňovalo, avšak mnohdy za cenu volnějšího, benevolentnějšího výkladu těchto kritérií.

Připomeňme si znění konvergenčních kritérií, jejichž splněním je vstup země do eurozóny podmíněn:

1. Členský stát vykazuje dlouhodobě udržitelnou cenovou stabilitu a průměrnou míru inflace měřenou v průběhu jednoho roku před šetřením, která nepřekračuje o více než 1,5 procent-



- ního bodu míry inflace tří členských států, které dosáhly nejlepších výsledků v oblasti cenové stability. Inflace se měří pomocí harmonizovaného indexu spotřebitelských cen (HICP).
2. Členský stát alespoň po dobu posledních dvou let před šetřením dodržoval fluktuální rozpětí stanovené mechanismem směnných kurzů Evropského měnového systému (ERM před vznikem eurozóny, ERM II po vzniku eurozóny), aniž by byl směnný kurz vystaven silným tlakům. Zejména pak nesměl členský stát v tomto období z vlastního podnětu devalvovat dvoustranný střední kurz své měny.
 3. V průběhu jednoho roku před šetřením průměrná dlouhodobá nominální úroková sazba členského státu nepřekračovala o více než 2 procentní body úrokovou sazbu tří členských států, které dosáhly nejlepších výsledků v oblasti cenové stability. Úrokové sazby se zjišťují na základě výnosu dlouhodobých státních dluhopisů nebo srovnatelných cenných papírů, s přihlédnutím k rozdílnému vymezení pojmů v jednotlivých členských státech.
 4. Poměr plánovaného nebo skutečného schodku veřejných financí k hrubému domácímu produktu nepřekračuje referenční hodnotu 3 %, ledaže by poměr podstatně a nepřetržitě klesal a dosáhl úrovně, která se blíží referenční hodnotě, nebo by překročení referenční hodnoty bylo pouze výjimečné a dočasné a poměr zůstal blízko k referenční hodnotě.
 5. Poměr veřejného dluhu k hrubému domácímu produktu nepřekračuje referenční hodnotu 60 %, ledaže se poměr dostatečně snižuje a blíží se uspokojivým tempem k referenční hodnotě.

Pohled na údaje v tabulce 1 ukazuje, že některá konvergenční kritéria splnilo všech 11 zemí, které 1. ledna 1999 vstoupily do eurozóny, se značnou rezervou. Jednalo se o kritérium míry inflace a dlouhodobých úrokových sazeb. Avšak s plněním dalších kritérií – schodku veřejných rozpočtů a veřejného dluhu – měly mnohé země problémy. Pokud jde o kritérium rozpočtového deficitu, jen těsně ho splnila Francie (schodek 3 % HDP)

a s pouze malou rezervou mu vyhovělo dalších pět států (Německo, Itálie, Španělsko, Rakousko a Portugalsko, které vykazovaly deficit 2,5–2,7 % HDP). Ještě horší to bylo s plněním kritéria veřejného dluhu, které většina zemí splnila jen s využitím volného výkladu, který umožňují zakládající smlouvy EU, a sice že kritérium veřejného dluhu je splněno, i když je překročena referenční hodnota 60 % HDP, pokud se poměr veřejného dluhu k HDP dostatečně snižuje a blíží se uspokojivým tempem k referenční hodnotě. Osm z jedenácti zemí vstupujících 1. ledna 1999 do eurozóny mělo veřejný dluh vyšší než 60 % HDP, dvě z nich (Belgie a Itálie) dokonce referenční hodnotu překračovaly více než dvojnásobně (měly veřejný dluh přes 120 % HDP). Protože však v období několika let před zavedením eura veřejný dluh mírně snižovaly (většinou v rozsahu několika procentních bodů ročně), bylo jejich veřejné zadlužení vyhodnoceno jako vyhovující konvergenčnímu kritériu.

Konvergenční kritéria byla zkonstruována již na počátku 90. let minulého století na základě doporučení guvernérů centrálních bank tehdejších dvanácti členských zemí EU a v nezměněné podobě platí pro státy ucházející se o členství v eurozóně dodnes. Tomu odpovídá i definice konvergenčních kritérií. Jejich požadované hodnoty vycházejí z ekonomických výsledků členů EU na počátku 90. let 20. století, z jejich tehdejších měr inflace, dlouhodobých úrokových sazeb, salda veřejných rozpočtů, veřejného zadlužení a z tehdejšího vývoje měnových kurzů.

Konvergenční kritéria měla především přimět měnově méně stabilní a fiskálně méně odpovědné země EU, aby před případným vstupem do měnové unie přiblížily hodnoty svých makroekonomických ukazatelů vyjádřených pěti konvergenčními kritérii úrovni měnově stabilnějších a fiskálně odpovědnějších členů Unie. Plnění těchto kritérií je přitom sledováno buď v ročním období (kritérium míry inflace, dlouhodobých úrokových sazeb a deficitu veřejných rozpočtů), dvouletém období (vývoj měnového kurzu), anebo tříletém období (vývoj veřejného dluhu) před rozhodnutím o vstupu

Tabulka č. 1 » Plnění konvergenčních kritérií zakládajícími členy eurozóny (členství od 1. ledna 1999) v době šetření jejich způsobilosti k přijetí eura počátkem roku 1998

	Míra inflace	Stav veřejných financí						Směnný kurz	Dlouhodobé úrokové sazby (%)
	HICP (%)	Nadměrný deficit	Saldo (% HDP)	Dluh (% HDP)			Účast v ERM		
	Leden 1998		1997	1997	Změna proti předchozímu roku			Březen 1998	
					1997	1996	1995		Leden 1998
Konvergenční kritérium	2,7	ne	-3,0	60,0				ano	7,8
Belgie	1,4	ne	-2,1	122,2	-4,7	-4,3	-2,2	ano	5,7
Německo	1,4	ne	-2,7	61,3	0,8	2,4	7,8	ano	5,6
Španělsko	1,8	ne	-2,6	68,8	-1,3	4,6	2,9	ano	6,3
Francie	1,2	ne	-3,0	58,0	2,4	2,9	4,2	ano	5,5
Irsko	1,2	ne	0,9	66,3	-6,4	-9,6	-6,8	ano	6,2
Itálie	1,8	ne	-2,7	121,6	-2,4	-0,2	-0,7	ano	6,7
Lucembursko	1,4	ne	1,7	6,7	0,1	0,7	0,2	ano	5,6
Nizozemsko	1,8	ne	-1,4	72,1	-5,0	-1,9	1,2	ano	5,5
Rakousko	1,1	ne	-2,5	66,1	-3,4	0,3	3,8	ano	5,6
Portugalsko	1,8	ne	-2,5	62,0	-3,0	-0,9	2,1	ano	6,2
Finsko	1,3	ne	-0,9	55,8	-1,8	-0,4	-1,5	ano	5,9

Pramen: Euro 1999, Report on progress towards convergence and the recommendation with a view to the transition to the third stage of economic and monetary union, European Commission, 25 March 1998

země do eurozóny. V současné době se, na rozdíl od minulosti, upustilo od volnějšího výkladu konvergenčních kritérií, který umožňují zakládající smlouvy EU, uplatňuje se naopak striktní výklad a posuzuje se rovněž výhled plnění konvergenčních kritérií do budoucnosti (zejména v případě salda veřejných rozpočtů a veřejného dluhu).

Konvergenční kritéria kvůli své konstrukci tedy primárně nevypovídají o dlouhodobé konvergenci jimi sledovaných makroekonomických ukazatelů ve státech usilujících o vstup do měnové unie. Vypovídají v první řadě o relativně krátkodobém plnění těchto ukazatelů určitými zeměmi a z toho vyplývající připravenosti těchto zemí v určitém časovém okamžiku vstoupit do eurozóny. V současné době konvergenční kritéria díky svému striktnějšímu výkladu také více zohledňují schopnost zemí vyhovět referenčním hodnotám těchto kritérií v několikaletém (většinou tříletém) horizontu.

Ať už jsou však konvergenční kritéria vykládána volněji nebo striktněji, není v jejich moci zaručit, že ve vzdálenější budoucnosti nebude vývoj makroekonomických ukazatelů mezi jednotlivými členy eurozóny rozdílnější, než tomu bylo při jejich vstupu do měnové unie. Ekonomiky členských zemí eurozóny totiž procházejí neustálými změnami, působí na ně řada různých faktorů, a nelze tudíž zaručit, že současné hodnoty konvergenčních kritérií budou jednotlivými členy měnové unie udržitelné i ve vzdálenější budoucnosti.

3. Náklady existence jednotné evropské měny a jejich příčiny

Problému, že zavedení eura bylo primárně politické rozhodnutí a že splnění konvergenčních kritérií v určitém okamžiku a z toho plynoucí možnost země vstoupit do eurozóny ještě neznamená →

→ schopnost dlouhodobého plnění těchto kritérií a možnost dlouhodobého hladkého fungování eurozóny s mnoha členskými státy, věnují ekonomičtí analytici a vědečtí pracovníci značnou pozornost. Riziky a náklady, které z těchto skutečností mohou plynout, se obzvláště zevrubně zabývají euroskeptičtí ekonomové, kteří nejsou příznivci užší evropské integrace, a tedy ani měnové unie, protože ta je jedním z pilířů prohlubování integrace EU.

Poměrně rozsáhlý pohled euroskeptika na možná rizika a náklady existence eurozóny přinesla přednáška prezidenta České republiky Václava Klause s názvem *Euro a jeho budoucnost: pohled z budoucí členské země*, kterou pronesl v CATO Institute ve Washingtonu 20. listopadu 2003. Z přednášky vybíráme podstatné části:

„Jsem přesvědčen, že hnací silou evropského měnového sjednocování je a vždy byla výhradně politická, nikoliv ekonomická motivace. Tento často uváděný argument mohu podpořit vlastní zkušeností založenou na četných debatách o této věci s předními evropskými politiky. Ekonomické argumenty bývají marginalizovány nebo jsou používá-

dostatečná úroveň mobility pracovních sil mezi jednotlivými částmi měnové unie; co nejmenší úroveň mzdové rigidity uvnitř jednotlivých zemí; obdobné vybavení přírodními zdroji a symetrie exogenních pozitivních a negativních šoků; existence přiměřeného mechanismu fiskálních kompenzací.

Tyto podmínky v Evropě v současnosti nejsou naplněny. Mobilita pracovních sil je – ve srovnání s jinými měnovými uniemi – relativně velmi nízká a potřebná flexibilita mezd a cen směrem dolů takřka neexistuje. Rigidita evropského trhu práce je všeobecně známá a dostatečně zdokumentovaná (Heckman, 2003), což je v kontradikci se základním požadavkem ekonomické teorie, který říká, že kde neexistuje mobilita a propojenost trhu práce, je potřeba mít flexibilní měnové kurzy. Asymetrické pozitivní a negativní šoky se v Evropě objevují stále znovu, což není nijak překvapivé, protože země eurozóny odlišné jsou. Velikost fiskálních transferů na úrovni eurozóny je nicméně velmi malá. Mezi členy EU sice existuje určitá míra mezinárodní solidarity, její úroveň je ale nesrovnatelná s mírou solidarity uvnitř národních států.

Start měnové unie v roce 1999 byl provázen řadou prohlášení předních evropských politických představitelů, která ukazovala na to, že vznik eura byl především politickým rozhodnutím a sledoval zejména politické cíle v podobě užší evropské integrace a vytvoření jednotnějšího politického a ekonomického celku v Evropě, který by byl rovnocenným partnerem světových velmocí, v té době především USA.

ny jen velmi povrchně. Dominantní vždy byla politická ambice. Euro bylo vždy považováno za užitečný nástroj pro vytvoření Evropské politické unie...

Podmínky optimální měnové oblasti formulované před čtyřmi desetiletími Robertem Mundelem (1961) jsou známé. Jejich naplnění zaručuje příznivou rovnováhu mezi náklady a přínosy měnové unie, jejich nenaplnění nikoliv. Patří mezi ně:

Předpokládané přínosy měnové unie – snížení transakčních nákladů a kurzového rizika – budou ve skutečnosti spíše malé. Při současné vyspělosti finančních a bankovních služeb budou úspory transakčních nákladů existovat nanejvýš ve sféře turistických transakcí...

Neměli bychom zapomínat ani na to, že připojení se k euru neznamena přijetí světové měny, ale jen regionální měny, takže kurzové riziko zůstává

i nadále přítomno. To samozřejmě neznamená, že bych argumentoval ve prospěch vytvoření celosvětové měny, jak to nedávno udělal Robert Mundell.

Náklady měnové unifikace jsou značné. Patří mezi ně ztráta nezávislé měnové politiky, což hlavně znamená ztrátu pravomoci nastavovat úrokové sazby a ztrátu možnosti pohybu měnového kurzu. Tím v žádném případě neobhajují politiku konkurenčních devalvací. Hlavním argumentem je to, že si nemyslím, že evropské ekonomiky disponují dostatečnou alternativní pružností, která by jim umožnila vyhnout se potížím, které vyplývají z takto rigidní parametrické struktury. Eliminace dvou důležitých proměnných hospodářské politiky — úrokové míry a měnového kurzu — znamená buď spoléhání se na učebnicově dokonalou míru flexibility na mikroúrovni, nebo připravenost na velké fluktuace reálného HDP, nebo očekávání výrazného nárůstu fiskálních transferů uvnitř měnové unie.

Učebnicově dokonalá flexibilita na mikroúrovni však v evropské realitě ani zdaleka neexistuje. Nepružnost domácích cen a mezd vyžaduje, aby mechanismem pro absorpci šoků zůstával měnový kurz, což je něco úplně jiného než argumentace ve prospěch konkurenčních devalvací. Je snazší, jak uvádí B. McTeer (2002), „aby se měnový kurz přizpůsobil ekonomice a hospodářské politice, než aby se ekonomika a hospodářská politika přizpůsobovala zafixovanému měnovému kurzu“...

Chtěl bych ještě zmínit dva jevy, které kladu na stranu nákladů měnové unie. Jednotná měna (bez fiskální unifikace) vytváří prostředí pro fiskální nezodpovědnost. Dokonce by se dalo hovořit — spolu s *Anthonyem de Jasay* (2003) — o fiskálním černém pasažérovi: „Každý členský stát eurozóny má na výběr ze dvou alternativ — buď být černým pasažérem na úkor ostatních, nebo být obětí druhých černých pasažérů.“ Ve stejném duchu se *Peter Kenen* již v roce 1996 ptal, „zda může být měnová oblast větší než fiskální oblast“. Já si myslím, že nemůže. Má-li země vlastní měnu, fiskální neodpovědnost je následována trestem. Takový trest ale nenásleduje uvnitř současné eurozóny, kde je od-

lišná měnová a fiskální zodpovědnost. Zdá se, že dnešní problémy fiskálních deficitů některých zemí eurozóny tento argument podporují.

Evropská měnová unifikace je navíc trojským koněm celkové harmonizace ekonomických pravidel, politik a legislativy v EU. Jsem přesvědčen, že jakýkoliv problém v eurozóně bude v budoucnu interpretován jako důsledek nedostatečné harmonizace (jen formální unifikace měny), což povede k další vlně plíživé harmonizace. Německý ministr financí *Hans Eichel* to pro *Sunday Times* z 23. prosince 2001 řekl jasně: „Měnová unie se rozpadne, pokud ji nedotáhneme do důsledků. Jsem přesvědčen, že potřebujeme jednotný daňový systém.“ Takováto nepotřebná a kontraproduktivní harmonizace (a centralizace), která je pokusem eliminovat komparativní výhody jednotlivých členských zemí, je pro mne jedním z nejohroživějších prvků celého evropského integračního procesu.

Srovnáme-li výše uvedené náklady a přínosy, obávám se, že není pravdou, že náklady evropské měnové unifikace nepřevyšují její přínosy. Bohužel převyšují. Pomalý hospodářský růst v EU od zavedení eura nelze považovat za důkaz tohoto argumentu, není ale ani úplnou náhodou...

Mnoho lidí ve středoevropských a východoevropských zemích nově přistupujících k Evropské unii se těší na vstup do eurozóny. Očekávají, že budou profitovat ze stability eura, z omezení kurzového rizika či z kredibilní měnové politiky. Mám dojem, že tito lidé nevidí odvrácenou stranu tohoto měnového uspořádání, neboť je více než jasné, že tranzitivní země potřebují maximální flexibilitu a že by neměly zavádět žádné umělé rigidity. Země střední a východní Evropy by neměly kvůli politickým důvodům jednat proti vlastním ekonomickým zájmům.

Hlavním nákladem pro tyto země bude ztráta nezávislé měnové politiky, která by pro tranzitivní ekonomiky, pro země, kde probíhají radikální strukturální změny, a pro země s nižší ekonomikou úrovní měla být zřetelně jiná než měnová politika vhodná pro stabilní členské země EU na západ od nás. Neexistuje žádný racionální ekonomický →

→ důvod, aby tyto země měly stejnou úrokovou míru jako Německo nebo Francie.

Stejně vážná je pro tyto země ztráta možnosti přizpůsobování měnového kurzu. Transitivní ekonomiky se nacházejí v trvalém procesu reálné apreciace a při plnění inflačních a úrokových kritérií Maastrichtské smlouvy (a rozpočtových pravidel Paktu stability a růstu) neexistuje žádný způsob, jak jí v rámci fixního kurzu docílit. Existuje navíc další nebezpečí, že kurz bude zafixován mimo svoji dlouhodobou rovnovážnou hodnotu, protože konvergenční proces těchto ekonomik nebude – v době vstupu do eurozóny – ještě ukončen. Výsledkem bude nevhodná úroveň měnového kurzu (což je problém, který můžeme pozorovat i u současných členů eurozóny).

Opakuji, že nejsem obhájcem zneužívání měnového kurzu ke konkurenčním devalvacím. Sám jsem na konci roku 1990 radikálně devalvoval tehdejší československou měnu (nikoliv však s cílem získat konkurenční výhodu) a bezprostředně potom jsem zavedl režim fixního kurzu. Obával jsem se nastavení kurzu na nevhodné úrovni, ale tehdy existovala silná vůle mít měnový kurz jako kotvu pro stabilizaci inflace. Obával jsem se však vytvoření nebezpečné rigidity, která by omezila v budoucnu schopnost čelit vnitřním i externím tlakům, a pokusil jsem se najít optimální okamžik pro opuštění tohoto uspořádání. (Musím však přiznat, že se mi nepodařilo optimální okamžik najít a zavedení floatingu v roce 1997 se ukázalo jako příliš pozdě.)

Dnes nám ale vůbec nejde o to stabilizovat inflaci přes měnový kurz. Míra inflace v České republice je velmi nízká a my potřebujeme flexibilitu nominálních proměnných a nikoliv jejich rigiditu...

Rigidity měnové unie a narůstající implicitní makroekonomická nerovnováha bude blokovat reálnou konvergenci a vytvoří „transferové ekonomiky“ (jako se to stalo východnímu Německu po sjednocení – viz *H. W. Sinn, F. Westermann, 2001*), které ovšem budou muset přežívat bez vysokých fiskálních transferů, protože ty nejsou

v současné EU k dispozici. Můj závěr tedy je, že transitivní země by neměly do eurozóny nijak spěchat.

Euro tady je a bude. Neočekávám jeho kolaps, byť dobře vím, že je relativně snadné měnovou unii rozdělit. Má vlastní zkušenost s ukončením česko-slovenské měnové unie v únoru 1993 mi říká, že to lze provést bez vážných nákladů, hladce a efektivně. Očekávám však, že udržení evropské jednotné měny bude nákladné v podobě nižšího ekonomického růstu a v podobě nevyhnutelných fiskálních transferů určených na kompenzování slabších členů. Dokonce může vyvolat pnutí mezi členy, které by jinak nemuselo vzniknout. To bychom měli mít stále na zřeteli.“

Mnoho názorů na rizika a náklady existence eurozóny, které jsou uvedeny ve výše uvedené přednášce prezidenta České republiky Václava Klause, je diskutabilních a není možné je bezvýhradně přijmout. Nelze se jednoduše ztotožnit s jeho tvrzením, že euro není světová, ale regionální měna, a jak uvidíme v dalších částech textu, není zcela podložené ani jeho konstatování, že předpokládané přínosy měnové unie budou spíše malé a že se týkají pouze snížení transakčních nákladů a kurzového rizika. Polemizovat lze také s tvrzením prezidenta ČR, že harmonizace daňových systémů v EU je nepotřebná a kontraproduktivní, nelze rovněž jednoduše přijmout jeho konstatování, že náklady evropské měnové unifikace převyšují její přínosy. Tvrzení prezidenta ČR, že pomalý hospodářský růst v EU od zavedení eura nelze považovat za důkaz větších nákladů existence eurozóny oproti přínosům, avšak že není ani úplnou náhodou, je vnitřně rozporné, navíc mezi zeměmi eurozóny existují rozdíly v dosahovaných tempech ekonomického růstu od zavedení eura, přičemž v řadě z nich rostl reálný HDP poměrně dynamicky. Prezident ČR se rovněž ve své argumentaci opírá o teorii optimální měnové oblasti formulovanou v roce 1961 Robertem Mundellem, avšak vyhýbá se podrobnějšímu rozboru skutečnosti, proč Robert Mundell zhruba čtyřicet let po formulaci své teorie argumentoval ve prospěch vy-

tvoření celosvětové měny, což je de facto v rozporu s jeho teorií optimální měnové oblasti.

Na druhé straně řada rizik a nákladů existence eurozóny, které jsou zmiňovány ve výše uvedeně přednášce prezidenta České republiky Václava Klause, se skutečně projevila v průběhu turbulencí uvnitř eurozóny v době globální finanční a ekonomické krize i v období následujícím. Ukázalo se, že eurozóna neměla nastaveny mechanismy pro vyrovnávání ekonomického vývoje mezi svými silnějšími a slabšími členy, resp. pro řešení jejich makroekonomických a fiskálních nerovnováh, což se projevilo jako problém právě v krizovém období. Potvrdilo to skutečnost, že motivace evropské měnové integrace byla převážně politická. V rámci eurozóny neexistovala (a dosud neexistuje) společná fiskální politika, která je přitom nezbytným doplněním jednotné měnové politiky v rámci měnové unie. Neexistoval proto přiměřený mechanismus fiskálních kompenzací pro slabší členy měnové unie. Ten se v současné době sice v určité podobě vytváří, avšak stále se nejedná o standardní společnou fiskální politiku pro eurozónu, tak jak ji známe z federativních států. V rámci eurozóny se rovněž projevila problém fiskálního černého pasažéra, který dále umocnil fiskální nerovnováhy v některých členských státech měnové unie. Globální krize vyvolala či zvýraznila pnutí mezi členy eurozóny a ukázala, že fiskální transfery na kompenzování slabších členů měnové unie jsou nevyhnutelné.

4. Možné alternativy k oficiálním konvergenčním kritériím a jejich omezení

Jestliže problémy eurozóny primárně plynou z ekonomických rozdílů mezi jejími členskými státy a jestliže současná konvergenční kritéria, definovaná zakládajícími smlouvami EU, nedokážou zabránit zavádění eura v ekonomicky navzájem odlišných zemích, vyvstává otázka, jestli lze najít lepší soubor ukazatelů či kritérií, které by podrobněji hodnotily různé relevantní ekonomické parametry zemí, a zajistily tak větší ekonomickou po-

dobnost států vstupujících do eurozóny. Jednou z možností, jak definovat takový soubor alternativních kritérií pro hodnocení připravenosti zemí k přijetí eura, je využití indikátorů reálné ekonomické konvergence nebo optimální měnové oblasti.

Teoretické pohledy na problematiku optimálních měnových oblastí shrnuje Y. Ishiyama (1975). Budeme vycházet z toho, že jednotlivé členské země eurozóny, které před 1. lednem 1999 měly své vlastní národní měny, nebudeme dělit na menší měnové optimální celky. Pro analýzu skutečnosti, zda je současná eurozóna optimální měnovou oblastí, jsou pak důležité tři charakteristiky:

- a) vysoká míra integrace všech trhů mezi členy eurozóny,
- b) vysoká míra podobnosti struktury hospodářství členských zemí eurozóny,
- c) podobná velikost produktivity práce (HDP na pracovníka, HDP na odpracovanou hodinu), a tedy i podobná celková ekonomická úroveň (HDP na obyvatele) členských států eurozóny.

Pokud jde o vysokou míru integrace všech trhů mezi členy eurozóny, je tato podmínka prakticky naplněna v důsledku fungování vnitřního trhu EU s volným pohybem zboží, služeb, kapitálu a osob. Tato podmínka však není naplněna beze zbytku. V případě trhu zboží a služeb je důvodem například rozdílná výše nepřímých daní u jednotlivých členů eurozóny, které ovlivňují ceny zboží a služeb, a tedy i jejich konkurenceschopnost v rámci vnitřního trhu. V případě trhu kapitálu je překážkou plné integrace například odlišná výše zdanění kapitálových výnosů u některých členů eurozóny.

Zřejmě největším problémem je integrace trhu pracovních sil mezi členy eurozóny. Volný pohyb osob a pracovních sil sice existuje (až na několik dočasných omezení pro některé nové členské země EU), ale migrace pracovních sil mezi členy EU je relativně nízká a nedosahuje hodnot v USA. Je však otázkou, zda se tento stav může v budoucnu výrazně změnit. Migrace pracovních sil v zemích EU totiž není nízká pouze mezi nimi, ale i uvnitř jednotlivých členských států. Například v době příprav na zavedení eura, kdy byl uvedený →

→ problém analyzován (v 90. letech minulého století), dosahovala tato migrace v zemích EU pouze 1/3 až 1/2 hodnot USA (B. Eichengreen, 1993).

Pokud jde o druhou charakteristiku optimální měnové oblasti, a sice vysokou míru podobnosti struktury hospodářství členských zemí eurozóny, je tento požadavek důležitý zejména v souvislosti s tím, nakolik symetricky na jednotlivé ekonomiky měnové unie dopadají nabídkové a poptávkové šoky, a tedy nakolik symetricky na tyto země působí jednotná monetární politika Evropské centrální banky. Čím je struktura ekonomik jednotlivých členů měnové unie rozdílnější, tím na ně šoky dopadají asymetrickěji a tím rozdílněji v nich účinkuje jednotná měnová politika.

Podobnost struktury členských ekonomik eurozóny můžeme posoudit na základě několika analýz. Jednou z nich, která byla zpracována ještě před vznikem eurozóny, je studie T. Bayoumiho a B. Eichengreena (1992). Zabývala se synchronizací šoků v (tehdy ještě dvanácti) zemích EU. Základním předpokladem bylo, že poptávkové šoky mají pouze dočasný vliv na změny výstupu, zatímco nabídkové šoky ovlivňují výstup trvale. Analýza pak zkoumala vliv těchto dvou typů šoků na fluktuace v tempu růstu HDP v letech 1962–1988 v zemích EU a v USA, které sloužily jako srovnávací měřítko. Za region, vůči kterému byly zjišťovány korelace temp růstu HDP ostatních oblastí, bylo v EU zvoleno Německo a v USA oblast Středovýchodu.

Pokud jde o nabídkové šoky, vymezila se v EU i v USA skupina států sousedících se vztažným regionem, které s ním měly vysokou korelaci dopadu šoků. V EU na nabídkové šoky reagovaly symetricky s Německem Francie, Dánsko, Nizozemsko, Belgie a Lucembursko. Dále se vymezila skupina periferních států vzdálených od vztažného regionu, které s ním měly korelaci dopadu nabídkových šoků nízkou. To bylo způsobeno tím, že regiony sousedící se vztažným regionem měly podobnou strukturu ekonomiky a že byl u nich běžnější obchod uvnitř odvětví. Naopak mezi touto skupinou států (kterou můžeme označit jako jádro EU) a pe-

riferními zeměmi byla hospodářská struktura odlišnější a běžnější obchod mezi odvětvími. Na základě této analýzy můžeme soudit, že v rámci eurozóny nabídkové šoky dopadají symetrickěji mezi Německo, Francii, Belgii, Nizozemsko a Lucembursko než mezi tuto skupinu států a Irsko, Itálii, Portugalsko, Španělsko a Řecko. Přesto na základě této analýzy nikdo netvrdil, že by se země s asymetrickějšími dopady nabídkových šoků nemohly stát členy měnové unie.

Pokud se jedná o poptávkové šoky, byla v zemích EU podle zjištění T. Bayoumiho a B. Eichengreena (1992) korelace s vývojem v Německu nižší i u zemí sousedících s tímto regionem, než tomu bylo u oblastí USA sousedících se Středovýchodem. Nižší korelace reakcí na poptávkové šoky v zemích EU byla způsobena nezávislostí monetárních politik členských zemí EU, které svými výkyvy poptávkové šoky způsobovaly, a rovněž neexistencí federální fiskální politiky v rámci EU, která by jako v USA zvýšila korelaci dopadu šoků mezi jednotlivými státy. V rámci měnové unie se tedy díky existenci jednotné monetární politiky může korelace dopadu poptávkových šoků na jednotlivé členské země zvýšit, neexistence federální fiskální politiky na úrovni eurozóny se však z tohoto hlediska jeví jako problematická. Přesto případ korelace poptávkových šoků ukazuje, že může být iluzorní představa, podle níž by měla být jednotná měna v rámci určitého uskupení zemí zavedena až po dosažení dostatečné konvergence ekonomik těchto zemí. Zavedení jednotné měny totiž nemusí být důsledkem ekonomické konvergence, ale její podmínkou či předpokladem.

Další analýzou, která se snažila posoudit podobnost struktury hospodářství členských zemí EU ještě před vznikem eurozóny, bylo hodnocení jejich ekonomik na základě šesti standardních indikátorů optimální měnové oblasti (P. de Grauwe, 1994). Mezi těchto šest indikátorů patřila:

1. podobnost struktury vzájemného obchodu členských zemí EU; byla měřena jako korelační koeficient mezi podílem asi 70 % výrobků na celkovém vývozu mezi členy EU a podílem

těchto 70 % výrobků na vývozu každého státu EU do jiné členské země EU (podle údajů z roku 1992);

2. podobnost obchodu uvnitř průmyslových odvětví mezi členy EU; tento index byl vypočten pro každou zemi EU jako

$$1 - \frac{\text{součet absolutních hodnot čistých exportů v každém odvětví průmyslu}}{\text{součet celkových exportů a importů}}$$

na datech z roku 1992;

3. korelace růstu reálného HDP; jednalo se o korelační koeficient mezi růstem reálného HDP v EU-12 a v jednotlivých zemích EU v letech 1980–1993;
4. korelace růstu průmyslové výroby; jednalo se o korelační koeficient mezi růstem průmyslové výroby v EU-12 a v jednotlivých státech EU v letech 1980–1993;

5. korelace míry nezaměstnanosti; byla měřena jako korelační koeficient mezi mírou nezaměstnanosti v EU-12 a v jednotlivých zemích EU v letech 1980–1993;

6. propojenost vzájemného obchodu zemí EU; byla měřena jako procentuální podíl vývozu každého členského státu EU do EU-15 na jeho HDP podle údajů z roku 1993.

Na základě takto získaných údajů bylo určeno pořadí plnění jednotlivých indikátorů optimální měnové oblasti členskými zeměmi EU (viz tabulka 2). Může se jevit jako podivné, že výstupem uvedené analýzy bylo pouze pořadí plnění uvedených indikátorů optimální měnové oblasti, nikoli konkrétní hodnoty těchto indikátorů pro jednotlivé členské země EU. Tuto podivnost však vysvětlili samotní tvůrci uvedené analýzy. Tvrdili, že výstupem analýzy je pouze pořadí zemí EU, protože je obtížné říci, jakých konkrétních hodnot indikátorů by měla země EU dosáhnout, aby mohla být považována za připravenou na členství v měnové unii.

Tabulka č. 2 » Pořadí plnění šesti indikátorů optimální měnové oblasti členskými zeměmi EU

	Indikátor						Průměrné pořadí
	1.	2.	3.	4.	5.	6.	
Belgie	4	2	6	1	8	2	3,8
Francie	2	1	2	4	4	11	4,0
Německo	1	4	7	2	3	9	4,3
Španělsko	7	7	1	3	1	13	5,3
Rakousko	6	6	3	6	9	5	5,8
Nizozemsko	8	5	5	7	10	3	6,3
Itálie	5	10	4	5	7	12	7,2
Velká Británie	3	3	10	12	5	10	7,2
Irsko	10	11	13	11	2	1	8,0
Švédsko	9	8	8	13	11	6	9,2
Portugalsko	12	13	9	8	13	7	10,3
Dánsko	11	9	14	10	14	8	11,0
Finsko	13	12	12	14	12	4	11,2
Řecko	14	14	11	9	6	14	11,3

Pramen: de Grauwe, P.: The Economics of Monetary Integration, Oxford University Press, 1994



Jak současná konvergenční kritéria, tak různá alternativní kritéria mají jednu společnou slabou stránku. Charakterizují stav ekonomik a z toho vyplývající připravenost těchto ekonomik vstoupit do eurozóny v určitém časovém okamžiku. Některá kritéria pak díky své konstrukci nebo méně proměnlivé charakteristice, kterou sledují, mohou rovněž do určité míry předjímat vývoj ekonomiky ve střednědobém horizontu. Splnění kritérií však nezaručí, že se ekonomický vývoj jednotlivých členů eurozóny nebude od sebe v dlouhém období odlišovat více než při jejich vstupu do měnové unie. Ekonomiky členských zemí eurozóny totiž procházejí neustálými změnami, jejichž směr a rozsah v dlouhodobém horizontu není schopno žádné kritérium vstupu do měnové unie postihnout.

Jak je z uvedeného přehledu analýz patrné, kritéria, na jejichž základě můžeme posuzovat podobnost struktury ekonomik členských zemí eurozóny, ještě nemusí nic vypovídat o schopnosti těchto zemí účastnit se měnové unie. Tato kritéria totiž mohou vymezit země s více a méně podobnými strukturami ekonomik, ale je obtížné říci, jaká hodnota kritérií je mezní pro účast země v měnové unii. Jak z předcházejícího textu rovněž vyplývá, pro sblížení struktury ekonomik může být klíčové období až po zavedení jednotné měny (i když ani po měnovém sjednocení k plné konvergenci dojít nemusí). Je tedy otázkou, do jaké míry musí být sblíženy ekonomiky zemí před vstupem do měnové unie.

Při hodnocení významu indikátorů vyhodnocujících podobnost struktury ekonomik členských zemí eurozóny bychom měli brát v úvahu také vývoj v čase. Struktura ekonomiky v čase nezůstává stejná, ale prochází změnami. Určité odlišnosti ve struktuře ekonomik zemí, které vstupují do měnové unie, ještě neznamenají, že tyto odlišnosti zůstanou zachovány trvale. A naopak. I kdyby do eurozóny vstoupily pouze země s velmi podobnou strukturou ekonomik, může v dlouhém období dojít k takovým změnám, které jejich struktury ekonomik od sebe více odliší.

Pokud jde o poslední charakteristiku optimální měnové oblasti, kterou je podobná velikost produktivity práce (HDP na pracovníka, HDP na odpracovanou hodinu), a tedy i podobná celková ekonomická úroveň (HDP na obyvatele) členských států eurozóny, ta vychází z ukazatelů reálné ekonomické konvergence. K ukazatelům reálné ekonomické konvergence náleží i další indikátor, a sice relativní cenové hladiny členů eurozóny, které by měly být v podmínkách měnové unie rovněž obdobné.

Jestliže porovnáme údaje o produktivitě práce, HDP na obyvatele a relativních cenových hladinách, zjistíme, že někteří členové eurozóny dosahují podobných hodnot těchto ukazatelů, mezi dalšími členy pak existují rozdíly. Do skupiny států, které mají podobnou úroveň výše uvedených ukazatelů reálné ekonomické konvergence, náleží Německo, Francie, Belgie, Nizozemsko, Rakousko nebo Finsko. Další země eurozóny však již vykazují odlišnější hodnoty těchto ukazatelů.

Je otázkou, nakolik by mělo smysl podmiňovat členství států v eurozóně dosažením určité podobné úrovně ukazatelů reálné ekonomické konvergence. Podobně jako u indikátorů podobnosti struktury ekonomik je také v případě ukazatelů reálné ekonomické konvergence nutné brát v úvahu

jejich vývoj v čase. I kdyby do eurozóny vstoupily pouze země s velmi podobnou úrovní produktivity práce, HDP na obyvatele nebo relativních cenových hladin, v dlouhém období může dojít k takovým změnám, které hodnoty těchto ukazatelů v zemích eurozóny od sebe oddálí.

Mohla by tedy alternativní kritéria, jako jsou indikátory reálné ekonomické konvergence nebo optimální měnové oblasti, spolehlivěji hodnotit připravenost zemí k zavedení eura než současná konvergenční kritéria, definovaná zakládajícími smlouvami EU? Bohužel je nutné konstatovat, že zřejmě nikoli, protože jak současná konvergenční kritéria, tak různá alternativní kritéria mají jednu společnou slabou stránku. Charakterizují stav ekonomik a z toho vyplývající připravenost těchto ekonomik vstoupit do eurozóny v určitém časovém okamžiku. Některá kritéria pak díky své konstrukci nebo méně proměnlivé charakteristice, kterou sledují, mohou rovněž do určité míry předjímat vývoj ekonomiky ve střednědobém horizontu. Splnění kritérií však nezaručí, že se ekonomický vývoj jednotlivých členů eurozóny nebude od sebe v dlouhém období odlišovat více než při jejich vstupu do měnové unie. Ekonomiky členských zemí eurozóny totiž procházejí neustálými změnami, jejichž směr a rozsah v dlouhodobém horizontu není schopno žádné kritérium vstupu do měnové unie postihnout.

5. Přínosy existence jednotné evropské měny: předkrizový a pokrizový pohled

V předcházejícím textu jsme uvedli, že ani současná konvergenční kritéria, ani jiná alternativní kritéria nemohou spolehlivě vymezit země, které jsou schopny být dlouhodobou bezproblémovou součástí měnové unie. Zároveň jsme uvedli, že v eurozóně dosud chybí, respektive se teprve utvářejí mechanismy k vyrovnávání rozdílů v ekonomickém vývoji mezi různými členy měnové unie. Z rozdílů v ekonomickém vývoji členských zemí eurozóny pak plynou určité náklady, které členové měnové unie nesou.

Přesto se proces rozšiřování eurozóny nezastavil. V roce 2009 do eurozóny vstoupilo Slovensko, od roku 2011, přes turbulence, kterými eurozóna prošla, se sedmáctým členem měnové unie stalo Estonsko. Členské země proto musí kromě nákladů vnímat i řadu výhod, které jim jednotná měna přináší. Ve výše citované přednášce prezidenta České republiky Václava Klause byl výčet přínosů existence eurozóny omezen na konstatování, že předpokládané přínosy měnové unie budou spíše malé a že se týkají pouze snížení transakčních nákladů a kurzového rizika. Takový pohled je však velmi redukovaný a opomíjí skutečný rozměr výhod jednotné měny.

Nejprve se zaměříme na přínosy zavedení eura na mikroekonomické úrovni, tedy na snížení transakčních nákladů a eliminaci kurzového rizika. Že tyto přínosy mohou být významné, dokládají údaje v článku hlavního ekonoma UniCredit Bank Czech Republic *Pavla Sobiška* s výmluvným názvem *První rok eura na Slovensku: prohrávají banky*, který vyšel na serveru ihned.cz dne 5. ledna 2010. V článku jsou vyčísleny ztráty slovenských bank po zavedení eura. Tyto ztráty bank jsou však zároveň přínosem pro nefinanční podniky. Z článku ocitujeme podstatné části:

„Rok existence nové měny na Slovensku je příliš krátká doba na konečné bilancování... Přesto je zřejmé, že euro podstatně změnilo poměry uvnitř slovenské ekonomiky. Jednou z doložitelných změn je propad zisku bankovního sektoru meziročně za první tři čtvrtletí roku 2009 o 50 %. Propad mohl být hypoteticky zapříčiněn řadou faktorů, ovšem strukturální podobnost slovenského bankovního sektoru s českým i podobnost obou ekonomik ukazují na euro jakožto na jednoho z hlavních „viníků“.

Posuďte sami: české banky ve srovnatelném období vykázaly zisk meziročně o 9 % vyšší. I kdybychom očistili výsledek o jednu mimořádnou položku, snížil by se meziroční zisk o stále mírných 7 %. Rozdíly nejsou patrné na nákladové straně, kde české i slovenské banky zdvojnásobily tvorbu opravěk proti nespláceným úvěrům. Čisté úrokové



→ výnosy ale narostly českým bankám meziročně o 7 %, zatímco slovenským jen o 3 %. Důvod? Korumový peněžní trh pracuje oproti eurovému s vyššími maržemi. Neúrokové výnosy šly v českých bankách meziročně dolů o 5 %, ve slovenském bankovníctví ale o 35 %. I když se slovenským bankám vedlo hůř z hlediska poplatků a provizí (zřejmě souvislost s poklesem počtu vedených účtů a plateb v zahraničních měnách), největší podíl na snížení neúrokových příjmů měl výpadek z obchodování s devizami, který dosáhl meziročně 75 %. Takový výpadek je logický. Devizové konverze a hedging patří k hlavním činnostem bank v rámci jejich klientských obchodů. Slovenským bankám tento zdroj příjmů náhle a nevratně vyschl tím, že jejich klienti – hlavně slovenské nefinanční podniky obchodující s eurozónou – již nepotřebují směňovat své výnosy a zajišťovat se proti budoucím kurzovým pohybům.

O kolik slovenské banky kvůli zavedení eura asi přišly? Porovnáním s trendy v českých bankách lze odhadnout pokles čistých výnosů z tohoto titulu přepočtený na celý rok 2009 na 280 milionů eur. Je ale snížení výnosů bank ztrátou celé slovenské ekonomiky? Rozhodně ne. Přijetí eura hlavně přerozdělilo zisky v ekonomice mezi odvětvími. O co propadly výnosy bankám, o to menší náklady museli nést jejich klienti – v drtivé většině slovenské subjekty.

Co si z úvahy můžeme vzít pro české poměry? Tuzemský bankovní sektor byl z hlediska výnosů proti slovenskému v roce 2008 asi 2,25krát větší, což dobře koresponduje s poměrem velikostí obou ekonomik. Roční výpadek příjmů slovenských bank přenesený do českých podmínek odpovídá částce 16,8 miliardy Kč. Tolik by tedy býval mohl český nebankovní sektor za rok ušetřit zavedením eura – na úkor bank.

Z uvedeného vyplývá, odkud lze čekat tlak na politickou reprezentaci k vytvoření podmínek pro přijetí eura. Ze strany bank to zřejmě nebude – kapři si svůj rybník nevynechají.

K otázce přínosů a nákladů zavedení eura v České republice, které se projeví na mikroekono-

mické úrovni, se již před několika lety vyjádřil tehdejší viceguvernér České národní banky a současný národní koordinátor pro zavedení eura v České republice *Oldřich Dědek*. V rozhovoru pro vědecký časopis *Acta Oeconomica Pragensia* (č. 6/2003) konstatoval: „Jednoznačným příjemcem výhod ze zavedení eura bude exportní segment našich podniků, samozřejmě jenom těch, které vyvážejí do eurové oblasti. Těm podnikům, které exportují do dolarové oblasti, jednotná měna v tomto směru nepomůže, budou stále muset pracovat s nejrůznějšími zajišťovacími instrumenty. Nicméně podíl naší podnikové sféry, která vydělá na tom, že se staneme součástí velké, relativně uzavřené ekonomiky, bude dominantní. Samozřejmě na tom vydělají spotřebitelé. Jednotná měna obecně vede k větší cenové transparentnosti, posiluje konkurenční prostředí a tím tlačí firmy k nižším cenám. Spotřebitelé si budou moci více vybírat i tím, že pohodlnější budou internetové nákupy v jiné zemi... Naši turisté budou moci jezdit s domácí měnou po celém světě, protože euro směníte všude, korunu ne.

Na zavedení eura prodělají spekulanti. Zatímco podniková sféra spíše dává přednost stabilitě, pro spekulaci je výhodná neustálá změna, protože na sázkách, kterým směrem se ekonomika pohne, se dá výnosně vydělávat. Uvádí se, že na zavedení eura částečně doplatí banky, protože se velmi často angažují jako obchodníci s devizami. Tady bych ale řekl, že banky sice něco samozřejmě ztratí, ale na druhé straně zase enormně vydělají tím, že jejich úvěry se stanou bezpečnějšími. Banky doveďou ošetřit kurzová rizika, ale často to dělají tím způsobem, že je přesunou na své klienty. Když pak dojde k nějakým větším kurzovým výkyvům, jejich klienti se dostávají do problémů a to zase samozřejmě ohrožuje úvěry bank. Větší bezpečí pro podnikovou klientelu v důsledku potlačení kurzového rizika znamená větší bezpečí pro banky a jejich fungování.“

Dále se budeme věnovat přínosům existence eurozóny na makroekonomické úrovni. Prvním významným přínosem existence měnové unie je,

Tabulka č. 3 » Velikost ekonomik členů eurozóny v mezinárodním srovnání v roce 2009

	Velikost HDP v b. c. (v mld. EUR)	Velikost HDP v PPP (v mld. PPS)	Podíl na světovém HDP v PPP (v %)
USA	10 122,6	10 613,6	20,46
Japonsko	3 638,9	3 111,8	6,00
Evropská unie (EU-27)	11 785,5	11 785,5	21,32
Eurozóna (EA-16)	8 956,0	8 389,2	15,17
Německo	2 397,1	2 232,5	4,03
Francie	1 907,1	1 633,0	3,03
Itálie	1 520,9	1 444,6	2,51
Španělsko	1 053,9	1 127,4	1,96
Nizozemsko	572,0	507,6	0,95
Belgie	339,2	294,0	0,55
Řecko	233,0	246,9	0,49
Rakousko	274,3	241,2	0,46
Portugalsko	168,1	196,9	0,33
Finsko	171,3	139,3	0,26
Irsko	159,6	134,8	0,25
Slovensko	63,1	91,0	0,17
Slovinsko	35,4	42,1	0,08
Lucembursko	38,0	31,7	0,06
Kypr	16,9	18,5	0,03
Malta	5,7	7,6	0,01
Česká republika	137,2	198,9	0,37

Pramen: The Global Competitiveness Report 2010–2011 (podíl na světovém HDP v PPP); Eurostat (ostatní údaje)

že z vnějšího pohledu přeměňuje skupinu středně velkých až malých, navíc velmi otevřených ekonomik jednotlivých členů eurozóny na jednu velkou a podstatně uzavřenější ekonomiku eurozóny (viz údaje v tabulkách 3 a 4). Zatímco největší ekonomika eurozóny – Německo – se podílí na světovém HDP v paritě kupní síly 4,03 %, eurozóna jako celek tvoří 15,17 % světového HDP v paritě kupní síly. Pro porovnání – podíl české ekonomiky na světovém HDP v paritě kupní síly činí pouhých 0,37 %. Vývoz a dovoz zboží a služeb představuje u nejotevřenějších ekonomik eurozóny – Irska, Malty, Belgie, Slovinska a Nizozemska – 60 až

90 % HDP, v případě Lucemburska dokonce výrazně převyšuje 100 % HDP. Eurozóna jako celek má mnohem uzavřenější ekonomiku. Vývoz a dovoz zboží a služeb, realizovaný se zeměmi mimo měnovou unii, tvoří pouze zhruba 19 % HDP eurozóny.

Zde je samozřejmě nutné uplatnit výhradu, že eurozóna prozatím nepředstavuje standardní jednotný ekonomický prostor, tak jak je známý z federativních států, ale jedná se o kombinaci jednotného vnitřního trhu s volným pohybem zboží, služeb, kapitálu a osob, jednotné měny a jednotné monetární politiky prováděné Evropskou centrální



→ **Tabulka č. 4 » Otevřenost ekonomik členů eurozóny v mezinárodním srovnání v roce 2009**

	Vývoz zboží a služeb (v % HDP)	Dovoz zboží a služeb (v % HDP)
USA	11,2	13,9
Japonsko	12,5	12,2
Evropská unie (EU-27)	13,4	13,7
Eurozóna (EA-16)	19,5	18,9
Lucembursko	167,6	134,7
Irsko	90,7	75,4
Malta	74,2	73,7
Belgie	73,0	70,2
Slovensko	70,6	71,0
Nizozemsko	69,2	62,0
Slovinsko	58,1	56,8
Rakousko	50,5	46,0
Německo	40,8	35,9
Kypř	39,4	45,2
Finsko	37,4	34,9
Portugalsko	27,9	35,5
Itálie	24,0	24,4
Španělsko	23,4	25,5
Francie	23,0	25,0
Řecko	19,0	29,8
Česká republika	69,1	63,6

Pramen: Eurostat

bankou, na druhé straně však národních fiskálních a dalších hospodářských politik, které ale podléhají určitému stupni harmonizace a u nichž existuje tlak na další užší koordinaci a harmonizaci, zejména v důsledku turbulencí uvnitř měnové unie způsobených globální krizí.

Přes výše uvedené problémy má velká a uzavřenější ekonomika eurozóny potenciál v menší míře podléhat turbulencím na globalizovaných trzích než jednotlivé středně velké nebo malé a zároveň velmi otevřené ekonomiky jednotlivých členů eurozóny. Podobně jednotná měna euro má potenciál více odolávat výkyvům a spekulacím na globálních měnových trzích než bývalé národní měny

jednotlivých členů eurozóny. Tento pozitivní potenciál eura a eurozóny se projevoval především v době před propuknutím globální finanční a ekonomické krize, kdy občasné regionální krize v různých částech světa mimo eurozónu příliš neovlivňovaly dění uvnitř měnové unie, ale na menší evropské ekonomiky mimo eurozónu určitý dopad měly, například v podobě zvýšené volatility měnových kurzů.

Dokonce i v prvních fázích globální krize, než se vyhroutil problém s vysokými rozpočtovými deficity a veřejnými dluhy v některých zemích měnové unie, byl vliv eura a eurozóny na své členy spíše stabilizační a kurz eura nepodléhal příliš velkým

výkyvům. Tento stabilizační efekt eura však přestal působit po zažehnutí řecké dluhové krize a nárůstu problémů s nerovnováhou veřejných financí v některých dalších státech eurozóny. V tento moment přestaly být členské státy eurozóny vnímány na globálních trzích jako jeden celek, ale uplatňovalo se hodnocení po jednotlivých zemích. Značně se zvýšily náklady na financování veřejného dluhu u nejproblémovějších států, zatímco u zemí, které nebyly vnímány jako rizikové, zůstaly náklady na financování veřejného dluhu nízké. Vzniklé pnutí uvnitř eurozóny pak muselo být řešeno vytvořením dočasného Evropského mechanismu finanční stabilizace (EFSM) a Evropského nástroje finanční stability (EFSF) pro problémové země, na jejichž financování se z největší míry podílejí ekonomicky zdravější státy eurozóny. Aby se podobným turbulentním v měnové unii do budoucna zabránilo a aby eurozóna mohla hrát stabilizační úlohu i v krizových obdobích, přijímají členské státy eurozóny opatření k další koordinaci a harmonizaci hospodářských politik, zejména politiky fiskální.

Nehledě na turbulence v měnové unii v důsledku globální krize však členství v eurozóně stále představuje pro menší, velmi otevřené nebo slabší ekonomiky dodatečný bonus, který zvyšuje jejich důvěryhodnost a zlepšuje jejich pozici na globalizovaných trzích a snižuje jejich zranitelnost v případě nepříznivého vývoje a turbulence na těchto trzích. To se projevilo například v průběhu řecké dluhové krize v roce 2010. Kdyby Řecko nebylo členem eurozóny, patrně by již bylo se svými rozsáhlými rozpočtovými problémy po státním bankrotu. Pouze zásah silnějších států měnové unie v jeho prospěch a stále relativně důvěryhodná značka eurozóny pomohly zmírnit spekulace proti řeckým státním dluhopisům i proti státním dluhopisům některých dalších slabších periferních zemí měnové unie.

Na podobné téma – problém vztahu členství v eurozóně a makroekonomické disciplíny – se před několika lety vyjádřil tehdejší viceguvernér České národní banky a současný národní koordinátor pro zavedení eura v České republice *Oldřich*

Dědek. V rozhovoru pro vědecký časopis *Acta Oeconomica Pragensia* (č. 6/2003) uvedl: „Maastrichtská kritéria vyžadují určitou míru makroekonomické disciplíny. Vyžadují nízkou inflaci, jsou velmi konkrétní, pokud jde o rozpočtové chování vlády a tak dále. Zkusme si ale položit otázku, jaký typ makroekonomické disciplíny by byl vyžadován pro naši ekonomiku v případě, že bychom stáli mimo Evropskou unii a oblast jednotné měny a jenom vlastními silami čelili globalizačním rizikům, která přináší volná mobilita kapitálu. Zde se ukazuje, že makroekonomická disciplína by musela být ještě tvrdší. V žádném případě bychom si nemohli dovolit významné rozpočtové deficity, které by zvyšovaly zadluženost a vytvářely riziko nějaké měnové krize.“

Skutečnost, že ani dluhové problémy některých členů eurozóny a s tím spojené turbulence uvnitř měnové unie příliš nesnížily ochotu některých zemí zavést euro, potvrdil postoj Estonska, které na jaře 2010 požádalo o připojení k eurozóně od roku 2011. V květnu 2010 Evropská komise vyhodnotila plnění konvergenčních kritérií Estonskem a schválila jeho vstup do eurozóny jako sedmnáctého člena k 1. lednu 2011, v červnu 2010 pak svůj souhlas s rozšířením eurozóny vyjádřily i členské státy EU. Estonsko navzdory hlubokému propadu reálného HDP v roce 2009 o 14 procent dokázalo udržet deficit veřejných rozpočtů pod referenční hodnotou 3 % HDP a jeho veřejný dluh je nejmenší ze všech zemí EU. Podle vyjádření eurokomisaře pro hospodářské a měnové záležitosti Olliho Rehna z května 2010 si Estonsko zaslouží pochvalu za dlouhodobé obezřetné hospodaření. Hodnocení Estonska Evropskou komisí a schválení jeho vstupu do eurozóny vydávají podle slov Olliho Rehna z května 2010 rovněž silný signál o eurozóně a obecněji i pro Evropskou unii, zdůrazňují úlohu eura jako politického ukotvení ze střednědobého hlediska a potvrzují, že trvalé politické úsilí a dlouhodobý vývoj politik zaměřený na stabilitu přináší konkrétní výsledky.

Výše uvedené vztahy mezi přínosy a náklady členství malých otevřených ekonomik v eurozóně →



se vztahují také na Českou republiku. I česká ekonomika je totiž malá, v roce 2009 její velikost odpovídala 1,5 %, resp. 2,4 % velikosti ekonomiky eurozóny v závislosti na tom, jestli k vyjádření velikosti ekonomiky použijeme hrubý domácí produkt v běžných cenách a běžných směnných kurzech nebo hrubý domácí produkt v paritě kupní síly (viz údaje v tabulce 5). Česká republika se rovněž řadí do skupiny velmi otevřených ekonomik. V roce 2009 dosahoval v České republice poměr vývozu zboží a služeb k HDP téměř 70 %, podíl dovozu zboží a služeb na HDP se blížil 64 % (viz údaje v tabulce 4).

Pro českou ekonomiku je rovněž charakteristická její značná provázanost s ekonomikou eurozóny. V roce 2009 podle údajů Českého statistického úřadu tvořil vývoz do zemí eurozóny 67 % celkového českého exportu, dovoz ze zemí eurozóny pak představoval 54 % celkového importu České republiky. Provázanost České republiky s eurozónou dále posiluje výrazné zastoupení přímých zahraničních investic ze zemí eurozóny v celkové zásobě přímých zahraničních investic, které přitekly do české ekonomiky. Celkový stav přímých zahraničních investic v České republice činil ke konci roku 2008 téměř 54 % HDP, přičemž přes 84 % z těchto přímých zahraničních investic pocházelo ze zemí eurozóny.

Připomeňme, že podle výše citované přednášky prezidenta České republiky Václava Klause mezi nejvýznamnější náklady existence eurozóny patří ztráta nezávislé měnové politiky, což hlavně znamená ztrátu pravomoci nastavovat úrokové sazby a ztrátu možnosti pohybu měnového kurzu. Eliminace dvou důležitých proměnných hospodářské politiky – úrokové míry a měnového kurzu – je podle názoru prezidenta ČR tak významným negativním faktorem, že nakonec náklady evropské měnové unifikace převyšují její přínosy.

Na problém ztráty nezávislé měnové politiky se lze dívat i z jiného úhlu pohledu. Kvůli malé velikosti a značné otevřenosti české ekonomiky a její výrazné provázanosti s ekonomikou eurozóny Českou republiku výrazně ovlivňují ekonomické udá-

losti v zahraničí, především v eurozóně. Na tyto zahraniční podněty pak musí reagovat i česká hospodářská politika, včetně politiky monetární. To však do značné míry omezuje autonomii měnové politiky prováděné v České republice. Příkladem může být snížení úrokových sazeb Českou národní bankou počátkem srpna 2008 kvůli předchozímu rychlému zhodnocování kurzu české koruny.

Ani eliminace měnového kurzu jako důležité proměnné hospodářské politiky nemusí být v malé otevřené ekonomice, jako je česká, tak zásadně negativním faktorem, jak uvádějí odpůrci měnové integrace. Kurz české koruny se utváří primárně na zahraničních trzích, resp. na základě rozhodování velkých zahraničních či nadnárodních subjektů na měnových trzích. Toto rozhodování se přitom neodvíjí pouze od výsledků vývoje české ekonomiky, ale také od informací o ekonomickém vývoji dalších středoevropských zemí, resp. hlavních hospodářských partnerů České republiky, a má v sobě přítomnu také spekulativní složku, protože cílem investování na měnových trzích je dosažení zisku a hráči na trhu kvůli tomu mění váhu či zastoupení jednotlivých měn ve svých investičních portfoliích. V takovém případě však nelze jednoduše hovořit o měnovém kurzu jako o nástroji nezávislé měnové politiky, protože na jeho vývoj působí řada jiných faktorů, než jsou výsledky domácí ekonomiky nebo představy centrální banky o vhodné či rovnovážné úrovni měnového kurzu.

Tyto skutečnosti je možné ilustrovat na několika příkladech. Prvním příkladem mohou být události související s vývojem kurzu české koruny počátkem roku 2009. Na konci ledna 2009 americká banka Goldman Sachs ve své prognóze očekávala, že česká koruna k euru do šesti měsíců oslabí na 32 CZK/EUR a do dvanácti měsíců svůj propad zmírní na 30 CZK/EUR. Do 17. února 2009 přitom česká koruna oslabila vůči euru na 29,66 CZK/EUR. Banka Goldman Sachs pak 19. února 2009 oznámila, že uzavřela svou obchodní pozici, která sázela na to, že středoevropské měny včetně české koruny čeká další oslabení. Vysvětlila to tím, že se podle jejího názoru oslabování středoevropských měn

Tabulka č. 5 » Hrubý domácí produkt České republiky v mezinárodním srovnání v roce 2009

	HDP v b. c.		HDP v PPP	
	mld. EUR	ČR / příslušná ekonomika (v %)	mld. PPS	ČR / příslušná ekonomika (v %)
Česká republika	137,2	:	198,9	:
USA	10 122,6	1,4	10 613,6	1,9
Evropská unie (EU-27)	11 785,5	1,2	11 785,5	1,7
Eurozóna (EA-16)	8 956,0	1,5	8 389,2	2,4

Pramen: Eurostat; výpočty autora

přesunulo od makroekonomického trendu ke spekulativnímu přestřelování. Svou nechuť pokračovat v těchto spekulativních obchodech zdůvodnila také tím, že již dosáhla svého 6% cíle, když uzamkla zisk dosahující přibližně 7,9 %. Kurz české koruny poté změnil směr vývoje a začal posilovat.

Druhým příkladem může být porovnání vývoje měnových kurzů tří středoevropských zemí – České republiky, Polska a Maďarska – v období globální finanční a ekonomické krize. Globální krize dopadla na tyto tři středoevropské země s různou intenzitou. Nejtíživěji dolehla na maďarskou ekonomiku, kterou postihl výrazný pokles reálného HDP, nejvíce se v ní vyhroutily rozpočtové problémy, čelila značným problémům kvůli rozsáhlému zadlužení soukromého sektoru v zahraničních měnách, destabilizoval se v ní finanční trh. Začal rovněž prudce oslabovat maďarský forint, což situaci ještě dále zhoršilo, protože se tak maďarským subjektům prodražovaly splátky půjček v zahraničních měnách. Nakonec musely Maďarsku poskytnout pomoc Evropská centrální banka a Mezinárodní měnový fond. Naopak nejlépe krizí prošlo Polsko, které si jako jediná evropská ekonomika v období globální krize udrželo kladný růst reálného HDP. Mezi Maďarskem a Polskem se rozsahem dopadu krize na reálnou ekonomiku nacházela Česká republika. I když však byly dopady krize na tyto tři středoevropské ekonomiky významně rozdílné, kurzy jejich měn se v období krize vyvíjely do značné míry podobně, vykazovaly obdobné trendy. To ilustruje graf 1.

Investoři na měnových trzích tedy brali tyto tři země jako jeden celek, i když mezi nimi existovaly významné rozdíly v ekonomickém vývoji. Bez obalu se k problematice rozlišování mezi ekonomickou situací různých zemí střední a východní Evropy vyjádřil komentátor deníku Financial Times *Wolfgang Münchau*. Dne 16. března 2009 napsal: „Je jaksi politicky správné říkat, že země střední a východní Evropy jsou každá jiná. Takže na mikrofón říkám, že to tak opravdu je. Jediný problém je, že to vůbec není důležité. Pokud se koná spekulativní útok na celý region, vůbec nezáleží na tom, jestli jste Maďarsko nebo Česká republika.“

Česká národní banka má přitom pouze omezený prostor, jak do vývoje kurzu české koruny zasáhnout, jak ovlivnit spekulativní pohyby měnového kurzu nebo jak více sladit pohyb měnového kurzu s vývojem reálné ekonomiky. Měnový kurz je totiž také cena, kterou utváří trh, respektive hráči na měnovém trhu, a to mnohdy na základě jiných informací nebo podnětů, než jsou údaje o vývoji reálné ekonomiky. Přitom likvidita na měnových trzích (stovky miliard či biliony USD) je řádově vyšší než devizové rezervy ČNB (desítky miliard USD). K ovlivňování pohybu kurzu české koruny má proto Česká národní banka pouze omezený prostor v krátkém období a téměř žádný prostor v období dlouhém. Když ČNB (i přes omezenou účinnost svých zásahů) reaguje na prudké výkyvy kurzu koruny, stává se spoluhráčem či protihráčem subjektů spekulujících na měnový kurz, avšak s menším objemem likvidity, než mají tyto →

- {1/11}
- **Graf č. 1 » Vývoj měnových kurzů české koruny (CZK), polského zlotého (PLN) a maďarského forintu (HUF) k euru (EUR) od července 2007 do října 2010**



Pramen: <http://www.patria.cz>

Mezi zeměmi nejvíce zasaženými krizí i mezi státy s menšími negativními důsledky krize se nacházejí jak někteří členové eurozóny, tak některé státy mimo eurozónu s pevnými i plovoucími měnovými kurzy. Příčiny rozdílných dopadů krize na různé ekonomiky proto není možné jednoduše hledat pouze v jejich zapojení či nezapojení do měnové unie, ale je třeba zkoumat řadu dalších faktorů. Bohužel právě příklad České republiky ukazuje, že vlastní národní měna a plovoucí měnový kurz nezabezpečily automaticky mírnější průběh krize ani rychlejší ekonomické oživení po krizi oproti jiným evropským zemím.

Tabulka č. 6 » Roční růst reálného HDP ve vybraných ekonomikách (v %)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Finsko	4,1	2,9	4,4	5,3	0,9	-8,2	3,1
Německo	1,2	0,8	3,4	2,7	1,0	-4,7	3,6
Rakousko	2,5	2,5	3,6	3,7	2,2	-3,9	2,0
Slovensko	5,1	6,7	8,5	10,5	5,8	-4,8	4,0
Belgie	3,2	1,7	2,7	2,9	1,0	-2,8	2,1
Nizozemsko	2,2	2,0	3,4	3,9	1,9	-3,9	1,7
Francie	2,5	1,9	2,2	2,4	0,2	-2,6	1,6
Portugalsko	1,6	0,8	1,4	2,4	0,0	-2,5	1,4
Španělsko	3,3	3,6	4,0	3,6	0,9	-3,7	-0,1
Irsko	4,6	6,0	5,3	5,6	-3,5	-7,6	-0,2
Řecko	4,4	2,3	5,2	4,3	1,0	-2,0	-4,5
Polsko	5,3	3,6	6,2	6,8	5,1	1,7	3,8
Švédsko	4,2	3,2	4,3	3,3	-0,6	-5,3	5,5
Dánsko	2,3	2,4	3,4	1,6	-1,1	-5,2	2,1
Česká republika	4,5	6,3	6,8	6,1	2,5	-4,1	2,4
Velká Británie	3,0	2,2	2,8	2,7	-0,1	-4,9	1,3
Maďarsko	4,5	3,2	3,6	0,8	0,8	-6,7	1,2
Rumunsko	8,5	4,2	7,9	6,3	7,3	-7,1	-1,3
Estonsko	7,2	9,4	10,6	6,9	-5,1	-13,9	3,1
Litva	7,4	7,8	7,8	9,8	2,9	-14,7	1,3
Lotyšsko	8,7	10,6	12,2	10,0	-4,2	-18,0	-0,3
Island	7,7	7,5	4,6	6,0	1,4	-6,9	-3,5
Japonsko	2,7	1,9	2,0	2,4	-1,2	-6,3	3,9
USA	3,6	3,1	2,7	1,9	0,0	-2,6	2,8

Pramen: Eurostat



→ **Tabulka č. 7 » Saldo veřejných rozpočtů ve vybraných ekonomikách (v % HDP)**

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Finsko	2,3	2,7	4,0	5,2	4,2	-2,5
Německo	-3,8	-3,3	-1,6	0,3	0,1	-3,0
Rakousko	-4,4	-1,7	-1,5	-0,4	-0,5	-3,5
Slovensko	-2,4	-2,8	-3,2	-1,8	-2,1	-7,9
Belgie	-0,3	-2,8	0,2	-0,3	-1,3	-6,0
Nizozemsko	-1,7	-0,3	0,5	0,2	0,6	-5,4
Francie	-3,6	-2,9	-2,3	-2,7	-3,3	-7,5
Portugalsko	-3,4	-5,9	-4,1	-2,8	-2,9	-9,3
Španělsko	-0,3	1,0	2,0	1,9	-4,2	-11,1
Irsko	1,4	1,6	2,9	0,0	-7,3	-14,4
Řecko	-7,5	-5,2	-5,7	-6,4	-9,4	-15,4
Polsko	-5,4	-4,1	-3,6	-1,9	-3,7	-7,2
Švédsko	0,6	2,2	2,3	3,6	2,2	-0,9
Dánsko	2,1	5,2	5,2	4,8	3,4	-2,7
Česká republika	-3,0	-3,6	-2,6	-0,7	-2,7	-5,8
Velká Británie	-3,4	-3,4	-2,7	-2,7	-5,0	-11,4
Maďarsko	-6,4	-7,9	-9,3	-5,0	-3,7	-4,4
Rumunsko	-1,2	-1,2	-2,2	-2,6	-5,7	-8,6
Estonsko	1,6	1,6	2,4	2,5	-2,8	-1,7
Litva	-1,5	-0,5	-0,4	-1,0	-3,3	-9,2
Lotyšsko	-1,0	-0,4	-0,5	-0,3	-4,2	-10,2
Island	:	4,9	6,3	5,4	-13,5	-9,1
Japonsko	-6,5	-6,7	-1,6	-2,4	-2,1	-6,3
USA	-4,4	-3,2	-2,0	-2,8	-6,2	-11,2

Pramen: European Economic Forecast — Autumn 2010, European Economy 7/2010, European Commission, November 2010 (Japonsko a USA — 2006–2009); European Economic Forecast — Spring 2010, European Economy 2/2010, European Commission, May 2010 (Japonsko a USA — 2005); Eurostat (ostatní údaje)

Fiskální integrace by byla výrazným krokem směrem k politické integraci Evropské unie. Budoucnost ukáže, do jaké míry a jak rychle si realita fungování eurozóny, resp. snaha členských států udržet jednotnou měnu nějakou podobu společné fiskální politiky a společného rozpočtu eurozóny vynutí.

spekulující subjekty k dispozici. Pak lze ovšem stěží označovat měnový kurz za nástroj nezávislé měnové politiky, protože je významně ovlivňován vývojem světové ekonomiky, sousedních ekonomik v regionu a spekulativním rozhodováním investorů.

Autonomie monetární politiky malé otevřené ekonomiky, jako je česká, se tak v éře globalizace ukazuje být do značné míry iluzorní. V malé otevřené ekonomice s uvolněnými pohyby kapitálu přestává být totiž existence vlastní měny a s ní spojené „nezávislé“ měnové politiky jednoznačným nástrojem stabilizace ekonomického vývoje, ale naopak vlastní měna se mnohdy může stát prostředkem, který svými prudkými kurzovými pohyby destabilizuje ekonomiku zvenčí nebo ještě zhorší již tak výrazné domácí ekonomické problémy. V takovém případě však ztrátu měnového kurzu a vlastní měnové politiky nelze označit za náklad, ale naopak spíše za přínos měnové unie.

6. Podobnosti a rozdíly v dopadech globální krize na země uvnitř a vně eurozóny

Na skutečnost, že neexistuje jednoduchá závislost mezi úspěšností řešení problémů či nerovnováh v ekonomice a tím, jestli daná ekonomika je nebo není členem měnové unie, respektive jestli může nebo nemůže uplatňovat nezávislou měnovou politiku, ukazuje také porovnání vývoje v různých zemích eurozóny a v různých zemích s národními měnami a plovoucími měnovými kurzy v době globální krize i v období následujícím. Nelze vysledovat jednoduchý vztah, který by ukazoval na to, že by se země s vlastní měnou a plovoucími měnovými kurzy lépe vypořádaly s globální krizí než státy eurozóny. Situace je v tomto směru značně diferencovaná (viz údaje v tabulkách 6 a 7).

Mezi ekonomikami, které byly nejhůře postiženy krizí, najdeme země s rozdílným měnovým uspořádáním:

- některé členy eurozóny (Řecko, Španělsko, Portugalsko a Irsko – tyto ekonomiky vykazovaly v roce 2009 vysoké rozpočtové deficity 9–15 %

HDP, Irsku od roku 2008 klesá reálný HDP, v roce 2009 to bylo o rozsáhlých 7,6 %, řecký reálný HDP výrazně klesal i v roce 2010, Řecko a Irsko musely kvůli eskalaci svých problémů s veřejným zadlužením přijmout finanční pomoc od eurozóny a Mezinárodního měnového fondu);

- některé země mimo eurozónu s měnami navázanými na euro (Estonsko, Litva a Lotyšsko – tyto země čelily v roce 2009 hlubokému ekonomickému poklesu o 14–18 %, Litva a Lotyšsko se v roce 2009 potýkaly s rozsáhlými rozpočtovými schodky 9–10 % HDP, Lotyšsku musel poskytnout záchranný úvěr Mezinárodní měnový fond);
- některé ekonomiky mimo eurozónu s plovoucími měnovými kurzy (Island, Velká Británie, Maďarsko a Rumunsko – reálný HDP těchto zemí v roce 2009 klesl o 5–7 %, Island vykazoval výrazný pokles reálného HDP i v roce 2010, Island, Velká Británie a Rumunsko čelily v roce 2009 rozsáhlým rozpočtovým deficitům 9–11 % HDP, Island, Maďarsko a Rumunsko musely požádat o finanční pomoc Mezinárodní měnový fond).

Také mezi ekonomikami, které se s krizí dokázaly vyrovnat s relativně nejmenšími náklady, najdeme státy s rozdílným měnovým uspořádáním:

- některé členy eurozóny (Finsko, Německo a Rakousko – tyto ekonomiky vykazovaly v roce 2009 relativně nízké rozpočtové schodky 2,5–3,5 % HDP, tedy splňovaly nebo jen velmi mírně překračovaly maastrichtské kritérium deficitu veřejných financí, Finsko a Německo se mohly v roce 2010 těšit z rychlého růstu reálného HDP přesahujícího 3 %);
- některé země mimo eurozónu s měnami navázanými na euro (Dánsko – v roce 2009 splnilo maastrichtské kritérium, když jeho rozpočtový deficit činil vyhovujících 2,7 % HDP);
- některé ekonomiky mimo eurozónu s plovoucími měnovými kurzy (Švédsko a Polsko – Švédsko v roce 2009 se svým nízkým rozpočtovým schodkem 0,9 % HDP vyhovělo maastrichtskému kritériu, v roce 2010 Švédsko vykazovalo



dynamický ekonomický růst 5,5 %, Polsko si jako jediná evropská ekonomika v období globální krize udrželo kladný růst reálného HDP).

Jestliže porovnáme tyto výsledky evropských ekonomik s USA, vidíme, že negativní dopad krize na tempo ekonomického růstu ve Spojených státech byl menší než ve většině zemí Evropské unie, avšak nepříznivý vliv krize na saldo veřejných rozpočtů byl v USA srovnatelný s těmi nejhůře zasaženými zeměmi EU.

Česká republika a Slovensko patří z hlediska negativního dopadu krize na tempo ekonomického růstu a vývoj veřejných financí ke středně silně zasaženým zemím. V roce 2009 byly nepříznivé důsledky krize o něco silnější na Slovensku než v České republice. Reálný HDP České republiky poklesl o 4,1 %, reálný HDP Slovenska o 4,8 %, rozpočtový deficit České republiky činil 5,8 % HDP, schodek veřejných financí Slovenska 7,9 % HDP. V roce 2010 již česká i slovenská ekonomika zaznamenaly růst, avšak slovenské tempo ekonomického růstu bylo o dvě třetiny vyšší než české. Reálný HDP České republiky v roce 2010 vzrostl o 2,4 %, zatímco reálný HDP Slovenska se zvýšil o 4,0 %.

Výše uvedené údaje ukazují, že neexistuje ostrá dělící linie mezi tím, jak se projevovala krize v zemích eurozóny, v ekonomikách s národními měnami navázanými na euro a ve státech s plovoucími měnovými kurzy. Mezi zeměmi nejvíce zasaženými krizí i mezi státy s menšími negativními důsledky krize se nacházejí jak někteří členové eurozóny, tak některé státy mimo eurozónu s pevnými i plovoucími měnovými kurzy. Příčiny rozdílných dopadů krize na různé ekonomiky proto není možné jednoduše hledat pouze v jejich zapojení či nezapojení do měnové unie, ale je třeba zkoumat řadu dalších faktorů. Bohužel právě příklad České republiky ukazuje, že vlastní národní měna a plovoucí měnový kurz nezabezpečily automaticky mírnější průběh krize ani rychlejší ekonomické oživení po krizi oproti jiným evropským zemím.

7. Podmínky udržitelnosti jednotné evropské měny v dlouhém období

I když vzniku eurozóny předcházelo zpracování řady ekonomických analýz připravenosti členů EU na zavedení jednotné měny, samotné spuštění měnové unie bylo především politickým rozhodnutím, které sledovalo i jiné než ekonomické cíle. To koneckonců potvrzují i mnohá prohlášení politických představitelů Evropské unie a jejích členských států z období startu měnové unie i poměrně velký počet zemí, s nimiž byl projekt jednotné měny v roce 1999 spuštěn.

Vývoj eurozóny od roku 1999 až do současnosti, především pak události v době globální finanční a ekonomické krize i v období následujícím ukazují, že mezi zeměmi eurozóny existují rozdíly, které zejména v krizových obdobích způsobují nežádoucí turbulence a pnutí v měnové unii. Ekonomické rozdíly mezi členy eurozóny existují přesto, že každá země, která chce zavést jednotnou měnu, musí vyhovět sadě konvergenčních kritérií definovaných v zakládajících smlouvách EU. Tato kritéria však ukazují spíše na krátkodobou schopnost zemí splnit určité, kritérii definované makroekonomické ukazatele a z toho vyplývající připravenost těchto zemí vstoupit v určitém časovém okamžiku do eurozóny. Protože se makroekonomický vývoj zemí v čase mění působením velkého množství faktorů, nemohou konvergenční kritéria nic podstatného vypovědět o úrovni jimi sledovaných makroekonomických indikátorů ve vzdálenější budoucnosti. To omezuje jejich schopnost určit okruh zemí schopných dlouhodobě bezproblémově fungovat v měnové unii.

Na výše uvedené skutečnosti poukazují kritici měnové integrace v Evropě, podle jejichž názoru jednotnou měnu zavedlo příliš mnoho příliš rozdílných zemí. Zároveň prozatím neexistují účinné mechanismy pro vyrovnávání ekonomického vývoje mezi silnějšími a slabšími členy eurozóny, pro řešení jejich makroekonomických a fiskálních nerovnováh. Eurozóna proto není optimální měnovou oblastí.

Není však jisté, jestli by použití jiných než současných konvergenčních kritérií, například indikátorů reálné ekonomické konvergence nebo optimální měnové oblasti, dokázalo lépe vymezit okruh zemí schopných hladce fungovat v měnové unii. I tato kritéria by totiž charakterizovala připravenost ekonomik vstoupit do eurozóny v určitém časovém okamžiku. A také schopnost zemí plnit tato kritéria by v dlouhém období podléhala změnám, i když v některých případech zřejmě pomalejším, než je tomu u současných konvergenčních kritérií.

Přes výše zmiňované problémy měnové unie v Evropě přináší eurozóna svým členům řadu výhod, a to jak na mikroekonomické, tak na makroekonomické úrovni. Jedná se například o snížení transakčních nákladů, eliminaci kurzového rizika, zapojení do velké, v porovnání s členskými státy uzavřenější a vůči turbulencím na globalizovaných trzích odolnější ekonomiky eurozóny, přijetí druhé nejvýznamnější světové měny, získání bonusu důvěryhodnosti na globálních trzích pro slabší země eurozóny. Proto většina zemí Evropské unie, které ještě nejsou členy eurozóny, usiluje o zavedení jednotné měny, a to navzdory problémům, které eurozónu postihly v důsledku globální krize. Důkazem může být Estonsko, které o vstup do měnové unie požádalo na jaře 2010, v době výrazných pnutí v eurozóně a značných obav o její další osud, a které zavedlo jednotnou měnu 1. ledna 2011.

Přes tyto přínosy musí eurozóna vyřešit dlouhodobě neudržitelnou situaci, kdy jednotná mone-

tární politika v rámci měnové unie není doplněna společnou fiskální politikou, která by umožňovala přiměřeně fiskálně kompenzovat slabší členy měnové unie. Mechanismus fiskálních kompenzací pro slabší členy eurozóny se v současné době sice v určité podobě vytváří, avšak stále se nejedná o standardní společnou fiskální politiku pro eurozónu, tak jak ji známe z federativních států. V rámci eurozóny se rovněž projevil problém fiskálního černého pasažéra, který umocnil fiskální nerovnováhu v některých členských státech měnové unie. Proto se Evropská unie a eurozóna snaží posílit koordinační a dohledové mechanismy v oblasti fiskální politiky a dalších hospodářských politik, monitoring a vyhodnocování makroekonomických nerovnováh v členských zemích i sankce pro členské státy s nadměrnými rozpočtovými deficity a veřejnými dluhy.

Je však otázkou, nakolik budou tato opatření pro dlouhodobou udržitelnost měnové unie v Evropě dostatečná. Jsou totiž náhražkou za standardní společnou fiskální politiku a standardní, přiměřeně velký společný rozpočet eurozóny, pro jejichž vytvoření v EU prozatím neexistuje dostatečná politická vůle. Fiskální integrace by totiž byla výrazným krokem směrem k politické integraci Evropské unie. Budoucnost ukáže, do jaké míry a jak rychle si realita fungování eurozóny, resp. snaha členských států udržet jednotnou měnu nějakou podobu společné fiskální politiky a společného rozpočtu eurozóny vynutí.

LITERATURA A PRAMENY

1. Bayoumi, T., Eichengreen, B.: *Shocking Aspects of European Monetary Unification*. In: Adjustment and Growth in the European Monetary Union. Cambridge University Press, 1992
2. Bean, C. R.: *Economic and Monetary Union in Europe*. Journal of Economic Perspectives, Vol. 6, No. 4, 1992
3. Česká národní banka, statistika platební bilance — přímé zahraniční investice (<http://www.cnb.cz>)
4. Český statistický úřad, databáze, registry — databáze zahraničního obchodu (<http://www.czso.cz>)
5. de Grauwe, P.: *The Economics of Monetary Integration*. Oxford University Press, 1994
6. Eichengreen, B.: *European Monetary Unification*. Journal of Economic Literature, Vol. 31, September 1993
7. *Estonsko může přijmout euro od 1. ledna 2011*. <http://www.ceskenoviny.cz>, 12. května 2010



- 8. *Euro je val proti globalizačním rizikům. Rozhovor s Oldřichem Dědkem, viceguvernérem České národní banky.* Acta Oeconomica Pragensia, č. 6, 2003
9. *European Economic Forecast – Autumn 2010.* European Economy 7/2010, European Commission, November 2010
10. *European Economic Forecast – Spring 2010.* European Economy 2/2010, European Commission, May 2010
11. Eurostat, Statistics by theme – Economy and finance, Balance of payments (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)
12. Eurostat, Statistics by theme – Economy and finance, Government finance statistics (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)
13. Eurostat, Statistics by theme – Economy and finance, National accounts (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)
14. Eurostat, Statistics by theme – External trade (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)
15. *Goldman Sachs ruší sázky na oslabení koruny a zlotého.* <http://www.patria.cz>, 19. února 2009
16. Heckman, J. J.: *Flexibility, Job Creation and Economic Performance.* Paper presented at the Munich Economic Summit, May 2, 2003
17. Ishiyama, Y.: *A Theory of Optimum Currency Areas: A Survey.* IMF Staff Papers, July 1975
18. de Jasay, A.: *Free-Riding on the Euro.* The Library of Economics and Liberty, September 17, 2003
19. Kenen, P. B.: *Sorting Out Some EMU Issues.* Reprint No. 29, Princeton University, December 1996
20. Klaus, V.: *Euro a jeho budoucnost: pohled z budoucí členské země.* Přednáška v CATO Institute, Washington, D. C., 20. listopadu 2003. Newsletter Centra pro ekonomiku a politiku, leden 2004
21. *Konsolidované znění Smlouvy o Evropské unii a Smlouvy o fungování Evropské unie.* Úřední věstník Evropské unie, 2010/C 83/01, 30. března 2010
22. *Lisabonská smlouva pozměňující Smlouvu o Evropské unii a Smlouvu o založení Evropského společenství, podepsaná v Lisabonu dne 13. prosince 2007.* Úřední věstník Evropské unie, 2007/C 306/01, 17. prosince 2007
23. Macháček, J.: *Jak dlouho a hluboko, válka s FT a jak USA platily evropské banky.* <http://blog.ihned.cz>, 16. března 2009
24. McTeer, B.: *A Skeptical Texan Wishes Swooning Euro Well.* European Affairs, Spring, Vol. 1, No. 2, 2002
25. Mundell, R.: *A Theory of Optimum Currency Areas.* American Economic Review, Vol. 41, No. 3, 1961
26. *Euro 1999. Report on progress towards convergence and the recommendation with a view to the transition to the third stage of economic and monetary union.* European Commission, 25 March 1998
27. Sinn, H. W., Westermann, F.: *Two Mezzogiornos.* CESIFO Working Paper Series, No. 378, 2001
28. Sobíšek, P.: *První rok eura na Slovensku: prohrávají banky.* <http://blog.ihned.cz>, 5. ledna 2010
29. *The Global Competitiveness Report 2010–2011.* World Economic Forum, Geneva, 2010
30. <http://www.patria.cz>

KLÍČOVÁ SLOVA

euro, eurozóna, měnová unie, konvergenční kritéria, optimální měnová oblast, měnová politika, měnový kurz, fiskální politika, veřejný dluh, dluhová krize, koordinace hospodářských politik, fiskální federalismus

ABSTRACT

The article analyzes benefits and costs, as well as conditions of long-term sustainability of the European monetary union in light of current turbulences in the euro area. It identifies political reasons of creation of the single European currency and shows strengths and weaknesses of various qualification criteria for the euro area accession – both official convergence criteria and alternative criteria, such as indicators of the optimum currency area or of the real economic convergence. The author gives attention to the costs of the euro area's existence, which have their origin in the framework of the European monetary union and in the variety of its member states, as well as to the benefits of the single European currency, which are so large, that EU member states adopt measures to save the euro. The author also shows similarities and differences in impacts of the financial and economic crisis on countries inside and outside the euro area. He concludes that current measures to save the euro are only the first step to create the common fiscal policy of the euro area, which is the condition of long-term sustainability of the European monetary union.

KEYWORDS

euro, euro area, monetary union, convergence criteria, optimum currency area, monetary policy, exchange rate, fiscal policy, public debt, debt crisis, economic policy coordination, fiscal federalism

JEL CLASSIFICATION

E58, E63, F02, F31, H62, H63



Krize v eurozóně a možná řešení

► Ing. Ilona Švihlíková, Ph.D. » Vysoká škola mezinárodních a veřejných vztahů Praha

* 1. Krize v eurozóně

Krize v eurozóně je významná nejen svou nejasnou podobou a různými vysvětleními, která vedou k rozdílným výkladům mezi makroekonomy, ale i svými různorodými dopady, ať již na samotnou eurozónu, či – především přes kanál eura jako mezinárodní měny – na celý svět. Řešení krize tedy nejsou zásadní jen pro členy eurozóny, ale i pro ostatní členy EU, jako je např. Česká republika, a také přinejmenším pro významné obchodní a investiční partnery EU.

V řadě zemí se navíc ukázalo, jak byla (a stále je) krize v eurozóně, v první vlně primárně v Řecku, zneužitelná pro politické účely i v zemích, jejichž ekonomická struktura a dluhové problémy jsou zcela jiného řádu a mají odlišnou povahu. Česká republika a její předvolební kampaň v minulém roce je příkladem par excellence. I z těchto důvodů je velmi důležité analyzovat skutečné kořeny této krize, pochopit její hlubší podstatu a od toho odvodit řešení, která mají šance na úspěch a která nepovedou ke zbídačení běžných obyvatel zemí, postižených dluhovými krizemi.

První zemí, která odstartovala „přechod“ do dluhové fáze největší krize od 30. let minulého století, se stalo Řecko. V kontextu populárního akronymu „PIGS“ (zemí nejvíce ohrožených dluhovou krizí – Portugalsko, Irsko, Řecko a Španělsko) je Řecko specifické v několika ohledech. Na rozdíl od ostatních zemí skupiny PIGS je řecký problém sku-

tečně z velké části dán vládním zadlužením, a to nikoliv přejímáním závazků za bankovní sektor, jako tomu bylo v Irsku, ale dlouhodobým deficitním hospodařením vlády. Právě výsledky řeckého hospodaření ale byly překrývány manipulacemi, se kterými Řecku „pomáhala“ Goldman Sachs pomocí operací credit default swap. Je ovšem zarážející, jak málo pozornosti se věnuje faktu, že ve všech případech zemí PIGS se jedná o země nacházející se na periferii EU. Stejně tak se téměř ignoruje působení hospodářské a měnové unie na tyto země, včetně nastavení převodního kurzu eura k národním měnám (např. k drachmě), vývoj běžného účtu těchto zemí apod.

V masových médiích se tak podařilo rozšířit dojem, že země PIGS jsou víceméně všechny stejné, příliš mnoho v minulých letech utrácely a nyní jsou po zásluze potrestány finančními trhy a donuceny přijmout drastické podmínky splácení „svých“ dluhů, jako je tomu právě v Řecku.

Podíváme-li se na údaje z roku 2010, je patrné, že u Španělska a Portugalska je poměr mezi soukromým a veřejným dluhem velmi nevyrovnaný (87:13, resp. 85:15).¹ Přesto je zadlužení prezentováno primárně jako problém státu (věřitel poslední instance), nikoliv jako problém soukromého sektoru. Příklad Irska je ještě specifičtější. Irsko bylo – na rozdíl od Řecka – dáváno dlouhá léta za vzor, „keltský tygr“ sloužil jako neoliberální vzorový příklad – země s extrémně nízkými korporátními daněmi (12,5 %) a silně deregulovaným finanč-

¹ Research on Money and Finance: The Eurozone Between Austerity and Default. September 2010, str. 2.

ním sektorem. Právě problémy v deregulovaném bankovním sektoru přispěly ke skoku v irském zadlužení (viz tabulky 1 a 2). Nelze ani zapomínat na další irskou „specialitu“. Protože v Irsku díky výše zmíněnému daňovému dumpingu působí mnoho nadnárodních firem, zažívalo Irsko již před krizí velký odliv zisků, což způsobilo značné rozdíly mezi irským HDP a HNP.

Povšimněme si výchozí pozice jednotlivých zemí PIGS. Zatímco Řecko mělo vysoké zadlužení již před vypuknutím dluhové krize, zadlužení Irska i Španělska je možné v kontextu zemí EU považovat za nízké až velmi nízké. Velká Británie nebyla do PIGS zařazena jistě jen z toho důvodu, že není členem eurozóny. Extrémem je několikanásobné navýšení zadlužení u Irska během pouhých čtyř let.

2. Povaha eurozóny jako jedna z příčin krize

Celkově lze identifikovat propojený souběh dvou hlavních příčin současné krize v eurozóně. Jednak je to globální ekonomická krize, která započala jako krize ve finančním sektoru ve Spojených státech, dále pak povaha eurozóny, která problémy vyvolané globální krizí rozprostřela asymetricky do periferních ekonomik eurozóny.

Kritika povahy eurozóny je dlouhodobě známá. Sjednocení monetární politiky v Evropské centrální bance s nadměrným důrazem na nízkou míru inflace, aniž by se braly v úvahu velké strukturální rozdíly mezi zeměmi, samo o sobě vyvolávalo znepokojení. Fiskální politika, resp. redistribuční mechanismus, který je jednou z možností, jak tyto strukturální nerovnosti mezi zeměmi (ale i regiony) vyrovnat, nebyl aplikován. Fiskální politika měla být „sešňorována“ v Paktu stability a růstu, který byl ovšem rovněž aplikován nerovnoměrně („výjimky“ u Francie a Německa). V případě, že určitou zemi eurozóny postihne asymetrický šok, zbývá jen málo nástrojů, jak se dostat z obtíží. De-

valvace měny, která byla nejčastěji používána v případě finančních krizí (Thajsko, Mexiko) a která může poměrně rychle obnovit alespoň cenovou konkurenceschopnost produkce, nemůže být použita. Za situace, kdy ostatní členové eurozóny trvají na „fiskální disciplíně“, tedy dodržování Paktu stability a růstu, pak postižené zemi zbývá jediné možné východisko, a sice použít interní devaluaci. Ta je spojena nejen s problémem koordinace, jak o něm píše Paul Krugman,² ale především s rapidním zhoršením životního standardu běžných občanů. Zatímco externí devalvace (měny) působí na různé skupiny, interní devalvace se nejvíce dotýká zaměstnanců, kteří žijí z mezd a kteří jsou donuceni, aby náklady asymetrického šoku převzali téměř výlučně na sebe.

Asymetrie v konstrukci eurozóny se projevila de facto ihned zpočátku. Politika Evropské centrální banky zohledňovala prioritně zájmy zemí jádra, především Francie a Německa. Německo se na počátku 21. století nacházelo v obtížné situaci a nízké úrokové sazby ECB mu tedy byly stříženy na míru. Země periferie se nacházely v odlišné fázi cyklu a tato uvolněná monetární politika je dostala do situace náchylné k bublinám. Nízké úrokové sazby jim tedy umožnily strategii růstu na dluh, ať se to již týkalo financování vládního dluhu, či dluhu soukromé povahy. Španělsko a Irsko před krizí zažily bubliny v oblasti nemovitostí, Řecko a Portugalsko nárůsty soukromé spotřeby, financované na dluh.

Dalším vysvětlením této situace je možnost, že země PIGS těmito spekulativně-dluhovými způsoby překrývaly nedostatečnou konkurenceschopnost vůči jádru eurozóny, především Německu. Rozhodnutí Německa v oblasti hospodářské politiky, která byla vždy prováděna jednostranně, jsou proto pro pochopení skutečných kořenů současné krize zásadní. Je tomu tak i proto, že v návrzích řešení dluhové krize eurozóny opět dominují německé návrhy, ba dokonce se někteří představitelé



² Krugman, P. (2011): *Can Europe be saved?* Z Net, 24. 1. 2011. Dostupné na: <http://www.zcommunications.org/can-europe-be-saved-by-paul-krugman> (online 10. 2. 2011).

→ **Tabulka č. 1 » Rozpočtová salda zemí PIGS, Itálie a Velké Británie (v % HDP)**

Země	2007	2008	2009	2010 ^{*)}	2011 ^{*)}
Portugalsko	-2,6	-2,8	-9,4	-8,5	-7,9
Irsko	0,1	-7,3	-14,3	-11,7	-12,1
Řecko ^{**)}	-5,1	-7,7	-13,6	-9,3	-9,9
Španělsko	1,9	-4,1	-11,2	-9,8	-8,8
Itálie	-1,5	-2,7	-5,3	-5,3	-5,0
Velká Británie	-2,8	-4,9	-11,5	-12,0	-10,0

^{*)} odhady

^{**)} před revizí směrem nahoru (rozbor statistických diskrepancí, květen 2010)

Pramen: European Commission: Public Finances in EMU — 2010. European Economy, 4/2010, str. 14

Tabulka č. 2 » Hrubý veřejný dluh zemí PIGS, Itálie a Velké Británie (v % HDP)

Země	2007	2008	2009	2010 ^{*)}	2011 ^{*)}
Portugalsko	63,6	66,3	76,8	85,8	91,1
Irsko	25,0	43,9	64,0	77,3	87,3
Řecko ^{**)}	95,7	99,2	115,1	124,9	133,9
Španělsko	36,2	39,7	53,2	64,9	72,5
Itálie	103,5	106,1	115,8	118,2	118,9
Velká Británie	44,7	52,0	68,1	79,1	86,9

^{*)} odhady

^{**)} před revizí směrem nahoru

Pramen: European Commission: Public Finances in EMU — 2010. European Economy, 4/2010, str. 16

Asymetrie v konstrukci eurozóny se projevila de facto ihned zpočátku. Politika Evropské centrální banky zohledňovala prioritně zájmy zemí jádra, především Francie a Německa. Německo se na počátku 21. století nacházelo v obtížné situaci a nízké úrokové sazby ECB mu tedy byly stříženy na míru. Země periferie se nacházely v odlišné fázi cyklu a tato uvolněná monetární politika je dostala do situace náchylné k bublinám. Nízké úrokové sazby jim tedy umožnily strategii růstu na dluh, ať se to již týkalo financování vládního dluhu, či dluhu soukromé povahy. Španělsko a Irsko před krizí zažily bubliny v oblasti nemovitostí, Řecko a Portugalsko nárůsty soukromé spotřeby, financované na dluh.

Německa přímo vyjadřují, aby ostatní země akceptovaly jejich zákonné úpravy jako univerzální pro celou eurozónu.³

Německo se, ještě pod vedením Helmuta Kohla, snažilo omezit eurozónu na jádro zemí, protože se obávalo nevyzpytatelného jižního křídla. Protože tato politika nebyla prosazena, přišlo Německo s Paktem stability a růstu (který pak samo nedokázalo plnit) a rozhodlo se pro další kroky, které měly garantovat jeho konkurenceschopnost. Jedním z nejdůležitějších unilaterálních kroků Německa byla změna jeho ekonomické strategie, která byla plně uvedena v praxi na počátku 21. století. Spolu s tzv. Agendou 2010 a s omezováním německého sociálního státu se Německo ještě více soustředilo na export. Cestou, která měla udržet německou ekonomiku nadále konkurenceschopnou, ať již by se euro vyvíjelo jakkoliv, se stala strategie mzdové deflace.

Německé nominální mzdové náklady víceméně stagnují, dle údajů databáze AMECO, již více než 15 let. Jak konstatoval již před krizí UNCTAD,⁴ tato strategie mzdové deflace sice Německu pomohla udržet jeho konkurenceschopnost vůči zahraničí, a tedy vysoký export, ve skutečnosti ho ovšem více poškodila, neboť u větších zemí hraje důležitější roli domácí poptávka než export. Německá aplikace export-led growth (růst tažený vnějškem, exportem) je nejen silně závislá na vnějším prostředí, ale asymetrie zakotvené již při vzniku eurozóny ještě dále prohloubila. Přestože se často tvrdí opak, cesta udržení německé konkurenceschopnosti nebyla ani primárně technologická, ani investiční, ale čistě finanční, a sice přes mzdové náklady.

Německo bylo touto strategií schopno dosahovat vysokých přebytků obchodní bilance. Je třeba si uvědomit, že většina německých obchodních toků se odehrává právě uvnitř eurozóny (zhruba 2/3).

Země, které nechaly své mzdové náklady růst v souladu s produktivitou práce a inflací, pak byly touto německou strategií silně znevýhodněny. Spolu s nevýhodným převodním kurzem na euro (Řecko) a strukturální slabostí se přidal další problém – deficity běžných účtů. Pro porozumění německé, ale i francouzské reakci na krizi je třeba rovněž vzít v úvahu, že dominance v obchodních tocích byla v německém případě doprovázena i dominancí v tocích kapitálových. Německé obchodní přebytky byly „recyklovány“ v přímých zahraničních investicích a také v bankovních půjčkách, a sice právě zemím periferie (viz grafy 2 a 3).

Pokud dnes Německo protestuje proti záchraně neehospodárných zemí periferie, mělo by se především zamyslet nad tím, jak k jejich situaci přispěla německá strategie orientace na růst tažený exportem.

3. Řešení krize

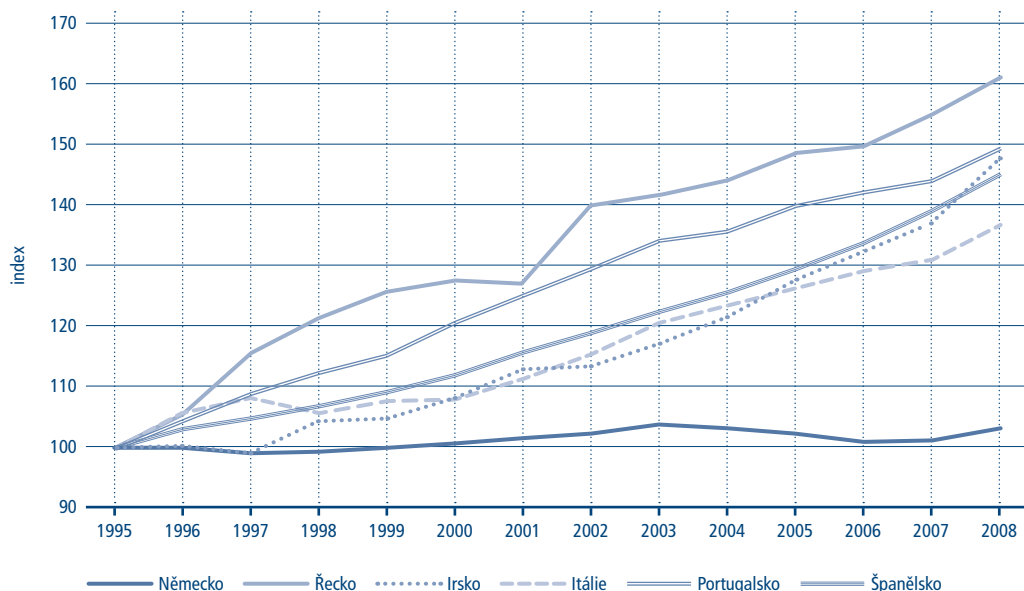
Je nabitelné, že skutečné řešení může vycházet pouze z pochopení kořenů dluhové krize eurozóny. Tedy jednak z vlivu finančního sektoru na krizi (záchrana bank státem, tzv. bail-out, který kruté postihl především Irsko) a dále pak z povahy eurozóny samotné.

V první fázi si většina členů eurozóny ani nechtěla přiznat, že se jedná o skutečnou krizi, a odmítala jednat s tím, že jde o problém řecké manipulace a chronicky špatného hospodaření. Reakce měly primárně restriktivní povahu „záchrany“ z nově vytvořeného fondu EFSF (European Financial Stability Facility) za přísných podmínek, které spoluvytvářel Mezinárodní měnový fond. Pohled na eurozónu, vlastní především Německu, pod tzv. svatou trojicí – no bail-out, no exit, no default (tedy žádná záchrana, žádný odchod z eurozóny →

³ Agentura Reuters citovala člena Rady guvernérů ECB Axela Webera: „Musíme do ústav členských zemí dostat pravidlo o vyrovnaném rozpočtu nebo pravidlo o snižování deficitu.“ Zde je nutno podotknout, že Německo již před vypuknutím krize v eurozóně tento zákon o vyrovnaném rozpočtu přijalo. Dostupné na: http://www.euointelligence.com/article/article/axel-webers-latest-rhetorical-accident-perhaps-not-an-accident-after-all.html?tx_ttnews%5BbackPid%5D=901&cHash=000a98bc4f289da4d5a28d7d97d6a8f1, 8. 2. 2011.

⁴ UNCTAD (2007): *Trade and Development Report, 2007*. New York and Geneva: United Nations.

→ **Graf č. 1 » Vývoj nominálních jednotkových mzdových nákladů v Německu, Itálii a zemích PIGS (index, rok 1995 = 100)**



Pramen: Research on Money and Finance: Eurozone Crisis: Beggar Thyself and Thy Neighbour. March 2010, str. 23

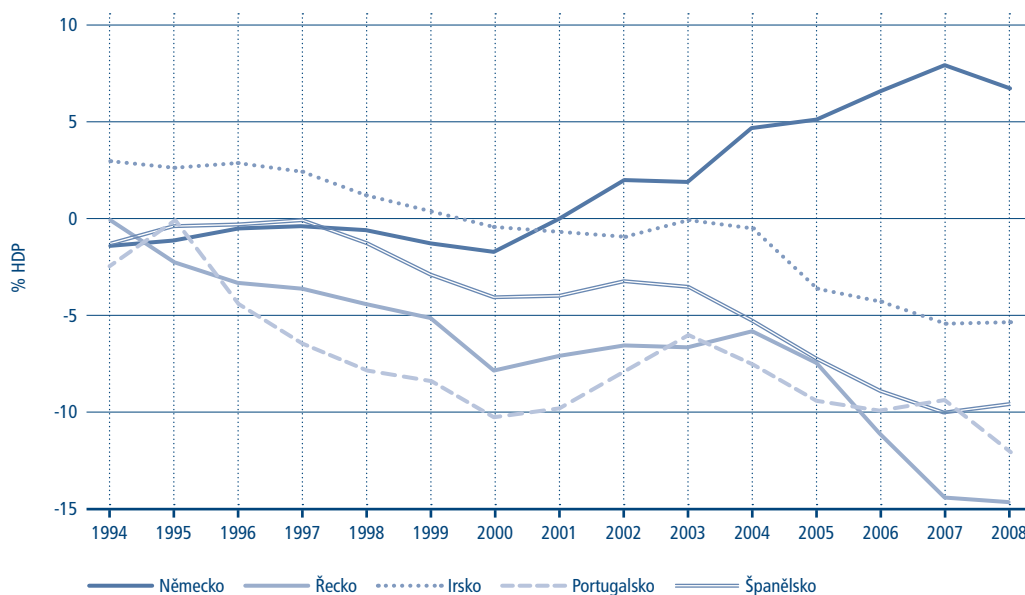
a žádný bankrot) — extrémně ztěžoval prosazení jakéhokoliv konstruktivnějšího řešení.

První záchranný balíček ve výši 110 mld. eur byl vytvořen společně EU a MMF s podmínkami, které si angažmá MMF v takovýchto situacích obvykle klade, tedy s drastickými škrty, primárně v sociální oblasti. Několik dnů po zavedení řeckého balíčku byl oznámen balíček určený celkově pro problematické země, a to ve výši 750 mld. eur. Kritici opatření nenamítají jen zvláštní a nejasnou podobu EFSF, ale především motivaci „záchrany“ problematických zemí. Primárně totiž nešlo o záchranu Řecka, či později Irska, ale o záchranu německých a francouzských bank, které držely velké množství dluhopisů ohrožených zemí (viz graf 4). Finanční sektor mohl být také znepokojen oslabováním eura vůči americkému dolaru, které by mohlo nabrat takový rozměr, až by to de facto ohrozilo pozici eura jako internacionální měny, a tím i expanzi eur do zahraničí.

Zajímavou změnu pozice zaznamenala Evropská centrální banka, která dlouhodobě odmítala zásah ve prospěch napadených zemí. Mezi její nejdůležitější kroky patřilo zahájení nákupu dluhopisů evropských vlád na sekundárním trhu. I zde je možné namítnout, že šlo v první řadě o pomoc bankám z jádra eurozóny. Navzdory sterilizaci těchto nákupů dostaly banky držící dluhopisy ohrožených zemí signál pomoci. Bail-out se tedy konal právě pro banky jádra než pro postižené země periferie.

Spolu s určitou improvizací při řešení dluhové krize v eurozóně, včetně přijetí kroků, které byly dlouhou dobu odmítány (jako výše zmíněné angažmá Evropské centrální banky), došlo a stále dochází k přesunu nákladů záchrany eura a bank na obyvatelstvo. V první etapě jednoznačně převažovala politika škrťů, tedy silné fiskální restrikce. Příliš málo už se ovšem hovoří nejen o sociálních dopadech na obyvatelstvo (o politických reakcích ani nemluvě), ale i o reálné možnosti splatit tak vyso-

Graf č. 2 » Saldo běžného účtu Německa a zemí PIGS (v % HDP)



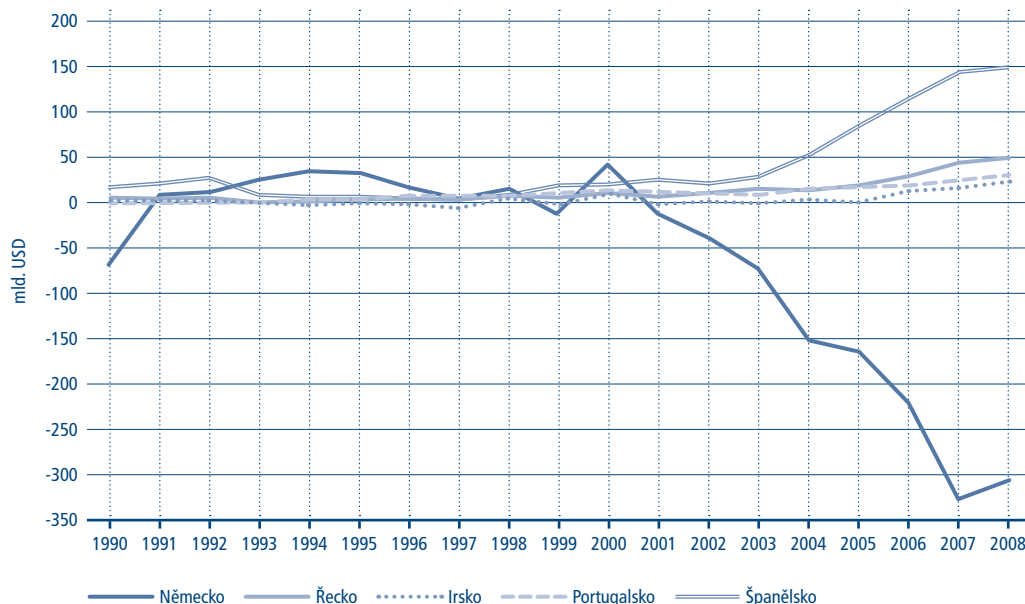
Pramen: Research on Money and Finance: Eurozone Crisis: Beggar Thyself and Thy Neighbour. March 2010, str. 27

ké dluhy. Problém Řecka se rovná řešení kvadratury kruhu — jak se z obrovského primárního deficitu dostat do primárního přebytku, a to za situace nejhorší krize od Velké krize 30. let. Při analýzách „únosnosti“ a možností splacení dluhů zemí PIGS není dostatečně bráno v úvahu mezinárodní prostředí ani dopady koordinované fiskální konsolidace téměř v celé EU. Jedná se tedy o zcela jiný mezinárodně-ekonomický kontext než v případě tzv. úspěšných fiskálních konsolidací některých skandinávských zemí z 90. let minulého století.

Vlna tlaku na přísnou fiskální konsolidaci, a to také u zemí, které nepatří do skupiny PIGS (včetně Německa), je v přímém rozporu se závěry, které byly učiněny na prvních summitech G20. Od konce roku 2008 do počátku roku 2009 panovalo jednotné přesvědčení o nutnosti expanzivní politiky (fiskální a monetární) a o jednotném postupu mezi ekonomickými velmocemi. Již v roce 2009 se — spolu se zavedením německého ústavního záko-

na o vyrovnaném rozpočtu — začaly mezi zeměmi G20, především mezi USA a Německem, objevovat trhlíny. Tyto rozdílné názory na budoucí vývoj globální ekonomiky se jednoznačně ukázaly na torontském summitu G20 v první polovině roku 2010. Pod tlakem řecké krize se přístup americké administrativy (monetární expanze, nutnost dále podporovat slabou agregátní poptávku) dostal do defenzivy a zvítězil přístup německý, vedený kancleřkou Angelou Merkelovou. Paradoxní ovšem je, že německý přístup kladoucí důraz na disciplinovanost v (nejen) fiskální oblasti nebere v úvahu, že německá strategie růstu taženého exportem by dost dobře nebyla uskutečnitelná, pokud by jiné země (např. USA) nepodporovaly svou agregátní poptávku. Stejně tak není možné — byť se později v roce 2010 tyto snahy objevily — aby každá země měla kladnou obchodní bilanci. UNCTAD se dlouhodobě věnuje tématu globálních nerovnováh, kdy konstatuje, že velké rozvinuté ekonomiky by měly →

Graf č. 3 » Saldo kapitálového a finančního účtu Německa a zemí PIGS (v mld. USD)



Pramen: Research on Money and Finance: Eurozone Crisis: Beggar Thyself and Thy Neighbour. March 2010, str. 28

svou růstovou dynamiku převážně čerpat z vnitřního trhu (tedy z komponenty soukromé spotřeby). To je ovšem v zásadním rozporu se strategií mzdové deflace, která kupní sílu omezuje (resp. ponechává pouze „řešení“ dalším zadlužováním domácností).

„Ozdravení“ Řecka se odehrávalo podle stejných scénářů, které byly aplikovány v případech Mexika či Thajska, tedy kombinace drastických fiskálních škrtů spolu se zvýšením některých daní (především nepřímých s degresivním dopadem), zpružnění pracovního trhu a rozsáhlé privatizace. Zarážející jsou dvě skutečnosti. Je to jednak naprostý nedostatek reflexe nad tím, kam vedla opatření tohoto typu právě v zemích, jako jsou Thajsko a Indonésie, nebo i dříve v dluhové krizi 80. let ve Venezuele. Zároveň v případě USA a jejich krize byla aplikována přesně opačná opatření (silná fiskální a monetární expanze), a to za tichého souhlasu právě MMF.

Podíváme-li se na navržené řešení řecké krize optikou přenosu břemene, zjistíme, že došlo minimálně ke dvěma simultánním pohybům. Náklady přizpůsobení byly přeneseny z bank jádra na země periferie (Řecko, později Irsko). „Přizpůsobovací“ náklady se nejvíce dotknou pracujících, zatímco představitelů finančního kapitálu téměř vůbec. Pokračuje tedy chování, které bylo typické pro všechny předchozí krize, včetně té současné – přesun nákladů krize na ty nejbezbrannější, jejichž mobilita, a tedy schopnost vymanit se z nákladů je nejmenší.

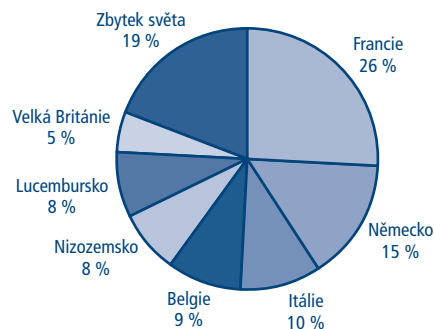
Z hlediska konkurenceschopnosti, pokud opuštění eurozóny (exit) nepřichází v úvahu a s tím ani externí devalvace, musí následovat interní devalvace, která již byla zmíněna. Pokud ale podobnou politiku budou nadále prosazovat i země jádra v čele s Německem, rozdíly v cenové konkurenceschopnosti se nemohou zmenšit, a to nemluví o přetrvávající strukturální slabosti periferních zemí.

Vzhledem ke všeobecné rozšířenosti fiskální konsolidace, kdy EU de facto akceptovala německé návrhy, se nebezpečí dluhové deflace, popsané již Irvingem Fisherem ve 30. letech, zdá být velmi aktuální. Splácení vysokých dluhů za ekonomické recese pomocí tlaku na přizpůsobení mezd a cen (kurzový kanál nepřichází v úvahu) povede k deflaci, která hodnotu dluhů dále zvýší a ztíží jejich další placení. Země se může dostat do zhoubné dluhové-deflační spirály, kdy škrty vyvolají tak velký pokles ekonomiky, že nebude dosaženo žádného primárního přebytku, což vyvolá nutnost dalších škrťů a tak dále, až do naprostého kolapsu ekonomiky, který by byl zřejmě doprovázen i radikálními politickými akcemi.

Německá úvaha se naopak ubírá tím směrem, že hlavním cílem fiskální konsolidace je znovuoobnovení důvěry finančních trhů (tj. věřitelů), což je logika, která je i součástí aplikace nechvalně proslulého Washingtonského konsensu. Implicitně se očekává, jak již bylo uvedeno, že země podstoupí drastické škrty si obnoví svou konkurenceschopnost, a motorem jejich růstu se tedy stane čistý export. Nejenže je nemožné, aby všechny země tuto strategii aplikovaly, ale jen pokusy o její aplikaci mohou vést k opakování obchodních válek z 30. let minulého století. Tato strategie může snadno nabrat podobu „ožebrač svého souseda“, v případě, že WTO nedovoluje použití kvót, nastupují měnové války, které se staly velkým tématem konce roku 2010. Nejedná se samozřejmě o případ Řecka, ale eurozóny jako celku vůči ostatním ekonomickým mocnostem. Oslabení eura především vůči americkému dolaru navíc dále podpoří německou cestu přehnané koncentrace na export při zanedbávání rozvoje kupní síly na domácím německém trhu.

Ke změně pozice v rámci EU, ale obzvláště Německa, došlo za situace, kdy bylo Irsko také nuceno požádat o pomoc. Přestože asymetričnost eurozóny a její dopady na obchodní a kapitálové toky nadále zůstaly mimo hlavní argumenty, u Irska již nešlo dost dobře argumentovat rozpočtovou nekázní či příliš štědrým sociálním státem. Německá

Graf č. 4 » Externí držitelé řeckých dluhopisů na konci roku 2008 (v %)



Pramen: Research on Money and Finance: The Eurozone Between Austerity and Default. September 2010, str. 10

pozornost se tedy zaměřila na extrémně nízkou sazbu korporátní daně (12,5 %). Od tohoto momentu se v eurozóně začalo intenzivněji diskutovat o fiskální harmonizaci. Méně už se ale hovoří o fiskální redistribuci. K vynucené redistribuci sice přes EFSF stejně dochází, má ale podobu břemene půjčky s vysokými úroky pro běžné Řeky či Iry. Fiskální harmonizace by byla bezesporu krokem, který by mohl asymetrii eurozóny poněkud narovnat. Nezapomínejme ovšem na to, že právě oblast daní je považována za jeden ze zbývajících znaků ekonomické suverenity státu. Daně jsou mnohem více než důležitý nástroj fiskální politiky. Vyjadřují očekávání obyvatel od státu a jejich politické preference. Jejich harmonizace v rámci EU, resp. eurozóny by sice zabránila škodlivému daňovému dumpingu (jen v případě korporátní daně došlo v EU během posledních deseti let k poklesu o téměř 15 procentních bodů), ale strukturální nerovnováhy by zůstaly. Stejně jako v případě bývalého Československa, které mělo jednotnou monetární politiku i jednotný daňový systém, by nutně docházelo k transferům z vyspělejších částí do méně →

vyspělých (podobně jako ze západu na východ Německa, ze severu na jih Itálie), aby mohla být společná měna udržena. Transfery, ke kterým již dlouho dochází v rámci kohezních politik, by ale musely směřovat nejen na podporu komparativní výhody dané země (např. cestovní ruch v Řecku), ale především na nápravu strukturálních nedostatků daných zemí.

Zajímavé jsou také úvahy Evropské komise, které prozatím nedošly sluchu, o posílení rozpočtu

Především v případě Řecka se na konci roku 2010 stále častěji objevovaly hlasy volající po restrukturalizaci dluhu, resp. po tzv. řádném bankrotu (orderly default). Je to jistě reakce na kritickou ekonomickou a sociální situaci v Řecku.⁵

V případě vyhlášení bankrotu Řecka je ovšem nutné zmínit podstatné rozdíly mezi bankrotem vedeným věřiteli a vedeným dlužníkem (tj. samotným Řeckem). Bankrot, resp. restrukturalizace dluhu vedená věřiteli by mohla nastat v situaci,

Přestože asymetričnost eurozóny a její dopady na obchodní a kapitálové toky nadále zůstaly mimo hlavní argumenty, u Irska již nešlo dost dobře argumentovat rozpočtovou nekázní či příliš štědrým sociálním státem. Německá pozornost se tedy zaměřila na extrémně nízkou sazbu korporátní daně (12,5 %). Od tohoto momentu se v eurozóně začalo intenzivněji diskutovat o fiskální harmonizaci. Méně už se ale hovoří o fiskální redistribuci.

EU jako celku. Nové zdroje příjmů (např. „letecká“ daň či daň z finančních transakcí) by mohly posloužit právě redistribučnímu účelu. Pokud EU dospěla k poznání původních značných nedostatků v koncipování eurozóny, je na místě zamyslet se i nad rolí ECB. Její přehnaný důraz na inflační cílování a ignorování vývoje kurzu eura by v tomto ohledu také měly být přehodnoceny.

Tak hluboké změny by EU, nebo přinejmenším eurozónu posunuly opět o krok blíže k politické unii. Německo jako nejsilnější ekonomika EU, která již nyní funguje jako hlavní garant funkce EFSF, by jistě chtělo dále posílit svůj politický vliv (což se ovšem již nyní děje).

Mimo dvou zmíněných řešení (tvrdá fiskální konsolidace a prohloubení integrace) jsou tu ještě další, která nelze vyloučit, a některá z nich jsou relativně pravděpodobná, resp. jejich pravděpodobnost roste s časem.

kdy by začalo být zcela očividné, že k přebytkům rozpočtu se proškrtat nelze a sociální a politické nepokoje by ohrožovaly stabilitu země. V takovém případě by zřejmě došlo k prodloužení doby splatnosti dluhu (např. na 30 let) a k určitému snížení úrokových sazeb.

Případ bankrotu, resp. restrukturalizace dluhu vedené dlužníkem je mnohem vzácnější. Jako příklad může posloužit Argentina za prezidenta Néstora Kirchnera. Restrukturalizace dluhu vedená dlužníkem je spjata s radikálními změnami v ekonomice. Pokud by se např. Řecko k takovému kroku odhodlalo, nutně by čelilo obrovskému zahraničnímu tlaku (podobně jako Argentina). Tento tlak by mohl mít podobu zamrznutí přístupu k zahraničnímu úvěru či zhroutení domácího bankovního systému. V případě Argentiny jistě sehrál roli fakt, že země byla „zvyklá“ na oběh alternativních měn, rozšířila se barterová výměna. Na zahranič-

⁵ Roubini, N. (2010): Greece's best option is an orderly default. *Financial Times*, 28. 6. 2010. Dostupné na: <http://www.ft.com/cms/s/0/a3874e80-82e8-11d1-8b15-00144feabdc0.html#axzz1GyNjC4ZW> (online 27. 12. 2010).

ním poli pak pomohla spřátelená Venezuela, která koupila část argentinských dluhopisů. Je velkou neznámou, zda by se Čína, která se rozhodla země PIGS podpořit a kupovat jejich dluhopisy, zachovala podobně jako Venezuela a za jakých podmínek. Zároveň není možné přesně určit, zda by takovýto proces byl slučitelný s účastí Řecka v eurozóně. Neexistuje žádná zkušenost, kterou by zde bylo možné použít, protože právní předpisy EU s možností bankrotu suveréna nepočítají. Vzhledem k možné bankovní krizi by bankrot vedený dlužníkem byl spíše kombinovatelný s odchodem z eurozóny. Dalším významným faktorem, který by zřejmě vedl k odchodu z eurozóny, by byla nemožnost devalvovat měnu, což bývá jedním z prvních kroků k obnovení cenové konkurenceschopnosti.

Odchod z eurozóny je téma, které bylo probíráno ihned poté, co plně vyšla najevo výše řeckých dluhů. Zdaleka nejde jen o technickou stránku věci, která se zdá být tím nejmenším problémem. Nemuselo by ani nutně dojít k tomu, že by euro jako měna bylo odchodem určitého člena oslabeno, omezení eura na menší jádro zemí by mohlo vést k jeho větší kredibilitě. Zásadním problémem by bylo stanovení „zpětného“ kurzu eura k drachmě a zabránění kolapsu domácího bankovního sektoru. Je možné, že by celý bankovní sektor byl převzat vládou a půjčky by byly konvertovány zpět do drachmy za určený kurz. Banky, které by držely externí dluh, by se ocitly pod obrovským tlakem. Právě z tohoto důvodu se strategie odchodu z eurozóny spojuje s bankrotem vyvolaným dlužníkem, tj. se zastavením splácení dluhu (moratorium). Země závislá např. na dovozu primárních komodit (zejména ropy) by pak silnou devalvací zažila inflační šok a pokles reálných mezd.

4. Závěr

Závěrem je možné konstatovat, že současná dluhová krize v eurozóně byla způsobena kombinací dvou faktorů. Jde jak o působení ekonomické krize, tak o asymetrickou podobu eurozóny, o které bylo rozhodnuto ihned v jejím počátku.

Po dlouhém období váhání byl pro Řecko stanoven model „záchrany“ za velmi přísných podmínek sledujících fiskální konsolidaci. Podobný přístup se, pod tlakem Německa, rozšířil v téměř celé EU. Německo ho dokonce prosadilo při torontském summitu v rámci jednání G20. Ustavení speciálního záchranného fondu EFSF porušilo dlouho přijímanou „svatou trojici“ pro členy eurozóny – žádná záchrana, žádný odchod z eurozóny a žádný bankrot. V případě Irska, povaha jehož dluhů je odlišná od Řecka, ale které se spolu s ním nachází na periferii Evropy, se objevuje v rámci EU větší tlak na fiskální koordinaci, např. cestou daňové harmonizace. K fiskálním transferům ale nadále panuje jen velmi malá ochota. Německo navíc není ochotné ani schopné reflektovat dopady své politiky mzdové deflace na celkovou povahu eurozóny, především s ohledem na obchodní a kapitálové toky, tedy na vývoj běžného účtu zemí PIGS.

Vzhledem k velmi nepříznivému ekonomickému a sociálnímu vývoji v Řecku (a nyní také v Irsku) nelze nezmínit poněkud radikálnější, ale pravděpodobné řešení v podobě restrukturalizace dluhu vedené věřiteli, která může vyústit v posunutí splatnosti a nižší úrokové sazby.

Mezi velmi radikální a také riskantní scénáře patří bankrot vedený dlužníkem, který by byl s největší pravděpodobností doprovázen odchodem z eurozóny, návratem k původní národní měně a její hlubokou devalvací.



LITERATURA A PRAMENY

1. *China offers to buy Greek debt*. Al Jazeera, Business, 3. 10. 2010. Dostupné na: <http://english.aljazeera.net/business/2010/10/2010102195730121409.html> (online 27. 10. 2010)
2. Das, S. (2010): *Illusions of safety*. Eurointelligence, 8. 9. 2010. Dostupné na: http://www.eurointelligence.com/index.php?id=581&tx_ttnews%5Btt_news%5D=2886&tx_ttnews%5BbackPid%5D=901&cHash=26b5c3a36d (online 29. 12. 2010)
3. Das, S. (2011): *The European debt crisis (part 1, 2, 3)*. Eurointelligence, 4. 1. 2011. Dostupné na: http://www.eurointelligence.com/article/article/the-european-debt-crisis-part-1.html?tx_ttnews%5BbackPid%5D=897
4. Dullien, S. (2010): *Fiscal adjustment in Germany: No risk for the euro-area's recovery, but for its long run stability*. Eurointelligence, 26. 8. 2010. Dostupné na: http://www.eurointelligence.com/article/article/fiscal-adjustment-in-germany-no-risk-for-the-euro-areas-recovery-but-for-its-long-run-stability.html?tx_ttnews%5BbackPid%5D=722&cHash=99303f3a4a8158aac4dae3e41a4c3d66 (online 28. 12. 2010)
5. Durčáková, J., Mandel, M. (2003): *Mezinárodní finance*. Praha: Management Press
6. European Commission (2010): *Public Finances in EMU – 2010*. European Economy, 4/2010
7. Eurostat (2010): *Government Finance Statistics*. 2010/1
8. Goodhart, C., Tsomocos, D. (2010): *How to restore current account imbalances in a symmetric way*. Eurointelligence, 24. 9. 2010. Dostupné na: http://www.eurointelligence.com/article/browse/4/article/how-to-restore-current-account-imbalances-in-a-symmetric-way.html?tx_ttnews%5BbackPid%5D=556&cHash=935ddb2d053480f3a958873781c2f979 (online 28. 12. 2010)
9. Jervis, R. (1997): *System Effects. Complexity in Political and Social Life*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press
10. Krugman, P. (2011): *Can Europe be saved?* Z Net, 24. 1. 2011. Dostupné na: <http://www.zcommunications.org/can-europe-be-saved-by-paul-krugman> (online 10. 2. 2011)
11. Legrain, P. (2011): *This is a crisis of the banking system, not the euro*. Eurointelligence, 11. 1. 2011. Dostupné na: http://www.eurointelligence.com/index.php?id=581&tx_ttnews%5Btt_news%5D=3002&tx_ttnews%5BbackPid%5D=901&cHash=c374cd2038
12. Münchau, W. (2010): *German miracle or mirage?* Eurointelligence, 5. 8. 2010. Dostupné na: http://www.eurointelligence.com/article/browse/6/article/german-miracle-or-mirage.html?tx_ttnews%5BbackPid%5D=556&cHash=cce130090adf3d5bac23cf13466268ee (online 28. 12. 2010)
13. Research on Money and Finance (2010): *The Eurozone Between Austerity and Default*. September 2010. Dostupné na: <http://www.researchonmoneyandfinance.org/media/reports/RMF-Eurozone-Austerity-and-Default.pdf> (online 27. 12. 2010)
14. Research on Money and Finance (2010): *Eurozone Crisis: Beggar Thyself and Thy Neighbour*. March 2010. Dostupné na: <http://www.researchonmoneyandfinance.org/media/reports/eurocrisis/fullreport.pdf> (online 27. 10. 2010)
15. Roubini, N. (2010): *Greece's best option is an orderly default*. Financial Times, 28. 6. 2010. Dostupné na: <http://www.ft.com/cms/s/0/a3874e80-82e8-11d8-8b15-00144feabdc0.html#axzz1GyNjC4ZW> (online 27. 12. 2010)
16. Švihlíková, I. (2010): *Globalizace a krize. Souvislosti a scénáře*. Všeň: Grimmus
17. UNCTAD (2007): *Trade and Development Report, 2007*. New York and Geneva: United Nations

KLÍČOVÁ SLOVA

euro, eurozóna, dluhová krize, fiskální konsolidace, mzdová deflace, bankrot vedený věřitelem, bankrot vedený dlužníkem

ABSTRACT

The paper deals with the topic of euro area sovereign debt crisis. The paper concentrates on two main factors that directly contributed to the debt crisis: the global economic crisis together with the very nature of the European monetary union. The nature of EMU has been strongly influenced by German policy of wage deflation, which in turn led to German dominance of trade and capital flows. The presented solutions introduced in the paper include the current drastic austerity measures, calls for greater fiscal coordination including tax harmonisation, but also options such as debt restructuring, possibly combined with creditor-led default, or debtor-led default with the exit from the euro area.

KEYWORDS

euro, euro area, debt crisis, fiscal consolidation, wage deflation, creditor-led default, debtor-led default

JEL CLASSIFICATION

F34, F36, H63



Hodnocení inovační výkonnosti v EU: nová zjištění a setrvalé problémy

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

* Problematice inovační výkonnosti a jejího růstu v určité firmě či zemi se v posledních letech věnuje rostoucí pozornost v těsné souvislosti se zvyšováním konkurenceschopnosti a řadou faktorů, které ho ovlivňují. Přitom konkurenční prostředí je pro inovační aktivity ve své podstatě nenahraditelné a nezastupitelné a jeho absence, resp. oslabování vyvolává negativní účinky na nabídku invencí a inovací. Současně se ale ukazuje, že podnikatelské subjekty řeší problém své konkurenceschopnosti inovační aktivitou často tehdy a jen tehdy, jestliže jim zůstávají uzavřeny cesty jiné, mnohdy méně náročné na finanční a další zdroje. Nicméně jakákoli koncepce inovací, aby byla reálná, musí vycházet především z toho, že mezi inovací jako primárně podnikatelským jevem a udržením konkurenceschopnosti firmy existuje vždy těsná vazba. V tomto kontextu je nutno respektovat i potřebné rovné podmínky hospodářské soutěže. Na inovační prostředí je pak nutno pohlížet jako na organickou součást vytvořeného podnikatelského prostředí s celkovým rámcovým vlivem a regulačními institucionálními opatřeními ze strany státu. Ke konkrétním opatřením státu na podporu výzkumu, vývoje a inovací lze přistoupit především jako ke snaze o nápravu některých selhání trhu v této oblasti.

V podmínkách globalizované ekonomiky vzrostla pozornost věnovaná vytváření různých hodnotících žebříčků, umožňujících mezinárodní porov-

nání konkurenceschopnosti a inovační výkonnosti. Využívají se přitom nejen jednotlivé indikátory, ale i souhrnné indexy založené na různých vybraných faktorech ekonomického i sociálního vývoje. K nejvíce respektovaným každoročním hodnocením konkurenceschopnosti zemí patří zejména Global Competitiveness Index publikovaný Světovým ekonomickým fórem a IMD index uváděný v The World Competitiveness Yearbook. V těchto hodnoceních, která jsou založena na multikriteriálním přístupu, je obsažena i situace jednotlivých srovnávaných zemí v oblasti výzkumu, vývoje a inovací. V rámci EU bylo pak v souvislosti s Lisabonskou strategií zahájeno speciální hodnocení orientované na růst inovační výkonnosti členských zemí. Přestože výsledky dosažené Lisabonskou strategií nebyly v oblasti inovací (a nejen v ní) dosud dostatečně hluboce analyzovány, rozvíjí se již řetězec nových politických aktivit a iniciativ v rámci strategie Evropa 2020.

1. Multikriteriální hodnocení inovační výkonnosti v EU

Hodnocení inovační výkonnosti, se kterým se v současné době v EU operuje, je v podstatě založeno na souboru celé řady vybraných ukazatelů vstupů a výstupů inovačních aktivit a na použití komplexního ukazatele mezinárodního hodnocení inovační výkonnosti, tzv. souhrnného inovačního

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

indexu (Summary Innovation Index – SII), který je neváženým průměrem standardizovaných hodnot všech ukazatelů používaných pro porovnání jednotlivých zemí. Pracuje se také s dynamikou růstu inovační výkonnosti měřenou změnami jednotlivých ukazatelů a SII. Výsledky hodnocení byly v uplynulé dekádě každoročně s podporou Evropské komise publikovány v Evropském inovačním zpravodaji (European Innovation Scoreboard – EIS). Tento zpravodaj byl spolu s metodikou hodnocení připraven na základě požadavku Evropské rady z jarního zasedání v roce 2000 v Lisabonu. Jeho úkolem bylo přispět k tzv. otevřené metodě koordinace národních politik v rámci EU. Cílem tohoto hodnocení inovační výkonnosti nebylo stanovit pouhé pořadí zemí, ale hledat příčiny úspěchů i zaostávání a cesty pro uplatnění nejlepších postupů při respektování specifik jednotlivých zemí. Proto začal být Evropský inovační zpravodaj (EIS) se svými ukazateli považován za účinný nástroj pro benchmarking inovačních politik jednotlivých zemí a celků.

V průběhu jeho používání se však metodika hodnocení postupně upravovala a měnila. K nejvýraznějším změnám došlo v roce 2005, kdy byl EIS zcela revidován, a dále v roce 2008, kdy byla podstatně změněna struktura jeho ukazatelů a zavedena řada nových ukazatelů. Ukazatele byly od tohoto roku také zařazeny do skupin a bloků. Hodnocení bylo prováděno jak podle jednotlivých ukazatelů včetně jejich trendů, tak na základě souhrnného inovačního indexu a jeho trendů. Hodnocení EIS zahrnuje kromě členských zemí EU postupně i některé další evropské země. Pozornost se věnuje i porovnání EU a jejích členských zemí s USA a Japonskem a v poslední době i se zeměmi BRIC, zejména s Čínou. V posledním vydání EIS byla použita struktura tří bloků (zdroje, podnikové aktivity a výstupy) a sedmi skupin ukazatelů s celkem 29 jednotlivými hodnotícími ukazateli včetně uvedení jejich zdrojů dat a referenčního roku [1].

Problematika zvyšování inovační výkonnosti je významným faktorem i v přijaté strategii Evropa 2020 [2]. Budoucí Evropa by měla být podle této

strategie založena na inteligentním růstu, udržitelném růstu a růstu podporujícím začlenění. Inteligentní růst má znamenat vývoj ekonomiky spočívající na znalostech a inovacích. K jejich podpoře byla jako jedna ze stěžejních iniciativ této strategie vytvořena iniciativa nazvaná Unie inovací (Innovation Union), jejímž cílem je zaměřit výzkumnou a inovační politiku na výzvy, kterým čelí současná evropská společnost (např. změna klimatu, zdraví, demografické změny, účinné nakládání se zdroji a energií). V této souvislosti se akcentuje posílení každého článku inovačního procesu, a to od základního výzkumu až po komercializaci. K tomuto účelu vymezila Komise také řadu záměrů, na nichž by měla na úrovni EU pracovat. K nim má patřit:

- dokončení realizace Evropského výzkumného prostoru;
- vytvoření strategického programu pro výzkum zaměřený na aktuální celoevropské výzvy, jako jsou potřeby zabezpečení energií, potřeby v oblasti dopravy, změny klimatu a účinné využívání zdrojů, zdraví a stárnutí obyvatelstva, potřeby změn výrobních postupů a hospodaření s půdou zajišťujících větší šetrnost k životnímu prostředí a rovněž zlepšení společného plánování s členskými státy a regiony;
- vytvoření lepších rámcových podmínek pro inovace v podnikové sféře, k čemuž má náležet mimo jiné řada opatření v oblasti ochrany práv duševního vlastnictví (např. jednotný patent EU a zvláštní patentový soud, zlepšení přístupu malých a středních podniků k ochraně práv duševního vlastnictví apod.), ve zvýšení dostupnosti kapitálu pro malé a střední podniky a ve větším využívání politik orientovaných na poplátku po inovacích (např. prostřednictvím public procurement);
- zahájení programu „Evropská inovační partnerství“ mezi EU a členskými státy se záměrem urychlit vývoj a využívání technologií nezbytných ke splnění stanovených cílů, přičemž první partnerství budou zaměřena na „vytvoření bioekonomiky do roku 2020“, na „klíčové technologie pro vytvoření evropské průmyslové bu-



doucnosti“ a na „technologie umožňující starším lidem žít nezávislý život a být aktivní ve společnosti“;

- posílení a další rozvoj úlohy nástrojů EU na podporu inovací (např. strukturální fondy, rámcový program výzkumu a vývoje, rámcový program pro konkurenceschopnost a inovace CIP apod.) včetně využití těsnější spolupráce s Evropskou investiční bankou a dále celkové zvýšení účinnosti postupů usnadňujících přístup malých a středních firem k finančním prostředkům;
- podpora partnerství v oblasti znalostí se záměrem vytvoření silnějších vazeb mezi vzděláváním a podnikáním, výzkumem a inovacemi (i s využitím Evropského technologického institutu) a podpora inovativních firem při startu.

Na úrovni jednotlivých členských zemí se pak v rámci strategie Evropa 2020 požadují tyto aktivity:

- provést reformy národních a regionálních systémů výzkumu, vývoje a inovací s cílem urychlit dosahování špičkových výsledků a zajistit vhodnou specializaci;
- posílit spolupráci mezi univerzitami, výzkumnými ústavy a podniky, zlepšit přeshraniční spolupráci v oblastech s přidanou hodnotou pro EU a upravit národní postupy financování tak, aby byla podpořena difúze technologií po celém území EU;
- usilovat o zajištění dostatečného počtu absolventů přírodovědných, matematických a technických studijních oborů;
- zaměřit školní vzdělávání ke kreativité, inovacím a podnikání;
- položit důraz na investice do znalostí a využít k tomuto účelu daňových pobídek i dalších nástrojů financování určených na podporu soukromých investic do výzkumu a vývoje.

Podíváme-li se blíže na tyto záměry stěžejní iniciativy k podpoře inovací a budeme-li je konfrontovat s Lisabonskou strategií, lze konstatovat, že ve velké míře dochází k pokračování v jejich zámě-

rech, které se nepodařilo z různých příčin realizovat v uplynulé dekádě. S problematikou inovací v uvedené iniciativě pak také poměrně těsně souvisí iniciativa Průmyslová politika pro éru globalizace, která má podpořit zlepšení podnikatelského prostředí, zejména pro malé a střední podniky, a podpořit rozvoj silné a udržitelné evropské průmyslové základny tak, aby byla konkurenceschopná v celosvětovém měřítku.

Dosažené výsledky při realizaci stěžejní iniciativy Unie inovací mají být průběžně sledovány a každoročně hodnoceny a k tomuto účelu bude mimo jiné také používán nový Unijní inovační zpravodaj (Innovation Union Scoreboard – IUS), který v podstatě vychází z výše uvedeného EIS [3]. Údaje budou každoročně publikovány za jednotlivé členské země EU, za EU-27 a za další evropské země, které nejsou členy EU, a také za hlavní konkurenty EU, a to s využitím posledních dostupných statistik. U členských zemí EU se má usilovat rovněž o zpřístupnění údajů na regionální úrovni. U některých ukazatelů se zvažuje použít i členění podle pohlaví (např. v oblasti lidských zdrojů). Toto hodnocení inovační výkonnosti má probíhat po celou dobu implementace strategie Evropa 2020, přičemž se předpokládá, že bude pravidelně přezkoumáváno v závislosti na dostupnosti nových datových zdrojů nebo na nové orientaci politik. Komise také naznačila, že bude zřejmě hledat i další výkonnostní ukazatele v oblasti znalostí a inovací.

Unijní inovační zpravodaj (IUS), který navazuje na dosavadní Evropský inovační zpravodaj, má být tedy novým nástrojem monitoringu implementace stěžejní iniciativy Unie inovací stanovené ve strategii Evropa 2020. Má poskytovat multikriteriální hodnocení a porovnání inovační výkonnosti členských zemí EU-27 a ukázat na relativně silné a slabé stránky jejich výzkumných a inovačních systémů. Původních 29 ukazatelů v EIS bylo nahrazeno souborem 25 ukazatelů, které mají údajně lépe zachytit výkonnost celých národních systémů výzkumu a inovací. Pokud jde o nově vytvořený soubor ukazatelů v IUS, 19 indikátorů bylo převzato

z původního EIS s tím, že z nich pouze 12 nebylo změněno, 2 indikátory byly spojeny a 5 bylo částečně změněno na základě širší nebo užší definice nebo odlišným pojmenováním. Lze tedy říci, že 18 indikátorů je v podstatě ekvivalentních k EIS 2009 a dalších 7 indikátorů bylo nově zavedeno do tohoto systému hodnocení inovační výkonnosti. K těmto novým indikátorům patří mezinárodní společné vědecké publikace, vědecké publikace řazené mezi 10 % nejvíce citovaných publikací na světě, studenti-doktorandi ze zemí mimo EU, přihlášky vynálezů v rámci Smlouvy o patentové spolupráci,

ní data dokonce za rok 2007). Data pro ukazatel rychle rostoucí inovující podniky (jako procento z celkového počtu podniků) nejsou ještě v uspokojivé podobě zajištěna, jejich dostupnost je verifikována, a tudíž pro propočet souhrnného ukazatele inovační výkonnosti bylo použito zatím 24 ukazatelů. V daném kontextu dostupnosti a rozdílné aktuálnosti dat pro jednotlivé ukazatele zpracovatelé IUS 2010 poukazují také na to, že nejsou zatím plně promítnuty dopady finanční a ekonomické krize na inovační výkonnost EU a jednotlivých členských zemí. Pro srovnání se zeměmi BRIC,

Souhrnně se opoždění EU-27 za USA i Japonskem v inovační výkonnosti vysvětluje především menší konkurenceschopností v mezinárodních patentových aktivitách, méně efektivními vazbami veřejného výzkumu a soukromého sektoru, úrovní terciárního vzdělání, nižšími výdaji podnikové sféry na výzkum a vývoj a méně úspěšnou komercializací výzkumných výsledků.

přihlášky vynálezů v rámci Smlouvy o patentové spolupráci, týkající se společenských výzev, rychle rostoucí inovující podniky a zaměstnanost v činnostech náročných na znalosti (zpracovatelský průmysl a služby). Celkové srovnání změn v použitých ukazatelích poskytuje tabulka č. 1.

Ukazatele inovační výkonnosti a trendové analýzy jsou sledovány nejen za členské země EU-27, ale také za některé další evropské země (Švýcarsko, Norsko, Island, Chorvatsko, Srbsko, Makedonie a Turecko). Na redukováném souboru 12 indikátorů jsou pak prováděna porovnání EU-27 též s USA, Japonskem a zeměmi BRIC (Brazílie, Rusko, Indie a Čína).

Pokud jde o používané zdroje dat, jsou jimi Eurostat a jiné mezinárodně uznávané zdroje (OECD, OHIM, EVCA, Thomson/Scopus) s ohledem na potřebnou srovnatelnost mezi zeměmi. Nicméně problémem zůstává rozdílná aktuálnost dat jednotlivých indikátorů (v případě IUS 2010 pro 10 ukazatelů jsou k dispozici data za rok 2009, u 10 ukazatelů za rok 2008 a u 4 ukazatelů posled-

ké se (zvláště pak Čína) dynamicky rozvíjejí, jsou k dispozici srovnatelná data často až s několikaletým zpožděním, což snižuje jejich vypovídací hodnotu a omezuje možnosti prováděných hodnocení pro potřeby aktuální inovační politiky EU a jejích členských zemí.

Pro hodnocení celkového procesu dohánění se mají používat dva typy konvergence (v růstových analytických studiích), a to sigma konvergence a beta konvergence, které se opírají o regresní a korelační analýzu. O sigma konvergenci se hovoří, když se rozptyl inovační výkonnosti v dané skupině ekonomik zmenšuje (měřeno poměrem směrodatné odchylky a průměru výkonnosti členských států EU). V letech 2006–2010 docházelo sice k redukcí tohoto rozptylu, ale zpomalujícím se tempem. Beta konvergence se používá v tom případě, jestliže chceme porovnávat růst sledovaných ukazatelů u zemí s různou inovační úrovní, a tedy s různou výchozí základnou. Může být měřena jako parciální korelace mezi růstem inovační výkonnosti v čase a její počáteční úrovní. Konvergen-



Tabulka č. 1 » Porovnání použitých ukazatelů hodnocení inovační výkonnosti v EIS 2009 a IUS 2010

EIS 2009	IUS 2010	Změny
ZDROJE (předpoklady)	ZDROJE (předpoklady)	
Lidské zdroje	Lidské zdroje	
Absolventi přírodovědných, technických, společenských a humanitních oborů vysokých škol (na 1000 obyvatel ve věku 20–29 let)		Tento ukazatel nebude v IUS používán
Absolventi doktorského studia v přírodovědných, technických, společenských a humanitních oborech (na 1000 obyvatel ve věku 25–34 let)	Noví absolventi doktorského studia (na 1000 obyvatel ve věku 25–34 let) podle mezinárodní klasifikace vzdělání ISCED 6 — terciární vzdělání, druhý stupeň	Změna definice oproti EIS 2009
Obyvatelstvo s terciárním vzděláním (na 100 obyvatel ve věku 25–64 let)	Procento populace ve věku 30–34 let s úplným terciárním vzděláním	Zúžení věkové skupiny oproti EIS 2009
Zapojení do celoživotního vzdělávání (na 100 obyvatel ve věku 25–64 let)		Tento ukazatel nebude v IUS používán
Mládež se středním vzděláním (% populace ve věku 20–24 let)	Procento mládeže ve věku 20–24 let s alespoň úplným středním vzděláním	Obsahově identické, jiný název ukazatele
Otevřené, excelentní a atraktivní výzkumné systémy		
	Mezinárodní společné vědecké publikace (na 1 milion obyvatel)	Nový ukazatel
	Vědecké publikace, řazené mezi 10 % nejvíce citovaných publikací na světě (jako % všech vědeckých publikací v zemi)	Nový ukazatel
	Studenti-doktorandi ze zemí mimo EU (% z celkového počtu doktorandů v zemi)	Nový ukazatel
Finance a podpora	Finance a podpora	
Veřejné výdaje na výzkum a vývoj (% HDP)	Veřejné výdaje na výzkum a vývoj (% HDP)	Stejný ukazatel
Rizikový kapitál (% HDP)	Rizikový kapitál (% HDP)	Stejný ukazatel
Úvěry od soukromého sektoru (% HDP)		Tento ukazatel nebude v IUS používán
Přístup firm k širokopásmové komunikační síti — broadband (% firm)		Tento ukazatel nebude v IUS používán

Tabulka č. 1 (pokračování)

PODNIKOVÉ AKTIVITY	PODNIKOVÉ AKTIVITY	
Výdaje podniků	Výdaje podniků	Stejný ukazatel
Výdaje podnikové sféry na výzkum a vývoj (% HDP)	Výdaje podnikové sféry na výzkum a vývoj (% HDP)	Tento ukazatel nebude v IUS používán
Výdaje na IT (% HDP)		Stejný ukazatel
Výdaje na inovace bez výdajů na výzkum a vývoj (% obratu)	Výdaje na inovace bez výdajů na výzkum a vývoj (% obratu)	Stejný ukazatel
Vazby a podnikání	Vazby a podnikání	
MSP s vlastními inovacemi (% z celkového počtu MSP)	MSP s vlastními inovacemi (% z celkového počtu MSP)	Stejný ukazatel
MSP se spoluprací na inovacích (% z celkového počtu MSP)	MSP se spoluprací na inovacích (% z celkového počtu MSP)	Stejný ukazatel
Obnova firem — vzniklé a zaniklé MSP (% z celkového počtu MSP)		Tento ukazatel nebude v IUS používán
Společné public-private publikace (na 1 milion obyvatel)	Společné public-private publikace (na 1 milion obyvatel)	Stejný ukazatel
Výkonnost	Duševní (nehmotná) aktiva	
Příhlášky vynálezů u EPO (počet na 1 milion obyvatel)		Tento ukazatel nebude v IUS používán
	Příhlášky vynálezů v rámci Smlouvy o patentové spolupráci (PCT) na 1 miliardě PPS HDP	Nový ukazatel
	Příhlášky vynálezů v rámci Smlouvy o patentové spolupráci, týkající se společenských vlivů (zmínění změny klimatu, zdraví aj.), na 1 miliardě PPS HDP	Nový ukazatel
Ochranné známky Společenství (počet na 1 milion obyvatel)	Ochranné známky Společenství na 1 miliardě PPS HDP	Změna jmenovatele
Průmyslové vzory Společenství (počet na 1 milion obyvatel)	Průmyslové vzory Společenství na 1 miliardě PPS HDP	Změna jmenovatele
Technologická platební bilance (% HDP)		Pokryto v ukazateli příjmů ve skupině ekonomických efektů



Tabulka č. 1 (dokončení)

VÝSTUPY	VÝSTUPY	
Inovátoři	Inovátoři	
MSP zavádějící produktové nebo procesní inovace (% z celkového počtu MSP)	MSP zavádějící produktové nebo procesní inovace (% z celkového počtu MSP)	Stejný ukazatel
MSP zavádějící marketingové nebo organizační inovace (% z celkového počtu MSP)	MSP zavádějící marketingové nebo organizační inovace (% z celkového počtu MSP)	Stejný ukazatel
Efektivita zdrojů u inovátorů (snížení pracovních nákladů, nákladů na materiál a energii) jako % všech firem		Tento ukazatel nebude v IUS používán
	Rychle rostoucí inovující podniky	Nový ukazatel
Ekonomické efekty	Ekonomické efekty	
Zaměstnanost v medium-high-tech a high-tech zpracovatelském průmyslu (% celkové pracovní síly)		Tento ukazatel nebude v IUS používán
Zaměstnanost ve znalostně intenzivních službách (% celkové pracovní síly)		Tento ukazatel nebude v IUS používán
	Zaměstnanost v činnostech náročných na znalosti (zpracovatelský průmysl a služby) jako % pracovní síly	Nový ukazatel
Export medium-high-tech a high-tech výrobků zpracovatelského průmyslu (% z celkového exportu výrobků)	Export medium-high-tech a high-tech výrobků zpracovatelského průmyslu (% z celkového exportu výrobků)	Stejný ukazatel
Export služeb náročných na znalosti (% z celkového exportu služeb)	Export služeb náročných na znalosti (% z celkového exportu služeb)	Stejný ukazatel
Prodej nových produktů z hlediska trhu (% z celkového obrátu všech podniků)	Prodej nových produktů z hlediska trhu a nových produktů z hlediska firmy (jako % z celkového obrátu všech podniků)	Spojení 2 původních ukazatelů EIS 2009 do 1 ukazatele
Prodej nových produktů z hlediska firmy (% z celkového obrátu všech podniků)		
	Příjmy z licencí a patentů ze zahraničí (jako % HDP)	Část ukazatele technologické platební bilance z EIS 2009

Poznámka: MSP — malé a střední podniky

ce je nyní podle výsledků IUS 2010 dominantním jevem ve dvou výkonnostních skupinách, a to ve skupině zemí označovaných jako mírní inovátoři (moderate innovators) a ve skupině zemí zařazených pod hlavičkou slabší inovátoři (modest innovators). Podle publikovaných výsledků sigma konvergence a beta konvergence se pak potvrzuje celkový proces dohánění v rámci EU, což má znamenat, že dosud srovnatelně méně inovující země směřují k rychlejšímu růstu v ukazatelích inovační

výdaje na výzkum a vývoj, společné public-private publikace, PCT patenty, patenty na základě společenských výzev, export medium-high-tech a high-tech výrobků, export služeb náročných na znalosti a příjmy z licencí a patentů ze zahraničí.

USA vykazují lepší výsledky v 10 těchto ukazatelích použitých pro srovnání s EU-27, to znamená v jejich naprosté většině a celkově i za vytváření bloky těchto ukazatelů (zdroje, podnikové aktivity a výstupy). Zejména mají USA převahu v příjmech

Na mezeře v inovační výkonnosti ve vztahu k USA a Japonsku se zřejmě podílí i rozmanitost zemí, které jsou členy EU-27, jejich rozdílná úroveň v oblasti vědy, technologií a ekonomiky.

výkonnosti a že se rozptýl v inovační výkonnosti mezi jednotlivými zeměmi, resp. skupinami zemí zmenšuje. Problémem však zůstává interpretace tohoto přístupu k hodnocení a jeho výsledků s ohledem na konkurenceschopnost EU ve vztahu k jejím hlavním světovým konkurentům.

Podle údajů IUS 2010 je inovační výkonnost USA a Japonska stále vyšší než v případě EU-27 [4]. Mezera v inovační výkonnosti mezi USA a EU-27 se v období do roku 2007 podle dosavadního měření EIS sice zmenšovala, ale poslední tři roky se relativní vzestup EU-27 zpomalil, a tato mezera se tak podle výsledků IUS 2010 velmi pomalu zvyšovala. Celkově dosahuje průměr z ukazatelů inovační výkonnosti v případě USA hodnoty o 49 % vyšší než v případě EU-27 (podle IUS 2010). Pokud jde o mezeru inovační výkonnosti mezi Japonskem a EU-27, zůstala v období od roku 2008 zhruba stabilní. Tato mezera je zde ale o něco menší, japonská inovační výkonnost překračuje úroveň EU-27 o 40 %. Ke srovnatelnému hodnocení EU-27 s USA a Japonskem bylo však použito pouze 12 ukazatelů z IUS: noví absolventi doktorského studia, terciární vzdělání, mezinárodní společné vědecké publikace, nejvíce citované publikace, veřejné výdaje na výzkum a vývoj, podnikové

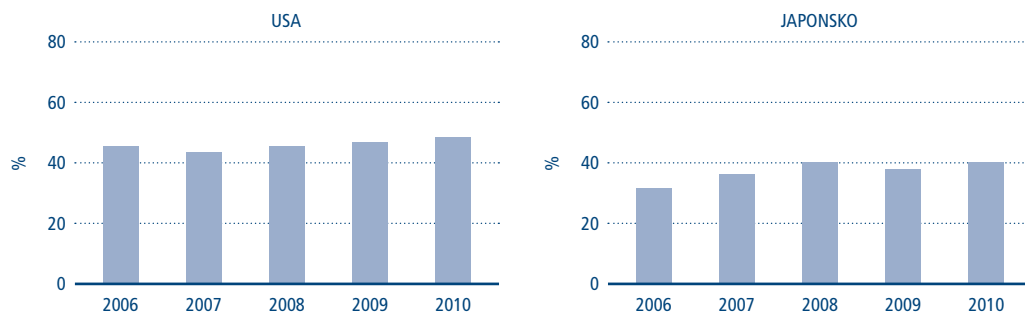
z licencí a patentů ze zahraničí, ve společných public-private publikacích, v terciárním vzdělání a v podnikových výdajích na výzkum a vývoj. EU-27 dosahuje lepších výsledků pouze ve 2 ukazatelích použitých pro srovnání, a to ve veřejných výdajích na výzkum a vývoj a v exportu služeb náročných na znalosti. Pozitivním jevem ale je, že již ve většině ukazatelů (s výjimkou příjmů z licencí a patentů, nových absolventů doktorského studia, mezinárodních společných vědeckých publikací a výdajů podnikové sféry na výzkum a vývoj) vykazuje EU-27 o něco vyšší dynamiku.

Stejně tak Japonsko vykazuje lepší výsledky než EU-27 v 7 ukazatelích a i celkově za jejich jednotlivé bloky. Mnohem lepší pozici má v příjmech z licencí a patentů ze zahraničí, v podnikových výdajích na výzkum a vývoj a v přihláškách vynálezů. EU-27 je pak ve srovnání s Japonskem aktivnější a výkonnější v počtu nových absolventů doktorského studia, nejvíce citovaných publikací, v exportu služeb náročných na znalosti, v mezinárodních společných vědeckých publikacích a ve veřejných výdajích na výzkum a vývoj.

Souhrnně se opoždění EU-27 za USA i Japonskem v inovační výkonnosti vysvětluje především menší konkurenceschopností v mezinárodních pa-



Graf č. 1 » Rozdíl mezi inovační výkonností mimoevropských zemí a EU-27 (v %)



Pramen: IUS 2010

tenových aktivitách, méně efektivními vazbami veřejného výzkumu a soukromého sektoru, úroveň terciárního vzdělání, nižšími výdaji podnikové sféry na výzkum a vývoj a méně úspěšnou komercializací výzkumných výsledků.

Rostoucí pozornost se věnuje již i pozici EU-27 ve vztahu ke skupině zemí BRIC (Brazílie, Rusko, Indie, Čína). Celkově měla EU-27 na základě souboru použitých 12 ukazatelů (většinou s referenčními roky 2007 a 2008) vyšší inovační výkonnost ve srovnání s každou z těchto zemí. Rozdíl v inovační výkonnosti vůči Indii zůstal stabilní v průběhu posledních pěti let a vůči Rusku (ze zemí BRIC nejnižší vykazovaná mezera) se mírně zvýšil. Brazílie a zejména Čína se pak projevují jako země dohánějící postupně inovační výkonnost EU-27. Především v případě Číny je v posledních letech uplynulé dekády zřetelné další zlepšování ukazatelů inovační výkonnosti.

Na výše uvedené mezeře v inovační výkonnosti ve vztahu k USA a Japonsku se zřejmě podílí i rozmanitost zemí, které jsou členy EU-27, jejich rozdílná úroveň v oblasti vědy, technologií a ekonomiky. To ukazuje jak v EIS 2009, tak v první publikaci IUS 2010 použité rozdělení členských zemí EU do čtyř skupin a jejich pořadí podle souhrnné inovační výkonnosti jako průměru stanoveného na základě daného souboru vybraných ukazatelů. Vzhledem k tomu, že IUS má být monitorovacím nástrojem po celé období realizace stě-

žejní iniciativy Unie inovací v rámci strategie Evropa 2020, lze předpokládat, že se bude nadále v kontextu stanoveného cíle konvergence operovat se skupinami členských zemí EU a jejich pořadím na základě dosažené rozdílné úrovně inovační výkonnosti a jejího růstu u těchto zemí. IUS 2010 přináší změnu označení v případě poslední výkonnostní skupiny. Tato byla dosud prezentována jako skupina dohánějících zemí (catching-up countries) a nyní bylo použito jejich označení jako slabší inovátoři (modest innovators). Došlo i k určitému přesunu v zařazení některých zemí do skupin a ke změně jejich pořadí na škále inovační výkonnosti (zřejmě také vlivem změněného souboru sledovaných ukazatelů). Nicméně celková koncepce politiky zvyšování inovační výkonnosti v rámci EU založená na dohánění a konvergenci se v podstatě nemění. Členské státy EU jsou v IUS 2010 rozděleny do následujících 4 skupin (vnitřní členění je podle jejich celkového pořadí v dosažené inovační výkonnosti):

- *Vedoucí země* (Innovation leaders): Švédsko, Dánsko, Finsko a Německo, které dosahují značně vyšší inovační výkonnosti, než je průměr EU-27, přičemž mezi nimi ale existují i určité rozdíly v dynamice. V EIS 2009 v této skupině zemí byla zařazena ještě Velká Británie.
- *Následovatelé* (země „ve druhém sledu“, Innovation followers): Velká Británie, Belgie, Rakousko, Nizozemsko, Irsko, Lucembursko,

Francie, Kypr, Slovinsko a Estonsko, jejichž inovační výkonnost je nižší ve srovnání s inovačními lídry, ale vyšší nebo těsně blížíci se průměru EU-27. V EIS 2009 byly do skupiny těchto zemí nově zařazeny 3 země (Kypr, Slovinsko a Estonsko), u nichž došlo k výraznému zlepšení hodnocených parametrů, které však i nadále zůstávají těsně pod průměrem EU-27.

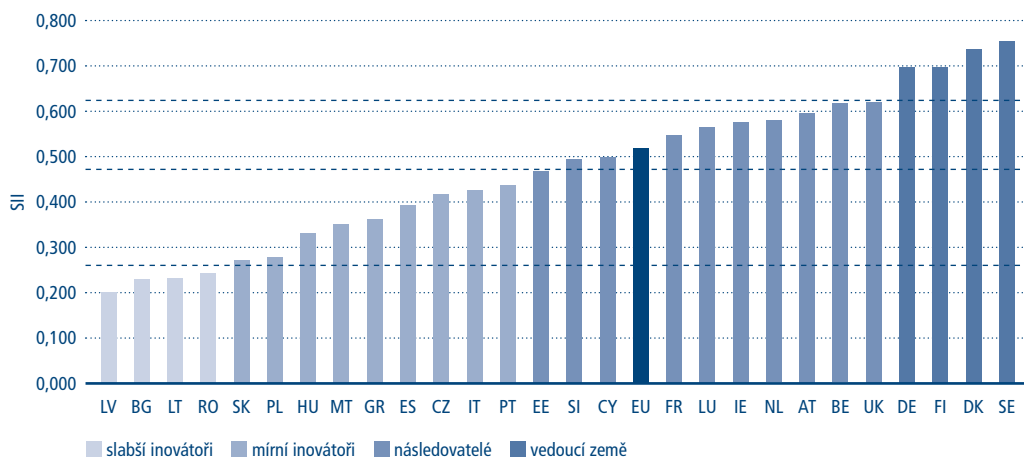
- *Mírní inovátoři* (Moderate innovators): Portugalsko, Itálie, Česká republika, Španělsko, Řecko, Malta, Maďarsko, Polsko a Slovensko, jejichž hodnota souhrnného inovačního indexu je nižší než průměr EU-27. V EIS 2009 bylo do skupiny těchto zemí nově zařazeno 5 členských zemí EU (Litva, Maďarsko, Malta, Polsko a Slovensko), z nichž byla nyní Litva přefazena zpět do nejnižší výkonnostní skupiny.
- *Slabší inovátoři* (Modest innovators): Rumunsko, Litva, Bulharsko a Lotyšsko s inovační výkonností značně nižší oproti průměru EU-27. Poukazuje se sice, že Bulharsko a Rumunsko

patří k zemím se srovnatelně nejvyšší dynamikou v inovační výkonnosti ze všech členských zemí EU, nicméně nelze přehlédnout jejich nízkou výchozí základnu.

Do výše prováděného porovnání jsou zařazeny i některé další evropské země, které nejsou členskými státy EU. Za pozornost přitom stojí, že nejvyšší inovační výkonnost v rámci všech evropských zemí vykazují Švýcarsko.

Pokud jsou členské země EU posuzovány s ohledem na míru růstu své inovační výkonnosti, ukazuje se, že nejvyšší průměrný roční růst za období posledních pěti let (více než 5 %) dosahovalo Bulharsko, Estonsko, Malta, Rumunsko, Portugalsko a Slovinsko. Průměrný roční růst EU-27 byl 0,85 %, přičemž byly značné rozdíly mezi jednotlivými ukazateli a skupinami ukazatelů vytvářejícími celkovou inovační výkonnost. Nejsilněji se v EU-27 tento růst projevoval ve skupině ukazatelů týkajících se vytváření tzv. otevřených, excelentních a atraktivních výzkumných systémů (zvláště

Graf č. 2 » Souhrnný inovační index EU-27 (SII) 2010



Poznámka: Souhrnný inovační index (Summary Innovation Index — SII) 2010, který je neváženým průměrem standardizovaných hodnot všech 24 ukazatelů použitých pro porovnání jednotlivých členských zemí EU v intervalu výkonnosti od 0 do 1, vyjadřuje s ohledem na dostupnost dat výkonnost v letech 2008–2009. Průměr EU-27 dosáhl hodnoty 0,516. Inovační výkonnost vedoucích zemí je nejméně o 20 % vyšší než průměr EU-27, inovační následovatelé dosahují hodnoty inovační výkonnosti o méně než 20 % vyšší oproti průměru EU-27 nebo hodnoty do 10 % pod průměrem EU-27, mírní inovátoři se nacházejí v intervalu od 10 % do 50 % včetně pod průměrem EU-27 a slabší inovátoři vykazují hodnoty nižší než 50 % průměru EU-27.

Pramen: IUS 2010



Tabulka č. 2 » Růst inovační výkonnosti

Skupina zemí EU	Míra průměrného růstu ¹⁾ (v %)	Růstoví lídři	Mírně rostoucí země	Pomalou rostoucí země
Vedoucí země	1,6	Finsko, Německo		Dánsko, Švédsko
Následovatelé	2,6	Estonsko, Slovinsko	Belgie, Francie, Irsko, Lucembursko, Nizozemsko, Rakousko	Kypr, Velká Británie
Mírní inovátoři	3,5	Malta, Portugalsko	Česká republika, Itálie, Maďarsko, Polsko, Řecko, Slovensko, Španělsko	
Slabší inovátoři	3,3	Bulharsko, Rumunsko	Lotyšsko	Litva

¹⁾ Míra průměrného ročního růstu je počítána za pětileté období
Pramen: IUS 2010

v případě mezinárodních společných vědeckých publikací, a to na úrovni více než 6%) a v aktivech duševního vlastnictví (zejména v případě ochranných známek, kde se pohyboval zhruba na úrovni 10%). Naopak výkonnost se snížila ve skupinách ukazatelů finance a podpora, podnikové výdaje a inovátoři. Vůbec největší pokles zaznamenaly výdaje na inovace bez zahrnutí výdajů na výzkum a vývoj (o 9%).

Celkově zřetelná je i zde dlouhodobá snaha orgánů EU o konvergenci členských zemí v dosažované inovační výkonnosti, která vyplývá i ze zaměření a výsledků jednotlivých EIS v předchozích letech. Při posledním posuzování vývoje inovační výkonnosti nebyly však s ohledem na dostupná data ještě patřičně vyhodnoceny dopady ekonomické krize, ale dílčí průzkumy a šetření potvrzují obavy z určitého zpomalení, resp. narušení konvergenčních procesů v inovační výkonnosti mezi zeměmi EU-27. Poměrně rychlý vzestup inovační výkonnosti probíhající ve srovnatelně slabších ekonomikách zřejmě nebude udržen, a to alespoň krátkodobě s ohledem na odlišnou hloubku průběhu a dopadů krize v jednotlivých zemích [5].

Pokud jde o srovnatelnou pozici České republiky v rámci EU-27, zařadila se obdobně jako v EIS 2009 do skupiny zemí označovaných jako mírní inovátoři. Podle souhrnného ukazatele inovační

výkonnosti (s hodnotou 0,415) v hodnocení EIS 2009 to bylo dokonce první místo v této skupině zemí relativně těsně pod průměrem zemí EU-27 (0,478). Podle pořadí se pak Česká republika v této databázi EIS umístila mezi členskými státy EU-27 na 15. místě (z nových členských zemí za Estonskem a Slovinskem). Podle IUS 2010 zaznamenala však pokles o 2 místa na 17. pozici, když byla ještě předstižena Portugalskem a Itálií. Hodnota její inovační výkonnosti se ale v podstatě nezměnila (0,414). Nicméně se zvýšil odstup České republiky oproti průměru EU-27, který dosáhl hodnoty 0,516.

Podle dynamiky inovační výkonnosti, která je vypočítávána na základě vývoje jednotlivých ukazatelů tvořících SII, patří Česká republika podle hodnocení IUS 2010 s průměrným ročním růstem 2,57% v pětiletém období mezi mírně rostoucí země ve skupině mírných inovátorů. V zemích EU-27 dosahoval tento průměrný roční růst 0,85%. Mírní inovátoři, mezi něž byla Česká republika přeřazena ze skupiny dohánějících zemí (catching-up countries) již v EIS 2007, vykazují sice nižší inovační výkonnost než průměr zemí EU-27, ale mají vyšší růstové tendence. U České republiky se v těchto souvislostech očekává, že by mohla dosáhnout průměru EU podle souhrnného inovačního indexu v průběhu následujících 10 let.

Některé příznivé růstové trendy v oblasti inovační výkonnosti České republiky v posledních letech lze označit za pozitivní skutečnosti. Nicméně situace v řadě oblastí není stále ještě uspokojivá a také odstup za inovačně vyspělými zeměmi je dosud výrazný. Relativně slabé stránky České republiky (zaostávání za průměrem EU-27) lze identifikovat především:

- v oblasti práv duševního a průmyslového vlastnictví jako určitého mezivýstupu inovačního procesu, kde horší výsledky než Česká republika vykazuje pouze 5 zemí EU. Česká republika dosáhla v přihláškách vynálezů zhruba jen 25% úrovně průměru EU-27, přičemž právě patentové aktivity byly dlouhodobě relativně nejhoršími výsledky České republiky také v rámci dosud používaných srovnání EIS. Zaostávání je stále zřetelné i v případě komunitárních průmyslových vzorů (48% úroveň průměru EU-27) a ochranných známek (45% úroveň průměru EU-27);
- ve skupině ukazatelů finance a podpora, kde je zaostávání způsobeno zejména velmi nízkými investicemi rizikového kapitálu, které dosahují 10% průměru EU-27;
- ve skupině ukazatelů otevřenosti, excelentní a atraktivní výzkumné systémy, kde se sice Česká republika pohybuje výrazně nad průměrem EU-27 v účasti na mezinárodních společných vědeckých publikacích, ale současně značně zaostává v nejvíce citovaných publikacích (45% průměru EU-27) a zejména v počtu studentů-doktorandů ze zemí mimo EU (16% průměru EU-27);
- ve společných public-private publikacích (68% průměru EU-27), což prokazuje i dosud nespokojivou spolupráci veřejného a soukromého sektoru ve výzkumu;
- v relativně nízkém podílu populace s úplným terciárním vzděláním ve věku 30–34 let na celkové populaci (54% průměru EU-27). Ve skupině ukazatelů lidské zdroje se naopak nad průměrem EU-27 nachází Česká republika v případě mládeže se středoškolským vzděláním, kde za-

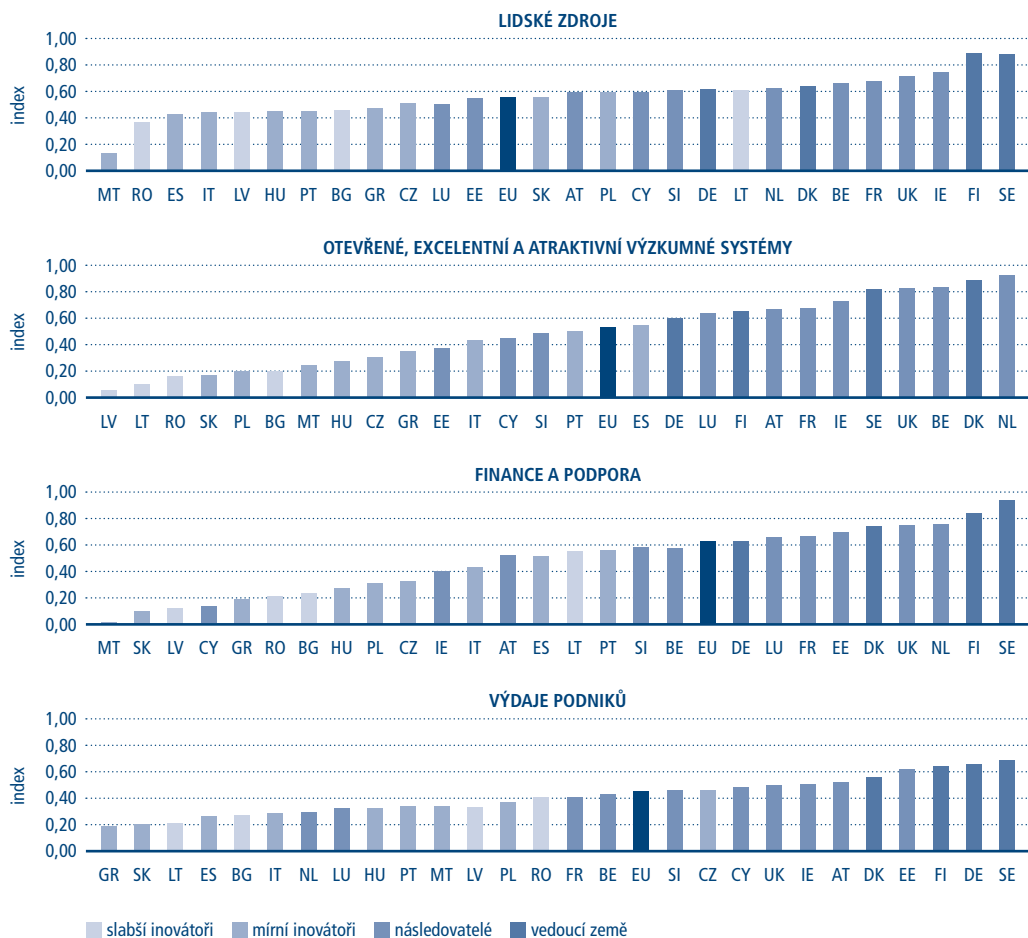
ujímá dokonce spolu se Slovenskem dlouhodobě čelní pozici v rámci EU. V počtu nových doktorandů se pak nachází Česká republika na úrovni průměru EU-27.

Mírně nad průměrem EU-27 se nachází Česká republika ve skupině ukazatelů podnikových investic do výzkumu, vývoje a inovací (v tomto případě však zcela vlivem výdajů na inovace s vyloučením intramulárních a extramulárních výdajů na výzkum a vývoj), dále ve skupině ukazatelů inovátorů (především v důsledku zvýšené aktivity u organizačních a marketingových inovací) a ve skupině ukazatelů charakterizujících ekonomické efekty inovací (zejména vlivem exportu medium-high-tech a high-tech výrobků zpracovatelského průmyslu a prodeje nových produktů z hlediska trhu a nových produktů z hlediska firmy při současné velmi výrazné zaostávání za průměrem zemí EU-27 v příjmech z licencí a patentů ze zahraničí).

Novým speciálním tématem v IUS jsou inovace veřejného sektoru. Podle provedeného průzkumu na vzorku 4000 organizací ve veřejné správě bylo zjištěno, že inovace ve veřejných službách vzrostly (viz European Public Sector Innovation Scoreboard, The 2010 Innobarometer). Zhruba dvě třetiny organizací v sektoru veřejné správy zavedly v průběhu 3 let novou nebo významně zlepšenou službu. Pozitivní efekty plynoucí z těchto inovací se týkají lepšího přístupu uživatelů veřejných služeb k informacím, vyšší spokojenosti uživatelů těchto služeb, jejich rychlejšího a cílenějšího poskytování, zjednodušení administrativy, zlepšení pracovních podmínek a spokojenosti zaměstnanců sektoru veřejné správy a také snížení nákladů dosaženého zavedením inovace. Z průzkumu dále vyplynulo, že nejvýznamnějším hybným faktorem těchto inovací v EU bylo přijetí nových zákonů a regulačních mechanismů (podle 48% respondentů), následované novými politickými prioritami a nařízenými implementacemi online poskytovaných služeb. Pravděpodobnost inovace služeb by se pak podle získaných poznatků měla zvyšovat s růstem velikosti instituce. Třemi hlavními informačními zdroji podnětů pro inovace podle prů-



→ Graf č. 3 » Inovační výkonnost členských zemí EU podle skupin ukazatelů



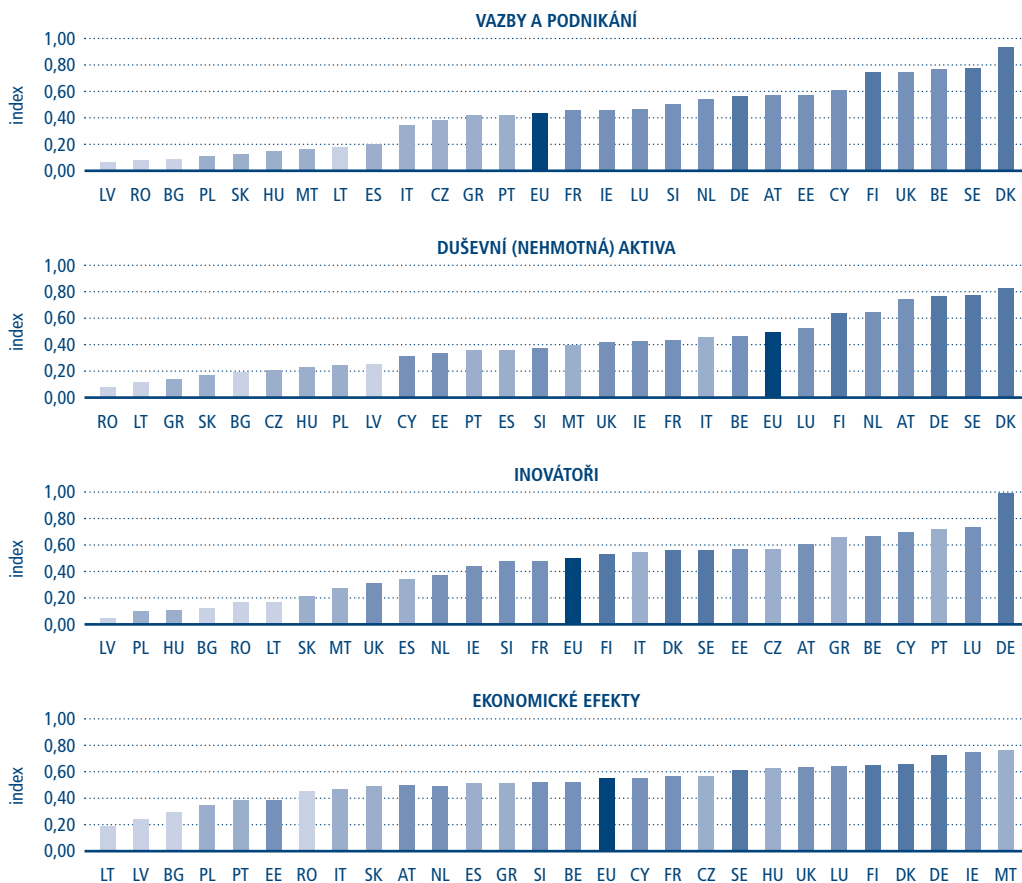
zkumu byly nápady zaměstnanců, managementu a klientů, resp. uživatelů. Nejvýznamnější pak byly tuzemské zdroje inovací. V rozvíjení inovací sehrával převažující roli top-down přístup. Bariéry pro inovace ve veřejném sektoru spočívaly především v nedostatku finančních a lidských zdrojů, což je obdobné zjištěním o bariérách inovačních aktivit v soukromém sektoru. Více než polovina respondentů dále uvedla, že veřejné zakázky přispěly k inovačnímu řešení služeb. Snížení nákladů na služby bez provedené inovace bylo pak méně častým řešením, stejně jako redukce dopadů na život-

ní prostředí na základě řešení získaných cestou veřejných zakázek.

2. Koncepční, metodologické a datové problémy současného hodnocení inovační výkonnosti

Přes poměrné rozšíření a využívání inovačních zpravodajů pro benchmarking v současných inovačních politikách je nutno konstatovat, že stávající sledování inovační výkonnosti má dosud i některé koncepční, metodologické a datové problémy.

Graf č. 3 (dokončení)



Pramen: IUS 2010

Pokud jde o *koncept přístupů*, stále chybí především odpovídající zohlednění různých specifík národních inovačních systémů. Proto k interpretaci výsledků souhrnného ukazatele inovační výkonnosti (SII) a případně i dalších vytvořených souhrnných ukazatelů tohoto typu je třeba přistupovat spíše obezřetně a především by měly být určitým východiskem hlubších analýz v jednotlivých zemích, regionech a oblastech. Na zřeteli musíme také mít, že v používaných ukazatelích hodnocení, na nichž je založen souhrnný inovační index, převládají ekonomické pohledy a přístupy.

Otázkou v daném kontextu právě je, zda zvládnutí tradičních ekonomických faktorů lze pokládat za postačující pro cestu k vyšší inovační výkonnosti. Ukazuje se, že poznání v oblasti inovační výkonnosti firem a zemí nemůže vystačit jen se sledováním a porovnáním současných vybraných indikátorů vstupů a výstupů inovačního procesu a s jejich případnou interpretací v duchu principů dohánění a imitace, ale vyžaduje hlubší rozbor příčin a důsledků nedostatečných inovačních aktivit v evropských zemích. Výsledky tohoto rozboru by měly přispět i k řešení aktuálního evropského problému →

spojeného s nedostatečným transferem poznatků a jejich přeměnou na inovace.

Snaha o konvergenční proces a aktuální podmínky globalizované ekonomiky silně ovlivňují soudobé výzkumné a inovační politiky v evropských zemích. V daném kontextu jsou v těchto politikách obsaženy reakce na signály určité pozice či odstupu ve vybraných sledovaných parametrech podpory a využití výzkumu, vývoje a inovací, které přinášejí hodnocení používaná EU (EIS, nyní IUS), zprávy a statistiky OECD či mezinárodně uznávané hodnotící zprávy konkurenceschopnosti zemí (The Global Competitiveness Report, The World Competitiveness Yearbook). Hodnotící postupy s využitím různých žebříčků inovační výkonnosti nabízejí zdánlivě schůdnou cestu dohánění (catching-up) a vyrovnání jako přístup k tvorbě národních politik v oblasti výzkumu a inovací. Např. v případě nových členských zemí EU se cíleně projevila snaha dostat se postupně na úroveň průměru zemí EU a dosáhnout u některých sledovaných indikátorů i vyšších hodnot, zejména ale sblížit se v těchto hodnotách co nejvíce se zeměmi původní EU-15. Vedle dohánění na národní úrovni je rostoucí pozornost věnována i dohánění na úrovni regionální ve spojení s naplňováním principů kohezní politiky. V poslední době se však začíná poukazovat také na různé metodologické a metodické nedostatky a omezení používaných hodnocení (žebříčků).

Přístup k formulaci národních výzkumných a inovačních politik založený na dohánění a vyrovnání je pak obvykle logicky doprovázen imitačním přístupem jako další zdánlivě schůdnou cestou ke stanovení těchto národních politik. Jde vlastně o přenesení použití cílů a opatření na podporu výzkumu, vývoje a inovací, které jsou určeny a realizovány v jiných evropských či mimoevropských zemích, přičemž se především vychází z úspěšného vlivu těchto opatření v dané zemi na její inovační výkonnost. Méně se již respektují odlišné podmínky a prostředí jednotlivých zemí. Nicméně oba přístupy našly již své místo i ve formulaci české národní výzkumné a inovační politiky. Na druhou

stranu nelze popírat, že pro malou ekonomiku je v podmínkách globalizace velmi obtížné jít vlastní a originální cestou a vyhnout se vůbec přístupům v podobě dohánění a napodobování.

Úskalí dohánění a imitace spočívají především v omezených prostředcích státního rozpočtu a často i v nedostatečných zdrojích (podkapitalizaci) podnikové sféry. Řada možných nástrojů a opatření je finančně dostupná skutečně jen velkým a bohatým ekonomikám. Cesta dohánění a vyrovnání v oblasti inovační výkonnosti znamená mimo jiné zvyšovat výdaje na výzkum a vývoj, zajistit růst počtu absolventů přírodovědných a technických studijních programů na vysokých školách, dosáhnout vyššího počtu patentů atd. Přitom skutečnost samotného růstu hodnot těchto faktorů nemusí ještě ve svém důsledku znamenat růst inovačních aktivit a zvyšování inovační výkonnosti, zejména pak vznik inovací vyšších řádů. Stejně tak růst počtu přihlášených a udělených patentů s sebou nepřináší automaticky růst jejich celkové ekonomické hodnoty. Navíc jednotlivé faktory se vzájemně podmiňují a kombinují. Např. existence disponibilních prostředků pro výzkum a vývoj je nepostačující podmínkou pro dosažení efektu bez dostatečně kvalitního lidského potenciálu v této oblasti a bez efektivní alokace těchto prostředků, bez odpovídající absorpční kapacity průmyslu a splnění dalších faktorů. Při transferu příslušných nástrojů a opatření výzkumné či inovační politiky z jiné země je nutno vzít v úvahu i sociální a ekonomické prostředí a problémy dané země a případnou odlišnou kulturní a historickou tradici. Na první pohled schůdné a lákavé cesty tvorby výzkumné a inovační politiky na základě pouhého dohánění a imitace, resp. přenosu příslušných nástrojů a opatření nemusejí tedy vést nakonec k úspěchu.

V kontextu dohánění a imitace je při hodnocení inovačních aktivit obvykle věnována větší pozornost slabým stránkám. Stal se z toho již poměrně tradiční úhel pohledu, který je navíc z různých institucí a firem posilován snahou získat určitou podporu z veřejných zdrojů. Avšak úspěch v síl-

cím konkurenčním prostředí vyžaduje také a často především cílevědomé a intenzivnější využití a zhodnocení silných stránek pro dosažení vyšší inovační výkonnosti. Rovněž pak identifikaci a hlubší poznání faktorů, které jsou sice opomíjeny, ale v daných ekonomických a sociálních podmínkách mohou sehrát významnou roli. Jejich problémem však může být obtížná kvantifikace či měřitelnost a s tím spojený problém nalezení vhodného vypovídajícího ukazatele.

Metodologické a datové problémy sledování a hodnocení inovační výkonnosti jsou pak spojeny zejména s tím, že v průběhu používání EIS a nyní s přechodem na IUS se měnila metodika a byly

také měněny a doplňovány používané ukazatele. Tyto různé změny a zavádění nových indikátorů omezují možnosti delšího časového srovnání. Navíc v případě všech používaných ukazatelů se pracuje s jejich stejnou vahou, a vystupují tak v provádném srovnání inovační výkonnosti jako stejně významné. Obtíže jsou rovněž v získávání dat u některých ukazatelů za jednotlivé členské země tak, aby bylo zajištěno srovnání pro stejné období. Kromě toho dostupná data v době zpracování inovačních zpravodajů referují většinou k situaci v dané oblasti s jednoletým až dvouletým zpožděním, někdy i větším. V neposlední řadě se ukazuje také potřeba celkového zvýšení kvality dat.

Existence disponibilních prostředků pro výzkum a vývoj je nepostačující podmínkou pro dosažení efektu bez dostatečně kvalitního lidského potenciálu v této oblasti a bez efektivní alokace těchto prostředků, bez odpovídající absorpční kapacity průmyslu a splnění dalších faktorů. Při transferu příslušných nástrojů a opatření výzkumné či inovační politiky z jiné země je nutno vzít v úvahu i sociální a ekonomické prostředí a problémy dané země a případnou odlišnou kulturní a historickou tradici. Na první pohled schůdné a lákavé cesty tvorby výzkumné a inovační politiky na základě pouhého dohánění a imitace, resp. přenosu příslušných nástrojů a opatření nemusejí tedy vést nakonec k úspěchu.

LITERATURA A PRAMENY

- [1] *European Innovation Scoreboard 2009. Comparative analysis of innovation performance.* PRO INNO Europe, 2010
- [2] *Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth.* COM(2010) 2020 final, Brussels, 3. 3. 2010
- [3] *Europe 2020 Flagship Initiative Innovation Union.* COM(2010) 546 final, Brussels, 6. 10. 2010
- [4] *Innovation Union Scoreboard 2010. The Innovation Union's performance scoreboard for Research and Innovation.* PRO INNO Europe, 2011
- [5] *The Impact of the Economic Crisis on Innovation. Analysis based on the Innobarometer 2009 survey.* MERIT, December 2009

KLÍČOVÁ SLOVA

inovační výkonnost, konkurenceschopnost, výzkum a vývoj, inovace, znalosti, Evropská unie



→ **ABSTRACT**

The paper is focused on EU innovation performance evaluation. In this context main findings of the Innovation Union Scoreboard 2010 are analyzed including a comparison of EU-27 innovation performance and innovation growth with the USA, Japan and BRIC countries, further a comparison of the EU Member States and of the Czech Republic in innovation performance. The attention is also devoted to indicators used in international comparison and to some conceptual, methodological and data problems connected with current evaluation.

KEYWORDS

innovation performance, competitiveness, research and development, innovation, knowledge, European Union

JEL CLASSIFICATION

O30, O31, O32, O33, O38



Proměny globální a evropské konjunkturální situace a role mladých ekonomik

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

* 1. Stěžejní proměny globální konjunkturální situace

Výsledky makroekonomických analýz svědčí o tom, že recesi, kterou prodělala světová ekonomika v roce 2009, je možné považovat za překonanou. V průběhu roku 2010 (a leckde již během druhé poloviny roku 2009) byl ve většině jejích regionů obnoven ekonomický růst. Prognostici však poukazují na to, že zejména **v hospodářsky vyspělých státech je oživení hospodářské aktivity i nadále poměrně slabé**. Dosud zde přetrvává masivní nevyužití výrobních kapacit i vysoká míra nezaměstnanosti, přičemž investiční aktivita v podnikové sféře většiny těchto států též vázne. Z toho vyvozují někteří analytici, že v případě vzniku nových turbulencí na mezinárodních kapitálových trzích či příliš radikálního přechodu vlád k uplatňování restriktivní fiskální politiky nelze vyloučit, že se recese obnoví – buď v jednotlivých zemích, nebo v celosvětovém měřítku. Většina evropských prognostiků se však přiklání k názoru, že takový nepříznivý zvrat ve vývoji globální konjunkturální situace nehrozí. Upozorňují však na to, že **v roce 2011 se růst světového HDP nanovo zpomalí a že se v tomto roce také výrazně omezí dynamika růstu mezinárodního obchodu**.

Tempa ekonomického růstu rozvojových zemí

a jiných mladých ekonomik však budou i nadále podstatně vyšší než v hospodářsky vyspělých státech. Rýsuje se tak **vznik dvourychlostního zbytnění hospodářského potenciálu těchto dvou skupin států, což samozřejmě ovlivní postavení, které zaujmou na mezinárodních trzích i ve světovém průmyslu**. Pro ilustraci důsledků této skutečnosti poukazují analytici na to, že objem světové průmyslové produkce dosáhl již ve třetím čtvrtletí 2010 své předkrizové úrovně. Není to však projev toho, že se hospodářsky vyspělým státům podařilo zpětně dobýt tržní podíly, které pozbyly během recese, nýbrž to odráží dramatické zbytnění zpracovatelského průmyslu v nově industrializovaných zemích. A k tomu došlo nejen díky posílení konkurenceschopnosti jejich domácích podniků, nýbrž současně – a leckde hlavně – proto, že do těchto zemí přenášejí multinacionální korporace hospodářsky vyspělých států rostoucí část své výroby.

Prognostici očekávají, že rozdíly v dynamice ekonomického růstu těchto dvou skupin zemí v průběhu následujícího desetiletí dále narostou. V důsledku toho se do počátku příštího desetiletí zvýší podíl asijských nově industrializovaných zemí na tvorbě světového produktu ze současných přibližně 30 % na zhruba polovinu a o další nárůst podílu mladých ekonomik na světovém produktu →

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

→ **Tabulka č. 1 » Vývoj klíčových ukazatelů konjunkturální situace (meziroční % změny)**

Ukazatel	2008	2009	2010	2011
Světový HDP	2,8	-0,6	4,8	4,2
HDP hospodářsky vyspělých států	0,2	-3,2	2,7	2,2
HDP rozvojových zemí	8,0	2,2	7,1	6,4
Světová průmyslová výroba	5,0	2,0	4,1	5,1
Průmyslová výroba zemí OECD	-1,8	-11,7	7,0	3,0
Průmyslová výroba Číny	12,8	11,0	15,0	13,0
Mezinárodní obchod	2,2	-12,9	16,0	8,0

Poznámka: 2010 — odhad, 2011 — prognóza

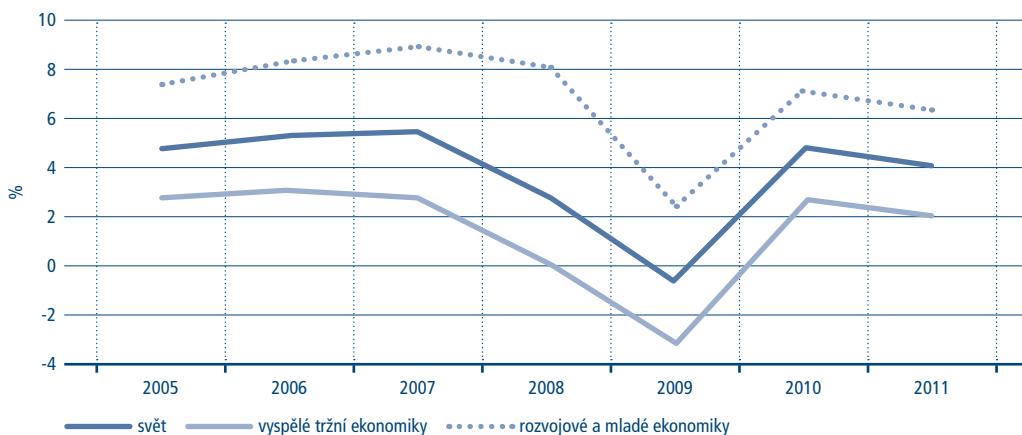
Pramen: č. 2 (propočty na bázi údajů MMF a OECD)

Tabulka č. 2 » Podíly států a regionů na světovém HDP v paritě kupní síly v roce 2007 (v %)

Stát, region	Podíl	Stát, region	Podíl
Severní Amerika	23,2	Čína	18,8
USA	21,3	Indie	4,5
EU-27	22,4	Jiné asijské nově industrializované země	3,8
EU-15	15,9	Sřediní východ a severní Afrika	8,5
Japonsko	6,5	Latinská Amerika	2,2
Rusko	3,2		

Pramen: č. 8

Graf č. 1 » Růst hrubého domácího produktu (meziroční % změny)



Pramen: č. 2

se v té době zaslouží též latinskoamerické státy i některé transformační země. Avšak **Čína se svým rozsáhlým vnitřním trhem, vysokou dynamikou růstu dovozní poptávky a téměř 10% přírůstkem HDP zaznamenaným v roce 2010 se stala již v současné době jedním z nejvýznamnějších motorů růstu světové ekonomiky.** Prognostici předpokládají, že tuto funkci si Čína zachová ještě řadu let, byť letos a v příštím roce se očekává i zde

prognostici za záruku toho, že světová ekonomika bude i během následného hospodářského cyklu robustně narůstat.² Zároveň upozorňují na to, že nosným elementem tohoto růstu se stanou uvedené tři nově industrializované země, jakož i další mladé ekonomiky.

Z toho však nevyvozují, že pozice hospodářsky vyspělých států ve světové ekonomice se v budoucnu oslabí. Téměř všichni prognostici věří, že

Objem světové průmyslové produkce dosáhl již ve třetím čtvrtletí 2010 své předkrizové úrovně. Není to však projev toho, že se hospodářsky vyspělým státům podařilo zpětně dobýt tržní podíly, které pozbyly během recese, nýbrž to odráží dramatické zbytnění zpracovatelského průmyslu v nově industrializovaných zemích.

mírný pokles přírůstku HDP. Nevylučují však, že v delším časovém horizontu může Indie a Brazílie dosáhnout obdobného či ještě silnějšího zbytnění svého hospodářského potenciálu. Poukazují v této souvislosti na skutečnost, že populace Číny stárne, zatímco více než polovina indické populace nedosáhla věku 25 let a nemalá její část vykazuje již dnes dobrou kvalifikaci, a že obdobné charakteristiky bude vykazovat i populace Brazílie, jejíž přírodní bohatství náleží k největším na světě (a zde nově objevená bohatá naleziště ropy z ní učiní též energetickou velmoc).

Dlouhodobé prognózy vycházejí z premisy, že **Čína, Indie a Brazílie** – tj. tři největší nově industrializované země světa – se budou v nadcházejícím desetiletí rozvíjet mimořádně vysokými tempy, že – ještě silněji než v pětiletí před vypuknutím globální recese – zde bude narůstat životní úroveň obyvatelstva a jeho spotřeba, že právě z těchto zemí budou vycházet nejsilnější podněty pro oživení hospodářské aktivity ve světě. **To považují**

nevýrazné oživení hospodářské aktivity, které lze dnes pozorovat ve většině těchto států, reprezentuje jen krátkodobé zdržení na cestě k obnovení jejich dřívější prosperity, že zanedlouho se jim podaří zaplnit produkční mezeru, která v jejich ekonomikách vznikla během recese, a následně vše půjde dál jako dosud. Jen několik málo akademiků vzneslo otázku, nereprezentuje-li oslabení růstové dynamiky hospodářsky vyspělých států dlouhodobý trend, nejde-li o první příznak toho, že éra, kdy dominovaly světové ekonomice, se blíží ke svému závěru.

2. Predikce vývoje konjunkturální situace v Evropské unii

Zatímco v souhrnu hospodářsky vyspělých států byl v roce 2010 předvídán 2,7% a v roce 2011 pak 2,2% ekonomický růst, byl v Evropské unii očekáván v roce 2010 růst HDP pouze o 1,5% a v roce 2011 dokonce jen o 1,0–1,3%. Předběžné propočty →

² Většina prognostiků odmítá hypotézu, že uplatnění nevhodných exit strategií by mohlo uvrhnout světovou ekonomiku do dlouhodobé deprese (obdobné té, která byla nastartována v roce 1929). Nicméně povědomí toho, že takové riziko existuje, by mělo sloužit jako vodítko pro uplatňování takových hospodářskopolitických opatření, která by s ekonomikami jednotlivých států i s jejich obyvatelstvem zacházela co možná nejšetrněji.



Tabulka č. 3 » Růst HDP hospodářsky vyspělých států (meziroční % změny)

Stát	2009	2010	2011
Austrálie	1,3	3,1	2,9
Belgie	-3,1	1,9	1,6
Dánsko	-4,8	2,5	1,5
Finsko	-7,8	2,6	2,8
Francie	-2,5	1,7	1,6
Itálie	-5,1	1,1	1,0
Irsko	-7,1	0,8	2,0
Japonsko	-5,2	2,9	0,9
Kanada	-2,6	3,0	2,2
Německo	-4,9	3,4	1,8
Nizozemsko	-4,0	1,8	1,7
Norsko	-1,6	2,1	2,2
Portugalsko	-2,7	1,5	1,2
Rakousko	-3,6	1,6	1,4
Řecko	-2,0	-4,0	-2,0
Španělsko	-3,7	-0,5	0,6
USA	-2,6	2,7	2,4
Švédsko	-5,1	3,5	2,0
Velká Británie	-4,9	1,6	1,7

Poznámka: 2010 — odhad, 2011 — prognóza

Pramen: č. 1

svědčí o tom, že reálný vývoj v roce 2010 o něco málo převýšil tyto expektace. V roce 2011 je však možné očekávat zpomalení růstu HDP a ve většině členských států EU by mělo být pokrizové oživení hospodářské aktivity poněkud slabší než v ostatních hospodářsky vyspělých státech.

V prognózách předložených v poslední době výzkumnými pracovišti mezinárodních organizací byla tato skutečnost připisována hlavně předčasnému ukončení tzv. stimulačních programů, které sloužily k podpoře ekonomického růstu jednotlivých členských států EU, jakož i uplatňování rigorózních úsporných opatření, podvazujících zesíle-

ní jejich domácí poptávky. Představitelé těchto států však poukazují na to, že v podmínkách evropské dluhové krize je uplatňování takovýchto opatření nezbytné (a vývoj situace ve veřejných financích Řecka, Irska a Portugalska to potvrzuje).³

Výzkumné ústavy kromě toho zdůrazňují, že uplatňování těchto opatření není zdaleka jediným důvodem, proč investiční činnost v podnikové sféře řady členských států EU dosud narůstá jen nepatrně a spotřeba jejich domácností i nadále stagnuje. Výsledky jejich šetření nasvědčují tomu, že nejen **letošní pokles temp růstu některých států EU, nýbrž i zachování neobvykle vysoké míry je-**

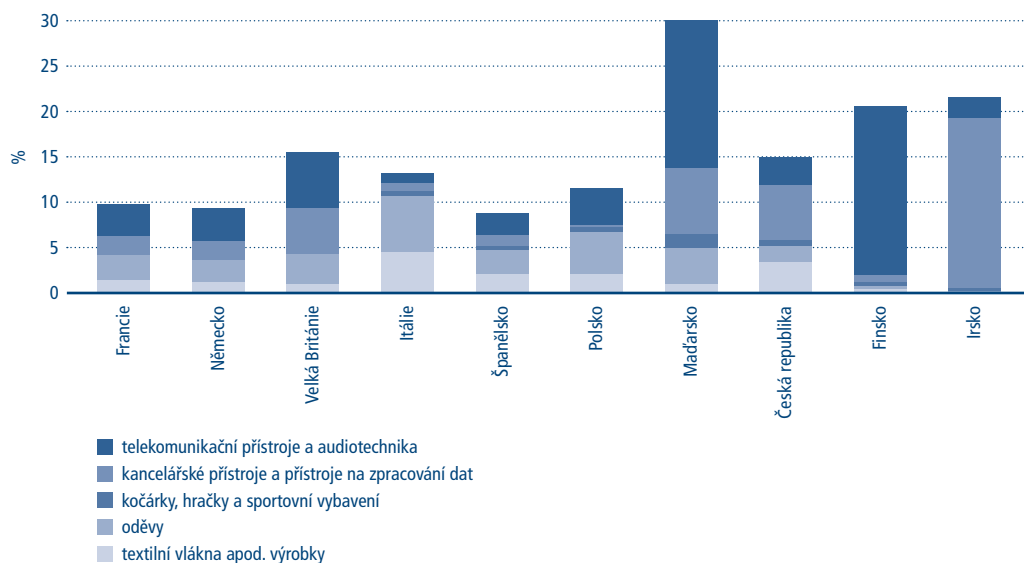
³ Podrobněji viz Sereghyová, J.: Evropská dluhová krize a snahy o její překonání. *Scientia et Societas*, 2010, roč. VI, č. 4, s. 25–41.

jich nezaměstnanosti, jakož i relativně pomalé zbytnění jejich průmyslové výroby a v neposlední řadě i výrazné zvolnění dynamiky růstu jejich exportu rysující se v prognostickém horizontu je dáno širokým okruhem faktorů. Některé z nich začínaly ovlivňovat ekonomiky těchto států teprve v poslední době, zatímco závažnost jiných nazrávala celá desetiletí. K prvním náleží především letošní razantní omezení temp růstu mezinárodního obchodu (viz tabulka č. 1), jakož i posílení směnného kurzu eura a výskyt dalších vnějších vlivů oslabujících mezinárodní konkurenceschopnost jejich podniků. K druhým náleží hlavně značný veřejný dluh řady těchto států, jakož i neobvykle vysoký podíl průmyslu na tvorbě jejich hrubého domácího produktu, neboť ten zvyšuje citlivost jejich ekonomik na změny v mezinárodní dělbě práce, a konečně i relativně silné zastoupení takto-

vých druhů zboží v jejich vývozu, které jsou masově vyváženy též rozvojovými zeměmi. S touto specifickou strukturou průmyslu a exportu se lze setkat jak v původních, tak v nových členských státech EU (viz graf č. 2).

V roce 2010 zaznamenalo Německo i několik dalších států EU, jejichž podniky jsou s jeho podnikovou sférou silně propojeny, pozoruhodný nárůst exportu. To bylo přičítáno především silnému navýšení jeho faktorové produktivity, napomáhala mu však i skutečnost, že zdejší firmám se podařilo pokrýt specifické dovozní potřeby několika finančně silných mladých ekonomik (některých zemí OPEC a asijských nově industrializovaných zemí). Rozvoj obchodních styků s těmito ekonomikami se stal též klíčem k navýšení exportu Nizozemska a některých skandinávských států. Zvýšilo se zde vytížení výrobních kapacit⁴ a leckde se

Graf č. 2 » Podíl hlavních skupin výrobků vyvážených nově industrializovanými asijskými zeměmi na exportu vybraných zemí EU koncem posledního desetiletí (v %)

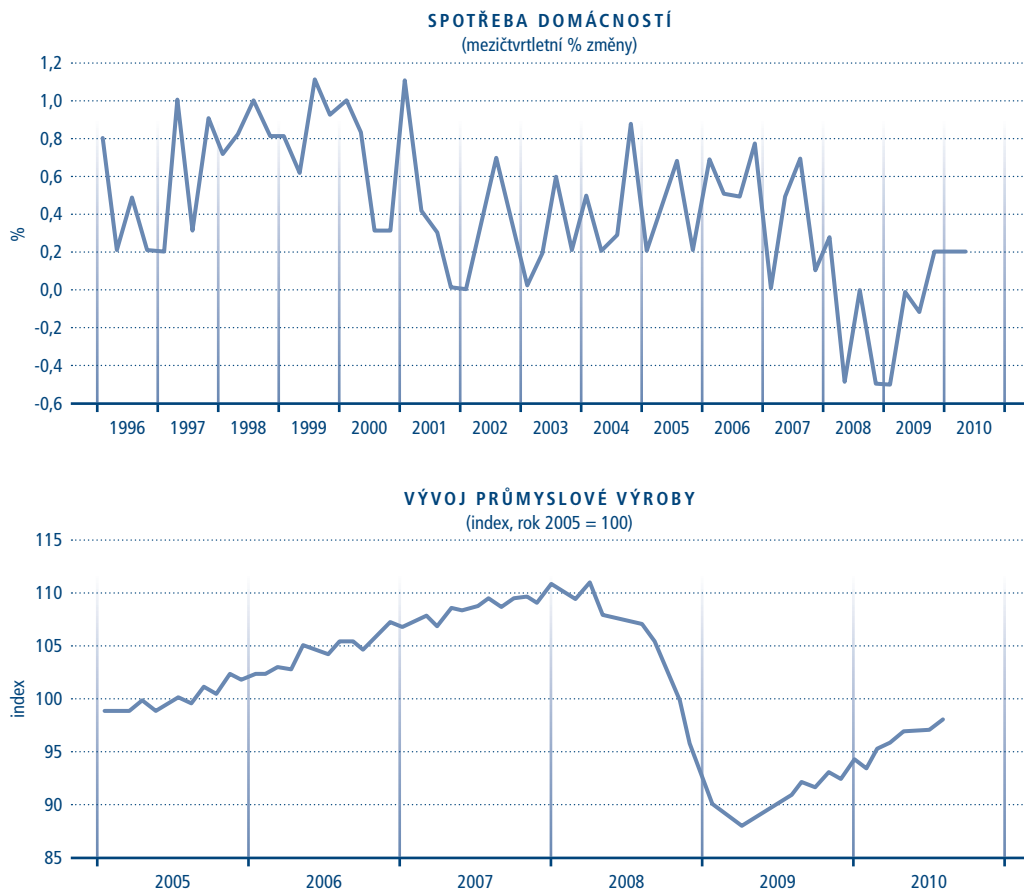


Pramen: č. 5

⁴ Avšak koncem třetího čtvrtletí 2010 zde dosáhlo vytížení výrobních kapacit stále jen 77 % namísto průměru 82 % vžitého v minulosti.

V roce 2010 zaznamenalo Německo i několik dalších států EU, jejichž podniky jsou s jeho podnikovou sférou silně propojeny, pozoruhodný nárůst exportu. To bylo přičítáno především silnému navýšení jeho faktorové produktivity, napomáhala mu však i skutečnost, že zdejší firmám se podařilo pokrýt specifické dovozní potřeby několika finančně silných mladých ekonomik (některých zemí OPEC a asijských nově industrializovaných zemí). Rozvoj obchodních styků s těmito ekonomikami se stal též klíčem k navýšení exportu Nizozemska a některých skandinávských států.

Graf č. 3 » Spotřeba domácností a vývoj průmyslové výroby v zemích eurozóny



Pramen: č. 2

Tabulka č. 4 » Růst exportu a importu zboží ve vybraných členských státech EU (meziroční % změny)

Stát	Export			Import		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Belgie	-11,4	7,8	3,9	-11,5	7,5	4,0
Dánsko	-12,0	9,0	6,0	-18,0	4,5	4,4
Finsko	-23,1	9,0	7,0	-22,0	7,0	8,0
Francie	-13,0	11,0	6,0	-11,6	8,5	5,5
Itálie	-20,0	9,0	5,0	-15,0	9,0	3,0
Nizozemsko	-10,5	12,0	6,0	-10,3	11,3	5,0
Německo	-17,5	17,0	8,0	-11,5	16,0	10,0
Portugalsko	-13,0	6,0	5,0	-9,5	0,0	2,0
Rakousko	-18,7	12,0	7,0	-14,5	9,6	5,7
Španělsko	-13,5	10,0	5,5	-20,0	3,0	3,0
Švédsko	-17,0	14,0	6,0	-14,5	18,0	6,0
Velká Británie	-14,3	8,0	6,0	-16,0	7,5	5,0

Poznámka: 2010 — odhad, 2011 — prognóza

Pramen: č. 7

těž zastavil úbytek pracovních příležitostí. Posílila se důvěra jejich občanů ve zlepšení konjunkturální situace, což zde napomáhalo ke zvýšení osobní spotřeby.

Nově zpracované prognózy však nasvědčují tomu, že **v roce 2011 dojde k oslabení exportní výkonnosti většiny států EU-15, a to i těch, které náležely v minulém roce k exportně nejúspěšnějším.** Půjde zřejmě o důsledky výše zmíněných vnějších vlivů, jimž tyto státy nejsou prozatím s to účinně čelit. **Omezení jejich zahraničních odbytových možností bude mít nepříznivé dopady nejen na jejich vlastní ekonomiku, neboť prozatím je nestačí kompenzovat odpovídajícím navýšením jejich domácí poptávky (jako se to dělo v některých nově industrializovaných zemích), nýbrž i na ekonomiky jejich zahraničních dodavatelů a subdodavatelů, mezi kterými jsou v hojné míře zastoupeny též nové členské státy EU.**

Zapojení do jednotného vnitřního trhu EU napomohlo **novým členským státům** v prvním pětiletí po jejich vstupu do Unie k dramatickému zbytnění jejich exportu i k výraznému navýšení temp

jejich ekonomického růstu. V roce 2010 pak dopomohlo k oživení obchodních styků jejich podniků s tradičními odběrateli v členských státech EU a k jejich urychlenému vybědnutí z recese. **Byl to růst jejich exportu, zejména pak té jeho části, která byla směřována do starých členských států EU, co dosud působilo jako hlavní podnět pro pokrizové oživení hospodářské aktivity nových členských zemí Unie.** Nyní však narůstají obavy, že **omezení dovozu starých členských států EU** rýsující se v prognostickém horizontu bude po určitou dobu **podvazovat růst exportu nových členských zemí EU.** To je tím závažnější, že za situace, kdy domácí poptávka narůstá ve většině těchto států i nadále relativně pomalu, reprezentuje růst jejich exportu stěžejní předpoklad zlepšení situace v jejich podnikové sféře i na jejich trhu práce.

Ty jejich podniky, které jsou zaměřeny na výrobu doma či v zahraničí silně poptávaných výrobků, sice již prodávají boom. Ostatní však zaznamenaly dosud jen malý nárůst svých odbytových možností a ten se pokouší většina z nich zvládnout →

nout se stávajícím počtem pracovníků. Mnohé z těchto podniků i nadále propouštějí a v některých z těchto států dosud přetrvává přemísťování provozů do zemí s nižšími pracovními náklady, které se zde rozmohlo během recese. Nezaměstnanost tudíž ve většině těchto států i nadále narůstá.

Prognostici očekávají, že nezaměstnanost zde bude v roce 2011 dokonce vyšší než během recese a že pracovní příležitosti, které se zde ztratily v jejím průběhu, se podaří letos obnovit jen nepatrnou měrou. Předpokládají, že situaci na trhu práce těchto států v roce 2011 nepříznivě ovlivní též uplatnění tzv. konsolidačních programů, neboť ty předvídají mimo jiné i omezení počtu pracovníků státní správy i zaměstnanců některých organizací poskytujících veřejné služby. Prognostici uznávají potřebu uplatnění těchto programů, poukazují však na to, že uvedená personální opatření a snižování platů státních zaměstnanců předvídané těmito programy ve většině nových členských států EU povedou k omezení příjmů nemalé části zdejších domácností. Tato skutečnost, jakož i podstatné zpřísnění podmínek pro získání úvěrových prostředků zdejšími občany bude v těchto státech podvazovat růst soukromé spotřeby, jenž by mohl nahradit úbytek vnější poptávky rýsující se v roce 2011.

Makroekonomickými prognózami předloženými v jednotlivých nových členských státech EU je tudíž v krátkodobém horizontu předvídan jen velice slabý růst soukromé spotřeby a v některých případech dokonce její stagnace. Pouze v Polsku se rysuje natolik silné zbytnění této spotřeby, že se patrně stane — spolu s dalším posílením jeho exportní výkonnosti — podnětem pro silnější nárůst temp jeho ekonomického růstu v porovnání s dalšími novými členskými zeměmi EU.⁵

Těmito prognózami je v prognostickém horizontu (2011–2012) předvídáno též zachování neobvykle slabé dynamiky růstu investiční aktivity v podnikové sféře většiny těchto států. **Nasvědčují tomu, že leckde nedojde v roce 2011 ani k obměně či modernizaci strojů a zařízení,** což by se mohlo nepříznivě dotknout též střednědobých perspektiv zdejších domácích podniků. Jde o projev toho, že mnohé z těchto podniků ještě nebyly s to vstřebat ztráty, které utrpěly během recese, a že zavedení obezřetného režimu úvěrování ve zdejším bankovníctví výrazně redukuje objem jim dostupných úvěrových prostředků. Proto státy, kde zisky domácích podniků již vzrostly natolik, že umožňují samofinancování jejich investic, a kde tudíž podniky nejsou odkázány jen na bankovní úvěry, jsou na tom lépe.⁶ Prognostici předpokládají, že ve státech, kde samofinancování investic dosáhne většího měřítka, se posílí adaptabilita domácích podniků na vývoj tržní situace i jejich konkurenceschopnost a že se v jejich podnikové sféře urychlí návrat k robustnější investiční aktivitě vžitě zde v době před recesí.

Avšak výraznější oživení investiční aktivity v průmyslu a v terciárním sektoru nejen těchto, nýbrž i ostatních nových členských států EU očekávají prognostici teprve po posílení přílivu přímých zahraničních investic do jejich ekonomik. Na rozdíl od předchozích dvou, tří let, kdy mezi zdejšími novými zahraničními investory byly nejsilněji zastoupeny asijské korporace, očekávají nyní hlavně navýšení investic realizovaných významnými západoevropskými firmami. Předpokládají totiž, že **snížení výrobních nákladů dosažitelné tím, že část své výroby přenesou do některého z nových členských států EU, kde dosud přetrvává velice nízká hladina mezd** (viz ta-

⁵ Jde o důsledek toho, že nedávné navýšení penzí a sociálních dávek, jakož i zvýšení zisků řady domácích průmyslových podniků posílilo kupní sílu zdejších domácností natolik, že růst jejich poptávky významně přispěl k plnějšímu využití stávajících výrobních kapacit a v řadě případů se stal podnětem pro navýšení zdejší produkce některých druhů zboží, leckdy o desítky procent.

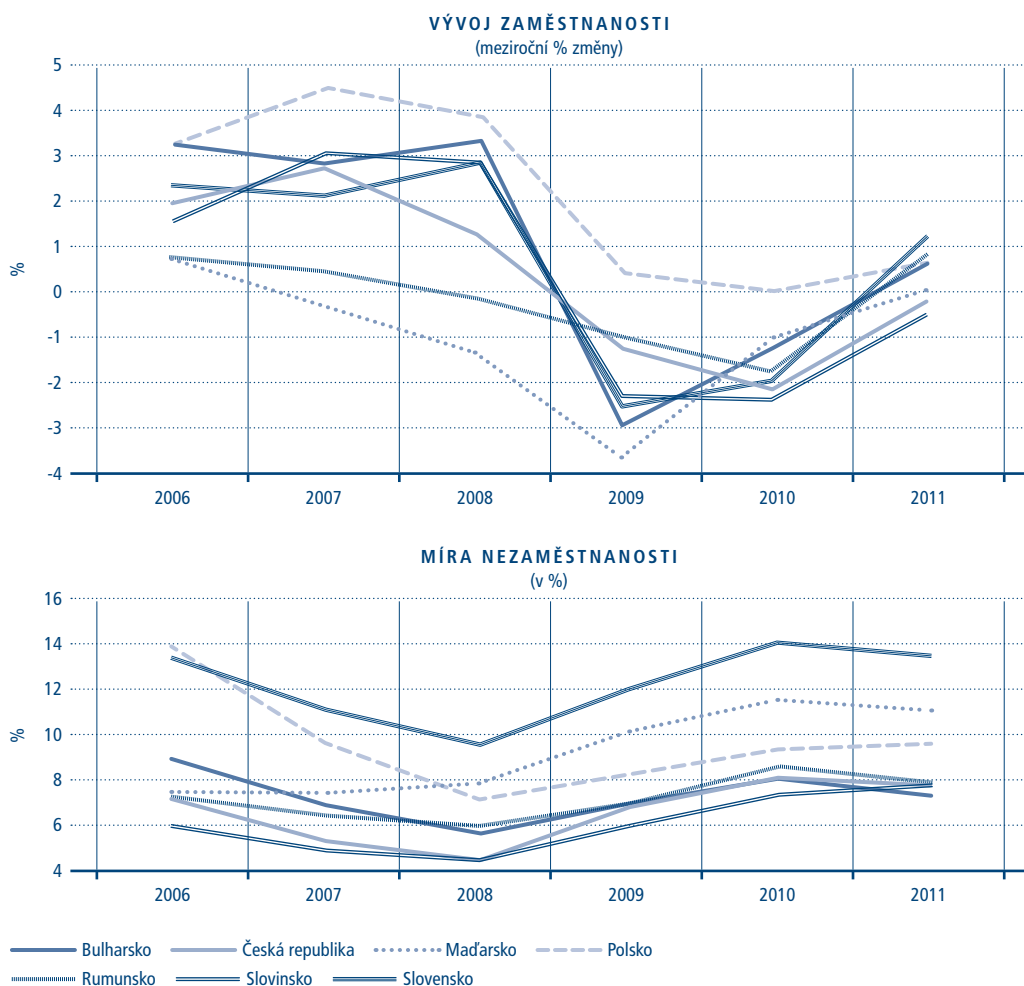
⁶ To se prozatím podařilo pouze v polském průmyslu, kde řada domácích podniků dosahuje v poslední době značných zisků. Průmyslové podniky dosahující velkých zisků se sice vyskytují též v ostatních nových členských státech EU, jde však většinou o podniky vlastněné zahraničními investory, kteří nemusejí reinvestovat své zisky v hostitelské zemi a obvykle je urychleně odsávají, pakliže se naskytne příležitost uplatnit je jinde za příznivějších podmínek.

bulka č. 6), se zanedlouho stane nedílnou součástí strategie uplatňované západoevropskými firmami za účelem posílení jejich konkurenceschopnosti. Již v současné době probíhající jednání iniciovaná řadou významných západoevropských korporací ve snaze vyjasnit, ve kterém z těchto států by pro ně bylo nejvýhodnější zakotvit, svědčí o realitě této presumpce. Svědčí též

o tom, že tyto korporace považují vnitřní trhy nových členských států EU za zajímavá, perspektivní odbytiště.

Zvýšená pozornost je nejen domácími, nýbrž i zahraničními prognostiky věnována vývoji finanční situace v jednotlivých nových členských státech EU. První především sledují, kdy se kterému z těchto států podaří splnit maastrichtská kritéria,

Graf č. 4 » Vývoj zaměstnanosti a nezaměstnanosti ve vybraných nových členských státech EU



Pramen: Č. 2



→ **Tabulka č. 5 » Růst HDP v nových členských státech EU (meziroční % změny)**

Stát	2009	2010	2011
Bulharsko	-5,0	0,0	2,3
Česká republika	-4,2	1,6	2,1
Estonsko	-14,0	0,6	2,6
Litva	-15,0	-3,5	0,7
Lotyšsko	-18,0	-1,5	1,5
Maďarsko	-6,3	1,0	2,8
Polsko	1,7	3,1	3,6
Rumunsko	-7,1	-0,9	1,6
Slovensko	-4,7	3,0	4,2
Slovinsko	-8,1	0,8	1,9

Poznámka: 2010 — odhad, 2011 — prognóza

Pramen: č. 2

Tabulka č. 6 » Hrubé hodinové mzdy ve vybraných členských státech EU v roce 2006 (v eurech)

Stát	Hodinová mzda	Stát	Hodinová mzda	Stát	Hodinová mzda
Bulharsko	1,77	Maďarsko	6,68	Finsko	27,20
Rumunsko	2,95	Slovinsko	11,88	Německo	28,25
Lotyšsko	3,72	Španělsko	17,50	Nizozemsko	29,25
Litva	4,31	Itálie	22,44	Francie	30,17
Slovensko	5,42	Irsko	24,84	Belgie	31,94
Estonsko	5,79	Velká Británie	26,10	Švédsko	32,20
Polsko	5,88	Rakousko	27,01	Dánsko	32,90

Poznámka: Hrubé hodinové mzdy včetně sociálního pojištění a jiných vedlejších pracovních nákladů v průmyslových podnicích a podnicích poskytujících služby s více než deseti zaměstnanci.

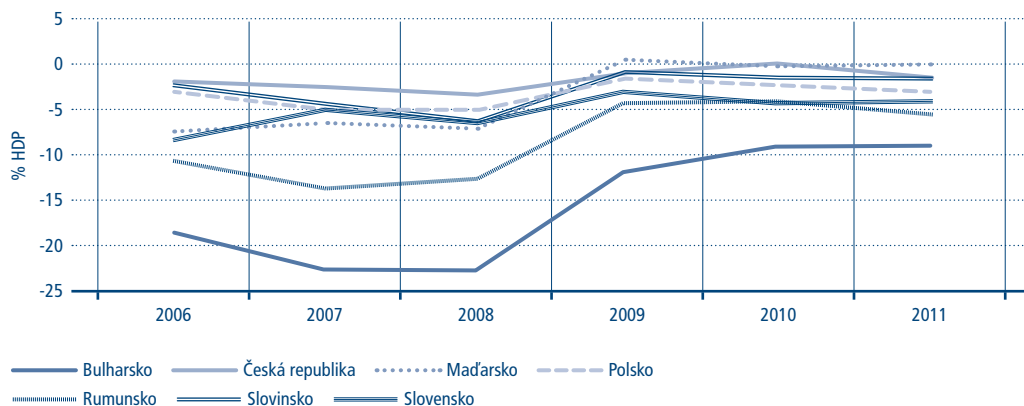
Pramen: č. 13

Tabulka č. 7 » Veřejný dluh vybraných členských států EU a USA (prognóza na rok 2011, v % HDP)

Stát	Veřejný dluh	Stát	Veřejný dluh	Stát	Veřejný dluh
Belgie	101	Maďarsko	79	Rumunsko	31
Bulharsko	21	Litva	45	Slovensko	45
Česká republika	42	Lotyšsko	58	Slovinsko	42
Estonsko	13	Německo	76	Španělsko	72
Francie	88	Nizozemsko	67	Velká Británie	101
Itálie	120	Polsko	57	USA	84

Pramen: č. 1

Graf č. 5 » Vývoj bilancí běžných účtů vybraných nových členských států EU (v % HDP)



Pramen: č. 2

druzí se pokoušejí vyjasnit, přetrvávají-li zde ještě nemalá rizika, jimiž byly ještě v nedávné minulosti provázány operace na kapitálových trzích některých z těchto států či součinnost s jejich bankami a jinými hospodářskými organizacemi.

Z výsledků značného počtu analýz týkajících se této problematiky vyjímáme pouze několik konstatací. K nejdůležitějším náleží zjištění, že vývoj bilancí běžných účtů se v současné době dostal pod kontrolu dokonce i v těch pobaltských a balkánských státech, jejichž vnější bilance vykazovaly v prvních letech po jejich vstupu do Unie nepřijatelně vysoké schodky.

Na druhé straně prognostici předpokládají, že většině nových členských států EU se nepodaří v prognostickém horizontu (2011–2012) snížit schodky veřejných rozpočtů pod maastrichtský limit, tj. pod 3 % HDP. Pouze v Bulharsku a v Estonsku by měl být tento limit v uvedeném období spl-

něn. Připisují to hlavně zvýšení mandatorních výdajů a poklesu fiskálních příjmů, ke kterému dojde v souvislosti s přechodným omezením temp ekonomického růstu těchto států. Upozorňují na to, že se tak oddálí – leckde o několik let – doba, ve které se ty státy, které ještě nejsou členy eurozóny, budou moci ucházet o vstup do měnové unie. Přípustnou maximální výši veřejného dluhu (tj. 60 % HDP) podmiňující vstup do eurozóny jsou však s to dodržet téměř všechny nové členské státy EU (pouze s výjimkou Maďarska) již nyní.

Prognostici se shodují v názoru, že díky uplatnění konsolidačních programů se výrazně zpomalí růst veřejného dluhu jednotlivých nových členských států EU. Poukazují na to, že tento dluh je i nadále podstatně nižší než ve většině ostatních členských států EU, což vytváří potřebný prostor pro řešení nepředvídaných událostí či závažných ekonomických, sociálních a ekologických problémů.





LITERATURA A PRAMENY

1. *Perspectives de l'économie mondiale 2010–2011*. Coe-Rexecode, Paris, IX.2010
2. *AIECE General Report*. IBRKK, Warszawa, October 2010
3. *Perspectives de l'économie mondiale à long terme 2008–2050*. Coe-Rexecode, Paris, VI.2008
4. Sereghyová, J.: *Evropská dluhová krize a snahy o její překonání*. Scientia et Societas, 2010, roč. VI, č. 4, s. 25–41, ISSN 1801-7118
5. *The European Economy in the Medium Term*. ETH, Zürich, V.2005
6. *World Economic Outlook*. IMF, Washington, D. C., X.2010
7. *World Trade in 2010 and 2011*. Coe-Rexecode, Paris, X.2010
8. *World Commodity Prices 2010 to mid-2012*. ETLA, Helsinki, X.2010
9. *Interim forecast – September 2010*. European Commission, Brussels, IX.2010
10. *World Economic Situation and Prospects 2010*. UN DESA, UNCTAD, New York, IX.2010
11. *UNCTAD Handbook of Statistics 2009*. UNCTAD, Geneva, 2010
12. Databáze OECD (<http://www.oecd.org>)
13. Boussemart, J.-M.: *Les coûts de main d'oeuvre en Europe*. Coe-Rexecode, Paris, III.2010

KLÍČOVÁ SLOVA

konjunkturální situace, domácí poptávka, soukromá spotřeba, míra nezaměstnanosti, exportní výkonnost

ABSTRACT

During the recession the position of developed market economies in the world economy weakened and this tendency will persist not only in the medium term, but the more in the long term. Special attention we are giving in this article to the expected development of the conjunctural situation in the European Union – not only in its original member states, but also in new member states. We are describing the relatively slow economic growth achieved by most EU-15 countries at the beginning of their recovery, as well as causes of the spectacular economic growth of some of these countries achieved in 2010. We are also outlining the new slow-down of their economic growth anticipated in 2011. We are evaluating the impact, which the decrease of the import demand of the above mentioned countries will have on the perspectives of new member states, taking into account, that the growth of their domestic demand – i.e. not only of personal consumption, but also of corporate investments – is as yet rather weak. We assume that it will be mainly the increased inflow of FDI originating in EU-15 countries, what will cause a stronger revitalisation of corporate investments in industry and utilities operated in new member states, but also speed up their overall recovery.

KEYWORDS

conjunctural situation, domestic demand, private consumption, unemployment rate, export performance

JEL CLASSIFICATION

E27, F01, F17, F43, F47



Vliv protikrizových opatření Číny na vývoj její domácí poptávky

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

- * Nedávno dokončené analýzy svědčí o tom, že brzkému pokrizovému oživení hospodářské aktivity v Číně významnou měrou napomohl její již koncem roku 2008 vyhlášený stimulační program, jakož i protikrizová opatření uplatňovaná zde v následných dvou letech. Některá z těchto opatření ovlivní rozvojové koncepce Číny uplatňované též v delším časovém horizontu. Znalost těchto opatření by tudíž mohla přispět k upřesnění představ o nadcházejícím vývoji domácí poptávky v Číně i o proměnách odbytových možností zahraničních podniků na jejím vnitřním trhu.

Zatímco v ostatních zemích se objevily již v polovině roku 2008 příznaky decelerace ekonomického růstu, rostla čínská ekonomika stále ještě zvýšenými tempy.² Čínští národohospodáři si však byli vědomi toho, že důsledky rychle se rozmáhající globální ekonomické krize – zejména pak jí vyvolaný radikální pokles frekvence a dynamiky růstu mezinárodních toků zboží – budou mít na ekonomiku Číny závažné dopady. Vycházeli přitom z povědomí velice silné exportní orientace čínské ekonomiky³ i skutečnosti, že více než polovina čínského exportu byla v té době směřována

do těch hospodářsky vyspělých států, kde se rýsovalo zvláště razantní omezení dovozní poptávky a současně s tím i odbytových možností výrobků čínské provenience.

1. Některá specifika čínského stimulačního programu

Čínská vláda na tuto hrozbu reagovala v listopadu 2008 vyhlášením čínského stimulačního programu, na jehož realizaci byly z veřejných financí této země vyčleněny 4 biliony jüanů, tj. 586 mld. USD. Jde o druhý největší obnos vynaložený v některé zemi na umírnění dopadů ekonomické krize na její občany a podniky a následně i na podporu oživení hospodářské aktivity. Objem prostředků předurčených pro tento účel čínským stimulačním programem je sice mimořádně velký, odpovídá však ohromnému hospodářskému potenciálu této země.⁴ Pozoruhodná je skutečnost, že objem těchto prostředků odpovídá zhruba 13 % hrubého domácího produktu Číny, zatímco částky předurčené ve většině hospodářsky vyspělých států na financování jejich stimulačních programů byly řádově men-



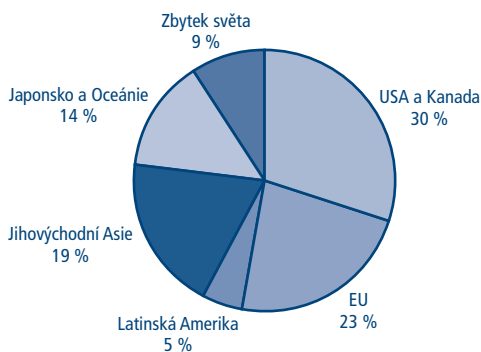
¹ Článek byl zpracován v rámci projektu Národního programu výzkumu II č. 2D06028 „Hodnocení postavení České republiky a její schopnosti rozpoznávat a prosazovat vlastní zájmy v evropské a světové ekonomice“.

² Během roku 2008, kdy většina hospodářsky vyspělých států zaznamenala jen nepatrný růst či dokonce pokles hrubého domácího produktu, dosáhl přírůstek čínského HDP stále ještě 8,7 %.

³ Export se dosud podílel téměř z poloviny na tvorbě čínského HDP.

⁴ V době vypuknutí globální ekonomické krize se Čína podílela zhruba 11 % na tvorbě světového HDP. Násobně větší podíl vykazovaly pouze Evropská unie a USA.

→ **Graf č. 1 » Teritoriální struktura čínského exportu v roce 2007 (v %)**



Pramen: č. 4

ší.⁵ Tak např. v členských státech EU se pohybovaly tyto prostředky mezi 0,4 a 1,7 % HDP⁶ (pouze s výjimkou Německa, jehož vláda pro tento účel vymezila podstatně vyšší částky). Zbývá prověřit, zda tyto rozdíly ve velikosti prostředků vynaložených v jednotlivých státech na protikrizová opatření neovlivnily rychlost, s níž dochází v současné době k obnovení jejich ekonomického růstu, zda nestojí též v pozadí značných rozdílů v robustnosti, s níž dnes dochází v různých zemích a regionech světové ekonomiky k oživení hospodářské aktivity.

Sondy do kauzality tohoto oživení však svědčí o tom, že tyto rozdíly odrážejí také odlišnosti v koncepcích stimulačních programů uplatňovaných jednotlivými státy, resp. markantní odlišnosti v určení prostředků na financování jednotlivých položek těchto programů. Třebaže pro realizaci stimulačních programů byl vymezen jen omezený

časový horizont (v Číně tři roky, ve většině hospodářsky vyspělých států pouze dva roky), zasahují jejich odložené účinky do vývoje ekonomik po podstatně delší dobu. To platí ve zvýšené míře o čínském stimulačním programu, neboť ten sloužil nejen k umírnění dopadů globální ekonomické krize na čínskou ekonomiku, nýbrž byl koncipován tak, aby napomáhal též k naplnění dlouhodobých záměrů hospodářské a sociální politiky Číny.

Určení prostředků vymezených pro financování čínského stimulačního programu bylo již půl roku po jeho vyhlášení pozměněno. Projevilo se totiž, že je třeba vypořádat se urychleně s dramatickým nárůstem nezaměstnanosti a zasadit se neprodleně o zlepšení šancí čínských podniků na přežití v krizových podmínkách.

Nejvíce byly navýšeny prostředky se sociálním určením, zejména příspěvky na výstavbu sociálních bytů, jakož i platby, které plynou do školství a zdravotnictví. To umožnilo zachovat dostupnost těchto veřejných služeb i těm městským domácnostem, jejichž příjmy se během recese výrazně omezily. Umožnilo to podpořit též část venkovského obyvatelstva, zejména ty osoby, které se poté, kdy přišly o přechodné zaměstnání ve městech, vracely do svých domovů. Tato opatření však měla za cíl nejen umírnit dopady krize na tyto dvě skupiny čínského obyvatelstva, nýbrž jsou též součástí dlouhodobé sociálně-ekonomické strategie uplatňované čínskou vládou, která je zaměřena na postupné zvyšování životní úrovně celé zdejší populace. Co to znamená – vyjádřeno v hodnotových ukazatelích – lze vyzoomet z následující prognózy.

Tato prognóza svědčí o tom, že životní úroveň čínské populace bude sice ještě desítky let zaostá-

⁵ Větší částka — 787 mld. USD — byla na financování stimulačního programu určena pouze v USA. Souhrnné náklady tohoto programu odpovídaly zhruba 6 % amerického HDP dosaženého v době jeho schvalování. Z této částky bylo určeno 275 mld. USD na snížení daní příslušníkům středních vrstev, 55 mld. USD na prioritní investice v oblasti energetiky a na podporu obnovitelných zdrojů energie, 90 mld. USD na financování ostatních infrastrukturních investic, 142 mld. USD na zvýšení prostředků plynoucích do školství a vzdělávání a 24 mld. USD na navýšení prostředků plynoucích do zdravotnictví. Na výplaty podpor v nezaměstnanosti bylo určeno 102 mld. USD a na různé státní sociální programy dalších 93 mld. USD. Zatímco americký stimulační program je financován z valné části ze zahraničních zdrojů (z půjček a z výnosů z prodeje amerických státních dluhopisů zahraničním finančním institucím), stimulační program uplatňovaný v Číně je plně financován ze státních finančních rezerv.

⁶ Náklady stimulačních programů odpovídaly 1,3 % HDP Francie, 1,5 % HDP Velké Británie, 1,7 % HDP Španělska, 0,4 % HDP Itálie. Pramen: *Les plans européens de relance économique*, Coe-Rexecode, Paris, 2009.

Tabulka č. 1 » Určení finančních prostředků vynakládaných v rámci čínského stimulačního programu (v mld. jüanů)

Oblast	První verze programu z listopadu 2008	Druhá verze programu z března 2009
Zdravotnictví a školství	40	150
Technologický rozvoj, výzkum a vývoj	160	370
Výstavba sociálních bytů	280	400
Úspora energií a životní prostředí	350	210
Zemědělská infrastruktura	370	370
Obnova infrastruktury zničené zemětřesením v Síchuanu	1000	1000
Infrastrukturní investice do dopravních a energetických sítí	1800	1500
Celkem	4000	4000

Pramen: č. 8

vat za tou, která se ustálí v hospodářsky vyspělých státech, že se však do roku 2050 zvýší zhruba na šestinásobek úrovně, kterou dosáhla v roce 2007. Tento proces bude provázen odpovídajícím posílením koupěschopné poptávky čínské populace, a to hlavně po spotřebním zboží, potravinách a komunikačních technologiích. Konkurenční zvýhodnění dané velice nízkými pracovními náklady, které budou přetrvávat v Číně ještě desítky let, sice napomůže rychlému zvětšení podílu místních podniků (tj. čínských firem i zahraničních podniků operujících v čínské ekonomice) na saturování této poptávky. Přesto se zvýší několikanásobně též objem zdejší dovozní poptávky týkající se těchto výrobků a technologií. S růstem životní úrovně narůstají totiž i v Číně nároky spotřebitelů na kvalitu, jedinečnost a inovační úroveň výrobků. To poskytne těm zahraničním výrobcům, jimž se podaří vhodně reagovat na preference čínských spotřebitelů, šanci obstát i v technologicky nepřiliš náročných výrobních oborech, v nichž rychle sílí konkurenční tlaky dodavatelů se sídlem v rozvojových

zemích. Za situace, kdy se Čína podílí již dnes téměř 9 % na světovém dovozu (a kdy tento její podíl patrně převyší během nadcházejícího dvacetiletí 12 %), budou mít posuny v její dovozní poptávce – ať již jsou navozeny dlouhodobými rozvojovými koncepcemi uplatňovanými její vládou, anebo jí vyhlášeným stimulačním programem – důležité implikace jak pro stávající, tak pro možné budoucí zahraniční obchodní a kooperační partnery čínských podniků.

To platí též o důsledcích výrazného navýšení státní podpory výzkumu a vývoje, technologické výkonnosti čínských podniků a kvalifikace zdejších pracovních sil, které je předvídáno druhou verzí čínského stimulačního programu. Díky rekvalifikačním střediskům zřízeným po celé zemi se podařilo nalézt náhradní zaměstnání alespoň pro část ohromné armády nezaměstnaných, kterou za sebou zanechaly tisíce bankrotů menších exportně orientovaných podniků situovaných v přímořských regionech Číny.⁷ Zároveň bylo zahájeno financování širokého okruhu opatření za-

⁷ Při tak silném úbytku pracovních míst, jaký nastal během globální recese v Číně, byla účinnost rekvalifikačních školení jen omezená. Náhradní zaměstnání se kromě toho vyskytovala v té době převážně jen ve fyzicky mimořádně namáhavých profesích, které významná část nezaměstnaných – zejména ženy, které předtím pracovaly ve spotřebním průmyslu – nebyla s to zvládnout. Nepřekvapuje tudíž, že ještě v polovině roku 2010, kdy ekonomická krize byla již na ústupu, bylo v Číně stále zhruba 40 milionů nezaměstnaných.

měřených na neprodlené posílení kvalitativní konkurenceschopnosti čínských podniků, jež by jim umožnilo obhájit jejich tržní podíly a přežít krizi, nezávisle na jí vyvolaném dramatickém omezení objemu mezinárodního obchodu.⁸ Urychlené obnovení robustní exportní výkonnosti Číny, jež nastalo již počátkem roku 2010 (dříve než ve většině ostatních zemí), nasvědčuje účinnosti těchto opatření.

Stěžejní záměr sledovaný v rámci této kapitoly čínského stimulačního programu však spočívá ve vytvoření předpokladů pro přesun aktivity rostou-

zaměření jejich zakladatelů, tj. domácích průmyslových podniků.

Značné prostředky předurčené v rámci této kapitoly čínského stimulačního programu pro financování základního výzkumu umožnily zahájit řadu mimořádně nákladných výzkumných projektů, jejichž vyřešení by mohlo mít pro globální vědeckotechnický rozvoj značný význam. Čínští akademici očekávají, že zdárné dovršení těchto projektů umožní zdejšími výzkumnými ústavům zařadit se mezi autory nových průlomových technologií a čínským podnikům stát se nositeli inovací i ve vý-

Třebaže pro realizaci stimulačních programů byl vymezen jen omezený časový horizont (v Číně tři roky, ve většině hospodářsky vyspělých států pouze dva roky), zasahují jejich odložené účinky do vývoje ekonomik po podstatně delší dobu. To platí ve zvýšené míře o čínském stimulačním programu, neboť ten sloužil nejen k umírnění dopadů globální ekonomické krize na čínskou ekonomiku, nýbrž byl koncipován tak, aby napomáhal též k naplnění dlouhodobých záměrů hospodářské a sociální politiky Číny.

cí části čínských (domácích) podniků do technologicky náročnějších, rentabilnějších výrob. I v tomto případě jde o prolongaci dlouhodobé rozvojové strategie uplatňované čínskou vládou, která se stala již během předchozího desetiletí podnětem pro založení tisíců podniků vlastněných či spoluvlastněných a řízených akademickými institucemi, renomovanými univerzitami či výzkumnými ústavu (academy-run enterprises — AREs),⁹ usilujících o komercializaci výsledků akademického výzkumu. Nyní, se zřetelem k naléhavosti realizace uvedeného záměru, se výrazně posílil aplikovaný výzkum prováděný samotnými podniky a objevily se stovky tzv. průmyslově-výzkumných partnerství, která přejímají iniciativu při identifikování (a leckdy i při zavádění) vhodných změn ve výrobním

zkumně vysoce náročných oborech. Úspěchy již dosažené čínskými výzkumnými ústavu v oblasti biotechnologií a nanotechnologií nasvědčují tomu, že tyto expektace nejsou zcela nerealné. Jak se projeví účinky těchto i ostatních opatření zaváděných v rámci této kapitoly čínského stimulačního programu v hospodářské praxi, však ukáže teprve čas.

Již dnes je však zřejmé, že jejich uplatnění posílí konkurenceschopnost čínských podniků též v mezinárodním obchodě výrobky pocházejícími z technologicky náročnějších výrob a že již ve střednědobém horizontu dojde k intenzifikaci konkurenčních střetů mezi čínskými a zahraničními výrobci takovýchto výrobků. Ceny technologicky náročných výrobků, v jejichž mezinárodním obchodě získají čínští výrobci (či výrobci se sídlem

⁸ V roce 2009 se omezil objem mezinárodního obchodu téměř o 13 %, což pro zemi s tak silnou exportní orientací, jakou vykazovala v té době Čína, reprezentovalo závažné zhoršení existenčních podmínek.

⁹ Již v roce 2004 existovalo v Číně 4800 podniků zabývajících se výzkumem a vývojem, které byly založeny a řízeny renomovanými čínskými akademickými institucemi.

v jiných rozvojových zemích) dominantní postavení, klesnou zanedlouho natolik, že jejich výroba přestane být pro podniky operující v hospodářsky vyspělých státech rentabilní. To se stane podnětem k tomu, aby se této výroby vzdaly, nebo aby své provozy přenesly do některé země¹⁰ se subnormálními pracovními náklady.¹¹ Péče o růst kvalifikace čínských pracovníků, která je a bude zabezpečována v rámci čínského stimulačního programu, vytváří předpoklady pro zvládnutí technologicky náročnějších výrob v zemi. Rozšíří se tak možnost zahraničních podniků docílit nemalého nákladového zvýhodnění díky navázání kooperačních vztahů s čínskými výrobci takovýchto výrobků, anebo založením vlastních afilací vyrábějících takovéto výrobky v Číně. Dokonce i takové výrobky čínské proveniencce, které pocházejí z výzkumně vysoce náročných výrob (ať již budou vyráběny čínskými podniky, nebo v čínských provozech zahraničních firem), budou podstatně levnější než totožné výrobky vyráběné v hospodářsky vyspělých státech. Atraktivnost čínské ekonomiky jakožto komponentní základny světového elektronického a strojírenského průmyslu se tak v dlouhodobém horizontu patrně dále zvýší.¹²

Nejvýznamnější specifikum čínského stimulačního programu však spočívá v neobvykle velkém, téměř 50% podílu finančních prostředků určených v jeho rámci na realizaci infrastrukturních investic.¹³ Účast na obnovení infrastruktury zničené během zemětřesení v Sichuanu poskytlo náhradní pracovní příležitosti tisícům stavebních dělníků, kteří přišli o zaměstnání v důsledku krizového ochabnutí stavební aktivity v přímořských regionech Číny. K omezení nezaměstnanosti v této profesi přispěla též skutečnost, že mnohé stavby, které mají za cíl napomoci rozšíření dopravních a energetických sítí v severních a severozápadních provinciích Číny, se podařilo zahájit urychleně (neboť s tím související formality i technickou přípravu se podařilo zabezpečit neprodleně). Hlavně díky pohotovému zahájení řady významných infrastrukturních investičních projektů ve vnitrozemských regionech Číny se podařilo již v roce 2010 snížit zdejší oficiální míru nezaměstnanosti na 4,5 %.¹⁴

Některé z těchto projektů jsou financovány přímo z rozpočtové rezervy zřízené pro tento účel, větší část je však financována účelovými úvěry poskytovanými čínskými bankami (nacházejícími se



¹⁰ Tento proces probíhal již více než deset let v USA. Stojí v pozadí dramatického omezení počtu pracovních míst, ke kterému došlo dokonce i v jejich tradičních průmyslových oborech. Podrobněji viz Zvrat v dlouhodobých trendech prosazujících se ve světové ekonomice a příznaky vzniku nové geografie světového obchodu, CKS, Studie č. 4/2008.

¹¹ Již dnes existuje řada komponentů k elektronickým přístrojům, které se nevyplácí v hospodářsky vyspělých státech vyrábět. V těchto případech bývá konkurenceschopnost finálních výrobců podmíněna tím, že své výrobky kompletně ze součástek pocházejících z rozvojových zemí.

¹² Tomu budou zřejmě napomáhat i některá minulá rozhodnutí čínské vlády, která byla zaměřena na posílení technologického rozvoje a na zvýšení kvalifikace zdejších pracovníků. Viz např. usnesení čínské vlády z roku 2005 navýšit v nadcházejícím pětiletí prostředky věnované na vzdělání čínské populace z 2,8 na 4 % HDP.

¹³ Na infrastrukturní investice byla v ostatních zemích vyhrazena podstatně menší část finančních prostředků z jejich stimulačních programů. Jejich účinnost jakožto protikrizového opatření je kromě toho omezena tím, že většina těchto investičních projektů není shovel-ready, tzn. že zahájení těchto staveb musí předcházet zdoluhavé schvalovací řízení, popř. i jednání o vykupování pozemků, jakož i časově náročná projektová příprava. Většina těchto projektů tudíž prozatím nenapomáhá k vytvoření nových pracovních příležitostí, a nespíná tedy jednu z nejdůležitějších funkcí těchto programů. Úsilí zamezit dalšímu nárůstu rozpočtových schodků vyústilo kromě toho v mnohých státech v uplatňování takových exit strategií, v jejichž rámci je zvažována možnost upustit od realizace investičních projektů předvídaných stimulačními programy, které dosud nebyly zahájeny (na ty připadá v některých státech až 80 % prostředků předurčených v rámci stimulačních programů na realizaci infrastrukturních investic). Pakliže by se náklady těchto staveb odečetly od sumárních prostředků předurčených na financování stimulačních programů, bylo by jejich financování ještě podstatně slabší, než uvádějí oficiální údaje. Dnes je v odborných kruzích diskutována otázka, nelze-li této skutečnosti přičítat omezenou účinnost stimulačních programů zaznamenanou v některých hospodářsky vyspělých státech, nestojí-li tato skutečnost v pozadí dosud chabého oživení jejich hospodářské aktivity i za dosud přetrvávající neobvykle vysokou mírou nezaměstnanosti.

¹⁴ Reálná míra nezaměstnanosti je však v Číně i nadále podstatně vyšší, neboť údaje o nezaměstnanosti venkovského obyvatelstva nebývají centrálními orgány evidovány. Ze započtením venkovských nezaměstnaných by byla zdejší míra nezaměstnanosti patrně ještě i dnes podstatně vyšší.

dosud ve státním vlastnictví). Tyto banky zabezpečují nejen přísun finančních prostředků v každé etapě příslušného projektu, nýbrž dohlíží též na dodržování parametrů a harmonogramu dané stavby. Experti se shodují v názoru, že uplatňování tohoto režimu zpružnilo realizaci infrastrukturních investic předvídaných čínským stimulačním programem.

Nejen plné pokrytí předvídaných infrastrukturních investic úvěrovými dohodami uzavřenými s uvedenými bankami, nýbrž i zakotvení těchto projektů do pětiletých plánů rozvoje jednotlivých provincií skýtá záruky, že budou dovršeny i ty projekty, jejichž realizace přesáhne tříletý časový horizont čínského stimulačního programu. Ohromné finanční rezervy, jimiž disponují vrcholné státní orgány Číny,¹⁵ jakož i skutečnost, že výstavba ekologicky šetrných zdrojů energie a likvidace odpadů i dobudování energetické a dopravní sítě v jejích severních a severozápadních provinciích náleží ke stěžejním prioritám, nasvědčují tomu, že i po doběhnutí stimulačního programu se rozsah zde realizovaných infrastrukturních investic neomezí, nýbrž se naopak dále zvětší. Tyto investice se zřejmě stanou nosným elementem neobvykle vysoké míry investic, s jejímž zachováním se zde počítá též v delším časovém horizontu.¹⁶ Expertizy zpracované renomovanými výzkumnými ústavy nevyklučují, že na financování infrastrukturních investic budou v Číně po řadu let vynakládány dokonce větší částky než ty, které byly pro tento účel předurčeny v rámci čínského stimulačního programu (viz tabulka č. 1). Rýsuje se zde vznik jednoho z nejrychleji rostoucích odbytišť investičních statků, stavebních materiálů, stavebních zařízení a technologií i širokého okruhu aktivit souvisejících s realizací infrastrukturních projektů.

Čínské podniky se v posledních letech osvědčily jakožto generální dodavatelé a realizátoři značně náročných infrastrukturních projektů uskutečňovaných v Africe a v Latinské Americe. Lze

soudit, že čínské podniky budou tuto funkci plnit stále častěji též při realizaci takovýchto projektů na domácí půdě. Výroba speciálních stavebních strojů a zařízení i jiného hardwaru, který je třeba případ od případu přizpůsobit účelu, jemuž má daná investice sloužit, i specifickým podmínkám, v nichž se realizují takovéto stavby, však bude zřejmě ještě mnoho let zadávána jejich renomovaným zahraničním dodavatelům. Pro takovéto dodavatele se může stát čínský trh již zanedlouho jedním z nejvýznamnějších zahraničních odbytišť, schopným vstřebat uvedené dodávky ve vysoké souhrnné hodnotě. Úsilí o dobytí pozic na tomto odbytišti tudíž figuruje již dnes mezi prioritami podnikatelských strategií některých multinacionálních korporací i vzrůstajícího počtu středně velkých podniků specializovaných v tomto oboru.

2. Další hospodářskopolitická protikrizová opatření

Kromě zvýšeného financování různých aktivit ve výše popsaném stimulačním programu se pokoušela čínská vláda zmírnit dopady globální recese na čínskou ekonomiku též uplatněním běžných nástrojů hospodářské politiky. Šlo většinou o analogie hospodářskopolitických opatření uplatňovaných za stejným účelem v jiných zemích. Zmiňujeme se tudíž v následujícím textu jen o těch protikrizových opatřeních čínské hospodářské politiky, která vykazují důležitá specifika, zejména pak o těch, která již ovlivnila nebo v nedaleké budoucnosti ovlivní strukturu či růst domácí poptávky v Číně.

Tak jako v ostatních zemích světa vykazovala fiskální politika Číny, která byla uplatňována po vypuknutí globální ekonomické krize, silný sociální akcent. K důležitým specifickým rysům této politiky náleží skutečnost, že byla uplatňována v zemi, kde dosud existují řádové rozdíly mezi životní

¹⁵ Hodnota čínských devizových rezerv dosáhla v roce 2010 zhruba 2,4 bilionu USD.

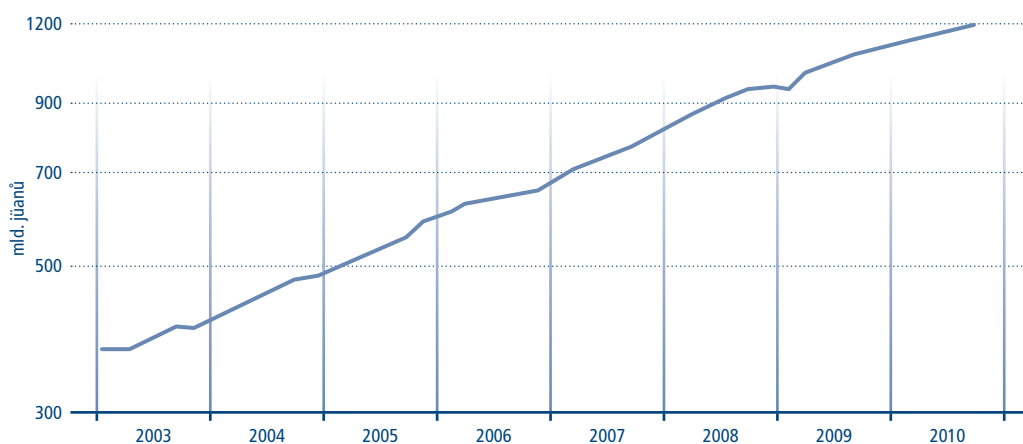
¹⁶ Podrobněji viz *La question de l'investissement en Chine*, Coe-Rexecode, Paris, 2010.

Tabulka č. 2 » Růst soukromé spotřeby v Číně během globální recese a ve fázi jejího doznívání (meziroční % změny)

	2008	2009	2010	2011
Růst soukromé spotřeby	7,0	8,0	9,2	9,2

Poznámka: 2010 — odhad, 2011 — prognóza
Pramen: č. 5

Graf č. 2 » Maloobchodní obrat v Číně (v mld. jüanů)



Pramen: č. 5

úrovni obyvatelstva žijícího v různých regionech či náležejícího k různým profesím.¹⁷ Musela brát zřetel na extrémní chudobu významné části venkovského obyvatelstva žijícího ve vnitrozemských regionech i na skutečnost, že další omezení jeho velice skromných příjmů by ho mohlo existenčně ohrozit.

Povědomí těchto skutečností se stalo podnětem pro vyplácení sociálních dávek nejchudším venkovanům. Tím sice nedošlo k jejich zahrnutí pod ochranu tzv. sociální záchranné sítě, o jejíž zřízení usiluje čínská vláda již několik let, neboť ta se vzta-

huje prozatím jen na městské obyvatelstvo, nýbrž jen k přechodnému poskytování omezené sociální výpomoci. I v této podobě však měla důležité protikrizové účinky, neboť umožnila udržet osobní spotřebu této relativně početné části čínské populace na původní úrovni — nezávisle na zhoršení konjunkturální situace — a předejít tak omezení domácí poptávky, které by znemožnilo zachování vysokých temp ekonomického růstu Číny.

Čínská vláda vyhlásila v roce 2008 úmysl zpřístupnit tuto záchrannou síť též venkovskému obyvatelstvu.¹⁸ To však bude spojeno s ohromnými

¹⁷ Tzv. Giniho koeficient svědčí o tom, že rozdíly mezi nejnižšími a nejvyššími osobními příjmy jsou zde jedny z nejvyšších na světě. Nezávisle na několikaletém úsilí čínské vlády i ostatních řídicích orgánů o zvýšení životní úrovně venkovanů dosahují jejich příjmy v průměru stěží čtvrtiny průměrných příjmů městského obyvatelstva.

¹⁸ O tom rozhodl Národní kongres lidových zástupců v březnu 2008. Jeho zasedání v roce 2009 se usneslo, že centrální vláda zvýší v tomto roce příspěvky na zdravotní péči o 38 % a že vynaloží v následných třech letech 850 miliard jüanů na reformu (rozšíření záběru) zde uplatňovaného systému zdravotní péče.

náklady¹⁹ a bude to podmíněno předchozím zabezpečením značně náročných předpokladů, což nasvědčuje tomu, že realizace tohoto záměru si vyžádá řadu let. Přesto se rýsuje již ve střednědobém horizontu zmírnění chudoby též ve vnitrozemských regionech Číny²⁰ a současně s tím též zbytnění poptávky zdejší populace týkající se zejména potravin a některých druhů spotřebního zboží. Posílení její kupní síly bude zprvu jen marginální, znásobíme-li ho však statistici velice chudých rodin žijících v těchto regionech, stává se evidentním, že nárůst jejich poptávky nebude možné ve všech případech pokrýt jen z místních zdrojů, že si mnohdy vynutí též navýšení čínského dovozu.

Prozatím to však byl hlavně setrvalý růst osobní spotřeby městského obyvatelstva, co zapříčinilo překvapivě silné zbytnění zdejšího maloobchodního obratu, které přetrvávalo též během recese. Tomu napomáhala skutečnost, že fiskální politikou byl stimulován růst prodeje některých výrobků sloužících dlouhodobému užití.²¹ Nákupy spotřebního zboží dlouhodobého užití, jakož i investice do bytového fondu byly ještě donedávna stimulovány též značně expanzivní monetární politikou uplatňovanou čínskou centrální bankou. Ta se projevila nejen v radikálním snížení úrokových sazeb (na které přistoupily též centrální banky ostatních států), nýbrž i v neobvykle silném navýšení likvidity. Tak např. v době mezi únorem 2009 a únorem 2010 byl objem zdejší likvidity navýšen o plných 35 %. Bylo důsledně dbáno na zachování

snadné dostupnosti bankovních úvěrů jak podnikům postiženým recesí, tak domácnostem.²² Benevolentní postoje zdejších komerčních bank k žádostem o hypoteční úvěry byly zachovány až do počátku roku 2010, kdy začínal hrozit vznik bubliny na zdejším trhu nemovitostí, což se stalo podnětem pro zpřísnění podmínek pro poskytování těchto úvěrů a následně vedlo k jejich omezení.²³

K posílení spotřebitelské důvěry přispělo též založení komplexního systému sociálního zabezpečení, jenž poskytuje těm obyvatelům měst, jejichž příjmy nedosahují v dané provincii vyhlášeného životního minima, příspěvky na pokrytí nákladů stravy, ubytování a ošacení. Nejen nemajetným osobám, nýbrž i ostatní městské populaci zabezpečuje tento systém částečné pokrytí nákladů zdravotní péče a starobního zabezpečení, jakož i podporu v nezaměstnanosti a preference – oproti nerezidentům – při ucházení se o zaměstnání. Rozsah těchto požitků je závislý na finanční situaci jednotlivých provincií, a proto se případ od případu liší. Nicméně povědomí toho, že městské obyvatelstvo může spoléhat alespoň na takovéto dílčí zabezpečení svých základních životních potřeb, zde zamezilo rozvinutí tzv. šetřícího syndromu, jenž v jiných zemích podvazuje růst osobní spotřeby a oživení hospodářské aktivity.

Ani souhrn těchto opatření neumožnil do poloviny roku 2010 nahradit silný úbytek odbytových možností, které čínské podniky utrpěly v důsledku krizového omezení jimi v minulosti realizovaného

¹⁹ Analýza Světové banky svědčí o tom, že kdyby byly zahrnuty do programu pomoci extrémně chudým osobám všechny osoby, jejichž příjmy nedosahují ani 1,25 USD denně (tj. hranice mezinárodními organizacemi uznávaného kritéria extrémní chudoby), získalo by nárok na požitky poskytované v rámci tohoto programu zhruba 80 milionů Číňanů.

²⁰ Extrémní chudoba části čínské populace je značně proměnlivým fenoménem. Počátkem 80. let spadalo do této kategorie 84 % čínské populace, v současné době je to jen 16 %. Mezinárodní organizace (OSN, FAO) poukazují na to, že k poklesu celkové chudoby ve světě došlo z valné části v důsledku omezení chudoby v Číně. Nebyť toho, byla by se v průběhu předchozího dvacetiletí celková chudoba ve světě zvýšila.

²¹ Tak např. při nákupu energeticky úsporného automobilu byla poskytována nemalá daňová zvýhodnění.

²² Komparativní analýzy svědčí o tom, že dostupnost úvěrů pro menší podniky a domácnosti byla v Číně během finanční a ekonomické krize podstatně větší než ve většině hospodářsky vyspělých států. To bylo připisováno nejen skutečnosti, že čínská bankovní sféra neprodělala credit crunch, nýbrž též tomu, že většina zdejších bank se dosud nachází ve státním vlastnictví, takže postupuje podle pokynů vlády, která jejich úvěrovou politiku používá jako protikrizové opatření. Již v roce 2008 byl zvýšen strop bankovních úvěrů dostupných pro malé podniky na dvojnásobek limitu předchozího roku, tj. na 2 mil. jüanů, a pro soukromé uchazeče o úvěr byl tento strop navýšen z 20 000 na 50 000 jüanů (viz pramen č. 11).

²³ Bylo to hlavně úsilí zabránit přehřátí čínské ekonomiky, co přimělo čínskou centrální banku k tomu, aby v roce 2010 zvýšila míru povinných minimálních rezerv. V té době byl zvýšen též minimální objem vlastních prostředků, které musí mít k dispozici uchazeči o hypoteční úvěry.

exportu. Přesto se zde rýsuje nanovo dosažení mimořádně vysokých temp ekonomického růstu. Jednou z důležitých příčin je pozoruhodná účinnost výše popsaných protikrizových opatření uplatňovaných čínskou vládou. Ta totiž umožnila nahradit část ztracené zahraniční poptávky domácí poptávkou, jejíž růst byl zprvu financován hlavně z veřejných prostředků, která však narůstala též díky podpoře zdejší soukromé spotřeby.

zdejších afilací multinacionálních korporací do zemí s levnější pracovní silou, jímž hrozí někteří teoretici.²⁵ Vzniknou tím však mimořádně silné podněty pro další zbytnění osobní spotřeby (zejména městské populace). Odborníci z toho vyvozují, že čínský vnitřní trh se stane již zanedlouho jedním z nejvýznamnějších světových odbytišť pro některé druhy spotřebního zboží (zejména dlouhodobého užití) i pro široký okruh uživatelských

Expertizy zpracované renomovanými výzkumnými ústavy nevylučují, že na financování infrastrukturních investic budou v Číně po řadu let vynakládány dokonce větší částky než ty, které byly pro tento účel předurčeny v rámci čínského stimulačního programu. Rýsuje se zde vznik jednoho z nejrychleji rostoucích odbytišť investičních statků, stavebních materiálů, stavebních zařízení a technologií i širokého okruhu aktivit souvisejících s realizací infrastrukturních projektů.

Dosud to bylo hlavně zbytnění koupěschopné poptávky městského obyvatelstva (rychle zde sílí střední třídy), co se stalo nosným elementem robustního růstu soukromé spotřeby, jenž zde přetrval též během globální recese (viz tabulka č. 2). Zvýšený výskyt stávek a dělnických protestů, ke kterým docházelo v poslední době zejména v přímořských průmyslových střediscích, jakož i jejich pozoruhodné efekty²⁴ nasvědčují tomu, že příjmy zdejších domácností se již zanedlouho dále zvýší. Tím však nedojde k masivnímu nárůstu zdejších pracovních nákladů, tím méně pak k přemístění

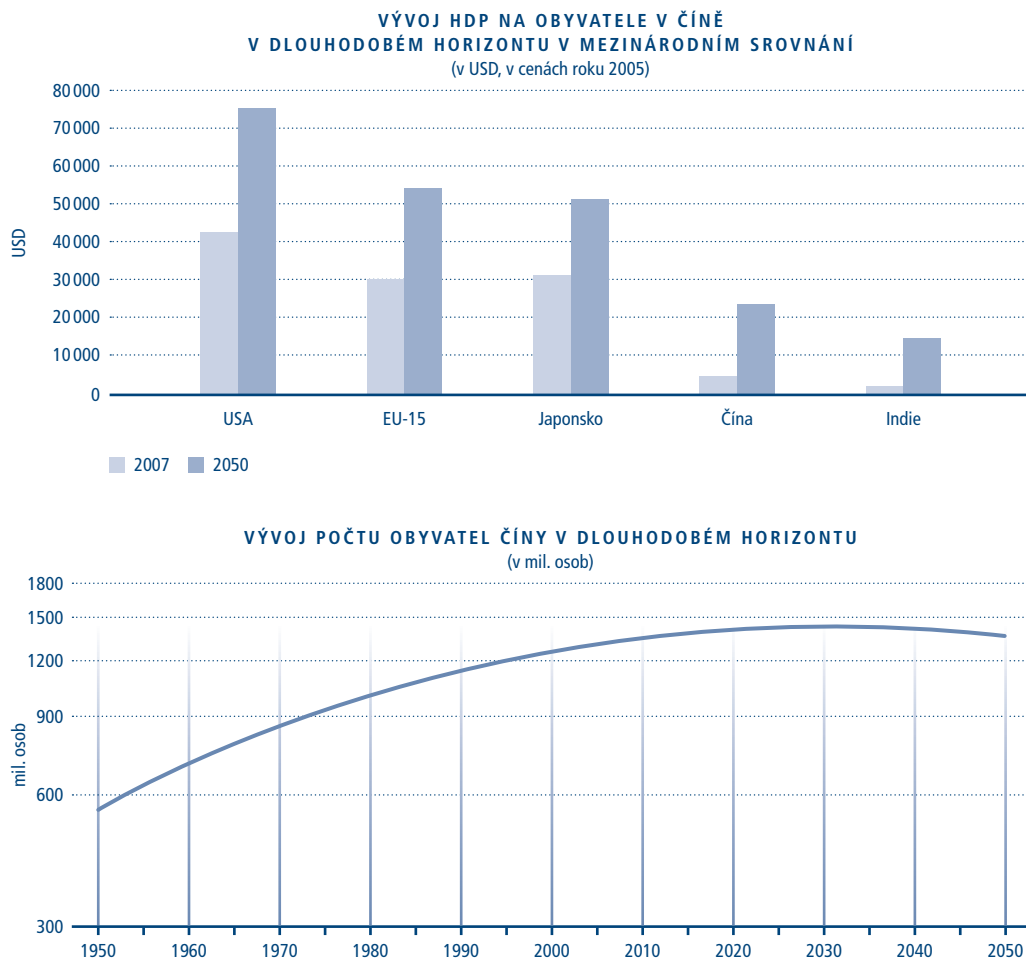
technologií a služeb. Skutečnost, že Čína se stala v roce 2009 největším světovým odbytištěm osobních automobilů (bylo jich zde prodáno více než 13 milionů), je považována za věrohodnou předzvěst takového vývoje. Na saturování této poptávky se budou rostoucí měrou podílet místní podniky (jak zahraniční, tak domácí firmy). Překvapivé silné zbytnění dovozu Číny, zaznamenané již v první fázi dozívání globální recese,²⁶ však svědčí o tom, že i zahraniční dodavatelé takovýchto výrobků, technologií a služeb budou moci těžit z dramatického růstu jejich odbytových možností v Číně. →

²⁴ V Zhejiangu a Guangdongu proběhly od konce roku 2009 desítky stávek, z toho některé v největších podnicích v daném regionu. Tak např. loňská květnová několikatydenní stávka ve firmě Honda car parts vyústila ve zvýšení mezd o 25 %. Tato vstřícnost jejího managementu byla dána tím, že přerušení dodávek této firmy začínalo podvazovat fungování afilací firmy Honda v jiných oblastech Číny. Firma Foxconn přistoupila dokonce na 30% navýšení mezd. Reagovala tak na sérii sebevražd jejich zaměstnanců, kteří tak upozornili na neúnosnost zdejších pracovních podmínek.

²⁵ Zdejší pracovní náklady budou totiž i nadále odpovídat jen zlomku pracovních nákladů vžitých v domácích provozech zahraničních investorů. Přítomnost jejich afilací v Číně bývá přitom motivována nejen úsilím zabezpečit s využitím extrémně nízké hladiny čínských mezd rozsáhlé nákladové zvýhodnění, nýbrž i úsilím posílit přítomnost dané firmy na čínském trhu.

²⁶ Předběžné propočty svědčí o tom, že Čína vykazovala v roce 2010 v celosvětovém měřítku největší, téměř 22% přírůstek hodnoty dovozu. Tentokrát však při tom sehrálo zbytnění osobní spotřeby jen podružnou roli, neboť tento nárůst dovozu byl navozen hlavně značnou náročností zdejší investiční aktivity na materiály a zařízení pocházející z dovozu a potřebou navýšit dovoz ropy. Je však třeba počítat s tím, že v dlouhodobé perspektivě se stane růst osobní spotřeby čínské populace jedním ze stěžejních podnětů pro zbytnění čínského dovozu.

→ Graf č. 3 » Vývoj HDP na obyvatele a počtu obyvatel v Číně



Pramen: č. 6

V dlouhodobém horizontu však bude situace na vnitřním trhu Číny ovlivněna nejen růstem příjmů a tužbami příslušníků střední třídy, nýbrž zbytněním koupěschopné poptávky celé čínské populace. Dynamiku růstu této poptávky lze vyrozumět z grafů č. 2 a 3. Bude ovlivněna též demografickými faktory, resp. tím, že tento trh bude obsluhovat již v roce 2030 téměř 1,5 miliardy obyvatel Číny, tj. téměř pětinu v té době dosažené celkové

populace naší planety. Výhody tohoto velkého trhu jsou známy. Patří k nim především skutečnost, že dynamika jeho růstu bude minimálně po dobu tří nadcházejících desetiletí podstatně vyšší než dynamika růstu trhů většiny hospodářsky vyspělých států i mnohých mladých ekonomik. A jak ukázaly zkušenosti předchozích dvou let, situace na tomto trhu je daleko snáze ovlivnitelná než vývoj konjunkturní situace v mezinárodním obchodě či v ce-

lé světové ekonomice. Je tudíž pochopitelné, že hospodářská politika Číny počítá v budoucnu se silnější orientací na vnitřní trh.

Z toho samozřejmě nevyplývá, že by čínská vláda chtěla iniciovat uzavírání čínské ekonomiky. To vylučují již podmínky vstupu Číny do Světové obchodní organizace i mnohé další jí převzaté mezinárodní závazky. Čína se rozhodně nemíní vzdát přínosů, které jí zabezpečuje silná mezinárodní konkurenceschopnost jejích podniků, ani výhod, k nimž jí dopomáhají silné pozice, které zaujímá na mezinárodních komoditních a kapitálových trzích. Nemíní se vzdát ani přínosů, které jí zabez-

pečuje transfer technologií a příliv přímých zahraničních investic i rozvoj ostatních forem mezinárodních hospodářských vztahů. Nejen vyjádření představitelů Číny na mezinárodních fórech, nýbrž i hospodářská praxe svědčí o tom, že tyto vztahy se zde budou dále rozvíjet. Silnější orientace na vnitřní trh však umožní lépe využít dramatický růst souhrnné domácí poptávky rysující se zde v nadcházejících desetiletích jako faktor ekonomického růstu Číny a umožní též omezit značná rizika, která provázela minulou, velice silnou exportní orientaci celé její ekonomiky. Jde de facto o protikrizové opatření zaměřené do budoucna.

LITERATURA A PRAMENY

1. Keun Lee, Mansoo Jee, Jong-Hak Eun: *China's Economic Catch-up in a Comparative Perspective: Washington Consensus, East Asian Consensus or Beijing Model*. UNU-WIDER Conference, Helsinki, 2007
2. *Croissance et contraintes de l'économie chinoise*. Coe-Rexecode, Paris, 2008
3. National Bureau of Statistics of China, 2010 (<http://www.stats.gov.cn/english/>)
4. *La Chine entre plan de relance et fléchissement des exportations*. Conférence de presse, Coe-Rexecode, Paris, 2008
5. *Perspectives de l'économie mondiale 2010–2014*. Coe-Rexecode, Paris, 2010
6. *Perspectives de l'économie mondiale à long terme 2008–2050*. Coe-Rexecode, Paris, 2008
7. *Les plans européens de relance économique*. Coe-Rexecode, Paris, 2009
8. *AIECE General Report*. ISAE, Roma, May 2009
9. *Zurat v dlouhodobých trendech prosazujících se ve světové ekonomice a příznaky vzniku nové geografie světového obchodu*. CKS, Studie č. 4/2008
10. *La question de l'investissement en Chine*. Coe-Rexecode, Paris, 2010
11. *UNCTAD Handbook of Statistics*. U. N., New York, 2009
12. *The Economist*. 2008–2010

KLÍČOVÁ SLOVA

Čína, hospodářská politika, stimulační program, domácí poptávka, soukromá spotřeba

ABSTRACT

The comparative analysis revealed that the post-recession recovery in China is among the most robust ones achieved world-wide and that this is partly due to effects of the Chinese stimulation programme, which was introduced in November 2008, as well as to other anti-crisis measures which were applied here during last two years. In this article we are outlining briefly specific features of these measures which had contributed most strongly to these favourable results. We are also trying to clarify causes of the forthcoming increase of private consumption and domestic demand in China, as well as implications which changes of conditions on its huge internal market might have for its foreign business partners.



↓ **KEYWORDS**

China, economic policy, stimulation programme, domestic demand, private consumption

JEL CLASSIFICATION

E21, E24, E63, J11, N15



Recese z pohledu hlavních teorií hospodářských cyklů

► Ing. Zuzana Stuchlíková, Ph.D. » Katedra světové ekonomiky, Fakulta mezinárodních vztahů Vysoké školy ekonomické v Praze¹

* Pod pojmem „hospodářské cykly“ se obecně rozumí kolísání celkové výkonnosti ekonomiky v čase. Teorie hospodářských cyklů patří v ekonomii mezi nejspornější, protože někteří ekonomové se domnívají, že hospodářské cykly vlastně neexistují, a je proto zbytečné se jimi zabývat. *Těmto teoriím je věnována zpravidla větší pozornost v období hospodářských potíží, kdy je třeba vysvětlit důvody zpomalení nebo propadu (recese) ekonomiky.* V posledních letech, v době recese a finanční krize, je tedy zřetelný rostoucí zájem o teorii hospodářských cyklů, zejména o vysvětlení vzniku recese jako jedné ze základních fází cyklu. Vymezení příčin a možných způsobů léčení recese se odráží v praktické hospodářské politice států postižených recesí nebo krizí, tzn. i v jednotlivých úrovních governance jako takové.

Většina autorů vysvětluje ekonomické fluktuační na základě více faktorů, tzn. hospodářské cykly mohou mít např. zároveň monetární i reálné příčiny. Různí autoři však kladou důraz na různé faktory. Zjednodušeně řečeno, většina teorií se soustřeďuje na význam investic pro utváření hospodářského cyklu a převažují teorie s endogenními faktory, zejména zaměřené na peněžní a psychologické vlivy (Heczko 2003).

Cílem této stati není vyčerpávající popis jednotlivých teorií hospodářských cyklů, ale jen připome-

nutí hlavních směrů a myšlenek a jejich stručné srovnání. Základem je přitom vymezení mechanismu přechodu ekonomiky z fáze expanze do fáze recese. V současnosti nelze určit, která z uváděných teorií je zcela správná či naopak, protože každá z teorií má určitá omezení a problematická místa.

Stejně jako existují různé definice hospodářského cyklu a jeho fází, různé jsou i teorie cyklu a jejich členění. Např. S. Czesaný (2006) nebo P. Sirůček (1999) člení teorie dle toho, zda jsou hospodářské cykly způsobeny převážně vnitřními faktory (endogeními, ekonomickými) nebo faktory vně ekonomiky (exogenními, neekonomickými). Další rozdělení vychází z předpokladu, že ekonomika má při dané struktuře tendenci fluktuovat bez vlivu vnějších příčin. Vychází tedy z různých vnitřních zdrojů nerovnováh v ekonomice (nabídkové nebo poptávkové faktory). Dle vztahu mezi nominálními a reálnými veličinami (zda peníze způsobují nebo nezpůsobují cyklus) je možné teorie rozdělit na teorie monetární a teorie nepeněžní. Často se používá rovněž hledisko chronologické, které pro větší přehlednost využívá i následující text.

Text je rozdělen do čtyř kapitol. V úvodní části jsou připomenuty základní definice hospodářského cyklu a jeho hlavních fází (s důrazem na recesi). Další kapitoly rozebírají nejvýznamnější teorie cyklů dle zmiňovaného chronologického hlediska. →

¹ Článek byl zpracován v rámci řešení výzkumného záměru Fakulty mezinárodních vztahů Vysoké školy ekonomické v Praze MSM6138439909 „Governance v kontextu globalizované ekonomiky a společnosti“.

Druhá část se zabývá předkeynesiánskými teoriemi hospodářského cyklu, třetí část teoriemi keynesiánskými. Poslední kapitola se věnuje přístupům nové konzervativní ekonomie k hospodářskému cyklu.

1. Hospodářský cyklus – základní definice a vymezení

Hospodářský cyklus bývá definován různě, obecně přijímaná definice neexistuje. Nejčastěji se používá definice amerického Národního úřadu pro ekonomický výzkum (National Bureau of Economic Research, NBER), vycházející z děl A. F. Burnse a W. C. Mitchella: „Hospodářský cyklus sestává z expanzí, objevujících se přibližně ve stejnou dobu v mnoha ekonomických aktivitách, následovaných všeobecnými recesemi, kontrakcemi a oživeními, která vyústí do fáze expanze příštího cyklu; tato sekvence změn je opakovaná, ale nikoliv periodická, v trvání se přitom cykly různí od více než jednoho roku do deseti až dvaceti let.“ (NBER 2003) Jiní autoři (např. Zarnowitz 1991: 9 nebo Czesaný 2006: 20) používají i definici jednodušší: „Jde o soubor opakovaně pozorovaných a objektivně dokumentovaných výkyvů agregátní ekonomické aktivity, aproximované reálným HDP.“

Jde tedy o *opakované kolísání celkové výkonnosti ekonomiky v čase*. Označení ekonomické fluktuace je přitom založeno na třech charakteristikách. *Musí jít o změnu výraznou, zasahující celou ekonomiku, a dlouhodobou*. Jak uvádí např. V. Zarnowitz (1991: 9), „nejčastějším a hlavním znakem hospodářských cyklů je jejich pronikavost a vytrvalost (podobnost nebo souvislost řady proměnných a jejich zřetelná řadová korelace). Nejde o fluktuaci jakéhokoliv jediného agregátního ukazatele, jakkoliv důležitého.“ *Cyklické výkyvy mají odlišný charakter od výkyvů strukturálních*, které se týkají většinou jen některých odvětví a jsou způsobeny strukturálními změnami v ekonomice. V případě strukturálních změn se mění podíly jed-

notlivých sektorů hospodářství na HDP i na zaměstnanosti.

Jednotlivé cykly jsou ve svém průběhu (v délce a intenzitě fází) jedinečné, tzn. liší se od ostatních cyklů a mají různou periodu. Dle některých autorů cykly dokonce nemají žádnou pravidelnou periodu, proto někteří autoři hovoří o nepravidelných a nepředvídatelných fluktuacích agregátní poptávky, nikoliv o cyklech (Sirůček 2007). Existují i různá pojetí symetričnosti cyklu. V tzv. tradičním nebo klasickém pojetí je hospodářský cyklus symetrický a je v něm možné identifikovat všechny opakující se fáze (expanze, vrchol, recese, dno). V rámci tzv. růstových cyklů, které představují opakující se fluktuace odchylek růstu reálného HDP od dlouhodobého trendu,² někteří autoři vymezují všechny fáze, jiní pouze recese a návraty ekonomiky k trendové linii. V případě vzestupné fáze cyklu se hovoří o expanzi, u sestupné fáze o recesi. Dvoufázové členění bývá doplňováno o fáze dna a vrcholu, tzv. body obratu.

Expanze (oživení, obnova, růst, konjunktura) nastává v období růstu reálného HDP, mezi dnem a vrcholem ekonomické aktivity. V růstovém pojetí cyklu je expanze charakterizována tempem růstu reálného produktu, které je vyšší než tempo růstu produktu potenciálního. Během expanze dochází ke zlepšování většiny makroekonomických ukazatelů, zpravidla s výjimkou cen, které mají tendenci růst. Dochází k poklesu nezaměstnanosti, růstu spotřebitelské i investiční poptávky a růstu optimistických očekávání ohledně budoucího vývoje ekonomiky. NBER označuje expanzi za normální stav ekonomiky, zatímco recese jsou kratší a méně časté.

Vrchol (prosperita, boom) je nejvyšší dosažená úroveň ekonomické aktivity v daném cyklu. Období vrcholu je charakteristické plným nebo nadměrným využitím kapacit, nedostatkem finančních fondů pro financování nových investic, přebytečnou poptávkou a růstem cen v ekonomice. Konec

² Tato koncepce vznikla v 60. letech 20. století, kdy vyspělé země nezaznamenávaly recese, pouze zpomalení růstu reálného HDP. Kontrakce u růstových cyklů zahrnují absolutní pokles ekonomické aktivity i její pouhé zpomalení.

vrcholu je horním bodem obratu, za kterým ekonomika přechází do fáze sestupné.

Recese (kontrakce, propad, pokles, zpomalení) bývá definována různě. Obecně jde o období útlumu ekonomické aktivity, tzn. poklesu úrovně nebo tempa růstu výstupu, a nárůstu nezaměstnanosti a zhoršování dalších ukazatelů. Recesi lze vymezit také jako „období, které začíná v bodě, kdy ekonomická aktivita dosáhla svého vrcholu a začíná zpomalovat, a končí v bodě, kdy ekonomická aktivita dosáhla svého dna a začíná zrychlovat“ (ČSÚ 2003). V růstovém pojetí cyklu vykazuje ekonomika ve fázi recese nižší tempo růstu reálného HDP, než je tempo růstu potenciálního produktu, tzn. dlouhodobého trendu.

Vedle obecné definice se často (např. v denním tisku) používá i tzv. *technická definice recese*. Podle ní je ekonomika ve stavu recese, když dochází k meziročnímu poklesu reálného čtvrtletního HDP v alespoň dvou po sobě následujících čtvrtletích. Tato definice má však řadu omezení, především nebere v úvahu jiné významné proměnné, sledované v kratším, měsíčním intervalu (např. úroveň produkce, zaměstnanosti, prodeje apod.). Některé mezinárodní organizace používají pro vymezení recese období poklesu reálného produktu trvající delší dobu, popř. délku recese neomezují. Např. Mezinárodní měnový fond (International Monetary Fund, IMF) využívá v některých analýzách definici recese jako období jednoho a více po sobě následujících let negativního růstu reálného HDP, expanze naopak jako období jednoho a více let pozitivního růstu reálného HDP (IMF 2002: 107). Dle NBER recese může trvat několik po sobě následujících měsíců, nemusí jít však o čtvrtletí. Vzhledem k omezením technické definice NBER (2003) sleduje pro identifikaci recese nejen dobu poklesu agregátní ekonomické aktivity, ale také hloubku tohoto poklesu a rozptýl napříč jednotlivými odvětvími ekonomiky.

Deprese (dno, sedlo) je vymezována jako hlubší a déle trvající recese (někdy se uvádí, že během deprese dochází k poklesu reálného HDP o více než 10%). Je provázena většinou rostoucí nezaměstnaností, nízkým produktem a investicemi, nevyužitými kapacitami, sníženou podnikatelskou důvěrou, častými úpadky firem a klesajícími cenami. Hospodářská aktivita ve fázi dna dosahuje své nejnižší úrovně. Konec dna bývá také označován za dolní bod obratu, za kterým ekonomika přechází do vzestupné fáze.

Charakter hospodářských cyklů se v čase mění, stejně jako pohled na příčiny jejich vzniku. Změny v cyklech jsou dány vývojem různých procesů, které cykly ovlivňují (ekonomické, politické, sociální procesy) a mohou být vyvolány jak zvenčí, tak chybnými opatřeními vládní politiky nebo rozhodnutími soukromých subjektů. *Teorie hospodářských cyklů se snaží vysvětlit podstatu a faktory cyklického kolísání, mechanismy přechodu mezi jednotlivými fázemi cyklu a mechanismy pro omezení délky a hloubky sestupné fáze ekonomické aktivity.* Ačkoliv serióznější a systematictější přístup ke zkoumání hospodářských cyklů zaujali ekonomové až na konci 19. století, teorií hospodářských cyklů je dnes velké množství.

2. Předkeynesiánské teorie hospodářského cyklu

Teorii hospodářského cyklu předcházejících keynesiánské teorii je mnoho a je pro ně charakteristická i značná pestrost příčin vzniku cyklů.³ Některé z těchto teorií 18.–20. století přinesly zajímavé myšlenky, jež se v modifikované podobě objevily i v teoriích pozdějších. Do skupiny předkeynesiánských teorií můžeme zařadit teorie klasické politické ekonomie, neoklasické teorie a teorie tzv. rakouské školy a inovační teorie.



³ Např. W. S. Jevons tvrdil (1875), že příčinou cyklů jsou skvrny na Slunci, které působí na zemědělskou produkci a celkovou ekonomickou aktivitu. Vznikaly i jiné teorie založené na jednom faktoru kolísání, např. „zemědělské“ a „přírodní“ teorie (W. S. Jevons, H. L. Moore) a teorie „psychologické“ (A. C. Pigou). Viz např. Niemira, Klein (1994: 44–45).

→ 2.1 Klasická politická ekonomie a další školy

Ekonomové se dlouho odmítali zabývat problematikou periodických fluktuací v ekonomice. *Představitelé klasické školy politické ekonomie 18.–19. století* (A. Smith, D. Ricardo, J. S. Mill a další), v souladu se závěry tzv. *Sayova zákona trhů*,⁴ nevěřili v existenci krátkodobých fluktuací ekonomiky. Ty považovali za dočasné a náhodné. Výjimkami byly snahy o zdůvodnění střednědobých fluktuací ekonomiky (převážně depresí, nešlo o ucelené teorie hospodářských cyklů), které se však v dané době neprosadily. Sem patřily např. teze T. R. Malthuse z konce 18. století nebo marxistické teorie krizí z nadvýroby K. Marxe a F. Engelse z 19. století. Tito autoři odmítali Sayův zákon trhů a své teorie založili na jeho kritice a na použití tzv. *konceptu podspotřeby*. T. R. Malthus jako jeden z prvních upozornil ve svých pracích na to, že poptávka má tendenci permanentně zaostávat za nabídkou.⁵ *Marxistické teorie* považovaly kapitalismus za vnitřně nestabilní systém vystavený cyklickým pohybům, přičemž hlavní příčinou krizí byl rozpor mezi rostoucím společenským charakterem výroby a přetrvávajícím soukromým charakterem přivlastňování. Hospodářské krize (opakující se zhruba v desetiletých intervalech) nevznikají z trvalé podspotřeby, ale z nadvýroby. Krize pak vytváří tlak na masovou obnovu fixního kapitálu v ekonomice s cílem snížit průměrné výrobní náklady a oživit odbyt, avšak za cenu velkých společenských ztrát, tj. vykořisťování pracujících (Heczko 2003).

2.2 Neoklasické monetární teorie cyklů a teorie tzv. rakouské školy

V 90. letech 19. století začaly vznikat neoklasické teorie a teorie tzv. rakouské školy ekonomického myšlení. Jejich autoři již většinou považovali *cyklus za nedílnou součást života kapitalistických ekonomik*, za výsledek působení vnitřních sil tržně orientovaného systému, nikoliv za výsledek exogenních šoků.

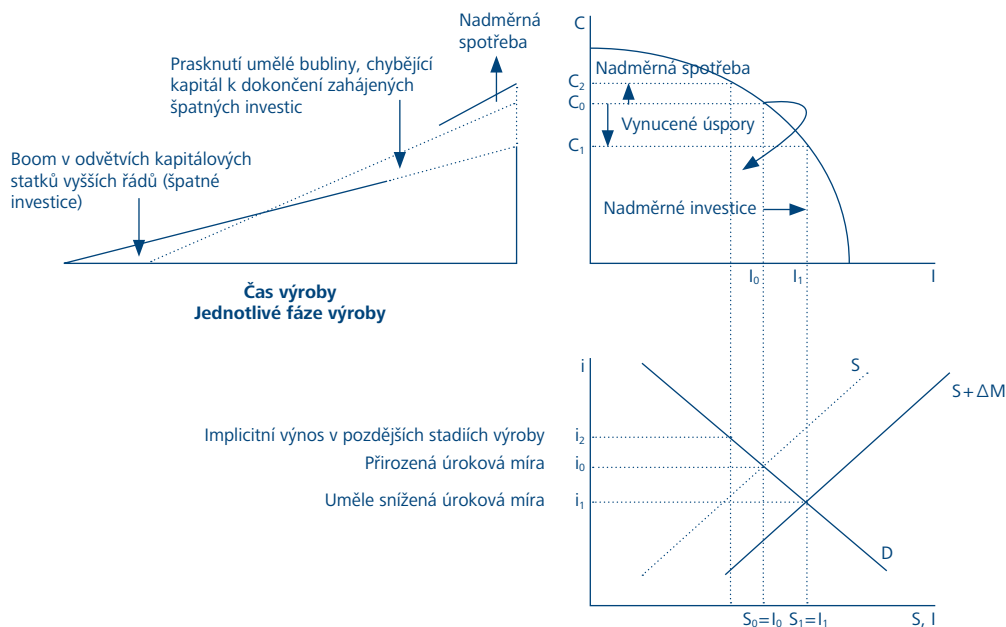
Autoři prvních *monetárních teorií cyklu* (R. G. Hawtrey, J. K. Wicksell) rozlišili explicitně peněžní a reálný sektor ekonomiky a při svých argumentacích vycházeli z kvantitativní teorie peněz. R. G. Hawtrey viděl příčinu krizí čistě v nevhodné politice emisních bank, které zvyšují diskontní sazby. Rostoucí úrokové míry omezují dostupnost úvěrů a snižují celkovou poptávku, tzn. vedou k recesi (Lee 1995: 20–24). Vzhledem k nedostatečnému vysvětlení mechanismů u čistě peněžních teorií však ekonomové začali spojovat pohyb úrokové míry s reálnými faktory, zejména s investicemi (tzv. teorie přeinvestování). Příčiny střednědobých fluktuací tak např. J. K. Wicksell viděl ve změnách peněžní zásoby, jejichž důsledkem jsou pohyby peněžních úrokových sazeb (odchylují se tak od své dlouhodobé rovnovážné úrovně), a tím poptávkové šoky. Růst peněžní zásoby vede k poklesu úrokové míry pod přirozenou úroveň a k větší dostupnosti úvěrů, a tím i k růstu investic a následné expanzi.⁶ Centrální banky by měly pro potlačení cyklických výkyvů dbát na stabilitu cenové hladiny a na případné změny reagovat odpovídající měnovou politikou.

⁴ *Sayův zákon trhů (nebo Sayův teorém, autorem je J. B. Say, v knize „Pojednání o politické ekonomii“ z roku 1803) říká, že v tržní ekonomice, která je z principu vnitřně stabilním systémem, nemůže vzniknout všeobecný přebytek či nedostatek zboží. Trh je neustále v rovnováze, protože nabídka si vytváří vlastní poptávku. Případné nerovnováhy jsou automaticky odstraňovány pohybem cen. Např. K. Marx a J. M. Keynes na kritice tohoto zákona založili své vysvětlení ekonomických výkyvů. Neoklasičtí a konzervativní ekonomové zase fakticky zastávali či zastávají Sayův teorém (např. M. Friedman či R. Lucas). Podrobněji viz např. Volejníková (2005: 67–69).*

⁵ *T. R. Malthus je známý díky tzv. populační teorii („Pojednání o populačním zákonu, který ovlivňuje budoucí rozvoj společnosti“ z roku 1798). V teorii obecného přebytku a podspotřeby tvrdil, že dělníci a tzv. kapitalisté mohou realizovat (zaplatit) jen část celkového produktu (vzhledem k hodnotě vyplacených mezd, resp. výši investic a zisku), a část produktu se tak neprodá. Domníval se, že produkt příštího roku je nakupován za důchody letošního roku. Viz např. Holman (2005: 63–70).*

⁶ *Peněžní úrokovou mírou se zde rozumí úroková míra, která udržuje v rovnováze trh zapůjčitelných fondů. Přirozená (normální) úroková míra je rovna očekávané míře výnosu z nově investovaného kapitálu. Odchylky peněžní úrokové míry od přirozené*

Graf č. 1 » Hospodářský cyklus dle rakouské monetární teorie



Poznámka: Spodní graf znázorňuje nabídku (S) a poptávku (D) po zápůjčních fondech (po úsporách). Při rovnováze na trhu vzniká přirozená úroková míra i_0 , kdy se úspory rovnají investicím ($S_0 = I_0$). $S + \Delta M$ označuje posun křivky o dodatečné peníze z úvěrové expanze. Na horním grafu vpravo je zobrazena hranice produkčních možností se statky současné spotřeby (C) a budoucí spotřeby, tj. investicemi (I), mezi nimiž existuje vzájemná substitute. Levý horní graf ukazuje změnu časových preferencí a struktury výroby na Hayekově trojúhelníku.

Pramen: Šíma (2000: 67)

Na Wicksellovu monetární teorii přeinvestování navázaly i další školy, zejména rakouská škola (L. von Mises, F. A. Hayek, R. Garrison).⁷ V Hayekově a Garrisonově modelu cyklu expanze bankovního úvěru klesající úroková míra (pod přirozenou úroveň) vede k deformaci časové struktury výroby (viz graf 1). Motivuje totiž investory prodloužit průměrnou dobu výroby na úkor produkce spotřebního zboží (přesun k tzv. oklikovějším výrobám kapitálově náročnějších výrobních statků).

Nové investice podniků jsou dočasně profinancovány tzv. vynucenými úsporami, které vznikají v důsledku růstu cenové hladiny (ceny nedostatkových spotřebních statků rostou v krátkém období rychleji než mzdy, zisky tedy rostou). Růst cen vede i k poklesu spotřeby domácností (posun z C_0 do C_1 na hranici produkčních možností). Nerovnováha v ekonomice je vyvolána nerovnoměrným pohybem cen spotřebního zboží a cen výrobních statků. Ceny a mzdy v odvětví kapitálových statků

úrokové míry jsou hlavní příčinou cyklů. Při plném využití zdrojů výroby s poklesem úrokové míry rostou i ceny. Vzhledem k rigiditě mezd v krátkém období však klesají reálné mzdy (mzdy rostou pomaleji než ceny) a rostou zisky firem. Ty mohou být dále investovány (tzv. vynucené úspory). Jakmile mzdy dostihnou ceny, zisky se vrátí na původní úroveň a peněžní úroková míra na úroveň přirozenou, investice přestanou být výnosné. Firmy musí odbourávat špatné investice, což se odrazí ve fázi recese (Volejníková 2005: 154–156).

⁷ K principům viz klíčová díla L. von Misesa, F. A. Hayeka a dalších, shrnutá v publikaci Ebelina (1996), a další texty na stránkách Ludwig von Mises Institute (www.mises.org).

totiž rostou během expanze pomaleji než v odvětví spotřebních statků. Vznikají tak „špatné“ investice, o jejichž výrobě domácnosti „nerozhodly“. S postupným vyrovnáním růstu cen mezi různými odvětvími výroby a poklesem vynucených úspor se ekonomika dostává do recese a tzv. Hayekův trojúhelník se natahuje.⁸ V době recese jsou následně špatné investice odbourávány, tzn. výroba klesá a nezaměstnanost roste.

Ekonomika se však může dostat i do stavu tzv. *peněžní iluze*. Ta vzniká v momentě, kdy firmy zvyšují výrobu kapitálových statků a domácnosti spotřebu (protože ceny rostou krátkodobě méně nebo pomaleji než v předchozím případě). Firmy zapojují dodatečné výrobní faktory, vynucené úspory se projevují ve formě většího pracovního nasazení (bod C_2). Ekonomika se snaží zároveň přejít ke kratšímu i delšímu výrobnímu procesu, takže Hayekův trojúhelník se rozlamuje. Expanzi a rostoucí inflaci zastaví až centrální banka zvýšením diskontní sazby, což se projeví v růstu tržní úrokové míry (na i_2). Investice se ukazují jako špatné, na jejich dokončení není při vyšší úrokové sazbě dostatek kapitálu (Kvasnička 2007: 15–39).

Recesi, popř. zpomalení růstu považuje rakouská škola i přes všechna negativa (růst nezaměstnanosti, pokles cen atd.) za ozdravný proces. Oproti čistě monetárním teoriím teorie s přeinvestováním viděly problém v celkové politice úvěrování a činnosti centrálních bank. Zabránit pohybu relativních cen, úrokových měr, poruchám ve výrobě, a tím i cyklickým poruchám by měly tzv. neutrální peníze (tzn. bez vlivu na pohyb relativních cen a úrokové míry), jejichž množství v ekonomice by se neměnilo. Vzhledem k praktické nemožnosti re-

alizace neutrality peněz Hayek později od tohoto požadavku upustil, nicméně prosazoval co nejmenší řízení peněžního oběhu centrálními institucemi (srovnej Šíma 2000: 48–69).

L. von Mises ve srovnání se zmíněnými autory odmítal teorém neutrality peněz. Viděl příčinu cyklů v politice centrální banky v roli věřitele poslední instance, která změnami peněžní zásoby podněcuje úvěrovou expanzi komerčních bank. Ta vede k investičnímu boomu bez reálného základu v úsporách (Holman 2005: 259–261). Peněžní úroková míra klesá pod míru odrážející reálně možné zhodnocení investic, a kalkulace investorů jsou tak zkresleny.

2.3 Inovační a další teorie hospodářského cyklu

Inovační teorie (J. A. Schumpeter, G. K. Cassel) je možné zařadit mezi předchůdce teorií reálných cyklů. Jsou spojeny především se jménem J. A. Schumpetera, představitele rakouské školy, který navázal na empirické studie krizí C. Juglara, J. Kitchina a N. D. Kondratěva. Tito autoři dokázali pozorováním existenci opakujících se fází hospodářských cyklů, přičemž se snažili vymezit průměrnou délku trvání pozorovaných cyklů (Kitchinovy krátké cykly – 3–5 let, Juglarovy střední cykly – 7–10 let, Kondratěvy dlouhé vlny – 54–60 let). Schumpeter rozdělil tyto cykly do tří skupin podle časového rozdílu mezi okamžikem aplikace inovace a dobou, kdy již inovace začala přinášet své plody.⁹ Co se týká samotné teorie cyklu, došel k myšlence, že cyklus je propojen s procesem ekonomického růstu a ten je poháněn především různě

⁸ Hayekův trojúhelník znázorňuje výrobní procesy v ekonomice. Kratší (svislá) odvěsna znázorňuje peněžní hodnotu výdajů na spotřební zboží, druhá odvěsna čas. Schéma ukazuje, jaké množství rozpracovaných výrobků musí existovat v každém okamžiku, aby mohla být zajištěna dodávka konečných spotřebitelských statků. V případě přírůstku kapitálových statků (tzv. statků vyšších řádů) se proces výroby prodlužuje a přepona trojúhelníku se stává plošší. Zároveň se mění struktura výdajů v ekonomice (Šíma 2000).

⁹ Typy hospodářských cyklů se navzájem ovlivňují. Každý Kondratěvův cyklus dle Schumpetera zahrnuje 6 Juglarových cyklů a každý Juglarův cyklus 3 Kitchinovy cykly. Bod zvratu cyklu může být zatemněn pohyby druhých cyklů, v určitém okamžiku mohou nastat zároveň vrcholy či dna všech tří typů cyklů, což vede k extrémním nárůstům nebo poklesům ekonomické aktivity (jako např. u Velké hospodářské krize na přelomu 20. a 30. let 20. století). Tuto teorii „skládání“ cyklů o různé délce vyvrátili např. A. F. Burns a W. C. Mitchell v roce 1946, dnes se již považuje za překonanou. Existence cyklů o různé délce byla nicméně potvrzena. Podrobněji viz Sirůček (1999: 643–668).

silnými inovacemi různých řádů. Začátek dlouhé vlny souvisí s nahromaděním významných objevů a inovací, které znamenají pro ekonomiku pozitivní nabídkový šok vedoucí ke zrychlenému růstu. Po vyčerpání inovační vlny přichází prudké zpomalení. Kratší cykly souvisejí s obnovou strojního fixního kapitálu, resp. se změnami stavu zásob. Schumpeter považoval *cyklus za přirozenou sou-*

kladly značný důraz na význam psychologických faktorů pro vysvětlení ekonomických fluktuací. Za příčiny nestability, resp. hospodářských cyklů považovali jejich autoři střídající se vlny všeobecného optimismu a pesimismu, popř. kolísání odhadu budoucích zisků podnikateli. Expanzi způsobuje dle A. C. Pigoua optimismus, který stimuluje investice a dále zintenzivňuje expanzi (a opačně).

Zatímco nové keynesiánské teorie hledaly spíše kontinuitu mezi Keynesovou a neoklasickou ekonomikou, postkeynesiánství naopak znamenalo odklon od neoklasické ekonomie. Tržní ekonomika je dle těchto autorů vnitřně nestabilním systémem, který není schopen sám udržet plnou zaměstnanost. Podobně jako Keynes tedy navrhuje řešení v podobě aktivních zásahů státu do ekonomiky a stimulace agregátní poptávky.

část ekonomiky a recese za „očistné“ fáze, které mohou vést k eliminaci slabých a nevykonných firem a zvýšení produktivity v ekonomice (tzv. tvořivá destrukce). Vzhledem k přirozenosti a nevyhnutelnosti cyklů nemá smysl regulovat cyklické výkyvy, tedy provádět stabilizační hospodářskou politiku jako např. u keynesiánských teorií (Czesaný 2006: 10–13).

Dalším představitelem inovačních teorií je G. K. Cassel, který k technickému pokroku (jako hlavní příčině cyklů) přidal další reálné faktory, zejména nedostatek kapitálu, populační růst, objevení nových přírodních zdrojů apod. Díky těmto faktorům rostou investiční příležitosti a očekávané míry výnosu investic. Investice rostou do doby, než „naráží“ na nedostatečné úspory, což následně vede k růstu peněžní úrokové míry. S rostoucí ztrátovostí investic se ekonomika dostává postupně do recese. Cyklické výkyvy jsou tedy přirozeným a nevyhnutelným jevem v kapitalistickém systému.¹⁰

Relativně jednoduché vysvětlení fluktuací přinesly tzv. *psychologické teorie* (A. C. Pigou), které

Změny „nálady“ investorů tedy představují body obratu v hospodářském cyklu (Czesaný 2006: 8).

Autoři novějších teorií *podspotřeby* (J. A. Hobson, G. Haberler, W. T. Foster, W. Catchings) vzdvihovali jako příčinu ekonomických fluktuací, resp. recesí přebytek výrobní kapacity (na základě technologického pokroku) nad spotřební kapacitou. Expanze přináší mj. efekt nadměrného spoření, který vede k hromadění zásob a následně kontrakci ekonomiky. Důvodem nedostatečné spotřeby může dle Haberlera být, vedle nadměrných úspor domácností, i nerovnoměrné rozdělení důchodů v ekonomice (Niemira, Klein 1994: 57–61).

3. Keynesiánské teorie hospodářského cyklu

Keynesiánská makroekonomie se dostala do popředí ve 30. letech 20. století, kdy se obecně přestávalo věřit, že samoregulační tržní síly jsou schopny vracet ekonomiku neustále do stavu rovnováhy při využití všech zdrojů. Neoklasické přístupy nebyly schopny vysvětlit vážné makroekonomické



¹⁰ Cassel patřil mezi zakladatele tzv. švédské školy, byl ovlivněn rakouskou školou a pracemi Schumpetera. K problematice dlouhých vln z pohledu Cassela viz Sirůček (1999).

problémy té doby, především poklesy produkce spojené s deflací a vysokou nezaměstnaností v průběhu Velké hospodářské krize.

3.1 Hospodářský cyklus dle J. M. Keynese

Keynes nevypracoval žádnou ucelenou teorii hospodářského cyklu. V Obecné teorii zaměstnanosti, úroku a peněz z roku 1936 se zaměřil především na určení úrovně výstupu a zaměstnanosti v daném okamžiku a na možnosti dosažení dlouhodobé rovnováhy (i při neúplném využití zdrojů). Z teze Obecné teorie je však možné odvodit hlavní příčiny cyklického kolísání. Vzhledem k tomu, že soukromá spotřeba je dle Keynesova pojetí funkčně závislá na objemu důchodu (a není tudíž nezávislým faktorem jeho vývoje), *hlavním faktorem fluktuací jsou soukromé investice*. Investice jsou determinovány mezní efektivitou kapitálu (popř. investic)¹¹ a vyšší úrokové sazby a jsou velmi nestabilní a volatilní. Ke kolísání produktu mohou přispívat i změny ve sklonu ke spotřebě.¹²

Recese způsobují náhlá selhání očekávání podnikatelů o budoucích výnosech (tzn. mezní efektivity kapitálu), tedy přehnaně optimistické nebo pesimistické nálady vyvolávající změny agregátní poptávky. Pro obnovení růstu je proto třeba *stimulovat ekonomiku pomocí fiskální politiky*, zejména zvyšováním vládních výdajů nebo snižováním daní. Monetární stimuly by, vzhledem k předpokladu nízké citlivosti investic na změny úrokových sazeb a předpokladu relativní nepružnosti cenové hladiny, nebyly účinné.

3.2 Neoknesiánské koncepte hospodářského cyklu

Představitelé neoknesiánské ekonomie ze 40.–70. let (P. A. Samuelson, J. Tobin, F. Modigliani, J. R. Hicks a další) se s Keynesem shodovali ve významu poruch v reálné ekonomice (především náhlých změn soukromých investic) pro vývoj cyklu. Oproti J. M. Keynesovi ve svých teoriích využívali tzv. investiční multiplikátor a důchodový akcelerátor a později i jejich kombinaci v tzv. modelu supermultiplikátoru. Zároveň se snažili o přizpůsobení Keynesových teorií neoklasické ekonomii (tzv. neoklasická syntéza). Dospěli k závěru, že nestabilita ekonomiky není jen její vnitřní součástí, ale také důsledkem bariér či strnulostí bránících dosahování rovnováhy. Hospodářská politika by měla *odstraňovat pouze tyto bariéry, neměla by zasahovat do chodu ekonomiky stimulačními nebo restriktivními nástroji* (Volejníková 2005: 239–241).

Investiční multiplikátor vychází z Keynesovy spotřební funkce a udává, o kolik se zvýší rovnovážný důchod při změně investic o jednotku. Při poklesu poptávky po investicích je pokles produktu větší než pokles autonomních investic v důsledku působení multiplikátoru.¹³ Keynesův multiplikátor však nebere v úvahu přírůstek výrobních kapacit (tj. nabídky) v důsledku investic. Ten je zahrnut v Samuelsonově spojení multiplikátoru s akcelerátorem. *Důchodový akcelerátor* je určen jako mezní poměr fixního kapitálu a produktu. Urychluje změnu investic při změně objemu pro-

¹¹ Mezní efektivnost kapitálu udává přírůstek očekávaného čistého výnosu z dodatečné investice za dobu její životnosti. Čím vyšší je mezní efektivnost kapitálu oproti úrokové sazbě, tím větší je sklon k investicím. Mezní efektivnost kapitálu je nepřímo úměrně závislá na vybavenosti ekonomiky kapitálem. Keynes upozorňoval, že vyspělé ekonomiky jsou nasycené kapitálem — mají nízkou mezní efektivnost kapitálu a nízký sklon k investicím. Kapitalismus tak má od určitého stadia sklon k chronické depresi a nezaměstnanosti.

¹² V předchozích dílech Keynes rozpracovával Cambridgeskou kvantitativní teorii peněz a za hlavní příčinu tržní nestability považoval nestálou kupní sílu peněz. Svě teze později upravil a začal se zaměřovat na nestabilitu investic. Kritizoval přitom zděry neoklasických teorií, Sayův zákon tržů i kvantitativní teorii peněz (podle které peníze slouží jen jako prostředek směny). Viz např. Lee (1995: 63–82).

¹³ Investice vyvolávají přírůstek důchodu v investičním sektoru, který je dále vydáván na spotřebu. Tím investice vyvolávají přírůstek důchodu i ve spotřebním sektoru. Velikost multiplikátoru závisí na mezním sklonu ke spotřebě (udává přírůstek spotřeby vyvolaný přírůstkem důchodu o jednotku). Spotřební funkce může mít i modernější podobu. Dle Friedmana spotřeba závisí na permanentním důchodu (tj. dlouhodobě očekávaném důchodu), ne na současném, multiplikátor proto nevzniká. Pokles poptávky po investicích snižuje pouze současný důchod, permanentní důchod se mění málo (Holman 2005: 425–426).

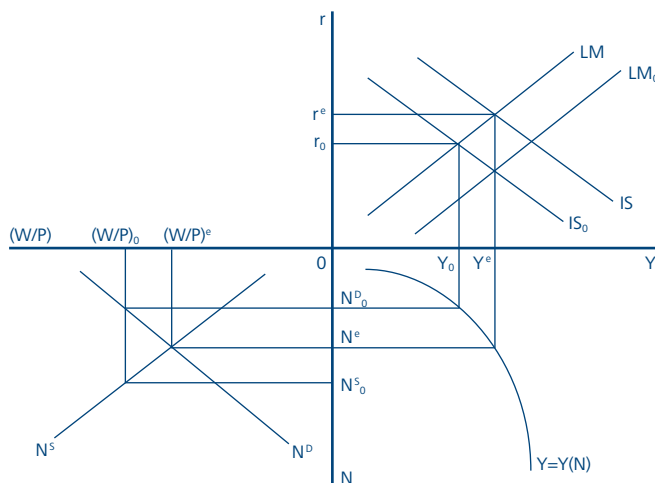
dukce, kdy např. v případě propadu agregátní poptávky investice klesnou velmi prudce. Vzhledem k předpokladu konstantní úrovně akcelérátoru je cyklus výsledkem neustálé interakce výkyvů produktu a investic (tzv. koncepce endogenního hospodářského cyklu). *Při spojení principu akcelérátoru a multiplikátoru může dojít k rozkolísání ekonomiky a k jejímu dlouhodobějšímu udržování v cyklickém výkyvu.* Díky akcelérátoru dochází k urychlenému růstu investic a díky multiplikátoru následně ke zrychlenému růstu reálného produktu, a tím k expanzi směrem k úrovni potenciálního produktu (Czesaný 2006: 15). Peněžní zásoba se dle Samuelsona přizpůsobuje změnám objemu produkce, ceny jsou rigidní, a adaptace v ekonomice tak mají pouze kvantitativní povahu. Problémem této teorie je, jak zastavit nastartované cyklické kolísání. Někteří autoři považují sílu multiplikátoru a akcelérátoru za přeceněnou, protože spotřební a investiční funkce jsou v jiné podobě

stabilnější než jednoduché funkce keynesiánské.

Neokynesiánské teorie upozorňovaly na četné bariéry v ekonomice, zejména na nepružné (rigidní) ceny statků, nominální i reálné mzdy, na nízkou citlivost investic na úrokovou míru a na past likvidity. Rigidity vznikají např. dle Modiglianiho v důsledku dlouhodobých smluv, činnosti odborů nebo vládní regulace. Modigliani vytvořil tzv. úplný keynesiánský model, který doplňuje model IS-LM o stranu nabídky (produkční funkci) a o neoklasický trh práce. Za předpokladu pružných cen a mezd je ekonomika v celkové rovnováze při plné zaměstnanosti. Rigidity na trhu však brání samoregulaci systému.

Příkladem bariér v ekonomice jsou nepružné nominální mzdy. Protože nominální mzdová sazba je nepružná (tzn. dána exogenně), reálná mzdová sazba závisí na cenové úrovni v ekonomice, stejně jako zaměstnanost a úroveň produkce (viz graf 2). Je-li nominální mzdová sazba, a tím i reálná mzdová

Graf č. 2 » Úplný keynesiánský model dle F. Modiglianiho



Poznámka: Grafy v levé části popisují trh práce. N^S je nabídka práce, N^D poptávka po práci, W nominální mzdová sazba, W/P reálná mzdová sazba. Rovnováha na trhu práce je dosažena při rovnovážné reálné mzdě $(W/P)^e$ a rovnovážné (plné) zaměstnanosti N^e . V pravém dolním kvadrantu je zachycena produkční funkce $Y = Y(N)$ v krátkém období, s jediným variabilním výrobním faktorem práce (N). Plné zaměstnanosti N^e odpovídá potenciální produkt Y^e při přirozené úrokové míře r^e v horním modelu IS-LM (rovnováha na trhu statků i peněz).

Pramen: Holman (2005: 378)



vá sazba vyšší než rovnovážná mzdová sazba – $(W/P)_0 > (W/P)^e$, existuje určitá úroveň nedobrovolné nezaměstnanosti (na trhu práce je převis nabídky nad poptávkou). Pokud dojde ke snížení autonomních výdajů, a tedy agregátní poptávky, sníží se agregátní cenová hladina. To při nepružné nominální mzdové sazbě vede ke zvýšení reálné mzdové sazby a zmiňované nerovnováze na trhu práce. Zároveň klesá produkce podél produkční funkce (na Y_0), což znamená snížení agregátní nabídky na trhu zboží. V modelu IS-LM se ustanovuje nová současná rovnováha na trhu zboží a trhu peněz (aktiv), při nižší úrovni celkové produkce a nižší úrokové sazbě (r_0). Ekonomika je ve stavu recese (Mach 1998: 98–100).

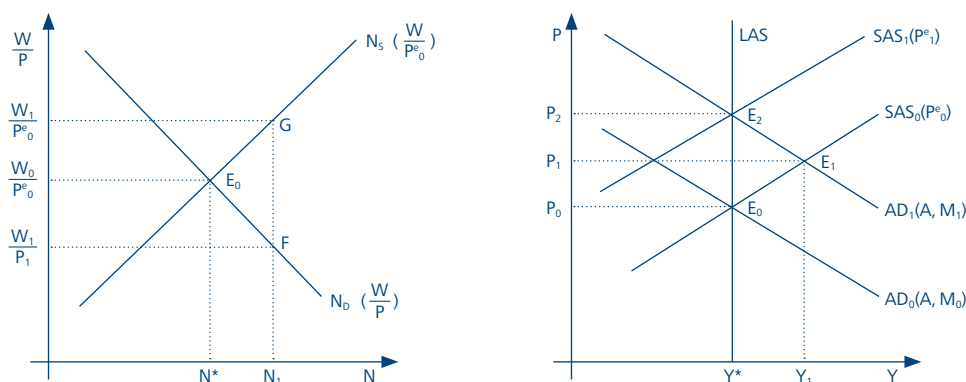
Neoknesiánské teorie se v době strukturálních krizí v 70. letech dostaly, vzhledem k neúspěchu tradičních stabilizačních hospodářských politik, do útlumu. Do středu pozornosti se dostaly neokonzervativní teorie a teorie tzv. nového keynesiánství.

3.3 Nové keynesiánské teorie hospodářského cyklu a postkeynesiánství

Skupina tzv. *nových keynesiánců* (D. H. Romer, N. G. Mankiw, L. H. Summers a další) se zformovala počátkem 80. let 20. století v reakci na závěry nové klasické makroekonomie. Tito autoři se zaměřili především na budování mikroekonomických základů keynesiánské makroekonomie (s cílem vysvětlit nepružnosti cen a mezd) a na vytváření a testování jednoduchých modelů všeobecné nerovnováhy v podmínkách nedokonalé konkurence. V souladu s klasickou keynesiánskou tradicí považovali noví keynesiánci za příčinu ekonomických fluktuací tržní selhání vedoucí k posunům agregátní poptávky.

Stoupenci *teorií nominálních tržních nepružností* a tzv. *přeceňovacích nákladů* (např. Mankiw) viděli hlavní příčinu hospodářského kolísání ve strnulosti nominálních cen. Při poklesu agregátní poptávky není firma (v podmínkách nedokonalé konkurence je monopolem, tzn. cenovým tvůrcem) ochotna ihned změnit ceny své produkce. Po-

Graf č. 3 » Friedmanův model mylného vnímání cenové úrovně pracovníky



Poznámka: Levý graf popisuje trh práce. N_s je nabídka práce, N_d poptávka po práci, W nominální mzdová sazba, W/P reálná mzdová sazba. Rovnováha na trhu práce je dosažena při rovnovážné reálné mzdě a plné zaměstnanosti v E_0 . V pravém grafu je zachycena dlouhodobá rovnováha v ekonomice v modelu AS-AD. V E_0 představuje průsečík křivky krátkodobé agregátní poptávky AD_0 a krátkodobé agregátní nabídky SAS_0 pro pracovníky očekávanou agregátní cenovou úroveň P_0 . Plné zaměstnanosti N^* odpovídá potenciální produkt Y^* při cenové úrovni P_0 .

Pramen: Mach (1998: 51)

ptávkovému šoku se přizpůsobuje dočasnou změnou produkovaného množství, resp. změnou objemu zásob. Firma bere v úvahu i tzv. přeceňovací náklady nebo náklady jídelního lístku (menu costs), které musí vynaložit, pokud mění ceny prodáváného statku (např. na nové ceníky, inzertní kampaně). Pokud jsou tyto náklady vyšší než zisky z realizace cenové úpravy, pak firma změnu cen neprovede, přestože se snižuje agregátní poptávka. Důsledkem je ztráta ekonomiky jako celku, tzv. poptávková makroekonomická externalita. Tyto náklady jsou důležitým zdrojem cenové nepružnosti v ekonomice. Kritikové ovšem namítají, že přeceňovací náklady jsou příliš malé na to, aby vysvětlily větší ekonomické fluktuace.

Někteří ekonomové v reakci na teorii nominálních nepružností nabídli teorii „reálných“ nepružností mezd a cen (D. H. Romer, A. Okun). Reálné rigidity snižují citlivost mezních nákladů a příjmů výrobců na poptávkové změny. Firmy tak nejsou stimulovány k přizpůsobování cen poptávkovým šokům. Příčinou reálné rigidity mohou být implicitní (nepsané) dohody mezi firmami a pracovníky při stanovení nominálních mzdových sazeb, nedokonalé informace na trhu kapitálu, nedokonalé fungování trhu práce apod. (Macháček 2005: 18–20).

Dalším samostatným směrem je *postkeynesiánsství*, které se vyvíjelo ve druhé polovině 20. století (J. Robinsonová, N. Kaldor, M. Kalecki, H. Minsky a další). Zatímco nové keynesiánské teorie hledaly spíše kontinuitu mezi Keynesovou a neoklasickou ekonomikou, postkeynesiánsství naopak znamenalo odklon od neoklasické ekonomie. Tržní ekonomika je dle těchto autorů vnitřně nestabilním systémem, který není schopen sám udržet plnou zaměstnanost. Podobně jako Keynes tedy navrhuje řešení v podobě aktivních zásahů státu do ekonomiky a stimulace agregátní poptávky. Ačkoliv těchto teorií vzniklo značné množství, moderní keynesiánská teorie dosud nenašla zásadní uplatnění

v hospodářské politice, pravděpodobně kvůli vysoké heterogenosti jejich jednotlivých směrů (Holman 2005: 393–408).

4. Přístupy nové konzervativní ekonomie

Nová konzervativní ekonomie v 60. a 70. letech navázala na předválečnou neoklasickou ekonomii. Zahrnovala různé teoretické směry, které měly i různý pohled na příčiny vzniku cyklu. Nejvýznamnější jsou teorie monetaristické, teorie tzv. nové klasické makroekonomie (neboli školy racionálních očekávání) a teorie reálných hospodářských cyklů.

4.1 Monetaristické teorie hospodářského cyklu

Monetaristé (M. Friedman, A. J. Schwartzová, H. G. Johnson a další) přinesli v 60. letech 20. století přelomové zdůvodnění monetárního původu cyklu. Odmítli myšlenku keynesiánců, že recese jsou výsledkem vnitřních poruch v reálném segmentu ekonomiky (zejména zhroucení důvěry investorů vedoucího k poklesu investic). Naopak tvrdili, že tržní ekonomika je vnitřně stabilní a má značné možnosti samoregulace.¹⁴ *Hlavním zdrojem poruch a fluktuací jsou tedy neočekávané krátkodobé změny v množství peněz v ekonomice*, které způsobují změny v nominálním důchodu. Zatímco předválečné peněžní teorie vysvětlovaly cyklické výkyvy na základě nestability finančního sektoru a úvěrové fluktuace, monetaristé kladli důraz na dopady *nevhodně prováděné měnové politiky* centrální banky. Odmítali snahy keynesiánců stabilizovat ekonomiku řízením úrokových měr i jejich fiskální politiku stimulace agregátní poptávky (vzhledem k její nízké účinnosti kvůli efektu vytěšňování soukromých výdajů vládními výdaji). Pro omezení cyklických výkyvů navrhovali



¹⁴ Monetaristé pracovali s kvantitativní teorií směny (se stabilní rychlostí obratu peněz, tzn. změny množství peněz v ekonomice považovali za hlavní faktor změn nominálního důchodu). Poptávku po penězích považovali za relativně stabilní funkci permanentního důchodu a očekávané míry výnosu peněžních, resp. alternativních aktiv. Dále předpokládali existenci adaptivních, později racionálních očekávání v ekonomice a existenci pružných mezd a cen, tzn. dokonalou konkurenci.

tzv. zlaté měnové pravidlo konstantního tempa růstu peněžní zásoby, které by mělo minimalizovat ztráty společenského blahobytu v podobě výkyvů HDP (Niemira, Klein 1994: 75).

Dle Friedmana změny v peněžní nabídce vedou k nesouladu mezi očekávanou a skutečnou mírou inflace. Ekonomické subjekty jsou, v důsledku nedokonalých informací (a adaptivní tvorby očekávání dle minulých zkušeností), „pomýleny“ a jejich aktivity se odchylují od dlouhodobé přirozené úrovně. Proto bývá tento model někdy označován za „model peněžní iluze“. Peněžní iluze, kdy ekonomické subjekty podceňují aktuální cenové vztupy při zrychleném růstu peněžní nabídky, vede k dočasné expanzi spotřební a investiční aktivity a vytváří tlak na další růst cen. V důsledku monetární expanze dochází ke konjunktúře, v případě restriktce a poklesu tempa růstu nabídky peněz k recesi. Pomýleny mohou být domácnosti (Friedman), firmy nebo všechny subjekty (Lucas).

Ve Friedmanově modelu *pomýlení na straně pracovníků* (domácností) si růstu množství peněz v ekonomice v důsledku monetární expanze a následného růstu cenové úrovně všímají pouze firmy (viz graf 3). Firmy zvýší nominální mzdu (na W_1), ale ceny produkce rostou rychleji než nominální mzdy. Pracovníci nabízejí více práce (posun k bodu G v levé části grafu), protože se mylně domnívají, že při dané cenové hladině (P_0) jejich reálná mzda stoupla. Reálná mzda ve skutečnosti klesá, zatímco pracovní nasazení i produkce roste. Zároveň díky snížené úrokové sazbě rostou spotřeba a investice (posun křivky AD doprava v pravé části grafu), ekonomika je tedy dočasně v konjunktúře (posun do bodu E_1). Konjunktura trvá stejně dlouho jako pomýlení, poté nastává opět rovnováha. Pracovníci totiž požadují zvýšení nominální mzdy, aby se reálná mzda vrátila na původní úroveň. Křivka krátkodobé agregátní nabídky se posune doleva nahoru k SAS_1 . Produkce se tak vrací na

úroveň dlouhodobé rovnováhy (Y^*), avšak při vyšší cenové úrovni (P_2). Růst cenové úrovně je přitom ekviproporcionální k růstu nominální zásoby peněz.

U omylu firem reagují na růst množství peněz v ekonomice a na růst cenové hladiny pouze domácnosti. Při růstu ceny produkce najímají firmy více práce, protože nepostřehly zvýšení celkové cenové hladiny. Reálná mzdová sazba tedy roste, což vede k růstu spotřeby a investic. Jakmile firmy zaznamenají ztrátu, sníží produkci i objem najímané práce.

4.2 Nová klasická makroekonomie (škola racionálních očekávání)

Nová klasická makroekonomie (R. E. Lucas, T. Sargent, N. Wallace, E. Prescott, R. J. Barro a další) přinesla nové modely hospodářského růstu v době strukturálních krizí v 70. letech 20. století, jejichž následkem byl mj. absolutní pokles světového produktu a růst inflace (tzv. stagflace). Tento ekonomický směr modifikoval některé myšlenky monetaristických koncepcí, především pracoval s *racionálními očekáváním* ekonomických subjektů.¹⁵

Na bázi racionálních očekávání vznikl i Lucasův koncept agregátní nabídky, který vysvětluje krátkodobé výkyvy na základě mylného vnímání cen pracovníky i firmami. Tyto subjekty mylně chápou pohyb agregátní cenové hladiny v *důsledku neočekávané změny peněžní zásoby* jako pouhou změnu v relativních cenách. V takovém případě firmy dobrovolně poptávají více práce (racionálně, avšak chybně usuzují, že se zvýšila cena jejich produkce) a domácnosti více práce nabízejí, ačkoliv změna reálné mzdové sazby není zřejmá. Dochází k poklesu mezního produktu práce a k růstu neefektivnosti v ekonomice. Nicméně krátkodobě produkt roste nad úroveň potenciálu a ekonomika je v konjunktúře. Posléze však dojde

¹⁵ Dle hypotézy racionálních očekávání mají subjekty k dispozici veškeré potřebné informace o stavu a vývoji ekonomiky. Mohou předvídat důsledky hospodářskopolitických opatření a předem se jim přizpůsobovat. V modelech nové klasické makroekonomie je dále využíván předpoklad dokonalé konkurence a zcela pružných cen (Kadeřábková 2003).

k přizpůsobení a opětovné rovnováze na trhu při plné zaměstnanosti. Očekávané změny hospodářských podmínek a hospodářské politiky dle Lucase nevykazují, vzhledem k racionálním očekáváním, žádné reálné efekty (Lee 1995: 315–347).

Tržní ekonomika je v nové klasické makroekonomii považována za vnitřně stabilní systém, kde nerovnováhy vznikají vlivem vnějších zásahů. Cykly mají dle Macháčka (2005: 13) „rovnovážný charakter a lze je interpretovat jako optimální dráhu vývoje ekonomiky podléhající občasným exogenním poruchám“. *Hospodářská politika je předvídána, a tudíž neúčinná* (Sargent, Wallace). Reálné účinky na ekonomiku mohou mít jen „šoková“ monetární a fiskální opatření vlády, která ji však mohou i destabilizovat. Proto je vhodnější aplikovat politiku dlouhodobě stabilních a jednoduchých pravidel.

4.3 Teorie reálných hospodářských cyklů

Teorie reálných cyklů (F. Kydland, E. Prescott, J. Long, C. Plosser a další) vznikaly v 80. letech v reakci na nedostatečnost empirického ověření Lucasova přístupu. Teorie reálných cyklů považovaly za převládající zdroj kolísání ekonomické aktivity reálné nabídkové šoky, především náhodné výkyvy produktivity výrobních faktorů, které ovlivňují reálné veličiny. Hlavními zdroji nabídkových šoků jsou technické nebo technologické změny, příp. další šoky (přírodní katastrofy, neúroda, války apod.). Změny produktivity výrobních faktorů v důsledku uvedených šoků vyvolávají změny produkční funkce, tzn. výkyvy potenciálního produktu (nikoliv jen výkyvy kolem potenciálního produktu). Nejde tedy o vychýlení z rovnováhy, ale o změ-

ny samotné rovnováhy v ekonomice. Z vysvětlení cyklů jsou vyloučeny nominální proměnné (peníze a ceny).¹⁶

Při negativním šoku (např. růstu cen surovin) dochází k poklesu produktivity práce. Firmy snižují poptávku po práci a kvůli nižší reálné mzdové sazbě klesá i nabídka práce, protože pracovníci substituuji mezi prací a volným časem.¹⁷ Výsledkem je pokles celkového produktu a recese. Fluktuace mohou prohloubit i finanční trhy. Firmy, reagující na pokles poptávky a mezního produktu kapitálu snížením investic, mohou snížit poptávku po úvěrech a aktivech. To se projevuje i v poklesu rovnovážné úrokové sazby a v následném růstu peněžní zásoby a inflace. *Změny v peněžní zásobě zde tedy nejsou příčinou cyklu (jako např. u monetaristů), ale jeho důsledkem*. Z některých teorií reálných hospodářských cyklů také vyplývá, že i fiskální politika (považovaná za typ poptávkového šoku) může mít vliv na výši produktu a zaměstnanosti.

Teorie reálného hospodářského cyklu v podstatě modifikují původní neoklasickou teorii růstu (R. M. Solowa a T. W. Swana). Spojení teorie cyklu s modely ekonomického růstu považují za nezbytné (Czesaný 2006: 19). Oproti růstové teorii ovšem považují výkyvy potenciálního produktu za náhodné, protože *hospodářské cykly v tomto pojetí neexistují*.

4.4 Ostatní neokonzervativní (neoklasické) teorie cyklu

Z dalších teorií je vhodné zmínit i teze ekonomie strany nabídky ze 70. a 80. let (A. B. Laffer, M. S. Feldstein). Ekonomové tohoto směru přede-



¹⁶ Teorie reálných cyklů předpokládají, že trhy jsou neustále v rovnováze, tzn. jde o příklad tzv. rovnovážných teorií cyklu (podobně jako u teorie cyklu školy racionálních očekávání a moderní monetaristické teorie). Ceny jsou plně flexibilní, očekávání ekonomických subjektů jsou formována racionálně a peníze jsou považovány za neutrální a endogenní, tzn. přizpůsobují se reálným veličinám. Podrobněji viz Mach (1998: 60–68).

¹⁷ Dochází k tzv. mezičasové (intertemporální) substituci práce nebo spotřeby, která je mechanismem pro šíření reálného cyklu. Když rostou mzdy, lidé obětují volný čas a pracují více, aby v budoucnu nabídku práce opět snížili a ztracený volný čas si vynahradili. Při poklesu reálných mezd naopak volí více volného času a méně práce. Mezičasová substituce tedy vysvětluje, proč ve fázi expanze klesá nezaměstnanost a ve fázi recese naopak roste. Škola reálných cyklů proto také nepřipouští existenci nedobrovolné nezaměstnanosti. I v recesi roste pouze dobrovolná nezaměstnanost.

Box č. 1 » Přehled nejvýznamnějších teorií hospodářského cyklu

Vybraní autoři	Název teorie cyklu, popř. obecné ekonomické teorie	Hlavní závěry (zjednodušené teze, podrobněji viz text)
Klasická politická ekonomie a další ekonomické směry (18.–19. století)		
A. Smith (1723–1790) D. Ricardo (1772–1823) J. B. Say (1767–1832) J. S. Mill (1806–1873)	Neexistence ucelené teorie cyklu, odmítnutí existence cyklů	Recese jsou pouze dočasným, náhodným porušením rovnováhy. Nemůže existovat nadprodukt nebo nedostatek zboží, protože dle Sayova zákona si nabídka statků vytvoří svou vlastní poptávku.
K. Marx (1818–1883)	Teorie krizi z nadvýroby	Kapitalismus je vnitřně nestabilní systém, příčinou opakujících se krizí je rozpor mezi charakterem výroby (trvalá nadvýroba) a přivlastňování.
T. R. Malthus (1766–1834)	Teorie obecného přebytku, koncepce podpotřeby	Rovnost produkce a důchodu (tzn. Sayův zákon) neplatí, existuje trvale nedostatečná poptávka.
W. S. Jevons (1835–1882) H. L. Moore (1869–1958)	Přírodní a zemědělské teorie cyklu	Propady hospodářské aktivity způsobují externí příčiny, např. klimatické změny a planetární pohyby ovlivňující vývoj zemědělství.
Předkeynesiánské teorie hospodářského cyklu — neoklasické teorie cyklických výkyvů a teorie tzv. rakouské školy (1. polovina 20. století)		
W. H. Beveridge (1879–1963) A. C. Pigou (1877–1959)	Psychologické teorie cyklu	Příčinou cyklu jsou střídající se vlny pesimistických a optimistických očekávání.
C. Juglar (1818–1905) R. G. Hawtrey (1879–1971) J. K. Wicksell (1851–1926)	Neoklasické monetární teorie	Hospodářské cykly vznikají v důsledku růstu peněžní zásoby a úvěrové expanze na základě nevhodné monetární politiky.
F. A. Hayek (1889–1992) L. von Mises (1881–1973)	Rakouská škola, monetární teorie cyklu s přeinvestováním	Cykly vyvolává nerovnoměrný pohyb cen spotřebního zboží a výrobních statků (deformace časové struktury výroby) v důsledku úvěrové expanze.
A. Spiethoff (1873–1957) D. H. Robertson (1890–1963)	Nepeněžní teorie přeinvestování	Pokud investice přesáhnou dobrovolné úspory, roste cenová hladina a klesají reálné mzdy. K přeinvestování dochází bez ohledu na vývoj úvěrů.
J. A. Schumpeter (1883–1950) G. K. Cassel (1866–1945)	Inovační teorie	Hospodářský cyklus je propojen s procesem ekonomického růstu, který je poháněn inovacemi různých řádů. Recese vznikají při vyčerpání inovačních vln.
J. A. Hobson (1858–1940) G. Haberler (1900–1995) W. T. Foster (1879–1950) W. Catchings (1879–1969)	Teorie podpotřeby	Příčinou fluktuací je přebytek výrobní kapacity (např. na základě technologického pokroku) nad spotřební kapacitou (v důsledku nadměrných úspor nebo nerovnoměrného rozdělení důchodů).

Box č. 1 (dokončení)

Keynesiánské, neoknesiánské, nové keynesiánské a postkeynesiánské teorie (od 30. let 20. století)		
J. M. Keynes (1883–1946)	Teze v rámci Obecné teorie zaměstnanosti, úroku a peněz	Fluktuace ve vnitřně nestabilní ekonomice způsobují náhlé změny investic.
P. A. Samuelson (1915–) J. Tobin (1918–2002) F. Modigliani (1918–2003) J. R. Hicks (1904–1989)	Neoknesiánské teorie akcelératoru a multiplikátoru	Cykly způsobují reálné poruchy v ekonomice, zejména změny investic, na základě fungování endogenního investičního multiplikátoru a důchodového akcelératoru. Nestabilita je způsobena rovněž bariérami a rigiditami v ekonomice.
N. G. Mankiw (1958–) L. H. Summers (1954–)	Nové keynesiánské teorie cyklu	Příčinou fluktuací je tržní selhání vedoucí k posunům agregátní poptávky. Kolísání způsobují také nominální nebo reálné tržní nepružnosti a přechodové náklady.
N. Kaldor (1908–1986) M. Kalecki (1899–1970) H. Minsky (1919–1996)	Postkeynesiánské teorie	Podobné závěry jako Keynes. Tržní ekonomika je vnitřně nestabilním systémem.
Nová konzervativní (klasická) ekonomie (druhá polovina 20. století)		
M. Friedman (1912–2006) A. J. Schwartz (1915–)	Monetaristická teorie	Zdrojem fluktuací je jinak vnitřně stabilní ekonomie jsou neočekávané změny množství peněz v důsledku nevhodné monetární politiky (tzn. vnějšího zásahu).
R. E. Lucas (1937–) R. J. Barro (1944–)	Nová klasická makroekonomie, škola racionálních očekávání	Fluktuace vznikají v důsledku neočekávané změny peněžní zásoby a pomýlení ekonomických subjektů (při racionálních očekáváních).
F. Kydland (1943–) E. Prescott (1940–)	Teorie reálných hospodářských cyklů	Zdrojem kolísání jsou reálné nabídkové šoky, zejména výkyvy produktivity výrobních faktorů, které ovlivňují reálné veličiny. Změny v peněžní zásobě nejsou příčinou cyklu, ale jeho důsledkem.
W. D. Nordhaus (1941–)	Politický hospodářský cyklus	Hospodářský cyklus je odrazem volebního cyklu. Před volbami vláda realizuje expanzivní politiku (růst ekonomiky), po volbách restriktivní politiku (recese).
E. Prescott (1940–)	Teorie náhodné procházky	Cykly způsobují šoky v ekonomice, které jsou náhodné a nepředvídatelné.

Poznámka: Uvedená klasifikace a zařazení vybraných autorů do daných teoretických směrů je zjednodušené, nemusí být jednoznačné. Někteří autoři vytvořili několik různých teorií, spadajících pod více kategorií.

Pramen: Vlastní konstrukce dle Czesaný (2006: 8–20), Holman (2005), Volejníková (2005), Macháček (2005)

vším varovali před nadbytečnými zásahy státu do ekonomiky, protože omezují produktivitu a inovační schopnosti, tzn. nabídku i potenciální produkt. *Teorie sektorových změn* se zaměřuje na působení strukturálních změn mezi sektory, zejména na souvislost cyklu s vysokými náklady při změnách struktury zaměstnanosti. Recese nastává v případě větších sektorových změn, které zapříčiňují sektorové přizpůsobovací procesy. Dochází k růstu nezaměstnanosti a poklesu příjmů, tedy i spotřebitelské poptávky. Jak uvádí Czesaný (2006: 19), „důsledkem je snížená nabídka práce a nízké přesuny pracovníků mezi sektory, a to přesto, že recese byla primárně zapříčiněna potřebou realokace práce mezi sektory“. Nicméně podle odpůrců této teorie má pohyb pracovní síly procyklický charakter a v době recese nedochází k pohybu pracovníků mezi sektory.

Další neoklasické teorie zapojily do teorie hospodářského cyklu i politický prvek, zejména volební cyklus. Dle *teorie politického hospodářského cyklu* (A. Downs, D. A. Hibbs, W. D. Nordhaus) před volbami vlády většinou realizují expanzivní hospodářskou politiku ve snaze urychlit hospodářský růst, a získat tak maximální přízeň voličů. Naopak v období po volbách jsou realizovány reformní programy včetně nepopulárních restriktivních

Teorie náhodné procházky z 80. let (C. Beveridge, E. Prescott) kladla důraz na společné působení krátkodobých i dlouhodobých šoků na straně nabídky i poptávky. Ekonomická aktivita pod vlivem těchto šoků kolísá, přičemž krátkodobé šoky (náhodného charakteru) vyvolávají výkyvy kolem trendu. V dlouhém období *převažují pozitivní šoky nad negativními*, takže výkon ekonomiky roste. Vládní stabilizační politika za takových podmínek nemá šanci na úspěch, protože šoky jsou náhodné a nepředvídatelné (Czesaný 2006: 19).

5. Závěr

Z předchozího stručného (nikoliv zcela vyčerpávajícího) přehledu je zřejmé, že *teorie hospodářských cyklů je velmi rozsáhlá a různorodá* (pro větší přehlednost viz také box 1). Na jedné straně vystupují teorie považující tržní ekonomiku za vnitřně nestabilní systém (např. keynesiánské teorie). Ty vysvětlují cyklické výkyvy většinou na základě endogenních a reálných faktorů. Naopak teorie, které považují ekonomiku za vnitřně stabilní systém (např. monetaristické teorie), upřednostňují exogenní faktory, zejména faktory monetární. Většina teorií přisuzuje fluktuace ekonomiky více příčinám (např. teorie měnové, keynesiánské nebo ino-

Tržní ekonomika je v nové klasické makroekonomii považována za vnitřně stabilní systém, kde nerovnováhy vznikají vlivem vnějších zásahů.

opatření pro stabilizaci ekonomiky a potlačení inflace (podnícené předvolební expanzí). Politický cyklus střídavě zvyšuje a snižuje agregátní poptávku, je tedy vnější příčinou vyvolávající hospodářský cyklus. I tato koncepce má své kritiky, kteří upozorňují především na nemožnost vlády zcela ovlivnit svou hospodářskou politikou vývoj ekonomiky.¹⁸

vační), monokauzální teorie jsou méně časté (např. monetaristická teorie, teorie racionálních očekávání nebo reálného cyklu).

Teorie hospodářských cyklů se dále vyvíjí, paralelně s hlavním proudem ekonomických teorií. V 90. letech se teorie cyklů dostaly dle Sirůčka (2007: 7) do mírného útlumu: „90. léta 20. století (s přehnaně optimistickými výhledy konceptu

¹⁸ *Teorie politického hospodářského cyklu je spjata s teorií veřejné volby (J. M. Buchanan, G. Tullock, A. O. Kruegerová) a s problémem vládního selhání (Žák 1998: 471–480).*

tzv. nové ekonomiky taktéž v oblastech cyklických kolísání, krizí aj.) znamenají určitý pokles zájmu o otázky ekonomických cyklů, roste však četnost analýzy této problematiky v kontextu globálních otevřených ekonomik.“ S příchodem recese v USA a dalších vyspělých zemích na počátku nového století však zájem o vysvětlování aktuálních fluktuací opět roste, stejně jako tomu bylo v minulosti. Jak již bylo zmíněno, zájem o zkoumání cyklů sám podléhá „cyklickým výkyvům“ – roste v době

recesí a turbulencí a naopak klesá v obdobích relativní stability ekonomik.

Empirické výzkumy o vývoji hospodářského cyklu jsou rovněž rozsáhlé. Většinou shodně upozorňují na to, že každý hospodářský cyklus je ojedinelý a probíhá za jiných podmínek. Není proto možné uplatnit jednu univerzálně platnou teorii („teorii všeho“ jako např. ve fyzice), která by úplně a správně vysvětlovala důvody kolísání ekonomické aktivity.

LITERATURA A PRAMENY

1. Czesaný, S. (2006): *Hospodářský cyklus – teorie, monitorování, analýza, prognóza*. 1. vydání, Praha : Linde, ISBN 80-7201-576-1
2. ČSÚ (2003): *Pojetí hrubých domácích, resp. národních úspor*. Ad hoc analýza ČSÚ, č. 313/2003. Praha : Český statistický úřad. Dostupné z www.czso.cz/csu/2002edicniplan.nsf/p/1510-02
3. Ebelin, R. M. (1996): *The Austrian Theory of the Trade Cycle and other Essays*. Auburn : Ludwig von Mises Institute
4. Heczko, G. (2003): *Nástin interdisciplinární analýzy cyklického vývoje tržních ekonomik*. Doktorská disertační práce. Praha : Fakulta národohospodářská Vysoké školy ekonomické v Praze
5. Hnát, P. (2009): *Dopad současné finanční a hospodářské krize na obchod a jeho governance*. Working Papers Fakulty mezinárodních vztahů, č. 3/2009. Dostupné z http://vz.fmv.vse.cz/wp-content/uploads/13_2009.pdf
6. Holman, R. a kol. (2005): *Dějiny ekonomického myšlení*. 3. vydání, Praha : C. H. Beck, ISBN 80-7179-380-9
7. IMF (2002): *World Economic Outlook. April 2002*. Washington : International Monetary Fund. Dostupné z www.imf.org/external/pubind.htm
8. Kadeřábková, B. (2003): *Úvod do makroekonomie: neoklasický přístup*. 1. vydání, Praha : C. H. Beck, ISBN 80-7179-788-X
9. Kvasnička, M. (2005): *Teorie hospodářského cyklu*. Brno : Masarykova univerzita. Dostupné z www.econ.muni.cz/~qasar/vyuka.html#metp
10. Lee, J. G. (1995): *Essential Readings in Macroeconomics and Business Cycle Theory*. Soul : Hankuk University of Foreign Studies Press, ISBN 89-7464-055-4
11. Mach, M. (1998): *Makroekonomie II – pro inženýrské studium*. 1. a 2. část. Slaný : Melandrium, ISBN 80-86175-03-0, ISBN 80-86175-04-9
12. Macháček, M. (2005): *Stručný nástin vývoje teorií hospodářského cyklu*. Ostrava : Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava. Dostupné z www.ekf.vsb.cz/kat/k114/MM/ekonomie_c_.html
13. NBER (2003): *The NBER's Recession Dating Procedure*. Cambridge : NBER. Dostupné z www.nber.org/cycles/recessions.html
14. Niemira, M. P., Klein, P. A. (1994): *Forecasting Financial and Economic Cycles*. New York : John Wiley & Sons, ISBN 0-471-84544-2
15. Sirůček, P. (1999): *Zkoumání dlouhých vln v meziválečném období*. Politická ekonomie, č. 3/1999
16. Sirůček, P. (2007): *Historické mezníky zkoumání ekonomických cyklů*. Marathon, č. 75/2007. Dostupné z www.valencik.cz/marathon



17. Stuchlíková, Z. (2008): *Japonská ekonomika: faktory vývoje a hospodářské cykly*. Doktorská disertační práce. Praha : Fakulta mezinárodních vztahů Vysoké školy ekonomické v Praze
18. Šíma, J. (2000): *Trh v čase a prostoru. Hayekovská témata v současné ekonomii*. Praha : Liberální institut, ISBN 80-86389-09-X
19. Volejníková, J. (2005): *Moderní kompendium ekonomických teorií. Od antických zdrojů až po třetí tisíciletí*. 1. vydání, Praha : Profess Consulting, ISBN 80-7259-020-0
20. Zarnowitz, V. (1991): *What is a Business Cycle?* Working Paper no. 3863, Cambridge : NBER
21. Zarnowitz, V. (1999): *Theory and History behind Business Cycles: Are the 1990s the Onset of a Golden Age?* Working Paper no. 7010, Cambridge : NBER
22. Žák, M. (1998): *Politicko-ekonomický cyklus*. Politická ekonomie, č. 4/1998

KLÍČOVÁ SLOVA

teorie hospodářských cyklů, recese, expanze

ABSTRACT

The phenomenon of business cycles raises a number of serious theoretical and practical questions dealing with the causes and character of economic oscillations. The economic theory provides a number of possible answers to these questions, some of which may be significantly different or even contradictory. The following study recalls some important ideas and conclusions of these varying approaches with special respect to one of the business cycle phases – recession.

KEYWORDS

business cycle theories, recession, expansion

JEL CLASSIFICATION

B10, B20, E32

×

Možnosti přibližování ekonomické úrovně méně rozvinutých zemí k vyspělým státům

► doc. Ing. Jiří Chlumský, CSc. » Institut evropské integrace, NEWTON College, a.s.¹

* 1. Formulace problému

Klasická ekonomie i její soudobý hlavní proud vychází v podstatě z toho, že po vyřešení hlavních společenských problémů a vytvoření elementárních tržních vztahů jsou jednotlivé země schopné postupně dohánět úroveň vyspělejších ekonomik. Z této představy vycházela také naprostá většina nejrůznějších vizí ekonomické transformace post-socialistických států po roce 1989. Teoreticky nejjasněji je tento postup vyjádřen v pracích amerického ekonoma J. Sachse, který sám byl po určitou dobu hlavním ekonomickým poradcem v Polsku a v Rusku. Tyto představy byly také v hlavních rysech uskutečňovány v české ekonomické transformaci. Mnozí její tvůrci předpokládali, že Česká republika dosáhne víceméně úrovně sousedního Rakouska, k čemuž mělo podle jejich představ dojít již na konci minulého tisíciletí.

Tato představa však neodpovídala celému poválečnému vývoji ve světě. Rovněž výsledky v naprosté většině postsocialistických zemí byly rozporuplné. Nerovnost v rozdělování důchodů ve světě po druhé světové válce je nejpřehledněji analyzována ve dvou studiích OSN. První z nich prováděl UNCTAD v roce 1997 (Trade and Development Report, 1997). Autoři výzkumu seřadili jednotlivé země podle velikosti HDP na obyvatele v letech

1965 až 1990 a potom veškeré obyvatelstvo rozdělili do pěti stejně početných částí, kvintilů. Obyvatelstvo v nejbohatším kvintilu ovládalo v roce 1965 kolem 70 % světového produktu a v roce 1990 již více než 80 %. Podíly všech ostatních kvintilů klesaly.

Podobné výsledky poskytuje i výzkum OSN z roku 2005 (The Inequality Predicament), který sleduje vývoj v letech 1980 až 2000. Pro vyjádření hloubky nerovnosti důchodů využívá Giniho koeficient. Ten se může pohybovat mezi nulou (absolutní rovnost rozdělení, všichni mají stejně) a jedničkou (absolutní nerovnost, všechnen důchod je v rukou jednoho subjektu). Bez Číny a Indie tento koeficient nerovnosti v uvedeném období rostl z 0,47 na 0,53, což je třináctiprocentní růst nerovnosti, který v podstatě platil s výjimkou výše jmenovaných dvou zemí až do začátku poslední světové krize. V této souvislosti je velmi důležitá otázka, zda vývoj v Číně a Indii může zabrzdit až doposud převažující trend prohlubování nerovností mezi ekonomicky vyspělými a rozvojovými státy.

Výše zmíněné analýzy OSN o vývoji celosvětového rozdělení bohatství jasně ukazují, že klasická teorie nedává jasnou odpověď na vývoj vzájemných vztahů mezi vyspělými a zaostávajícími rozvojovými zeměmi. V této souvislosti je zapotřebí si uvědomit, že každá teorie je vždy jen zjednoduše-



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

ným modelem skutečnosti. Její používání nám pak nasazuje zvláštní brýle, které nám umožňují vidět některé procesy zřetelněji, jiné jen v mlhavých obrysech a velká část nám mizí z pole pozornosti vůbec. To platí pro všechny, včetně těch nej kvalitnějších konstrukcí. Analýza skutečnosti a doporučení pro praktické ekonomické aktivity pak bývají v různých teoretických konceptech odlišné a často protichůdné.

Prvním problémem v naší studii tedy bude rozbor toho, proč je neoliberální představa o automatickém vyrovnávání ekonomických rozdílů mezi státy falešná. Laureát Nobelovy ceny za ekonomii R. H. Coase ji nazývá „školskou“, která nemá jakoukoliv podstatu (Nobelova cena za ekonomii, str. 718). Jádrem jeho úvah je analýza firmy, která výrazně modifikuje působení trhu v současné globalizované ekonomice a stává se určujícím prvkem struktury řízení světové ekonomiky.

Druhým problémem je analýza nejdůležitějších nástrojů přerozdělování světového bohatství ve prospěch ekonomicky vyspělejších států. Tento problém se stal zvlášť důležitým v souvislosti s ekonomickou transformací postsocialistických států.

Přestože se ekonomické rozdíly mezi státy v poválečném období stále prohlubovaly, existovala řada států, kterým se podařilo svou zaostalost překonat a zařadit se mezi skupinu ekonomicky vyspělých států na úkor jiných, méně úspěšných. Příčiny takových úspěchů byly velice různorodé a většinou jejich rozbor probíhal jen na okraji teoretického zájmu ekonomů. Několik hlavních, nebo obsahově zajímavých cest se pokusím analyzovat v další části.

2. Trh, firma, stát a jejich interakce

Výchozím bodem pro podrobnější analýzu vyrovnávání ekonomických rozdílů mezi státy by měla být analýza struktury řízení (governance structure) ve vyspělých státech. Ty až na několik málo výjimek, o kterých budeme hovořit později, mají ve svých rukou dostatek nástrojů k tomu, aby formo-

valy vývoj zaostávajících ekonomik. Soudobý ekonomicky vyspělý svět již ani zdaleka nepředstavuje absolutní nadvládu čistých tržních mechanismů, nýbrž jen jejich kombinaci s jinými netržními formami řízení, především na úrovni podniků, mezipodnikových vztahů na jednotlivých trzích, doplněnou státní regulací při tvorbě zákonných pravidel fungování celého systému. Vzniká tak neobyčejně složitá struktura vlastnických práv, která představuje institucionalizovaný systém moci a kontroly, který je vytvořen jednotlivými účastníky proto, aby jim umožnil lepší přístup ke zdrojům, informacím a odbytu. Ti, kteří nejsou schopni ve svém okolí vytvořit podobně efektivní systém řízení, mají malou šanci prosadit se na své národní i na mezinárodní úrovni.

Na rozdíl od českého prostředí, kde stále ještě převládá názor, že budujeme tržní ekonomiku bez přívlastků, v západních vyspělých zemích stále více převládá snaha o analýzu rozmanitého institucionálního uspořádání, které reguluje fungování tržního systému i jeho efektivnost. Je to pochopitelné, protože již na první pohled jsou zřejmé rozdíly mezi USA, evropskými severními státy, Japonskem apod. Korunu tomuto vývoji nasazuje rozmach čínské ekonomiky, kde se prosazuje zvláštní forma tržní ekonomiky dokonce pod vedením komunistické strany. Základním prvkem ve všech analytických úvahách o vývoji v těchto rozdílných strukturách řízení je institucionální uspořádání firmy. Coase například ve svém projevu při udílení Nobelovy ceny řekl, že „většina zdrojů v moderním ekonomickém systému je používána v rámci firem a způsob použití těchto zdrojů závisí na administrativních rozhodnutích, a nikoliv přímo na fungování trhu. Efektivnost ekonomického systému tudíž závisí do značné míry na tom, jak tyto organizace, na prvním místě samozřejmě moderní korporace, fungují.“ (Nobelova cena za ekonomii, str. 718)

V souvislosti s touto skutečností si Coase položil velmi jednoduchou otázku: Proč tržní mechanismus neobsluhuje všechny ekonomické vztahy ve společnosti, proč vznikají firmy, kde je princip

řízení příkazový, administrativní? Je přece známo, že netržní formy koordinace jsou nákladné a v mnoha směrech nedokonalé. Proč jim je v řadě případů dáována přednost před tržní formou regulace?

Řešení tohoto problému vidí Coase v existenci takzvaných transakčních nákladů. V klasické ekonomické teorii není směna spojována s žádnými náklady kromě těch, které jsou spojeny s vybudováním a udržováním peněžního systému. Coase dokazuje, že náklady prodeje a nákupu jsou ve skutečnosti nezanedbatelné a často až prohibitivně vysoké. Jsou to například náklady spojené se zjišťováním cen na jednotlivých trzích, se smlouváním, uzavíráním smluv na rozsáhlejší prodeje, s kontrolou dodržování smluv, řešením obchodních sporů apod. Obrovskou úlohu hraje rovněž nejistota, která se může týkat kvality směňovaného zboží, jeho relativní ceny na domácím trhu, schopnosti partnera dostát včas přijatým závazkům apod. Vybudování rozsáhlé kooperace ve výrobě by většinou pomocí tržních vztahů bylo neuskutečnitelné, transakční náklady by byly prohibitivní.

Klasická teorie rovněž předpokládá, že směna se vždy provádí čestně. Na reálném trhu existuje ovšem vždy snaha zneužít nedostatku informací u partnera ve svůj prospěch. Spolu s nebezpečím korupce představuje tento jev takzvané oportunní chování. To je v tržní ekonomice, která nemůže zajistit neomezenou informovanost, neodstranitelný jev. Odtud také pramení snaha nahradit nekontrolovatelné tržní vazby nějakou formou kontrolovaných vazeb pod jednotnou, lépe informovanou formou organizace s centrálním příkazovým systémem řízení s širší informační základnou v rámci jedné firmy, nebo formou plánovité smluvní kooperace s dalšími firmami, či prostřednictvím zásahu státu.

Růst velikosti firem je podle Coaseových představ dán bodem, kde se vyrovnávají úspory na transakčních nákladech s dodatečnými náklady na řízení firem. Růst rozsahu firmy totiž vede ke zvyšování nákladů na koordinaci, informace, kontrolu

a narůstají i náklady vyplývající z oportunního chování zaměstnanců firmy. V tomto systému nezbytně vznikají nedostatky, které mohou zaměstnanci využít pro akce, které směřují k maximalizaci jejich podílu na příjmech podniku a minimalizaci jejich příspěvku. Nezanedbatelné nejsou ani ztráty, které vyplývají ze snížení zájmu a iniciativy zaměstnanců firmy. Rozsah firmy je v tomto případě určován jak technickými podmínkami, které ovlivňují optimální velikost kooperace, tak společenskou organizací, projevující se v úrovni manažerských schopností, umění sladit zájmy jednotlivých účastníků výrobního procesu, vytvořit předpoklady pro inovační vývoj apod. Oproti neoklasickým, v podstatě technickým představám o produkčních funkcích se v tomto přístupu klade daleko větší důraz na společenskou organizaci a mimotržní plánovité formy jednání, na specifické formy vlastnictví, různé formy vnitropodnikové organizace, plánovitou spolupráci mezi různými firmami apod.

V Coaseově představě vědomé plánovité zásahy přesahují hranice jednotlivých firem a vytvářejí velmi důležitý doplněk pro fungování celých trhů. Různé formy kooperace firem na trhu spolu se zákonodárnou činností vytvářejí z trhů zvláštní společenské instituce, které nejsou ve své činnosti ovládnuty neoklasicky pojatými tržními vztahy. Produktivní síla kapitálu paradoxně spočívá v tom, že vytváří prostor pro nahrazení tržních sil administrativním, příkazovým systémem řízení v rámci podniku a umožňuje i určitou regulační úpravu tržních vztahů pro snížení transakčních nákladů. To je oblast, kde je vliv podnikové organizace velmi úzce spojen s regulační činností státu.

Podniky se již v poměrně raných fázích vývoje kapitalismu pokoušely regulovat fungování tržního mechanismu. Zastávím se u některých důležitějších momentů tohoto jevu. Jednou z takových významnějších forem je využívání kartelových dohod. Vláda v USA ve snaze uchránit klasickou formu trhu vydala koncem 19. století první antimonopolní zákony. Tyto zákony ve své prvotní podobě byly samozřejmě nedokonalé a neúplné. Podniky →

→ záhy našly řešení, jak tyto zákony obejít: fúze místo kartelů. Antimonopolní zákon tak místo obnovení čistě tržního mechanismu jen urychlil koncentraci kapitálu a hlubší, ale hůře kontrolovatelnou formu regulace trhu. Zároveň však toto opatření, aniž to měl stát v úmyslu, vytvořilo předpoklady pro daleko efektivnější fungování ekonomiky USA. Historikové americké ekonomiky ve své většině

znamný podíl na nově vytvořené hodnotě. Další úroveň představují podniky, které se zabývají komisní prací, vyrábějí produkty podle zadané dokumentace, nemají vlastní výzkum a vývoj, jsou dodavatelsky vázány z větší části jen na určité odběratele. Zůstává jim stále ještě určité vlastní zázemí subdodavatelů. Jejich ekonomické možnosti jsou omezené, nevyrábějí pod svou vlastní znač-

Každá teorie je vždy jen zjednodušeným modelem skutečnosti. Její používání nám pak nasazuje zvláštní brýle, které nám umožňují vidět některé procesy zřetelněji, jiné jen v mlhavých obrysech a velká část nám mizí z pole pozornosti vůbec. To platí pro všechny, včetně těch nej kvalitnějších konstrukcí. Analýza skutečnosti a doporučení pro praktické ekonomické aktivity pak bývají v různých teoretických konceptech odlišné a často protichůdné.

upozorňují na to, že toto opatření výrazně přispělo americké ekonomice k překonání jejich evropských konkurentů.

Ve dvacátém století, zvláště po druhé světové válce probíhá daleko rozsáhlejší a významnější regulace trhů. I v tomto případě mají rozhodující úlohu podniky. Jde o tvorbu rozsáhlých podnikových kooperačních sítí nebo podnikových aliancí. Tyto sítě mají velice podobnou vnitřní strukturu, která má hierarchický ráz. Vše stojí obyčejně nějaká nadnárodní korporace, která má dosti často různorodé smlouvy i s jinými podnikovými aliancemi. Podnik, který stojí v čele aliance, většinou má ve svých rukou výrobu konečného produktu, výzkum a vývoj, nejdůležitější odbytové a někdy i zásobovací vazby. Zde se také soustřeďuje největší část zisků celé aliance. Druhou úroveň představují subdodavatelé, kteří vyrábějí pod svou vlastní značkou, mají vlastní vývoj a výzkum, mají rozsáhlou a diverzifikovanou řadu odběratelů svých výrobků a obyčejně se podílejí na kooperaci v různých koaličních sítích. Inovační potenciál, značka i dobrý přístup do distribuční sítě, jimi řízené dodavatelské zázemí, to vše jim vytváří relativně nezávislé postavení v rámci aliancí i poměrně vý-

kou a jejich podíl na nově vytvořené hodnotě je relativně nižší než v obou vyšších rovinách spolupráce. Nakonec nejnižší úroveň představují podniky, které vykonávají takzvanou práci ve mzdě (OPT, outward processing traffic). Tyto podniky nemají vlastní přístup na trh, jejich produkce je oceňována jen na takové úrovni, která jim umožňuje krýt vlastní náklady a dosahovat jen minimálního zisku.

Vnitřní struktura těchto podnikových kooperačních sítí je poměrně stabilní. A pohyb podniků mezi jednotlivými úrovněmi minimální. Americký ekonom A. D. Chandler analyzoval velmi pečlivě historii velkých podniků v USA, Velké Británii a Německu, které dnes stojí v čele soudobých podnikatelských aliancí. Jeho hlavní závěr je, že šanci na proniknutí do tohoto vybraného klubu mají podniky na světovém volnokonkurenčním trhu jen v době formování příslušných nových odvětvových struktur. V tradičních odvětvích jsou ekonomické přednosti těchto podniků tak výrazné, že noví konkurenti na trhu nemají téměř žádnou šanci mezi ně proniknout. Jejich hlavní přednost je ve výrazném snížení transakčních nákladů v Coaseově pojetí. Téměř jediná možnost, jak proniknout

do této elitní skupiny v již zformovaných odvětvích, je výrazná pomoc státu.

Podobný problém vzniká i při pokusech o vzestup jednotlivých podniků na žebříčku podnikových sítí, i když nepropustnost těchto hranic je o něco nižší. Podobně jako Chandler tvrdí různé materiály UNCTAD, že vyrovnávání ekonomických rozdílů mezi jednotlivými státy, nebo jinak řečeno postup vzhůru na žebříčku uvnitř kooperativní podnikové sítě je možný ve větší míře jen tehdy, jestliže stát vytvoří ziskové podmínky pro domácí podniky na poměrně dlouhé přechodné období. Bez toho naprostá většina domácích podniků v zaostávajících ekonomikách nemá šanci na vzestup v úrovni kooperace. Taková politika byla ve značné míře uplatňována po druhé světové válce západoevropskými státy po celá desetiletí, dokud zaostávaly za úrovní USA.

V evropských postsocialistických zemích převládá názor, že dnešní globalizace světové ekonomiky znamená odstraňování překážek pro volný pohyb zboží, kapitálu, nebo dokonce i pro pohyb pracovních sil. Implicitním předpokladem je představa, že světový trh je víceméně volnokonkurenčním trhem, kde plně platí učebnicová pravidla klasické či neoklasické ekonomie. Ve skutečnosti však do rozvojových, ekonomicky zaostávajících zemí přicházejí výborně zorganizované aliance, které mají těžko překonatelné přednosti a velice intenzivně jich využívají. Na konferenci OECD o globalizaci světové ekonomiky charakterizoval tuto situaci jeden z vedoucích pracovníků OECD následujícím způsobem. Změnu v posledních dvou desetiletích vidí především v tom, že směna je stále méně charakterizována vztahy mezi jednotlivými navzájem svázanými ekonomikami a přechází na směnu uvnitř integrované světové ekonomiky. Konkrétně se tato nová situace projevuje v tom, že dříve zahraniční transakce představovaly kontakty mezi navzájem nezávislými firmami a jednotlivci, zatímco v současné době se tyto kontakty přeměňují stále více na vnitrofiremní vztahy a vztahy uvnitř velkých vzájemně kooperujících podnikových aliancí.

Základní rysy tohoto procesu v polovině devadesátých let jsou například jasně kvantifikovány v práci J. H. Dunninga *Nový globalismus a rozvojové země*. Již v tomto období kolem jedné třetiny mezinárodního obchodu představoval vnitrofiremní obchod nadnárodních společností. Přibližně další třetinu zaujímal obchod mezi podniky kooperujícími v rámci více či méně organizovaných podnikových sítí. O koncentraci kapitálu svědčí to, že podle Dunningových údajů je jedna třetina přímých zahraničních investic soustředěna v rukou sta nefinančních nadnárodních korporací. Světový trh již ani zdaleka nepředstavuje volnokonkurenční prostředí, ale je relativně velmi efektivně kontrolován a řízen velkými, navzájem kooperujícími mezinárodními podnikovými aliancemi. Úloha a rozhodovací prostor národních států, zvláště malých, se radikálně snižuje. Účastník konference OECD M. Hart tento stav charakterizoval následujícím způsobem: Velcí hráči, velké hospodářsky vyspělé státy musí „přijmout přísnější nové závazky a ukázat větší ochotu pro kompromisy při prosazování národních hodnot a priorit, než tomu bylo dříve... Malé země mají volbu mezi spoluprací, nebo přinucením, mezi kooperací na takto formulovaných společných cílech, nebo přijetím tyranie přinucení ze strany velkých mocností.“ (*New Dimensions of Market Access in a Globalising World Economy*, str. 222)

Společné cíle jsou formulovány ekonomicky nejvyspělejšími státy, které jsou ovládány představiteli nejmocnějších aliancí. Rozvojové země nemají dostatek prostředků k tomu, aby mohly vybudovat konkurenceschopné aliance, a mohou se jen připojovat na nejnižších úrovních již existujících kooperačních sítí s centry v ekonomicky vyspělých státech. Budovat nová odvětví většinou nemohou, protože jejich rozvoj zásadně závisí na kulturním a vzdělanostním zázemí, pro které nejsou v těchto zemích ekonomické a často ani historické podmínky.

Přes všechnu tuto převahu existovala jedna okolnost, která umožňovala mnohým zemím svou ekonomickou zaostalost překonat. Zní to na prvním



pohled paradoxně, ale touto okolností byl boj velmocí o světovládu. Tento boj je velmi přitažlivě popisován Z. Brzezinskim v jeho knize Velká šachovnice. Probíhal od druhé světové války až do osmdesátých let mezi USA a SSSR.

USA poskytovaly zemím, které podpořily jejich úsilí v boji proti pronikání vlivu SSSR a Číny, ekonomickou podporu, kterou můžeme názorně demonstrovat na příkladu Jižní Koreje. Po skočení korejské války to byla výrazná pomoc budování infrastruktury, pomoc při vytvoření přiměřené vojenské síly, dodávky levné dotované americké bavlny pro korejské textilky apod. Ekonomika se rozvíjela, ale pomalým tempem. Po vojenském převratu na začátku šedesátých let začala korejská vláda intenzivně budovat zcela novou institucionální strukturu ekonomiky s použitím takových opatření, kterých by v současné době asi nemohla ani zdaleka používat. Během několika desetiletí se Jižní Koreji podařilo vybudovat vlastní konkurenceschopné aliance, které mohou vystupovat na mezinárodním trhu. Vláda USA se k této politice chovala naprosto shovívavě, protože korejská vláda svou úlohu vojenského i politického obranného valu proti čínské expanzi plnila spolehlivě.

V poněkud jiných konkrétních formách, ale za stejných obecných podmínek probíhal i vývoj západoevropských států. Výrazným projevem těchto poměrů byl Marshallův plán ekonomické pomoci Evropě. Stejně jako Jižní Korea i západní Evropa postupně budovala své podnikové sítě a aliance a spolu s americkými aliancemi využívala jejich převahy na trzích slabších ekonomik. To platilo tím spíše, že řada západoevropských zemí již dříve patřila ke skupině nejbohatších států.

Bilaterální rozdělení světa dovoľovalo v některých výjimečných případech využít tohoto stavu ve svůj prospěch i zemím, které nepatřily do táboara žádné ze soupeřících velmocí. Zcela výjimečný případ je úspěch postupu OPEC na počátku energetické krize. Jakási krátká zkouška podobného střetu proběhla již na počátku padesátých let v Íránu. Tehdy vláda této země znárodnila ropná ložiska. Předseda vlády Mossadegh viděl v ropě jediný

dosažitelný zdroj prostředků pro úspěšný rozvoj íránské ekonomiky. Velká Británie a USA vyhlásily okamžitě embargo na všechny styky s Íránem a na blokádu pobřeží vyslaly válečné loďstvo. Během několika měsíců byla íránská vláda přinucena odstoupit. Znárodnění bylo zrušeno a íránský šáh obnovil za pomoci amerických a britských ropných společností starý pořádek. Konečné důsledky tohoto řešení se po uplynutí přibližně čtvrt století ukázaly jako velice nešťastné. Povstání, které vypuklo a které se velice podobalo těm, jež dnes probíhají v arabských zemích, svrhlo šáha a k vládě se dostala tvrdě protiamerická muslimská vláda.

Postup OPEC v sedmdesátých letech se pokoušely USA řešit podobně jako v Íránu. Proti tomu se postavil Sovětský svaz a nebezpečí vzniku atomového střetu pomohlo ropným státům prosadit jejich kroky. Došlo k obrovskému přesunu prostředků ve prospěch ropných zemí, ale ani tento silný dolarový proud nezměnil základní trend prohlubování rozdílů mezi vyspělými zeměmi a rozvojovými státy. Sovětský svaz na tomto střetu politicky prakticky nic nezískal, jen cena jeho ropných zásob se výrazně zvýšila. Naopak USA dokázaly během několika let rozvojem ekonomických styků výrazně posílit svou politickou pozici ve státech na Blízkém východě, ovšem s výjimkou Íránu.

Zhroutení Sovětského svazu v osmdesátých letech minulého století vytvořilo dočasně podmínky pro další prohlubování mezistátních ekonomických rozdílů. Evropské postsocialistické státy nedostaly žádnou pomoc podobnou americkému Marshallovu plánu. Rusko se rychle rozpadalo a nebyla žádná potřeba vydávat prostředky na posilování ekonomiky ruských sousedů. Také samotné postsocialistické státy neprováděly žádnou politiku zaměřenou na vybudování domácích podnikových aliancí, které by byly schopny se v budoucnosti postavit konkurenci na světových trzích. Místo toho otevřely trhy západním kapitálovým aliancím a spokojily se s obslužnou úrovní své ekonomiky na nejnižších stupních západních kooperačních sítí.

Zhruba od devadesátých let minulého století se začínají rodit minimálně zárodky nových mocností, které aspirují na vedoucí úlohu ve světě. Z unipolární dnešní skutečnosti se svět pomalu proměňuje v multipolární strukturu. Tradičně se o posílení své úlohy pokouší Evropská unie, ale doposud s poměrně omezeným úspěchem. Daleko větší úlohu začíná hrát Čína a do budoucnosti možná i Indie, případně Brazílie.

Od počátku nového tisíciletí a zvláště v období poslední hospodářské krize sehrála velice důležitou úlohu Čína. Z čistě ekonomického hlediska

3. Odliv bohatství z ekonomicky zaostávajících zemí

Kapitálové aliance dokázaly úspěšně prosadit výrazné zvýšení podílu národního bohatství ve svých rukou během posledních desetiletí i uvnitř samotných vyspělých zemí. Nejvýrazněji se to projevilo v USA, kde reálná mediánová výše důchodu od počátku sedmdesátých let nevzrostla nehledě na relativně slušný růst HDP celé ekonomiky. V ostatních zemích je tento trend slabší, ale celková tendence v tomto smyslu se zde prosazuje rovněž. V globali-

V západních vyspělých zemích stále více převládá snaha o analýzu rozmanitého institucionálního uspořádání, které reguluje fungování tržního systému i jeho efektivnost. Je to pochopitelné, protože již na první pohled jsou zřejmé rozdíly mezi USA, evropskými severskými státy, Japonskem apod. Korunu tomuto vývoji nasazuje rozmach čínské ekonomiky, kde se prosazuje zvláštní forma tržní ekonomiky dokonce pod vedením komunistické strany.

Čína velmi zmírnila průběh světové ekonomické krize. Dokázala udržet tempo ekonomického růstu kolem deseti procent a svým obchodem zachránit řadu velkých ekonomik, jako je brazilská, před hospodářskou krizí. Čínský dovoz rovněž citelně přispěl ke zmírnění hospodářského poklesu v mnoha vyspělých státech. Je nutné si ovšem uvědomit některé základní problémy, které tu stále zůstávají. Čínská ekonomika, zvláště silně v zahraničních ekonomických stycích, nepřináší žádné nové systematické prvky, které by měly vést ke snižování ekonomických rozdílů mezi státy. Posiluje však soutěž o získání nových zahraničních trhů, o prodej přírodních zdrojů rozvojových zemí, a tím vytváří vhodné předpoklady, aby se zaostávající ekonomiky pokusily této konkurenci využít pro svůj rozvoj.

zované ekonomice se prosazuje stejný trend, přičemž v mnoha směrech je tento vývoj ještě posílen tím, že v mezistátním styku mohou kapitálové aliance používat některých účinných specifických nástrojů.

Prvním z nich je postupné otevírání trhů a stále volnější pohyb zboží v dnešní globalizované ekonomice. Vyšší produktivita velkých aliancí a zvláště jejich obrovské výhody úspor na transakčních nákladech vyvolávají v zaostávajících ekonomikách nerovnováhu ve vnějších ekonomických vztazích. To vede k nutnosti výrazného podhodnocení měnového kurzu rozvojových zemí v porovnání s klasickou představou směnného kurzu kolísajícího kolem parity kupní síly. Výsledkem je až několikanásobné podhodnocení měnového kurzu vůči paritě kupní síly. Podnikové aliance mohou v takových zemích levněji nakupovat a dříve prodávat.

Podhodnocený kurz měny především zlevňuje náklady na nákup nemovitostí a podniků pro průnik do těchto zemí. Zároveň s tím se výrazně sni-



žují ceny na nákup surovin a materiálů v těchto zemích potřebných pro sem pronikající kapitál. Neméně důležité je i to, že je možné využívat i stejně zlevněnou pracovní sílu.

Podnikové aliance ve vyspělých státech široce využívají zásahů státu k posílení výhod podhodnocené měny. Z důležitějších opatření bychom mohli uvést vysoké dotace do zemědělství, které zvyšují nedobytnost trhů ve vyspělých státech pro vývoz zemědělských produktů z rozvojových ekonomik. Jindy to může být prosazení různých mezinárodních smluv, jako tomu bylo u dobře známé Fibre Agreement, která výrazně omezovala v minulém tisíciletí vývoz textilu do hospodářsky vyspělých zemí. V metalurgických odvětvích hrála podobnou úlohu antidumpingová opatření.

Přímé zahraniční investice se stávají hlavním nástrojem transferu bohatství z rozvojových zemí do vyspělých tržních ekonomik. Nejprostším ukazatelem této skutečnosti může být deficit bilance výnosů v rámci platební bilance státu. Když vezmeme rekordní hodnoty, jichž bylo dosaženo například v Irsku, tak se tyto transfery rovnaly před počátkem hospodářské krize téměř 20 % hrubého domácího produktu. V evropských postsocialistických státech to bylo kolem 10 % HDP. Tyto zisky zahraničních společností jim pak slouží k další expanzi a posilování pozic v těchto státech. UNCTAD ve svých zprávách uvádí, že již v devadesátých letech minulého století kolem 50 % nových zahraničních kapitálových investic bylo financováno ze zahraničních zisků těchto společností.

Tento vývoj rozbíjí v rozvojových zemích starou ekonomickou strukturu. V těch méně rozvinutých rozbíjí polonaturální vztahy a vyhání na pracovní trh velké množství nových pracovních sil. V hospodářsky vyvinutějších zemích likviduje dosti značnou část místních konkurenceneschopných podniků a rovněž vytváří dodatečnou nabídku pracovní síly. Nezaměstnanost se stává obrovským problémem ve všech těchto zemích. Ve většině z nich hledají místní vlády řešení v přilákání dalších zahraničních podniků. Poptávka po zahraničních investicích začíná vysoko převažovat

nad nabídkou takového kapitálu. Prohlubuje se konkurence rozvojových států o přilákání zahraničních investic.

Rozvojové země začínají na úkor vlastního obyvatelstva nabízet větší či menší pobídky pro zajištění zaměstnanosti ve své zemi. Tyto dary mají nejrozličnější formy. Všimneme si alespoň několika nejdůležitějších. Může to být poskytnutí bezplatného pozemku, vybudování dopravní infrastruktury, zajištění kvalifikované pracovní síly apod. Nejčastější je zajištění různých finančních subvencí, jako je například finanční podpora na vybudování jednotlivých objektů, časově omezené daňové úlevy, bezcelní dovoz nejrůznějších zařízení apod. Patří sem řada pro podnikatele velice přitažlivých opatření. Je to například výrazné snížení daně ze zisku hluboko pod její úroveň v zemích vyvážejících kapitál a přesun daňové zátěže na obyvatelstvo ve formě zvyšování daně z přidané hodnoty. Při všech těchto opatřeních je často rovněž zdůrazňován význam levné pracovní síly pro ekonomický rozvoj země.

V naprosté většině to jsou opatření, která narušují ekonomickou suverenitu země a zvyšují její závislost na zájmech největších kapitálových aliancí. Výrazně se to projevuje v období hlubších ekonomických otřesů a krizí. Dobře je to vidět na příkladech Islandu, Irska, Maďarska nebo Lotyšska. V té či oné míře ve všech těchto zemích vznikly obrovské dluhy, jejichž příčinou nebyly v první řadě vysoké vnitřní dluhy, ale spíše nezodpovědná práce finančních institucí, které jsou v rukou cizích kapitálových aliancí a jejichž hrozící krach byl způsoben zapojením do nesolidních finančních operací na mezinárodním trhu. V nejhorším případě tak tyto země musejí vyrovnávat dluhy přenesené z velké části z vyspělých ekonomik.

Vyspělé země mají řadu dalších nástrojů k transferu hodnot do svých rukou, o kterých se mnoho nehovoří. Tak například velké země, jejichž měna je používána jako mezinárodní platidlo, mají další zdroj transferu hodnot. Ta část peněz, která zůstává v mezinárodním oběhu, vlastně představuje úvěr, který tato země dostává od drži-

telů těchto peněz. Je to přitom úvěr bezúročný a neobyčejně dlouhodobý.

Soudobá struktura řízení světové ekonomiky nedovoluje zemím, které se dostaly do výše popísaného závislého postavení, dohnat v perspektivě nejbližších generací úroveň vyspělých států. Nadnárodní podnikové aliance mají dostatek sil prosazovat udržení svých dosavadních pozic v těchto zemích. Sem patří udržování levné pracovní síly i konkurenčního boje zaostávajících států o další příliv zahraničního kapitálu, což umožňuje udržovat vysoké subvence, nízké zdanění zisků a řadu dalších výhod. Až na nepříliš početné výjimky mohou tyto aliance spoléhat i na aktivní podporu svých mateřských států, hlavních světových ekonomických center.

Výjimek z tohoto stavu je velmi málo. Jmenovitě bych se chtěl zmínit alespoň o třech z nich. Na prvním místě to jsou země, které dokázaly využít velmocenského střetu v bipolárním uspořádání po druhé světové válce. Druhým speciálním případem je ekonomický rozvoj Číny. Nakonec třetím momentem, který by mohl hrát důležitou úlohu v budoucnosti, je vznik multipolárního uspořádání světového společenství.

Pro první případ jsou typickým příkladem východoasijské země Japonsko, Jižní Korea a Tchaj-wan. Jako významní spojenci USA měly daleko větší volnost při provádění hospodářské politiky než ostatní státy. Nedopustily nadvládu zahraničních kapitálových aliancí a dokázaly vytvořit vlastní dobře fungující podnikové aliance. Pro zaostávající ekonomiky je neobyčejně složité vytvořit vlastní domácí dobře fungující ekonomickou řídicí strukturu schopnou konkurovat na mezinárodních trzích. K tomu je zapotřebí určité kulturní, civilizační zázemí, které ve většině rozvojových zemí chybí. Musí se také najít dostatečně silná i schopná mocenská politická skupina, která dokáže takový vývoj uspořádat a ochránit před vnějšími tlaky. A to je velice řídký případ. U výše uvedených zemí tomu asi velmi silně pomáhala snaha uchránit staré asijské kulturní hodnoty před cizím vlivem.

Hospodářský vývoj v těchto zemích ale jen poněkud rozšířil základnu vyspělých tržních ekonomik a vytvořil základnu pro vstup nových podnikových aliancí na světové kolbiště. Jejich vstup ale v žádném případě nezměnil celkový stav, o kterém jsme hovořili v předchozí části stati.

Od tohoto případu se výrazně liší případ zemí OPEC. Podařilo se jim jen udržet ve svých rukou bohatství plynoucí z přírodních zdrojů. Dokázaly využít těchto zdrojů pro rozvoj svých zemí, ale nepodařilo se jim vybudovat vlastní silné podnikové aliance na rozdíl od východoasijských zemí.

Druhým případem překonávání ekonomické závislosti je rozvoj Číny. Je to naprosto ojedinělý případ, protože se jedná o zemi, která v době počátku svého ekonomického rozmachu byla v nepřátelském poměru s oběma velmocemi bipolárního světa. Příčiny, které takový vývoj umožnily, bychom asi měli hledat především ve dvou okolnostech. První z nich jsou čínské historické tradice. Až do osmnáctého století byla Čína hospodářsky nejvyspělejší zemí světa. Tomu odpovídaly i kulturní a civilizační tradice. I když všechny tyto okolnosti patřily v osmdesátých letech minulého století do zdánlivě dávné minulosti, v kulturním povědomí některé prvky tohoto dědictví nebyly zcela mrtvé. Druhou okolností bylo to, že to byla neobyčejně rozsáhlá a lidnatá země, kterou nebylo snadné ovládnout.

Vývoj ekonomiky v Číně v podstatě znamená postupné zavádění tržní ekonomiky s některými specificky čínskými prvky. Něco podobného začalo vznikat ve dvacátých letech minulého století i v SSSR pod názvem NEP. Stalinská představa socialismu tento vývoj zlikvidovala. Na rozdíl od toho Číně se podařilo maoistické síly odstranit od moci. Tato politika se postupně ukázala jako ekonomicky neobyčejně efektivní. Podobnými způsoby jako její asijské sousedé budovala základy konkurenceschopných čínských podniků. Na rozdíl od nich však otevřela poměrně brzy prostor pro zahraniční investice. Tento krok byl možný z řady důvodů. Minimální základy vedoucích domácích podniků se již začaly rýsovat. Dále pomáhalo i sil-



né nacionální citění, které dávalo v domácí spotřebě přednost domácím podnikům. Kromě toho existuje v Číně silné byrokratické prostředí na centrální i provinční úrovni, které se velice pečlivě stará o to, aby si ubránilo své vedoucí postavení i před snahou podniků zahraničních aliančních sítí.

Přes všechny tyto zvláštnosti se nově vznikající čínské podnikové sítě v zahraničí chovají stejně jako podnikové sítě jiných vyspělých států. Jedinou zvláštností je to, že čínské podniky musejí při pronikání do rozvojových zemí nabízet výhodnější podmínky než západní podnikové aliance, které mají své pozice již upevněné. Zdá se tak, že jediný nový prvek pro rozvojové země je ta okolnost, že se začíná zvyšovat konkurence o jejich výrobní potenciál. Místo v podstatě unipolárního světa se začíná vytvářet multipolární světová struktura. To dává zaostávajícím ekonomikám alespoň trochu větší prostor pro pokusy o zlepšení jejich postavení v mezinárodních ekonomických vztazích.

Čína v současné době není jediným adeptem v boji o podíl na světovládě. Přinejmenším musíme počítat s Evropskou unií, i když není doposud příliš úspěšným adeptem. Sama velká integrační seskupení totiž mohou vytvořit příznivé podmínky pro vylepšení ekonomické konkurenční pozice za-

ostávajících ekonomik při jejich vstupu do těchto seskupení. I velké evropské státy jsou příliš malé na to, aby mohly hrát úlohu světové velmoci se všemi výhodami z toho vyplývajícími. Sjednocení evropských států je nezbytným předpokladem pro vytvoření takového celku, který by se mohl o podobnou úlohu pokusit.

V evropském případě jde o spojení zemí s rozdílnou ekonomickou úrovní, často s rozdílnou tradicí i s rozdílnými strukturami řízení ekonomiky. Může takové spojení urychlit zvyšování ekonomické úrovně méně rozvinutých zemí? Může, ale nemusí. Může proto, že snižování ekonomických rozdílů napomáhá vytváření vnitřní sociální stability. Ta je důležitým momentem v soupeření různých velmocí. Zároveň ovšem nemusí, protože zájmy kapitálových aliancí z velkých unijních států zůstávají stále stejné a snaží se vytvořit podmínky, aby si udržely stále levnou pracovní sílu, nižší daně ze zisku, subvence na investice v zaostávajících ekonomikách apod. Výsledky střetu těchto protichůdných zájmů mohou být často i zásadně rozdílné. Přes tyto problémy je asi možné počítat s tím, že šance na řešení problému ekonomického zaostávání jsou v rámci Evropské unie větší než mimo ni.

Čína v současné době není jediným adeptem v boji o podíl na světovládě. Přinejmenším musíme počítat s Evropskou unií, i když není doposud příliš úspěšným adeptem.

LITERATURA A PRAMENY

1. Amsden, A. H.: *Asia's Next Giant*. Oxford University Press, New York, Oxford, 1989
2. Brzezinski, Z.: *Velká šachovnice*. Mladá fronta, Praha, 1999
3. Campbell, J. L., Hollingsworth, J. R., Lindberg, L. N.: *Governance of the American Economy*. Cambridge University Press, Cambridge, 1991
4. Chandler, A. D.: *The Visible Hand*. The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1977
5. Chandler, A. D.: *Scale and Scope*. The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1990
6. Coase, R. H.: *The Firm, the Market and the Law*. The University of Chicago Press, Chicago and London, 1990

7. Dunning, J. H., Hamdani, K. A.: *The New Globalism and Developing Countries*. United Nations University Press, Tokyo, New York, Paris, 1997
8. Hayek, F. A.: *Právo, zákonodárství a svoboda*. Academia, Praha, 1994
9. Chlumský, J.: *Ekonomický růst v buržoazně reformním pojetí*. Ekonomický ústav ČSAV, Praha, 1989
10. Chlumský, J.: *Integrace ČR do evropské ekonomiky*. Vysoká škola ekonomická v Praze, Praha, 1997
11. Lazonick, W.: *Business Organisation and the Myth of the Market Economy*. Cambridge University Press, Cambridge, 1991
12. *Nobelova cena za ekonomii*. Academia, Praha, 1993
13. *New Dimensions of Market Access in a Globalising World Economy*. OECD, Paris, 1995
14. North, D. C.: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge, 1990
15. North, D. C.: *Structure and Change in Economic History*. W. W. Norton & Company, New York, 1991
16. Sachs, J., Lipton, D.: *Poland's Economic Reform*. Foreign Affairs, Summer 1990
17. Simon, H. A.: *Reason in Human Affairs*. Basil Blackwell, Oxford, 1983
18. Stiglitz, J. E.: *Whither Reform? Ten Years of the Transition*. World Bank, Washington, D. C., April 1999
19. Stiglitz, J. E.: *Globalization and Its Discontents*. W. W. Norton & Company, New York, 2002
20. *The Inequality Predicament. Report on the World Social Situation 2005*. United Nations, New York, 2005
21. *Trade and Development Report, 1997*. United Nations, New York and Geneva, 1997
22. Williamson, O. E.: *The Economic Institutions of Capitalism*. The Free Press, New York, 1985
23. *World Investment Report 1999*. United Nations, New York and Geneva, 1999

KLÍČOVÁ SLOVA

institucionální ekonomie, institucionální rámec, struktura řízení, transakční náklady, transnacionální korporace

ABSTRACT

In the present-day world economy big transnational corporations play the leading role. They create vast co-operation networks, which enable them to lower substantially their transaction costs and to regulate the world markets. They exploit this situation for a transfer of substantial values from developing economies. These countries can overcome this situation by creating their own domestic transnational corporations. But this is extremely difficult and it has been achieved only exceptionally.

KEYWORDS

institutional economics, institutional framework, governance structure, transaction costs, transnational corporations

JEL CLASSIFICATION

B25, F02, F21, F23

×

Financování a udržitelnost sociálních systémů v členských státech EU

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

* Sociální systémy členských států EU ovlivňují sociálně-ekonomické postavení a životní úroveň jejich obyvatel celým spektrem politik. Daňový systém a systém sociálních dávek umožňuje redistribuci jejich příjmů rozdílným způsobem. Umožňuje zajištění minimálních příjmů osob bez placeného zaměstnání nebo dostatečných důchodů (dávky v nezaměstnanosti, sociální pomoc, invalidní dávky) nebo doplnění příjmů rodin bez ohledu na jejich participaci na trzích práce.

Příjmy domácností mohou být ovlivněny také politikou minimálních mezd. Míra ohrožení chudobou je ovlivňována celým spektrem politik v oblasti zdravotní péče (neomezený přístup ke zdravotní péči pro nejvíce potřebné osoby), bydlení a dopravy. Riziko chudoby u dětí může být významným způsobem ovlivňováno v oblasti vzdělávání (dostupnost školního vzdělání a jeho délka) a služeb péče o děti. Základním způsobem omezování rizika chudoby u starých obyvatel je systém důchodů, který by měl do určité míry udržet jejich životní úroveň dosaženou během jejich aktivní účasti na trzích práce. Tento systém by měl také zajistit alespoň minimální úroveň důchodů pro obyvatele s nedostatečnou účastí na trzích práce (s nízkými příspěvky do důchodového systému).

Výdaje z rozpočtových zdrojů států na sociální ochranu (sociální transfery) a na zdravotní péči

vytvářejí s ostatními podmínkami (mírou zaměstnanosti, potřebnou úroveň lidského kapitálu, kvalitou a dostupností zdravotní péče) významný předpoklad snižování rizika chudoby a sociálního začleňování obyvatel srovnávaných členských států EU.

V průměru EU-25 dosahovaly v roce 2005 výdaje na sociální ochranu a na zdravotní systém 53,8 % celkových výdajů vlád. Česká republika (43,2 %) spolu s Maďarskem (45,1 %) a Slovenskem (45,3 %) vykazovala z devatenácti srovnávaných členských států (EU-19) výrazně nižší podíl výdajů vlády na tyto účely (viz údaje v tabulce 1). Do skupiny států s nejvyššími podíly alokace rozpočtových prostředků do uvedených systémů (v rozmezí 54–60 %) se řadily vedle tří skandinávských států také Rakousko, Francie a Německo.

1. Výdaje na sociální ochranu

1.1 Úroveň výdajů na sociální ochranu

Způsob financování sociálních politik v členských státech EU má rozhodující vliv na příspěvek těchto politik k podpoře ekonomického růstu a zaměstnanosti a pro udržení celkové rozpočtové rovnováhy /2/. Vazby mezi financováním sociální ochrany, udržením ekonomického růstu a zaměstnanosti

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

v členských státech EU (což jsou základní předpoklady udržitelného fungování jejich sociálních systémů) jsou charakterizovány v Integrovaných směrech pro růst a pracovní místa pro období 2008–2010, zvláště ve směrech GL1, GL2, GL3, GL17, GL19 a GL22 /3/.

I když cíle sociálních politik (z hlediska sociální ochrany a sociálního začleňování) jsou v členských státech EU víceméně totožné, vynakládané finanční prostředky pro jejich realizaci se značně liší. V průměru EU-25, resp. EU-15 je vynakládáno na sociální ochranu 27,4, resp. 27,8% HDP (viz údaje v tabulce 2). V období 2000–2005 zaznamenal podíl těchto prostředků na HDP mírný růst (o 0,8 procentního bodu jak v EU-25, tak v EU-15).²

Existuje značně silná vazba mezi dosaženým stupněm ekonomického rozvoje (měřeného pomocí HDP na obyvatele v ekvivalentu standardů kupní síly měn – PPS) a mezi podílem celkových výdajů na sociální ochranu na HDP, resp. úrovní těchto výdajů v PPS v přepočtu na obyvatele. Srovnání pořadí devatenácti uvedených států EU ukazuje, že z tohoto schématu vybočovaly, pokud jde o podíl výdajů na sociální ochranu na HDP, vyšším podílem Švédsko (32,0%) a Francie (31,5%) a nižším podílem Irsko (18,2%) a Lucembursko (21,9%), než by se dalo usuzovat z jejich úrovně HDP na obyvatele. Pokud jde o srovnání těchto států podle úrovně výdajů na sociální ochranu v přepočtu na obyvatele, vybočovalo z tohoto schématu pouze Irsko relativně nižší absolutní úrovní těchto výdajů na obyvatele (5856 PPS), než by odpovídalo úrovni relace HDP na obyvatele (138% průměru EU-25).

Do tohoto schématu vazeb zapadá i pozice České republiky (podle údajů za rok 2005). Mezi jejím pořadím podle úrovně HDP na obyvatele (13. místo) a pořadím podle výše podílu těchto výdajů na HDP (16. místo) a podle jejich absolutní úrovně na

Tabulka č. 1 » Podíl výdajů na sociální ochranu a na zdravotní péči na celkových rozpočtových výdajích vlád ve vybraných členských státech EU, 2005 (v %)^{a)}

Nové členské státy		Severský model		Anglosaský model		Kontinentální model		Středomořský model	
Stát	Podíl	Stát	Podíl	Stát	Podíl	Stát	Podíl	Stát	Podíl
Česká republika	43,2	Dánsko	55,6	Irsko	50,0	Belgie	50,1	Itálie	52,1
Slovensko	45,3	Finsko	55,4	Velká Británie	51,9	Lucembursko	53,9	Portugalsko	48,6
Maďarsko	45,1	Švédsko	54,6			Rakousko	55,7	Španělsko	48,6
Polsko	50,0	Nizozemsko	46,9			Francie	55,9	Řecko	51,8
						Německo	59,9		

a) Na základě údajů v běžných cenách

Pramen: Efficiency and Effectiveness of Social Spending, Commission Staff Working Document, SEC (2008) 2153, EC, Brussels, 2008

² Skupina starých členských států (EU-15) je rozčleněna podle rozdílů ve fungování sociálních systémů — viz vysvětlení v pramenu /5/.

obyvatele (16. místo) existovaly vůči devatenácti srovnávaným státům malé rozdíly.

Z hlediska dosaženého stupně ekonomického rozvoje je možné posuzovat jak úroveň podílů výdajů na sociální ochranu na HDP, tak jejich absolutní úroveň v PPS v přepočtu na obyvatele (viz údaje v tabulce 2). Podíl výdajů na sociální ochranu na HDP byl jak v České republice (19,1 %), tak v dalších třech srovnávaných nových členských státech (v rozmezí 16,9–21,9 %) a v Irsku (18,2 %) výrazně pod jejich průměrným podílem v EU-25 (27,4 %), resp. v EU-15 (27,8 %). Ze starých členských států (EU-15) měly výrazněji vyšší podíl výdajů na sociální ochranu na HDP vedle dvou skandinávských států (Dánsko – 30,1 %, Švédsko – 32,0 %) také Belgie (29,7 %), Francie (31,5 %) a Německo (29,4 %).

Poněkud odlišnou vývojovou tendenci poklesu vykazovaly podíly výdajů na sociální ochranu na HDP v období 2000–2005 v České republice (o 0,4 procentního bodu), na Slovensku (o 2,4 p. b.), v Polsku (o 0,1 p. b.) a ve Velké Británii (o 0,1 p. b.). Ostatní srovnávané státy vykazovaly jejich nárůst, který byl výrazný nejen ve státech s jejich nižším podílem v roce 2000, tj. v Maďarsku (o 2,6 p. b.), v Irsku (o 4,1 p. b.) a v Lucembursku (o 2,3 p. b.), ale i ve státech s jejich vyšším podílem, tj. v Belgii (o 3,2 p. b.), ve Francii (o 2,0 p. b.) a také v Portugalsku (o 3,0 p. b.).

V intenzitě celkových výdajů na sociální ochranu, tj. v přepočtu na obyvatele, sice zaznamenala Česká republika v období 2000–2005 určitý konvergenční proces vůči průměru EU-25, ale jejich úroveň stále dosahovala v roce 2005 pouze 52 % průměru EU-25 (viz údaje v tabulce 2). Nižší úroveň intenzity výdajů na sociální ochranu proti průměru EU-25 (= 100 %) vykazovaly všechny tři další srovnávané nové členské státy, zvláště Slovensko (35 %) a Polsko (35 %). Maďarsko v období 2000–2005 zaznamenalo výrazný konvergenční proces úrovně těchto výdajů (z 39 % na 50 % průměru EU-25). Při porovnání s patnácti starými členskými státy vykazovala (v roce 2004) Česká republika nejnižší rozdíly v úrovni intenzity výdajů na soci-

ální ochranu vůči Portugalsku. Dosahovala 82 % portugalské úrovně.

1.2 Struktura zdrojů financování sociální ochrany

Systém sociální ochrany je v rozhodující míře financován ze tří zdrojů – ze sociálních příspěvků zaměstnavatelů a zaměstnanců (včetně samostatně výdělečně činných osob) a z rozpočtových prostředků států (viz údaje v tabulce 3).

Do skupiny srovnávaných států, jejichž náklady na sociální ochranu jsou v rozhodující míře hrazeny ze sociálních příspěvků zaměstnavatelů a zaměstnanců, se řadily Česká republika (80,7 %), Slovensko (84,4 %), Belgie (73,4 %) a Nizozemsko (67,8 %). Česká republika (54,3 %) spolu se Slovenskem (62,0 %) a s Belgií (51,4 %) vykazovala ze srovnávaných států daleko nejvyšší podíl sociálních příspěvků zaměstnavatelů. Nadprůměrný podíl sociálních příspěvků zaměstnanců (ve srovnání s průměrným podílem EU-25 20,8 %, resp. EU-15 20,7 %) vykazovaly ze srovnávaných států zvláště Nizozemsko (34,4 %), Německo (27,7 %), Rakousko (27,4 %) a také Česká republika (26,4 %).

V souvislosti s výraznější orientací politik členských států EU na růst míry zaměstnanosti (jako významného faktoru snižování míry chudoby a sociálního vyloučení) roste snaha snížit úroveň zatížení zaměstnavatelů a zaměstnanců odvody na sociální ochranu přesunem na zdanění spotřeby, resp. znečištění životního prostředí apod., tj. posílením daňové základny rozpočtů vlád.

Zatímco většina srovnávaných států EU-19 zaznamenala v období 2000–2005 nárůst podílu příspěvku vládních rozpočtů ke krytí nákladů na sociální ochranu, Česká republika spolu se Slovenskem zaznamenala výrazný pokles podílu těchto prostředků. Podíl poklesl z 25,0 % na 18,1 % v České republice a z 31,0 % na 14,0 % na Slovensku. Oba státy spolu s Nizozemskem (19,9 %) vykazovaly nejnižší podíl rozpočtových prostředků na krytí výdajů na sociální ochranu (výrazně pod průměr-

Tabulka č. 2 » Celkové výdaje na sociální ochranu ve vybraných členských státech EU, 2000–2005

	Podíl výdajů na sociální ochranu na HDP ^{a)} (v %)		Podíl sociálních dávek na HDP ^{b)} (v %)	Výdaje na sociální ochranu v přepočtu na obyvatele								HDP na obyvatele	
	PPS ^{c)}				EU-25 = 100 ^{b)}		ČR = 100 ^{b)}		EU-25 = 100 ^{b)}	ČR = 100 ^{b)}			
	2000	2005		2005	2000	2005	2000	2005	2000	2005	2005	2005	
EU-25	26,6	27,4	26,2	5 300	6 367	100	100	208	193	100	137		
EU-15	27,0	27,8	:	5 889	7 005	111	110	231	213	108	148		
Česká republika	19,5	19,1	18,5	2 544	3 292	48	52	100	100	73	100		
Slovensko	19,3	16,9	16,4	1 855	2 258	35	35	73	69	61	84		
Maďarsko	19,3	21,9	21,4	2 060	3 165	39	50	81	96	61	84		
Polsko	19,7	19,6	19,2	1 797	2 236	34	35	71	68	49	67		
Severský model													
Dánsko	28,9	30,1	29,3	7 232	8 498	136	133	284	258	121	165		
Finsko	25,1	26,7	25,9	5 596	6 833	106	107	220	208	110	151		
Švédsko	30,7	32,0	30,9	7 308	8 529	138	134	287	259	118	162		
Nizozemsko	26,4	28,2	26,2	6 744	8 305	127	130	265	252	127	173		
Anglosaský model													
Irsko	14,1	18,2	17,0	3 502	5 856	66	92	138	178	138	189		
Velká Británie	26,9	26,8	26,4	5 986	7 176	113	113	235	218	116	158		
Kontinentální model													
Belgie	26,5	29,7	28,4	6 356	8 249	120	130	250	251	116	158		
Lucembursko	19,6	21,9	21,5	9 136	12 946	172	203	359	393	255	348		
Rakousko	28,1	28,8	27,8	7 124	8 268	134	130	280	251	123	168		
Francie	29,5	31,5	29,6	6 472	8 044	122	126	254	244	108	147		
Německo	29,3	29,4	28,5	6 599	7 529	125	118	259	229	110	150		
Středomořský model													
Itálie	24,7	26,4	25,5	5 499	6 226	104	98	216	189	101	138		
Portugalsko	21,7	24,7 ^{a)}	23,0 ^{a)}	3 229	3 998 ^{a)}	61	63 ^{a)}	127	121 ^{a)}	72	99		
Španělsko	20,3	20,8	20,3	3 759	4 776	71	75	148	145	99	135		
Řecko	23,5	24,2	23,5	3 758	5 139	71	81	148	156	92	125		

a) Na základě údajů v běžných cenách; rozdíl mezi podílem výdajů na sociální ochranu na HDP a podílem sociálních dávek na HDP = administrativní náklady systému

b) Přepočten pomocí standardů kupní síly měn (PPS)

c) 2004

Pramen: European social statistics, Social protection, Expenditure and receipts, Data 1997–2005, Eurostat, EC, Luxembourg, 2008; Eurostat — Statistics by theme (<http://app.eurostat.ec.europa.eu>)

ným podílem těchto prostředků v EU-25 37,7 %, resp. EU-15 37,9 % – viz údaje v tabulce 3).

Značně vyšší podíl prostředků z rozpočtu vlád na krytí těchto výdajů udržovalo Dánsko (63,2 %), Irsko (53,9 %) a Velká Británie (50,5 %). Výrazně vyšší byl jejich podíl také ve Švédsku (48,0 %), s tendencí nárůstu v období 2000–2005.

Analýzy upozorňují na určitý konvergenční proces v systému financování sociální ochrany blíže k průměru EU-25, resp. EU-15 /4/. V členských státech s tradičně vyšším podílem příspěvků zaměstnavatelů a zaměstnanců (v Německu, ve Francii, ve Španělsku, v Itálii a v Portugalsku) se zvyšují podíly rozpočtových prostředků. Tlak na snížení podílu zaměstnavatelů a zaměstnanců na financování sociální ochrany je zesilován zejména v současném období po finanční a ekonomické krizi, kdy se hledají prostředky k zachování (udržení) zaměstnanosti.

1.3 Úroveň a struktura dávek na sociální ochranu

Do rozdílů v úrovni a ve struktuře dávek na sociální ochranu mezi srovnávanými státy EU se promítá působení řady faktorů, zejména rozdíly v jejich demografickém vývoji, v úrovni sociálně-ekonomického rozvoje, pozice jejich ekonomik v dané fázi ekonomického cyklu a také vliv vnějšího ekonomického prostředí. Značný vliv má také rozvinutost jejich sociálních systémů, resp. rozdíly v jejich sociálních modelech. Přesto je možné identifikovat řadu shodných rysů jak v úrovni míry dávek (měřené jejich podílem na HDP), tak v jejich vnitřní struktuře.

Česká republika (18,5 %) spolu se Slovenskem (16,4 %), Polskem (19,2 %) a Irskem (17,0 %) vykazovala v roce 2005 výrazně podprůměrný celkový podíl dávek na sociální ochranu na HDP proti jejich průměrnému podílu v EU-25 (26,2 %) – viz údaje v tabulce 4.

Pouze v Maďarsku dosahoval jejich podíl na HDP (21,4 %) blíže k jejich podílu v Lucembursku (21,5 %) a ve Španělsku (20,8 %). V ostatních srovnávaných státech se jejich podíl pohyboval blízko průměrnému podílu v EU-25. Výrazně vyšší podíl celkových dávek na sociální ochranu na HDP vykazovaly Dánsko (29,3 %), Švédsko (30,9 %), Belgie (28,4 %), Francie (29,6 %) a Německo (28,5 %).

Úroveň výdajů na sociální dávky se sice mezi srovnávanými státy značně liší jak v absolutní úrovni v přepočtu na obyvatele (viz údaje v tabulce 2), tak ve struktuře podle základních skupin dávek (viz údaje v tabulce 5), ale je možné identifikovat řadu shodných rysů. Nejvyšší podíl na HDP vykazovaly ve všech srovnávaných státech dávky na důchody a pozůstalosti (v průměru EU-25 12,0 %) a na zdravotní péči a invaliditu (v průměru EU-25 9,6 %).

Tyto dvě skupiny dávek se v roce 2005 podílely v průměru EU-25 téměř 22 % na HDP (viz údaje v tabulce 4). Ve vnitřní struktuře dávek dosahoval jejich podíl v průměru EU-25 82,4 % (viz údaje v tabulce 4).

Mezi srovnávanými státy existovaly sice značné rozdíly jak v podílu těchto dvou skupin dávek na HDP, tak v podílu na jejich vnitřní struktuře, ale vzhledem k jejich všeobecně vysokému podílu jsou předmětem pozornosti při hledání způsobů zvýšení efektivnosti jejich vynakládání.

Česká republika (7,9 %) se podílem dávek na krytí zdravotní a invalidní péče řadila ke srovnávaným státům s jejich podílem pod průměrem EU-25 (9,6 %). Obdobně jejich nižší podíl na HDP vykazovaly také Slovensko (6,3 %), Maďarsko (8,5 %) a Polsko (5,8 %) a ze starých členských států Irsko (7,8 %), Lucembursko (8,3 %), Itálie (8,3 %), Španělsko (7,9 %) a Řecko (7,7 %) – viz údaje v tabulce 4.

Řada srovnávaných států ale vykazuje výrazně vyšší podíl těchto dávek na HDP než Česká republika nejenom v důsledku vyššího podílu dávek na nemocenskou a zdravotní péči (Švédsko 7,5 %, Nizozemsko 8,1 %, Velká Británie 8,1 %, Belgie 7,7 %, Rakousko 7,1 %, Francie 8,8 %, Německo 7,8 %), ale také v důsledku vyššího podílu dávek na invaliditu. Zejména státy severského modelu (v rozmezí 2,6–4,8 %) a většina států kontinentálního modelu (v rozmezí 1,8–2,8 %) vykazovaly jejich vyšší podíl

Tabulka č. 3 » Struktura zdrojů financování sociální ochrany ve vybraných členských státech EU, 2000–2005 (v %)^{a)}

	Sociální příspěvky zaměstnavatelů			Sociální příspěvky zaměstnanců			Příspěvky vlády		Ostatní	
	2000	2005	2000	2005	2000	2005	2000	2005	2000	2005
EU-25	38,7	38,2	22,2	20,8	35,4	37,7	3,6		3,6	3,3
EU-15	38,7	38,2	22,2	20,7	35,6	37,9	3,5		3,5	3,2
Česká republika	49,8	54,3	24,0	26,4	25,0	18,1	1,2		1,2	1,2
Slovensko	48,3	62,0	18,5	22,4	31,0	14,0	2,2		2,2	1,5
Maďarsko	47,0	42,0	12,8	15,9	31,6	34,8	8,7		8,7	7,3
Polsko	30,5	28,0	24,8	22,3	32,5	39,2	12,2		12,2	10,4
Severský model										
Dánsko	9,1	10,3	20,3	18,5	63,9	63,2	6,7		6,7	8,0
Finsko	38,0	38,8	12,0	11,4	42,9	43,7	7,0		7,0	6,1
Švédsko	40,5	41,0	9,4	8,8	45,8	48,0	4,3		4,3	2,3
Nizozemsko	29,4	33,4	38,1	34,4	14,4	19,9	18,1		18,1	12,3
Anglosaský model										
Irsko	25,1	24,7	15,1	15,3	58,9	53,9	1,5		1,5	6,1
Velká Británie	29,9	32,4	25,5	15,5	46,4	50,5	1,2		1,2	1,6
Kontinentální model										
Belgie	49,9	51,4	22,3	22,0	25,3	24,7	2,5		2,5	1,9
Lucembursko	24,7	26,9	23,8	24,4	46,9	45,3	4,6		4,6	3,4
Rakousko	39,1	37,9	27,1	27,4	32,5	33,1	1,3		1,3	1,6
Francie	46,0	44,7	19,9	20,9	30,3	30,6	3,8		3,8	3,8
Německo	38,5	35,0	27,6	27,7	31,8	35,6	2,1		2,1	1,7
Středomořský model										
Itálie	42,8	41,7	14,9	15,3	40,6	41,4	1,6		1,6	1,6
Portugalsko	35,6	31,7 ^{b)}	17,4	15,7 ^{b)}	39,1	42,2 ^{b)}	7,9		7,9	10,4 ^{b)}
Španělsko	51,8	48,9	16,2	15,6	29,4	33,4	2,6		2,6	2,1
Řecko	38,2	35,5	22,6	22,9	29,2	30,7	10,0		10,0	11,0

a) Všechny uvedené zdroje = 100 %

b) 2004

Pramen: European social statistics, Social protection, Expenditure and receipts, Data 1997–2005, Eurostat, EC, Luxembourg, 2008



než Česká republika (1,4%). Obdobně nižší podíl těchto dávek na HDP vykazovaly také Slovensko (1,5%) a státy středomořského modelu (v rozmezí 1,2–1,5%).

Výdaje na dávky důchodové a pozůstalostní sice také v České republice vykazovaly (vedle dávek na zdravotní péči včetně dávek invalidních) nejvyšší podíl na HDP (7,9%), ale kromě Slovenska (7,0%) a Irska (4,5%) vykazovaly všechny srovnávané státy výrazně vyšší jejich podíl na HDP.

V souvislosti s výraznější orientací politik členských států EU na růst míry zaměstnanosti (jako významného faktoru snižování míry chudoby a sociálního vyloučení) roste snaha snížit úroveň zatížení zaměstnavatelů a zaměstnanců odvody na sociální ochranu přesunem na zdanění spotřeby, resp. znečištění životního prostředí apod.

Jejich podíl na HDP je výrazně vyšší nejen v Polsku (11,5%), ale i ve státech severského modelu (v rozmezí 9,6–12,5%), ve Velké Británii (11,8%), s výjimkou Lucemburska ve všech státech kontinentálního modelu (v rozmezí 12,4–13,5%) i ve státech středomořského modelu (v rozmezí 8,4–15,5%).

Česká republika vykazovala také srovnatelně nižší podíl dávek pro rodiny s dětmi na HDP (1,4%) než většina srovnávaných států. Pouze v Polsku (0,8%), v Nizozemsku (1,3%) a ve státech středomořského modelu kromě Řecka (v rozmezí 1,1–1,2%) byl v roce 2005 podíl těchto dávek na HDP nižší.

Všeobecně vyšší podíl dávek pro nezaměstnané na HDP ve většině starých členských států (a v průměru EU-25) než v České republice (0,7%) a ve třech dalších srovnávaných nových členských státech EU byl ovlivňován rozdíly v úrovni nezaměstnanosti v roce 2005 a také řadou specifických faktorů působících na její vývoj v jednotlivých státech.

Relace dávek na podporu bydlení a ke snižování sociálního vyloučení vůči HDP byla v České re-

publice sice (0,6%) pod průměrem EU-25 (0,9%), ale byla blízko její úrovni v řadě starých členských států (ve Finsku, v Irsku, v Belgii, v Lucembursku, v Německu). Značně nižší byl podíl těchto dávek na HDP v Rakousku (0,4%) a ve státech středomořského modelu kromě Řecka (pouze v rozmezí 0,1–0,4%).

Struktura výdajů na dávky na sociální ochranu podle jejich funkce ukazuje ještě plastičtější (než jejich relace vůči HDP) na existující rozdíly a podob-

nosti fungování sociálních systémů srovnávaných států (viz údaje v tabulce 5).

Ve všech srovnávaných členských státech EU měly dávky na důchodové a pozůstalostní systémy nejvyšší podíl na celkovém objemu vyplacených dávek na sociální ochranu jak v roce 2000, tak v roce 2005. V průměru EU-25 dosahoval tento podíl v roce 2005 45,9% a oproti roku 2000 vykazoval mírný pokles (o 0,7 p. b.). Pokles tohoto podílu vykazovala v uvedeném období také Česká republika (o 0,7 p. b.) na úroveň 42,6% (blízko průměru EU-25).

Výrazně vyšší podíl (nad 50%) měla tato skupina dávek z devatenácti srovnávaných států v roce 2005 v Polsku (59,8%), v Itálii (60,7%) a v Řecku (51,2%).

V České republice rostl v tomto období podíl skupiny dávek na systém nemocenského pojištění a zdravotní péče (o 1,7 p. b.). Spolu s Irskem (40,9%) vykazovala Česká republika (35,3%) v roce 2005 ze všech srovnávaných států jejich nejvyšší podíl v celkové struktuře dávek.

Podíl dávek pro invalidní občany stagnoval v tomto období v České republice (7,8%) na úrov-

Tabulka č. 4 » Podíl dávek na sociální ochranu na HDP a jejich vnitřní struktura ve vybraných členských státech EU, 2005 (v %)

	Podíl dávek na HDP ^{a)}						Vnitřní struktura dávek ^{b)}						
	Celkem	Nemocenská a zdravotní péče	Invalidita	Rodiny s dětmi	Nezaměst- nanost	Důchody a pozůstalosti	Bydlení a sociální vyloučení	Nemocenská a zdravotní péče	Invalidita	Rodiny s dětmi	Nezaměst- nanost	Důchody a pozůstalosti	Bydlení a sociální vyloučení
EU-25	26,2	7,5	2,1	2,1	1,6	12,0	0,9	28,6	7,9	8,0	6,1	45,9	3,5
Česká republika	18,5	6,5	1,4	1,4	0,7	7,9	0,6	35,3	7,8	7,5	3,6	42,6	3,1
Slovensko	16,4	4,8	1,5	1,9	0,7	7,0	0,5	29,5	9,2	11,3	4,3	42,5	3,2
Maďarsko	21,4	6,4	2,1	2,5	0,6	9,1	0,7	29,9	9,9	11,8	2,9	42,5	3,1
Polsko	19,2	3,8	2,0	0,8	0,6	11,5	0,5	19,9	10,5	4,4	2,9	59,8	2,5
Severový model													
Dánsko	29,3	6,1	4,2	3,8	2,5	11,0	1,7	20,7	14,4	12,9	8,6	37,5	5,8
Finsko	25,9	6,7	3,4	3,0	1,9	12,5	1,2	25,9	12,9	11,6	9,3	37,3	3,0
Švédsko	30,9	7,5	4,8	3,0	1,9	12,5	1,2	24,3	15,4	9,8	6,2	40,5	3,8
Nizozemsko	26,2	8,1	2,6	1,3	1,5	11,1	1,6	30,9	9,9	4,9	5,9	42,3	6,2
Anglosaský model													
Irsko	17,0	6,9	0,9	2,5	1,3	4,5	0,9	40,9	5,3	14,6	7,5	26,6	5,1
Velká Británie	26,4	8,1	2,4	1,7	0,7	11,8	1,7	30,9	9,0	6,3	2,6	45,0	6,3
Kontinentální model													
Belgie	28,4	7,7	2,0	2,0	3,5	12,7	0,5	27,1	7,0	7,2	12,2	44,7	1,8
Lucembursko	21,5	5,5	2,8	3,6	1,1	7,9	0,6	25,7	13,1	16,9	5,0	36,6	2,8
Rakousko	27,8	7,1	2,2	3,0	1,6	13,5	0,4	25,5	8,0	10,7	5,8	48,6	1,7
Francie	29,6	8,8	1,8	2,5	2,2	13,0	1,3	29,8	5,9	8,5	7,5	43,9	4,3
Německo	28,5	7,8	2,2	3,2	2,1	12,4	0,8	27,3	7,7	11,2	7,3	43,5	2,9
Středomořský model													
Itálie	25,5	6,8	1,5	1,1	0,5	15,5	0,1	26,7	5,9	4,4	2,0	60,7	0,3
Portugalsko ^{d)}	23,0	9,4		1,2	1,3	10,9	0,2	40,9		5,2	5,7	47,4	0,9
Španělsko	20,8	6,4	1,5	1,1	2,5	8,4	0,4	31,6	7,3	5,6	12,4	41,4	1,7
Řecko	24,2	6,5	1,2	1,5	1,2	12,0	1,1	27,8	4,9	6,4	5,1	51,2	4,5

a) V běžných cenách

b) Dávky celkem = 100 %

c) 2004

Pramen: Monitoring progress towards the objectives of the European Strategy for Social Protection and Social Inclusion, Commission Staff Working Document, EC, Brussels, 6. 10. 2008; Efficiency and Effectiveness of Social Spending, Commission Staff Working Document, SEC (2008) 2153, EC, Brussels, 2008



ni blízko průměru EU-25 (7,9%). Ve třech dalších srovnávaných nových členských státech (v rozmezí 9,2–10,5%), ve státech severského modelu (v rozmezí 9,9–14,4%), ve Velké Británii (9,0%) a v Lucembursku (13,1%) dosahoval podíl této skupiny dávek v roce 2005 vyšší úrovně než v České republice.

Podíly dávek kryjících široké spektrum potřeb rodiny (včetně mateřských dávek, služeb péče o děti, pomoci v domácnostech, úhrady ušlé mzdy při péči o dítě apod.) vykazují mezi srovnávanými státy značné rozdíly. Jejich podíl na celkových dávkách na sociální ochranu zaznamenal v období 2000–2005 v České republice sice pokles (o 0,9 p. b.), ale úroveň tohoto podílu (7,5%) není výrazně vzdálena od průměru EU-25 (8,0%). Tyto dávky vykazovaly značně vyšší podíl na Slovensku (11,3%), v Maďarsku (11,8%), ve třech skandinávských státech (v rozmezí 9,8–12,9%) a zvláště v Irsku (14,6%) a v Lucembursku (16,9%). S výjimkou Belgie (7,2%) také ostatní státy kontinentálního modelu vykazovaly vyšší podíl této skupiny dávek (v rozmezí 8,5–11,2%) než Česká republika. Ze srovnávaných států vykazovaly značně nižší podíl těchto dávek než Česká republika (7,5%) zejména Polsko (4,4%), Nizozemsko (4,9%), Velká Británie (6,3%) a státy středomořského modelu (v rozmezí 4,4–6,4%).

V průměru EU-25 dávky na podpory v nezaměstnanosti vykazovaly v období 2000–2005 mírný pokles na úroveň 6,1% celkového objemu dávek na sociální ochranu. Rozdíly mezi srovnávanými státy jsou ovlivňovány nejen mírou nezaměstnanosti a její strukturou, ale také štedrostí existujících systémů podpor v nezaměstnanosti. Podílem těchto dávek (3,6%) se Česká republika v roce 2005 řadila ke státům s jejich nižší úrovní (obdobně jako Polsko a Maďarsko – 2,9%, Velká Británie – 2,6% a Itálie – 2,0%).

Úroveň podílu dávek určených na sociální ochranu v oblasti bydlení a sociálního vyloučení byla v České republice (3,1%) blízko průměru EU-25 (3,5%). Výrazně vyšší byl podíl dávek věnovaných na tyto účely ze srovnávaných států pouze

v Dánsku (5,8%), v Nizozemsku (6,2%), v Irsku (5,1%) a ve Velké Británii (6,3%). S výjimkou Francie (4,3%) byl jejich podíl pod průměrnou úrovní v EU-25 (3,5%) ve státech kontinentálního modelu (v rozmezí 1,4–2,9%) a zvláště ve státech středomořského modelu (v rozmezí pouze 0,3–1,7%), s výjimkou Řecka (4,5%).

2. Výdaje na zdravotní systém

Udržitelnost zdravotních systémů ve srovnávaných členských státech EU-19 (podle specifických podmínek rozvoje jejich sociálních systémů) je závislá na zabezpečení jejich financování v potřebné míře (měřené podílem celkových výdajů do těchto systémů na HDP) a intenzitě (měřené výdaji do těchto systémů na obyvatele ve srovnatelném měnovém ekvivalentu) – viz údaje v tabulce 6.

V období od počátku devadesátých let se výrazně zvýšil podíl celkových výdajů do českého zdravotního systému na HDP – ze 4,7% v roce 1990 na 7,1% v roce 2005 /6/. V průměru EU-15 se zvýšil podíl celkových výdajů do zdravotních systémů na HDP ve stejném období ze 7,5% na 9,6%. Trend nárůstu podílu výdajů do českého zdravotního systému na HDP, který probíhal od roku 1990 až do roku 2004, kdy dosáhl úrovně 7,5%, byl přerušen sestupnou tendencí na 7,1% v roce 2005 a na 6,8% v roce 2006. V roce 2006 vykazovala Česká republika (6,8%) ze srovnávaných států po Polsku (6,2%) druhý nejnižší podíl výdajů do zdravotního systému na HDP (viz údaje v tabulce 6).

Také intenzita investování do zdravotních systémů (celkové výdaje v PPS v přepočtu na obyvatele) zaznamenala ve všech srovnávaných státech výrazný růst. V České republice vzrostla intenzita investování do zdravotního systému z 560 PPS na obyvatele v roce 1990 na 1490 PPS na obyvatele v roce 2006, tj. 2,7krát.

V průměru EU-15 vzrostla intenzita investování do tohoto systému z 1325 PPS na obyvatele v roce 1990 na 2862 PPS na obyvatele v roce 2006, tj. 2,2krát. Česká republika dosáhla průměrné úrovně intenzity investování do zdravotních systémů

Tabulka č. 5 » Vývoj struktury výdajů na dávky na sociální ochranu ve vybraných členských státech EU, 2000–2005 (v %)^{a)}

	Důchody a pozůstatosti		Nemocenská a zdravotní péče		Invalidita		Rodiny s dětmi		Nezaměstnanost		Bydlení a sociální vyloučení	
	2000	2005	2000	2005	2000	2005	2000	2005	2000	2005	2000	2005
EU-27	:	45,9	:	28,6	:	7,9	:	8,0	:	6,1	:	3,5
EU-25	46,6	45,9	27,1	28,6	8,2	7,9	8,1	8,0	6,3	6,1	3,5	3,5
Česká republika	43,3	42,6	33,6	35,3	7,8	7,8	8,4	7,5	3,4	3,6	3,4	3,1
Slovensko	37,2	42,5	34,9	29,5	7,4	9,2	9,0	11,3	4,8	4,3	6,5	3,2
Maďarsko	41,4	42,5	27,9	29,9	9,6	9,9	13,2	11,8	4,0	2,9	3,8	3,1
Polsko	55,3	59,8	19,6	19,9	14,0	10,5	5,0	4,4	4,6	2,9	1,5	2,5
Severský model												
Dánsko	38,1	37,5	20,0	20,7	12,0	14,4	13,1	12,9	10,5	8,6	6,1	5,8
Finsko	35,8	37,3	23,8	25,9	13,9	12,9	12,5	11,6	10,5	9,3	3,5	3,0
Švédsko	39,4	40,5	27,0	24,3	12,8	15,4	9,3	9,8	7,1	6,2	4,5	3,8
Nizozemsko	42,4	42,3	29,3	30,9	11,8	9,9	7,4	4,9	5,1	5,9	6,8	6,2
Anglosaský model												
Irsko	25,1	26,6	41,0	40,9	5,2	5,3	13,6	14,6	9,5	7,5	5,6	5,1
Velká Británie	48,8	54,0	25,5	30,9	9,4	9,0	6,9	6,3	3,0	2,6	6,4	6,3
Kontinentální model												
Belgie	44,1	44,7	24,2	27,1	9,3	7,0	8,8	7,2	1,8	12,2	1,8	1,8
Lucembursko	39,9	36,6	25,4	25,7	13,4	13,1	16,6	16,9	3,2	5,0	1,5	2,8
Rakousko	48,6	48,6	25,9	25,5	9,1	8,0	10,7	10,7	4,9	5,8	1,1	1,4
Francie	44,4	43,9	28,8	29,8	5,9	5,9	9,1	8,5	7,2	7,5	4,7	4,3
Německo	42,4	43,5	28,3	27,3	7,8	7,7	10,7	11,2	8,5	7,3	2,3	2,9
Středomořský model												
Itálie	63,2	60,7	25,1	26,7	6,0	5,9	3,8	4,4	1,7	2,0	0,2	0,3
Portugalsko	44,7	47,4 ^{b)}	32,0	40,9 ^{b,c)}	12,7	:	5,4	5,2 ^{b)}	3,7	5,7 ^{b)}	1,4	0,9 ^{b)}
Španělsko	44,7	41,4	29,4	31,6	7,9	7,3	4,9	5,6	11,6	12,4	1,4	1,7
Řecko	49,7	51,2	26,5	27,8	4,8	4,9	7,4	6,4	6,2	5,1	5,4	4,5

a) V běžných cenách; součet uvedených položek = 100 %

b) 2004

c) Včetně invalidity

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



v EU-15 z roku 1990 (1325 PPS) v roce 2003 (1340 PPS). V roce 2005 dosahovala intenzita investování do českého zdravotního systému 59% průměru EU-27 (resp. 50% průměru EU-15) – viz údaje v tabulce 6. Intenzita investování do českého zdravotního systému zaznamenala sice určitou konvergenční tendenci, ale v roce 2006 byla její úroveň v průměru EU-15 stále téměř dvakrát vyšší než v České republice. Ze srovnávaných států vykazovala nižší intenzitu investování než Česká republika v průměru skupina dvanácti nových členských států (EU-12), Slovensko a Polsko.

Ve skupině států severského modelu byla intenzita investování do zdravotních systémů vyšší než v České republice 1,8–2,3krát, ve státech anglosaského modelu 1,8–2,1krát a ve státech kontinentálního modelu 2,3–2,9krát. Menší rozdíly v intenzitě investování do zdravotních systémů vykazovaly v roce 2006 pouze státy středomořského modelu. Její úroveň byla pouze 1,4–1,7krát vyšší než v České republice.

Příznivým rysem vývoje výdajů do českého zdravotního systému a systému dlouhodobé péče je tendence růstu podílu veřejných výdajů do těchto systémů na HDP – v období 1990–2007 vzrostl tento podíl ze 4,6% na 6,4% (viz údaje v tabulce 6). V roce 2007 dosahoval jejich podíl vyšší úroveň než ve třech dalších srovnávaných nových členských státech (v rozmezí 4,4–6,0%), ve Španělsku (6,1%) a v Řecku (6,0%). Ale všechny státy severského, anglosaského a kontinentálního modelu, Itálie a Portugalsko vykazovaly výrazně vyšší podíl veřejných výdajů do těchto systémů na HDP (v rozmezí 6,7–10,7%) než Česká republika (6,4%).

Příznivým rysem vývoje celkových výdajů do českého systému zdravotní a dlouhodobé péče je také udržení relativně vysokého podílu veřejných výdajů (88% v roce 2006).

Rada analýz upozorňuje na významné vazby mezi mírou a intenzitou výdajů do zdravotních systémů srovnávaných států a očekávanou délkou života ($/6/$, $/7/$) – vyšší míra a intenzita výdajů do zdravotních systémů příznivě ovlivňuje očekávanou délku života. Zdravotní stav obyvatel a zvláště

očekávaná délka života je ale výsledkem působení celého spektra faktorů souvisejících se životním stylem, se zdravotními podmínkami na pracovištích, s celým spektrem sociálně-ekonomických faktorů a faktorů životního prostředí a také s dostupností a kvalitou zdravotní péče.

Lze ale předpokládat, že v současných podmínkách úrovně léčebných technologií a technik, které jsou velmi finančně nákladné, je zajištění dostupné zdravotní péče v odpovídající kvalitě v rozhodující míře závislé na investicích do zdravotního systému (včetně systému zajišťujícího lidský kapitál pro tento systém). Přiměřená míra a intenzita investování do tohoto systému vytváří také příznivé podmínky pro fungování a udržitelnost sociálních systémů srovnávaných členských států EU.

3. Investice do lidského kapitálu

Fungování a udržitelnost sociálních systémů členských států EU je v rozhodující míře závislá na příjmové dostatečnosti účastníků (dospělých obyvatel) v těchto sociálních systémech. Vytváření příjmů dospělých obyvatel ze zaměstnání je významným způsobem ovlivňováno investicemi do vytváření zásoby lidského kapitálu, tj. do systémů vytváření znalostí, jejich vzdělávání a získávání kvalifikace.

Investice do tvorby lidského kapitálu je možné měřit pomocí finančních prostředků vynaložených na zajištění vzdělávacího procesu a pomocí času nutného pro získání potřebných znalostí v procesu formálního vzdělávání. Tyto údaje nepostihují proces získávání znalostí, tj. vytváření lidského kapitálu v neformálním procesu (v rodině).

Vzájemné vazby mezi veřejnými a soukromými finančními a časovými investicemi do vytváření zásoby lidského kapitálu a přínosy z jeho užití pro soukromé osoby, pro sociální oblast, fiskální sféru a celou ekonomiku srovnávaných členských států EU je možné na základě shrnujících analýz $/8/$ zjednodušeně zachytit boxem 1.

Výdaje (investice) veřejného sektoru do tvorby lidského kapitálu zahrnují nejen finanční prostřed-

Tabuľka č. 6 » Výdaje na zdravotní péči ve vybraných členských státech EU, 1990–2007

	Celkové výdaje na zdravotní péči (v % HDP) ^{a)}		Celkové výdaje na zdravotní péči (v PPS na obyvatele) ^{b)}		Podíl obyvatel krytých veřejným zdravotním pojištěním (v %)		Relace celkových výdajů na zdravotní péči na obyvatele (v PPS) ^{b)}				Podíl veřejných výdajů na zdravotní a dlouhodobou péči (v % HDP) ^{a)}				Podíl veřejných výdajů na celkových výdajích do systémů zdravotní a dlouhodobé péče (v %) ^{a)}			
	2000	2006	2000	2006	2000	2005	2000	2005	2000	2006	1990	2000	2007	1990	2000	2006		
	EU-27 = 100		ČR = 100															
EU-27	8,0	9,0 ^{a)}	1823	2454 ^{b)}	:	:	100	100	186	170 ^{a)}	:	:	:	:	:	:		
EU-12 ^{a)}	5,7	6,6 ^{a)}	586	928 ^{a)}	:	:	32	38	60	64 ^{b)}	:	:	:	:	:	:		
EU-15	8,6	9,6 ^{a)}	2169	2862 ^{a)}	:	:	119	117	221	198 ^{a)}	:	:	:	:	:	:		
Česká republika	6,5	6,8	980	1490	100,0	100,0	54	59	100	100	4,6	5,9	6,4	97	90	88		
Slovensko	5,5	7,1 ^{a)}	603	1130 ^{a)}	98,8	97,6	33	46	52	78 ^{a)}	:	4,9	5,2	:	89	68		
Maďarsko	6,9	8,3	852	1504	100,0	100,0	47	59	87	101	:	4,9	6,0	:	71	71		
Polsko	5,5	6,2	583	910	:	97,3	32	34	59	61	4,4	3,9	4,4	92	70	70		
Severský model																		
Dánsko	8,3	9,5	2379	3349	100,0	100,0	10	129	143	225	6,9	6,8	7,7	83	82	84		
Finsko	7,0	8,2	1794	2669	100,0	100,0	98	102	183	179	6,2	5,1	7,3	81	73	76		
Švédsko	8,2	9,2	2284	3202	100,0	100,0	125	123	233	215	7,4	7,0	10,7	90	85	82		
Nizozemsko	8,0	9,3	2327	3391	75,6	62,1	128	130	237	228	5,4	5,0	8,2	67	63	82		
Anglosaský model																		
Irsko	6,3	7,5	1801	3082	100,0	100,0	99	127	184	207	4,4	4,6	6,7	72	74	78		
Velká Británie	7,2	8,4	1847	2760	100,0	100,0	101	105	178	185	5,0	5,8	8,3	84	81	87		
Kontinentální model																		
Belgie	8,6	10,4	2377	3488	99,0	99,0	130	139	243	234	:	6,5	9,1	:	76	73		
Lucembursko	5,8	7,3	2554	4303	98,2	100,0	140	169	261	288	5,0	5,2	7,1	93	89	91		
Rakousko	9,9	10,1	2859	3606	99,0	98,0	157	143	292	242	6,1	7,5	7,7	73	76	76		
Francie	9,6	11,1	2421	3449	99,9	99,9	133	135	247	231	6,4	8,0	9,5	77	79	80		
Německo	10,3	10,6	2671	3371	90,9	89,6	147	132	273	226	6,3	8,2	8,3	76	80	77		
Středomořský model																		
Itálie	8,1	9,0	2053	2614	:	100,0	113	102	209	175	6,1	5,8	7,5	80	73	77		
Portugalsko	8,8	10,2	1509	2120	100,0	100,0	83	83	154	142	3,8	6,4	7,3	66	73	71		
Španělsko	7,2	8,4	1536	2458	:	99,5	84	92	157	165	5,1	5,2	6,1	79	72	71		
Řecko	7,8	9,1	1429	2483	100,0	100,0	78	93	146	167	3,5	4,7	6,0	54	61	62		

a) V běžných cenách
 b) Prepočet pomocí standardů kupní síly měn (PPS)
 c) 2005
 d) 12 členských států přijatých v roce 2004 a 2007
 Pramen: Monitoring progress towards the objectives of the European Strategy for Social Protection and Social Inclusion, Commission Staff Working Document, EC, Brussels, 6. 10. 2008; 2009 Ageing Report: Economic and budgetary projections for the EU-27 Member States (2008–2060), European Economy, 2009, No. 2



Box č. 1 » Náklady a přínosy veřejných a soukromých investic do lidského kapitálu

	Náklady	Přínosy
Veřejné investice	Výdaje veřejného sektoru do systému vzdělávání	Vyšší daně z příjmů a nižší sociální transfery v důsledku růstu příjmů na základě dosaženého vyššího stupně vzdělání Lepší zdravotní stav, nižší zločinnost, ekonomický růst a vyšší sociální soudržnost
Soukromé investice	Soukromé náklady na vzdělávání (včetně ušlých příjmů ze zaměstnání)	Vyšší příjmy spojené s vyšším vzděláním snižené o vyšší daně z těchto příjmů Nepeněžní přínosy (větší osobní uspokojení a lepší zdravotní stav)

Pramen: Human Capital Investment, An International Comparison, OECD, Paris, 1998

ky do systému formálního vzdělávání (do všech jeho stupňů v pojetí klasifikace ISCED), ale také náklady na zlepšování fungování trhů práce a do veřejných vzdělávacích a rekvalifikačních programů dospělých obyvatel.

Soukromé náklady (investice) do vytváření lidského kapitálu zahrnují náklady rodin na vzdělávání dětí, včetně ušlých příjmů rodičů věnujících se jejich výchově v rodině, náklady na účast v systémech soukromého vzdělávání a zvyšování kvalifikace placené přímo účastníky těchto systémů a náklady podnikatelských subjektů na získávání kvalifikace pracovníků, resp. jejich rekvalifikaci.

Přínosy pro veřejný sektor z veřejných investic do lidského kapitálu se promítají do vyšších daňových příjmů a do snižování sociálních transferů v důsledku růstu příjmů obyvatel na základě dosaženého vyššího stupně vzdělání. Vedle těchto fiskálních efektů se růst zásoby lidského kapitálu (a jeho kvality) promítá do makroekonomických efektů, tj. do ekonomického růstu a do růstu úrovně produktivity práce. Důsledky investic veřejného sektoru do tvorby lidského kapitálu se promítají také do růstu sociální soudržnosti společnosti v dané ekonomice a do vytváření příznivějších zdravotních a bezpečnostních podmínek pro život obyvatel.

Přínosy pro soukromé osoby z jejich finančních a časových investic do získávání znalostí a kvalifikace se promítají do jejich vyšších příjmů ze zapojení do pracovního trhu v důsledku získání odpoví-

dající kvalifikace, resp. vyššího vzdělání (i po odečtení vyšších daní z těchto příjmů). Tyto soukromé náklady do růstu lidského kapitálu individuálních osob se promítají také do nepeněžních přínosů, zejména do jejich větší osobního uspokojení a do zlepšování jejich zdravotního stavu.

Souhrnným výsledkem veřejných a soukromých finančních a časových investic do kvantitativního a kvalitativního růstu lidského kapitálu je realizace základního zájmu ekonomik jednotlivých států, tj. udržení a růst životní úrovně (blahobytu — well-being) jejich obyvatel.

Pro charakteristiku investic do lidského kapitálu ve srovnávaných členských státech EU je použito ukazatelů výdajů na výzkum a vývoj, veřejných výdajů na vzdělávací systémy, účasti obyvatel ve věku 15–29 let ve vzdělávacím procesu, počtu absolventů vysokých škol a účasti dospělých obyvatel v systémech celoživotního vzdělávání (viz údaje v tabulce 7).

Česká republika sice zaznamenala v období 2000–2007 růst podílu celkových výdajů na výzkum a vývoj na HDP z 1,21 % na 1,54 %, ale stále je pod průměrem tohoto podílu v EU-27 (1,86 %, resp. 1,84 %). Je také značně vzdálena (obdobně jako většina srovnávaných států) cílovému podílu 3,0 % předpokládanému pro EU-27. Ze srovnávaných států EU-19 plnilo tento cíl v roce 2007 pouze Finsko (3,45 %) a Švédsko (3,73 %).

Za příznivý rys vývoje českých výdajů na výzkum a vývoj je možné považovat udržení předsti-

hu úrovně jejich podílu na HDP nejen před třemi dalšími srovnávanými novými členskými státy, ale i před Irskem, Lucemburskem a státy středomořského modelu.

Významnou parametrickou funkcí pro českou ekonomiku má vyšší úroveň výdajů na výzkum a vývoj nejen ve třech skandinávských státech, ale i v Belgii a Rakousku.

Za příznivý rys vytváření podmínek pro tvorbu znalostí a rozvoj ekonomiky založené na znalostech, která je rozhodující pro udržitelnost sociálně-tržního systému, je v České republice možné považovat růst počtu absolventů vysokých škol (s klasifikací ISCED 5–6) na 1000 obyvatel z 16,0 na 28,0 v období 2000–2007. Ze šestnácti srovnávaných států (za které jsou dostupné údaje) ale pouze Rakousko (19,5) a Německo (20,9) vykazovaly nižší počet absolventů vysokých škol na 1000 obyvatel než Česká republika. Většina ostatních států vykazovala značně vyšší počet absolventů vysokých škol na 1000 obyvatel – nejen tři další srovnávané nové členské státy a státy středomořského modelu, ale zejména státy severského modelu. Z uvedených údajů je zřejmé, že nelze akceptovat často vyslovované názory o nadbytečnosti počtu absolventů vysokých škol v České republice. Řada analýz ale upozorňuje na nutnost korekce jejich specializační struktury podle požadavků českého (a mezinárodního) trhu práce /9/.

Z devatenácti srovnávaných členských států se Česká republika podílem veřejných výdajů na vzdělávací systémy (v pojetí klasifikace systému ISCED 0–6) na HDP (4,25 %) řadila mezi státy s úrovní podílu výrazně pod průměrem EU-27 (5,03 %), obdobně jako Slovensko (3,85 %), Irsko (4,77 %), Lucembursko (3,81 %), Německo (4,53 %), Itálie (4,43 %), Španělsko (4,23 %) a Řecko (3,98 %) – viz údaje v tabulce 7.

Rozdíly v podílu veřejných výdajů na vzdělávací systémy na HDP mezi srovnávanými členskými státy jsou sice ovlivňovány specifickými podmínkami fungování těchto systémů, ale ve srovnání s podílem dosahovaným ve státech severského modelu (v rozmezí 5,19–8,28 %), v menších stá-

tech kontinentálního modelu, tj. v Belgii (5,95 %) a v Rakousku (5,44 %), ale i v Portugalsku (5,40 %), v Maďarsku (5,45 %) a v Polsku (5,47 %) neodpovídá jeho úroveň v České republice zřejmě potřebám ekonomiky založené na znalostech a potřebám udržitelnosti sociálně-tržního systému.

Celkové výdaje na vzdělávací systémy na obyvatele v přepočtu pomocí koeficientů kupní síly měn (PPS) dosahovaly v České republice (podle dostupných údajů za rok 2004) pouze 65 % průměru EU-19. S výjimkou jejich nižší úrovně ve třech dalších srovnávaných nových členských státech a v Řecku vykazovala většina srovnávaných členských států výrazně vyšší intenzitu investování do vzdělávacích systémů než Česká republika. Zvláště státy severského modelu vykazovaly výrazně vysokou míru a intenzitu investování do vzdělávacích systémů.

Na vytváření předpokladů pro rozvoj lidského kapitálu ve srovnávaných členských státech je možné také usuzovat z míry účasti obyvatel ve věku 15–29 let ve vzdělávacím procesu. Česká republika vykazovala vysoký podíl účasti obyvatel ve věku 15–19 let ve vzdělávacím procesu (90,3 %), tj. nad průměrem EU-19 (87,6 %), což se promítá do udržení vysoké úrovně vybavenosti obyvatel vyšším středním vzděláním (viz údaje v tabulce 7).

Méně příznivý byl v České republice podíl obyvatel ve věku 20–24 let a 25–29 let účastnících se vzdělávacího procesu (zejména v systému terciárního vzdělávání), zvláště ve srovnání se státy severského modelu (viz údaje v tabulce 7). Ale i Maďarsko a Polsko vykazovaly vyšší podíl obyvatel v těchto věkových skupinách účastnících se vzdělávacího procesu. Zejména ve věkové skupině 25–29 let dosahoval podíl obyvatel s účastí ve vzdělávacím procesu v České republice (4,4 %) daleko nejnižší úroveň jak proti průměru EU-19 (14,1 %), tak ve srovnání s jednotlivými státy.

I když může mít určitý vliv organizace systému vzdělávání v České republice, lze na základě tohoto srovnání konstatovat nedostatečné vytváření zásoby lidského kapitálu pro udržitelný rozvoj soci-



álně-tržního systému založeného na intenzivním využití znalostí.

Významným prvkem časové investice do lidského kapitálu je účast dospělých obyvatel v systémech celoživotního vzdělávání a zvyšování kvalifikace. Účast v těchto systémech má klíčový význam pro udržení a zvyšování kvalifikace bez ohledu na věk pracovních sil. Tyto systémy jsou základní součástí evropského sociálního modelu /10/.

Také Integrované směry pro přípravu Národních programů reforem členských států pro období 2008–2010 /2/ zdůrazňovaly významnou úlohu rozvoje systémů celoživotního vzdělávání pro zvýšení adaptační schopnosti pracovních sil na změny výrobních technologií a organizace, na akceleraci globalizačních procesů a stárnutí věkové struktury obyvatelstva. Obdobně návrh opatření Evropské komise reagující na krizi finančních, bankovních a ekonomických systémů /11/ zdůrazňuje význam posilování rozvoje systémů celoživotního vzdělávání pro udržení pracovních sil na trzích práce.

Podle výsledků šetření za rok 2007 se Česká republika úrovní podílu účasti dospělých obyvatel (ve věku 25–64 let) v systémech celoživotního vzdělávání a zvyšování kvalifikace (5,7 %) řadila mezi srovnávané členské státy s výrazně podprůměrnou mírou účasti (proti průměru EU-27 9,7 %), obdobně jako tři další srovnávané nové členské státy, Itálie, Portugalsko a Řecko.

Příznivým příkladem pro využití zkušeností s rozvojem systémů celoživotního vzdělávání a zvyšování kvalifikace jsou tři skandinávské státy (s podílem účasti dospělých obyvatel v rozmezí 23–32 %), Velká Británie (26,6 %) a Nizozemsko (16,6 %) – viz údaje v tabulce 7.

Podpora zapojování dospělých obyvatel v systémech celoživotního vzdělávání a zvyšování (adaptace) kvalifikace pracovních sil (také ze strany podnikatelských subjektů), zvláště pracovních sil ve věku 55–64 let a žen, má stále rostoucí význam pro udržení jejich zaměstnatelnosti a pro udržení a růst jejich kvality po celou dobu jejich pracovní kariéry (v průměru po dobu 40 let).

Vzhledem k růstu míry participace starších obyvatel (ve věku 55–64 let) a žen na trzích práce v členských státech EU roste význam permanentní účasti v těchto systémech pro udržení jejich příjmové dostatečnosti.

Pro Českou republiku by mělo mít výraznější parametrickou funkci přibližování k podílu účasti dospělých obyvatel v systémech celoživotního vzdělávání v členských státech skandinávského modelu (v rozmezí 23–32 %) než plnění cíle dosažení průměrného podílu 12,5 % v EU-27 (/12/, /13/, /14/).

4. Veřejné výdaje na politiky trhů práce

Pro vývoj pozice jednotlivců a rodin v sociálním systému srovnávaných členských států EU má rozhodující význam jejich příjmová dostatečnost, která je ovlivňována mírou jejich účasti na trzích práce, tj. mírou zaměstnanosti a nezaměstnanosti obyvatel v produktivním věku. Podpora jejich účasti na trzích práce, resp. podpora zvýšení jejich zaměstnanosti je cílovou funkcí politik trhů práce. Tyto politiky jsou definovány v pojetí orgánů EU (a OECD) jako veřejné intervence státních orgánů orientované na specifické skupiny pracovních sil na trzích práce členských států (/14/, /15/). V tomto pojetí jsou aktivní politiky trhů práce orientovány přednostně na růst zaměstnanosti, na znovuzapojování obyvatel v produktivním věku do trhů práce a na zvyšování atraktivnosti osob hledajících zaměstnání (zvyšováním jejich kvalifikace) pro zaměstnavatele. Naproti tomu pasivní politiky trhů práce jsou výrazněji orientovány na podporu (kompenzaci) příjmů osob opouštějících trh práce nebo osob odcházejících předčasně do důchodu v důsledku konjunkturálního vývoje ekonomik členských států EU. Důraz není kladen na zlepšování (regeneraci) jejich aktivit na trzích práce.

Veřejné výdaje z rozpočtů členských států EU jsou významným prostředkem realizace politik trhů práce. Jejich úroveň (měřená jejich podílem na HDP) je ovlivňována nejen mírou nezaměstna-

Tabulka č. 7 » Investice do lidského kapitálu ve vybraných členských státech EU, 2000–2007

	Výdaje na výzkum a vývoj (v % HDP) ^{a)}		Veřejné výdaje na vzdělávací systémy (v % HDP)		Celkové výdaje na vzdělávání na obyvatele ^{b)} ČR = 100	Účast mladých obyvatele ve vzdělávacím procesu ^{c)} (v % počtu obyvatele v uvedených věkových skupinách)			Počet absolventů vysokých škol, ISCED 5–6 (na 1000 obyvatele ve věku 20–29 let)		Podíl obyvatele v systémech celoživotního vzdělávání (v % obyvatele ve věku 25–64 let)	
	2000	2007	2000	2007		15–19	20–24	25–29	2000	2007	2000	2007
						2005	2005	2005				
EU-27	1,86	1,84	:	5,03	154 ^{d)}	87,6 ^{d)}	42,4 ^{d)}	14,1 ^{d)}	:	:	7,1	9,7
Česká republika	1,21	1,54	4,04	4,25	100	90,3	25,9	4,4	16,0	28,0	:	5,7
Slovensko	0,65	0,49	4,15	3,85	73	90,4	31,0	6,1	20,3	33,9	:	3,9
Maďarsko	0,78	1,00	4,50	5,45	96	90,6	46,6	13,1	27,3	31,3	2,9	3,6
Polsko	0,64	0,56	4,87	5,47	82	97,9	62,7	16,4	:	49,0	:	5,1
Severský model												
Dánsko	2,24	2,43	8,28	8,28	241	88,4	54,4	27,0	40,1	53,5	19,4	29,2
Finsko	3,34	3,45	6,08	6,31	190	90,2	52,8	25,7	37,5	39,7	17,6	23,4
Švédsko	:	3,73	7,31	6,97	216	89,6	41,5	23,6	23,9	33,2	21,6	32,0
Nizozemsko	1,82	1,67	4,86	5,19	178	89,2	49,1	18,2	31,1	49,8	15,5	16,6
Anglosaský model												
Irsko	1,12	1,32	4,29	4,77	176	82,5	27,8	5,1	:	:	:	7,6
Velká Británie	1,85	1,78	4,64	5,47	196	76,0	32,1	13,3	45,5	55,9	20,5	26,6
Kontinentální model												
Belgie	1,97	1,83	:	5,95	216	90,1	38,1	7,4	:	44,6	6,2	7,2
Lucembursko	1,65	1,47	:	3,81	:	:	:	:	:	:	4,8	7,0
Rakousko	1,91	2,49	5,66	5,44	187	84,4	30,4	12,0	12,1	19,5	8,3	12,8
Francie	2,15	2,09	5,83	5,65	184	90,8	47,4	13,7	:	:	2,8	7,4
Německo	2,45	2,53	4,45	4,53	162	92,9	44,2	18,5	15,4	20,9	5,2	7,8
Středomořský model												
Itálie	1,05	1,40	4,47	4,43	141	81,8	38,6	14,4	16,1	31,8	4,8	6,2
Portugalsko	0,76	0,83	5,42	5,40	109	79,3	37,4	11,5	23,8	35,7	3,4	4,4
Španělsko	0,91	1,20	4,28	4,23	127	81,8	44,3	22,8	32,2	34,7	4,1	10,4
Řecko	:	0,57	3,71	3,98	85	84,5	42,6	6,8	:	36,2	1,0	2,1

a) Veřejné a soukromé výdaje na výzkum a vývoj b) Na základě přepočtu na PPS; veřejné a soukromé výdaje c) Obyvatelé ve věku 15–29 let; vzdělávací proces zahrnuje účast ve formálních vzdělávacích programech, zvyšování kvalifikace a vzdělávání zaměstnaných osob, zvyšování kvalifikace nezaměstnaných a osob nespádajících do pracovních sil, nezahrnuje neformální a krátkodobé vzdělávací programy d) EU-15 + Česká republika, Slovensko, Maďarsko, Polsko

Pramen: Education at a Glance 2007, OECD Indicators, OECD, Paris, 2007; Education at a Glance 2008, OECD Indicators, OECD, Paris, 2008; Education at a Glance 2009, OECD Indicators, OECD, Paris, 2009; Eurostat — Statistics by theme (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)

nosti, ale i možnostmi a dostupností finančních prostředků z veřejných rozpočtů.

Údaje za rok 2006 potvrzují závěry předchozí analýzy za období 2000–2004 /14/ o nízkém podílu veřejných výdajů na HDP věnovaných na politiky trhu práce v České republice. Ze sedmnácti srovnávaných členských států vykazovala Česká republika daleko nejnižší podíl těchto výdajů na HDP (0,49 %), méně než Maďarsko (0,64 %) a Lucembursko (0,59 %) – viz údaje v tabulce 8. I když Česká republika vykazovala v období 2000–2007 snižování úrovně míry nezaměstnanosti a v roce 2007 nižší míru nezaměstnanosti než řada srovnávaných členských států, je možné považovat úroveň podílu veřejných výdajů na politiky trhu práce v České republice za velmi nízkou.

Evropská strategie zaměstnanosti obdobně jako strategie zaměstnanosti OECD (/16/, /17/) zdůrazňuje význam orientace struktury výdajů na politiky trhů práce na programy aktivních politik trhů práce. Tato orientace je zdůrazňována také v Integrovaných směrech pro přípravu Národních programů reforem (/3/, /18/). Vzhledem ke značné vazbě výdajů na programy aktivních politik trhů práce na stabilizaci a udržení participace obyvatel v produktivním věku na trzích práce je úroveň těchto výdajů ovlivňována hospodářským cyklem. Z těchto důvodů rostl jejich význam v období hospodářského poklesu členských států EU /11/. V této souvislosti je nutné zdůraznit, že finanční prostředky vynakládané na realizaci programů aktivních politik trhů práce snižují také nebezpečí znehodnocení kvality pracovních sil dočasně od-

cházejících z trhů práce a snižují také nebezpečí sociálního vyloučení.

Také podíl výdajů na aktivní politiky trhu práce na HDP je v České republice (0,12 %) velmi nízký (obdobně jako ve třech dalších srovnávaných nových členských státech). Výrazně nižší je ze srovnávaných členských států pouze ve Velké Británii (0,05 %). Nižší orientace na aktivní politiky trhu práce v České republice se do určité míry odráží také v relaci podílů výdajů na aktivní politiky trhu práce a celkové politiky trhu práce a v relaci podílů výdajů na aktivní politiky trhu práce a pasivní politiky trhu práce (viz údaje v tabulce 8).

Také vnitřní struktura výdajů na aktivní politiky trhů práce ukazuje na určité odlišnosti v České republice. Srovnatelné členské státy vynakládají relativně vyšší podíl prostředků na zvyšování kvalifikace a na iniciativní programy zaměstnanosti. Za příznivý rys je možné považovat relativně vysoký podíl prostředků věnovaných na začleňování handicapovaných do českého trhu práce.

Na efektivnost vynakládaných prostředků na politiky trhů práce je možné také usuzovat z úrovně míry aktivace, tj. z podílu účastníků programů politik trhů práce na celkovém počtu osob se zájmem o začlenění do trhů práce. Podle údajů za rok 2006 je jejich podíl v České republice výrazně nízký (9,4 %), obdobně jako v Maďarsku (10,7 %), v Polsku (9,8 %) a zvláště ve Velké Británii (2,3 %) – viz údaje v tabulce 8. Také tento údaj ukazuje na nižší využití prostředků na politiky trhů práce pro znovuzачleňování do trhů práce těchto států a tím i pro růst příjmové dostatečnosti obyvatel.

LITERATURA A PRAMENY

- /1/ Zeman, K.: *Reflexe realizace sociální Evropy v zájmech České republiky (srovnávací analýza)*. Výzkumná studie, Institut evropské integrace, NEWTON College, a. s., červen 2009
- /2/ *Sustainable Financing of Social Policies in the European Union*. EC, Brussels, 2005
- /3/ *Integrated Guidelines for Growth and Jobs (2008–2010)*. COM (2007) 803 final, EC, Brussels, 11. 12. 2007
- /4/ *Joint Report on Social Protection and Social Inclusion*. SEC (2008) 91, EC, Brussels, 30. 1. 2008
- /5/ Zeman, K.: *Reflexe obnovené sociální agendy EU v evropském sociálním modelu*. Scientia et Societas, 2009, roč. V, č. 2, s. 112–135, ISSN 1801-7118

Tabulka č. 8 » Úroveň veřejných výdajů na politiky trhu práce ve vybraných členských státech EU, 2006 (v % HDP)

	Celkové výdaje na politiky trhu práce ^{a)}	Výdaje na aktivní politiky trhu práce ^{b)}	Z toho					Výdaje na pasivní politiky trhu práce ^{c)}	Veřejné služby zaměstnanosti ^{d)}	Míra aktivity ^{e)} (v %)	Relace podílů veřejných výdajů na politiky trhu práce na HDP	
			Zvyšování kvalifikace	Iniciativní programy zaměstnanosti	Začlenění handicapovaných	Tvorba pracovních míst	Startovací iniciativy				aktivní politiky k celkovým výdajům	aktivní politiky k pasivním politikám
Česká republika	0,49	0,12	0,01	0,03	0,05	0,03	:	0,23	0,13	9,4	0,24	0,52
Slovensko	:	0,15	0,01	0,02	0,01	0,06	0,05	0,34	:	31,2	:	0,44
Maďarsko	0,64	0,19	0,06	0,08	:	0,05	:	0,36	0,09	10,7	0,30	0,53
Polsko	1,18	0,37	0,10	0,05	0,16	0,02	0,04	0,72	0,09	9,8	0,31	0,51
Severský model												
Dánsko ^{f)}	4,51	1,52	0,54	0,47	0,51	:	:	2,66	0,33	47,3 ^{g)}	0,34	0,57
Finsko	2,58	:	:	:	:	:	:	1,69	:	22,3	:	0,66
Švédsko	2,32	1,14	0,33	0,58	0,20	:	0,03	0,96	0,23	32,0	0,49	1,19
Nizozemsko	2,68	0,75	0,13	0,01	0,49	0,12	:	1,46	0,47	45,6	0,28	0,51
Anglosaský model												
Irsko	1,48	0,49	0,24	0,03	0,01	0,21	:	0,86	0,12	32,0	0,33	0,57
Velká Británie	0,81	0,05	0,02	0,01	0,01	:	:	0,19	0,37	2,3	0,06	0,26
Kontinentální model												
Belgie	2,90	0,88	0,20	0,21	0,12	0,35	:	1,81	0,21	61,9	0,30	0,49
Lucembursko	0,59	0,43	0,12	0,20	0,01	0,10	:	0,59	0,06	79,6	0,79	0,73
Rakousko	2,10	0,56	0,40	0,06	0,04	0,04	0,01	1,39	0,17	24,5	0,27	0,40
Francie	2,32	0,68	0,29	0,12	0,07	0,19	0,01	1,39	0,24	45,6	0,29	0,49
Německo	2,97	0,61	0,33	0,06	0,01	0,09	0,12	2,09	0,27	37,4	0,21	0,29
Středomořský model												
Itálie	1,32	0,45	0,22	0,18	:	0,01	0,04	0,79	0,09	25,6	0,34	0,57
Portugalsko	1,87	0,45	0,25	0,13	0,04	0,03	:	1,26	0,16	30,7	0,24	0,36
Španělsko	2,24	0,67	0,16	0,33	0,02	0,08	0,08	1,43	0,13	94,5	0,30	0,47
Řecko	:	:	0,04	0,02	:	:	:	:	0,40	:	:	:

a) Všechny veřejných výdajů na veřejné služby zaměstnanosti b) Součet podílů výdajů na uvedených pět kategorií aktivních politik trhu práce

c) Kompenzace mezd a platů, předčasný důchod (= pasivní politiky trhu práce) d) Včetně administrativních výdajů na politiky trhu práce

e) Podíl účastníků programů politik trhu práce na celkovém počtu osob se zájmem o začlenění do trhu práce

f) 2004

g) 2006

Pramen: OECD Employment Outlook 2008, OECD, Paris, 2008; Companion Document: Implementation of the Lisbon Strategy Structural Reforms in the context of the European Economic Recovery Plan — a more detailed overview of progress across the EU in the specific macro- and micro-economic as well as the employment areas, COM (2009) 34 final, Volume II, EC, Brussels, 28. 1. 2009

- /6/ *Monitoring progress towards the objectives of the European Strategy for Social Protection and Social Inclusion*. Commission Staff Working Document, EC, Brussels, 6. 10. 2008
- /7/ *Health at a Glance 2007*. OECD, Paris, 2007
- /8/ *Human Capital Investment. An International Comparison*. OECD, Paris, 1998
- /9/ *Tackling labour and skill shortages*. In: OECD Economic Surveys: Czech Republic 2008. OECD, Paris, 2008
- /10/ *Making a European Area of Lifelong Learning a Reality*. COM (2001) 678 final, EC, Brussels, 21. 11. 2001
- /11/ *Companion Document. Implementation of the Lisbon Strategy Structural Reforms in the context of the European Economic Recovery Plan – a more detailed overview of progress across the EU in the specific macro- and micro-economic as well as the employment areas*. COM (2009) 34 final, Volume II, EC, Brussels, 28. 1. 2009
- /12/ *The social situation in the European Union 2007. Social cohesion through equal opportunities*. EC, Brussels, 2008
- /13/ Zeman, K.: *Investice do vytváření lidského kapitálu v České republice v mezinárodním srovnání*. Scientia et Societas, 2008, roč. IV, č. 4, s. 90–112, ISSN 1801-7118
- /14/ Zeman, K.: *Thy práce v České republice a dalších zemích EU v podmínkách realizace cílů Lisabonské strategie*. Scientia et Societas, 2007, roč. III, č. 4, s. 118–142, ISSN 1801-7118
- /15/ *Employment in Europe 2006*. EC, Brussels, 2006
- /16/ *The European Employment Strategy*. EC, Brussels, 2003
- /17/ *OECD Jobs Strategy: Lessons from a decade's experience*. OECD, Paris, 2006
- /18/ *Proposal for a Council Decision on guidelines for the employment policies of the Member States*. COM (2008) 869 final, 2008/0252 (CNS), EC, Brussels, 28. 1. 2009
- /19/ *Efficiency and Effectiveness of Social Spending*. Commission Staff Working Document, SEC (2008) 2153, EC, Brussels, 2008
- /20/ *European social statistics. Social protection. Expenditure and receipts. Data 1997–2005*. Eurostat, EC, Luxembourg, 2008
- /21/ *2009 Ageing Report: Economic and budgetary projections for the EU-27 Member States (2008–2060)*. European Economy, 2009, No. 2
- /22/ *OECD Employment Outlook 2008*. OECD, Paris, 2008
- /23/ *Education at a Glance 2007*. OECD Indicators, OECD, Paris, 2007
- /24/ *Education at a Glance 2008*. OECD Indicators, OECD, Paris, 2008
- /25/ *Education at a Glance 2009*. OECD Indicators, OECD, Paris, 2009
- /26/ Eurostat – Statistics by theme (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)

KLÍČOVÁ SLOVA

sociální ochrana, zdravotní systém, lidský kapitál, politiky trhů práce

ABSTRACT

The article summarizes the results of the comparative analysis of the social systems sustainable financing in the Czech Republic and selected EU member states. The level and development of the social protection expenditure are compared in four groups of EU-15 member states, in group of EU new member states and in the Czech Republic. Structures of financial resources for covering the social spending are also compared.

Expenditure on health systems and human capital investment as important part of social systems in EU member states are compared as well.

KEYWORDS

social protection, health system, human capital, labour market policies

JEL CLASSIFICATION

H50, H51, H52, H53, H55

x

Versatilní vedení: podstata a zkušenosti s jeho aplikací

- ▶ doc. PhDr. Karel Pavlica, Ph.D. » Škoda Auto Vysoká škola¹
- ▶ doc. PhDr. Ing. Eva Jarošová, Ph.D. » Fakulta podnikohospodářská, Vysoká škola ekonomická v Praze
- ▶ dr. Robert B. Kaiser » Kaplan DeVries Inc., USA

* Holmes a Watson, Robinson a Pátek, Laurel a Hardy, Old Shatterhand a Vinnetou, Don Quijote a Sancho Panza... Světová dramatická tvorba nám nabízí celou plejádu nerozlučných dvojic. Každý člen páru je v určitém ohledu protikladem a současně také nezbytným doplňkem svého společníka. Jeden bez druhého by nedokázali úspěšně „fungovat“, teprve vzájemné propojení jejich odlišných povah a vlastností z nich činí skutečné hrdiny a vůdčí postavy vyprávěných příběhů. Výstavba dramatu na dvojicích hrdinů v podstatě reflektuje skutečnost, že zvládání nejrůznějších životních problémů a situací velmi často předpokládá efektivní syntézu protichůdných schopností a dovedností – racionality s intuicí, dedukce se selským rozumem, dominance se submisivitou, hrubé síly se šikovností, poetična s realismem atd.

Koncepce versatileho vedení je založená na velmi podobném principu – snad pouze s tím rozdílem, že předpokládá „hrdinu“ (manažera) individuálního. Nejprve si přiblížíme její podstatu a přínosy – přiřčujeme ji ke stávajícím přístupům k vedení jako variantu integrující jejich přednosti a eliminující některé jejich nedostatky, objasníme si specifikum jejího pohledu na problematiku manažerských dovedností a představíme si originální metodu měření míry versatility manažerů nazvanou Leadership Versatility Index® (LVI). V návaz-

nosti na uvedené kroky čtenáře seznámíme s výsledky a zkušenostmi získanými v průběhu pilotního projektu zaměřeného na možnosti aplikace koncepce versatileho vedení a metody LVI v českých podmínkách, konkrétně ve společnosti Škoda Auto a.s.

1. Přínosy a omezení stávajících teorií a přístupů k vedení

Jaké skutečnosti činí z některých lidí vůdce, čili jedince, které druzí spontánně a rádi následují? Kterými vlastnostmi a jakým okruhem dovedností by měl manažer disponovat, aby byl svým okolím považován za dobrého „leadera“? Jakými prostředky lze předpoklady k vedení lidí zjišťovat a ověřovat? Pomocí jakých metod a postupů mohou manažeři rozvíjet schopnosti související s efektivním vedením pracovníků? Na tyto a další podobné otázky se snaží, více nebo méně úspěšně, odpovídat snad každá psychologická a sociologická koncepce řízení.

Přestože dosavadní historie nabídla řádově desítky různých pohledů na vedení lidí v organizacích, v praxi se za přibližně posledních čtyřicet let výrazněji „ujalo“ pouze několik z nich (např. Hogan a Kaiser 2005). Pro účely našeho příspěvku postačí, když se stručně zmíníme alespoň o následujících „populárních“ přístupech:

¹ Článek je jedním z výstupů projektu IGA ŠAVŠ MM/07/02 „Harmonizace individuálních a kontextuálních předpokladů efektivního vedení a (sebe)rozvoje lidí v organizaci“.

- **Kontingenční teorie.** Byla rozpracována na přelomu 50. a 60. let minulého století. K jejím čelním představitelům bývají řazeni američtí autoři Vroom a Yetton (Kolb et al. 2001). Základní ambicí a cílem kontingenční teorie se stala snaha o definici principů a pravidel podmiňujících efektivitu různých stylů vedení. Ruku v ruce s poukázáním na souvislosti mezi efektivitou konkrétních manažerských postupů a širokou škálou situačních proměnných (stupeň jasnosti problému, znalosti na straně manažera i podřízených, úroveň vztahů ve vedené skupině apod.) tento přístup vyvrátil mýtus existence jediného optimálního stylu vedení.
 - **Přístupy vycházející z kulturologických výzkumů.** Za jejich „praotce“ a jednoho z nejznámějších představitelů lze označit holandského psychologa Hofsteda (Gatley et al. 1996). Ten se již na přelomu 60. a 70. let minulého století proslavil výzkumy v různých zahraničních pobočkách firmy IBM. Na jejich základě identifikoval celkem pět dimenzí mezikulturních odlišností, umožňujících lépe chápat východiska a podstatu variability manažerských a obchodních postupů používaných v různých „koutech světa“. Hlavní přínos Hofsteda a jeho následovníků spočívá v dokázání souvislosti mezi efektivitou určitého stylu vedení (řízení) a širšími kulturními podmínkami (hodnotové orientace, pohled na svět a společnost, tradice, osvědčené vzorce chování a jiné normy, očekávání a preference apod.).
 - **Situační teorie vedení,** která bývá obvykle spojována se jmény Hersey a Blanchard (1993). Přestože základní principy uvedeného přístupu byly navrženy již v 70. letech minulého století, jsou od té doby nadále průběžně rozvíjeny a doplňovány o nové poznatky. V souladu s uvedenou koncepcí začaly organizace věnovat pozornost individuálnímu přístupu k vedení a rozvoji pracovníků. Situační teorie přináší rovněž metodiku diagnostiky stupně pracovní a sociální adaptace lidí, na kterou navazují praktická doporučení k zásadám jejich dalšího utváření a manažerského ovlivňování. Zřejmě i vzhledem k uvedeným skutečnostem a praktickým souvislostem se přístup Herseyho a Blancharda řadí k nejoblíbenějším a nejrozšířenějším v současných organizacích.
 - **Teorie a praxe koučování** prosazující se od počátku 90. let minulého století. U nás bývá nejčastěji spojována se jménem Whitmore (2009), který se řadí k jejím duchovním otcům a zakladatelům. Pohled na vedení a rozvoj sociálních subjektů (jednotlivců, skupin i organizací) koučování obohacuje především důrazem na jejich autonomii a schopnost naučit se efektivně využívat svůj specifický vnitřní potenciál. V organizacích bývá koučování často metodologicky propojováno se situační teorií vedení.
 - **Paradoxní přístup,** který je známý také pod označením „Competing Values Framework“. Jeho základy byly navrženy a vypracovány v 80. letech minulého století americkým sociologem Quinnem (Kolb et al. 2001). Paradoxní přístup jako první (v rámci teorií vedení) poukazuje na nebezpečí jednostranného a nevyváženého používání určitých technik a postupů – např. tláhnutí ke změně při současné ignoranci potřeby stabilizace systému a naopak. Byť často citována, uvedená myšlenka doznala konkrétního metodologického i praktického naplnění teprve v koncepci versatilního vedení, o níž bude řeč dále.
 - **Metodologie 360° zpětné vazby,** které se dostalo v posledních zhruba 10 letech masového rozšíření a obliby. Uvedený přístup se snaží vnést do procesu měření efektivity stylu manažerské práce kritérium objektivity – řídící pracovník je hodnocen svými nadřízenými, kolegy, podřízenými a případně dalšími „zaangažovanými“ subjekty (např. obchodní partneři, zákazníci). V praxi se osvědčuje kombinace výsledků 360° zpětné vazby s daty získanými prostřednictvím psychodiagnostických metod.
- Ve svém souhrnu nám **výše uvedené přístupy k problematice vedení sdělují několik důležitých skutečností:**



1. Efektivita každého stylu je vždy podmíněna komplexem vnějších faktorů (kultura, organizace, situace, lidé atd.). Žádný z existujících stylů a přístupů proto nemůže být univerzálně efektivní.
2. V souvislosti se zohledňováním vnějších podmínek musí manažer volit vůči každému ze

nální jednání založené na přesné analýze (např. systém složitých rozhodovacích stromů) různých informací a proměnných. V praxi se lze podobným způsobem řídit jen ve velmi omezené míře.

- **Omezování a zjednodušování variability manažerské a řídicí práce obecnými kategorie-**

Mnozí manažeři věří, že čím budou rozhodnější, kreativnější, vzdělanější atd., tím budou efektivnější. Zapomínají přitom na fakt, že „všeho moc škodí“. Z „rozhodnosti“ se snadno může stát „ukvapenost“, „kreativita“ může přerůst do podoby prosazování nerealizovatelných a neuchopitelných představ, manažer, který se neustále snaží učit novým a novým věcem, bude mít jen sotva dostatek času na jejich implementaci a praktické ověřování. Uvedené příklady ukazují, že jednostranný a neuvážený tlak na rozvoj potenciálně žádoucích vlastností a silných stránek z nich může snadno učinit naše vlastní slabiny.

svých lidí individuální přístup. Ten by měl být založen na správné diagnostice osobnosti pracovníka, jakožto i stupně jeho pracovní a sociální adaptace.

3. Jako relativně účinný postup při vedení a rozvoji pracovníků a pracovních kolektivů se osvědčuje technika koučování.
4. Každý ze stylů vedení se vyznačuje určitými přednostmi i nedostatky. Jednotlivé manažerské postupy a techniky je proto potřebné pružně a situaci přiměřeně kombinovat.
5. Proces vyhodnocování efektivity řídicí práce konkrétních manažerů by měl být založen na analýze údajů získaných od širokého okruhu lidí — zejména jejich nadřízených, kolegů a podřízených.

Přestože nám stávající koncepce nabízejí řadu prakticky užitečných poznatků, mají také své nedostatky a omezení. Mezi stěžejní se přitom řadí zejména následující skutečnosti:

- **Často komplikované a abstraktní návody a techniky.** Uvedená výtka se týká především přístupů vycházejících z kontingenční teorie. Od manažerů je v nich očekáváno silné ratio-

ni. Nejčastěji se jedná o snahu manažera „vtěsnat se“ do některého z tradičních stylů vedení — autokrat, demokrat, liberál apod. Výchozím předpokladem je zde existence „typického“ modelu chování. Opomenuto zůstává hned několik skutečností: (1) Psychologické výzkumy ukazují, že výskyt čistých typů je ojedinělý — naprostá většina lidí patří k tzv. „smíšeným“ typům. (2) Minimálně z dlouhodobého hlediska se každý člověk chová rozporuplně — i ten největší autokrat se může zachovat jako liberál a naopak. (3) Styly bývají často vymezovány kontrastně, jako vzájemně se vylučující alternativy. V rámci každého z nich lze přitom uplatňovat totožné postupy a dovednosti — např. skutečnost, že určitý manažer je označen za „autokrata“, ještě nemusí ani zdaleka znamenat, že neumí („demokraticky“ nebo „liberálně“) naslouchat či diskutovat.

K dalším nedostatkům a omezením (mechanistické pojetí manažerských dovedností, nepřesné a nejednoznačné škály v metodách měřících efektivitu řídicí práce, jednostranná a nesystémová zpětná vazba poskytovaná manažerům apod.) se

postupně vyjádříme v následujících částech našeho článku.

2. Specifika versatileho pohledu na manažerské dovednosti a jejich rozvoj

V kontextu mnohokrát ověřených poznatků a zkušeností jsou dnes za kompetentní (tj. efektivní, akceschopné, účinné atd.) obecně považováni manažeři disponující širokou škálou dovedností systémově propojených s dalšími výkonovými (např. specifické schopnosti, znalosti, zkušenosti), motivačními (např. orientace na osobní růst a rozvoj, potřeba úspěchu, zájem o druhé) a profilujícími (např. emocionální stabilita, rozhodnost, odpovědnost) stránkami jejich osobnosti (např. Robbins a Hunsaker 2003, Whetten a Cameron 2005). **Aktuální praxe přístupu k manažerským dovednostem, jejich měření a rozvoji** se však s výše uvedeným požadavkem často dostává do značného rozporu. Neustále jí totiž **dominuje mechanistická perspektiva, v jejímž rámci jsou dílčí manažerské postupy a techniky chápány a prezentovány jako soubor na sobě i na osobnosti řídicího pracovníka nezávislých nástrojů.**

Manažeři jsou v podstatě vedeni k tomu, aby si „pořídili“ (v obvykle drazé zaplacených kurzech) patřičnou sadu „instrumentů“ a naučili se s každým z nich správně pracovat. Projdou přitom celou řadou nejrůznějších, často i skutečně zajímavých a podnětných školení a kurzů. Jednou se tak učí poznávat sami sebe a hodnotit druhé lidi, jindy zase řešit konflikty a chovat se asertivně, příště třeba strategicky rozhodovat a řešit problémy, potom vést týmy a řídit pracovní porady atd.

Obecně se přitom očekává, že výše uvedený postup je „vybaví“ vším, co pro úspěšný výkon manažerské role a funkce potřebují. Opak však bývá pravdou. Vedle absence vzájemného propojení jak dílčích dovedností, tak dovedností a osobnosti totiž může docházet (a vesměs dochází) i k dalšímu „efektu“. **Manažer se naučí rozdělovat „své“ nástroje na užitečné a neužitečné, osvědčené a neosvědčené, oblíbené a neoblíbené, moderní a za-**

staralé apod. **Ty první se potom snaží používat téměř neustále** (bez ohledu na adekvátnost dané situace), **zatímco ty druhé mu v jeho „brašně“ pomalu rezivějí a tuhnou,** až se stanou nepoužitelnými.

Další výrazný nedostatek tradičního pojetí manažerských dovedností představuje důraz na posilování tzv. „silných stránek“ při současném nezájmu o slabiny. Ty jsou jednoduše chápány jako nedostatek určitých vlastností a schopností, jako skutečnosti, které nemají se silnými stránkami nic společného. Mnozí manažeři v dané souvislosti potom věří, že čím budou rozhodnější, kreativnější, vzdělanější atd., tím budou efektivnější. Zapomínají přitom na fakt, že „všeho moc škodí“. Z „rozhodnosti“ se snadno může stát „ukvapenost“, „kreativita“ může přerůst do podoby prosazování nereálných a neuchopitelných představ, manažer, který se neustále snaží učit novým a novým věcem, bude mít jen sotva dostatek času na jejich implementaci a praktické ověřování. Uvedené příklady ukazují, že jednostranný a neuvážený tlak na rozvoj potenciálně žádoucích vlastností a silných stránek z nich může snadno učinit naše vlastní slabiny (Kaiser a Kaplan 2005).

Vzhledem k výše uvedeným problémům a nedostatkům se lze v praktickém životě bohužel až příliš často setkávat s dovednostně (ale i osobnostně) nevyváženými a nevyrovnanými manažery. Jde o vedoucí, kteří z různých příčin, a často přitom nevědomě nebo intuitivně, určité postupy používají nepřiměřeně často nebo v přehnané míře, zatímco jiné nedostatečně, popřípadě vůbec ne.

Pojem „versatilita“ v podstatě reaguje právě na problém jednostrannosti v činnosti manažerů. V nejobecnější rovině ho můžeme **vztáhnout k potřebě vyváženého, přizpůsobivého a mnohostranného přístupu k vedení lidí.** Abychom si ho, v souvislosti s diskusí manažerských dovedností, lépe přiblížili, můžeme použít příklad řidiče (Pavlica et al. 2010).

Dobrý a zkušený řidič umí, kromě jiného, odhadnout přiměřenou rychlost jízdy v každé situa-



ci. Ví, kdy (a jak) má zpomalit a kdy může nebo musí přidat. Tím pádem, mimo jiné, optimálním způsobem využívá automobil a navíc přispívá k plynulosti a bezpečnosti silničního provozu. V daném kontextu lze za špatného řidiče označit jak toho, kdo jezdí neustále „pomalu“, tak toho, který vždy „závodí“. „Pomalý“ řidič jednak nevyužívá reálnou kapacitu svého stroje, jednak svým počínáním v podstatě zbytečně omezuje a zdržuje ostatní účastníky provozu. „Závodník“ zase svůj vůz zbytečně „přehřívá“ a přetěžuje, přičemž navíc neustále ohrožuje sebe i ostatní. Efektivní vedení je založeno na podobných schopnostech jako umění jezdit přiměřenou rychlostí.

V perspektivě versatility je tradiční pojetí dovedností jako souboru na sobě nezávislých nástrojů nahrazeno holistickým pohledem, v němž jsou jednak všechny dovednosti a osobnost jejich „nositelé“ integrovány do jednoho celku a ve kterém je každá skutečnost (dovednost, vlastnost, osobnostní rys apod.) chápána v nerozlučné funkční jednotě se svým protipólem. V tomto pohledu **je za slabinu považován jak deficit, tak exces**. V návaznosti na předchozí příklad lze hlavní myšlenky tohoto přístupu vyjádřit následovně:

1. Podobně jako příliš pomalý řidič je **neefektivní také ten manažer, který určitou část své role (a s ní související dovednosti) nevykonává v dostatečné míře**. Za pomalou jízdu, stejně jako za deficit v oblasti vedení lidí, se obecně mohou „skrývat“ nejrůznější důvody. V praxi jde obvykle zejména o nedostatečnou či špatnou osobní zkušenost, nízkou sebedůvěru a o nepochopení nebo nepřijetí významu toho kterého postupu a chování.
2. **Efektivní ovšem není ani příliš „rychlý“ manažer**, čili vedoucí, který to v nějaké oblasti neustále přehání, jenž určité chování a postupy používá v nadměrné míře. Podobně jako v případě permanentního „závodění“ a rychlé jízdy také excesy v oblasti určitých (jinak zjevně užitečných) manažerských dovedností a praktik mívají své zdroje v touze vyniknout a upozornit na sebe, ve snaze vyrovnat se s reálným nebo

domnělým nedostatkem či selháním a v přeceňování významu některých skutečností.

3. Při bližším pohledu na příčiny existence deficitů i excesů zjistíme, že za nimi obvykle stojí alespoň jeden ze dvou společných jmenovatelů. Za prvé, za každým nedostatkem i přeháněním se může jednoduše skrývat malá zkušenost, často související s nedostatečným nebo jednostranně zaměřeným předchozím učením. Za druhé, jak tendence vyhýbat se určitým oblastem a postupům, tak neustálá snaha dokazovat okolí, že „na to máme“, mohou pramenit z nedostatečné sebedůvěry, obvykle podmíněné nějakým „komplexe“ z předchozího života. **Naše nedostatky i excesy tvoří spojitě nádobu**. Každý, kdo se zabývá otázkou manažerských dovedností, musí tuto skutečnost respektovat a zohledňovat.

Vraťme se k metafoře řidiče. Umění naučit se jezdit přiměřenou rychlostí je, mimo dalších předpokladů, technicky podmíněno citem pro práci s „plynem“ i brzdou a synchronizací obou těchto aktivit. Jak příliš rychlý, tak příliš pomalý řidič se musí naučit používat oba pedály jiným způsobem. Zaměření na práci pouze jedním z nich nestačí. Podobně je na tom manažer, který se snaží změnit deficit nebo exces v určitém směru na přiměřené jednání. Pokud třeba nějaký šéf nedokáže být tolerantní, anebo je tolerantní až příliš, musí se naučit správně a vyváženě používat zdánlivě vzájemně se vylučující okruhy dovedností. Musí zvládnout umění, jak propojovat orientaci na úkol s orientací na lidi, jak uvést do souladu schopnost objektivního, nezaujatého pohledu na výkon s citem pro zohlednění aktuální situace i možností pracovníka apod.

V uvedeném kontextu lze za „**versatilního**“ považovat toho manažera, který umí **vyváženě a situací přiměřeně používat širokou šálu protichůdných postupů a dovedností**. Opakem versatilního je potom manažer nevyvážený či „nevycentrovaný“. Obecně se vyznačuje tím, že zatímco určitý postup uplatňuje v míře nadměrné, jeho funkční protipól používá nedostatečně, popř. ho zcela opomíjí.

3. Měření versatility – metoda LVI

Možnost rozvoje a dosahování versatility v oblasti vedení a řízení lidí předpokládá existenci příslušného měřicího nástroje. Tím se v koncepci Kaplana a Kaisera stala **metoda LVI – Leadership Versatility Index®**. Jde o dotazník (a k němu přidružené vyhodnocovací procedury), který je formálně založen na principech 360° zpětné vazby. Od tradičních „třistašedesátek“ se však v několika podstatných ohledech liší (Kaiser a Kaplan 2007).

Hlavní a nejdůležitější změna se týká systému měřicích škál. **Běžně používané nástroje založené na principu 360° zpětné vazby** využívají k měření dílčích manažerských kompetencí a doved-

živá určité chování či postup?“ Vyskytují se ve dvou variantách – absolutní a relativní. Absolutní evaluační škály zachytávají odpověď prostřednictvím kategorií typu „špatně – částečně dobře – dobře – velmi dobře – výjimečně dobře“. Relativní škály srovnávají posuzovanou osobu s určitou referenční skupinou, např. „ve srovnání s ostatními manažery v XY se výkon tohoto vedoucího řadí k nejhorším – podprůměrným – průměrným – nadprůměrným – nejlepším“.

Zásadní omezení frekvenčních škál spočívá ve skutečnosti, že nedokážou rozlišit hranici mezi „hodně/velmi“ a „příliš“. Pokud například někdo činí „pokaždé“ cokoli, co je nutné k dosažení výsledků (viz tabulka č. 1), ještě to neznamená, že postupuje správně nebo výjimečně dobře,

Pokud nějaký šéf nedokáže být tolerantní, anebo je tolerantní až příliš, musí se naučit správně a vyváženě používat zdánlivě vzájemně se vylučující okruhy dovedností. Musí zvládnout umění, jak propojovat orientaci na úkol s orientací na lidi, jak uvést do souladu schopnost objektivního, nezaujatého pohledu na výkon s citem pro zohlednění aktuální situace i možností pracovníka apod.

ností různé varianty klasických škál Likertova typu. Tradiční forma škál „souhlas – nesouhlas“, která se původně využívala zejména v oblasti zjišťování postojů, v nich byla nahrazena **lineárními stupnicemi zaměřenými na měření četnosti nebo kvality určitého projevu** (Kaiser a Kaplan 2005).

Frekvenční škály se v zásadě pokoušejí najít **odpověď na otázku: „Jak často manažer uplatňuje určité chování či postup?“** Četnost výskytu je uchopována prostřednictvím uspořádaných příslušných kategorií typu „nikdy – občas – obvykle – často – pokaždé“, popřípadě „vůbec ne – v malé míře – do určité míry – ve velké míře – v maximální míře“.

Evaluační škály hledají odpověď na otázku: „Jak efektivně/dobře/adekvátně manažer pou-

popř. nejlepším možným způsobem. Na druhou stranu je potřebné uznat, že uvedený druh škál dokáže poměrně spolehlivě zachytit nedostatky, a upozornit tak manažera na oblasti, v nichž by se měl zdokonalovat a rozvíjet – např. „zřídka“ projevuje uznání (viz tabulka č. 1).

S evaluačními škálami je zase spojen problém nejednoznačnosti. Jak si má manažer vyložit třeba zjištění, že uznání projevuje „špatně“ (viz tabulka č. 1)? Znamená to, že uznání projevuje málo/nedostatečně, že při projevech uznání nerozlišuje mezi různými lidmi a jejich výkony, že pokaždé postupuje stejně, popř. že se dopouští nějaké jiné chyby? Zatímco tedy vysoké skóre může v případě evaluačních škál odhalit skutečnou přednost či silnou stránku vedoucího, význam nízkého skóre je do značné míry nejasný – takové hodnoty →

Tabulka č. 1 » Příklady frekvenčních a evaluačních škál

	Frekvenční škála					Evaluační škála				
	nikdy	zřídka	občas	často	pokaždé	špatně	částečně dobře	dobře	velmi dobře	výjimečně dobře
Projevuje uznání — dává lidem pocit, že jsou užiteční		x				x				
Činí cokoli, co je nutné k dosažení výsledků					x			x		

Tabulka č. 2 » Oblouková škála

← příliš málo ←				akorát	→ příliš mnoho →			
-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4

potenciálně pletou a zastírají vzájemný rozdíl mezi nedostatkem a excesem.

Cestu k řešení výše zmiňovaných metodologických problémů nachází koncepce versatilního vedení v **používání tzv. „obloukových“ posuzovacích škál** (curvilinear rating scales). Uvedený typ škál zachytává míru rozvoje, popř. uplatňování určité manažerské dovednosti/kompetence na kontinuu „příliš málo — akorát — příliš hodně“ (viz tabulka č. 2).

Uživatelům dotazníku LVI, tj. hodnocenému manažerovi a jeho posuzovatelům, je v rámci úvodní instruktaže názorně **objasněno, čím se oblouková škála odlišuje od tradičních stupnic** (viz text psaný kurzívou, Kaiser a Kaplan 2007):

*Posuzovací škála tohoto dotazníku je odlišná od běžně používaných, na nichž vyšší skóre znamená lepší skóre. Na této škále představuje nejlepší možný výsledek „0“ uprostřed celé stupnice. Východiskem je zkušenost s existencí dvou druhů problémů při vedení lidí: případy, když manažeři něco dělají nebo se něčemu věnují **příliš mnoho**, a případy, když něco dělají nebo se něčemu věnují **příliš málo**.*

Upozornění: Někteří lidé nechápou tuto škálu správně. Nezaměňte ji, prosím, s obvyklým typem stupnic, na nichž vysoké skóre znamená dobré skóre.

- **Pravou stranu škály „příliš mnoho“ využijte u těch položek, na kterých se posuzovaná osoba dostává do oblasti extrému** — věci, které dělá příliš často, anebo v příliš velké míře.
- **Levou stranu škály „příliš málo“ využijte u těch položek, na kterých se posuzovaná osoba dostává do oblasti deficitu** — věci, které nedělá dostatečně často, anebo v dostatečně velké míře.

Celkově lze konstatovat, že obloukové škály v podstatě kombinují prvky frekvenčních i evaluačních stupnic, protože obsahují jak deskriptivní (otázka „kolik?“), tak hodnotící (otázka „jak dobře?“) komponenty. Navíc jsou nenormativní a kontextuálně citlivé. Přiměřenost v používání jednotlivých postupů je vždy posuzována s ohledem na danou organizaci a na práci, kterou v ní hodnocený manažer aktuálně vykonává.

Další odlišnost dotazníku LVI od běžně používaných metod založených na principu 360° zpětné

vazby **spočívá v jeho přehlednosti a konceptuální jednotě i vyváženosti.**

Tradiční měřicí nástroje se sice vesměs snaží o poměrně komplexní uchopení oblasti dovedností souvisejících s efektivním vedením, jejich postup však odpovídá již kritizované mechanistické perspektivě. **Různé okruhy dovedností** – např. komunikaci, adaptabilitu, orientaci na vztahy, zvládání úkolů, produktivitu, rozvoj druhých, osobní rozvoj, vedení – **kladou obvykle vedle sebe, aniž by nabízely alespoň nějakou jednotící linii či rámec.** Manažer tak dostává značně roztržštěnou a nepřehlednou zpětnou vazbu.

Dotazník LVI pracuje se dvěma základními dimenzemi (dvojicemi funkčních protipólů) **vedení**, založenými na prakticky i výzkumně ověřených principech situačního a paradoxního přístupu (viz výše část 1.). **První z nich** je zaměřena na otázku „Jak manažer vede, z jaké pozice působí na lidi?“ a představuje ji **protiklad mezi usměrňujícím/direktivním (forceful) a podporujícím/zapojujícím (enabling) vedením.** **Druhá z dimenzí** odpovídá na otázku „Čemu věnuje manažer ve své řídící a vedoucí práci pozornost?“ a reprezentuje ji **protiklad mezi strategickým (strategic) a operativním (operational) vedením** (viz tabulka č. 3).

Pól usměrňujícího, popř. direktivního vedení odpovídá tomu, co řada lidí doposud intuitivně považuje za podstatu manažerské práce. Jde o působení z pozice autority, neústupnost a trvání na vlastních názorech a stanoviscích, držení vlastních pozic, kladení vysokých nároků na výkon, přísné vystupování atd. Protipól podporujícího a zapojujícího vedení spočívá v delegování pravomoci a odpovědnosti, v zapojování přímých podřízených do

rozhodovacích procesů, v zájmu o názory a stanoviska vedených lidí, v projevování uznání, poskytování podpory apod. Dosavadní **výzkumy** autorů LVI ukazují, že **většina manažerů inklinuje k nadměrnému uplatňování postupů odpovídajících usměrňujícímu vedení při současném přehlížení nebo podceňování stylu a praktik podporujících.**

Strategickému vedení odpovídá středně- a dlouhodobé plánování, formulace vizí, orientace na růst, expanzi a inovace. Operativní vedení spočívá v dosahování okamžitých výsledků a krátkodobých cílů, v důrazu na efektivitu, systematickosti a plnění úkolů. Poznatky a zkušenosti naznačují, že **manažeri, kteří se v nadměrné míře věnují strategii, nezvládají či zanedbávají operativu a naopak.**

Efektivní, tj. „versatilní“ manažer je schopen vnímat protipóly obou uvedených dimenzí jako vzájemně se doplňující části jednoho celku, a ne jako vzájemně se vylučující protiklady.

Další „novinkou“ a odlišností je **konceptuální propojení a návaznost jednotlivých položek dotazníku.** Každý z pólů obou dimenzí dotazníku LVI je sycen 12 položkami (kompletní dotazník tedy obsahuje celkem 48 položek zaměřených na posuzování versatility). **Každé dílčí položce z jednoho pólu přitom vždy odpovídá určitá položka z protipólu dané dimenze.** Např. tvrzení „*Dohlíží – má své vedení pod osobní kontrolou*“ na pólu usměrňujícího vedení odpovídá položka „*Zplnomocňuje podřízené k vedení svých oddělení – umí dát věcem volný průběh*“ na protipólu podporujícího vedení, anebo tvrzení „*Vítá změny – je připraven(a) začít dělat věci jinak*“ z pólu strategického

Tabulka č. 3 » Dimenze dotazníku LVI

1.	USMĚRŇOVÁNÍ/DIREKTIVA Působení z pozice autority, přísných nároků, neústupnosti apod. při zajišťování výkonu	vs.	PODPORA/ZAPOJOVÁNÍ Jednání zaměřené na uznání, koučování, delegování, zapojování lidí do rozhodování apod.
2.	STRATEGIE Dlouhodobé plánování, formulace a sdílení vizí, zaměření na růst a inovace	vs.	OPERATIVA Zaměření na krátkodobé cíle, okamžité výsledky, aktuální efektivitu, produktivitu



vedení odpovídá položka „*Drží se osvědčených nástrojů, metod a postupů*“ z protipólu vedení operativního apod. Uvedený systém umožňuje přesněji uchopit konkrétní podobu dílčích excesů a deficitů.

Obloukové škály doplňující každou z položek umožňují vypočítat tzv. „**indexy versatility**“, tj. hodnoty signalizující jak celkovou míru přiměřenosti a mnohostrannosti konkrétního manažera, tak stupně jeho dílčí vyváženosti na sledovaných dvou dimenzích vedení. Hodnoty jednotlivých indexů jsou ve výsledné zprávě znázorněny na přehledných grafech. **Řídící pracovníci tak dostávají velice podrobnou a současně srozumitelnou i ucelenou zpětnou vazbu**, která je obohacena o slovní komentáře posuzovatelů. **Součástí metodiky LVI jsou totiž také otevřené otázky**, zaměřené na upřesnění významu numerických hodnot.

Z odpovědí na otevřené otázky se může manažer XY např. dovědět, že v očích jednoho ze svých nadřízených je „skutečný odborník a dřič, který dokáže vyvinout ohromné úsilí ke splnění úkolů“ (silná stránka), ale také „velmi pragmatický a příliš zaměřený na výsledky, což v jeho týmu často vyvolává atmosféru napětí“ (exces) či „vedoucí, který nediskutuje a téměř se nezajímá o názory a představy svých podřízených“ (deficit) atd.

Vedle položek zacílených na posuzování versatility jako takové, **metoda LVI obsahuje navíc otázky týkající se hodnocení celkové efektivity daného manažera a produktivity** (např. kvantita, kvalita výstupů) i vitality (např. morálka v týmu, soudržnost mezi členy) **jím vedeného kolektivu**. Ty napomáhají ověřit praktickou hodnotu zjištěných indexů versatility. Výzkumy Kaplana a Kaisera (Kaplan a Kaiser 2005, Kaiser a Kaplan 2007) jednoznačně dokládají, že **zatímco versatilní manažeři a jejich týmy bývají hodnoceni jako efektivní, u nevyvážených vedoucích je tomu naopak**.

Dosavadní praktické zkušenosti ukazují, že **s používáním metody LVI se pojí celá řada přínosů a výhod**:

- **Obloukové škály typu „příliš málo – akorát – příliš mnoho“ jsou pro hodnotitele přehledné**

a snadno pochopitelné. Posuzovatelé navíc uvádějí, že se při jejich používání cítí příjemněji a pohodlněji než v případě tradičních stupnic – nemívají problémy s významem středních hodnot (např. otázka, zda hodnota 3 na pětibodové stupnici znamená jakýsi průměr, něco mezi kladem a nedostatkem, „zlatou střední cestu“...) svádějících k únikovému a tzv. nekonfliktnímu hodnocení, mají k dispozici mnohem širší nabídku možností k vyjádření názoru.

- **Posuzované osoby dostávají relativně jasnou a ucelenou zpětnou vazbu** (viz výše).
- **Optimálním výsledkem je „0“ – přiměřenost**. Tím je částečně omezován tzv. „korporátní darwinismus“, v rámci něhož bývá preferováni a do vyšších pozic automaticky vybíráni lidé, kteří na nejrůznějších sledovaných ukazatelích vykazují maximální hodnoty.
- **Užívání obloukových stupnic obohacuje oblast organizačního učení a rozvoje o myšlenku nutnosti bránit se různým excesům a jednostrannostem**.
- **Metoda LVI a princip obloukových škál nabízí zajímavé náměty a inspirace také pro oblast výzkumu** – např. měření vztahů mezi indexem versatility a různými ukazateli efektivity vedené skupiny, ověřování možností aplikace principu versatility v různých oblastech personální práce (zejména výběr a adaptace pracovníků, hodnocení pracovního výkonu a chování, řízení a rozvoj kariéry ve vertikálním i horizontálním směru, vedení a tvorba týmů).

Kromě pozitiv je potřebné zmínit se také o **některých omezeních a otevřených otázkách spojených s metodou LVI**.

Předně jde o **polemiku nad dilematem, zdali přece jen neexistují oblasti, v nichž dosahování maximálních hodnot a výkonu není manažerům na překážku**. Nabízejí se témata, jakými jsou třeba moudrost nebo šikovnost. Může být manažer „příliš moudrý nebo šikovný“? Těžko říci. Na druhou stranu nelze nevidět fakt, že případné mě-

ření podobných, víceméně silně abstraktních kategorií by se muselo opírat o jejich operacionalizaci a rozvedení do prakticky uchopitelných pojmů (např. „rozhoduje se rozvážně“, „na problémy se dívá z pozice nadhledu“, „umí si se vším snadno poradit“) a zde se otázka přehánění stává opět aktuální.

Jisté **úskalí se skrývá rovněž v oblasti kalkulace skóre**. Konkrétně jde o případy, kdy u určité položky použije polovina hodnotitelů negativní a druhá polovina pozitivní hodnoty (např. -4 a +4) a ty se tím pádem při počítání průměru vzájemně „vynulují“. Celkový výsledek tudíž může mylně vyznívat jako optimální skóre. Zkušenosti ovšem ukazují, že podobné situace nebývají časté. Navíc, **program používaný při zpracování získaných dat nejednoznačné výsledky automaticky označuje hvězdičkou (*) jako nespolehlivé**.

4. Aplikace koncepce versatilního vedení a metody LVI ve společnosti Škoda Auto a. s.

V období září 2007 až květen 2010 proběhl ve společnosti Škoda Auto a. s. projekt IGA ŠAVŠ MM/07/02 zaměřený na ověření praktické hodnoty koncepce a metodologie versatilního vedení. Dotazník LVI byl použit na vzorku 12 středních manažerů, vybraných z účastníků programu „Managers for Future“, určeného vedoucím s potenciálem na postup do vyšších řídicích pozic. Celý projekt proběhl jako sekvence několika na sebe navazujících etap:

1. Výběr vzorku, příprava a překlad metodiky LVI pro použití ve společnosti Škoda Auto a. s. (podzim 2007 až jaro 2008).
2. První kolo sběru dat prostřednictvím dotazníku LVI (duben až květen 2008).
3. Vyhodnocení výsledků a zpracování výstupních zpráv z prvního kola šetření (červen až září 2008).
4. Poskytnutí zpětné vazby o výsledcích prvního kola šetření a individuální koučovací rozhovory s účastníky zaměřené na zpracování a plnění

plánů osobního rozvoje v žádoucích oblastech (říjen až listopad 2008).

5. Koučovací rozhovory věnované průběžnému vyhodnocování plnění plánů osobního rozvoje (únor 2009).
6. Příprava na druhé kolo sběru dat (březen až duben 2009).
7. Druhé kolo sběru dat prostřednictvím dotazníku LVI (květen až červen 2009).
8. Vyhodnocení výsledků a zpracování výstupních zpráv z druhého kola šetření (červen až listopad 2009).
9. Závěrečné rozhovory s účastníky, vyhodnocení dosažených výsledků a efektivity rozvojových změn (únor až květen 2010).

V dalším textu přibližujeme nejzajímavější poznatky a zjištění z celého projektu, včetně názorů hodnocených manažerů a jejich nadřazených na jeho praktickou hodnotu a přínosy.

4.1 Údaje o versatilitě posuzovaných manažerů

Jak již bylo uvedeno výše, dotazník LVI hodnotí versatilitu (přiměřenost a vyváženost) manažerů na celkem 48 dílčích, vzájemně „spárovaných“ položkách. Na tomto základě je počítán souhrnný údaj (index) o celkové versatilitě posuzovaného řídicího pracovníka a o jeho versatilitě v obou základních dimenzích vedení.

Hodnoty versatility jsou vyjadřovány procentuálně. Čím vyšší je hodnota, tím je manažer versatilnější (všestrannější a vyváženější). Konkrétním hodnotám lze významově rozumět přibližně jako školním známkám. Dlouhodobé výzkumy Kaisera a Kaplana (2007) přitom ukazují rozložení hodnot o celkové versatilitě uvedené v tabulce č. 4.

Účastníci projektu byli metodikou LVI posuzováni celkem dvakrát (roky 2008 a 2009, viz výše). Mezi oběma šetřeními pracovali na plnění plánů osobního rozvoje. Jedním z našich cílů bylo zjistit, zda plány osobního rozvoje vycházející ze zpětné vazby zprostředkované dotazníkem LVI pomáhají zvyšovat versatilitu manažerů a efektivitu jejich ří-



díci činnosti. Jak ukazuje tabulka č. 5, souhrnné údaje (aritmetické průměry) o versatilitě v daném ohledu příliš nepřesvědčují.

Jak v případě údajů o celkové versatilitě, tak v případě hodnot o versatilitě v dimenzích „usměrňování vs. zapojování“ a „strategie vs. operativa“ nedošlo prakticky k žádným změnám. Na druhou stranu lze za relativně pozitivní považovat skutečnost, že průměrné hodnoty pro vzorek manažerů ze společnosti Škoda Auto a. s. jsou v obou letech v souladu s normami LVI. Jinými slovy řečeno, **posuzování manažerů jsou v průměru zhruba stejně versatilní jako všichni řídicí pracovníci, kteří byli doposud dotazníkem LVI posuzováni** (jedná se o vzorek přibližně 2000 převážně amerických manažerů). Průměry samy o sobě navíc obvykle představují pouze velmi hrubé údaje, které mohou realitu značně zkreslovat. Abychom jejich významu rozuměli lépe, musíme znát rozložení hodnot, z nichž jsou kalkulovány. V našem případě lze říci, že **zatímco v průměru se účastníci projektu nezměnili, jednotlivě ano**. Celkem 7 manažerů vykázalo zvýšenou hodnotu celkové versatility (mírné zlepšení), 3 sníženou (mírné zhoršení) a hodnoty 2 manažerů zůstaly stejné. Z tohoto pohledu tedy účast na projektu naše respondenty ovlivnila, a to spíše pozitivně.

4.2 Změny v oblasti rozložení odpovědí do kategorií hodnocení chování manažerů

Pokud nás výše uvedené „průměry“ samy o sobě o účelnosti zpětné vazby zprostředkované metodou LVI příliš nepřesvědčují, jiný dojem získáme, podíváme-li se na změny v oblasti rozložení odpovědí do jednotlivých kategorií posuzování přiměřenosti chování v obou základních sledovaných dimenzích manažerské práce. Tabulka č. 6 nám ukazuje, kolik hodnocení celkově spadalo v letech 2008 a 2009 do kategorií „příliš málo“, „akorát“ a „příliš mnoho“.

Nejpřesvědčivěji hovoří **změny v oblasti kategorie „akorát“** (používá určitý postup, dovednost apod.). **V případě všech sledovaných pólů vede-**

ní došlo v roce 2009 k nárůstu počtu těchto hodnocení, nejvíce potom na pólu „zaměření na operativu“ (o 22 procentních bodů) a „direktivní styl“ (o 17 procentních bodů). Pozitivní změny lze současně pozorovat **také ve snížení celkového počtu hodnocení „příliš málo“** (vyjma pólu „usměrňování“) a **„příliš mnoho“** (vyjma pólu „zapojování“). Tyto údaje ukazují, že zpětná vazba zprostředkovaná dotazníkem LVI a na ni navazující koučovací rozhovory a rozvojové intervence byly efektivní a přínosné. Srovnání individuálních výsledků pro léta 2008 a 2009 navíc jednoznačně prokázalo, že **účastníci projektu se výrazně pozitivně změnili zejména v těch položkách, na něž se ve svých plánech osobního rozvoje zaměřovali**.

4.3 Přetrvávající tendence v oblasti excesů a deficitů

Bylo možné identifikovat čtyři položky, u nichž **v obou letech nadpoloviční většina hodnocení spadala do kategorie „příliš mnoho“**. Konkrétně se jedná o **dvě položky z pólu usměrňování** – 2f „Chápe se iniciativy“ (71 % všech hodnocení v roce 2008 a 67 % v roce 2009) a 4f „Osobně zasahuje do vznikajících problémů“ (64 % všech hodnocení v roce 2008 a 58 % v roce 2009) – a o **dvě položky z pólu zaměření na operativu** – 1o „Orientace na okamžité výsledky“ (57 % všech hodnocení v roce 2008 a 50 % v roce 2009) a 8o „Usiluje o hospodárnost“ (57 % všech hodnocení v roce 2008 a 67 % v roce 2009).

Zjištěný sklon příliš se osobně zapojovat a zasahovat do veškerých pracovních problémů **časově odpovídá poznatkům z výzkumu, který ve společnosti Škoda Auto a. s. proběhl v letech 2005–2006**. Podle tehdejších údajů inklinovala většina dotazovaných manažerů k preferenci autokratických řídicích a rozhodovacích postupů před přístupy participativními. Spíše než o prvek koncernové kultury v rámci Volkswagen Group se přitom pravděpodobně jedná o možný projev české manažerské kultury. Němečtí manažeré dotazova-

Tabulka č. 4 » Rozložení a posuzování hodnot o celkové versatilitě manažerů

Údaj o versatilitě	„Známka“	Počet manažerů dosahujících dané hodnoty
90–100 %	„výborně“	6,1 % dosud hodnocených manažerů
80–90 %	„velmi dobře“	54,4 % dosud hodnocených manažerů
70–80 %	„dobře“	31 % dosud hodnocených manažerů
60–70 %	„dostatečně“	7,5 % dosud hodnocených manažerů
Méně než 60 %	„nedostatečně“	1 % dosud hodnocených manažerů

Tabulka č. 5 » Průměrná versatilita posuzovaných manažerů v letech 2008 a 2009 (v %)

	Škoda Auto a.s.		Normy LVI	
	průměr 2008	průměr 2009	průměr	SD
Celková versatilita	79	79	80	8
Usměrňování vs. zapojování	80	79	79	9
Strategie vs. operativa	79	79	81	8

Tabulka č. 6 » Rozložení odpovědí do kategorií hodnocení chování v letech 2008 a 2009 (v %)

Dimenze LVI	„příliš málo“		„akorát“		„příliš mnoho“	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Usměrňování	14	17	50	67	36	16
Zapojování	21	8	50	58	29	34
Strategie	21	17	43	50	36	33
Operativa	29	17	36	58	35	25

ní stejnou metodikou totiž obecně inklinovali k preferenci participace před autokracií.

Nárůst počtu hodnocení, podle kterých posuzovaní manažeři „příliš mnoho usilují o hospodárnost“, lze dát do souvislosti se stávající ekonomickou situací a s obecným tlakem na šetření a snižování nákladů.

V oblasti deficitů byla identifikována pouze jedna položka, u níž v obou letech nadpoloviční většina všech hodnocení spadala do kategorie „příliš málo“. Jednalo se o položku 8e „Jeho/její myšlenky lze bez potíží zpochybňovat a odmítat“ (71 % všech hodnocení v roce 2008 a 67 % v roce

2009) z pólu zapojujícího vedení. Také v tomto případě lze hledat souvislost s již dříve zjištěným sklonem českých manažerů preferovat autokratické přístupy před participativními.

4.4 Hodnocení efektivity práce posuzovaných manažerů

Dotazník LVI obsahuje také položky zaměřené na posouzení efektivity řídicí práce. Hodnocena je jednak celková efektivita daného manažera (maximální hodnota je 10), jednak produktivita (kvantita i kvalita výstupů) a vitalita (vnitřní soudržnost



Tabulka č. 7 » Hodnocení efektivity posuzovaných manažerů a jejich týmů

	Škoda Auto a. s.		Normy LVI	
	průměr 2008	průměr 2009	průměr	SD
Celková efektivita manažera	7,82	7,93	7,80	1,00
Produktivita týmu	3,85	3,85	3,76	0,41
Vitalita týmu	3,88	3,94	3,69	0,43

a morálka) jím vedeného týmu (maximální hodnota je 4). Výsledky pro obě kola měření přibližuje tabulka č. 7.

Dle uvedených výsledků došlo u sledovaných manažerů k mírnému nárůstu celkové efektivity jejich práce a vitality jejich týmů. Týmová produktivita byla v obou letech hodnocena stejně. Také tato data naznačují praktickou účinnost a pozitivní přínosy zpětné vazby zprostředkované dotazníkem LVI.

4.5 Projekt a metoda LVI očima účastníků a jejich nadřízených

Na konci celého projektu jsme jeho účastníky a jejich nadřízené oslovili dotazníkem obsahujícím položky zaměřené na posouzení celé akce a jejich praktických přínosů. Údaje se nám podařilo získat od 11 účastníků a 4 nadřízených.

V první položce měli dotazovaní na desetibodové stupnici posoudit praktický přínos projektu pro svoji práci a rozvoj (1 = žádný, 10 = velmi významný přínos). Účastníci (průměr 8,1) i jejich nadřízení (průměr 7,5) hodnotili přínos pozitivně. Účastníci byli navíc dotazováni také na osobní spokojenost s úrovní poskytované zpětné vazby a s koučovacím rozhovory. Zde jsme získali průměrnou hodnotu 8,9 znamenající vysokou míru spokojenosti.

Na hodnotící stupnici navazovala otevřená otázka žádající upřesnit, v čem konkrétně dotazovaní spatřují přínosy projektu a LVI. V odpovědích účastníků dominoval názor (celkem 5 respondentů), že LVI nabízí „výbornou a komplexní zpětnou vazbu od důležitých lidí“. Dotazovaní přitom ve

směs zdůrazňovali skutečnost, že získané informace zlepšily jejich orientaci v sociálních vztazích na pracovišti. Účastníci (celkem 4) také pozitivně hodnotili možnost „uvědomit si excesy“. Dále bylo uváděno například „zlepšení efektivity týmu“, „uvědomění si slabých stránek“, „dosahování rovnováhy mezi různými aspekty vedení“, „originální a užitečná hodnotící škála“.

Nadřízení potom poukazovali na následující přínosy a pozitivní změny v jednání a počínání svých podřízených, účastníků projektu: „zlepšil se v organizaci práce“, „více se zaměřuje na delegování, což mu umožňuje intenzivněji se věnovat rozvoji a plánování“, „důrazněji a pravidelněji kontroluje“, „volí přiměřenější emotivní reakce“.

V dotazníku jsme se zajímali také o to, zdali má metoda LVI nějaké nedostatky. Zjištěné výhrady nesměřovaly k metodě LVI jako takové, ale k praktickým potížím spojeným s metodologií 360° zpětné vazby obecně – „náročné na čas“, „náročné na získání respondentů“, „nevhodné pro liniový management“ apod.

Na závěr jsme účastníkům i jejich nadřízeným položili otázku, zdali by doporučili zařazení metody LVI do vzdělávacích a rozvojových programů nabízených ve společnosti Škoda Auto a. s. Všichni dotázaní odpověděli „Ano“.

5. Závěr

Na závěr můžeme konstatovat, že ve světle našich zjištění a zkušeností se metoda LVI jeví nejen jako originální, ale také jako velmi užitečný nástroj poskytování 360° zpětné vazby. Vedle zkušených

a různě „protestovaných“ vrcholových manažerů, pro které může znamenat zajímavé zpestření, ji lze doporučit také perspektivním řídicím pracovníkům v počátečních stádiích jejich kariéry. Výzkumy autorů koncepce versatilního vedení totiž jednoznačně dokazují, že dlouhodobě úspěšní bývají jen versatilní manažeři, popř. ti vedoucí, kteří se

rozvojem své manažerské všestrannosti, flexibility a vyváženosti aktivně a systematicky zabývají. Zájemcům o další informace o versatilním vedení a způsobech dosahování versatility můžeme doporučit knižní publikaci nazvanou „Versatilní vedení. Dynamická rovnováha manažerských dovedností“ (Pavlica et al. 2010).

LITERATURA A PRAMENY

1. Gately, S., Lessem, R., Altman, Y.: *Comparative Management. A Transcultural Odyssey*. London, McGraw Hill, 1996
2. Hersey, P., Blanchard, K. H.: *Management of Organizational Behavior*. 6th edition, Engelwood Cliffs, NJ, Prentice Hall, 1993
3. Hogan, R.: *Personality and the Fate of Organizations*. Mahwah, NJ, Lawrence Erlbaum Associates Inc. Publishers, 2007
4. Hogan, R., Kaiser, R. B.: *What We Know About Leadership*. Review of General Psychology, Vol. 9, No. 2, 169–180, 2005
5. Kaiser, R. B., Kaplan, R. E.: *Leadership Versatility Index®. Facilitators Guide*. Greensboro, Kaplan DeVries Inc., 2007
6. Kaiser, R. B., Kaplan, R. E.: *Overlooking Overkill? Beyond the 1-to-5 Rating Scale*. Human Resource Planning, 28 (3), 7–11, 2005
7. Kaplan, R. E.: *Versatile Leaders Make the Most of Strengths*. Leadership Excellence, 23 (3), 2006
8. Kaplan, R. E., Kaiser, R. B.: *Adjusting Your Leadership Volume*. Leader to Leader, 43, 13–18, 2007
9. Kaplan, R. E., Kaiser, R. B.: *Detecting Excess*. Leadership Excellence, 22 (1), 6–7, 2005
10. Kaplan, R. E., Kaiser, R. B.: *Developing Versatile Leadership*. MIT Sloan Management Review, Vol. 44, No. 4, 19–26, 2003
11. Kaplan, R. E., Kaiser, R. B.: *Rethinking a Classic Distinction in Leadership*. Consulting Psychology Journal, Vol. 55, No. 1, 15–25, 2003
12. Kolb, D. A., Rubin, I. M., Osland, J.: *Organizational Behavior (An Experiential Approach)*. 7th edition, London, Prentice Hall International, 2001
13. Padilla, A., Hogan, R., Kaiser, R. B.: *The Toxic Triangle: Destructive Leaders, Vulnerable Followers, and Conducive Environments*. Leadership Quarterly, 18, 176–194, 2007
14. Pavlica, K., Jarošová, E., Kaiser, R. B.: *Versatilní vedení. Dynamická rovnováha manažerských dovedností*. Praha, Management Press, 2010
15. Robbins, S. P., Hunsaker, P. L.: *Training in Interpersonal Skills*. 3rd edition, Engelwood Cliffs, NJ, Prentice Hall, 2003
16. Whetten, D. A., Cameron, K. M.: *Developing Management Skills*. 6th edition, Upper Saddle River, NJ, Prentice Hall, 2005
17. Whitmore, J.: *Koučování. Rozvoj osobnosti a zvyšování výkonnosti*. 3. vydání, Praha, Management Press, 2009

KLÍČOVÁ SLOVA

vedení, versatilita, versatilní vedení, manažerské dovednosti, 360° zpětná vazba, Leadership Versatility Index®, lineární škály, obloukové škály



ABSTRACT

The basic objective of this paper is to introduce the concept and methodology of versatile leadership as well as to evaluate their potential to enrich a range of the current theories of leadership and its assessment. In the beginning the most popular approaches to leadership are critically examined in order to offer the readers a conceptual background in reference to which they will be able to appreciate the innovative and specific features of the versatile theory of leadership. In particular versatile approach is original in two respects. First it provides us with a new, complex and dynamic, view of the nature of the managerial skills including the relationships between the strengths and weaknesses. Second it offers organizations and their management a unique 360° feedback instruments called Leadership Versatility Index® (LVI). This tool is based on original curvilinear scales which divide managerial behaviours into three categories – deficits, appropriate conduct and excesses. Theoretical part of the paper is followed by a description of the project within which LVI was tested on a sample of the managers from Škoda Auto a. s. The results of this project indicate that LVI can help managers in several respects – reaching a balance within a system of the managerial skills, minimizing the number of deficits and excesses, providing them with a more complex picture of their role and increasing both their effectiveness as leaders and effectiveness of their teams.

KEYWORDS

leadership, versatility, versatile leadership, managerial skills, 360° feedback, Leadership Versatility Index®, linear scales, curvilinear scales

JEL CLASSIFICATION

M10



Zájem leaderů českého podnikatelského prostředí o normu ISO 26000 Společenská odpovědnost

► Ing. Martina Ortová, Ph.D. » Ekonomická fakulta, Technická univerzita v Liberci¹

- * Stále častěji se v teorii i praxi setkáváme s pojmem společenská odpovědnost firem (Corporate Social Responsibility – CSR) a ve vztahu s tím přicházejí informace i o nové normě ISO 26000, která se věnuje aplikaci CSR do podnikové praxe. Systém normy ISO je v České republice velice populární, a to především díky normě ISO 9001 (Systémy managementu jakosti). Autorka článku a její výzkumný tým si tedy položily otázku: *„Je české podnikatelské prostředí připraveno na zavedení ISO 26000 do podnikové praxe a poptává danou ISO normu už před jejím skutečným vydáním?“*

Následující text se ve stručnosti zaměří na vysvětlení pojmu CSR a ISO 26000. Nosnou část článku ovšem představuje vyhodnocení výsledků empirického šetření, které se věnovalo uvedenému poptávce českého podnikatelského sektoru po aplikaci ISO 26000 do jejich praxe.

1. Společenská odpovědnost firem

Nejvíce používanou definici společenské odpovědnosti firem představila Evropské komise v roce 2001. Definice zní: Společenská odpovědnost je dobrovolné integrování sociálních a ekologických hledisek do každodenních firemních operací a interakcí organizace s okolím (A Guide to CSR, 2001).

Společenská odpovědnost firem se projevuje integrací pozitivních postojů, praktik či programů do podnikatelské strategie firmy na úrovni jejího nejvyššího vedení. Vyžaduje posun pohledu na vlastní společenskou roli z úrovně „Profit Only“ k širšímu pohledu v aktuálním kontextu často zmiňovaných „tří P“: „People, Planet, Profit“ (lidé, planeta, zisk). Znamená to fungování s ohledem na tzv. Triple-Bottom-Line, kdy se firma soustředí nejen na ekonomický růst, ale i na environmentální a sociální aspekty své činnosti, firma je přirozenou součástí obce, regionu, společnosti (Prskavcová, 2007).

Společenská odpovědnost firmy je nejčastěji rozdělována do tří základních pilířů, a to ekonomického, sociálního a environmentálního. Ve stručnosti jsou uvedeny konkrétní nástroje jednotlivých pilířů:

- a) ekonomický pilíř: transparentnost firmy, etický kodex, vztahy s investory, zákazníky, dodavateli, odmítání korupce atd.;
- b) sociální pilíř je vhodné rozdělit na dvě oblasti, jednou z nich je oblast interní, druhou externí; interní oblast lze nazývat tzv. sociální politikou podniku, kdy se firma stará o své pracovníky; externí oblast se věnuje především filantropii, altruismu, spolupráci s místní komunitou, resp.



¹ Článek byl zpracován jako jeden z výstupů projektu „Společenská odpovědnost firem — společensky odpovědné investování“, který vznikl na základě finanční podpory ze strany Technické univerzity v Liberci v rámci soutěže na podporu projektů specifického vysokoškolského výzkumu.

- místními zájmovými skupinami (Prskavcová a kol., 2009);
- c) environmentální pilíř: ekologicky šetrná výroba, investice do ekologických technologií, ochrana životního prostředí atd. (Napřič společenskou odpovědností firem, 2005).

Společenská odpovědnost firem má historické kořeny v 19. století, kdy Andrew Carnige zveřejnil názor, že bohatí lidé mají morální povinnost dělit se s ostatními o svůj majetek (Kubálková, 2007). Koncept společenské odpovědnosti podniku se teoretikové managementu začínají metodicky zabývat od poloviny 20. století. Za zlomový je pokládán rok 1953, kdy Bowen vydává svou knihu *Social Responsibilities of the Businessman* (Prskavcová, 2009).

Největší rozkvět vnímání společenské odpovědnosti firem nastal v poválečném období (60. léta, převážně v USA), kdy začalo být pro zákaznický segment důležité, jaké hodnoty firma vyznává a jak se prezentuje; v této době vznikl moderní koncept společensky odpovědné firmy. Spojení CSR se ustálilo v 90. letech. Základním dokumentem pro prosazování CSR v zemích Evropské unie se stala Lisabonská konference (2000), z níž vzešel závazek podpory CSR ve všech zemích EU (Kubálková, 2007).

Koncept CSR se v České republice objevuje zatím ojediněle a především u velkých firem se zahraniční účastí. Výsledky výzkumu „Společenská odpovědnost firem – nový faktor firemní konkurenceschopnosti“, který realizovala organizace Business Leaders Forum v roce 2008, to potvrzují. Výzkum ukázal, že s růstem velikosti firmy roste pravděpodobnost, že se již firma setkala s pojmem CSR (BLF, 2008). K výzkumu se vrátíme podrobněji v následujících částech tohoto článku.

Problematika společenské odpovědnosti může být řešena i na úrovni neziskového sektoru, stát-

ních podniků, úřadů i jiných subjektů. Ovšem tento text se zaměří pouze na podnikatelské subjekty. Následuje stručné představení normy ISO 26000.

2. Norma ISO 26000

Dne 12. září 2010 byl mezinárodní normalizační organizací ISO schválen finální návrh normy FDIS² 26000 jako mezinárodní norma. Návrh byl schválen 94 % hlasujících zemí a široce podpořen dalšími spolupracujícími organizacemi. Proti návrhu normy hlasovalo pět členských států ISO – Kuba, Indie, Lucembursko, Turecko a USA (ÚNMZ, 2010a). Schválení této normy bylo uskutečněno na základě rozsáhlých jednání a diskusí. Již samotnému zařazení této normy do programu prací ISO předcházela dlouhá jednání a diskuse zainteresovaných stran, ISO i spolupracujících organizací, jako jsou ILO, IOE, UNIDO³ a další.

Práce na ISO 26000 byly zahájeny v roce 2005. Projekt zpracovala Pracovní skupina ISO Společenská odpovědnost složená z expertů a pozorovatelů z 99 členských zemí ISO – 69 z nich byly rozvojové země – a 42 organizací veřejného i soukromého sektoru. Bylo zastoupeno 6 hlavních skupin zainteresovaných stran – průmysl, vláda, odbory, spotřebitelé (nevládní organizace), služby, výzkum a ostatní, stejně tak byla zajištěna rovnováha účastníků, co se týče jejich pohlaví i oblastí, z kterých pocházejí. Celkově se na práci podílelo zhruba 400 lidí, což je největší pracovní skupina, jaká kdy v ISO pracovala (ÚNMZ, 2010b).

Česká republika se přihlásila k iniciativě vytvořit ISO 26000 v roce 2005. Na národní úrovni vznikla zrcadlová pracovní komise pro společenskou odpovědnost, jejíž činnost řídil ČNI (Český normalizační institut). Tento institut přešel pod ÚNMZ (Úřad pro technickou normalizaci, metrologii a státní zkušebnictví), který je v současnosti odpo-

² FDIS — *Final Draft International Standard*, v překladu: závěrečná verze mezinárodní normy. FDIS patří mezi zkratky označující stupeň rozpracovanosti mezinárodní normy. Po stupni FDIS již následuje vydání hotové normy, takže s normou označenou jako FDIS lze víceméně pracovat již jako s hotovou normou, neboť případné změny nebudou závažné.

³ ISO — Mezinárodní organizace pro normalizaci, ILO — Mezinárodní organizace práce, IOE — Mezinárodní organizace zaměstnavatelů, UNIDO — Organizace OSN pro průmyslový rozvoj.

vědný za překlad normy do českého jazyka. Tento překlad zatím nebyl k počátku roku 2011 zveřejněn.

Norma zastává názor, že společenská odpovědnost je základem trvalé udržitelnosti každé organizace, má sloužit jako průvodce pro zavádění společenské odpovědnosti do organizací bez ohledu na jejich právní formu, způsob uspořádání a velikost. Norma představuje principy společenské odpovědnosti, doporučuje měření a rozebírá do hloubky sedm základních témat:

- organizace a management,
- lidská práva,
- pracovní podmínky,
- životní prostředí,
- korektní podnikání,
- péče o spotřebitele,
- zapojení a rozvoj místních komunit (Normy, které mají vztah k CSR, 2010).

Cílem normy ISO 26000 je poskytnout návod pro funkční společenskou odpovědnost, její aplikovatelnost na mezinárodní úrovni pro všechny typy organizací, snaha identifikovat a zapojit do práce zainteresované strany, zvýšit důvěryhodnost organizací a tím i jejich konkurenceschopnost, zvýšit spokojenost a důvěru zákazníků, podporovat jednotnou terminologii pro společenskou odpovědnost, být v souladu s již existujícími dokumenty, kodexy a dalšími mezinárodními dohodami, např. se Všeobecnou deklarací lidských práv či Deklarací ILO (Příprava mezinárodní normy ISO 26000, 2008).

Ovšem je velmi žádoucí upozornit na novou skutečnost, že dokument ISO 26000 upouští od výše uvedeného teoretického vymezení tzv. „Corporate Social Responsibility“ a nahrazuje ho termínem „Social Responsibility“, jenž je širší, a rozšiřuje tak aplikovatelnost společenské odpovědnosti i mimo podnikatelský sektor, například o oblast nestátních neziskových organizací, odborových svazů či dalších subjektů veřejného sektoru (Ortová, Žák, 2010).

Na tomto místě je vhodné upozornit, že norma ISO 26000 je od samého počátku koncipovaná tak,

že nebude certifikovatelná třetí osobou, na což jsou firmy u norem řady ISO zvyklé, například ISO 9001 (Systémy managementu jakosti) a ISO 14001 (Systémy environmentálního managementu) jsou certifikovatelné (Ortová, Žák, 2010).

V dnešní době je možné využívat i jiné normy, které se problematice CSR zčásti věnují, jedná se ve stručnosti o následující:

- Mezinárodní norma SA8000 (sociální odpovědnost) – norma pro zlepšování pracovních podmínek;
- AA1000 AccountAbility – norma, která vytváří strukturu pro společenskou odpovědnost;
- ISO 14001 – systémy environmentálního managementu;
- EMAS – environmentální management;
- Investors in People – cílem je zvyšovat výkonnost podniků prostřednictvím investic do rozvoje lidských zdrojů;
- Bezpečný podnik – certifikát zaměřený na bezpečnost a ochranu zdraví při práci.

Další normy, které se CSR zabývají, jsou EFQM Framework, Global Compact (OSN), GRI (Global Reporting Initiative), Směrnice OECD pro nadnárodní společnosti.

Přestože je norma již k dispozici v anglickém jazyce, není povoleno normu citovat bez svolení organizace ISO, z tohoto důvodu se tento text nebude více vyjadřovat k jejímu konkrétnímu obsahu.

3. Empirické šetření

Z důvodu neexistence dat, která by přímo reflektovala pohled a názory firem v České republice na aplikaci ISO 26000, byl v roce 2009 iniciován vlastní průzkum. Následující část se věnuje empirickému šetření, jež řeší zájem nejvýznamnějších firem působících v České republice o aplikaci normy ISO 26000 do jejich podnikového prostředí. Ovšem nejprve se zmíníme o existenci vybraných sekundárních dat, která se věnují problematice společenské odpovědnosti obecně.



→ 3.1 Sekundární data

Organizace Business Leaders Forum⁴ provedla v roce 2008 průzkum „Společenská odpovědnost firem – nový faktor firemní konkurenceschopnosti“, jenž se věnoval problematice CSR a jehož se zúčastnilo 225 firem z celé České republiky.

Cílem normy ISO 26000 je poskytnout návod pro funkční společenskou odpovědnost, její aplikovatelnost na mezinárodní úrovni pro všechny typy organizací, snaha identifikovat a zapojit do práce zainteresované strany, zvýšit důvěryhodnost organizací a tím i jejich konkurenceschopnost, zvýšit spokojenost a důvěru zákazníků.

V následujícím textu budou uvedeny pouze vybrané výstupy, výzkum je veřejně dostupný (BLF, 2008).

Pokud se zaměříme na znalost pojmu CSR, tak 47 % zúčastněných firem tento pojem zná, tato znalost se s velikostí firmy zvyšuje. Osmdesátiprocentní souhlas s výrokem, „Aby firma dlouhodobě prosperovala, musí se chovat odpovědně a eticky vůči zaměstnancům, životnímu prostředí a komunitě, ve které působí,“ potvrdil, že si jsou firmy vědomy svého postavení v prostředí a komunitě. Největší důraz mezi dílčími nástroji CSR je kladen na sociální pilíř, 66 % dotázaných firem se věnuje oblasti vzdělávání zaměstnanců.

Motivy ke společensky odpovědnému chování firem byly uvedeny tyto:

- eticko-morální důvody (74 %),
- zvýšení spokojenosti zaměstnanců (64 %),
- zlepšení vztahu s obchodními partnery, investory (40 %),
- tradice (32 %).

Positivní přínosy z aplikace CSR do podnikové praxe jsou spatřovány především ve zvýšení spo-

kojenosti zaměstnanců, zlepšení vztahů s obchodními partnery a investory či zlepšení reputace firmy v jejím okolí. Firmy uvedly, že jsou omezeny především byrokracií, nedostatkem času či vysokými náklady, což vede k nižší aktivitě v oblasti CSR, pozitivněji může znít fakt, že 30 % respondentů tato omezení neuvádí.

Budoucnost CSR v podnikovém prostředí vidí firmy pozitivně, celkem 157 firem (70 %) uvedlo, že plánují udržet stávající úroveň CSR, a 59 firem (26 %) chce aktivity CSR rozšířit.

3.2 Cíle vlastního empirického šetření

Cílem vlastního průzkumu bylo zejména odpovědět na několik zásadních otázek a potvrdit či vyvrátit toto tvrzení:

„Vybrané české firmy jsou připraveny na zavedení ISO 26000 a danou ISO normu poptávají.“

Otázky, na které byly hledány odpovědi, byly následující:

1. Je současný zájem o problematiku CSR dostatečný, aby vyvolal poptávku po zavedení ISO 26000 do podnikové praxe?
2. Jsou v podnikatelském sektoru skutečně zavedeny nástroje CSR, anebo tuto činnost firmy pouze deklarují?
3. Existují skutečné rozdíly mezi teoretickým vymezením pojmu CSR a jeho praktickým vnímáním?

⁴ BLF je sdružením mezinárodních a českých společností a firem, které prosazuje dodržování etiky v podnikatelské praxi, skutečné naplňování společenské odpovědnosti firem a podporuje spolupráci mezi firemním, veřejným a neziskovým sektorem.

Tabulka č. 1 » 100 nejvýznamnějších firem podle žebříčku CZECH TOP 100 2008

Pořadí	Název firmy	Pořadí	Název firmy
1	ŠKODA AUTO a. s.	51	Pražská plynárenská, a. s.
2	ČEZ, a. s.	52	Sokolovská uhelná, právní nástupce, a. s.
3	RWE Transgas, a. s.	53	eD'system Czech, a. s.
4	AGROFERT HOLDING, a. s.	54	Visteon-Autopal, s. r. o.
5	UNIPETROL, a. s.	55	ŠKODA PRAHA Invest s. r. o.
6	FOXCONN CZ s. r. o.	56	Nestlé Česko s. r. o.
7	MORAVIA STEEL a. s.	57	Czech Coal, a. s.
8	Telefónica O2 Czech Republic, a. s.	58	ČESKÁ RAFINÉRSKÁ, a. s.
9	ČEPRO, a. s.	59	Dalkia Česká republika, a. s.
10	Panasonic AVC Networks Czech, s. r. o.	60	Severočeské doly a. s.
11	Shell Czech Republic a. s.	61	Česká lékárnická, a. s.
12	OKD, a. s.	62	Philip Morris ČR a. s.
13	Agip Česká republika, s. r. o.	63	Správa železniční dopravní cesty, státní organizace
14	Toyota Peugeot Citroën Automobile Czech, s. r. o.	64	Siemens Elektromotory s. r. o.
15	ArcelorMittal Ostrava a. s.	65	HOCHTIEF CZ a. s.
16	SIMENS Group ČR	66	COOP Centrum družstvo
17	MAKRO Cash & Carry ČR s. r. o.	67	DEZA, a. s.
18	AHOLD Czech Republic, a. s.	68	NOWACO Czech Republic s. r. o.
19	Skanska CS a. s.	69	ABB s. r. o.
20	TŘINECKÉ ŽELEZÁRNY, a. s.	70	První novinová společnost a. s.
21	BOSCH Group ČR	71	Lucas Varity s. r. o.
22	OMV Česká republika, s. r. o.	72	AT Computers, a. s.
23	T-Mobile Czech Republic a. s.	73	Lesy České republiky, s. p.
24	Metrostav a. s.	74	Robert Bosch, spol. s r. o.
25	České aerolinie a. s.	75	SAZKA, a. s.
26	Stavby silnic a železnic, a. s.	76	DEMONTA Trade SE
27	Slovnaft Česká republika, spol. s r. o.	77	TATRA, a. s.
28	Ferona, a. s.	78	LUKOIL Czech Republic s. r. o.
29	Vítkovice Holding a. s.	79	Cadence Innovation s. r. o.
30	EVRAZ VÍTKOVICE STEEL, a. s.	80	HRUŠKA, spol. s r. o.
31	BOSCH DIESEL s. r. o.	81	MITAS a. s.
32	Česká pošta, s. p.	82	ŽDB GROUP a. s.
33	Pražská energetika, a. s.	83	Automotive Lighting s. r. o.
34	Vodafone Czech Republic a. s.	84	DEK a. s.



Tabulka č. 1 (dokončení)

Pořadí	Název firmy	Pořadí	Název firmy
35	Zentiva, a. s.	85	Mondi Štětí a. s.
36	STRABAG a. s.	86	MADETA a. s.
37	ČD Cargo, a. s.	87	Z-group a. s.
38	České dráhy, a. s.	88	Philips Česká republika s. r. o.
39	Plzeňský Prazdroj, a. s.	89	Tech Data Distribution s. r. o.
40	ČEPS, a. s.	90	Agip Oil Česká republika s. r. o.
41	Veolia Voda Česká republika, a. s.	91	DENSO MANUFACTURING CZECH s. r. o.
42	AGC Flat Glass Czech a. s., člen AGC Group	92	ČESKÁ TELEVIZE
43	ALTA, akciová společnost	93	Všeobecná fakultní nemocnice v Praze
44	GECO TABAK, a. s.	94	HEWLETT-PACKARD s. r. o.
45	METALIMEX a. s.	95	GTS NOVERA a. s.
46	Import Volkswagen Group s. r. o.	96	Coal Energy, a. s.
47	Iveco Czech Republic, a. s.	97	HP TRONIC Zlín, spol. s r. o.
48	PARAMO, a. s.	98	Linde Gas a. s.
49	OHL ŽS, a. s.	99	Sochorová válcovna TŽ, a. s.
50	PHARMOS, a. s.	100	TOTAL ČESKÁ REPUBLIKA s. r. o.

Pramen: CZECH TOP 100 2008, [online] [cit. 12/2009], <http://www.czechtop100.cz/index.php?article=o-sdruzeni#>

4. Chtějí firmy zavádět ISO 26000 na základě jiných motivů, než deklaruje oblast myšlení „Profit Only“?⁵ (Prskavcová a kol., 2009)

3.3 Doba realizace

Empirické šetření bylo dvouetapové. První etapa dotazování byla realizována v srpnu 2009, druhá v říjnu 2009. Návratnost po první etapě činila 10 %, druhá etapa dotazování zvýšila návratnost na celkových 17 %.

3.4 Respondenti

Skupina respondentů byla zcela specifická, tvořilo ji pouze 100 firem, které jsou každoročně označovány anketou CZECH TOP 100. Tato skupina byla zvolena záměrně, jelikož cílem šetření bylo zjistit názor leaderů českého podnikového prostředí na připravovanou normu ISO 26000.

Před samotným výčtem oslovených firem následuje stručný přehled o anketě CZECH TOP 100. V roce 1994 se z iniciativy ING Bank Praha zrodila myšlenka sestavení žebříčku významných firem České republiky CZECH TOP 100. Jeho základním smyslem byla potřeba zlepšit orientaci na českém

⁵ Někteří ekonomové zastávají názor, že pokud firma zavádí politiku CSR do svých každodenních činností, činí toto rozhodnutí s cílem zvýšit svůj zisk. Firmy nemají zájem o ekologická, sociální a jiná témata z pohledu udržitelného rozvoje, ale pouze se snaží za všech okolností maximalizovat hodnotu svých zisků, a to i za cenu zavedení ISO norem kvality, které o firmě vytvářejí do jisté míry pozitivní obraz.

kapitálovém trhu. Projektu se ujala firma B.I.G. Prague, která spolu s Vysokou školou ekonomickou v Praze vytyčila kritéria a postupy při hodnocení firem. První žebříček byl pokusně sestaven z dat za rok 1993 a obsahoval informace o firmách z první vlny kuponové privatizace (Czech Top 100, 2009).

Od roku 2001 vydává CZECH TOP 100 čtyři žebříčky ročně:

- 100 obdivovaných firem České republiky,
- 100 nejvýznamnějších firem České republiky (tento žebříček byl zvolen pro potřeby výzkumu),
- TOP 10 systémových integrátorů,
- 100 nejlepších výročních zpráv roku.

Pro potřeby výzkumu byla zvolena kategorie 100 nejvýznamnějších firem, tento žebříček je sestavován v červnu, byl tedy použit žebříček za rok

2008. Osloveno bylo 100 respondentů, jejichž kompletní seznam je uveden v tabulce č. 1.

3.5 Dotazník

Dotazník měl podobu dokumentu v rozsahu tří stran textu, obsahoval 18 otázek. Byl rozeslán elektronickou poštou na e-mailové adresy, které byly u každé firmy dohledány na jejich webových stránkách.

3.6 Vyhodnocení

K vyhodnocení bylo použito základních statistických metod, výsledky byly zpracovány do přehledných tabulek a grafů v prostředí programu Microsoft Excel. Firmy, které zaslaly odpovědi, jsou uvedeny v tabulce č. 2 včetně odvětvové klasifikace jejich ekonomické činnosti.

Tabulka č. 2 » Firmy, které odpověděly v empirickém šetření

Firma	OKEČ
AGC Flat Glass Czech a. s., člen AGC Group	Průmysl skla, keramiky, porcelánu a stavebních hmot (26)
AGROFERT HOLDING, a. s.	Zemědělství, lesnictví, těžba dřeva a rybolov (01, 02, 05)
ArcelorMittal Ostrava a. s.	Hutnictví a zpracování kovů (27, 28)
BOSCH DIESEL s. r. o.	Automobilová výroba a související činnosti, výroba dopravních prostředků (34, 35)
Czech Coal, a. s.	Velkoobchod, maloobchod a zprostředkování obchodu (51, 52)
ČEPS, a. s.	Výroba a rozvod elektřiny, vody, plynu a páry (40, 41)
České dráhy, a. s.	Doprava, pomocné činnosti v dopravě a cestovní kanceláře (60, 61, 62, 63)
Metrostav a. s.	Stavebnictví (45)
PHARMOS, a. s.	Velkoobchod, maloobchod a zprostředkování obchodu (51, 52)
Philip Morris ČR a. s.	Potravinářský a tabákový průmysl (15, 16)
SIEMENS Group ČR	Elektrotechnika, elektronika a optika (30, 31, 32, 33)
Správa železniční dopravní cesty, státní organizace	Doprava, pomocné činnosti v dopravě a cestovní kanceláře (60, 61, 62, 63)
ŠKODA AUTO a. s.	Automobilová výroba a související činnosti, výroba dopravních prostředků (34, 35)
T-Mobile Czech Republic a. s.	Telekomunikační a poštovní služby (64)
Toyota Peugeot Citroën Automobile Czech, s. r. o.	Automobilová výroba a související činnosti, výroba dopravních prostředků (34, 35)
UNIPETROL, a. s.	Chemický, farmaceutický, gumárenský a plastikařský průmysl (24, 25)
Vodafone Czech Republic a. s.	Telekomunikační a poštovní služby (64)

Pramen: CZECH TOP 100 2008, [online] [cit. 12/2009], <http://www.czehtop100.cz/index.php?article=o-sdruzeni#>; vlastní zpracování



Získané výsledky budou prezentovány pouze za celý soubor respondentů, aby byla zachována anonymita dotazovaných, která byla při vyplňování respondentům slíbena. Výsledky obsahují 16 odpovědí, jeden dotazník nebyl kompletně vyplněn, a proto nebyl do zpracování zařazen. Dotazníky byly vyplněny v šesti případech vedoucím komunikace, v pěti případech manažerem CSR, ve dvou případech personalistou, ve dvou případech manažerem kvality a jednou náměstkem generálního ředitele.

Odpovídající firmy mají většinou více než tisíc zaměstnanců, pouze dvě firmy tohoto počtu nedosahují. Velikost firmy tedy nebyla stanovena jako kritérium pro hodnocení. U jedenácti respondentů působí zahraniční vlastník, proto toto kritérium opět nebylo zohledněno ve vyhodnocení. Odpovědi jsou uvedeny za celou skupinu respondentů. Nyní následuje stručný výtah vybraných výsledků, poté se již zaměříme na konkrétní odpovědi k výše stanoveným otázkám.

3.7 Hlavní závěry empirického šetření

Z empirického šetření vyplynuly následující hlavní závěry:

- 100 % respondentů zná pojem CSR.
- 75 % firem má tento koncept zaveden do své podnikové praxe.
- 50 % firem zaměstnává konkrétní osobu, která se problematice CSR věnuje ve své hlavní pracovní činnosti.
- 100 % firem souhlasí nebo spíše souhlasí s tvrzením, že firmy by se vedle zisku měly aktivně zajímat o rozvoj celé společnosti.
- Firmy jsou schopny pojem CSR definovat, především z pohledu existence tří pilířů – sociálního, ekonomického a environmentálního.
- Firmy si uvědomují vyvážený přístup mezi výše uvedenými pilíři, nicméně největší důraz je kladen na pilíř sociální.
- Mezi hlavní důvody zavedení CSR do podnikové praxe je uvědomění si myšlenek trvale udrži-

telného rozvoje a morální přesvědčení majitelů firem.

- Nejvíce aplikovanou normou z oblasti CSR je ISO 14001.
- Přínos normy, která by certifikovala zavedení CSR, firmy vidí především v posílení pozitivního obrazu firmy v regionu a mezi obchodními partnery.
- Firmy se domnívají, že ISO 26000 obecně zabezpečí především rozšíření konceptu CSR mezi malé a střední firmy či sjednocení teoretického a praktického přístupu k problematice CSR.
- Konkrétní přínosy ISO 26000 pro firmy jsou spatřovány především v oblasti externí, tzn. „vytvoření pozitivního obrazu o firmě“.
- Více než polovina firem se účastní soutěží z oblasti CSR, 50 % firem vidí přínos účasti v těchto soutěžích pro firmu.
- Většina firem vydává více než 10 milionů Kč ročně na aktivity spojené s problematikou CSR (Prskavcová a kol., 2009).

Z uvedených dat lze vyvodit, že všichni respondenti znají pojem CSR a polovina dotázaných firem zaměstnává osobu, která se problematice CSR věnuje ve své hlavní pracovní náplni.

Průzkum pomohl najít odpovědi na čtyři otázky uvedené v předcházejícím textu. Odpovědi jsou následující.

Otázka č. 1: *Je současný zájem o problematiku CSR dostačující, aby vyvolal poptávku po zavedení ISO 26000 do podnikové praxe?*

Znalost pojmu je u této skupiny zřejmá, respondenti mají své zaměstnance, kteří se problematice CSR ve firmách věnují, na svých webových stránkách zveřejňují zprávy o trvale udržitelném rozvoji. Z tohoto pohledu lze tvrdit, že zájem o problematiku CSR u tohoto vzorku existuje, dalo by se tedy předpokládat, že firmy budou mít zájem i o novou normu ISO 26000.

Otázka č. 2: *Jsou v podnikatelském sektoru skutečně zavedeny nástroje CSR, anebo tuto činnost firmy pouze deklarují?*

Na tuto otázku nelze odpovědět přímo na základě dotazníkového šetření. Sedm z respondentů

má zavedenou normu ISO 14001, jež se věnuje environmentální problematice. Firmy uvádějí, že systémem CSR, který mají zaveden, je v průměru na 75,5 % funkční. Firmy se účastní soutěží, které hodnotí skutečně realizované projekty CSR. Lze tedy uvažovat o tom, že se firmy skutečně společensky odpovědně chovají. Ovšem na druhé straně je nutné zmínit problém tzv. greenwashingu, neboli „natírání na zeleno“, kdy firmy tvrdí, prezentují, že jsou společensky odpovědné, ale skutečnost je jiná. Proto odpovědět na tuto otázku bez hlubší analýzy, či dokonce auditu společenské odpovědnosti u dotázaných firem nelze. Odpověď tedy necháváme stále otevřenou pro další zkoumání.

Otázka č. 3: *Existují skutečné rozdíly mezi teoretickým vymezením pojmu CSR a jeho praktickým vnímáním?*

V této otázce lze tvrdit, že vybrané firmy vnímají společenskou odpovědnost tak, jak je v současnosti prezentována v teorii, neboli v rozdělení na tři základní pilíře – ekonomický, sociální a environmentální. Zde jsou pro zajímavost uvedeny vybrané definice CSR dle konkrétních respondentů:

- „Férové podnikání, ohleduplnost k životnímu prostředí i okolním komunitám, konkrétní smysluplné aktivity a závazky, které firma plní nad rámec svých povinností.“
- „Dobrovolná aktivita (nad rámec zákonných povinností) např. v oblasti minimalizace dopadů činnosti firmy na okolní prostředí, podpora sociální oblasti, podpora rozvoje regionu apod.“ (Prskavcová a kol., 2009)

Otázka č. 4: *Chtějí firmy zavádět ISO 26000 na základě jiných motivů, než deklaruje oblast myšlení „Profit Only“?*

Dotázaný vzorek firem zavádí nástroje CSR především z morálního přesvědčení a s cílem dosáhnout trvale udržitelného rozvoje své společnosti. V této tendenci se nese i vztah respondentů tohoto šetření k normě ISO 26000. Ovšem i zde si dovolíme být skeptičtí, nelze potvrdit, že firmy při zavedení CSR a souvisejících norem, mezi nimi i ISO 26000, na zisk vůbec nemyslí. Označení zisku jako

hlavního motivu pro zavedení normy ISO 26000 může být respondenty vnímáno jako nevhodné, což je jeden z problémů kvalitativního výzkumu.

Průzkum měl také ověřit platnost tvrzení, že „*vybrané české firmy jsou připraveny na zavedení ISO 26000 a danou ISO normu poptávají*“. Z výsledků realizovaného dotazníkového šetření lze tvrdit, že respondenti jsou připraveni na zavedení normy ISO 26000, ovšem tuto normu významně nepoptávají. Výsledek je patrný především z otázky č. 8 dotazníkového šetření, která se přímo ptala na zájem o zavedení normy do podnikové praxe. Firmy z 60 % tuto normu nechťejí zavádět a 25 % firem normu zavede až v delším časovém horizontu. Tuto odpověď lze brát také jako zápornou, jelikož odsouvá zavedení normy někam do neurčité doby. Tento nezájem či možná obavy mohou být způsobeny zásadní novinkou, která je u ISO 26000 očekávána, jedná se o její necertifikovatelnost třetí osobou. To znamená, že norma bude brána pouze jako doporučující, nikoliv certifikovatelná, jak je to u norem řady ISO zvykem. Ovšem jedná se pouze o spekulaci autorky.

3.8 Problémy dotazníkového šetření

Vytvoření dotazníku není jednoduchým úkolem, měl by obsahovat data, která jsou potřebná a vhodná ke zpracování, dle cíle celého šetření. Dalším problémem, který je v souvislosti s předmětem tohoto šetření vhodné vyzdvihnout, je vypovídající schopnost získaných dat:

- Dotazník vyplňuje vždy jedna osoba „jménem celé firmy“, subjektivita je nevyhnutelná.
- Jestliže se pominou výše zmíněné poznatky ohledně subjektivity, zůstane významnější nedostatek, a tím je metoda sběru dat – dotazníky byly rozeslány elektronicky a návratnost dotazníků závisela na dobrovolnosti respondentů. Je tedy možné, že dotazník nevyplnil dostatečně heterogenní soubor respondentů. Například „stěžovatelé“ nebo „chlubilové“ mohou být nejčastějšími zástupci skupiny respondentů, kteří dotazník navrátili (Stanková, 2009).



Pozitivní přínosy z aplikace CSR do podnikové praxe jsou spatřovány především ve zvýšení spokojenosti zaměstnanců, zlepšení vztahů s obchodními partnery a investory či zlepšení reputace firmy v jejím okolí.

Největší problém je spatřován v návratnosti, která nebyla vysoká, ovšem i tak se jedná o odpovědi významných leaderů českého podnikatelského prostředí, jejichž stanoviska a přístupy k okolí jsou často ostatními firmami vnímány jako jisté vzory, které poté ostatní firmy přejímají do svého způsobu chování.

4. Závěr

V roce 2010 byla schválena norma ISO 26000, která se bude věnovat společenské odpovědnosti firem a její aplikovatelnosti v praxi. Autorka si společně s výzkumným týmem položila otázku, zda již firmy v České republice tuto normu poptávají. Bylo realizováno dotazníkové šetření, které postihlo skupinu „Top 100“ českých firem, u nichž předpokládáme, že představují skupinu leaderů utvářejících hlavní myšlenkový směr v podnikovém prostředí České republiky.

V návaznosti na provedené dotazníkové šetření bylo naznačeno, že vybrané české firmy jsou připraveny na zavedení normy ISO 26000, ovšem tuto normu zatím nepoptávají. Zvýšení zájmu o CSR

v podnikatelské praxi po zavedení ISO 26000 tedy nelze jednoznačně předpokládat. Mezi největší očekávané přínosy nové normy lze řadit sjednocení teoretického a praktického pohledu na problematiku CSR s celosvětovým dopadem. Velmi obávanou možností je růst zájmu o zavedení ISO 26000 pouze z mediálního pohledu. V současné době jako značka kvality podnikových procesů funguje norma ISO 9001 (Systémy managementu jakosti), jejíž zavedení není levnou záležitostí. Fenomén ISO norem může způsobit prestižní zájem o zavedení ISO 26000, potažmo CSR do podnikových procesů, a to i za cenu nekonkrétních vazeb na cílové skupiny a nekonceptního přístupu k otázkám trvale udržitelného rozvoje. Nehledě na to, že norma ISO 26000 není certifikovatelná třetí osobou.

Závěrečná otázka, kterou si výzkumný tým pokládá do dalších projektů, zní: „Bude případné zavedení normy ISO 26000 do strategického řízení firmy pouze módní záležitostí, či bude sloužit skutečnému rozvoji CSR v podnikové praxi?“ Odpověď na tuto otázku však lze získat až po delší době od vydání normy ISO 26000.

LITERATURA A PRAMENY

- [1] Ortová, M., Žák, O. (2010): *Přípravenost vybraných švédských firem na zavedení ISO 26000*. Littera Scripta, 2010, roč. 3, č. 1–2, s. 152–167, ISSN 1802-503X
- [2] Prskavcová, M. (2007): *CSR na podnikové úrovni, vazba na trvale udržitelný rozvoj*. In: Svět práce a kvalita života v globalizované ekonomice. Praha, Vysoká škola ekonomická v Praze, 2007, ISBN 978-80-245-1207-5
- [3] Prskavcová, M. (2008): *Společenská odpovědnost firem, ISO 26000*. In: Mezinárodní Bařova konference. Zlín, Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, 2008, ISBN 978-80-7318-664-7
- [4] Prskavcová, M., Maršíková, K., Řehořová, P., Zbránková, M. (2009): *Normy z oblasti společenské odpovědnosti firem*. Liberec, Technická univerzita v Liberci, 2009, ISBN 978-80-7372-558-7
- [5] Prskavcová, M. (2009): *Společenská odpovědnost firem. Nový faktor konkurenceschopnosti Evropy*. In: Evropa bez bariér – role regionů při odstraňování překážek. Praha, Metropolitní univerzita Praha, o. p. s., 2009, s. 315–326, ISBN 978-80-86855-54-7

- [6] Stanková, E. (2009): *Příprava statistického šetření pro státní doktorskou zkoušku z předmětu Statistické metody*. Interní studijní materiál, nepublikován
- [7] *A Guide to CSR in Europe*. 2009, [online] [cit. 2010-04-02], http://www.csreurope.org/data/files/20091012_a_guide_to_csr_in_europe_final.pdf
- [8] *CZECH TOP 100 2008*. Praha, Czech Top 100, 2009, [online] [cit. 12/2009], <http://www.czechtop100.cz/index.php?article=o-sdruzeni#>
- [9] BLF (2008): *Závěrečná zpráva z výzkumu na téma „Společenská odpovědnost firem – nový faktor firemní konkurenceschopnosti“*. Praha, Business Leaders Forum, 2008, [online] [cit. 05/2008], <http://www.csr-online.cz/Page.aspx?pruzkum>
- [10] *ISO 26000*. 2009, [online] [cit. 09/2009], http://www.komora.cz/Files/PripominkovaniEULEgislativy/ISO_DIS_26000_Guidance_on_Social_Responsibility.pdf
- [11] Kolektiv autorů (2005): *Napříč společenskou odpovědností firem*. Praha, AISIS o. s., 2005, ISBN 80-239-6111-X, [online] [cit. 04/2006], <http://www.sof.cz/download/Napric-SOF.pdf>
- [12] Kubálková, P. (2007): *Sociální nebo marketing?* 2007, [online] [cit. 06/2008], <http://zpravodaj.feminismus.cz/clanek.shtml?x=2043761&als%5Bnm%5D=2044443>
- [13] *Normy, které mají vztah k CSR*. 2010, [online] [cit. 01/2011], <http://www.csr-online.cz/Page.aspx?normy>
- [14] ČNI (2008): *Příprava mezinárodní normy ISO 26000*. Praha, Český normalizační institut, 2008, [online] [cit. 05/2008], <http://www.cni.cz/NP/NotesPortalCNI.nsf/6f28e376f4ef9ed1c1256f8200606d97/58a5ec005da2cbd8c12571b60031aabb?OpenDocument>
- [15] ÚNMZ (2010a): *ISO 26000. Návod na společenskou odpovědnost organizací*. Praha, Úřad pro technickou normalizaci, metrologii a státní zkušebnictví, 2010, [online] [cit. 01/2011], <http://www.unmz.cz/urad/spolecenska-odpovednost>
- [16] ÚNMZ (2010b): *Norma ISO 26000 Společenská odpovědnost schválena k publikování*. Praha, Úřad pro technickou normalizaci, metrologii a státní zkušebnictví, 2010, [online] [cit. 01/2011], <http://www.unmz.cz/urad/norma-iso-spolecenska-odpovednost-schvalena-k-publikovani>

KLÍČOVÁ SLOVA

společenská odpovědnost firem, ISO 26000, dotazníkové šetření

ABSTRACT

Corporate Social Responsibility (CSR) is a modern instrument of business economics. CSR is very popular in business practices. CSR means social responsibility of owners of the company. This term has been defined as the integration of social and environmental concerns in business decisions. ISO 26000 involves CSR and was published in 2010. This article presents results of primary questionnaire research in the field of ISO 26000 and its application into practices. Respondents belong to major business leaders in the Czech Republic. The questionnaire research led to results that respondents know CSR very well, they apply CSR instruments but they are not interested in ISO 26000 yet.

KEYWORDS

corporate social responsibility, ISO 26000, questionnaire research

JEL CLASSIFICATION

M14

×

Model podnikové produkce při nedostatku těžiskové práce

► Ing. Jiří Luňáček, Ph.D., MBA, Ing. Tomáš Heralecký, Ph.D.

» Fakulta podnikatelská Vysokého učení technického v Brně

- * Zhruba od poloviny roku 2007 začaly být v různých médiích často diskutovány potíže některých podniků, které nemohly najít dostatek uchazečů o některá řemeslná a technická zaměstnání, jež pro dotyčný provoz mají klíčový význam. Tyto profese jsou v produkčním procesu zdrojem práce, kterou v tomto sdělení označujeme – zatím bez podrobnější definice – jako těžiskovou.

Problém jejího nedostatku má své kořeny již ve školách. Podle výběrového šetření pracovních sil (Český statistický úřad, 2007) vykazuje podíl řemeslně orientovaných studentů středních škol v posledních letech stále klesající tendenci. Podobně je tomu u vysokoškoláků. Jak vyplývá z průzkumu EU prováděného v souvislosti s tzv. Lisabonským procesem, je v západoevropské populaci 10 až 12 procent technicky nebo přírodovědně vysokoškolsky vzdělaných lidí, zatímco v České republice dosahoval tento podíl jen 4,5 %.

V reálném provozu se malý zájem o některé klíčové profese projevoval v celé Evropě. Portál EURES, koordinovaný Evropskou komisí, nabízel v roce 2007 kolem milionu pracovních míst a nešlo přitom jen o země s vysokou zaměstnaností. Byly zde zařazeny Dánsko, Nizozemsko nebo Irsko, kde se nezaměstnanost pohybovala kolem 3 až 4 procent, ale i Německo (strojírenské obory) s 8% nezaměstnaností, a dokonce i Polsko s 10 % lidí bez práce (Eurostat, údaje z roku 2007).

V Česku se tento jev, snad pro poměrně nízkou a hlavně ustálenou nezaměstnanost, pozoroval jen

selektivně, buď (dočasně) v konkrétních místech po instalaci nových provozů, nebo u některých odvětví, jako byla i dále diskutovaná nákladní automobilová doprava. V tomto případě se poměry dosud, jak se ukazuje, významně nezlepšily. Nedostatkem adeptů na různá řemesla se v roce 2009 zabývalo i Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy, které mělo v úmyslu zlepšit vztahy mezi odbornými školami a průmyslem a zlepšit informovanost o celkem dobré úrovni platů (až kolem 150 % průměru) manuálně pracujících specialistů. Ukazuje se, že problém nedostatku těžiskových profesí přes určité zmírnění v době ekonomické krize trvá a znovu se jistě v plné míře objeví.

Jde o jev mnohostranný. V tomto příspěvku se chceme zabývat jeho důsledky pro produkční fungování firem. Základním nástrojem zde bude odpovídající model. Zvláštní místo v něm bude mít i těžisková práce, podobně jako analogický těžiskový kapitál. Oba pokládáme za pojmy teoretické ekonomie, nutné ke studiu jevů způsobených nedostatkem sice jen části základních produkčních faktorů, ale přesto části pro produkční proces zcela zásadní. Pojmem „těžisková, těžiskový“ budeme chápat takovou část produkčních vstupů, bez nichž je produkční proces nerealizovatelný, jde tedy o zásadní a nebytný výrobní faktor bez reálné možnosti substituce.

1. Materiál a metody

Zjednodušíme-li cíle ekonomického fungování firmy na dosahování zisku π , lze modelování ekonomiky její produkce založit na rovnici

$$\pi = PQ - TC, \quad (1)$$

kde P je jednotková cena produktu o objemu Q a TC jsou celkové náklady produkce.

Podrobnější představy o produkci Q jsou záležitostí produkčních funkcí, a to v podobě, v níž oba produkční faktory, kapitál K a práce L , jsou uspořádány do součinu. To je případ produkční funkce Cobba a Douglase,¹ uvedené v původním tvaru

$$Q = A K^a L^b. \quad (2)$$

Rozměrem množství kapitálu a práce, jak je obvyklé v mikroekonomii, jsou zde jednotky času, po který je faktor užíván v produkci. Použijí-li se roky, lze snáze přebírat údaje z účetnictví. Konstanta A vyjadřuje produkční účinnost souboru obou faktorů, uspořádaného uvedeným způsobem.

Diferencováním funkce 2 a dalšími úpravami lze dostat výrazy 3 a 4:

$$a = (\delta Q/Q) : (\delta K/K), \quad (3)$$

$$b = (\delta Q/Q) : (\delta L/L), \quad (4)$$

podle nichž exponenciální konstanty a a b mají význam kapitálové elasticity produkce a pracovní elasticity produkce. Obě mohou v součtu nabývat hodnoty jedna (konstantní výnosy z rozsahu), vyšší než jedna (rostoucí výnosy z rozsahu) nebo i menší než jedna (klesající výnosy z rozsahu).

Douglasova analýza průmyslových odvětví v USA,² publikovaná v roce 1948, i další studie dokládají, že nejobvykleji se lze setkat s případy součtu mírně překračujícího hodnotu jedna, což patří k typu (mírně) rostoucích výnosů z rozsahu.

Rostoucí výnosy z rozsahu souvisejí s technickým pokrokem (technickým rozvojem, vědeckotechnickým rozvojem). Ten se v procesu produkce projevuje růstem účinnosti produkčních faktorů,^{3,4,5} což R. M. Solow vyjádřil doplněním Cobbovy a Douglasovy funkce o reziduální složku e^{kt} , v níž t je čas a k je konstanta rychlosti růstu účinnosti vstupů, v daném případě účinnosti dvojice produkčních faktorů uspořádané způsobem, daným již v rovnici 2:

$$Q(t) = A_0 e^{kt} K^a L^b. \quad (5)$$

Na rozdíl od podoby podle rovnice 2 je produkční funkce vyjádřená rovnicí 5 funkcí dynamickou. Produkce $Q(t)$ i činitel $A = A_0 e^{kt}$ již nejsou konstantami, ale funkcemi s časem jako proměnnou. V okamžiku $t = 0$ mají hodnoty Q_0 a A_0 .

Rovnice 5 zobrazuje spojitou funkci, a osvědčuje se proto při analýzách dlouhodobého vývoje velkých podnikatelských a národně hospodářských subjektů. Pokud se vývoj bude sledovat v podniku jen středního nebo dokonce malého rozsahu a jen v několikaletém období, bude možné parametr růstu (konstantu k) určit pouze po statistickém zpracování původních reálných dat.

Funkce 5 je případem tzv. nezpředmětněného technického pokroku,⁶ který předpokládá homogenní produkci i homogenní kapitál a práci a spojitý průběh hodnot vstupů i výstupů. Zpředmětněný technický pokrok⁶ je naopak založen na představě buď měnícího se pouze některého z faktorů (které



¹ Cobb, C. W., Douglas, P. H.: *A Theory of Production*. The American Economic Review, 1928, 18 (1), pp. 139–165

² Douglas, P. H.: *Are There Laws of Production?* The American Economic Review, 1948, 38 (1), pp. 1–41

³ Solow, R. M.: *Technical Change and the Aggregate Production Function*. The Review of Economics and Statistics, 1957, 39 (3), pp. 312–320

⁴ Klaus, V.: *Úloha vědy a výzkumu v procesu ekonomického růstu. Předpoklady rozvoje vědy a techniky*, 1975, č. 5, s. 23–35

⁵ Mishra, S. K.: *A Brief History of Production Functions*. North-Eastern Hill University, Shillong (India), 2007, dostupné z http://mpr.ub.uni-muenchen.de/5254/1/MPRA_paper_5254.pdf

→ nadto nemusejí být homogenní), nebo i obou faktorů ve stálém vzájemném poměru. Nejčistším případem posledního typu je tzv. hicksovsky neutrální technický pokrok.⁶ Jako jeho možný model uvádíme rovnici 6, v níž obě exponenciální funkce e^{mt} (k účinnosti kapitálu) a e^{nt} (k účinnosti práce) se v součinu rovnají celkovému modifikantu e^{kt} . V konečné úpravě se tak rovnice 6 numericky shoduje s rovnicí 5:

$$Q(t) = A_0 e^{mt} K^a e^{nt} L^b = A_0 e^{kt} K^a L^b. \quad (6)$$

Pro téma tohoto příspěvku je významné zpodobnit ještě i faktory, které zvýšení účinnosti vyvolávají. V případě technického rozvoje můžeme asi právem za takové faktory obecně pokládat inovační (vědecké, výzkumné, vědeckotechnické apod.) poznatky, jež jsou produktem specifické tvůrčí (vědecké, výzkumné, vědeckotechnické apod.) práce, většinou i vybavené odpovídajícím kapitálem. Vztah mezi touto prací a zvýšením účinnosti produkce může být, při snaze o dokonalý obraz, dosti složitý, jak ukazuje příklad použitý při rozsáhlém výzkumu inovací v USA ze šedesátých let minulého století:⁷

$$Q = A_0 e^{at} \left[\int e^{-\lambda(t-g)} R(\tau) d\tau \right]^b K^a L^b. \quad (7)$$

Reziduální růst účinnosti, nezávislý na výzkumu, je vyjádřen počátečním součinem $A_0 e^{at}$. Působení výzkumné práce o objemu R udává výraz v hranaté závorce. Zatímco čas t měří dobu od počátku analýzy vývoje produkce, čas τ se počítá po dobu konání výzkumu. Konstanta λ zohledňuje postupné zastarávání výzkumných výsledků za trvání „časové trhliny“ $(t-g)$, ve které je sice výzkum ukončen, ale neaplikován inovačně.

K vlivu výzkumné a podobné tvůrčí práce připomeneme ještě tzv. Solowův paradox,⁵ spočívající

v tom, že ve druhé polovině minulého století nebyl prokázán přínos informačních technologií k hospodářskému růstu. Solow sám se domníval, že je to způsobeno přechodem průmyslu na zcela nový rozvojový typ.

Obrátíme nyní pozornost k té veličině ze základní rovnice 1, jež se týká nákladů. Pro celkové náklady produkce TC platí běžně známý vztah

$$TC = FC + VC = Kr + Lw, \quad (8)$$

kde FC a VC jsou fixní a variabilní náklady, konstantní r je jednotková cena kapitálu a rovněž neměnné w je jednotková cena práce. Významné změny zde mohou nastat aplikací námi zaváděného pojmu těžiskové práce a také analogického těžiskového kapitálu.

2. Těžisková práce a těžiskový kapitál

Těžiskovou práci i těžiskový kapitál chápeme jako složky (části) celkové práce a celkového kapitálu. Těžisková práce se účastní procesu produkce zcela bezprostředně, takže produkce by byla nulová, kdyby žádná těžisková práce do procesu zařazena nebyla. Zbytek celkové práce po odečtu práce těžiskové označujeme pak jako práci ostatní. Ostatní práce se účastní procesu produkce těž, ale zprostředkovaně tím, že umožňuje funkci práce těžiskové a ovlivňuje její účinnost.

Podobně jako těžiskovou práci definujeme i těžiskový kapitál (účastní se produkce bezprostředně, jeho nulová hodnota způsobí nulovou produkci) a kapitál ostatní (odpovídá zbytku celkového kapitálu po odečtu kapitálu těžiskového, umožňuje funkci těžiskového kapitálu a ovlivňuje jeho účinnost).

Těžisková práce a těžiskový kapitál mají své místo v nákladových vztazích. Základní představa

⁶ Allen, R. G. D.: *Makroekonomická teorie (matematický výklad)*. Academia, Praha, 1975, kapitola 13

⁷ Mansfield, E.: *Industrial Research and Technological Innovation: An Econometric Analysis*. Longman & Green Publishers, London, 1969

je přitom taková, že těžisková práce spolu s ostatní prací, podobně jako těžiskový kapitál spolu s ostatním kapitálem, jsou základem variabilních a fixních nákladů.

V detailním pohledu na chování firmy jsou celkové variabilní náklady tvořeny zpravidla určitým počtem k složek, jako mohou být např. náklady na mzdy a odměny, na materiál, na energie, na vodu, na dopravu meziproductů apod.:

$$Lw = \sum_{m=1}^k L_m w_m. \quad (9)$$

Pomocí představy, které složky jsou odvozeny od těžiskové práce a které od práce ostatní, lze stanovit těžiskové variabilní náklady $L_{t\dot{e}z} w_{t\dot{e}z}$ a variabilní náklady ostatní $L_{ost} w_{ost}$. Jejich součet odpovídá variabilním nákladům celkovým:

$$Lw = L_{t\dot{e}z} w_{t\dot{e}z} + L_{ost} w_{ost}. \quad (10)$$

I mezi složkami fixních nákladů $K_m r_m$ je možné rozeznávat fixní náklady těžiskové a fixní náklady ostatní, které v součtu odpovídají celkovým fixním nákladům:

$$Kr = K_{t\dot{e}z} r_{t\dot{e}z} + K_{ost} r_{ost}. \quad (11)$$

Přejdeme nyní k otázce, jakým způsobem se uplatňují těžisková a ostatní práce i těžiskový a ostatní kapitál v produkčních funkcích, jmenovitě pak v rovnici 5. Ve smyslu uvedených definic předpokládáme, že rozklad celkového kapitálu (rovnice 11) i celkové práce (rovnice 10) je možné do dynamické produkční funkce zavést způsobem, který ukazují rovnice 12 a 13:

$$Q(t) = A_0 e^{kt} G K_{t\dot{e}z}^p L_{t\dot{e}z}^q, \quad (12)$$

$$G = f(K_{ost}, L_{ost}). \quad (13)$$

Činitel G , popsáný rovnicí 13, naplňuje tu část definice ostatního kapitálu a ostatní práce, která stanoví jejich úlohu jako podmínky fungování a ja-

ko modifikantu účinnosti těžiskového kapitálu a těžiskové práce. V rovnici 12 sehrává podobnou roli jako výzkumná práce v rovnici 7. Zda výraz G je i funkcí času, počítaného odlišně od času t , jako tomu je u výzkumu, bude vhodné řešit až dále, podle konkrétních podmínek sestavování modelu.

Konstanty p a q mají, podle našich předpokladů, podobné vlastnosti jako exponenty a a b u faktorů celkových. Vyhovují tedy vztahům podobným rovnicím 3 a 4:

$$p = (\delta Q/Q) : (\delta K_{t\dot{e}z}/K_{t\dot{e}z}), \quad (14)$$

$$q = (\delta Q/Q) : (\delta L_{t\dot{e}z}/L_{t\dot{e}z}). \quad (15)$$

Hodnota základní funkce $A_0 e^{kt}$ bude zjišťována z reálných nebo modelových dat. O konstantě A_0 (odpovídá podmínce $t = 0$) nepředpokládáme, že musí být číselně totožná se stejně značenou, určenou podle rovnice 5 (tj. jen s celkovým kapitálem a celkovou prací jako faktory), časový vývoj celého výrazu $A_0 e^{kt}$ však může být podobný, takže rychlostní konstanta k je vědomě označena stejně.

3. Odvětvové vymezení

Pokud by problém malé nabídky těžiskové práce měl být zkoumán v celém spektru v úvahu přicházejících odvětví, byl by to buď výzkum pro toto sdělení nadměrně obsažný, nebo by musel být založen na velmi zjednodušeném podnikovém typu, reprezentujícím jakoukoliv existující reálnou firmu, ale žádné se přitom dostatečně nepodobajícím. Za účelné jsme proto považovali vymežit předmět analýz jen jediným odvětvím, jež je vůči nedostatečné nabídce těžiskové práce dosti citlivé a které již na tento nedostatek muselo reagovat.

Zásadně jsme očekávali, že citlivost odvětví vůči úbytku těžiskové práce bude tím vyšší, čím vyšší bude podíl práce (ve srovnání s kapitálem) ve vstupech. Při zkoumání takových případů nás zaujala nákladní automobilová doprava, kde produkčně působí pevně svázané dvojice jednoho řidiče s jedním vozidlem, jak ještě podrobněji bude-
me diskutovat. Poměr těžiskové práce a těžiskového



→ kapitálu je zde tedy 1:1. Ve srovnání s naprostou většinou průmyslových odvětví, postavených již dávno na převaze kapitálu, jde o poměr ve prospěch práce dosti vysoký.

Nedostatek nabídky řidičské práce v dopravě, zvláště v nákladní kamionové, je již několik let známým problémem. Situace se v první dekádě tohoto století jevila natolik vážnou, že sdružení automobilových dopravců ČESMAD BOHEMIA, vykonávající v některých směrech úlohu zájmového představitele odvětví, považovalo za nutné se k ní kvalifikovaně vyjádřit samostatným průzkumem.⁸ Ten mj. ukázal, že 65 % českých firem pociťovalo obtíže při získávání nových řidičů, nutných zčásti již kvůli ustálené, asi 10,6% roční přirozené fluktuaci.

Důkladněji se nedostatečnou nabídkou řidičů na pracovním trhu zabýval německý průzkum, uskutečněný Spolkovým úřadem pro nákladní dopravu.⁹ Jeden ze základních znaků tohoto jevu viděl průzkum v tom, že chybí uchazeči ochotní k potřebným výkonům a s potřebnou „sociální kompetencí“, kam patří schopnost komunikace, kázeň, ochota, vhodná prezentace před zákazníky apod. Závažným důvodem těchto potíží je pak nespokojenost řidičů s dlouhými časovými úseky, jež musí trávit mimo svůj domov, a nedostatečná kompenzace této velké nevýhody odměnami a jinými požitky.

Tyto a další diskuse o nedostatku řidičů považovaly za jeho hlavní nebezpečný následek výpadky tržeb, které se projevovaly zvláště u některých firem, někde až o 20 % i více, a vedly ke kolísavému a neúplnému uspokojování potřeb zákazníků. Tam, kde k tomu došlo, obsazovali uvolněnou popotávku konkurenti obecně větší i schopnější a také takoví, kteří místně nečelili nadměrné konkurenci na pracovním trhu. V roce 2008 začaly v té souvis-

losti do dopravy v Česku intenzivněji pronikat zahraniční firmy.

Na přelomu let 2008 a 2009 však došlo k novému jevu. Začalo být zřejmé, že česká i evropská ekonomika silně zpomaluje. O práci poměrně rychle přišlo již kolem 600 řidičů a odvětví nákladní dopravy snížilo své výkony o 20 až 30 %. Přesto však trvají stížnosti personalistů, že velký podíl současných uchazečů nastupuje do nového zaměstnání často jen s představou nezávazného pokusu, který po několika týdnech opustí a z firmy zmizí. Zůstává menšina hlavně svědomitých a adaptabilních, případně i takových, pro něž je volant v ruce i v zaměstnání zálibou.

Uvedené a četné další skutečnosti ukazují, že důsledky malé nabídky práce řidičů v nákladní automobilové dopravě jsou závažným problémem současného reálného života. Z teoretického hlediska jde pak o téma významné i tím, že fungování ekonomiky dopravních firem má své zvláštnosti, jak bude ještě ukázáno, a že česká teoretická ekonomická literatura se jimi dosud příliš nezabývala.

4. Model dopravní firmy

Jako základní rysy modelu jsme převzali zásady uvedené J. Tinbergenem při přebírání Nobelovy ceny.¹⁰ Jde o tyto:

1. stanovení seznamu uvažovaných proměnných,
2. stanovení rovnic či vztahů, které musí proměnné splňovat,
3. testování platnosti těchto rovnic, což implikuje provedení odhadu jejich koeficientů, pokud se v rovnicích mají vyskytovat. Tento bod může znamenat revizi bodů 1 a 2.

Účelem modelu byl popis hlavních procesů, probíhajících v dopravní firmě postižené nedostat-

⁸ Průzkum zaměřený na dostupnost profesionálních řidičů pro dopravní firmy. ČESMAD BOHEMIA, Praha, duben 2006

⁹ *Actively for truck transport. Market research into truck transport.* Bundesamt für Güterverkehr, Köln, 2007, dostupné z http://www.bag.bund.de/cln_010/nn_46266/SharedDocs/Publikationen/DE/Marktbeobachtung/Sonderberichte/Sonderber_Fahrpersonal_templateId=raw,property=publicationFile.pdf/Sonderber_Fahrpersonal.pdf

¹⁰ Tinbergen, J.: *The Use of Models: Experience and prospects.* 1969, dostupné z http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1969/tinbergen-lecture.html

kem řidičů, a v delší perspektivě (a už mimo toto sdělení) také predikce těch opatření, kterými se firma může na malou nabídku řidičské práce adaptovat, respektive kterými může tuto malou nabídku eliminovat.

První Tinbergenem uvedený krok jsme mohli naplnit jen na základě pozorování reálně existujících firem, u nichž se malý zájem o řidičská místa objevuje a jejichž reakce na takovou situaci byla výrazná. Přirozená snaha podniků chránit většinu

kancelářů, servisních dílen, parkovacích prostorů ve vztahu k řidiči nebo k tahači či návěsu a další. Šlo o údaje ze čtyřletého období, ve kterém byl úbytek řidičů pozorován.

Z takových získaných dat jsme zpětně sestavili obraz nikoli jako kopii chování reálné firmy, ale obraz firmy určitého typu, který se oproti skutečnosti liší především homogenní produkcí, nutnou k respektování nejen pro ekonomii nutné zásady *ceteris paribus*. Šlo hlavně o to, že

Ukazuje se, že problém nedostatku těžiskových profesí přes určité zmírnění v době ekonomické krize trvá a znovu se jistě v plné míře objeví.

svých účetních, obchodních aj. dat před zveřejněním představovala však pro takové pozorování značnou překážku. Přesto se podařilo najít z existujících českých firem, zabývajících se kamionovou dopravou, celkem tři, jež byly ochotny předat pro zamýšlený model nutné údaje, i když s určitými omezeními.

Šlo o to, že názvy těchto firem nebudou doslovně uváděny a že nám nebudou předány žádné hodnoty přímo z účetnictví, ale dostaneme jen skutečnosti odpovídající data relativní, jako jsou např. počty řidičů ve srovnání s počty provozuschopných tahačů a návěsů, cílové roční výkony (v km a v Kč) jednoho kamionu s jedním řidičem, mzdy a odměny řidičů i dalších vybraných profesí ve firmě, průměrné náhrady (tzv. diety) vyplácené řidičům, informace o režimu leasingových smluv pro tahače a návěsy, o režimu obnovy vozového parku (prodeje užívaných vozidel), o režimu užívání místností (budov) a otevřených provozních ploch, údaje o technickém vybavení interního servisu, o interním zásobování pohonnými hmotami, relativní (ve vztahu k počtům řidičů) počty zaměstnanců v dispečinku, náklady na administrativu a řídicí útvary, na technické vybavení dispečinku a administrativy na jednoho řidiče, spotřeba a cena (celoevropská, včetně Ruska a sousedních států) pohonných hmot, velikost plochy používaných

- podnik svou velikostí patří v českých poměrech k menším mezi středně velkými, neboť původně (před poklesem nabídky těžiskové práce) zaměstnával 100 kamionových řidičů,
- podnik sídlí na okraji velkého města,
- podnik vykonává jen dálkovou zahraniční kamionovou dopravu (bez dopravy menšími nákladními auty, bez dopravy na kratší vzdálenosti, bez rozvozu zboží po prodejnách apod.), a to po celém evropském kontinentu, včetně Ruska a evropských postsovětských států,
- užívání veškerého dlouhodobého majetku se děje pouze formou nájmu (takže firma nevlastní žádný dlouhodobý hmotný ani nehmotný majetek, s výjimkou peněz bez rozlišení na pokladnu a banku),
- pokles počtu řidičů (podobající se realitě) je trvalý (monotónní),
- podnik reaguje na nedostatek řidičů opatrnějším (pozdolnějším) snižováním počtu najímaných vozidel a neomezuje, zřejmě prozatím, místa neřidičských zaměstnanců, zvláště specialistů pro sjednávání obchodních doprav, dispečerů, účetních, personalistů apod.,
- ceny produktu P , kapitálu r a práce w jsou v čase stálé a z důvodu již uvedené homogenity nebyly uvažovány ani změny v cenách paliv a energie,



- změny produkce i nákladů, jež jsou důsledkem snižujícího se počtu řidičů, nejsou v čase spojitě, ale dějí se po ročních krocích, v okamžicích počátku a konce kroků je však každé hodnotě každé proměnné jednoznačně a ve smyslu příslušného vztahu přiřazena určitá hodnota funkce (diskrétní hodnoty proměnných i funkcí),
- shodně s tím, co konstatovaly dotazované firmy, nedochází po sledované období ke snahám o růst celkové produkční účinnosti vstupů (délka obchodně využitelných cest v přepočtu na jednotku času používání řidičů a kamionů se neměnila).

Z dat získaných od konzultovaných firem a v souladu s uvedenými zásadami chování podniku jsme sestavili základní seznam hlavních proměnných pro čas $t = 0$ (počátek pozorování). Jde o tyto proměnné:

- produkce $Q = 18$ mil. km,
 - množství kapitálu $K = 100$ roků,
 - množství práce $L = 100$ roků,
 - cena jednotky produkce $P = 21$ Kč/km,
 - cena jednotky kapitálu $r = 1,024$ mil. Kč/rok,
 - cena jednotky práce $w = 2,63$ mil. Kč/rok
- a navazující
- výnosy $PQ = 378$ mil. Kč,
 - variabilní náklady $Lw = 263$ mil. Kč, v členění ve smyslu rovnice 9 na složky $L_m w_m$, a to na mzdové náklady řidičů, cestovné (diety) řidičů, náklady na pohonné hmoty, na opravy vozidel, na poplatky dálniční, celní apod. a na činnost nazvanou přímá obsluha (dispečink, řidičský ekvivalent účtárny a pokladny aj.),
 - fixní náklady $Kr = 102,4$ mil. Kč, v členění na složky $K_m r_m$, a to na nájemné (leasingové poplatky) vozidel (samostatně tahačů a návěsů), na režijní mzdové náklady (bez uvedené přímé obsluhy), režijní materiál a služby (kancelářský materiál, nábytek, energie, telefony apod., vše bez leasingových poplatků za vozidla a bez nájemného kanceláří), nájemné kanceláří a společných prostor a nájemné parkovacích ploch včetně dopravních pruhů.

Pokud se týká rovnic jako druhého základního kamene modelu, pokládali jsme za možné převzít výchozí vztah 1 bez dalších úprav. Další jsme ještě před ověřováním zamýšleli upravit, a to podle výsledků následujících úvah.

Ty se týkají zvláště rovnic popisujících produkci. Ukázalo se, že specifika nákladní automobilové dopravy i potřeba zohledňovat změny způsobené nedostatkem řidičů (nedostatkem těžiskové práce) vyžadují vyřešit několik důležitých problémů, a to:

- a) Jak mají být koncipovány změny Q v čase?
- b) Jak mají být uspořádány oba vstupy, tj. kapitál a práce?
- c) Která složka celkové práce odpovídá pojmu těžisková práce a která složka celkového kapitálu odpovídá těžiskovému kapitálu?
- d) Jak ve funkcích zohlednit technický pokrok, zaváděný samotnou firmou?

Řešení prvního uvedeného problému (bod a) je možné založit na rovnici 5. Je však nutné ji upravit tak, aby vyhovovala zásadám uskutečňování změn po krocích a aby (v souladu s jedním z uvedených rysů podnikového obrazu) byly v tomto období vyloučeny pochody vedoucí ke zvyšování účinnosti produkčních faktorů. Obě tyto zásady znamenají to, že poslední časový posun dynamické produkční funkce skončil ještě předtím, než začíná platit model. Ten musí následkem toho sice respektovat obecně dynamický průběh produkční funkce, ale ve sledovaném období bude vlastně statický.

Tomu dobře vyhovuje úprava původní rovnice 5 spočívající v zavedení časového okamžiku T , v němž skončil poslední vývojový krok a který nastal ještě před začátkem fungování modelu. Do tohoto okamžiku se firma vyvíjela dynamicky a (po statistických úpravách svých parametrů) s exponenciálním růstem účinnosti v čase. Tomu všemu odpovídá rovnice

$$Q = A_0 e^{KT} K^a L^b \mid T = \text{konst.} \quad (16)$$

V úvaze o dalším problému (pod bodem b) vycházíme z důležité skutečnosti pozorované u všech konzultovaných firem, že v procesu nákladní auto-

mobilové produkce se na vstupu důsledně uplatňuje *základní podvojná jednotka*, spočívající v páru jeden řidič – jeden kamion. Tato jednotka je nerozlučitelná a vstup jednoho faktoru bez stejného množství druhého se v produkci nemůže plně uplatnit. V reálném provozu to znamená, že přepravy může provádět jedině stejný počet řidičů i kamionů a že při zjištění přebytku řidičů proti počtu vozidel (např. při dočasné poruše aut) musí firma nadbytečné řidiče okamžitě buď uvolnit, nebo přefadit na jinou technologii (s jinými parametry produkce), což *ceteris paribus* znamená, že je z nákladní dopravy vyřazuje. Analogicky opačně musí odstavit vozidla při jejich náhle vzniklém přebytku. Měla by tedy platit číselná, množstevní rovnost

$$K = L. \quad (17)$$

Ta se však týká právě jen řidičů a kamionů, a může tedy být popsána jen pomocí těžiskového kapitálu a těžiskové práce:

$$K_{\text{téz}} = L_{\text{téz}}. \quad (18)$$

Uplatnění obou těžiskových složek navádí k produkční funkci podle rovnice 12. Než se budeme zabývat tvarem tam uvedené základní funkce G , budeme nejprve zkoumat velikosti exponenciálních konstant p a q .

Jak již bylo uvedeno, oběma vyhovuje význam těžiskově kapitálových a těžiskově pracovních elasticit produkce podle vztahů 14 a 15. Při konzultacích s reálnými firmami se potvrdilo, že *ceteris paribus* (zejména neprojevuje-li se technický pokrok v užitných vlastnostech vozů nebo v působení ostatní práce a ostatního kapitálu) je mezi celkovými dopravními výkony Q a dobou produkčního působení řidičů $L_{\text{téz}}$ vztah

$$\delta Q/Q = \delta L_{\text{téz}}/L_{\text{téz}}. \quad (19)$$

Podobně vypadá i rovnice, v níž namísto řidičů jsou kamiony:

$$\delta Q/Q = \delta K_{\text{téz}}/K_{\text{téz}}. \quad (20)$$

Protože jak objem užité práce, tak objem užitého kapitálu měříme, jak jsme již uvedli, jednotkami času, můžeme vztahy 19 a 20 v reálné poloze slovně popsat takto: O kolik procent déle jsou řidiči, a stejně tak kamiony, zařazení do provozu, o tolik procent (za jinak stejných podmínek) vzroste počet vykonaných kilometrů. Jinak stejnými podmínkami se zde myslí mj. setrvalý podíl tzv. obchodně marných cest, který budeme ještě diskutovat v souvislosti s endogenním technickým rozvojem.

V podmínkách základní podvojně produkční jednotky a vztahu 18 musí být relativní přírůstky těžiskové práce i těžiskového kapitálu stejně velké:

$$\delta K_{\text{téz}}/K_{\text{téz}} = \delta L_{\text{téz}}/L_{\text{téz}}; \quad (21)$$

pak musí být *numericky* stejně velké oba koeficienty p a q :

$$(\delta Q/Q) : (\delta K_{\text{téz}}/K_{\text{téz}}) = p = (\delta Q/Q) : (\delta L_{\text{téz}}/L_{\text{téz}}) = q. \quad (22)$$

Z hlediska uspořádání dvojice práce a kapitálu v produkční funkci je ještě nutné se zabývat velikostí součtu $p + q$. Jde o to, zda tento součet je roven jedné, což by odpovídalo konstantním výnosům z rozsahu, a tedy produkci neovlivňované technickým rozvojem, nebo zda je větší než jedna, a tedy typu rostoucího výnosu z rozsahu. Příklad klesajících výnosů z rozsahu vylučujeme jako v reálné nepravděpodobný.

Problém velikosti součtu $p + q$ se tak stává problémem uplatnění či neuplatnění technického pokroku. Ten můžeme očekávat přinejmenším ve dvojí možné podobě. Obě se, ze zatím uváděných vztahů, celkem dobře dají ukázat na již dříve ověřené rovnici 7 a na našich hypotetických rovnicích 12 a 13. Odtud je zřejmé, že lze uvažovat:

1. jednak technický pokrok odpovídající v rovnici 7 výrazu e^{at} ; považujeme ho za reziduální v tom smyslu, že současný stav jím ovlivněné účinn-



- nosti produkčních vstupů je výsledkem dlouhodobého zdokonalování především vozidel, paliv a další techniky, stejně jako dlouhodobého růstu kvalifikace a kultivovanosti pracovníků, a to vnějšími aktivitami v celém odvětví automobilové dopravy i vnitřními silami firmy;
2. jednak technický pokrok typově endogenní, vyvolaný zvláštním druhem práce (zpravidla vybavené i odpovídajícím kapitálem), jejíž působení podle rovnice 7 představuje výraz v hranaté závorce v β mocnině, a podle rovnice 12 činí totéž funkce G (s minimálně dvěma pro-

Činnost provozní centrály jsme (mezi proměnnými modelu) zahrnuli pod složku variabilních nákladů, nazvanou přímá obsluha. V diskusích s konzultantskými firmami jsme došli k poznání, že technický pokrok (ve smyslu delších obchodně využitých jízd) se v současném období skutečně orientuje hlavně na operativní obchodně technický dispečink provázaný s obchodně technickým monitoringem. Tato dvojediná aktivita musí rychle registrovat požadavky transportů, rychle je vyhodnocovat z hlediska ekonomického přínosu a s ohledem na aktuální umístění a směry pohybu osádek

Těžisková práce se účastní procesu produkce zcela bezprostředně, takže produkce by byla nulová, kdyby žádná těžisková práce do procesu zařazena nebyla. Zbytek celkové práce po odečtu práce těžiskové označujeme pak jako práci ostatní. Ostatní práce se účastní procesu produkce též, ale zprostředkovaně tím, že umožňuje funkci práce těžiskové a ovlivňuje její účinnost.

měnnými K_{ost} a L_{ost}). Zmíněnou zvláštní prací je v prvním případě výzkum R a ve druhém ostatní práce, vybavená ostatním kapitálem.

Je nesporné, že v odvětví kamionové dopravy existuje reziduální technický pokrok, díky kterému skutečně dnešní řidiči s dnešními vozy vykonají mnohem více transportů na mnohem delší vzdálenosti, než to mohli učinit řidiči a auta před desítkami let. V posledních několika desítkách let však k takto pojatému zvyšování účinnosti vstupů již výrazně nedochází, protože požadavky bezpečnosti náročného kamionového provozu přinesly radikální (a přísně kontrolované) limity času stráveného řidiči za volantem a také spolehlivé technické omezovače rychlosti aut. Vybavení vozidel, zvláště tahačů, se dnes orientuje hlavně na komfortní kabinu nebo na snižování nebezpečných exhalací. Důležitý je šířeji pojatý technický pokrok, založený na dokonalejším styku řidičů s centrálou, která už není pouhým přidělovačem destinací. Tento poslední důležitý jev má v modelu zvláštní místo.

s auty upravovat jejich destinace na obsluhovaném teritoriu. Při poměrně dostupném přehledu evropských cen dopravy je hlavním cílem takové činnosti minimalizace tzv. marných jízd, tj. obchodně ne realizovatelných (neprodejných) přesunů vozidel a řidičů z místa vykládky jednoho zboží do místa nakládky zboží jiného.

Takové zvyšování účinnosti času užitého řidiči i vozidly není možné bez erudovaných, zkušených a náležitou technikou vybavených odborníků ve firmě samotné (pomineme-li nabídku takových externích služeb, která nespadá do diskutovaného tématu). Pokládáme je proto za součást endogenního technického rozvoje, a tedy za jev realizovaný složkami ostatní práce a ostatního kapitálu. Jejich místo v modelu je vyjádřeno funkcí G v rovnicích 12 a 13.

Konzultované firmy se o takové aktivity začaly zajímat teprve v posledním sledovaném roce a nemohly nám k nim dát údaje, které by obraz funkce G mohly upřesnit. Kromě toho platí jeden ze základních rysů typového modelu firmy, že firma ne-

bude provozovat činnosti směřující ke zvyšování produkční účinnosti práce a kapitálu. V zájmu co nejúplnější představy o modelu však vyslovíme některé hypotetické předpoklady.

Domníváme se, že zavedení obchodně technického dispečinku a monitoringu se dá uskutečnit v krátkodobém horizontu, takže modifikant G v rovnicích 12 a 13 bude veličinou v čase konstantní. Může pak mít podobu

$$G = K_{ost}^s L_{ost}^v. \quad (23)$$

Obě exponenciální konstanty by měly vyjadřovat míru zvýšení účinnosti dvojice (páru) těžiskových faktorů, a mohly by proto být definovány výrazy 24 a 25:

$$s = (\delta A/A) : (\delta K_{ost}/K_{ost}), \quad (24)$$

$$v = (\delta A/A) : (\delta L_{ost}/L_{ost}), \quad (25)$$

kde

$$A = A_0 e^{kt} \quad (26)$$

a v případě diskretních hodnot v okamžiku T

$$A_T = A_0 e^{kT}. \quad (27)$$

Pokud firma v podobě zde popisované neuskutečňuje žádný endogenní technický pokrok, budou mít exponenty s a v hodnotu 0 a funkce G bude jednotková. Produkční část modelu se pak bude řídit rovnicí

$$Q = A_0 e^{kT} K_{ost}^0 L_{ost}^0 K_{téz}^p L_{téz}^q = A_T K_{téz}^p L_{téz}^q. \quad (28)$$

Výsledná forma produkční funkce se tak formálně podobá původní (nedynamické) podobě produkční funkce.

Z dosud uvedených úvah vyplývá, že těžisková práce a těžiskový kapitál pro firmu provozující kamionovou dopravu samy o sobě nezpůsobují technický pokrok, takže posuny v množství vstupů se vyznačují konstantními výnosy z rozsahu. Pak

elasticity p a q , podobné elasticitám a a b , mají jednotkovou hodnotu svého součtu:

$$p + q = 1. \quad (29)$$

S odvoláním na vztah 22 pak platí:

$$p = q = 0,5. \quad (30)$$

Hypoteticky ještě poznamenáváme, že sloučení těžiskové a ostatní složky jak celkového kapitálu K , tak celkové práce L by dovolilo upravit rovnice 12 a 23 do podoby

$$Q(t) = A_0 e^{kt} K^{(p+s)} L^{(q+v)}, \quad (31)$$

kde by oba součtové exponenty byly větší než jedna, pokud by se projevy ostatní kapitál a ostatní práce jako zdroje technického pokroku. Rovnice 31 tak dokládá soulad zde uváděných představ s teorií vlivu technického pokroku na produkční funkce Cobb-Douglasova typu.

Pokud se týká nákladů, jsou základní vztahy mezi proměnnými určeny rovnicemi 8, 10 a 11. Ve shodě s rovnicí 9 byly všechny nákladové složky, ať už těžiskové, nebo ostatní, do modelu zavedeny ve svých celkových hodnotách, ale také ve složení odpovídajícím formátu $L_m w_m$ nebo $K_m r_m$, a tedy také jako náklady vztahující se k času užití jednoho řidiče nebo k času užití jednoho kamionu.

Za těžiskové variabilní náklady $L_{téz} w_{téz}$ jsme pokládali mzdové náklady řidičů, uvedené mezi proměnnými modelu v seznamu složek $L_m w_m$ variabilních nákladů. Klesajícímu počtu řidičů pak lineárně odpovídaly klesající mzdové náklady a těžiskové variabilní náklady. Z ostatních variabilních nákladů docházelo k poklesu také u motorových paliv, oprav vozidel, dálničních a celních poplatků. Stejně se vyvíjela i složka ostatních variabilních nákladů, jež je v seznamu proměnných výše označena jako přímá obsluha. Ta klesala též úměrně těžiskovým variabilním nákladům (a tedy počtu řidičů). V souladu s principem zachování neřidičských míst byl však úbytek nákladů na přímou obsluhu →

→ vyrovnáván stejným zvýšením nákladů na režijní mzdové náklady.

Těžiskové fixní náklady $K_{t\bar{e}z}$ jsou dány nájemným (leasingovými poplatky) za tahače a návěsy, zmíněným mezi složkami K_m r_m fixních nákladů. Na rozdíl od vývoje počtu řidičů, který je v diskutovaném modelu jen akceptovaným exogenním jevem, se počet kamionů musí měnit. Ke způsobu změn jsme použili dvojí variantu:

a) V jedné jsme předpokládali, že firmě se daří (zřejmě díky pro ni velmi příznivému obchodnímu okolí) snižovat počet užívaných tahačů a návěsů stejně se snižujícími se počty řidičů; náklady jsou založeny na principu ročního nájemného, jeho výše je na úrovni pětiletých (u tahačů) nebo osmiletých (u návěsů) odpisů z pořizovací ceny, odvozené od celkových leasingových poplatků. Jde tedy o hypotetickou a spíše teoretickou variantu, která odpovídá rovnosti $K_{t\bar{e}z} = L_{t\bar{e}z}$. V reálných podmínkách by musela být založena na existenci velmi pružného a pro typovou firmu velmi příznivého obchodního okolí.

b) Ve druhé variantě jsme reálněji respektovali (operativní) čtyřletý leasingový režim, ale také to, že doba racionálního použití tahačů a návěsů je 5 a 8 let, tedy delší než doba leasingového vztahu; jakmile se firma po menším počtu řidičů dostala do přebytku vozidel, snižovala počty leasingových smluv, ale velmi opatrně (tj. nedostatečně), a zůstával jí k dispozici určitý počet vozů již zaplacených, ale stále použitelných, a to „zdarma“, bez nákladů za jejich užití. To v konkrétních zadaných podmínkách (záměrně v tom směru optimálních) vede k dočasným dobrým výsledkům hospodaření, i když k celkovému poklesu velikosti firmy.

Dvojí chápání vývoje fixních nákladů vedlo i ke dvojí velikosti zisku.

5. Diskuse výsledků a ověření modelu

Výsledky třetího stadia konstrukce modelu,¹⁰ tj. testování, byly (v zájmu stručnosti výkladu) již zahrnuty do předvedených rovnic a proměnných. Pro posouzení modelu bude proto vhodnější ukázat podstatné jevy v modelem simulovaném vývoji typové dopravní firmy, postižené snižujícím se zájmem o povolání řidiče kamionu. Mělo by se ukázat, že *ceteris paribus* (tj. neexistují-li jiné rušivé vlivy) nalezené důsledky neodporují očekávané skutečnosti a že vývoj modelu ukazuje určité možnosti vyrovnávacích opatření.

Principy uvedené v kapitole 4 vedly k simulovanému vývoji s hlavními rysy předvedenými v tabulce 1.

Vývoj firmy ve čtyřech časech (ve čtyřech okamžicích) je prezentován v tabulce 1 s vybranými hlavními parametry. Výchozí a také doplňující (zejména stálé) ukazatele a jejich rozměry (jednotky) jsou uvedeny v kapitole 4. U fixních nákladů a zisku jsou hodnoty dvojí, označené indexem *a* a *b* podle toho, zda se týkají jedné nebo druhé varianty těchto veličin.

Produkce *Q* a také tržby *PQ* v souladu s modelem klesají lineárně se snižujícím se počtem řidičů i kamionů. Také vztah objemu těžiskové práce a variabilních nákladů je lineární, s konstantní cenou práce *w*. To souhlasí mj. i s principem zachování výše platů.

Vztah mezi fixními náklady a objemem těžiskového kapitálu (podle obou variant) není tak jednoduchý. I v „teoretičtější“ variantě *a* podíl $(Kr)_a : K_{t\bar{e}z}$ mírně roste, a to díky přesunu části nákladů přímé obsluhy do režijních nákladů, tj. přesunu mezi prací a kapitálem. Tomu odpovídá i pokles zisku π_a v řadě s klesající těžiskovou prací, podle vztahu

$$\pi_a = 4,86 \cdot 10^5 L - 3,42 \cdot 10^7.$$

Zajímavý je vývoj zisku podle varianty *b*. Ten po prudkém poklesu v prvním roce krizového vývoje začíná vzrůstat a ve třetím roce dokonce pře-

Tabulka č. 1 » Hlavní parametry typové dopravní firmy

Čas	$K_{t\bar{e}ž}$	$L_{t\bar{e}ž}$	PQ	Lw	$(Kr)_a$	$(Kr)_b$	π_a	π_b
0	100	100	378,0	263,0	102,4	102,4	12,6	12,6
1	95	95	359,1	249,8	99,0	102,5	10,3	6,8
2	84	84	317,5	220,9	91,5	85,1	5,1	11,5
3	72	72	272,2	189,4	83,3	61,4	-0,5	21,4

Tabulka č. 2 » Počty vozidel v průběhu času

	Čas			
	0	1	2	3
Tahače k dispozici	100	100	85	72
v leasingu	80	80	60	31
po leasingu	20	20	25	41
v provozu	100	95	84	72
neužívané	0	5	1	0
Návěsy k dispozici	100	100	93	84
v leasingu	50	50	38	25
po leasingu	50	50	55	59
v provozu	100	95	84	72
neužívané	0	5	9	12

kračuje svou původní úroveň. Tento jev se dá vysvětlit velkým počtem „zdarma“ vydělávajících vozů. Počty vozidel v průběhu času uvádí tabulka 2.

Pro zisk π_b v závislosti na poměru „zdarma“ produkujících tahačů a návěsů k celkovému počtu těchto vozů (poměr je označen ρ) lze nalézt vztah

$$\pi_b = 23 \cdot 10^6 \rho - 10,3 \cdot 10^6.$$

Ukazuje se, že překvapivý rostoucí zisk (podle varianty b) se objevuje jen při hodnotách $\rho > 0,5$, kdy již uhrazených, ale stále produkčně používa-

ných vozidel je více než polovina všech, které má firma k dispozici.

Závěrem tedy ukázka hlavních parametrů modelového vývoje firmy (za snižujícího se počtu řidičů) a ukázka některých rozborů dokládá zásadní soulad mezi použitými daty a vztahy a očekávanými důsledky snižování počtu řidičů v reálné dopravní firmě. Naznačují se dokonce možnosti i neočekávaného vzniku pozitivních důlčích a dočasných jevů, které by bylo možné využít k formování další strategie krizí postiženého podniku.

LITERATURA A PRAMENY

1. Cobb, C. W., Douglas, P. H.: *A Theory of Production*. The American Economic Review, 1928, 18 (1), pp. 139–165
2. Douglas, P. H.: *Are There Laws of Production?* The American Economic Review, 1948, 38 (1), pp. 1–41
3. Solow, R. M.: *Technical Change and the Aggregate Production Function*. The Review of Economics and Statistics, 1957, 39 (3), pp. 312–320



- 4. Klaus, V.: *Úloha vědy a výzkumu v procesu ekonomického růstu*. Předpoklady rozvoje vědy a techniky, 1975, č. 5, s. 23–35
5. Mishra, S. K.: *A Brief History of Production Functions*. North-Eastern Hill University, Shillong (India), 2007, dostupné z http://mpa.ub.uni-muenchen.de/5254/1/MPRA_paper_5254.pdf
6. Allen, R. G. D.: *Makroekonomická teorie (matematický výklad)*. Academia, Praha, 1975
7. Mansfield, E.: *Industrial Research and Technological Innovation: An Econometric Analysis*. Longman & Green Publishers, London, 1969
8. *Průzkum zaměřený na dostupnost profesionálních řidičů pro dopravní firmy*. ČESMAD BOHEMIA, Praha, duben 2006
9. *Actively for truck transport. Market research into truck transport*. Bundesamt für Güterverkehr, Köln, 2007, dostupné z http://www.bag.bund.de/cln_010/nn_46266/SharedDocs/Publikationen/DE/Marktbeobachtung/Sonderberichte/Sonderber__Fahrpersonal,templateId=raw,property=publicationFile.pdf/Sonderber_Fahrpersonal.pdf
10. Tinbergen, J.: *The Use of Models: Experience and prospects*. 1969, dostupné z http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1969/tinbergen-lecture.html

KLÍČOVÁ SLOVA

produkční funkce, práce, kapitál, poptávka po práci, dopravní firma, modelování

ABSTRACT

Issues relating to production functions are relatively well-studied in the area of theoretical economics. The majority of models, however, tend to focus on national economy, while their applications in microeconomics are relatively rare. This article utilizes classical models of the production function to predict the development of a company that struggles with lack of labour. Although partly attenuated by the economic crisis, it is a problem that remains very topical. The model is being applied on a transportation company, but the lack of skilled labour is a highly topical problem in other trades and professions as well, e.g. electrical engineers, metal casters or medical doctors. Lack of skilled workers that are directly involved in production processes (production-relevant labour force) reduces effectiveness of resources and poses a threat to the dynamic balance of the company. From the company's point of view, it would certainly be very difficult to eliminate this factor, or, rather, it would entail exorbitant expenses which would be devastating for the company. A detailed analysis nevertheless identified certain possibilities for the curtailment of this negative factor, and specified the preconditions that would minimized its impact. The models (whose construction principles are described in the article) allow for simulation verification of suitable innovative changes (adaptations) that may alleviate or even eliminate the consequences of the lack of production-relevant labour. A condition for that is a production process that is reasonably stable and can be described by the model.

KEYWORDS

production function, labour, capital, demand for labour, transportation company, simulation

JEL CLASSIFICATION

C67, D24

x

Scientia ^{et} Societas

Scientia et Societas * číslo 1 * ročník VII
Recenzovaný společenskovední časopis | Vychází čtyřikrát ročně

Vydavatel

NEWTON Books, a.s., Politických vězňů 10, 110 00 Praha 1, IČ: 27398358 | www.newtonbooks.cz

Redakce

Politických vězňů 10, 110 00 Praha 1 | e-mail: redakce@sets.cz | www.sets.cz

Výkonný redaktor

PhDr. Jiří Malý, Ph.D. | e-mail: jiiri.maly@sets.cz

Redakční rada

Předseda redakční rady

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

Členové redakční rady

prof. Ing. Ladislav Blažek, CSc., Ekonomicko-správní fakulta Masarykovy univerzity
Ing. Lubomír Galatík, rektor a místopředseda představenstva NEWTON College, a.s.

doc. Ing. Petr Chvojka, CSc., bývalý hlavní ekonom ČSOB

prof. Ing. Jaroslav Jakš, DrSc., Metropolitní univerzita Praha, o.p.s.

Mgr. Petr Kraus, předseda představenstva NEWTON College, a.s.

prof. Ing. Václav Kubišta, CSc., Metropolitní univerzita Praha, o.p.s.

Dr. Jan Mojžiš, člen představenstva NEWTON College, a.s.

PaedDr. Mgr. Petr Parma, poradce představenstva NEWTON College, a.s.

prof. Ing. Milan Šikula, DrSc., ředitel Ekonomického ústavu Slovenské akademie věd

prof. Ing. PhDr. Ing. Vladimír Tomšík, Ph.D. Ph.D., viceguvernér České národní banky

prof. Ing. Milan Žák, CSc., rektor Vysoké školy ekonomie a managementu

Grafická úprava

Matěj Bacovský, BIOPORT.cz

Sazba

studio@vemola.cz

Rozhodnutím Rady pro výzkum a vývoj ze dne 20. 6. 2008 byl časopis Scientia et Societas zařazen
na Seznam recenzovaných neimpaktovaných periodik vydávaných v ČR

Vyšlo v Praze 15. dubna 2011

MK ČR E 16579

ISSN 1801-7118

© NEWTON Books, a.s.

Scientia ^{et} Societas

{ 1 '11 }

časopis pro společenské vědy a management
číslo 1 | 2011 | ročník VII
cena 89 Kč

1
|
(11)

časopis pro společenské vědy a management

Scientia ^{et} Societas

nb
NEWTON BOOKS