

4'19 }

Recenzovaný společenskovední časopis
Peer-reviewed social science journal
2019 * Ročník / Volume XV * Číslo / Issue 4
www.sets.cz

Scientia ^{et} Societas

03 Přímé zahraniční investice, podnikatelské prostředí
a velikost technologické mezery

50 Financování politiky v ČR: blížíme se k mezinárodním standardům?

68 The Role of Staff in the Internationalization of SMEs:
Evidence from Czech Companies

86 Jaké dopady by přineslo narovnání mezi zaměstnanci a osobami
samostatně výdělečně činnými? Případová studie sociálního pojištění

Obsah / Contents

Vědecké stati / Scientific articles

- 3 Přímé zahraniční investice, podnikatelské prostředí a velikost technologické mezery /
Foreign Direct Investment, Business Environment and the Size of the Technological Gap
- 16 Vliv přímých zahraničních investic na vnější ekonomickou rovnováhu Kuby /
The Impact of Foreign Direct Investment on Cuba's External Balance
- 28 Feministická ekonómia a GPI indikátor – lepšia varianta ekonomických modelov? /
Feminist Economics and GPI Indicator – Better Variant of Economic Models?
- 50 Financování politiky v ČR: blížíme se k mezinárodním standardům? /
Political Funding in the Czech Republic: Are We Approaching International Standards?
- 68 The Role of Staff in the Internationalization of SMEs: Evidence from Czech Companies
- 86 Jaké dopady by přineslo narovnání mezi zaměstnanci a osobami samostatně výdělečně činnými?
Případová studie sociálního pojištění / Equalling the Taxation Burden between Employees and Self-Employed:
the Case of Social Insurance in the Czech Republic
- 97 The Specifics of the Territorial Organization of Catalonia – History and Perspectives
- 108 Employees Motivational Factors in Private and public Sector Organizations: Case Study of the Zlín Region

Přímé zahraniční investice, podnikatelské prostředí a velikost technologické mezery

► Ing. Sylvie Kotíková, Ph.D. » Univerzita Jana Evangelisty Purkyně, Fakulta sociálně ekonomická, Pasterova 3544/1, 400 96 Ústí nad Labem, Česká republika; email: sylvie.kotikova@ujep.cz

* 1. Úvod do zkoumané problematiky

Přímé zahraniční investice (dále i PZI) jsou termínem, který je skloňován v celosvětovém měřítku. Vzhledem ke globalizačním silám, díky nimž se svět stává v posledních desetiletí propojenější více než kdy dříve a obecným trendům deregulace, jsou PZI v současné době již nedílnou součástí téměř všech podnikatelských prostředí, Českou republiku nevyjímaje.

Ačkoliv lze Českou republiku zařadit mezi úspěšné příjemce zahraničního kapitálu, nabízí se otázka, zda ho dokáže plně využívat ve všech pozitivních funkcích. Dokáže české podnikatelské prostředí těžit z přítomnosti poboček nadnárodních společností a využívat pozitivní efekty plynoucí z lokalizace PZI pro dlouhodobou konkurenceschopnost? Dokáže české podnikatelské prostředí plně absorbovat efekty spillovers, přejímat technologický transfer, know-how a management lidského kapitálu od úspěšných zahraničních podniků? Vznik a absorpce těchto přínosů jsou podmíněny geografickým postavením krajů, tradiční i současnou specializací domácích podniků, pružností domácích firem, vládou a celkovou situací v lokálním prostředí regionu utvářenou systémem institucionálních podmínek, mezi které mimo jiné patří investiční podbídky (dále i IP).

Lokalizace PZI ilustruje signalizační jednání o věrohodnosti a budoucím vývoji hostitelské země a celkového stavu hostitelského podnikatelského prostředí. Působení PZI v hostitelském podnikatelském prostředí je nejenom přímé (pozitivní či negativní), spojené se samotnou lokalizací, ale vytváří rovněž celou řadu vedlejších efektů (Mišun a Tomšík, 2002).

Spillover přelévací efekty PZI představují doprovodné efekty lokalizace PZI mající charakter externalit, za jejichž existenci nikdo neplatí ani nedostává zapláceno. Jde o podobný princip, se kterým je uvažováno v teorii veřejných statků (Benáček, 2000), přičemž tyto doprovodné efekty lokalizace do hostitelských regionů, zejména pak strukturálně postižených či tzv. periferních regionů, jsou jakýmsi typem „veřejného zájmu“, jejich existenci podporují státní instituce, které mají v současné době podobu právě IP (Pavlínek a Žížalová, 2016).

I přestože působení PZI je v odborné literatuře podrobováno široké diskuzi, existuje jen málo přístupů, které by zejména nepřímé efekty PZI kvantifikovaly, komplexně hodnotily v rámci konkrétních podnikatelských prostředí či identifikovaly na regionální úrovni NUTS 3 a nižší. Důvodem je obtížná měřitelnost zejména efektů přelévání technologického transferu a determinant způsobujících

→ jejich vznik. Příčinou je jednak komplikovaný sběr dat z výročních zpráv jednotlivých podniků a druhý problém vyplývá z makroekonomického konceptu konkurenceschopnosti států, který není možné plně aplikovat na nižší regionální úroveň. Camagni (2009) uvádí, že některé zákony, které platí v mezinárodním obchodě, nefungují na nižší, než je národní úroveň. Zejména na rozdíl od úrovně států kurzové rozdíly a změny poměrů cen a mezd na regionální úrovni buď neexistují, nebo nefungují. Na straně druhý přesun výrobních faktorů (práce, kapitálu) mezi regiony může představovat pro regionální podnikatelské prostředí reálnou hrozbu.

Ačkoliv se současná odborná literatura aspektům a efektům přímých zahraničních investic věnuje a napomáhá tak lepšímu pochopení zkoumané problematiky z mikroekonomického pohledu, kvantifikací jednotlivých efektů či jejich determinant na nižší regionální úrovni se v podstatě nezapomíná. Cílem tohoto článku je kvantifikovat jednu z klíčových determinant vznik spillover efektů, velikost technologické mezery mezi PZI a českým podnikatelským prostředím na úrovni šesti vybraných podnikatelských prostředí českých regionů v patnáctileté časové řadě (2002–2016). Díky tomu je možné ilustrovat nejen rozložení a koncentraci těchto investic reprezentované mírou zahraniční přítomnosti v příslušných oblastech, ale současně také identifikovat zaostávání podnikatelského prostředí za technologickou úrovní zahraničních firem, včetně zjištění, kde toto zaostávání je generováno – v šíři, resp. v míře zahraniční přítomnosti nebo v hloubce, resp. v rozdílech produktivity práce.

2. Nepřímé efekty PZI na podnikatelské prostředí

PZI se do centra odborných diskuzí dostávají v průběhu 2. poloviny 20. století. Teorie týkající se

samotné problematiky lze považovat za relativně nové (např. Vernovova teorie výrobního cyklu – Vernon, 1966; Hymerovým přístupem inspirovaný Dunningův koncept OLI – Hymer, 1960 a Dunning, 1979). Nicméně téma lokalizace podniků se v odborné literatuře objevuje již od začátku 20. století (Baldwin et al., 2008).

Výzkum PZI ve vazbě na hostitelské podnikatelské prostředí se koncentruje v odborné literatuře do tří nosných sfér, jež se pojí s realizací hospodářské politiky (Benáček, 2000):

- rozbor lokalizačních faktorů, které determinují příliv PZI do hostitelského státu či regionu,
- rozbor přímých efektů realizujících se z lokalizace PZI v hostitelském regionu (např. přímé dopady na trhu práce, změna skladby zahraničního obchodu, růst regionálního hrubého domácího produktu),
- rozbor nepřímých efektů na hostitelské podnikatelské prostředí.

U první oblasti se jedná o případové studie s dotazníkovým šetřením, kde jsou u investorů zjišťovány důvody jejich výběru cílové lokality. Vedle tohoto typu studií existují ekonometrické testy hypotéz, prostřednictvím kterých jsou zjišťovány příčiny, proč investoři volí určitou zemi před ostatními.¹

Příliv PZI je sledován také z hlediska odvětví s otázkou, proč některá odvětví disponují vyšším přílivem oproti ostatním.² Kořeny těchto analýz lze spatřovat v mikroekonomických teoriích alokace výroby, v teoriích obchodu a specializace. Převážná část testovaných hypotéz vychází z tzv. nových (alternativních) teorií alokace a obchodu a teorií průmyslové koncentrace (Krugman, Obstfeld a Melitz 2015). Přední místo mezi nimi zaujímá analýza role úspor z rozsahu, velikost trhu a oblast exportu. Podle těchto faktorů zahraniční investoři volí strategie výroby orientované na vývoz nebo přímý vstup na cizí trh. V případě první strategie sehrávají klíčovou roli nízká velikost transakčních

¹ Charakter cross-country analysis

² Charakter cross-industrial analysis

Ačkoliv lze Českou republiku zařadit mezi úspěšné příjemce zahraničního kapitálu, nabízí se otázka, zda ho dokáže plně využívat ve všech pozitivních funkcích. Dokáže české podnikatelské prostředí těžit z přítomnosti poboček nadnárodních společností a využívat pozitivní efekty plynoucí z lokalizace PZI pro dlouhodobou konkurenceschopnost? Dokáže české podnikatelské prostředí plně absorbovat efekty spillovers, přejímat technologický transfer, know-how a management lidského kapitálu od úspěšných zahraničních podniků?

nákladů, u druhé jsou zkoumány možnosti tržní síly a z ní plynoucích rent (Benáček, 2000).

Ačkoliv jsou dopady PZI velmi diskutovaným tématem, kvantifikace a hodnocení efektů z hlediska konkrétních lokalit jsou předmětem jen několika málo studií. PZI jsou zkoumány především z hlediska jejich dopadů na národní úrovni (Blonningen et al., 2006; Naughton et al., 2016; Hlaváček a Bal-Domanska, 2016), popř. z hlediska určitých odvětví, viz např. Barrell a Holland (2000), Havránek a Iršová (2010), Mullen (2010).

První závěry upozorňující na nepřímý vliv mezinárodních společností na podnikatelské prostředí v hostitelských oblastech lze najít již ve studiích ze 70. let (Townroe, 1979; Hood a Young, 1977; Finlay, 1978). Finlay (1978) zjistil, že spillover efekty jsou determinovány tzv. relativním zaostáváním, neboli technologickou mezerou mezi mateřskou a hostitelskou zemí, měřenou diferencemi v tamních produktivitách.

S technologickou mezerou úzce souvisí absorpční schopnost domácích podniků. Szent-Ivanyi a Vigvári (2012) hovoří o tzv. technologické kompetenci firem na hostitelském trhu, tj. zda a do jaké míry je místní podnikatelské prostředí schopno absorbovat zahraniční technologii. Absorpční kapacita vyjadřuje celkovou úroveň daného podnikatelského prostředí (Xu, 2000) a rovněž je považována za determinantu vzniku nepřímých efektů PZI (Narula, 2017).

Podle Leamer (1997) je však poslední jmenovaná sféra analýzy nepřímých efektů naprosto zásad-

ního významu, neboť právě nepřímé efekty ve vazbě na podnikatelské prostředí jsou ve světové literatuře považovány za nositele dominantního hospodářského významu z hlediska hostitelských trhů. Driffield a Hughes (2003) upozornili na skutečnost, že rozdíly uvnitř států mohou být větší než mezi státy, a proto je nutné se soustředit na identifikaci lokálních efektů na nižších územních celcích. Tato identifikace a současně i její kvantifikace je nutná nejen k hodnocení regionálních disparit, ale současně také k posouzení konkurenceschopnosti, v jaké míře se podnikatelská prostředí vyrovnávají s lokalizací PZI.

Napříč autory zabývající se hodnocením podnikatelského prostředí a jeho aspekty existuje jednotná shoda v chápání produktivity jako základního indikátoru konkurenceschopnosti regionů. Kitson et al. (2008) nahlíží na produktivitu z ekonomicko-regionálního hlediska, uvědomují si rozsáhlost tohoto pojmu, nicméně vnímají produktivitu jako důležitý indikátor regionální konkurenceschopnosti. To potvrzují Gardiner et al. (2018) kteří analyzují produktivitu v evropských regionech z hlediska efektivity pracovní síly a zvláště se zabývají otázkou, zda a do jaké míry dochází k regionální konvergenci v oblasti produktivity.

3. Metodika výzkumu

Míra schopnosti absorbovat přítomnost PZI a s tím související velikost technologické mezery mezi PZI a podnikatelským prostředím českých krajů je →

→ kvantifikována na vzorku šesti krajů České republiky, resp. dopady efektů PZI jsou identifikovány v rámci podnikatelského prostředí Plzeňského, Karlovarského, Ústeckého, Libereckého, Královéhradeckého a Pardubického kraje. Společným prvkem je příhraniční poloha krajů a sousednost daných krajů. Jedná se o regiony NUTS 2 Severovýchod, NUTS 2 Severovýchod a Plzeňský kraj. Plzeňský kraj figuruje ve zkoumaném vzorku regionů jako kontrolní případ. Díky své strategické poloze Plzeň těží z malé vzdálenosti s Bavorskem, jeho rozvinutou infrastrukturou a spoluprací s bavorským podnikatelským prostředím. Ve srovnání s ostatními regiony, pokud jde o příspěvek k HDP, koncentraci podnikatelské činnosti a přílivu PZI, jakož i pevné ukotvení a trvalá tradice důležitých odvětví (ČSÚ, 2018), lze usoudit, že nejlepší výsledky velikosti technologické mezery budou kvantifikovány v Plzeňském kraji. Opačná situace by mohla poukázat na anomálie ve zkoumané množině krajů. Zároveň daný výběr krajů je složen z regionů, které byly dle zákona č. 36/1960 Sb. spojenými kraji: (a) Západočeským; (b) Severočeským; a (c) Východočeským. Vzhledem k tomuto výběru bude možné posoudit, zda vývoj dříve spojených krajů byl ve zkoumaném období obdobný či nikoliv. Výzkum tudíž bere v potaz prvek historického vývoje.

Identifikovat efekty všech PZI je obtížné z důvodu nedostatku relevantních dat, je však možné vycházet ze zdrojů agentury CzechInvest, zachycující projekty zahraničních investorů, žadatelů o IP. Hlavním zdrojem dat tudíž byla statistika vydaných rozhodnutí o poskytnutí IP publikovaná agenturou CzechInvest (CzechInvest, 2018) a účetní závěrky a výroční zprávy zahraničních firem, které obdržely příslib IP (MS ČR, 2018). Z evidence agentury CzechInvest (CzechInvest, 2018) byl získán seznam PZI vč. informací o regionálním umístění, země původu investora, sektoru, udělených IP nebo příslibu nově vytvořených pracovních míst. Tyto informace byly následně rozšířeny o data týkající se počtu zaměstnanců získaných z výročních zpráv analyzovaných společností za

každý rok sledovaného období (MS ČR, 2018), tak aby bylo možné kvantifikovat míru zahraniční přítomnosti ve zkoumaných krajích.

Pro určení vlivu PZI na podnikatelská prostředí je nejprve nutné identifikovat míru zahraniční přítomnosti v daných prostředích. Zahraniční přítomnost (dále i FP) je úroveň stavu zahraničních investic v regionu, vyjádřená podílem zaměstnanosti zahraničních společností na celkové zaměstnanosti v daném regionu (Görg a Greenaway, 2004). Nutno podotknout, že tento ukazatel nekoresponduje s hodnotami ukazatele přílivu PZI. Hodnocení atraktivity podnikatelského prostředí z hlediska přílivu PZI má omezenou vypovídající hodnotu, neboť nepřináší detailnější informace o zahraničních podnicích. Neukazuje, zda v regionech převládají plně automatizované výroby s nízkým počtem pracovníků, zda růst ukazatele byl docílen vstupy nových investorů na místní trh či jen růstem hodnoty investice apod. (Kotlíková, 2016). Zahraniční přítomnost je proto měřena pomocí vzorce:

$$FP = \frac{E_{FDI}}{E} * 100 \quad (1),$$

kde představuje počet zaměstnanců v PZI, které získaly IP v jednotlivých regionech. E jsou zaměstnané osoby dle klasifikace a statistik Českého statistického úřadu v kraji (ČSÚ, 2018). Vzorec (1) dokáže uvedené nedostatky alespoň částečně eliminovat prostřednictvím sledování vývoje počtu zaměstnávaných osob. Svým pojetím současně zohledňuje velikostní strukturu PZI.

Sestrojená „relativní regionální technologická mezera zahraniční přítomnosti“ (RRTG) sleduje rozdíl mezi produktivitou (technologickou vyspělostí) zahraničních firem, které získaly IP a hostitelským regionem. Na základě vývoje tohoto ukazatele v čase lze predikovat, jakou dynamiku růstu produktivity může v budoucnu vykazovat podnikatelské prostředí s vysokou zahraniční přítomností oproti prostředí s nízkým zastoupením těchto firem. Ukazatel též svými hodnotami a hodnotami jednotlivých komponent signalizuje zaostávání

regionu, resp. vybrané skupiny regionů, za technologickou úrovní zahraničních firem a identifikuje, kde se toto zaostávání generuje – v šíři, resp. v míře zahraniční přítomnosti nebo v hloubce zaostávání, resp. v rozdílech v produktivitách (Kotíkova, 2018).

Vývoj technologické mezery je zjišťován pomocí metody *shift-share* analýzy, resp. rozkladu technologické úrovně regionů na efekt technologický, efekt zaměstnanosti a kombinaci obou efektů. RRTG je počítána podle vzorce:

$$RRTG_n = \frac{\sum_{i=1}^r (AP_{Li}^{FDI} - AAP_B^{reg}) \cdot FP_B^{reg}}{AAP_B^{reg}} + \frac{\sum_{i=1}^r (FP_i^{FDI} - FP_B^{reg}) \cdot AAP_B^{reg}}{AAP_B^{reg}} + \frac{\sum_{i=1}^r (AP_{Li}^{FDI} - AAP_B^{reg}) \cdot (FP_i^{FDI} - FP_B^{reg})}{AAP_B^{reg}} \quad (2)$$

kde je produktivita zahraničních firem dané *i*-té země vyjádřená jako produktivita země původu investora PZI v daném roce *n*³ (OECD, 2018); je produktivita benchmarku vyjádřená jako aritmetický průměr produktivit zkoumaných regionů v daném roce *n*⁴; je podíl zaměstnanců firem dané *i*-té země a celkového počtu zaměstnaných osob v regionu v daném roce *n*⁵; je benchmark podílu zaměstnanců v zahraničních firmách ve zkoumaných regionech v daném roce *n* vypočítaný jako aritmetický průměr podílu zaměstnanců ve zkoumaných regionech.

Shift-share analýza je v odborné literatuře často využívanou metodou zejména pro určení vývoje dynamiky zaměstnanosti, produktivity práce či přidané hodnoty (Zdeněk a Střeleček, 2012). Tato metoda připomíná rozklad změn produktivity práce se zbytkem. Například Esteban (2000) prostřednictvím *shift-share* analýzy hodnotil multi-sektoro-

vou strukturu produktivity práce s regionálními rozdíly na národní úrovni států EU. Hlavní výhodou metody *shift-share* analýzy je její použití na libovolné regionální úrovni a volba posuzovaných komponent. V konstrukci samotného vzorce (2) je možné vysledovat jeho možný rozklad, a že je tvořen jako součet tří komponent základního přístupu určení RRTG.

První komponenta – komponenta produktivity představující technologický efekt – ukazuje na míru zaostávání produktivity regionů za pro-

duktivitou práce zahraničních firem. Vzhledem k tomu, že jde o poměrový ukazatel, v jehož konstrukci je ve jmenovateli průměrná produktivita regionů, je nutné danou hodnotu chápat ve vývoji jako relativní hodnotu, její vypovídací schopnost je vyšší v případě srovnání ve vybrané množině regionů. V případě nadproporcionálního růstu průměrné produktivity regionů (benchmarku) by tento ukazatel měl v čase klesat, což by signalizovalo zmenšující se potenciál růstu, ale na druhou stranu vysokou schopnost absorpce již dovezených znalostí a dovedností zkoumaných podnikatelských prostředí.

Druhá komponenta – komponenta zaměstnanosti – je podíl příspěvku rozdílu v technologické úrovni generovaný rozdílem ve velikosti FP (efekt zaměstnanosti). Komponenta ukazuje šíři technologického zaostávání a možnost jejího snižování za pomoci vysoké zahraniční přítomnosti v regio-

³ Jedná se o produktivitu práce zahraničních firem vykazovanou OECD ve stálých cenách r. 2010, kde míra využívání vstupů práce je měřena dle celkového počtu odpracovaných hodin.

⁴ Měřeno v dolarech, kurz ČNB k 31. 12. 2010, USD/CZK = 18,751.

⁵ V Plzeňském kraji jsou lokalizovány PZI s těmito zeměmi původu investorů: Německo, Francie, Belgie, Velká Británie (VB), Švýcarsko, Španělsko, Rakousko Itálie, Japonsko a USA. V Karlovarském kraji: Německo, VB, Švýcarsko, Nizozemí, Švédsko, Japonsko a Lucembursko. V Ústeckém kraji: Německo, Francie, VB, Švýcarsko, Španělsko, Rakousko Itálie, Nizozemí, Švédsko, Norsko, Lucembursko, Izrael, Mexiko, Japonsko, USA a Čína. V Libereckém: Německo, Francie, Belgie, VB, Švýcarsko, Španělsko, Dánsko, Japonsko a USA. V Královéhradeckém: Německo, Francie, Belgie, VB, Rakousko, Nizozemí, Lucembursko a USA. V Pardubickém kraji jsou lokalizovány PZI s těmito zeměmi původu investorů: Německo, Francie, VB, Švýcarsko, Španělsko, Itálie, Nizozemí, Dánsko, Indie a Japonsko.

nu (viz vzorec (1)). Pokud tato komponenta roste, lze usuzovat, že PZI s IP v regionu souhrnně vytvářejí vysoký počet pracovních míst, který následně umožňuje rychlejší přenos technologické úrovně a poznatků do ekonomického života regionu.

Třetí komponenta je kombinací obou výše zmíněných efektů. Tato komponenta souhrnně vystihuje míru provázanosti obou efektů. Pro výsledné hodnoty ukazatele platí:

- Čím vyšších hodnot kraj dosahuje, tím lze vzhledem ke zvažovaným skutečnostem očekávat vyšší potenciál pro tvorbu efektů spillovers. Čím relativně vyšší hodnota tohoto ukazatele oproti ostatním krajům je, tím má daný kraj oproti srovnávaným krajům vyšší potenciál technologického růstu (abstrahováno od omezení růstu). Velikost hodnoty je dána množstvím zahraničních firem v kraji, jejich technologickou úrovní (produktivitou práce země jejich původu) a podílem těchto firem na zaměstnanosti v regionu. Výše RRTG je pak dána počtem nově přichozích a nadále setrvávajících zahraničních firem do a v kraji. Konkrétněji, pokud je v kraji relativně více PZI s IP, s vysokou mírou vytvořených pracovních míst, tj. kraj vykazuje vysokou míru FP, a jedná se o země s vysokou technologickou úrovní, pak podnikatelské prostředí prokazuje relativně vyšší potenciál možného ekonomického a technologického růstu než prostředí s nízkou mírou FP, s nízkým počtem vytvořených pracovních míst v PZI ze zemí s relativně nízkou produktivitou práce.
- Čím vyšší je první komponenta ukazatele a čím vyšší (kladný) je rozdíl hodnot, jichž dosahuje první komponenta oproti druhé komponentě sestrojeného ukazatele RRTG, tím hlubší (déletrávající) technologické zaostávání lze konstatovat. Ideálním vývojem v čase pak tedy je, když první komponenta vzorce v čase klesá vlivem rostoucí průměrné produktivity regionů a druhá komponenta v čase u zkoumaného kraje roste či stagnuje kolem 0 se zároveň prokazatelně zvyšujícím se průměrným podílem zaměstnanosti firem s IP. Tento vývoj by signalizoval ros-

toující počet nově vytvářených pracovních míst v kraji a současně schopnost podniků v benchmarku absorbovat importované znalosti a dovednosti. To by se mělo projevit vyvolaným růstem produktivity práce – např. v růstu celkové zaměstnanosti, růstu mezd, růstu počtu domácích (ale i zahraničních) firem, které po většinou z počátku vznikají jako subdodavatelé přichozích PZI.

- Pohledem na jednotlivé komponenty ukazatele lze též konstatovat, že pokud druhá komponenta vzorce, tzv. komponenta zaměstnanosti, dosahuje vysokých kladných hodnot, tím relativně rychleji zkoumaný kraj oproti ostatním krajům může transfer technologie a produktivity na svém území přenést.

Popsaný přístup abstrahuje od vzájemné provázanosti regionů – např. přesun získaných technologických znalostí získaných od PZI mezi regiony, k čemuž zřejmě obvykle dochází. Nezvažuje absolutní míru přínosu zahraničních firem pro region ani pro klíčová odvětví. Odvětvové hledisko není předmětem tohoto dosavadního výzkumu.

4. Relativní regionální technologická mezera mezi PZI a zkoumanými podnikatelskými prostředími

U každého kraje je zhodnocen celkový vývoj ukazatele RRTG, vč. identifikace možné příčiny a souvislosti s vybranými ekonomickými ukazateli, které za daným průběhem ukazatele RRTG v čase mohou stát. Tabulka č. 1 vizualizuje výsledky výpočtů míry zahraniční přítomnosti (1) vzhledem k tomu, že ve výpočtu RRTG (2) figuruje jako váha, lze očekávat nepříznivé výsledky především u podnikatelského prostředí Karlovarského kraje.

Na celkovém výsledku úrovně technologické mezery se rovněž podílí hodnoty a vývoj produktivit podnikatelských prostředí analyzovaných krajů, vč. stanoveného benchmarku (viz tabulka č. 2).

U vývoje celkové hodnoty RRTG (viz obrázek č. 1) vykazoval nejvyšší velikost technologické mezery po celé období Plzeňský kraj. Rozdíl ve výši

Tabulka č. 1 » Vypočtené hodnoty míry zahraniční přítomnosti krajů

Rok	Karlovarský	Liberecký	Králové- hradecký	Pardubický	Ústecký	Plzeňský
2002	0,885	1,191	2,042	3,840	3,028	1,508
2003	1,223	1,339	2,372	4,331	3,517	1,796
2004	1,564	1,523	3,313	4,787	4,209	2,972
2005	1,546	1,836	3,981	6,439	4,781	3,690
2006	1,551	2,036	3,842	5,745	5,573	3,842
2007	1,656	2,178	3,771	6,096	6,369	3,983
2008	1,679	2,290	3,631	6,577	6,696	4,094
2009	1,538	2,088	3,664	6,746	6,113	4,203
2010	1,643	2,635	3,853	5,982	6,438	4,286
2011	1,785	2,317	3,974	5,714	6,617	4,149
2012	1,956	2,621	3,042	6,180	6,613	4,308
2013	1,835	3,071	3,728	5,784	6,412	4,527
2014	2,340	3,908	2,863	6,464	3,640	4,295
2015	2,449	4,057	3,089	6,847	3,999	4,539
2016	2,551	4,196	3,301	7,206	4,336	4,769
Průměr	1,747	2,486	3,364	5,916	5,222	3,797

Pramen: vlastní zpracování na základě výpočtů z dat ČSÚ a výročních zpráv analyzovaných firem

ukazatele RRTG se mezi Plzeňským krajem a ostatními kraji, s výjimkou kraje Ústeckého, spíše prohluboval. Ústecký kraj byl druhým a též posledním krajem, který RRTG dokázal v průběhu období zvyšovat. Prudké poklesy trendů v závěru sledovaného období – zejména výrazný propad v roce 2014 u Ústeckého kraje – je vysvětlen prudkým poklesem FP (příčinou v šíři) způsobeným změnou v trendu nábory pracovníků, kdy PZI stále více přistupují k využívání specializovaných agentur pro nábor pracovníků. Ti nejsou evidováni jako kmenoví zaměstnanci PZI, nýbrž jsou evidováni jako zaměstnanci agentur a nejsou uvedeni ve výročních zprávách společností, z tohoto důvodu je nelze explicitně do výpočtů zahrnout.

Ostatní kraje v čase hodnotu RRTG snižovaly s minimy mezi lety 2007 až 2010 (období finanční krize a dluhové krize Eurozóny), na závěr období se signály opětovného růstu RRTG. Výsledky

RRTG korespondují s hospodářským cyklem, tento závěr však bude možné ověřit na použití dalších analýz a delšího časového horizontu.

Hlavní příčinou celkově nízké úrovně RRTG v Karlovarském kraji je především malé zastoupení firem v kraji, které se sebou nese také malý podíl zaměstnanců zahraničních firem, resp. nízkou úroveň zahraniční přítomnosti. Vzhledem k tomu, že úroveň a dynamika vývoje produktivity práce v Karlovarském kraji (viz tabulka č. 2) byla ve srovnání s ostatními regiony na nejnižší úrovni, je tento zaznamenaný vývoj RRTG (především mezi lety 2002 až 2009) špatným signálem a konstatováním, že ve sledovaném období kraji téměř vždy chyběla příležitost tzv. „ekonomické lokomotivy“ ve formě přínosů z možnosti přenosu technologické úrovně z vyspělejších zahraničních firem, kterou právě tento region nejvíce ze všech sledovaných krajů potřeboval.

→ **Tabulka č. 2 » Vývoj produktivity práce ve zkoumaných krajích (v USD)**

Kraj	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Plzeňský	14,72	16,13	17,56	17,48	19,62	20,63	20,15	21,40
Karlovarský	13,28	13,57	14,50	14,59	15,50	17,17	16,76	17,72
Ústecký	14,39	15,71	16,73	17,75	19,04	20,54	20,47	21,99
Liberecký	14,36	14,17	14,84	16,57	17,88	18,58	19,18	19,28
Královéhradecký	14,21	15,00	16,97	17,04	18,10	19,96	20,57	20,73
Pardubický	14,84	15,56	16,46	16,94	18,82	20,13	20,53	20,57
Benchmark (AAP ₆)	14,30	15,02	16,18	16,73	18,16	19,50	19,61	20,28

Kraj	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Plzeňský	20,75	21,2	21	21,84	24,24	25,78	26,47
Karlovarský	17,42	17,55	17,88	18,38	18,25	18,74	19,14
Ústecký	20,99	21,1	21,88	22,09	21,81	23,57	22,52
Liberecký	19,42	19,82	21,5	21,59	21,75	22,89	23,16
Královéhradecký	20,96	20,91	21,02	21,79	23,86	25,80	26,00
Pardubický	20,66	21,33	20,5	20,46	20,57	22,05	22,50
Benchmark (AAP ₆)	20,03	20,32	20,63	21,03	21,75	23,14	23,30

Pramen: vlastní zpracování, data ČSÚ (2018)

Královéhradecký kraj je regionem, který s Pardubickým krajem procházel několik desetiletí společným vývojem, přičemž Hradec Králové byl centrem společného regionu. I přes nové územní uspořádání Česka z r. 2000, při kterém vznikly dva samostatné kraje – kraj Pardubický a Královéhradecký – jsou si oba kraje v řadě parametrů velmi blízké. A to především vzhledem k poloze a podobnému ekonomickému a sociálnímu vývoji. V rámci provedeného výzkumu se dalo očekávat, že sledovaný vývoj RRTG bude pro oba kraje obdobný. Dle tvaru křivek vývoje RRTG (viz obrázek č. 1) lze konstatovat, že očekávání se do jisté míry potvrdilo. Vývoj obou křivek je v celku podobný.

Přesto lze identifikovat některé odlišnosti. Ačkoliv oba kraje vycházely na počátku sledování prakticky z identického bodu hodnoty RRTG, Královéhradecký kraj zaznamenal během sledované

ho období hlubší a téměř ničím nepřerušovaný pokles z původní hodnoty RRTG. Výjimkou byl pouze růst na počátku období v roce 2003 a ke konci zkoumaného období v roce 2014. Dle vývoje RRTG Královéhradeckého kraje lze usuzovat, že region nedokázal využít možnosti růstu za pomoci transferu zahraniční technologické úrovně. Proto je poměrně překvapivé zjištění, že produktivita práce v regionu za sledované období 15 let rostla nejdynamičtěji ze všech sledovaných regionů (viz tabulka č. 2). Královéhradecký kraj tudíž má samostatně potenciál intenzivního růstu. Důvodem může být poměrně silná ekonomická pozice regionu v rámci regionů celého Česka a široké zastoupení firem ze zahraničí. Královéhradecký kraj tak nemusel být v centru zájmu IP jak ze strany samotné reprezentace regionu, tak reprezentace státu. Malé zainteresování na možný růst za

využití transferu technologických znalostí ze zahraničních firem s IP vedle vývoje RRTG signalizuje též vývoj podílu zaměstnanců zahraničních firem s IP na celkovém počtu zaměstnanců Královéhradeckého kraje. Královéhradecký kraj tímto podílem nikdy nepřesáhl hranici 4% (viz tabulka č. 1).

U krajů, kde RRTG zaznamenala rostoucí trend, lze vysledovat nadprůměrný růst produktivity práce.⁶ Naopak u krajů, které vykazovaly klesající či nízkou úroveň sledovaného ukazatele RRTG, byl zaznamenán podprůměrný růst produktivity práce – výjimkou z tohoto pravidla byl Královéhradecký kraj. Lze konstatovat, že zkoumané kraje dokáží vznikající technologické mezery využít pro svůj regionální rozvoj. A naopak, kraje, které nedo-

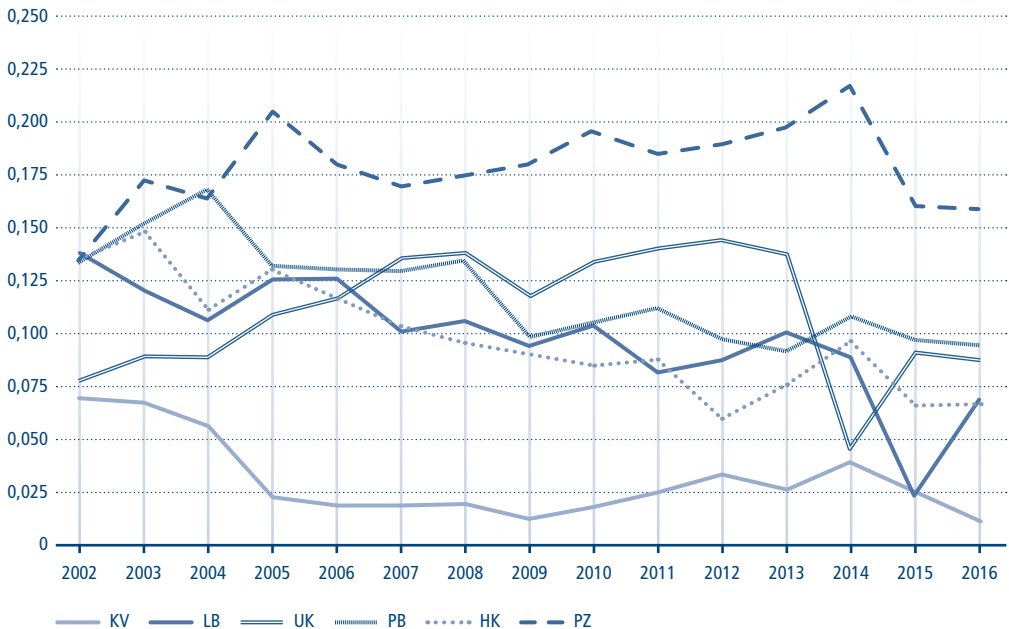
káží či nechtějí do svého regionu přilákat investory z vyspělých zahraničních zemí, zbytečně ztrácí možnost regionálního rozvoje plynoucího z transferu technologických znalostí.

5. Závěry

Česká republika je úspěšným příjemcem zahraničního kapitálu a jeho příliv ilustruje signalizační jednání pro další investory, má proto smysl sledovat a zabývat se otázkou, do jaké míry se tento jev promítá v podnikatelském prostředí českých krajů.

Přestože jsou důsledky PZI předmětem rozsáhlé diskuse v literatuře, existuje velmi málo studií a přístupů, které kvantifikují efekty přímých zahraničních investic a komplexně hodnotí jejich pů-

Obrázek č. 1 » Vývoj RRTG ve všech analyzovaných regionech



Pramen: vlastní zpracování na základě vlastních výpočtů a dat z OECD (2018), ČSÚ (2018), MS ČR (2018)

⁶ V této souvislosti je nutné poznamenat, že závislost RRTG a produktivity práce je oboustranná a pozitivní, tedy že růst RRTG může vyvolat růst produktivity práce ve zkoumaném regionu a naopak růst produktivity práce v daném regionu může vytvářet příhodné podmínky pro další transfer technologických znalostí.

→ sobení na lokální úrovni, resp. identifikují účinky na regionální úrovni NUTS 3 a nižší. Totéž platí i pro determinanty, faktory vzniku doprovodných efektů lokalizace PZI, jako jsou velikost technologické propasti mezi PZI a hostitelským regionem, stupeň zahraniční přítomnosti v regionu, absorpční kapacita hostitelského podnikatelského prostředí a další. Důvodem je obtížná měřitelnost na úrovni nižších geografických jednotek než na úrovni státu.

Zároveň hodnocení vlivu PZI na lokální podnikatelské prostředí je metodologicky komplikované z hlediska nemožnosti aplikovatelnosti některých zákonů na nižší než je národní úroveň států (Cammagni, 2009), přičemž však rozbor nepřímých efektů PZI je klíčový pro modelaci hospodářské politiky – zejména podpora vzniku spillover efektů (Benáček, 2000). Hodnocení efektů PZI a jejich vlivu na podnikatelské prostředí uvnitř státu může poukázat na významnější disparity než mezi státy (Driffield a Hughes, 2003). Pro určení existence spillover efektů je vhodné sledovat tzv. relativní zaostávání podniků v hostitelském prostředí za PZI měřené velikostí technologické mezery vážící se ke sledování rozdílů v produktivitách (Narula, 2017). Zároveň produktivita práce je považována za souhrnný faktor konkurenceschopnosti (Kitson et al., 2008)

Pro určení velikosti technologické mezery je nutné zohlednit míru zahraniční přítomnosti v analyzovaném podnikatelském prostředí. Díky tomu je možné sledovat, kde se zaostávání generuje, zda v šíři (v nízké míře zahraniční přítomnosti) nebo v hloubce (rozdílu v produktivitách) Velikost technologické mezery mezi přímými zahraničními investicemi a domácími podniky je považována za jeden z klíčových determinantů efektů přelévání (spillovers). Cílem tohoto článku bylo přesně vyčíslit tento faktor na úrovni šesti vybraných oblastí České republiky v patnáctileté časové řadě 2002–2016.

Vývoj velikosti technologické mezery byl určen pomocí metody *shift-share* analýzy, tzn. rozložení technologické úrovně regionů na technologický

efekt, efekt zaměstnanosti a kombinaci těchto dvou efektů. Díky použité metodě je možné posoudit meziregionální disproporce uvnitř dané ekonomiky. Zkonstruovaný ukazatel sleduje rozdíl mezi produktivitou zahraničních firem, které získaly investiční pobídky od české vlády, a regionálního podnikatelského prostředí. Ukazatel bere v úvahu regionální distribuci lokalizace PZI a kvalitu faktoru práce (měřeno její produktivitou). Čím vyšších hodnot kraj dosahuje, tím lze vzhledem ke zvažovaným skutečnostem očekávat vyšší potenciál pro tvorbu efektů spillovers.

Zjištěné výsledky ukázaly, že v regionech, kde vykazoval indikátor RRTG rostoucí trend, byl zjištěn nadprůměrný růst produktivity práce. Naopak regiony vykazující klesající nebo nízkou úroveň ukazatele RRTG byly pod průměrem růstu produktivity práce. Regiony, které nemohou nebo nechtějí přilákat investory z vyspělých zahraničních zemí do svého regionu, ztrácejí příležitost regionálního rozvoje vyplývajícího z předávání technologických poznatků. Dominance Plzeňského kraje, který dokázal přilákat dostatek zahraničních firem z vysoce rozvinutých zemí, kteří se zajímali o vytváření nových pracovních míst, byla zcela jasně potvrzena. Opakem je Karlovarský kraj s malým počtem zahraničních firem, které tvoří malý podíl na zaměstnanosti regionu vč. s relativně nízkou produktivitou práce.

Empirický přínos tkví ve shromáždění datových zdrojů z účetních závěrek firem a konstrukce ukazatele a následného výpočtu velikosti technologické mezery ve vybraných krajích. Uvedený přístup je možné aplikovat i na jiné regiony, jiných států, pro hodnocení velikosti technologické mezery uvnitř státu. Výsledky zobrazují regionální disparity v působení a absorpci PZI včetně míry lokalizace (zahraniční přítomnosti) těchto investic. Pomocí vývoje tohoto ukazatele v čase lze predikovat, jakou dynamiku růstu produktivity může v budoucnu vykazovat prostředí s vysokým FP oproti podnikatelskému prostředí s nízkým zastoupením těchto firem.

V budoucím navazujícím výzkumu by bylo pří-

nosné výsledky doplnit o odvětvové hledisko, zhodnotit pozice podniků v globálních produkčních sítích, trajektorii vývoje (návaznost na původní specializaci nebo transplantaci zcela nového odvětví do regionu). Zjištěné velikosti technologické

mezery představují hodnoty za předmětná podnikatelská prostředí, zohlednění zmíněných faktorů by mohlo poukázat na rozdíly z hlediska odvětví a přinést komplexnější výsledky o účinnosti udělených IP nejen z hlediska regionů ale i odvětví.

LITERATURA A PRAMENY

- [1] BALDWIN, J. et al.: Agglomeration and the geography of localization economies. Canada. *Regional Studies*, 2008, 42(1), pp. 117–132.
- [2] BARRELL, R., HOLLAND, D.: Foreign direct investment and enterprise restructuring in Central Europe. *Economics of Transition*, 2000, 8(2), pp. 477–504.
- [3] BENÁČEK, V.: Přímé zahraniční investice v české ekonomice. *Politická ekonomie*, 2000, 48(1), s. 7–22.
- [4] BLONNINGEN, B. et al.: FDI in space: spatial autoregressive relationships in foreign direct investment. *European Economic Review*, 2006, 51(5), pp. 1303–1325.
- [5] CAMAGNI, R.: Territorial Impact Assessment for European regions: a methodological proposal and an application to EU transport policy. *Evaluation and Program Planning*, 2009, 32(4), pp. 342–350.
- [6] CZECHINVEST: *Investiční pobídky*. Praha: CzechInvest, 2018. [online]. [cit. 2018-01-10]. Dostupné z: <<http://www.czechinvest.org/investicni-pobidky-czechinvest>>.
- [7] ČSÚ: *Statistické ročenky*. Praha: Český statistický úřad, 2018. [online]. [cit. 2018-02-19]. Dostupné z: <<https://www.czso.cz/csu/czso/katalog-produktu>>.
- [8] DRIFFIELD, N., HUGHES, D.: Foreign and domestic investment: regional development or crowding out? *Regional Studies*, 2003, 37(3), pp. 277–288.
- [9] DUNNING, J.: Toward an eclectic theory of international production: some empirical tests. *Journal of International Business Studies*, 1979, 11(1), pp. 9–31.
- [10] ESTEBAN, J.: Regional convergence in Europe and the industry mix: a shift-share analysis. *Regional Science and Urban Economics*, 2000, 30(3), pp. 353–364.
- [11] FINLAY, R.: Relative backwardness, direct foreign investments and the transfer of technology: a simple dynamic model. *Quarterly Journal of Economics*, 1978, 92(1), pp. 1–16.
- [12] GARDINER, B. et al.: The city dimension of the productivity growth puzzle: the relative role of structural change and within-sector slowdown. *Journal of Economic Geography*, 2018, 18(3), pp. 539–570.
- [13] GÖRG, H., GREENAWAY, D.: Much I do about nothing? Do domestic firms really benefit from foreign direct investment? *World Bank Research Observer*, 2004, 19(2), pp. 171–197.
- [14] HAVRÁNEK, T., IRŠOVÁ, Z.: Meta-analysis of intra-industry FDI spillovers: updated evidence. *Czech Journal of Economics and Finance*, 2010, 60(2), pp. 151–174.
- [15] HLAVÁČEK, P., BAL-DOMANSKA, B.: Impact of foreign direct investment on economic growth in Central and Eastern European countries. *Inžinerine Ekonomika-Engineering Economics*, 2016, 27(3), pp. 294–303.
- [16] HOOD, N., YOUNG, S.: Long-term impact of multinational-enterprise on industrial geography – Scottish case. *Scottish Geographical Magazine*, 1977, 93(3), pp. 159–167.
- [17] HYMER, S. H.: *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. Cambridge: Massachusetts Institute of Technology, 1960.



- [18] KITSON, M. et al.: Innovation, networks and knowledge exchange. *Cambridge Journal of Regions Economy and Society*, 2008, 1(2), pp. 165–173.
- [19] KOTÍKOVÁ, S.: The foreign presence as a determinant of creation of spillover effects of foreign direct investment. *Ad Alta Journal of Interdisciplinary Research*, 2016, 6(1), pp. 32–36.
- [20] KOTÍKOVÁ, S.: Measuring the size of the technology gap at a level of Czech regions. *Scientific Papers of University of Pardubice*, 2018, 26(43), pp. 123–134.
- [21] KRUGMAN, P. R., OBSTFELD, M., MELITZ, J. M.: *International Economics: Theory and Policy*. Boston: Pearson, 2015.
- [22] LEAMER, E.: Labor markets in developing countries: an agenda for research. *Journal of Labor Economics*, 1997, 15(3), pp. 1–19.
- [23] MS ČR: *Veřejný rejstřík a sbírka listin*. Praha: Ministerstvo spravedlnosti, 2018. [online]. [cit. 2018-01-11]. Dostupné z: <www.justice.cz>.
- [24] MIŠUN, J. TOMŠÍK, V.: Does foreign direct investment crowd in or crowd out domestic investment? *Eastern European Economics*, 2002, 40(2), pp. 38–56.
- [25] MULLEN, J. K.: *FDI and Domestic Capital Stock in US Manufacturing Industries: Crowding-Out and Displacement Effects*. Galway: National University of Ireland, 2010.
- [26] NARULA, R.: Emerging market MNEs as meta-integrators: the importance of internal networks. *International Journal of Technology Management*, 2017, 74(1–4), pp. 214–220.
- [27] NAUGHTON, H. et al.: Aggregation issues of foreign direct investment estimation in an interdependent world. *World Economy*, 2016, 39(12), pp. 2046–2073.
- [28] OECD: *Level of GDP and Productivity*. Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development, 2018. [online]. [cit. 2018-03-15]. Dostupné z: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=PDB_LV>.
- [29] PAVLÍNEK, P., ŽÍŽALOVÁ, P.: Linkages and spillovers in global production networks: firm-level analysis of the Czech automotive industry. *Journal of Economic Geography*, 2016, 16(2), pp. 331–363.
- [30] SZENT-IVANYI, B., VIGVÁRI, G.: Spillovers from foreign direct investment in Central and Eastern Europe. *Society and Economy*, 2012, 34(1), pp. 51–72.
- [31] TOWNROE, P. M.: Employment decentralisation: Policy instruments for large cities in LDCs. *Progress in Planning*, 1979, 10, pp. 85–154.
- [32] VERNON, R.: International investment and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics*, 1966, 80(2), pp. 190–207.
- [33] XU, B.: Multinational enterprises, technology diffusion, and host country productivity growth. *Journal of Development Economics*, 2000, 62(2), pp. 477–493.
- [34] ZDENĚK, R., STŘELEČEK, F.: Hodnocení vývoje zaměstnanosti, průměrné mzdy a produktivity práce pomocí shift-share analýzy. *E+M Ekonomie a Management*, 2012, 15(3), pp. 4–15.

ABSTRAKT

Cílem článku je kvantifikovat velikost technologické mezery mezi přímými zahraničními investicemi a českým podnikatelským prostředím na úrovni šesti vybraných podnikatelských prostředí českých regionů v patnáctileté časové řadě (2002–2016). Provedený výzkum se zabýval nejen geografickým rozložením a koncentrací těchto investic v příslušných regionech, ale také odráží zaostávání podnikatelského prostředí za technologickou úrovní zahraničních společností, vč. faktu, kde je toto zaostávání generováno – v míře zahraniční přítomnosti nebo v rozdílných produktivitách. Rozsah regionální technologické mezery byl určen metodou shift-share analýzy – rozkladu technologické úrovně regionů. Zkonstruovaný ukazatel RRTG sle-

duje rozdíl mezi technologickou vyspělostí regionálního českého podnikatelského prostředí a přímými zahraničními investicemi. U výsledných hodnot ukazatele RRTG platí, čím vyšších hodnot zkoumaná oblast vykazuje, tím vyšší je zde potenciál pro vytváření nepřímých efektů přelévání spillovers. Zjištěné výsledky ukázaly, že v regionech, kde vykazoval indikátor RRTG rostoucí trend, byl zjištěn nadprůměrný růst produktivity práce. Dominance Plzeňského kraje, který dokázal přilákat dostatek zahraničních firem z vysoce rozvinutých zemí, které byly aktivní z hlediska tvorby pracovních míst, byla jasně potvrzena.

KLÍČOVÁ SLOVA

Podnikatelské prostředí; hostitelský region; přímé zahraniční investice; shift-share analýza; technologická mezera

Foreign Direct Investment, Business Environment and the Size of the Technological Gap

ABSTRACT

The aim of this article is to quantify the size of the technological gap between foreign direct investment and the Czech business environment at the level of the six selected Czech regions in the time series 2002–2016. This illustrates not only the geographical distribution and concentration of these investments in the respective regions but also identifies the business environment's lag behind the technological level of foreign companies, including where this lag is generated – in the degree of foreign presence or in the differences in labour productivity. The size of the regional technology gap was determined by using the shift-share analysis method – decomposition of the region's technological level. The established indicator RRTG tracks the difference between the technological advancement of the regional Czech business environment and foreign direct investment. The ascertained results showed that for regions where the indicator RRTG experienced a growing trend, above-average growth in labour productivity was identified. The dominance of the Pilsen Region, which was able to attract enough foreign companies from highly developed countries, who were interested in creating new jobs, was quite clearly confirmed.

KEYWORDS

Business environment; host region; foreign direct investment; shift-share analysis; technological gap

JEL CLASSIFICATION

E24; F21; F43



Vliv přímých zahraničních investic na vnější ekonomickou rovnováhu Kuby

► Ing. Petr Šmelc » Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta mezinárodních vztahů, Katedra mezinárodního obchodu, Nám. W. Churchilla 1938/4, 130 67 Praha, Česká republika; email: petr.smelc@gmail.com

* 1. Úvod

Kuba se ztrátou ekonomické podpory Sovětského svazu po jeho rozpadu v roce 1991 dostala do hluboké ekonomické krize, která souvisí s nízkou konkurenceschopností její ekonomiky a dlouhodobým deficitem obchodní bilance. I přes určitou stabilizaci situace zejména díky ekonomické pomoci Venezuely po roce 2000 zůstává saldo obchodní bilance v hlubokém deficitu – v roce 2017 byl dovoz zboží více než čtyřnásobný oproti jeho vývozu. Deficit salda obchodní bilance je vyrovnáván převážně zahraničními úvěry, platbami od kubánské diaspory, vývozem státních zaměstnanců do ideologicky spřátelených zemí a přímými zahraničními investicemi (dále i PZI). Právě příliv PZI se kubánská vláda snaží podpořit pomocí řady pobídek a nového zákona o zahraničních investicích z roku 2014, který rozšiřuje záruky za realizované investice. PZI by tak mohly sehrát klíčovou úlohu při utváření vnější ekonomické rovnováhy Kuby, zejména pokud by došlo k výraznému poklesu podpory Venezuely, která se po roce 2014 ocitla v hluboké ekonomické krizi.

Tento článek si klade za cíl posoudit tvar vnější ekonomické rovnováhy Kuby prostřednictvím analýzy sald vybraných položek platební bilance a zjistit jakou roli hrají v utváření vnější economic

ké rovnováhy PZI. První kapitola článku vymezuje definici PZI, shrnuje přehled související empirické literatury a popisuje způsob posuzování vnější ekonomické rovnováhy. Druhá kapitola se věnuje popisu investičního prostředí na Kubě a třetí kapitola analýze vnější ekonomické rovnováhy Kuby.

2. Přímé zahraniční investice a jejich dopad na vnější ekonomickou rovnováhu hostitelských ekonomik

2.1 Definice PZI a přehled hlavní empirické literatury

OECD (2008, s. 17) definuje PZI jako investici zahraničního subjektu do společnosti v hostitelské ekonomice, kde vzniká minimálně 10% podíl na základním jmění společnosti nebo 10% podíl na rozhodování společnosti. Základem je dlouhodobý zájem zahraničního subjektu na řízení společnosti.

K výraznému nárůstu PZI dochází v souvislosti s globalizačními procesy přibližně od 80. let 20. století, kdy se většina zemí světa začala otevírat zahraničnímu kapitálu. Investoři ve snaze zhodnotit svůj kapitál hledají investiční příležitosti po celém světě jak pro přímé, tak portfoliové investice. Odborné názory na přínos PZI jsou různé – od ná-

zoru „čím více, tím lépe“ (např. Marková, 2012, s. 20) a doporučení odstranění většiny regulací a zavedení investičních pobídek (tzv. Washingtonský konsenzus), přes názory tvrdící „jeden dolar PZI nemá větší (ani menší) hodnotu než dolar jakékoli jiné investice“ (např. Moran, Graham a Blomström, 2005, s. 2), až po obezřetná varování před možnou ztrátou politické a ekonomické nezávislosti (např. Marková, 2012, s. 20).

Moran, Graham a Blomström (2005) popisují jako hlavní přínosy PZI zejména: (1) příliv nedluhového finančního kapitálu a doplnění domácích úspor; (2) příliv nových technologií do hostitelské země; a (3) příliv nových manažerských dovedností. Lall (2000, s. 8) doplňuje ještě čtvrtý přínos – otevření zahraničních trhů místním dodavatelům. Empirická literatura ve většině případů prokazuje souvislost mezi přílivem PZI a ekonomickým růstem hostitelských zemí, zejména pokud tyto země neomezují PZI výkonnostními podmínkami, jako jsou například povinná kapitálová účast domácích firem formou joint-venture nebo požadavky na určitý podíl místních vstupů. Pozitivní vliv PZI na ekonomický růst potvrzují například Borensztein, De Gregorio a Lee (1998), Olofsdotter (1998), Bengoa a Sanchez-Robles (2003) nebo Johnson (2006), vliv PZI na ekonomický růst naopak nepotvrzují například de Mello (1999), Car-kovic a Levine (2002) nebo Choe (2003).

Řada výzkumů prokázala pozitivní vliv PZI na obchodní bilanci hostitelských zemí, zejména prostřednictvím přísunu nových zdrojů (kapitál, technologie, management) zvyšujících úroveň domácích výstupů, a tím zlepšujících konkurenceschopnost ekonomiky. Stejně tak výzkumy v řadě případů potvrzují, že zahraniční investoři otevírají domácí ekonomice přístup na mezinárodní trhy. Větší efektivita domácí ekonomiky, způsobená vstupem zahraničních společností často také vede k substituci importu (Moran, Graham a Blomström, 2005). Při posuzování vlivu PZI na čistý export je důležité rozlišovat odvětvovou strukturu PZI. Pozitivní vliv na obchodní bilanci mají zejména PZI směřující do proexportně orientovaných odvětví,

jako je například zpracovatelský průmysl. Naopak negativní vliv na obchodní bilanci země pak mají investice do sektoru obchodu a služeb, kde velká část zboží, nabízeného v obchodních řetězcích, je dovážená (např. Marková, 2012, s. 23).

Pozitivní dopady PZI mohou však být značně omezené v zemích uplatňujících vůči PZI řadu regulací. Moran (1998) zkoumal dopady PZI na tranzitivní ekonomiky Brazílie, Mexika, Thajska a Malajsie u automobilového průmyslu a hi-tech odvětví. Jeho výzkum ukazuje značný rozdíl mezi dceřinými společnostmi mezinárodních společností, které jsou integrovány do globálních distribučních řetězců, a dceřinými společnostmi orientovanými směrem na chráněné (protekcionské) trhy hostitelských zemí, kterým bylo prostřednictvím určitých požadavků na používání místních dodavatelů a kapitálovou účast místních firem znemožněno se do globálních řetězců integrovat. Rozdíl mezi těmito dceřinými společnostmi je v jejich velikosti, úrovni využívané technologie, kvalitě kontroly, efektivitě operací a ceně výstupů (Moran, 1998). Hewlett-Packard, Compaq a Apple v Mexiku, v podmínkách chráněných trhů, vyráběli počítače o několik tříd horší, než bylo běžné v USA (Peres Nuñez, 1990). Encarnation a Wells (1986) zkoumali více než 10 let 83 investic ve 30 rozvojových zemích v oborech zemědělství, textilního, farmaceutického, chemického a petrochemického průmyslu a našli korelaci mezi mírou protekcionsismu a negativními dopady na hostující zemi, které byly vytvořeny neefektivním využíváním zdrojů. V Číně, Malajsii a Thajsku realizovali výrobci pevných disků, jako je například Seagate, pouze investice se 100% kontrolou, a to zejména proto, aby předešli krádežím nových technologií, horizontálním únikům technologií a minimalizovali problémy s koordinací společnosti. Jejich podniky však vykazovaly vysokou vertikální spolupráci s místními dodavateli (McKendrick, Donner a Haggard, 2000).



→ 2.2 Vnější ekonomická rovnováha a její posuzování

Vnější ekonomická rovnováha je nejčastěji posuzována prostřednictvím dílčích sald platební bilance. Ekonomové se zaměřují především na saldo obchodní bilance, které ukazuje rozdíl mezi vývozem a dovozem dané země. Jeho vypovídací schopnost pro posouzení vnější ekonomické rovnováhy může však být omezená, zejména pokud je případný deficit stabilně financován přebytkem jiných položek běžného účtu. Zvýšenou pozornost tomuto saldu bychom měli věnovat v případě, kdy do značné míry utváří i saldo výkonové bilance nebo celého běžného účtu. Právě saldo výkonové bilance, které je součtem salda obchodní bilance s bilancí služeb, má obvykle vypovídací hodnotu vyšší a lépe ukazuje konkurenceschopnost ekonomiky. Ani zde však nemusí případný deficit ekonomiku ohrožovat, pokud se daří jej vyrovnávat saldem bilance výnosů (Kubišta et al., 2009, s. 260–262). Za klíčový ukazatel pro posouzení vnější ekonomické rovnováhy bývá považováno saldo běžného účtu. Za kritickou hodnotu deficitu salda běžného účtu je obvykle pokládáno 5 % HDP. Tato hodnota již může znamenat výrazné zhoršení investiční pozice země a zadlužování domácích subjektů v zahraničí. Velmi důležitá je proto analýza financování tohoto schodku.

Pokud je schodek financován přílivem krátkodobého kapitálu, kapitálem zvyšujícím vnější zadlužení nebo snižování devizových rezerv, může tento schodek způsobovat nestabilitu ekonomiky. Pokud se však daří schodek běžného účtu financovat přílivem nedluhového kapitálu a zejména pokud zahraniční investice vedou ke zvyšování produktivity práce, mohou naopak výrazně podpořit ekonomický růst země (Kubišta et al., 2009, s. 263). Způsob financování případného deficitu běžného účtu prostřednictvím PZI ukazuje saldo základní bilance. Pokud je ekonomika schopná deficit běž-

ného účtu prostřednictvím PZI financovat, lze tuto situaci považovat za rovnovážnou, s přihlédnutím ke specifickým dané ekonomiky. V opačném případě vzniká problém rostoucího vnějšího zadlužení domácích subjektů (Kubišta et al., 2009, s. 265).

3. Podmínky pro PZI na Kubě

Přestože je Kuba od revoluce v roce 1959 politicky i ekonomicky velmi uzavřenou zemí s převážně centrálně plánovanou ekonomikou, již od 90. let se země částečně otevírá západnímu kapitálu. Hlavním důvodem je především potřeba nalezení náhrady za ztracenou ekonomickou podporu Sovětského svazu od jeho rozpadu v roce 1991 a později i Venezuely zasažené výrazným poklesem cen ropy v roce 2014. Postupně je otevírán také soukromý sektor¹, přesto jeho možnosti zůstávají v porovnání s kapitalistickými zeměmi stále značně omezené. Během roku 2014, kdy byla zahájena normalizace vztahů s USA a zároveň se zintenzivnilo vyjednávání bilaterální dohody s EU, je patrná snaha kubánské vlády o další nárůst příchozích PZI.

V roce 2014 byl na Kubě schválen nový zákon 118 o PZI, který aktualizoval zákon 77 z roku 1995. Nový zákon zaručuje investorům větší ochranu proti znárodnění a nabízí osmiletou výjimku z platby daně z příjmu. Stejně jako v zákoně 77 však zůstává platný velmi komplikovaný proces schvalování jednotlivých investic a nadále trvá zákaz spolupráce s kubánskými soukromými podnikateli a přímé zaměstnávání Kubánců – to je možné jen prostřednictvím státní agentury. PZI stále zůstávají omezené pouze na kubánské státní podniky. Problematická je také časová omezenost licencí, které jsou udělovány na 15 let, po jejichž uplynutí musí být znovu přezkoumány.

Od roku 2014 kubánská vláda každoročně vypisuje několik stovek projektů², ve kterých je možná účast zahraničních investorů. Jedná se především o energetický sektor, zemědělství a cestovní ruch.

¹ V soukromém sektoru pracuje podle oficiálních statistik přibližně 20% obyvatel země (Feinberg, 2016, s. 132).

² *Tzv. Carteras de Oportunidades de la Inversión Extranjera*

Kubánská vláda hodlá prioritizovat projekty s pozitivním dopadem na platební bilanci země a investice otevírající pro Kubu exportní trhy (Feinberg, 2014).

4. Analýza vnější ekonomické rovnováhy Kuby

Zkoumání kubánské platební bilance je velmi obtížné zejména z důvodu nepravidelného a opožděného zveřejňování jejích jednotlivých položek. Další významnou otázkou je věrohodnost publikovaných údajů, která je řadou odborníků rozporována z důvodu na Kubě používaných dvou měn a využívání různých směnných kurzů pro různá odvětví. Kubánský ekonom Pavel Vidal spočítal, že tímto zkreslením je oficiálně deklarovaný HDP více než dvojnásobný oproti realitě.³ Vzhledem k tomu, že Kuba není členem Světové banky, nejsou oficiálně vykazované údaje nijak ověřovány (Gámez Torres, 2018). Problematiku věrohodnosti oficiálních údajů tato práce ponechá stranou a bude pracovat s údaji zveřejněnými Kubánským statistickým úřadem. Tato data jsou přebírána světovými institucemi, jako jsou Mezinárodní měnový fond nebo Světová banka.

V rámci publikace údajů o zahraničním sektoru kubánské ekonomiky zveřejňuje Kubánský statistický úřad jednotlivé položky běžného účtu platební bilance, nezveřejňuje však údaje z finančního účtu. Výjimkou jsou pouze údaje o PZI, které byly za některé roky zveřejněny. Není tedy možné zhodnotit vývoj celkové platební bilance, z dostupných dílčích účtů však lze pozorovat určité trendy, které vypovídají o vnější rovnováze kubánské ekonomiky.

Řada kubánských ekonomů při zkoumání PZI z tohoto důvodu pracuje spíše s údaji o celkovém počtu kubánských podniků s účastí zahraničního investora. Tyto údaje jsou dostupné v některých neveřejných vládních dokumentech a příležitostně

jsou publikovány ve státních kubánských médiích a nově také v tzv. seznamech příležitostí⁴, ve kterých kubánská vláda představuje projekty, na kterých se mohou zahraniční investoři podílet. Agregované číslo kubánských podniků se zahraniční účastí samozřejmě neříká nic o velikosti jednotlivých projektů a klade na stejnou úroveň největší investice s podstatně menšími (Feinberg, 2016, s. 83). Při velmi omezené dostupnosti jakýchkoliv souvislých údajů ohledně PZI však jde o jediný údaj, který ukazuje trend určitého otevírání (uzavírání) kubánské ekonomiky zahraničnímu kapitálu. Jelikož údaje o počtu kubánských podniků s účastí zahraničního investora ne vždy oddělují podniky s kapitálovou účastí zahraničního investora od firem, které mají se zahraničním subjektem pouze uzavřenou dohodu o řízení (zejména u hotelů), budeme pro tuto práci uvažovat obě formy zahraniční participace jako PZI, přestože tento způsob odporuje výše uvedené definici OECD předpokládající min. 10% podíl na základním jmění společnosti.

4.1 Dílčí salda běžného účtu Kuby

Údaje Kubánského statistického úřadu ukazují, že v období 2001–2016 překročil deficit obchodní bilance mnohokrát hranici 10% HDP. Nejvyšší deficit mělo saldo po finanční krizi v roce 2008, kdy byl na úrovni 17% HDP (-10 372,7 mil. USD). V roce 2015 dosahoval deficit obchodní bilance úroveň 9% HDP (ONEI, 2017a, s. 8). Podobnou výši deficitu lze očekávat i v následujících letech, ke kterým zatím nejsou zveřejněny kompletní údaje. Již dostupné oficiální údaje o dovozu a vývozu zboží za rok 2017 ukazují čtyřnásobný převis dovozu zboží nad jeho vývozem – dovoz 10 172 mil. USD a vývoz 2 402 mil. USD (ONEI, 2018a, s. 8).

Saldo bilance služeb vykazuje trvale od roku 2005 přebytky vyšší než 11,5% HDP. V letech 2010–2014 byla jeho úroveň přes 14% HDP. V roce 2015

³ V roce 2014 by to znamenalo HDP na obyvatele \$3 016, oproti oficiálně uváděným \$7 177.

⁴ Carteras de Oportunidades de la Inversión Extranjera

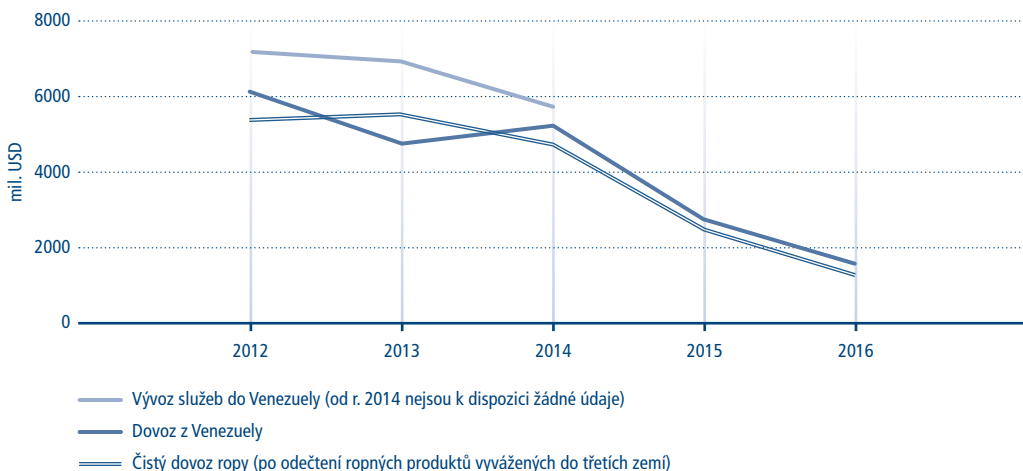
→ pak dosahoval přebytek bilance služeb výše 12,06 % HDP (ONEI, 2018a, s. 8). Vysoký přebytek bilance služeb je vytvářen zejména vývozem kubánských státních zaměstnanců – především lékařů, zdravotních sester, učitelů a bezpečnostních pracovníků do Venezuely⁵ a dalších ideologicky spřátelených zemí, jako jsou Brazílie, Bolívie a Nikaragua (Hernández-Catá, 2015). V roce 2014 pracovalo takto v zahraničí 37 000 Kubánců, většina z nich ve Venezuele. Tito kubánští pracovníci jsou zaměstnanci kubánského státu, který za ně dostává zaplacenou přímo od hostitelské země. Kubánští pracovníci pak obvykle dostávají pouze malou část z celkové mzdy (Pérez-López, 2017, s. 34). Objem exportu kubánských zaměstnanců do Venezuely vyčíslil pro roky 2005–2014 venezuelský politolog z *Universidad Central v Caracasu* C. A. Romero. V roce 2014 tato položka dosahovala hodnoty 6 931 mil. USD (Romero, 2017, s. 263), tedy celých 9 % HDP. Součástí bilaterální dohody mezi Kubou a Venezuelou je dovoz ropy z Venezuely na Kubu za preferenční cenu – 23 USD za barel (Romero,

2017, s. 261), platby za kubánské zaměstnance pak byly velice pravděpodobně započítávány právě proti platbám za dovoz zvýhodněné venezuelské ropy, kdy mezi výší obou položek je patrná souvislost (viz obrázek č. 1). Do bilance služeb se pak dále započítávají také příjmy ze zahraničního cestovního ruchu, které v roce 2015 dosahovaly výše 2 819 mil. USD – 3,23 % HDP (ONEI, 2017b, s. 16; ONEI, 2018b) a významně tak přispívají k přebytku výkonové bilance. Saldo výkonové bilance tak v roce 2015 bylo 2,68 % HDP.

Dalším důležitým komponentem běžného účtu platební bilance je bilance výnosů, kam se zachycuje repatriovaný a reinvestovaný zisk zahraničních investorů. Kubánský statistický úřad však zveřejňuje pouze agregovaný údaj bez podrobnějšího rozdělení. Podíl salda bilance výnosů na HDP byl v roce 2015 -1,28 % HDP (Pérez-López, 2017, s. 34).

V bilanci běžných převodů Kuby mají významnou roli především platby kubánské diaspory, žijící převážně na Floridě, svým příbuzným zpět na Kubu. Tyto platby se pohybují na úrovni mezi

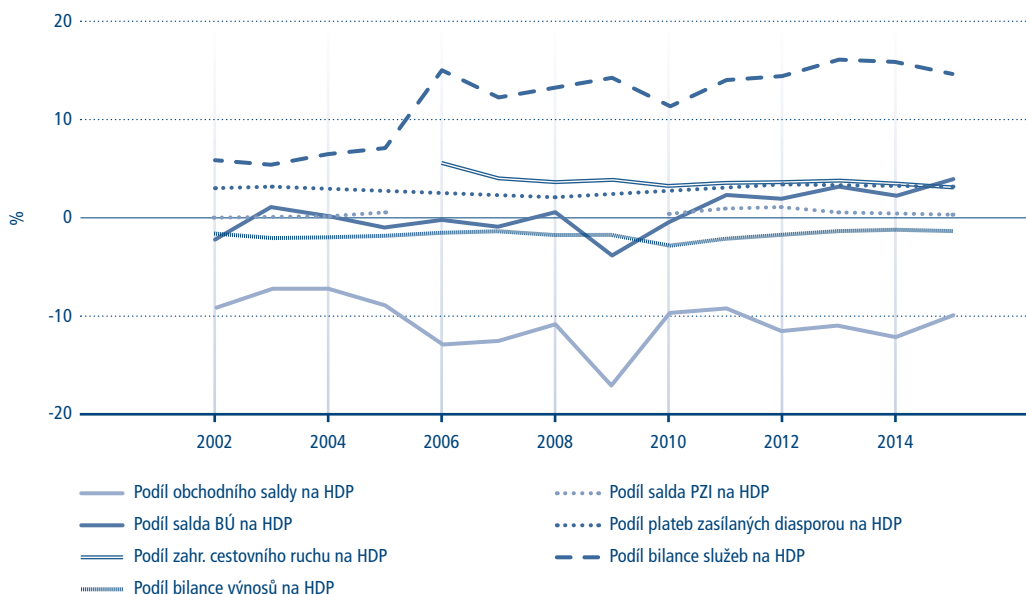
Obrázek č. 1 » Objem vývozu služeb do Venezuely a dovozu ropy na Kubu 2012–2016 (v mil. USD)



Pramen: Kubánský statistický úřad, Romero (2017), Světová banka, vlastní zpracování autora

⁵ Spolupráce navazuje na bilaterální dohodu o spolupráci, uzavřenou mezi tehdejšími prezidenty Fidelem Castrem a Hugo Chavezem v roce 2000.

Obrázek č. 2 » Vnější ekonomická rovnováha Kuby v letech 2001–2015



Pramen: Kubánský statistický úřad, Hernández-Cata (2015), Světová banka, vlastní zpracování autora

2–3 % HDP (Hernández-Catá, 2015; viz obrázek č. 2). Objem těchto plateb je silně závislý na kubánskou vládou těžko ovlivnitelné vnitropolitické situaci v USA a může být kdykoliv unilaterálně omezen ze strany vlády USA. V roce 2014 prosadil americký prezident Barack Obama určité uvolnění podmínek pro zasílání těchto plateb z USA. Trumpova administrativa se zatím k této problematice nevyjádřila.

4.2 Saldo běžného účtu

Jak je patrné z obrázku č. 2, saldo běžného účtu Kuby je od roku 2010 kladné, v roce 2015 byla jeho hodnota 1,65 % HDP, což dle výše uvedené charakteristiky nestabilitu vnější ekonomické rovnováhy kubánské ekonomiky nenaznačuje. Jak již bylo poznamenáno u salda bilance služeb, přebytek jak výkonové bilance, tak salda celého běžného účtu

Kuby, je tvořen především výrazným přebytkem bilance služeb, který tvoří z velké části vývoz kubánských státních zaměstnanců do Venezuely a závisí na politické situaci ve Venezuele, Kubou velmi těžko ovlivnitelné. Vzhledem k hluboké politicko-ekonomické krizi, do které se Venezuela propadla po poklesu světových cen ropy v roce 2014, a zvyšující se možnosti politického převratu, lze očekávat výrazné omezení ekonomických vztahů mezi Kubou a Venezuelou a propad popsanych sald kubánské platební bilance. Pokles dovozů z Venezuely je z oficiálních údajů patrný již od roku 2014 (viz obrázek č. 1). Na tento pokles reagovala kubánská vláda omezením dovozů, omezením spotřeby energie o 28 %⁶ a omezením investic o 17 % (Pérez-López, 2017, s. 40).

Pokud bychom chtěli odhadnout možný deficit salda běžného účtu, který by vznikl při omezení kubánsko-venezuelské spolupráce, je nutné vyčí-

⁶ V roce 2015 pocházelo více než 90 % elektrické energie z fosilních paliv (WorldData.info, 2019).

lit možný pokles salda bilance služeb, který by vznikl výpadkem kubánského vývozu státních zaměstnanců do Venezuely. Jak již bylo uvedeno výše, příjem Kuby z vývozu státních zaměstnanců do Venezuely byl v roce 2014 odhadován na úrovni 9 % HDP. Kromě výpadku vývozu zaměstnanců do Venezuely dochází také k zásadním změnám ve spolupráci s Brazílií, jejíž nově zvolený prezident Jair Bolsonaro⁷ ohlásil změnu programu *Mais Medicos*, na základě kterého byli kubánští lékaři v Brazílii zaměstnáváni. V souvislosti s plánovanými změnami začala Kuba stahovat své lékaře zpět (Phillips a Augustin, 2018). Jedinou stabilnější větší položkou v bilanci služeb kubánské platební bilance tak zůstává příjem ze zahraničního cestovního ruchu.

Lze očekávat také další zhoršení obchodní bilance vzhledem k tomu, že by Kuba musela hledat náhradu za dotovanou venezuelskou ropu, jejíž dovoz činil v roce 2015 2,83 % HDP. Tržní cena ropy v době psaní tohoto článku (únor 2019) byla téměř trojnásobná oproti ceně dovážené ropy z Venezuely (62 USD oproti 23 USD). S ohledem na výše zmíněná opatření, která musela kubánská vláda učinit po snížení dovozů venezuelské ropy po roce 2014, není jisté, zda je možné spotřebu energií dále krátkodobě omezovat.

Pokud bychom uvažovali, že by nastal výpadek vývozu kubánských státních zaměstnanců do Venezuely a odečetli sumu kalkulovanou C. A. Romeorem z kubánské platební bilance, saldo běžného účtu by v roce 2014⁸ bylo namísto +3,86 % HDP -3,31 % HDP. Pokud bychom uvažovali i případný výpadek exportu pracovníků do dalších zemí a bilance služeb by se tedy pohybovala na úrovni příjmů z cestovního ruchu, saldo běžného účtu by v roce 2014 bylo 7,74 % HDP. Velice těžko kvantifikovatelné zhoršení salda by dále přinesla substituce dovozu dotované venezuelské ropy za ropu nakupovanou za tržní ceny. Přestože od analyzovaného roku 2014 došlo k určitému snížení dovozů

z Venezuely, velice pravděpodobný je propad salda běžného účtu do značného deficitu.

Při pohledu na trend u dalších zmíněných položek, které mají na vyrovnávání běžného účtu Kuby důležitý vliv (tj. příjmy z cestovního ruchu, platby zasílané kubánskou diasporou na Kubu), nelze očekávat, že by některá z nich mohla zaznamenat nárůst schopný kompenzovat případný výpadek vývozu služeb do Venezuely a dalších zemí. Stejně tak není pravděpodobné, že by Kuba dokázala najít nový zahraniční trh pro své pracovníky.

Jak bylo popsáno výše, schodek běžného účtu vyšší než 5 % HDP může způsobovat ekonomickou nestabilitu a je potřeba analyzovat způsob financování tohoto deficitu. V další kapitole bude analyzována možnost financování případného deficitu běžného účtu platební bilance prostřednictvím PZI.

4.3 Saldo základní bilance a analýza vlivu PZI na platební bilanci Kuby

PZI mohou sloužit jako nedluhová složka krytí deficitního salda běžného účtu. Kubánská vláda údaje o objemu PZI nepublikovala od roku 2001, jejich výši se však pokusili vypočítat někteří analytici. P. Spadoni a L. R. Luis k tomuto účelu využili kombinaci údajů z *The Economist Intelligence Unit* (OECD) a výročních zpráv firem působících na Kubě (např. *Odebracht*, *PDVSA*, *Sherritt International*). Přestože se oba analytici v některých údajích liší, shodují se v tom, že saldo PZI bylo nejvyšší v roce 2011, kdy dosahovalo dle Spadoniho výše 740 mil. USD (Spadoni, 2014) a dle Luise 433 mil. USD (Luis, 2017, s. 46; viz tabulka č. 1). V roce 2011 bylo tedy saldo PZI na úrovni 1,07 % HDP, resp. pouze 0,63 % HDP. Od této doby úroveň PZI opět klesala.

Pokud jde o země původu PZI, významnými investory jsou některé země EU (CBR, 2019), zejména Španělsko (mezi největší společnosti patří *NH*

⁷ V úřadu od ledna 2019

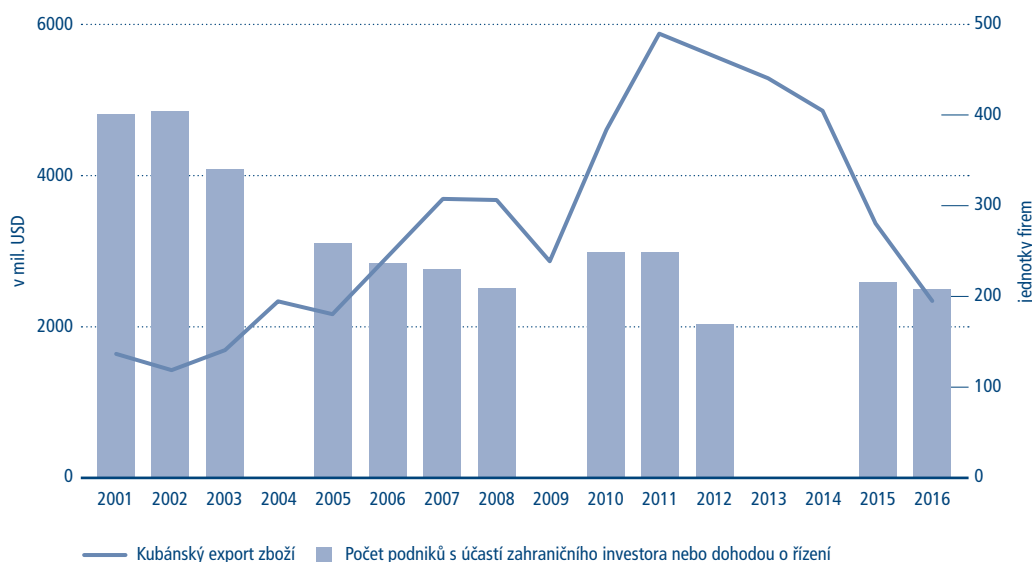
⁸ Z tohoto roku existuje poslední odhad kubánských příjmů z vývozu služeb do Venezuely.

Tabulka č. 1 » Saldo PZI v letech 2009–2015 (v mil. USD)

Studie	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
PZI (P. Spadoni)		585	740				
PZI (L. R. Luis)	288	273	433	417	370	239	173

Pramen: Spadoni (2014), Luis (2017), vlastní zpracování autora

Obrázek č. 3 » Počet podniků s účastí zahraničního investora nebo dohodou o řízení se zahraniční firmou a kubánský export zboží v letech 2001–2016 (v mil. USD/jednotky firem)



Pramen: Spadoni (2014), Everlery, Cartera de Oportunidades de Inversión Extranjera, Kubánský statistický úřad, vlastní zpracování autora

Hotels, Iberostar Hotels, Banco Popular), Holandsko (*Heineken, Unilever*), Francie (*Air France, Alcatel, AccorHotels*), Itálie (*Bodegas San Cristobal, Benetton*) a Německo (*Siemens, Lufthansa, Bayer*). Na PZI se však také podíleli nebo podílejí výše zmíněné latinskoamerické země, především právě Venezuela a Brazílie. Brazílie se realizovala například stavbou obchodního přístavu tzv. speciální rozvojové zóny *Maríel* poblíž Havany, Venezuela se pak například podílela na výstavbě rafinerie ve městě Cienfuegos (Pérez-López, 2017, s. 39). Podíl mezi investicemi demokratických zemí a investi-

cemi ideologických partnerů je problematicky vyčíslitelný. Stejně jako u vybraných položek běžného účtu i u PZI lze očekávat určitý pokles spojený s ekonomickou krizí Venezuely a politickými změnami v Brazílii. Na základě dostupných údajů je patrné, že objem PZI, a zejména investic, které nepocházejí z Venezuely a Brazílie, by se tak musel zněkolikanásobit, aby mohl kompenzovat případný deficit běžného účtu.

Jak bylo uvedeno v první kapitole, příliv PZI neovlivňuje pouze finanční účet platební bilance, často je spojen také se zlepšením obchodní bilan-

ce, zejména z důvodu jejich proexportního směřování. Když se podíváme na odvětvovou strukturu PZI na Kubě, kde více než polovina⁹ působí v sektoru cestovního ruchu nebo energetiky a těžby, tedy spíše proexportních odvětví, lze očekávat pozitivní vliv zahraničních investic na saldo běžného účtu. Podíl objemu exportu generovaného firmami se zahraničním kapitálem na celkovém exportu vyčíslil na základě dat z kubánského Ministerstva pro zahraniční investice a obchod (MINCEX) P. Spadoni na 23 % v roce 2011, podíl na exportu zboží dokonce na 67 % (Spadoni, 2014, s. 107).

Nedostatek detailnějších údajů o PZI bohužel neumožňuje analýzu hlubší souvislosti mezi PZI a kubánským exportem. Z obrázku č. 3, který ukazuje srovnání počtu podniků se zahraniční účastí a vývoje kubánského exportu v letech 2001 až 2016, je vidět značně odlišný trend obou veličin.

5. Závěr

Cílem článku bylo posoudit tvar vnější ekonomické rovnováhy kubánské ekonomiky a zhodnotit roli PZI v platební bilanci Kuby. Provedená analýza zjišťuje stabilní přebytek běžného účtu platební bilance, ukazuje však také, že tento přebytek je vytvářen především vývozem kubánských státních zaměstnanců do ideologicky spřátelených zemí, které byly postiženy hlubokými ekonomickými krizemi (Venezuela), nebo v nich proběhly zásadní politické změny (Brazílie). Významný pokles vzájemné spolupráce s těmito zeměmi by tak mohl mít následující negativní dopad na vnější ekonomickou rovnováhu země:

Provedená analýza zjišťuje stabilní přebytek běžného účtu platební bilance Kuby, ukazuje však také, že tento přebytek je vytvářen především vývozem kubánských státních zaměstnanců do ideologicky spřátelených zemí, které byly postiženy hlubokými ekonomickými krizemi (Venezuela), nebo v nich proběhly zásadní politické změny (Brazílie).

- Významné omezení vývozu kubánských zaměstnanců do Venezuely a Brazílie by vedlo ke značnému propadu bilance služeb, která by tak již nebyla schopná vyrovnat dlouhodobě deficitní obchodní bilanci.
- Omezení dovozu dotované ropy z Venezuely by vedlo k nutnosti nákupu ropy, na které je Kuba energeticky závislá, za několikanásobně vyšší tržní ceny, což by zvýšilo dovoz a dále prohloubilo deficit obchodní bilance.
- Očekávatelný je také určitý pokles PZI, které pocházejí z Venezuely a Brazílie. Přestože je jejich množství nízké, došlo by ke snížení salda základní bilance.

Omezené údaje z finančního účtu naznačují, že příliv PZI nepocházejících z Venezuely a Brazílie na Kubu je zatím velmi nízký, v objemu trvale nižším než 1 % HDP a k pokrytí možného deficitu běžného účtu by v současné výši nestačil.

Empiricky ověřené řešení nadměrného deficitu běžného účtu je příliv nedluhového kapitálu formou PZI. Řešením pro nastolení dlouhodobě udržitelného tvaru vnější ekonomické rovnováhy Kuby je tak podpora politik vedoucích k odstraňování limitů, zlepšení podnikatelského prostředí a zvýšení právních záruk za účelem zvýšení přílivu PZI. Především jde také o odstranění bariér ve formě schvalovacího procesu a restrikcí na přímé zaměstnávání Kubánců a spolupráci se soukromým sektorem. Příliv nových technologií a manažerských schopností spojený s přílivem PZI pak vede ke zvýšení efektivity a konkurenceschopnosti hostitelských ekonomik, což umožní substituci některých importů a růst exportu.

⁹ Celkem 126 z 214 podniků spolupracujících se zahraničním podnikem v roce 2015 (MINCEX, 2015, s. 12)

LITERATURA A PRAMENY

- [1] BENGOA, M., SANCHEZ-ROBLES, B.: Foreign direct investment, economy freedom and growth: new evidence from Latin America. *European Journal of Political Economy*, 2003, 19(3), pp. 529–545.
- [2] BORENSZTEIN, E., DE GREGORIO, J., LEE, J. W.: How does foreign direct investment affect economic growth? *Journal of International Economics*, 1998, 45(1), pp. 115–135.
- [3] CARKOVIC, M., LEVINE, R.: *Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth?* Minnesota: University of Minnesota, 2002.
- [4] CBR: *International Corporations Doing Business in Cuba, Cuba Business Report*. [online]. Havana: Cuba Business Report, 2019. [online]. Available from: <<http://www.cubabusinessreport.com/international-corporations-doing-business-in-cuba/>>.
- [5] CHOE, J. I.: Do foreign direct investment and gross domestic investment promote economic growth? *Review of Development Economics*, 2003, 7(1), pp. 44–57.
- [6] DE MELLO, L.: Foreign direct investment-led growth: evidence from time series and panel data. *Oxford Economic Papers*, 1999, 51(1), pp. 133–151.
- [7] ENCARNATION, D. J., WELLS, L. T.: Evaluating foreign investment. In *Investing in Development: New Role for Private Capital?* New Brunswick: Transaction Books, 1986, pp. 61–86.
- [8] FEINBERG, R.: *Cuba's Foreign Investment Investigation: Insights into Internal Struggles*. Washington: Brookings Institution, 2014. [online]. [cit. 2018-05-01]. Available from: <<https://www.brookings.edu/blog/up-front/2014/11/21/cubas-foreign-investment-invitation-insights-into-internal-struggles/>>.
- [9] FEINBERG, R.: *Open for Business: Building the New Cuban Economy*. Washington: Brookings Institution Press, 2016.
- [10] GÁMEZ TORRES, N.: Cuba is a lot poorer than the government reports, a new study shows. *Miami Herald*, 2018. [online]. [cit. 2018-22-01]. <<http://www.miamiherald.com/news/nation-world/world/americas/cuba/article195681589.html>>.
- [11] HERNÁNDEZ-CATÁ, E.: *An Update of Cuba's Balance of Payments*. Washington: Association for the Study of Cuban Economy, 2015. [online]. [cit.: 2018-05-10]. Available from: <<http://www.ascecuba.org/an-update-of-cubas-balance-of-payment/>>.
- [12] JOHNSON, A.: *The Effects of FDI Inflows on Host Country Economic Growth*. CESIS Working Paper Series. Sweden: Royal Institute of Technology, 2006.
- [13] KUBIŠTA V. et al.: *Mezinárodní ekonomické vztahy*. Praha: Aleš Čeněk, 2009.
- [14] LALL, S.: *FDI and Development: Policy and Research Issues in the Emerging Context*. Oxford: University of Oxford, Queen Elizabeth House, 2000.
- [15] LUIS, L. R.: *Cuba's capital account of the balance of payments*. In *ASCE Conference. Papers and Proceedings of the 27th Annual Meeting*. Washington: Association for the Study of the Cuban Economy, 2017, pp. 45–50.
- [16] MARKOVÁ, J.: Analýza efektu PZI na vnější rovnováhu z pohledu platební bilance. *Český finanční a účetní časopis*, 2012, 7(1), 20–32.
- [17] MCKENDRICK, D. G., DONNER, R. F., HAGGARD, S.: *From Silicon Valley to Singapore: Location and Competitive Advantage in the Hard Disk Drive Industry*. Stanford: Stanford University Press, 2000.
- [18] MINCEX: *Cartera de oportunidades de inversión extranjera 2016–2017*. Havana: Ministerio de comercio exterior y la inversión Extranjera, 2015.
- [19] MORAN, T. H., GRAHAM, E. M., BLOMSTRÖM, M.: *Does Foreign Direct Investment Promote Development?* Washington: Institute for International Economics, 2005.



- [20] MORAN, T. H.: *Foreign Direct Investment and Development: The New Policy Agenda for Developing Countries and Economies in Transition*. Washington: Institute for International Economics, 1998.
- [21] OECD: *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*. Paris: OECD Publishing, 2018.
- [22] ONEI (2017a): *Anuario Estadístico de Cuba 2016, edición 2017. Sector Externo*. Havana: Oficina nacional de Estadística e Información, 2017.
- [23] ONEI (2017b): *Anuario Estadístico de Cuba 2016, edición 2017. Turismo*. Havana: Oficina nacional de Estadística e Información, 2017.
- [24] ONEI (2018a): *Anuario Estadístico de Cuba 2017, edición 2018. Sector Externo*. Havana: Oficina nacional de Estadística e Información, 2018.
- [25] ONEI (2018b): *Anuario Estadístico de Cuba 2017, edición 2018. Turismo*. Havana: Oficina nacional de Estadística e Información, 2018.
- [26] OLOFSDOTTER, K.: Foreign direct investment, country capabilities and economic growth. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1998, 134(3), pp. 534–547.
- [27] PERES NUÑES, W.: *Foreign Direct Investment and Industrial Development in Mexico*. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development, 1990.
- [28] PÉREZ-LÓPEZ, J. F.: Cuba's never ending external sector crisis. In *ASCE Conference. Papers and Proceedings of the 27th Annual Meeting*. Washington: Association for the Study of the Cuban Economy, 2017, pp. 30–44.
- [29] PHILLIPS, D., AUGUSTIN, E.: *Thousands of Cuban doctors leave Brazil after Bolsonaro's win*. *The Guardian*, 2018. [online]. [cit.: 2019-11-02]. Available from: <<https://www.theguardian.com/global-development/2018/nov/23/brazil-fears-it-cant-fill-abrupt-vacancies-after-cuban-doctors-withdraw/>>.
- [30] ROMERO, C. A.: *Cuba y Venezuela: Una relación compleja*. In *ASCE Conference. Papers and Proceedings of the 27th Annual Meeting*. Washington: Association for the Study of the Cuban Economy, 2017, pp. 259–272.
- [31] SPADONI, P.: *Cuba's Socialist Economy Today: Navigating Challenges and Change*. Boulder: Lynne Rienner Publishers, 2014.
- [32] WORLDDATA.INFO: *Energy Consumption in Cuba*. Oldenburg: WorldData.info, 2019. [online]. [cit.: 2019-11-02]. Available from: <<https://www.worlddata.info/america/cuba/energy-consumption.php/>>.

ABSTRAKT

Kubánská ekonomika vykazuje od rozpadu svého zásadního ekonomického a politického partnera Sovětského svazu v roce 1991 značnou nestabilitu, související s hlubokými deficity salda obchodní bilance. Tyto deficity jsou v průběhu posledních tří dekad vyrovnávány převážně zahraničními úvěry, platbami od kubánské diaspory, vývozem státních zaměstnanců do ideologicky spřátelených zemí a přímými zahraničními investicemi (PZI). Právě příliv PZI se kubánská vláda snaží podpořit pomocí řady pobídek a nového zákona o PZI z roku 2014. Cílem článku je posouzení tvaru vnější ekonomické rovnováhy Kuby prostřednictvím analýzy sald vybraných položek platební bilance a zjištění, jakou úlohu hrají v utváření vnější ekonomické rovnováhy PZI. Analýzou vybraných sald platební bilance je zjištěno, že současný přebytek běžného účtu je velmi silně závislý na vývozu kubánských státních zaměstnanců do ekonomickou krizí zasažené Venezuely a Brazílie, ve které došlo k zásadním politickým změnám. Výpadek vývozu zaměstnanců by mohl znamenat vznik významného deficitu běžného účtu, který by současně prohloubila také nutnost nahrazení dovozů dotované ropy z Venezuely. I přes nárůst objemu PZI na Kubu není jejich množství zatím dostatečně vysoké, aby případný deficit kompenzovalo. Pro stabilizaci vnější ekonomické rovnováhy je pro zemi klíčo-

vé zvýšení objemu PZI zejména z důvodu potřeby finančního kapitálu, zvýšení konkurenceschopnosti, nárůstu exportu a substituce importu.

KLÍČOVÁ SLOVA

Platební bilance; běžný účet; vnější ekonomická rovnováha; Kuba; přímé zahraniční investice

The Impact of Foreign Direct Investment on Cuba's External Balance

ABSTRACT

Cuba has experienced significant economic instability since the fall of its main economic and political partner the Soviet Union. This instability is connected to deep trade deficits, which have been balanced mainly through foreign loans, remittances from the Cuban diaspora, the export of state employees, and through foreign direct investment (FDI). The government has recently sought to attract FDI through several investment incentives and a new FDI law. The objective of this article is to evaluate the shape of Cuba's external balance through the analysis of selected balance of payments accounts and to determine the role FDI plays in the external balance. This analysis shows that the current account surplus is very strongly dependent on the export of Cuban state employees to Venezuela, which has been hit by a deep economic crisis, and Brazil, where major political changes have occurred. A fall in exports of state employees could lead to a significant current account deficit, which would be exacerbated by the need to substitute subsidized oil imports from Venezuela. Although inward FDI has risen, it remains too low to compensate for a possible current account deficit. A further increase in FDI is crucial for the stabilization of Cuba's external balance, owing mainly to the need for financial capital, greater competitiveness, higher exports, and import substitution.

KEYWORDS

Balance of payments; current account; external balance; Cuba; foreign direct investment

JEL CLASSIFICATION

F21; F23; F30; F32



Feministická ekonómia a GPI indikátor — lepšia varianta ekonomických modelov?

► Ing. Alexandra Madarászová » Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta mezinárodných vzťahů, Středisko mezinárodních studií Jana Masaryka, Nám. W. Churchilla 1938/4, 130 67 Praha, Česká republika; email: xmada00@vse.cz

* 1. Úvod

Ekonómia ako veda slúži ľudstvu už po stáročia. Vďaka nej sme schopní zodpovedať otázky týkajúce sa správania domácností, firiem či štátov, predpovedať budúci vývoj, zhodnotiť spoločenskú vyspelosť či blahobyt krajín a na základe týchto poznatkov postupne budovať lepšiu budúcnosť a ekonomickú prosperitu. Pomerne nedávno však začali z ród odborníkov prichádzať kritiky smerujúce na základné piliere ekonómie, a spochybňenia týkajúce sa chýbajúcej objektivity v doterajších výskumoch. Logickým dôsledkom nespokojnosti s klasickou ekonómiou bol vznik mnohých alternatívnych ekonomických prúdov, medzi inými aj feministickej ekonómie, ktorá sa snaží na stále pretrvávajúce nedostatky upozorňovať a doceliť spravodlivejšiu ekonómiu, ktorá bude viac slúžiť k rovnocennému prospechu ľudí.

Práca si kladie za cieľ predstaviť pojem feministická ekonómia a zhodnotiť rozdiely (prípadne spoločné rysy) oproti tradičnej, primárne neoklasickej ekonómii, s dôrazom na odlišnosti pri výpočtoch makro-ukazateľov blahobytu krajiny. V práci budú porovnávané dva indikátory — HDP ako zástupca neoklasickej/tradičnej ekonómie a *Genuine Progress Indicator* (ďalej len GPI) ako zástupca feministickej ekonómie. Dielčím cieľom je preto zhodnotiť výhody alternatívneho indikátora

a jeho využiteľnosť v praxi. Zároveň bude predmetom analýzy využitie GPI v českom prostredí a porovnanie reálnych výsledkov dosiahnutých oproti klasickým ukazateľom.

Vzhľadom k pomerne málo rozšírenému povedomiu o feministickej ekonómii a o GPI indikátore v Českej republike využíva autorka v práci metódu sekundárnej analýzy dokumentov. Primárne sa jedná o odborné zahraničné práce venované FE a odborné štúdie venované výpočtom GPI, ktoré dohromady poskytujú dostatok dát pre komplexné zhodnotenie problematiky. Tomu odpovedá aj štruktúra práce. Úvodná kapitola pojednáva o histórii, vzniku a o samotnej definícii pojmu feministická ekonómia, následne nastáva komparácia neoklasickej a feministickej ekonómie, pričom sa autorka zameriava na štyri základné sporné body — modely *Homo economicus* vs. *Femina economica*, problematika genderu v ekonomických modeloch, otázky zahraničného obchodu a otázky hospodárskeho rastu. Tu dochádza k plynulému prechodu do empirickej roviny, ktorej jadro tvorí analýza alternatívneho indikátora GPI — v úvode kapitoly všeobecne a následne v aplikácii na české prostredie. Poslednou časťou práce je hľadanie možného prieniku neoklasickej a feministickej ekonómie, ktoré vo svojej podstate nemusia byť tak odlišné, ako sa na prvý pohľad zdá.

2. Feministická ekonómia – vznik, história, základy

Feministická ekonómia, pomerne čerstvý pojem v ekonomickom prostredí, predstavuje nový, kritický pohľad na ekonómiu so snahou poukázať a zmeniť rigidné a neobjektívne vnímanie, analyzovanie a následné riešenie hlavných ekonomických problémov. Za posledných 50 rokov priniesla feministická ekonómia zmenu vo vnímaní svetovej ekonómie – prostredníctvom kritiky ústredne skúmaných tém a všeobecného prístupu k vede boli tradičné paradigmy a pojmy napadnuté, čo viedlo k rozšíreniu znalostí a záujmov o nové ekonomické problémy, ktorých vplyv bol po dlhé desaťročia prehliadaný (Floro a Willoughby, 2016). Ako uvádza autorka Julie A. Nelson, feminizmus nekritizuje konvenčné vnímanie ekonómie z dôvodu vysokej objektivity, ale naopak z dôvodu chýbajúcej objektivity v ekonomickom prostredí (Nelson, 1995). Chýbajúca objektivita sa prejavuje najmä v súvislosti s pojmom gender¹, ktorý tvorí ústrednú tému feministickej teórie a ktorá sa priamo prelieva aj do feministickej ekonómie vo forme hlavného skúmaného faktoru. Autori a autorky tohto prístupu tvrdia, že ekonomické, a všeobecne vedecké prostredie je postavené na neobjektívnych maskulínných základoch, ktoré brzdia rozvoj samotnej vedy. Tieto vedecké základy, na ktorých bola postavená aj samotná ekonómia, boli podmienené obdobím vzniku, resp. objavy samotnej vedy.

Počiatky súčasného vedeckého myslenia siahajú do 17. storočia, kedy mysliteľ a filozof René Descartes prišiel s myšlienkou dualistického vnímania sveta. Objektívnu a univerzálnu vedu vysvetlil za pomoci dvoch pojmov (Dolfsma a Hoppe, 2003): (a) *res cogitans* (duchovná zložka); a (b) *res*

extensa (materiálna zložka). *Res cogitans* spájal Descartes s pojmami rozum, myseľ, duch, objektivita, univerzálnosť či logika (maskulínne charakterové prvky), zatiaľ čo k pojmu *res extensa* priradil subjektivitu, emócie či intuíciu (feminínne charakterové prvky). Vo vzťahu k vede bola duchovná zložka preferovaná a vnímaná ako prvoradá, rozum bol zvýhodnený pred citom, pravda pred názorom, pozitivizmus pred normatívnosťou, muž pred ženou (Dolfsma a Hoppe, 2003). Tento nepomer sa zakorenil v princípoch samotnej vedy a vytvoril základy aj pre súčasnú ekonómiu, ktorej jadro stojí na pôvodných Descartových princípoch – resp. princípoch maskulínnych preferencií. Inými slovami, ekonómia prevzala tradičné mužské hodnoty a princípy, z ktorých boli ženy (a celkovo feminínne vlastnosti) po dlhé stáročia vyradené (McCloskey, 2008). To prispelo k vzniku nového ekonomického prístupu, feministickej ekonómie, ktorý sa snaží tieto gendrové asymetrie v ekonómii vyrovnávať.

Hlavné prínosy feministickej ekonómie spočívajú v nabúraní tradičných ekonomických modelov, ktoré gender ako skúmaný faktor opomínajú, pričom sa rovnako sústreďujú na globalizačné problémy a ekonomický rozvoj, do ktorých sú ženy a ich ekonomické aktivity z veľkej časti nezahrnuté (Floro a Willoughby, 2016). Feministická ekonómia sa snaží ženy a ich činnosť zahrnúť do skúmania trhu, vlád, domácností a firiem, v ktorých sú ženy v dnešnej dobe bežne aktívne. Z tohto dôvodu sa postupne vytvárajú nové metodológie, ktoré začleňujú ekonomickú aktivitu žien do ekonomických modelov, štatistik a celkového skúmania podstaty ekonómie (Floro a Willoughby, 2016). Týmto spôsobom je možné nazerať na ekonomické problémy v širších súvislostiach a v šir-

¹ Gender — sociálny konštrukt, ktorý predstavuje gramatický či spoločenský rod označujúci rozdiely medzi maskulinitou a femininitou. Pre komplexné pochopenie problematiky je nevyhnutné zdôrazniť rozdiel medzi gendrom a pohlavím. Biologické rozdiely medzi mužom a ženou bývajú v literatúre označené ako pohlavie — angl. sex, sociálno-kultúrne rozdiely medzi mužmi a ženami bývajú označené ako rod — angl. gender (Kodičková, 1998). Vznik a definíciu genderu podmieňuje kultúry a historický vývoj spoločnosti, čo znamená, že gender sa môže významovo meniť a rozvíjať, zatiaľ čo pohlavie je obsahovo nemenné (Nelson, 1995). Hlavná myšlienka genderu spočíva v tom, že na rozdiel od biologických pohlaví je gender čistým ľudským konštruktom, ktorý sa môže pod vplyvom kultúrneho rozvoja spoločnosti výrazne meniť.

→ ších kontextoch, čo môže podporiť komplexnejšie, ucelenejšie a objektívnejšie pochopenie ekonómie ako vedy.

Možným dôsledkom pretrvávajúceho dualizmu v ekonómii je prehliadanie gendrových základov, ktorých zapojenie do skúmaných procesov dokáže rozšíriť skúmané oblasti a obohatiť ekonómiu ako celok. Feministická ekonómia má však v súčasnosti náročnú pozíciu vzhľadom ku konvenčným ekonomickým prístupom – princípy, metodológia či samotný tlak na zmenu paradigmatov sú uznávané len menšinou odborníkov, mnohí feministickú ekonómiu ako samostatnú vetvu ekonómie neakceptujú a snažia sa ju zaradiť do sociológie, prípadne filozofie či psychológie (Wooley, 2005). Ak však pripustíme fakt, že ekonómia je ľudskou praxou, vytvorenou, rozvinutou a definovanou ľudskými komunitami, je možné tvrdiť, že ekonómia je výrazne ovplyvnená názormi, postojmi a samotným vývojom ľudského myslenia (Nelson, 1995). Inými slovami, tak ako gender je aj samotná ekonómia čistým sociálnym konštruktom, ktorého princípy môžu byť redefinované či obohatené vzhľadom k časovému a kultúrnemu rozvoju spoločenských komunit. Práve v tomto smere môže feministická ekonómia poskytnúť vhodné základy a posunúť zastaralé zmýšľanie novým smerom. Cieľom FE nie je len zlepšenie postavenia žien vo vedeckom prostredí, ale najmä vylepšenie economickej teórie a príslušnej metodológie, pomocou ktorej môžu byť súčasné problémy efektívnejšie uchopené a vyriešené (Strober, 1994). Cesta k tomu môže viesť za pomoci nabúrania objektivity, resp. pozitivistických princíпов, ktoré vo veľkej miere tvoria základ ekonomických modelov (Albelda, 1995). V tomto smere sa FE výrazne odlišuje od konvenčných názorov, ktoré preferujú čo najsilnejšiu objektivitu pri vedeckom bádání. Nakoľko FE zastáva názor o sociálnom konštrukte ekonómie, nemôžu sa s pozitivistickým prístupom stotožniť, čo značne komplikuje všeobecné uznanie tohto smeru. Aj napriek faktu, že ekonómia, resp. veda všeobecne, býva aj dnes spájaná s maskulínnymi princípmi, môžu byť feminínne prvky (príkladne *intuícia*,

spolupráca či *emócie*) značným prínosom pri ekonomických výskumoch (Nelson, 1995).

Feministická ekonómia postavila svoje základy na kritike tradičných ekonomických prístupov a modelov, a to najmä v konceptuálnej a empirickej rovine (Macdonald, 1995). Tak ako každý ekonomický smer, aj FE postupne buduje vlastnú metodológiu, ktorá pomáha riešiť dlho prehliadané témy a problémy. Nakoľko však predstavuje odklon od ekonomických konvencií, využíva často metodológiu iných vedných disciplín (hlavne sociológie, či iných sociálnych vied), ktoré následne aplikuje na ekonomické problémy spojené s globalizáciou, mzdovými rozdielmi, problémami s nezaplatenou prácou (tým sa rozumie najmä práca v domácnosti), či dokonca problémami spojenými s HDP štátu (Sirůček, 2012). Okrem toho FE upriamuje pozornosť na ekonomický význam starostlivosti v spoločnosti, na dôsledky economickej rastu na rôzne spoločenské skupiny, na jednotlivé segmenty na trhu práce, gendrové rozdiely v prístupe k zdrojom či analýzu verejného poriadku z gendrovej perspektívy (Austen a Jefferson, 2007). Feministická ekonómia spochybňuje hodnoty economickej efektívnosti, všade prítomnosť sebeckta, súťaživosť a diskriminačné tendencie v economickej sektore. Inými slovami, FE ponúka odpovede a riešenia problémov ekonómie prevažne z etického hľadiska (Strober, 1994), čo znamená riešenie ekonomických otázok v inom, odlišnom kontexte.

Samotné princípy a radikálne prvky feministickej ekonómie sú v najväčšom kontraste s neoklasickou ekonómiou, ktorá zastáva tradičné historické vedecké základy. Pred samotnou komparáciou je však nutné jednoznačne určiť, čo termín feministická ekonómia nepredstavuje. FE rozhodne necieli na rozdelenie ekonómie na čisto mužskú a čisto ženskú líniu, autori a autorky tohto smeru dokonca nepoužívajú označenie mužské/ženské v spojení s ekonómiou (preferované sú výrazy maskulínne/feminínne). Netrvdia ani, že ženy samotné robia ekonómiu lepšie ako muži, nepresadzujú preto ani čisto feminínne vlastnosti vo ve-

deckej sfére. Tvrdia ale, že ekonómia je v určitom smere sexistická a zastaralá, čím sa výrazne odberá z vedeckej kvality a čím sa výskumná pozornosť sústreďuje na otázky, ktoré ani zďaleka nepokrývajú všetky súčasné ekonomické problémy (Strober, 1994). V tomto smere môže FE „otvoriť oči“ ekonómom a prekonať historické modely, ktoré v 21. storočí neodpovedajú skúmanej realite.

3. Tradičná vs. feministická ekonómia

Rozdielny prístup k skúmanej realite sa z pohľadu feministickej ekonómie najvýraznejšie prejavuje pri komparácii s neoklasickou ekonómiou, ktorá tvorí základné jadro súčasnej ekonómie a ktorá býva vnímaná ako norma pri skúmaní hlavných ekonomických problémov. Rozdiely je možné pozorovať aj v spojení s keynesiánskym, resp. post-keynesiánskym ekonomickým prístupom, ktorý však nekontrastuje s feministickou ekonómiou tak výrazne, ako práve neoklasická ekonómia. V oboch prípadoch sa FE snaží o upriamenie pozornosti na témy, ktorým tradičné prístupy neprikladali výrazný (resp. prikladali takmer nulový) význam a o zohľadnenie prvkov, ktoré podľa feministických ekonómov/ekonómiek zohrávajú pre súčasnú ekonómiu významnú úlohu. Tradičná ekonómia v tomto smere prehliada napríklad fakt, akým aktivity žien prispievajú k zlepšeniu národného bohatstva, aj keď sa jedná o irelevantné aktivity z pohľadu tradičných prístupov (England, 2003). Okrem toho nabúrava FE pohľad na základných aktérov ekonómie a snaží sa o presnejšie nadefinovanie modelov, ktoré sú vo svojej podstate pomerne rigidné a neobjektívne.

3.1 Neoklasická vs. feministická ekonómia

Konkrétne rozdiely oboch ekonomických prístupov spočívajú najmä v štyroch základných rovinách – protichodné modely *Homo economicus* vs. *Femina economica*, problematika genderu v ekono-

mických modeloch, otázky zahraničného obchodu a otázky hospodárskeho rastu.

3.1.1 Homo economicus vs. Femina economica

Jeden zo základných problémov neoklasickej ekonómie spočíva z pohľadu FE v pojme *Homo economicus*, ktorý podľa feministických ekonómov/ekonómiek v dnešnom svete neodpovedá skúmanej realite. *Homo economicus*, resp. *Homo oeconomicus*², predstavuje neoklasický model založený na hédonistickej a racionalistickej aproximácii ľudského správania (Melzochová, 2013). Zjednodušene povedané, základom modelu je racionálne sa rozhodujúci subjekt, ktorý je dokonale informovaný o všetkých možných alternatívach voľby, plne vníma svoje limity a obmedzenia a na základe týchto informácií hľadá najlepšiu možnú voľbu pre dosiahnutie svojich cieľov (Melzochová, 2013).

Jednotná zhoda o pôvode termínu *Homo economicus* v súčasnosti neexistuje. Mnohí ekonómovia sa prikláňajú k názoru, že John Stuart Mill (1806–1873) vytvoril model *Homo economicus* a prvýkrát vyslovil spojenie ekonomický muž, čo výrazným spôsobom ovplyvnilo vnímanie ľudských bytostí v neskorších ekonomických modeloch (Melé a González-Cantón, 2014), iní však s modelom spájajú Williama S. Jevonsa, ktorý skúmal subjektívny úžitok individua spojený s maximalizáciou úžitku a minimalizáciou rizík (Sirůček, 1997). Často sa samotný vznik obsahu zaraďuje do ešte väčšej histórie v spojitosti s využitím slovného spojenia *Homo economicus* v diele Charlesa S. Devasa – *The Groundwork of Economics* z roku 1883 (Melzochová, 2013). Presné určenie vzniku modelu v tomto smere dôležitú úlohu nezohráva, pre porovnanie modelu s alternatívou vytvorenou feministickou ekonómiou je však kľúčová jeho obsahová stránka a význam pre neoklasickú ekonómiu.

Homo economicus predstavuje fiktívnu ukážkovú postavu, ktorá reprezentuje bežného človeka pri riešení rôznych ekonomických problémov. Podľa modelu disponuje *homo economicus* neko-

² V literatúre je možné nájsť obe varianty, s totožným významom.

Feministická ekonómia, pomerne čerstvý pojem v ekonomickom prostredí, predstavuje nový, kritický pohľad na ekonómiu so snahou poukázat a zmeniť rigidné a neobjektívne vnímanie, analyzovanie a následné riešenie hlavných ekonomických problémov. (...) Hlavné prínosy feministickej ekonómie spočívajú v nabúrání tradičných ekonomických modelov, ktoré gender ako skúmaný faktor opomínajú, pričom sa rovnako sústreďujú na globalizačné problémy a ekonomický rozvoj, do ktorých sú ženy a ich ekonomické aktivity z veľkej časti nezahrnuté.

nečnou schopnosťou činiť racionálne rozhodnutia, pomocou ktorých maximalizuje svoj úžitok (v materiálnom či finančnom zmysle). Všetky jeho aktivity smerujú a sú prispôbené tomuto cieľu. Aby sa mohol racionálne rozhodnúť, musí disponovať všetkými dôležitými informáciami, inými slovami model predpokladá dokonalú informovanosť subjektu o významných prvkoch ekonomickej a sociálnej reality (Slivinski, 2008). Model stereotypizuje správanie bežného človeka v podobe *homo economicus*, čo predpokladá, že ľudské správanie je pomerne ľahko predikovateľné a ovplyvniteľné. Čo úplne absentuje v modeli je úloha emócií pri rozhodovaní jedinca – racionálne rozhodovanie sa odvíja len od miery úžitku, ktorý mu rozhodnutie prinesie, *homo economicus* neberie do úvahy predošlé skúsenosti, poveru, predsudky či iné javy spojené s emocionálnou stránkou človeka (Melzochová, 2013).

Feministická ekonómia preto prichádza s protipólom k tradičnému vnímaniu ekonomického človeka, a vytvára model *Femina economica* (resp. *Femina oeconomica*³), ktorý predstavuje prototyp vízie ekonomickej ženy. V podaní tohto modelu je ekonomická žena altruistická, jej správanie je emočne podmienené, zaoberá sa chodom domácnosti (napríklad vychováva, opatruje, upratuje), podporuje spoluprácu, kooperáciu a konsenzus,

ktoré sú v modeli vnímané ako prirodzené feminínne vlastnosti (Whalen a Minsky, 1995). Jedná sa o hypotetický druh ekonomického človeka, ktorý prehliada biologickú diverzifikáciu a predpokladá, že všetci ekonomicky činní v štáte sú ženy. Model umiestňuje aktivity a vlastnosti žien do srdca ekonómie (Grafen, 1998), čím nabúrava maskulínne základy. Dôležitým prvkom v modeli je dôraz na solidaritu.

Autorkou modelu je Deirdre McCloskey, ktorá sa snaží prinášať feminínne vlastnosti do ekonomickej vedy s cieľom obohatiť vedecké vnímanie a komplexné riešenie problémov. Podľa mnohých však ekonómia založená na čiste feminínnych vlastnostiach zbrzdí rozvoj samotnej vedy – ako vhodnejšia varianta sa ponúka ekonómia založená na kompromise medzi oboma prístupmi. Tým by sa sústredila pozornosť na nové témy, ktoré sú podporované feministickou ekonómiou (najmä domácnosť a sieťovanie⁴), s udrzaním maskulínnych hodnôt, ktoré sa v ekonomických modeloch osvedčili. V tomto prípade je realita naklonená feministickému prístupu, ktorý presadzuje spoluprácu aj v oblasti ekonómie s cieľom spoločne obohatiť tento obor a pomocou „revitalizácie“ pomôcť ekonomicky činným aktérom. V tomto duchu je však nutné povedať, že oba modely, t.j. *homo economicus* aj *femina economica*, nepredstavujú kom-

³ V literatúre je možné naraziť na oba tvary, významová stránka je však pre oba pojmy rovnaká.

⁴ Sieťovanie v tomto prípade predstavuje vytváranie príbuzenských či priateľských väzieb, ktoré ovplyvňujú racionálne správanie jedinca v ekonomickom prostredí a ktoré priamo pôsobia na jeho rozhodovacie schopnosti. Aktivita na trhu musí z pohľadu feministickej ekonómie zahŕňať aj tieto aspekty (rovnako úlohu emócií).

plexné riešenie, nakoľko vystupujú ako dva protipóly, so zameraním na prevažne maskulínne a prevažne feminínne vnímanie ekonomickej reality. Vhodnejším modelom by bolo zlúčenie hlavných myšlienok oboch názorových prístupov.

Neoklasická ekonómia je založená na štyroch základných predpokladoch, ktoré sú z pohľadu feministickej ekonómie neobjektívne a nereálne. Prvým z nich je predpoklad interpersonálnej neporovnateľnosti úžitku, druhým je faktor preferencií, ktoré sa v čase nemenia a v modeloch vystupujú ako exogénne premenné, tretím predpokladom je sebeckosť ako základná vlastnosť ekonomických aktérov a posledným predpokladom je správanie jedinca na trhu, ktoré nekorešponduje so správaním jedinca v rámci rodiny. Prvé tri body môžu byť vnímané ako dôsledok separatívneho modelu ľudského správania. Model, ktorý popisuje autorka England (2003) predpokladá, že človek na trhu sa v neoklasickom pojatí správa ako autonómny jednotlivec, ktorého rozhodovanie nepodlieha spoločenským vplyvom a postráda emocionálny prvok v správaní. Toto „robotické“ tržné správanie je očistené od faktorov, ktoré v skutočnosti pri tržnom rozhodovaní zohrávajú významnú úlohu, čo sa snaží feministická ekonómia zdôrazniť. Posledný predpoklad stojí na základoch diametrálnych rozdielov v správaní človeka na trhu a v rodine. Neoklasická ekonómia zamietá empatické, emocionálne, interpersonálne väzby, ktoré sú však základom každej rodiny, v ktorej sa očakáva, že jedinca sa správa altruisticky. Nepomer v správaní preto nedokáže popísať ľudské správanie na trhu, nakoľko abstrahovať emócie v reálnom svete nie je možné, čo môže výrazne skresľovať funkčnosť ekonomických modelov.

3.1.2 Absencia gendru vs. práca s gendrom v ekonomických analýzach

Tradičné ekonomicke prístupy, najmä neoklasická ekonómia, nezohľadňujú pojmy gender, rasa či spoločenská trieda, ktoré sú v ekonomických modeloch a analýzach opomínané. Z pohľadu feministickej ekonómie je to hrubá chyba, nakoľko

analýza vychádzajúca z takto zjednodušenej ekonomickej reality môže byť značne zavádzajúca a neobjektívna. To sa prejavuje najmä pri otázkach práce vykonávanej ženami v domácnosti, ktorá nie je zahrnutá do tradičných ekonomických analýz, mzdových rozdielov pohlaví a rozdielnej zamestnanosti pohlaví, nerovnosti ekonomických príležitostí či rozdielných ekonomických dopadov na mužov a ženy (Staveren, 2010). Plošné a systematické vylúčenie gendru z tradičných ekonomických modelov priamo ovplyvňuje makroekonomicke premenné, ako sú agregátna spotreba, úspory a investície (Stotsky, 2006). Podľa autorky J. A. Nelson sú dôvodom rozdielne preferencie mužov a žien v spotrebe, úsporách a investíciách, čo tradičné modely zanedbávajú a prezentujú jednotný, univerzálny model postavený na maskulínných základoch a hodnotách (Nelson, 2012). Ženy majú tendenciu venovať väčší podiel zdrojov domácnosti na uspokojenie základných potrieb rodiny (resp. domácnosti), majú väčšiu tendenciu šetriť a investovať produktívne, vykazujú väčšiu mieru opatrnosti a zodpovednosti k úsporám, rovnako prístupujú zodpovedne v investičnom správaní.

Navzdory faktu, že makroekonomicke modely sú budované prevažne v agregátnej kontexte, je možné do istej miery gendrové nerovnosti začleniť do makroekonomických analýz, ktoré môžu odrážať systematické a všadeprítomné gendrové rozdiely v ekonomickej správaní, čo sa priamo odráža na formulovaní politiky (najmä fiškálnej). Ak by ženy získali väčšiu kontrolu nad hospodárením domácností, teoreticky by sa mohla zlepšiť kvalita výdavkov spôsobom, ktorý zvyšuje hospodársky rast a zároveň prináša väčšiu stabilitu agregátneho dopytu (Stotsky, 2006).

3.1.3 Teória medzinárodného obchodu – neoklasický vs. feministický prístup

Tradičné, resp. neoklasické vnímanie medzinárodného obchodu je postavené na voľnom trhu, ktorého princípy sa odvíjajú od teórie komparatívnych výhod Davida Ricarda. Základom teórie je predpoklad, že krajiny medzi sebou obchodujú v medzi-



→ národnom kontexte, nakoľko im tento model umožňuje špecializáciu na tržné odvetvia s nižším množstvom výrobných vstupov. Model založený na nákladoch obetovanej príležitosti v tomto chápaní umožňuje dosiahnutie profitu z medzinárodného obchodu aj krajinám, ktoré nemajú absolútnu výhodu v žiadnom odvetví. Neoklasická teória neskôr vylepšila Ricardove predpoklady tým, že zaviedla rastúce marginálne náklady pri presune výrobných faktorov z jedného tovaru na druhý, čím vysvetľuje, prečo v krajinách neexistuje úplná špecializácia (Sen, 2010). Na Ricardov model neskôr nadviazali Heckscher a Ohlin, ktorých teória vysvetľuje princíp rozhodovania krajín v medzinárodnom obchode. Podľa tejto teórie krajiny exportujú produkty, ktorých vstupy z produkčných faktorov (kapitál, pôda, práca) sú v krajine hojne rozšírené, a naopak, budú importovať produkty, ktorých vstupy sú vzácne (Neumann, Žamborský a Jiránková, 2010). Dôležitým faktorom tradičných modelov je gendrová neutralita.

Feministická ekonómia pristupuje k obchodu odlišným spôsobom. Dôraz je kladený na vzťah medzi gendrom a medzinárodným obchodom, ktorý je v tradičných teóriách z analýz vylúčený. Empirické výskumy feministických ekonómov sa v prevažnej miere sústreďujú na dopady gendru na obchod a naopak, čo viedlo k vytvoreniu mnohých heterodoxných analytických prístupov (Staveren, 2010). Oblasť výskumu spočíva v úlohe nerovnosti medzi pohlaviami v medzinárodnej konkurencieschopnosti a štruktúre hospodárskej súťaže, nakoľko FE argumentuje tým, že existuje vzájomný vzťah medzi nerovnosťou pohlaví a štruktúrou obchodu. Vzhľadom k historicky rozvinutým „genderovým normám“ v spoločnosti majú muži a ženy rôzne ekonomické postavenie, rozdielnu silu a vplyv a tým pádom rozdielne schopnosti účastniť sa procesu hospodárskeho rozvoja, čo vyúsťuje

v odlišné dopady medzinárodného obchodu na mužov a ženy (Rakauskienė a Krinickienė, 2012). Obchod je predmetom hospodárskeho rozvoja. Obchodná politika úzko súvisí s fiškálnou, menovou politikou a politikou na trhu práce, ako aj s ostatnými oblasťami na makroúrovni, ako je zahraničná pomoc a investície, štrukturálne reformy, štátny dlh a rozvoj. Vo všetkých týchto oblastiach pretrvávajú gendrové nerovnosti, ktoré majú následne značné dopady na samotný medzinárodný obchod⁵.

Gendrová neutralita tradičných teórií o medzinárodnom obchode výrazne degraduje prácu a aktivitu žien, a zároveň ženy nevníma ako ekonomicky činné aktérky. To je v rozpore s realitou v národnom i medzinárodnom obchodnom kontexte – ženy zohrávajú mnoho kľúčových úloh v obchode vo forme výrobcov, zamestnancov či spotrebiteľov (Rakauskienė a Krinickienė, 2012). Feministická ekonómia preto tvrdí, že zjednodušené tradičné modely nereprezentujú reálny stav medzinárodného obchodu, ktorý je značne komplikovanejší a komplexnejší. Elson (1995) preto vytvorila model mikro-meso-makro ako pomôcku pre skúmanie vplyvu gendru na makroekonomické ukazatele (Staveren, 2010). Vzťahy jednotlivých úrovní sú prepojené prostredníctvom domácností, štruktúrovaného trhu práce (prípadne ďalších štruktúrovaných trhov – napríklad pôdy), gendrovými asymetriami v inštitúciách a makroekonomickými premennými (obchod, privatizácia). Zároveň tento model študuje a predpovedá trendy makroekonomických premenných (ako objemy exportu, rast HDP), ktoré sú v značnej miere ovplyvnené gendrovými vzťahmi v spoločnosti a na trhoch. Model v tomto prípade umožňuje skúmanie vzťahu gendru a ekonomie na mikro a makro úrovni, vo vzájomnej závislosti.

Feministická ekonómia kladie dôraz na skutoč-

⁵ Mnohé výskumy naznačujú, že zlepšenie gendrových nerovností v ekonomickom sektore priamo povedie k zlepšeniu ekonomickej úrovne spoločnosti v globálnom merítku. Autor McKinsey vo svojej práci tvrdí, že gendrová vyváženosť môže do roku 2025 zvýšiť svetové HDP o 28 miliárd dolárov a v značnej miere zlepšiť globálne ekonomickú a sociálnu úroveň rodín a komunit (ICC, 2017).

nosť, že gendrové nerovnosti určujú, kto čo vlastní, kto čo robí, a kto čo dostane v ekonomike, čo v konečnom dôsledku vplýva na procesy distribúcie, akumulácie a obchodu ako takého (Çagatay, 2005). V tomto smere je preto z pohľadu FE nevyhnutné zlepšenie gendrových asymetrií v ekonomike, čím sa dosiahne férovejšia a efektívnejšia distribúcia a akumulácia produktov a služieb.

3.1.4 Výpočet HDP a ekonomický rast

Maskulínne základy ekonomie sa výrazne prejavujú pri výpočte hrubého domáceho produktu (HDP), pri ktorom sú zvýhodňované mužské ekonomické aktivity, pričom práca žien je z veľkej časti opomenutá. Práca v domácnosti, starostlivosť o rodinu, či iné súkromné aktivity nebývajú v tradičných modeloch zahrnuté, nakoľko je pomerne náročné ich matematicky vyjadriť (Sirůček, 2011). Feministická ekonómia okrem toho kritizuje HDP ako ukazateľa blahobytu a dobrej sociálnej úrovne, čo v mnohých prípadoch neodpovedá realite. V skutočnosti zvýšenie HDP často vedie k zhoršeniu postavenia žien a iných znevýhodnených skupín v spoločnosti (Sirůček, 2011). Ďalší z problémov spočíva v ukazateľoch zamestnanosti. Feministická ekonómia napáda predpoklad tradičných modelov, ktoré tvrdia, že ekonómia operuje na

úrovni plnej zamestnanosti. Nezamestnanosť, podzamestnanosť⁶, skrytá nezamestnanosť⁷ či atypické druhy práce⁸ nie sú v ekonómii anomáliami, ale pravidelnými rysmi kapitalistických výrobných a reprodukčných procesov (Çagatay, 2005), preto musia byť v ekonomických modeloch adekvátne zahrnuté.

Ako naznačuje obrázok č. 1, časový objem neplatenej práce predstavuje v krajinách OECD značný podiel z bežného 24h-dňa. V tejto práci je zahrnutá tradičná starostlivosť o domácnosť, výchova a stráženie detí a dospelých, nákupy pre domácnosť potrebných surovín, či iné, do tradičných modelov nezahrnuté aktivity súkromnej sféry. Údaje z obrázka indikujú, že väčšina neplatenej práce je vykonávaná ženami (v závislosti od maskulínneho, resp. feminínneho typu krajiny⁹). V prípade, že by táto zložka pracovného trhu bola do výpočtu HDP zahrnutá, výsledky by sa značne líšili oproti tradičným číslam. Alternatívny výpočet *Measure of Economic Welfare* (MEW) navrhnutý v roku 1972 autormi W. Nordhaus a J. Tobin odhalil, že podiel neplatenej práce v 60-tych rokoch minulého storočia činil až 40% z celkového ekonomického výstupu. Štúdia OECD z roku 2011 zase odhaduje 20-50%, ktoré by v súčasnosti nezahrnutá práca pridala k celkovému HDP krajín OECD. Rovnako →

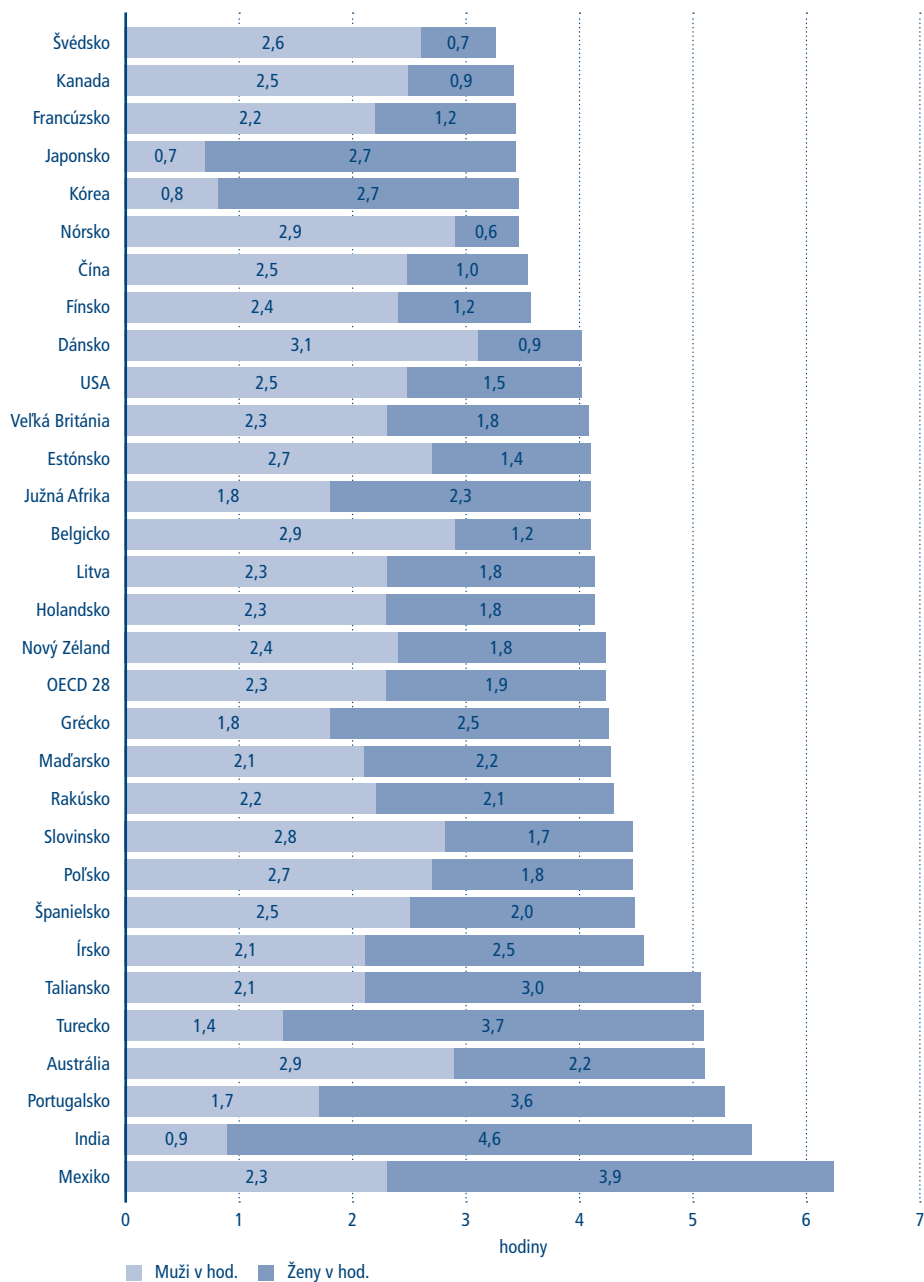
⁶ Pojem predstavuje situáciu na pracovnom trhu, kedy sú pracovníci zamestnaní v oboroch, ktoré nedostatočne odpovedajú ich odbornej spôsobilosti alebo ekonomickým potrebám. Zamestnanci v práci nevyužívajú plný potenciál. Existuje viditeľná a neviditeľná podzamestnanosť. Viditeľná podzamestnanosť predstavuje situáciu, kedy zamestnanci pracujú kratšie ako bežne vyžaduje ich obor. Chcú pracovať viac hodín, ale nedokážu získať prácu na plný úväzok. Často sú nútení vykonávať dve práce na skrátenej úväzok, aby naplnili svoje ekonomické potreby. Neviditeľná podzamestnanosť predstavuje situáciu, kedy sú zamestnanci zamestnaní na plný pracovný úväzok, v práci ale nevyužívajú naplno svoje schopnosti a odborné spôsobilosti. Túto podzamestnanosť je takmer nemožné matematicky vyjadriť, zamestnanci veľakrát nevedia, že ich zručnosti by mohli byť v inej práci lepšie využité.

⁷ Skrytá nezamestnanosť sa vzťahuje na pracovnú oblasť, v ktorej sa využíva nadbytočná pracovná sila, z ktorej niektorí jednotlivci majú nulovú alebo takmer nulovú marginálnu produktivitu. V prípade, že sú nadbytoční pracovníci odstránení, celková úroveň produkcie zostáva nezmenená.

⁸ Táto kategória pokrýva veľkú a rastúcu rôznorodosť pracovných a zamestnaneckých foriem charakterizovaných flexibilitou a nižšou bezpečnosťou. Tieto formy zahŕňajú prácu na čiastočný úväzok, príležitostnú a sezónnu prácu, zdieľanie pracovných miest, zmluvy na dobu určitú, dočasnú agentúrnu prácu, domácu prácu, prácu na diaľku, samostatnú zárobkovú činnosť a prácu neplatenej manželov alebo rodinných príslušníkov v malých rodinách či podnikoch. Niektoré formy atypických prác nemajú adekvátnu právnu a zákonnú reguláciu.

⁹ Tvrdé vs. mäkké spoločnosti. Indikované pomocou indexu maskulinity, resp. femininity (autor Geert Hofstede). Historicko-kultúrne delenie spoločnosti na tie, ktoré preferujú maskulínne hodnoty (úspech, hrdinstvo, asertivita a materálne odmeny za úspech) a tie, ktoré preferujú feminínne hodnoty (uprednostňovanie spolupráce, skromnosť, starostlivosť o slabších, dôraz na kvalitu života). Maskulínna spoločnosť vykazuje znaky výraznej súťaživosti a individuality, naopak feminínna spoločnosť vykazuje znaky výrazného konsenzu. Delenie práce v súkromnej sfére medzi mužov a ženy je pravdepodobnejšie (a zároveň férovejšie) vo feminínnych krajinách.

→ **Obrázok č. 1** » Objem neplatenej práce mužov a žien (15–64) vo vybraných krajinách OECD v hodinách v roku 2015



Prameň: OECD (2018)

americký trh by si v roku 2010 polepšil, konkrétne o 26% k celkovému HDP (Coyle, 2016).

Rozkol v názoroch vyústil v aktivitu ekonomických oponentov tradičného výpočtu HDP, ktorí prišli s alternatívnymi variantami, ktoré zahŕňajú v tradičných modeloch opomenuté fakty a skutočnosti. Okrem spomínaného MEW indexu¹⁰ vytvorili

li autori H. Daly a J. B. Cobb v roku 1989 Index trvalo udržateľného hospodárskeho blahobytu (ISEW¹¹) a neskôr index rozšírili do podoby GPI. Všeobecne je možné označovať tieto alternatívne pohľady na hospodársky rast termínom *Green Economics* — snaha o harmóniu a súlad sociálnej, ekonomickej a environmentálnej zložky spoločnosti.

Tabuľka č. 1 » Porovnanie indikátorov ISEW a GPI

ISEW	GPI
Osobná spotreba	Osobná spotreba
Index rozdelenia príjmu	Index rozdelenia príjmu
Služby práce v domácnosti	Hodnota práce v domácnosti
Služby predmetov dlhodobej spotreby	Hodnota vyššieho vzdelania
Služby diaľnic a ulíc	Hodnota dobrovoľníckej práce
Verejné výdavky na zdravie a vzdelávanie	Služby predmetov dlhodobej spotreby
Náklady na tovar dlhodobej spotreby	Služby diaľnic a ulíc
Obranné súkromné výdavky	Náklady na zločin
Výdavky na národnú reklamu	Strata voľného času
Náklady na dochádzanie	Náklady na nezamestnanosť
Náklady na urbanizáciu	Náklady na dlhodobá spotrebný tovar
Náklady na dopravné nehody	Náklady na dochádzanie
Náklady na znečistenie vody	Náklady na zníženie znečistenia domácností
Náklady na znečistenie ovzdušia	Náklady na dopravné nehody
Náklady na znečistenie hlukom	Náklady na znečistenie vody
Strata mokradí	Náklady na znečistenie ovzdušia
Strata poľnohospodárskej pôdy	Náklady na znečistenie hlukom
Vyčerpanie neobnoviteľných zdrojov	Strata mokradí
Dlhodobé poškodenie životného prostredia	Strata poľnohospodárskej pôdy
Čistý rast kapitálu	Strata lesov
Zmena čistej medzištátnej pozície	Vyčerpanie neobnoviteľných zdrojov
	Náklady na vyčerpanie ozónu
	Čisté kapitálové investície
	Čisté zahraničné pôžičky
	Následky emisií skleníkových plynov

Prameň: Král (2013)

¹⁰ MEW index prevzal národnú produkciu ako východiskový bod, ale upravil ju tak, aby zahŕňala hodnotu voľného času a výšku neplatenej práce v ekonomike. Tým by sa zvýšila hodnota blahobytu spoločnosti a celková hodnota HDP. Zahŕnatá je aj hodnota škôd na životnom prostredí spôsobených priemyselnou výrobou a spotrebou, čo naopak znižuje hodnotu HDP. MEW možno považovať za predchodcu neskorších pokusov vytvoriť sofistikovaný index trvalo udržateľného rozvoja (Stamford Economics, 2015)

¹¹ Tzv. Index of Sustainable Economic Welfare upravuje osobnú spotrebu tak, aby odpovedala ekonomickým nerovnostiam. Zahŕňa zdravie a vzdelanie do verejných výdavkov, pracuje s domácou a dobrovoľníckou prácou, ďalej odpočítava náklady na emisie do životného prostredia, obranné výdavky, náklady na dochádzanie do zamestnania, dopravné nehody a osobné znečistenie, sociálne náklady (napr. rozpad rodiny), znehodnotenie prírodného kapitálu (vyčerpanie prírodných zdrojov, strata pôdy), zohľadňuje aj dlhodobé náklady na zmenu klímy (Chelli, Ciommi a Gigliarano, 2013). ISEW je základná verzia GPI.

4. GPI indikátor – vhodnejšia varianta výpočtu?

GPI index vznikol ako dôsledok dlhodobej nespokojnosti určitej skupiny ekonómov s výsledkami meraní HDP, ktoré podľa autorov nového modelu neodrážajú skutočnú úroveň v štáte, najmä z pohľadu sociálnej a environmentálnej zložky spoločnosti. Kritika klasického merania štátneho blahobytu prichádzala najmä od feministických a ekologických ekonómov a ekonomiek, ktorých snahy vyústili do vytváraní alternatívnych meraní. Samotný GPI, ktorý cieľi na odstránenie hlavných nedostatkov modelu HDP, okrem ekonomickej zložky vo výpočtoch zohľadňuje aj sociálne a environmentálne dopady na spoločnosť, ktoré podľa autorov rovnakým podielom prispievajú k zvyšovaniu, resp. znižovaniu životnej úrovne obyvateľstva daného štátu. Prelomovou myšlienkou bolo uvedenie si, že spoločnosť nie je tvorená len ekonomicou sférou, nakoľko sme súčasťou sociálneho sveta, čo bolo vo vtedajších modeloch značne opomínané (Hamilton a Saddler, 1997). GPI sa postupne rozvíjal v niekoľkých krokoch – prvotné myšlienky boli zahrnuté v modeli *Measurement of Economic Welfare* (MEW) od autorov Nordhaus

a Tobin, následné úpravy nedostatkov boli zohľadnené v modeli *Index of Sustainable Economic Welfare* (ISEW) od autorov Daly a Cobb, ktorý bol neskôr premenovaný a doplnený do podoby modelu *Genuine Progress Indicator* (GPI) od autorov Cobb, Halstead a Rowe (Berik, 2018). Hlavné rozdiely medzi indikátormi ISEW a GPI spočívajúce v rozšírení komponentov zahrnutých vo výpočtoch popisuje tabuľka č. 1.

GPI je principiálne porovnateľný s HDP, rozdiel nastáva v prvkoch, ktoré sú zahrnuté, resp. nezahrnuté do konkrétnych výpočtov a analýz. V oboch prípadoch sa počíta jednotný ukazateľ menovej hodnoty súčasného ekonomického blahobytu (v miestnej mene), pri výpočte GPI sa však skúma širšie spektrum faktorov, ktoré prispievajú k rastu či poklesu ekonomického blahobytu (Berik, 2018). Hlavná zložka oboch ukazateľov je osobná spotreba, pričom sa pracuje s predpokladom, že spotreba tovaru a služieb vytvorených na skúmanom trhu povedie k zvýšeniu hospodárskeho blahobytu. GPI následne pridáva hodnotu netržnej práce (práca v domácnosti, dobrovoľná práca) vypočítanú ako hodnotu ušlého zisku, resp. ako náklady obetovanej príležitosti (priemerná hodinová mzda). Potom sa odčítajú sociálne náklady (sem patria napríklad náklady straty voľného času, dochádzania do prá-

Tabuľka č. 2 » Komponenty indikátora GPI

Sociálne	Environmentálne	Úprava kapitálu
(+) Hodnota práce v domácnosti	(-) Náklady na znečistenie vody	(+) Služby predmetov dlhodobej spotreby
(+) Hodnota vyššieho vzdelania	(-) Náklady na znečistenie vzduchu	(+) Služby diaľnic a ulíc
(+) Hodnota dobrovoľníckej práce	(-) Náklady na hlukové znečistenie	(-) Náklady predmetov dlhodobej spotreby
(-) Náklady na zločin	(-) Strata mokradi	(+/-) Čistá kapitálová investícia
(-) Strata voľného času	(-) Strata farmárskej pôdy	(+/-) Čisté zahraničné pôžičky
(-) Náklady na nezamestnanosť	(-) Strata lesov	
(-) Náklady na znečisťovanie	(-) Vyčerpanie neobnoviteľných zdrojov	
(-) Náklady na dopravné nehody	(-) Následky z emisií skleníkových plynov	
(-) Náklady na zníženie znečistenia domácností	(-) Náklady na vyčerpanie ozónu	

Prameň: Král (2013)

ce, poruchy dopravných prostriedkov, rozpadu rodiny), ktoré majú zabezpečiť konštantnú úroveň ekonomickej spokojnosti. Pri zohľadnení možného poškodenia životného prostredia odčíta GPI výdaje na znižovanie znečistenia, náklady za vyčerpanie neobnoviteľných zdrojov energie, náklady na obnovenie znečisteného ovzdušia, a mnoho ďalších (Berik, 2018).

Presný počet komponentov indikátora GPI nie je jednoznačne určený¹². K výdavkom na osobnú spotrebu, ktoré tvoria hlavnú zložku modelu, môže byť pridaných ďalších až 25 komponentov, ktoré pozitívne alebo negatívne ovplyvňujú výslednú hodnotu samotného indikátora (Berik, 2018). Počet zahrnutých komponentov závisí od skúmaného štátu, nie všetky komponenty je možné v konkrétnych prípadoch aplikovať. Osobná spotreba je kľúčová, nakoľko v GPI indikátore prevažuje význam spotrebovaného množstva produktov nad množstvom produktov vyprodukovaných danou ekonomikou¹³ (Lawn, 2003). GPI pracuje s osobnou spotrebou, pričom zohľadňuje nerovnosti v príjmoch, hodnotu netržnej práce, sociálne a environmentálne náklady spojené s tržnou aktivitou a všetky tieto komponenty vyjadruje v menových jednotkách podobne ako indikátor HDP (Berik, 2018). Jednotlivé zložky indikátora zobrazuje tabuľka č. 2. Ako je možné vidieť, väčšina environmentálnych a sociálnych zložiek negatívne vplyvajú na výslednú hodnotu indikátora, resp. na všeobecnú úroveň obyvateľstva a národa, zatiaľ čo ekonomická zložka môže k výsledkom prispievať ako pozitívne, tak aj negatívne. Zjednodušene povedané, HDP vo výpočtoch nezahŕňa dva významné, negatívne komponenty, bez ktorých nie je možné komplexné a reálne zhodnotenie životnej úrovne národa.

Obrázok č. 2 ukazuje rozdielny výsledok vý-

počtu HDP a GPI na USD trhu v rozmedzí rokov 1950–2004. Zahrnutie deštruktívnych dopadov na životné prostredie v tomto období malo za následok nižšiu úroveň hospodárskeho rozvoja a blahobytu v porovnaní s tradičným prístupom k výpočtu tohto ukazateľa (Costanza et al., 2009). Prostredníctvom GPI je možné predpovedať reálny hospodársky vývoj na základe atribútov, ktoré buď prispievajú k ekonomickému rastu krajiny, alebo ho naopak brzdia. Jednoducho povedané, GPI dokáže predpovedať, že výkonnosť ekonomiky sa zlepší, ak klesne gendrová nerovnosť v príjmoch, či sa zníži environmentálne znečisťovanie a naopak, hospodársky rast sa príbrzdí, ak niektorý z týchto atribútov začne stúpať (Berik, 2018).

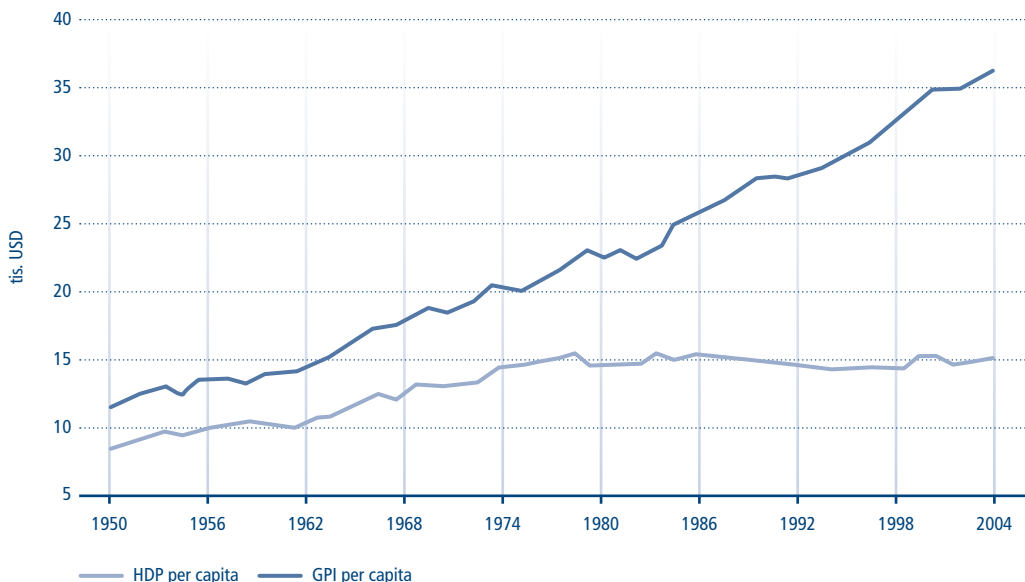
GPI predstavuje nový spôsob, akým je možné nazerať na hospodársky rozvoj krajín a odhaliť reálne dopady tohto rozvoja na spoločnosť. Spojenie sociálnej, ekonomickej a environmentálnej zložky spoločnosti v jednom matematickom vyjadrení je preto možné považovať za reálnejšiu a objektívnejšiu alternatívu k tradičnému poňatiu HDP, ktorá by teoreticky dokázala odhaliť, prečo vysoká ekonomická vyspelosť nemusí automaticky znamenať vyspelosť komplexnú. GPI index je založený na tvrdení, že ľudstvo nie je čisto súčasťou ekonomickej reality, ale predovšetkým sociálnej spoločnosti, ktorá je podmnožinou prírodného sveta (Hamilton a Saddler, 1997). To sa odráža v samotných komponentoch zahrnutých v modeli – GPI vo výpočtoch pracuje s mnohými, koncepcie odlišnými dopadmi na dosiahnutie dobrej životnej úrovne spoločnosti, nielen z ekonomického pohľadu.

Porovnanie alternatívnych indikátorov naznačuje (tabuľka č. 3), že GPI oproti zvyšným možnostiam pôsobí ako najadekvátnejšia a najkomplexnejšia alternatíva k indikátoru GDP. Okrem už spomínaných výhod je možné pomocou GPI po-

¹² Výpočet sa odvíja od ekonomickej a sociálnej úrovne jednotlivých krajín. Pri výpočte GPI v prípade Brazílie bolo využitých len 17 komponentov, zatiaľ čo pri krajínach so silnými ekonomikami sa využíva až 25 komponentov (Berik, 2018).

¹³ GPI predpokladá, že spotreba akéhokoľvek produktu, ktorý spotrebiteľovi priniesie uspokojenie a úžitok, pozitívne prispieva k blahobytu spoločnosti. Indikátor nerieši morálne, etické či zdravotné otázky spotreby — či spotreba napr. alkoholu alebo tabaku prispieva alebo neprispieva k zvýšeniu úžitku spotrebiteľa. Indikátor zjednodušene vníma spotrebu ako komplexne pozitívny element pre výpočet.

→ **Obrázok č. 2** » Porovnanie HDP per capita a GPI per capita na USD trhu



Prameň: Talberth et al. (2007)

Tabulka č. 3 » Porovnanie výhod/nevýhod alternatívnych indikátorov

	GPI (1989) 2006 verzia	HDI (1990) 2010 verzia	HPI (2006) 2016 verzia	Cantril Ladder (2012) 2018 verzia	OECD BLI Dashboard (2011)
Vzťah k HDP	Upravuje	Zahŕňa	Nie	Nie	Nie
Začleňuje:					
Nerovnosť	Áno	Nie	Áno	Nie	Nie
Netrzná práca	Áno	Nie	Nie	Nie	Áno
Životné prostredie	Áno	Nie	Áno	Nie	Áno
Porovnateľnosť medzi krajinami	Nie	Áno	Áno	Áno	Áno
Zmena v čase (%)	Áno	Nie	Nie	Nie	Nie

Prameň: Berik (2018)

rovnávať percentuálne zmeny v čase a vývoj trendu, nevýhodou však stále ostáva absencia možnosti porovnávania výsledkov medzi jednotlivými krajinami. To je spôsobené najmä nízkym rozšírením tohto indikátora vzhľadom k náročnosti pri

získavaní dát. Prevažne sa teda využíva pri štúdiách akademických pracovníkov či nevládných organizácií, mnoho štátov USA začalo využívať GPI ako štátny indikátor a podobne mnohé európske krajiny využívajú alternatívy založené práve na

GPI indikátore (príkladom je Nemecko s variantom *National Welfare Index (NWI)*¹⁴ (Berik, 2018). Globálne však stále vyhráva HDP.

Jeden z hlavných rozdielov klasického výpočtu HDP a nového alternatívneho indikátora GPI spočíva v pohľade na výdaje v ekonomike. HDP vníma všetky výdaje ako blahobytu-prospešné, nezávisle na tom, čo sa za výdajmi konkrétne ukrýva. V tomto prípade sa do výpočtu HDP započítavajú aj výdavky na čistenie následkov prírodných katastrof, výdaje na zdravie ohrozené znečistením ovzdušia, či výdaje za cestovanie, ktoré značne uberajú na kvalite života. HDP nepočíta s vyčerpaním alebo degradáciou aktív, nezaobrá sa vplyvom ekonomickej aktivity štátu na sociálnu a environmentálnu zložku, nemia preto ani udržateľný príjem¹⁵ (Berik, 2018). GPI preto vyvažuje tento nepomer a okrem ekonomických aktivít zohľadňuje aj životné prostredie a sociálnu stránku života. Medzi negatívne environmentálne GPI komponenty patrí napríklad zhoršenie klimatických podmienok, znečistenie ovzdušia, vody a pôdy, či zväčšovanie ozónovej diery, pozitívne komponenty môžu byť aktivity vedúce k podpore a zachovaniu zdravých ekosystémov či iné aktivity, pri ktorých sa čiastočne eliminuje negatívny dopad výroby a spotreby na životné prostredie. Negatívne sociálne zložky GPI sú napríklad výdavky na cestovanie, strata voľného času, zvyšujúca sa miera kriminality, pozitívne komponenty sú najčastejšie práca v domácnosti či dobrovoľnícka práca (oba typy prác sú z pohľadu HDP irelevantné). Pozitívne ekonomické komponenty sú jednoznačne osobná spotreba a výdaje na verejnú infraštruktúru, negatívne zložky GPI predstavujú čisté kapitálové investície a nerovnosť

v príjmoch, čistá hodnota dlhodobej spotreby môže nadobúdať pozitívne aj negatívne hodnoty.

Z vyššie uvedeného vyplýva niekoľko nedostatkov GPI indexu, ktoré môžu byť príčinou nízkeho záujmu o tento index v porovnaní s HDP. Najväčším úskalím je nejednotná metodológia využitá pri výpočtoch — existujúca literatúra ponúka niekoľko nejednoznačných, a niekedy dokonca protichodných postupov, najmä v súvislosti s pridelovaním monetárnych hodnôt k pozitívnym, resp. negatívnym komponentom netržnej povahy (Huang, 2018). Riešenie spočíva vo vytvorení jednotného protokolu, ktorý by bol obdobne využitý v každom GPI výpočte¹⁶. S tým súvisí aj *ľubovoľný* počet komponentov použitých v modeli, ktorý sa môže meniť v závislosti od konkrétneho skúmaného štátu, od jeho ekonomickej vyspelosti, jeho environmentálnej spoločenskej zodpovednosti či úrovni sociálneho života. Mnohí tento argument využívajú a spochybňujú samotné výsledky GPI výpočtov, nakoľko je každá štúdia v podstate unikátnym prípadom (Haggard, 2000). To zároveň vylučuje možnosť medzi-štátneho porovnávania dosiahnutých výsledkov, nakoľko sa postupy, dáta aj samotné matematické operácie v značnej miere líšia, čím sa v súčasnej dobe nabúrava využiteľnosť GPI v praxi (Huang, 2018). Veľkým nedostatkom modelu je vysoká náročnosť pri získavaní relevantných dát, čo sa týka najmä environmentálnej a sociálnej zložky modelu, mnoho kritiky smeruje aj k výberu dát — aj keď GPI zahrňuje mnoho prvkov, ktoré HDP dodnes neberie do úvahy, stále sa v ňom nepracuje s neobnoviteľnými kovovými a nekovovými minerálmi a obnoviteľnými zdrojmi akými sú napríklad lesníctvo či rybolov (Huang, 2018). →

¹⁴ *NWI* je súčtom 20 monetárne hodnotených zložiek, z ktorých najdôležitejšie sú reálne výdavky na spotrebu vážené rozdelením príjmov (koeficient Gini). Existuje viacero zložiek na zlepšenie sociálnej starostlivosti, ako je práca v domácnosti, dobrovoľnícka práca a výdavky na zdravotníctvo a vzdelávanie, ktoré majú pozitívny vplyv na *NWI*, zatiaľ čo negatívne aktivity sa odpočítavajú, napríklad škody na životnom prostredí alebo výška kriminality (Umweltbundesamt, 2018)

¹⁵ *Trvalo udržateľný národný príjem* (angl. *Sustainable National Income*) je ukazovateľom trvalej udržateľnosti životného prostredia, ktorý poskytuje odhad úrovne výroby, pri ktorej — s technológiou dostupnou v roku výpočtu — zostanú funkcie životného prostredia naďalej dostupné aj pre ďalšie generácie.

¹⁶ Čiastočný a základný postup spočíva v tzv. *stĺpcovom systéme* (angl. *Column System*) využívanom pri GPI výpočtoch. Prvýkrát bola táto metóda využitá pri *ISEW* indexe autormi Cobb a Daly. Metóda spočíva v rozdelení výpočtov na stĺpce rozdelené podľa počtu komponentov zahrnutých v modeli, t.j. 20 komponentov = 20 stĺpcov. Tým je zabezpečená prehľadnosť pri spracovaní dát a následná kategorizácia podľa ekonomických, sociálnych a environmentálnych zložiek GPI.

Medzi najväčšie výhody GPI indexu jednoznačne patrí možnosť použiť základné princípy na rôzne spoločenské úrovne. Kubiszewski et al. (2013) vytvorili GPI model pre svetovú ekonomiku ako celok, na úrovni štátu doteraz rôzni autori skúmali Japonsko (Hayashi, 2015), Brazíliu (Andrade a Garcia, 2015) či Taliansko (Armiento, 2016), GPI môže byť však využitý aj pre menšie celky, ako sú napríklad provincie, autonómne oblasti či mestá (Talberth a Weisdorf, 2017). Výhodou tejto divergencie je možnosť rozširovať a vylepšovať GPI model a postupne stanoviť univerzálnu metodológiu, ktorá by sa dala globálne použiť. Jeho najväčšou hodnotou je to, že umožňuje tvorcom politík klásť otázky o kvalite hospodárskeho rastu, na ktoré nemožno odpovedať tradičnými ekonomickými opatreniami, ako je HDP (Haggard, 2000). Inými slovami, GPI umožňuje nazerať objektívnejšie a ucelenejšie na spoločenskú realitu a samotnú makroekonomiu, ktorú významne ovplyvňujú aj prvky, ktoré HDP vo svojich výpočtoch prehliada.

4.1 GPI a Česká republika

V prípade Českej republiky nie je možné nájsť oficiálne štátne štúdie venované výpočtu GPI, rovnako nie je všeobecne možné nájsť mnoho výsledkov v spojitosti s Českou republikou. Prípadné nálezy len veľmi stručne a okrajovo spomínajú GPI indikátor ako možnú alternatívu pre výpočet blahobytu v ČR. Podrobnému výpočtu GPI sa však venoval Král (2013) vo svojej bakalárskej práci, ktorá bola priamo venovaná tejto problematike. Jedná sa o jediný, verejne dostupný výpočet tohto druhu, ktorý zároveň slúži ako návod a ukážku správneho postupu.

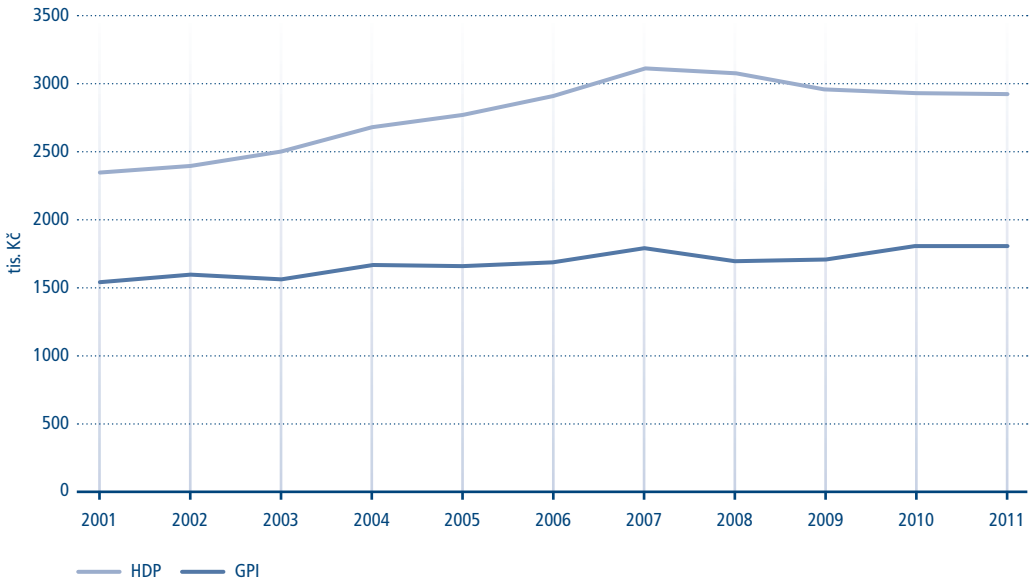
Ako sám autor priznáva, v úvodoch výskumu musel zdolať niekoľko kľúčových problémov, ktoré vyplývajú z aplikácie GPI indikátoru na české prostredie. Hlavným úskalím bola česká koruna a vhodná voľba zvolená pri prepočte kurzov. Možné varianty spočívajú vo využití výmenných kurzov alebo parity kúpnej sily (PPP). Úvodný prob-

lém nastal v nejednoznačnosti výberu – pre niektoré komponenty je vhodnejšou voľbou využitie výmenných kurzov, pre iné PPP, v závislosti na kontexte. Ak sa napríklad pozeráme na znečistenie ovzdušia ako na globálny problém, je vhodné využiť výmenné kurzy, ak však výskum striktne obmedzíme na hranice konkrétneho štátu, je efektívnejšie využiť PPP. Z tohto dôvodu autor vykonal výpočty GPI pomocou oboch variant.

Rozdiel medzi USA, v ktorých GPI vznikol, a Českou republikou sa prejavil aj v metodológii, ktorá je primárne nastavená pre americké prostredie. Z toho vyplýva, že niektoré postupy či komponenty nezapadajú do českého prostredia a autor musel v práci hľadať iné spôsoby, ako zachovať charakter GPI. To sa týkalo najmä komponentov, pri ktorých bolo v súvislosti s ČR nedostatok dostupných dát, prípadne boli pre prípad ČR irelevantné, ako napríklad strata voľného času, úbytok ozónovej vrstvy, úbytok mokradí či úbytok lesov, ktoré autor do výpočtov nezahrnul vôbec. Podľa jeho slov by tento postup nemal narušiť hodnovernosť výsledkov GPI pre prípad ČR. Celkovo autor rozpisal 25 komponentov – prvý stĺpec indikuje rok výskumu, z ktorých do výpočtov zahrnul 21 komponentov.

Napriek metodologickým problémom sú výsledky viac než zaujímavé. Celková hodnota GPI stúpila z hodnoty 1.52 biliónov v roku 2001 na hodnotu 1.82 biliónov v roku 2011, s priemernou ročnou mierou rastu 1,99 %. Naproti tomu HDP stúpilo z hodnoty 2.34 biliónov v roku 2001 na hodnotu 2,93 biliónov v roku 2011, s priemernou ročnou mierou rastu 2,54 %. Priemerný ročný rast GPI per capita vyšiel na 1.65 % a HDP per capita 2,19 %. Zaujímavým zistením je vývoj oboch indikátorov v rokoch 2007 a 2008 – v tomto bode oba indikátory klesajú kvôli globálnej hospodárskej kríze, HDP vykazuje už len klesajúce znaky, zatiaľ čo GPI začína v roku 2010 stúpať, čo je spôsobené práve pozitívnymi vplyvmi sociálnej a environmentálnej zložky výpočtu. To dokazuje, že hospodárska situácia krajiny nie je ovplyvnená len ekonomickým pozadím (obrázok č. 3).

Obrázok č. 3 » Porovnanie HDP a GPI výpočtov pre Českú republiku



Prameň: Král (2013)

Z pohľadu feministickej ekonómie sú dôležitým bodom výsledky netržnej práce, resp. práci v domácnosti. V prípade ČR tvorí táto práca až 35 % GPI indikátoru, čo je značne vysoké číslo, s ktorým HDP model nepracuje. Z pohľadu ekologickej ekonómie je dôležitým bodom percento vyčerpania neobnoviteľných zdrojov (najväčšia negatívna zložka – 29 % GPI indikátoru) a percento znečistenia ovzdušia, ktoré po sčítaní jednotlivých súvisiacich komponentov (znečistenie ovzdušia + dopady skleníkových plynov) dosahuje až neuveriteľných 31 % GPI. Je preto možné jednoznačne tvrdiť, že porovnanie oboch indikátorov vykazuje výrazné rozdiely vo výsledkoch, v metodológii i následnom využití v praxi.

5. Prienik tradičného a feministického prístupu

Feministická ekonómia začala naberať na význame v čase, kedy začali mnohí neoklasickí ekonómovia nahliadať na ekonómiu podobným alternatívnym spôsobom ako feministická ekonómia a svojimi prácami začali meniť tradičné prístupy na objektívnejšie a univerzálnejšie v použití. S cieľom zamerať ekonomickú pozornosť na väčšie celky, najmä rodinu a domácnosť, a zároveň znížiť vplyv jednotlivca v ekonomických modeloch, prichádza ekonóm Gary S. Becker s novým prístupom k skúmaniu ekonomickej reality, čo viedlo v 60. rokoch 20. storočia k vzniku prístupu *New Home Economics*¹⁷. Známe sú Beckerove práce, napríklad *Teó-*

¹⁷ Pred vznikom prístupu *New Home Economics* (NHE) bola domácnosť a rodina v ekonomických modeloch vnímaná ako čierna skrinka (Pollak, 1985), inými slovami neboli učené žiadne prevratné snahy o vytvorenie modelov, ktoré by objasnili ekonomické aktivity vnútri domácností. NHE toto mení a nahliada na uspokojenie domácností z hľadiska nehmotných produktov a služieb. Domácnosti z pohľadu NHE rovnako predstavujú konzumentov, ktorí hľadajú spôsob ako uspokojiť svoje potreby – v tomto prípade sú potreby napríklad zdravie členov domácnosti, správna výchova detí, možnosti na relax a podobne.

ria manželstva vypracovaná v roku 1973, ktorá predstavuje neoklasický model správania domácnosti a ktorá pracuje s predpokladom starostlivej, resp. altruistickej domácnosti ako jadrom modelu¹⁸ (England, 2003). Práca bola v roku 1974 podporená v časopise *Economics of the Family: Marriage, Children and Human Capital* podobnými článkami, ktoré tvoria základ tohto nového ekonomického prístupu a ktorý sa postupne približuje k základom feministickej ekonómie.

Aj napriek faktu, že *New Home Economics* začala pripisovať väčšiu pozornosť ekonomickej aktivite domácností až od roku 1960, náznaky väčšieho významu rodiny, resp. domácnosti je možné badať už v skorých prácach mnohých svetových ekonómov (napríklad Richard Cantillon, Adam Smith či Thomas R. Malthus), ktorí hľadali súvislosti medzi veľkosťou populácie a častými ekonomickými javmi v spoločnosti, prioritou tohto obdobia bolo správne „načasovanie“ manželstva pomocou ktorého bolo možné kontrolovať plodnosť v spoločnosti (Browning, Chiappori a Weiss, 2011) a do istej miery následné ekonomické dopady na spoločnosť. Na tento základ neskôr nadviazali ekonómovia John S. Mill a Pierre G. F. le Play, ktorí však presunuli ekonomickú pozornosť na vplyvy, ktoré má rodina na výšku životnej úrovne svojich členov dosiahnutú prostredníctvom vlastnej výroby, prerozdeľovania zdrojov v rámci rodiny a výšky poistenia (Browning, Chiappori a Weiss, 2011).

V prácach feministických ekonómov a ekonómiek sa ale najčastejšie stretávame s odvolávaním sa na diela Friedricha Engelsa, najmä na dielo *The Origin of the Family, Private Property and the State* z roku 1884 (Engels, 1884). Engels v knihe skúma, ako závisí ekonomická vyspelosť spoločnosti od ekonomickej vyspelosti a štruktúry jednotlivých rodín a tvrdí, že spoločnosť, ktorá preferuje súkromné vlastníctvo nad spoločným, bude inklinovať

k právam otcov a monogamným spoločenským princípom. Engels v diele rozoberá rovné postavenie mužov a žien a tvrdí, že ženy sú v manželstve v pozícií proletariátu a muži v pozícií kapitalistov, čím naznačuje, že plná sloboda a rovnosť pohlaví môže byť docieľená jedinou cestou, ak bude ženám umožnený návrat (resp. vstup) do verejnej sféry (Engels, 1884). Engels predpokladal, že s nástupom socializmu nebudú musieť ženy čeliť voľbe medzi platenou prácou a neplatenou prácou v domácnosti, nakoľko by práca v domácnosti bola vyriešená formou verejných služieb.

Tézu o nutnosti priniesť ženy do verejnej sféry neskôr podporili aj iní marxistickí ekonómovia a s týmito myšlienkami sa neskôr stotožnila aj feministická ekonómia, ktorá vníma ako jeden z hlavných problémov súčasnej spoločnosti práve rozdelenie na súkromnú a verejnú sféru primárne na základe pohlaví. Aj keď nie je možné tvrdiť, že Beckerove či Engelsove práce sa s FE jednoznačne stotožňujú, je možné nájsť spoločné styčné body v tradičnom aj feministickom prístupe, ktoré spoločne (aj keď možno inými prostriedkami a metódami) cieľia na zmenu neobjektívnych ekonomických princípov vo vtedajšej aj súčasnej spoločnosti.

6. Záver

Príspevok detailne predstavil feministickú ekonómiu ako pomerne nový, alternatívny ekonomický smer, ktorý býva často označovaný za protiklad klasickej, resp. neoklasickej ekonómie. Z vyššie uvedeného vyplýva, že FE usiluje o nabúranie tradičných modelov, ktoré podľa tohto prístupu abstrahujú dôležité faktory, bez ktorých nemôžu byť ekonomické výstupy pravdivé, ani relevantné. Hlavná výhrada spočíva v absencii genderu v ekonomických modeloch – s tým úzko súvisí nutnosť zohľadniť vo výpočtoch a analýzach ekonomickú

Z ekonomickej perspektívy sa jedná o špecifický druh komodít (Berman, Kendall a Bhattacharyya, 1994). NHE skúma spotrebu, ponuku práce, produktivitu a iné ekonomické veličiny nie primárne z pohľadu jednotlivca, ale z pohľadu domácnosti samotnej.

¹⁸ Gary S. Becker publikoval prácu *Theory of Marriage* v roku 1981 v knihe *A Treatise on the Family*, ktorá analyzuje sociálne témy ako rozvod, problematiku polygamie, vznik a priebeh manželstva z ekonomickej perspektívy (Becker, 1981).

aktivitu žien vo verejnom i súkromnom sektore. FE sa preto snaží rozšíriť kontexty a skúmané roviny, vylepšiť ekonomickú teóriu a príslušnú metodológiu a upriamiť pozornosť ekonómov na témy, ktoré neoklasická ekonómia po dlhé roky prehliadala. Neoklasická ekonómia operujúca na princípoch pozitívizmu, je z pohľadu feministickej ekonómie zastaralá a rigidná, pretože je nutné zohľadniť aj etické otázky v ekonomickom sektore.

Komparácia modelov *Homo economicus* a *Femina economica* indikuje výrazný obsahový a metodologický kontrast oboch prístupov. Oba modely definujú prototyp správania priemerného, ekonomicky činného človeka, ktorý následne tvorí jadro mnohých analýz. *Homo economicus* disponuje nekonečnou schopnosťou činiť racionálne rozhodnutia, pomocou ktorých (za predpokladu dokonalej informovanosti) maximalizuje svoj úžitok. Všetky jeho aktivity smerujú a sú prispôbené tomuto cieľu, čím je správanie jedinca ľahko predikovateľné. Naproti tomu stojí *Femina economica*, ktorá je altruistická a emočne založená, podporuje konsenzus a spoluprácu, model sa pohybuje v omnoho reálnejšom duchu. Je však nutné zdôrazniť, že ani jeden z modelov neposkytuje univerzálne vhodné riešenie, nakoľko vystupujú ako priame myšlienkové protipóly. Vhodná kombinácia oboch modeloch by však mohla pre ekonómiu znamenať posun vpred a pretvoriť metodológiu, ktorá by súčasnému svetu viac odpovedala.

Absencia genderu sa v neoklasickej ekonómii priamo prejavuje aj pri mzdových rozdieloch a rozdielnej zamestnanosti pohlaví, nerovnosti ekonomických príležitostí či rozdielných ekonomických dopadoch na mužov a ženy, čo vstupuje aj do výpočtov makroekonomických premenných (agregátne spotreba, úspory, investície). FE kritizuje zjednodušenú realitu, s ktorou pracuje neoklasická ekonómia a rovnako kritizujú prevahu maskulinných princípov, ktoré tvoria jadro neoklasických modelov.

Rozdiel v otázke medzinárodného obchodu je opäť postavený na absencii genderu ako skúmaného faktoru. Z pohľadu neoklasickej ekonómie je

obchodovanie v medzinárodnom kontexte gendrovo-neutrálne, čo výrazne degraduje prácu a aktivitu žien, a zároveň ženy nevníma ako ekonomicky činné aktérky. FE kritizuje zjednodušenú realitu, s ktorou neoklasická ekonómia pracuje, pretože neodpovedá reálnemu stavu medzinárodného obchodu, ktorý je značne komplikovanejší a komplexnejší. Gendrové asymetrie v medzinárodnom obchode v konečnom dôsledku vplývajú na procesy distribúcie, akumulácie a vlastníctva ako takého a výpočty s tým spojené preto nemôžu tlmočiť skutočnú realitu.

Najväčšia kritika FE smeruje k výpočtom ekonomického rastu a blahobytu krajiny. Neoklasická ekonómia využíva pre tieto účely výpočet HDP, ktorý však podľa FE nezohľadňuje aktivity súkromnej sféry, ani negatívne dopady hospodárskej aktivity na sociálnu a environmentálnu zložku spoločnosti, čím sa výsledky výpočtov značne deformujú. Zjednodušené povedané, vysoké HDP nemusí automaticky znamenať dobré sociálne podmienky a všeobecnú prosperitu krajiny. FE rovnako kritizuje predpoklad, že ekonómia operuje na úrovni plnej zamestnanosti a upozorňuje na fakt, že existencia nezamestnanosti, podzamestnanosti, skrytej nezamestnanosti sú bežnou ekonomickou realitou, ktorú nie je možné neustále prehliadať a s ktorou je nutné pracovať.

Feministická ekonómia spoločne s ekologickou ekonómiou prispeli k vzniku mnohých alternatívnych indikátorov, z ktorých do popredia vystupuje najmä *genuine progress indicator* (GPI), ktorý okrem ekonomickej zložky vo výpočtoch zohľadňuje aj sociálne a environmentálne dopady na spoločnosť. V oboch prípadoch tvorí hlavnú zložku výpočtu osobná spotreba, GPI následne pripočítava hodnotu netržnej práce, odpočítava sociálne náklady a náklady spojené so znečisťovaním životného prostredia. Spojenie ekonomickej, sociálnej a environmentálnej zložky v jednom matematickom vyjadrení poskytuje alternatívny pohľad na blahobyt krajín, a objektívnejšie zhodnotenie celkového spoločenského rozvoja. Oproti výsledkom HDP výpočtu sú výsledky GPI indikátora značne

→ nižšie, čo je spôsobené najmä environmentálnou a sociálnou zložkou, ktoré výrazne znižujú výsledné čísla. To zjednodušene naznačuje, že vysoká ekonomická úroveň nemusí poskytovať komplexné informácie o skutočnej situácii v štáte. Veľký rozdiel medzi oboma typmi výpočtov spočíva v pohľade na výdaje. HDP vníma každý výdaj ako ekonomike prospešný, GPI však výdaje delí na tie, ktoré spoločenskú úroveň zvyšujú, a tie, ktoré úroveň naopak znižujú.

Objektivita, ktorá sa skrýva za GPI indikátorom, je však značne podmienená nevýhodami spojenými s využitím tohto alternatívneho merania. Hlavným úskalím je nejednoznačná metodológia, resp. postup, ktorý by vytvoril univerzálny protokol pre globálne využitie GPI. V súčasnosti je preto každá štúdia unikátnym prípadom, čo narúša hodnovernosť meraní. Problémy sú spojené aj s náročným získavaním dát, ktoré nemusia byť v každej krajine dostupné (čo najčastejšie autori riešia vyradením daného komponentu z výpočtu). GPI je však možné využiť na úrovni štátu, miest, krajov či provincií, a upozorňovať na sociálnu a environmentálnu zložku spoločnosti, ktoré sú do tradičných výpočtov nezahrnuté. Vďaka GPI preto môžeme nazerať na ekonomiku v širších súvislostiach a kontextoch.

V Českej republike je stále prevažne využívaný HDP indikátor, avšak snahy o upriamenie pozornosti k alternatívnej ceste postupne pribúdajú. Jeden z prvých pokusov o výpočet GPI v prípade

Českej republiky potvrdzuje vyššie zmienené – GPI výsledok vyšiel značne nižšie ako výsledok HDP, a to aj napriek faktu, že do GPI sa započítalo až 35 % netržnej práce (primárne práca v domácnosti). Výrazné zníženie výsledku bolo spôsobené najmä negatívnymi dopadmi hospodárskej aktivity štátu na sociálnu a environmentálnu zložku spoločnosti. Na tomto príklade sa rovnako potvrdila vysoká náročnosť pri získavaní dát, čo bolo ovplyvnené úpravou počtu komponentov, a zároveň problematika spojená s nejednoznačnou metodológiou. GPI však predstavuje potenciál, ktorý po všeobecnom upresnení základných pravidiel môže slúžiť ku komplexnejšiemu zhodnoteniu úrovne a vyspelosti vybranej krajiny.

Neoklasická a feministická ekonómia pôsobia voči sebe ako dva priame protipóly, v ktorých je ale možné nájsť niekoľko prienikov, ktoré oba prístupy nepriamo spájajú. Väčšina feministických ekonómiek a ekonómov vo svojich prácach pracuje s tézami Friedricha Engelsa, ktorý spájal pojem rodina s pojmom ekonómia, čím nechcene položil základy neskorších ekonomických smerov. Spoločné prvky sa prejavujú aj v dielach Garyho S. Beckera, Adama Smitha či Johna S. Milla, podobným témam sa venovali aj marxistickí ekonómovia. Z tohto faktu je patrné, že niektoré princípy a tézy feminsitickej ekonómie majú korene v neoklasickej ekonómii, čo by mohlo znamenať jednoduchšiu a efektívnejšiu spoluprácu oboch prúdov a spoločné obohatenie ekonómie ako vedy.

LITERATÚRA A PRAMENE

- [1] ALBELDA, R.: The impact of feminism in economics – beyond the pale? A discussion and survey results. *The Journal of Economic Education*, 1995, 26(3), pp. 253–273.
- [2] ANDRADE, D. C., GARCIA, J. R.: Estimating the Genuine Progress Indicator (GPI) for Brazil from 1970 to 2010. *Ecological Economics*, 2015, 118, pp. 49–56.
- [3] ARMIENTO, M.: *The Sustainable Welfare Index for Italy, 1960–2013*. Urbino: University of Urbino Carlo Bo, 2016.
- [4] AUSTEN, S., JEFFERSON, T.: Feminist and post-Keynesian economics: challenges and opportunities. *Cambridge Journal of Economics*, 2007, 34(6), pp. 1109–1122.
- [5] BECKER, G. S.: *A Treatise on the Family*. Cambridge: Harvard University Press, 1981.
- [6] BERIK, G.: *Toward More Inclusive Measures of Economic Well-Being: Debates and Practices*. Geneva: International Labour Organization, 2018.

- [7] BERMAN, P., KENDALL, C., BHATTACHARYYA, K.: The household production of health: integrating social science perspectives on micro-level health determinants. *Social Science and Medicine*, 1994, 38, pp. 205–21.
- [8] BROWNING, M., CHIAPPORI, P. A., WEISS, Y.: *Family Economics*. Tel Aviv: Tel Aviv University, 2011, [online]. [cit. 2018-10-30]. Available from: <https://m.tau.ac.il/~weiss/fam_econ/BCW_Book_index_07_09_2011_MB.pdf>.
- [9] ÇAGATAY, N.: *Gender Inequalities and International Trade: A Theoretical Reconsideration*. Bogota, Centro Interdisciplinario de Estudios Sobre el Desarrollo, 2005.
- [10] CONSTANZA, R. et al.: *Beyond GDP: The Need for New Measures of Progress*. The PARDEE Papers, Boston: Boston University, 2009. [online]. [cit. 2018-10-30]. Available from: <<https://www.bu.edu/pardee/files/documents/PP-004-GDP.pdf>>.
- [11] COYLE, D.: *The Way We Measure Economies is Inherently Sexist*. Cologny: The World Economic Forum, 2016 [online]. [cit. 2012-10-30]. Available from: <<https://www.weforum.org/agenda/2016/04/why-economic-policy-overlooks-women/>>.
- [12] DOLFSMA, W., HOPPE, H.: On feminist economics. *Feminist Review*, 2003, 75, pp. 118–128.
- [13] ELSON, D.: *Male Bias in the Development Process*. Manchester: Manchester University Press, 1995.
- [14] ENGELS, F.: *Der Ursprung der Familie, des Privateigentums und des Staats*. Hottingen/Zürich: Schweizerische Genossenschaftsbuchdruckerei, 1884.
- [15] ENGLAND, P.: Separative and soluble selves: dichotomous thinking in economics. In *Feminist Economics Today*. Chicago: University of Chicago Press, 2003, pp. 33–59.
- [16] FLORO, S. F., WILLOUGHBY, J.: Feminist economics and the analysis of the global economy: the challenge that awaits us. *The Fletcher Forum of World Affairs*, 40(2), pp. 15–27.
- [17] GRAFEN, A.: Fertility and labour supply in Femina economica. *Journal of Theoretical Biology*, 1998, 194(3), pp. 429–455.
- [18] HAGGARD, B.: *The Gross Domestic Product and Alternative Economic and Social Indicators*. Ottawa: The Parliamentary Research Branch of the Library of Parliament, 2000.
- [19] HAMILTON, C., SADDLER, H.: *The Genuine Progress Indicator. A New Index of Changes in Well-Being in Australia*. Discussion Paper. Sydney: The Australian Institute, 1997. [online]. [cit. 2012-10-30]. Available from: <http://www.tai.org.au/sites/default/files/DPI14_8.pdf>.
- [20] HAYASHI, T.: Measuring rural–urban disparity with the Genuine Progress Indicator: a case study in Japan. *Ecological Economics*, 2015, 120(C), pp. 260–271.
- [21] HUANG, L.: Exploring the strengths and limits of strong and weak sustainability indicators: a case study of the assessment of China’s megacities with EF and GPI. *Sustainability*, 2018, 10(2), pp. 1–14.
- [22] CHELLI, F. M., CIOMMI, M., GIGLIARANO, C.: The Index of Sustainable Economic Welfare: a comparison of two Italian regions. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 2013, 81, pp. 443–448.
- [23] ICC: *Five Reasons Why Gender Equality in Trade Matters*. Paris: International Chamber of Commerce, 2017. [online]. [cit. 2012-10-30]. Available from: <<https://iccwbo.org/media-wall/news-speeches/5-reasons-why-gender-equality-in-trade-matters/>>.
- [24] KODIČKOVÁ, T.: Gender a mezinárodní vztahy. *Mezinárodní vztahy*, 1998, 33(3), s. 74–83.
- [25] KRÁL, M.: *Genuine Progress Indicator and Other Alternative Measures of Economic Development: First Estimates for the Czech Republic*. Prague: Charles University, Faculty of Social Sciences.
- [26] KUBISZEWSKI, I. et al.: Beyond GDP: measuring and achieving global genuine progress. *Ecological Economics*, 2013, 93, pp. 57–68.
- [27] LAWN, P. A.: A theoretical foundation to support the Index of Sustainable Economic Welfare (ISEW). →

- Genuine Progress Indicator (GPI), and other related indexes. *Ecological Economics*, 2003, 44(1), pp. 105–118.
- [28] MACDONALD, M.: Feminist economics: from theory to research. *The Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'Économique*, 1995, 28(1), pp. 159–176.
- [29] McCLOSKEY, D. N.: Mr. Max and the substantial errors of manly economics. *Econ Journal Watch*, 2008, 5(2), pp. 199–203.
- [30] MELÉ, D., GONZÁLEZ-CANTÓN, C. G.: The Homo economicus model. In *Human Foundations of Management*. London: Palgrave Macmillan, 2014, pp. 9–29.
- [31] MELZOSHOVÁ, J.: Homo economicus – překonaný předpoklad? *Electronic Journal for Philosophy*, 2013, 20, s. 2–21.
- [32] NELSON, J. A.: Feminism and economics. *The Journal of Economic Perspectives*, 1995, 9(2), pp. 131–148.
- [33] NELSON, J. A.: *Are Women Really More Risk-Averse than Men?* GDAE Working Paper. Boston: Tufts University, 2012. [online]. [cit. 2018-10-11]. Available from: <<http://www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/12-05NelsonRiskAverse.pdf>>.
- [34] NEUMANN, P., ŽAMBERSKÝ, P., JIRÁNKOVÁ, M.: *Mezinárodní ekonomie*. Praha: Grada, 2010.
- [35] OECD: *Balancing Paid Work, Unpaid Work and Leisure*. Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development, 2018. [online]. [cit. 2018-10-30]. Available from: <<http://www.oecd.org/gender/balancing-paid-work-unpaid-work-and-leisure>>.
- [36] POLLAK, R. A.: A transaction cost approach to families and households. *Journal of Economic Literature*, 1985, 23, pp. 581–608.
- [37] RAKAUSKIENĖ, O. G., KRINICKIENĖ, E.: Foreign trade policy. *Intellectual Economics*, 2012, 6(3), pp. 341–354.
- [38] SEN, S.: *International Trade Theory and Policy: A Review of the Literature*. Working Paper. New York: Levy Economics Institute of Bard College, 2010. [online]. [cit. 2018-10-11]. Available from: <http://www.levyinstitute.org/pubs/wp_635.pdf>.
- [39] SIRŮČEK, P.: Ekonomický člověk jako základ moderní ekonomie (vybrané problémy). *Marathon*, 1997, 3, s. 5–15.
- [40] SIRŮČEK, P.: Feministická ekonomie. *Acta Oeconomica Pragensia*, 2012, 20(3), s. 3–18.
- [41] SLIVINSKI, S.: The state of modern economics: Is rational man extinct? Searching for Homo Economicus. *Region Focus*, 2008, 12(2/3), pp. 24–27.
- [42] STAMFORD ECONOMICS: *Measurable Economic Welfare (MEW)*. Storrs: University of Connecticut, 2015. [online]. [cit. 2012-10-30]. Available from: <<https://stamfordeconomics.wordpress.com/2015/11/10/measurable-economic-welfare-mew/>>.
- [43] STAVEREN, I.: Feminist economics, setting out the parameters. In *Gender and Economics*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2010, pp. 18–48.
- [44] STOTSKY, J. G.: *Gender and Its Relevance to Macroeconomic Policy: A Survey*. IMF Working Paper. Washington: International Monetary Fund, 2006.
- [45] STROBER, M. H.: Rethinking economics through a feminist lens. *The American Economic Review*, 1994, 84(2), pp. 143–147.
- [46] TALBERTH, D. J. et al.: *The Genuine Progress Indicator 2006: A Tool for Sustainable Development*. Oakland: Redefining Progress, 2007.
- [47] TALBERTH, J., WEISDORF, M.: Genuine Progress Indicator 2.0: pilot accounts for the US, Maryland, and City of Baltimore 2012–2014. *Ecological Economics*, 2017, 142(C), pp. 1–11.

- [48] UMWELTBUNDESAMT: *Indikator: Nationaler Wohlfahrtsindex*. Dessau-Roßlau, Umweltbundesamt, 2018. [online]. [cit. 2018-10-30]. Available from: <<https://www.umweltbundesamt.de/indikator-nationaler-wohlfahrtsindex#textpart-1>>.
- [49] WHALEN, CH. J., MINSKY, H. P.: *Political Economy for the 21st Century: Contemporary Views on the Trend of Economics*. London: Routledge, 1995.
- [50] WOOLLEY, F.: The citation impact of feminist economics. *Feminist Economics*, 2005, 11 (3), pp. 85–106.

ABSTRAKT

Feministická ekonómia predstavuje nový, kritický pohľad na riešenie hlavných ekonomických problémov súčasného sveta. Svojim prístupom a metodológiou sa vyhradzuje najmä voči neoklasickej ekonómii, ktorá je dnes vnímaná ako norma pri budovaní ekonomických modelov a štatistík. Tá však z pohľadu feministickej ekonómie neposkytuje objektívne a reálne výsledky, čo sa týka najmä výrazne zjednodušenej reality, s ktorou neoklasická ekonómia pracuje, a prevládajúcej maskulinity, na ktorej je táto ekonómia postavená. Feministická vetva sa snaží rozšíriť skúmanú realitu a vytvoriť efektívny rámec, ktorý by umožnil vnímať a pochopiť skutočnosti v širších súvislostiach. Pomocou sekundárnej analýzy dokumentov podáva autorka článku ucelený prehľad o základoch a výhodách feminsitickej ekonómie s dôrazom na alternatívny výpočet ekonomického blahobytu krajiny GPI, ktorý zhodnocuje úroveň krajín značne realnejšie v porovnaní s tradičným výpočtom pomocou HDP.

KLÍČOVÁ SLOVA

Feministická ekonómia; neoklasická ekonómia; genuine progress indicator; HDP; ekonomický blahobyt; gender

Feminist Economics and GPI Indicator — Better Variant of Economic Models?

ABSTRACT

Feminist economics represents a new, critical view of solving the main economic problems of the present world. In particular, feminist economics criticizes the neoclassical economy, which is today perceived as the norm in building economic models and statistics. However, from the perspective of feminist economics, this approach does not provide objective and real results, especially regarding the significantly simplified reality that neoclassical economics works with and the prevailing masculinity on which this economy was built. The feminist branch seeks to create an effective framework that would allow to perceive and understand the facts in a wider context. Using a secondary analysis of documents, the author of the article gives a comprehensive overview of the fundamentals and benefits of feminist economics with an emphasis on the alternative GPI calculation of the economic welfare, which values the countries' levels more realistically, compared to traditional GDP calculations.

KEYWORDS

Feminist economics; neoclassical economics; genuine progress indicator; GDP; economic welfare; gender

JEL CLASSIFICATION

B22; B54; E71

x

Financování politiky v ČR: blížíme se k mezinárodním standardům?¹

► Ing. Adéla Dítětová » Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta mezinárodních vztahů, Katedra politologie, Nám. W. Churchilla 1938/4, 130 67 Praha, Česká republika; email: xdita00@vse.cz

* 1. Úvod

Boj proti korupci je již nejméně dvacet let důležitým tématem volebních kampaní v České republice, stává se součástí programových prohlášení vlád, protikorupční opatření se diskutují a někdy i přijímají v parlamentu. Přesto v daném období nedošlo k výraznému snížení Indexu vnímání korupce (CPI²) a ČR se tradičně umísťuje až na posledních místech žebříčku v rámci zemí EU.³ Nízkou účinnost a efektivnost protikorupčních opatření dokládá i Protikorupční barometr (Lexperanto, 2018), kriticky se vyjadřují mnohé domácí i zahraniční nevládní organizace (Rekonstrukce státu, Oživení, Nadace OSF, Transparency International), ale i mezinárodní organizace či instituce, včetně např. Skupiny států proti korupci (dále GRECO⁴).

Tato studie se zaměřuje na dílčí, ale velmi podstatný aspekt, který ovlivňuje prostor pro korupční jednání, a tím je financování politiky, respektive právní úprava financování a kontroly hospodaření

politických stran a hnutí (dále PSaH) a volebních kampaní v České republice. Nejde o marginální záležitost, právní úprava je základem, který umožňuje či omezuje možnosti napojení politických stran na veřejné finance a jejich zneužití, ovlivňuje transparentnost či netransparentnost prosazování soukromých zájmů v politice, ale v neposlední řadě působí na možnost prokazování korupčního či podvodného jednání. Tento text se soustřeďuje na slabá místa původní právní úpravy, která ponechávala velký prostor pro napojení politiky na veřejné finance a netransparentní financování ze zdrojů soukromých, analyzuje změny, jež přinesla nejnovější právní úprava platná od 1. 1. 2017, a míru naplnění mezinárodních standardů, respektive doporučení GRECO. V tomto textu neanalyzujeme aktivitu a zájmy konkrétních aktérů, kteří ovlivňovali podobu právní úpravy, ani politickou vůli podmínky financování kvalitně upravit. Stejně tak není možné ještě důkladně hodnotit praktické dopady, byť první závěry přicházejících z monitoringů volebních kampaní již mají badatelé k dispo-

¹ Článek byl zpracován za finanční podpory Interní grantové agentury VŠE s registračním číslem projektu F2/52/2019 — Analýza kontrolních mechanismů v oblasti financování politických stran a hnutí.

² Corruption Perceptions Index

³ Podle indexu CPI za rok 2016, patřilo Česku 47. místo (TI, 2018a).

⁴ Group of States Against Corruption

zici. To jsou témata, kterými se budeme zabývat v jiných studiích v rámci širěji pojatého výzkumu korupčního prostoru v ČR.

2. Stav bádání – teoretická východiska

Výzkumy financování politiky, tedy i politických stran, hnutí a volebních kampaní, představuje celosvětově velké odborné téma. Většina odborných debat se zabývá aktuálním politickým vývojem, který přináší nové fenomény, jakými je například vstup bohatých a vlivných podnikatelů do vysokých politických funkcí. Do politologického slovníku se dostávají nové pojmy jako je „strana-firma“, nebo „politický podnikatel“ (Hloušek, 2012). Roste počet stran, které používají nástrojů populistické komunikace a manipulace. Na tyto trendy reaguje OBSE, která se snaží nalézt nástroje, jak tomu čelit, přičemž klíčovým nástrojem by měla být právní regulace politických stran (OSCE/ODIHR, 2017).

V posledních letech se v odborných diskuzích o politických stranách a stranických systémech začala věnovat větší pozornost i právní regulaci politických stran (Casal Bértoa a van Biezen, 2018, s. 1). Zejména v postkomunistických zemích se jednalo o poměrně důležitý fenomén, neboť po pádu komunistického režimu bylo nutné přijmout zcela nové právní předpisy týkající se politických stran a také je ústavně ukotvit. V obecnější rovině výraznou inspiraci přinesli Falguera et al. (2014), kteří se věnovali právnímu postavení politických stran a především regulaci jejich financování. V této publikaci ale chyběla hlubší analýza evropského regionu, která by blíže vysvětlovala některé jevy.

Na tuto práci navázali a doplnili ji Casal Bértoa a van Biezen (2018), kteří poskytli ucelený a detailní přehled o vývoji regulací politických stran v regionu postkomunistické Evropy. Zahrnuty byly

země Bulharsko, Chorvatsko, Česká republika, Estonsko, Maďarsko, Litva, Lotyšsko, Polsko, Slovensko, Slovinsko a Rumunsko. Ani tato práce ovšem nepostihuje slabá a neefektivně řešená místa jednotlivých právně nastavených regulací politických stran a jejich financování. Rovněž jsou opomíjena doporučení některých mezinárodních organizací (např. GRECO, Benátská komise⁵) nebo Evropské komise, jak zlepšit legislativu a učinit ji transparentnější hlavně v systému financování politických stran.

Tématu financování politických stran se věnuje také řada mezinárodních organizací. Vlivnou roli hraje nesporně OECD, které vydalo před třemi lety publikaci monitorující, jak se vyvíjelo financování politických stran a volebních kampaní a jak byly tvořeny právní předpisy o politických financích v členských a partnerských zemích OECD (OECD, 2016). Soustřeďuje se na nedostatky v právních předpisech upravujících lobbying a konflikt zájmů. Případové studie pak jsou zaměřeny na země napříč kontinenty – Kanadu, Chile, Estonsko, Francii, Koreu, Mexiko, Velkou Británii, Brazílii a Indii.

Další významnou institucí, která se zabývá politickými stranami a jejich financováním je Úřad pro demokratické instituce a lidská práva (ODIHR⁶), jež spadá pod mezinárodní organizaci OBSE. V roce 2010 vyšel ve spolupráci Benátské komise a tohoto úřadu komplexní, byť právně nezávazný, dokument zaměřující se na právní regulaci politických stran i jejich financování (OSCE/ODIHR, 2010). Tento dokument obsahuje doporučení spíše obecné povahy a nevztahuje se k žádné konkrétní zemi. Specifická doporučení pro konkrétní země tento úřad zveřejňuje v jednotlivých zprávách hodnotících průběh voleb (např. OSCE/ODIHR, 2018). Doporučení se týkají úpravy legislativy voleb, volebních kampaní, politických stran

⁵ Benátská komise (The Venice Commission of the Council of Europe) poskytuje všem členským státům poradenství především v právních otázkách tak, aby se státy mohly co nejvíce přiblížit evropským standardům v oblasti demokracie, lidských práv a právního státu. Komise je poradním orgánem Rady Evropy.

⁶ Office for Democratic Institutions and Human Rights

→ a hnutí a jejich financování. Tato doporučení mají za cíl posílit kvalitní průběh voleb a podpořit úsilí zajistit jejich soulad s mezinárodními závazky.

Nesporně nejaktivnější je v oblasti různých doporučení a návodů, jak zefektivnit právní předpisy v oblasti financování politických stran, je GRECO. Toto sdružení států vydává konkrétní doporučení pro každou členskou zemi a také pravidelně vyhodnocuje jejich implementaci do národních legislativ. Vysoká autorita GRECO, profesionalita přístupů vede k časté citovanosti jeho závěrů a doporučení (např. Piccio a van Biezen, 2015) a také jeho poznatky jsou využívány při formulaci politických strategií a stanovisek. Například Evropská komise vydala v roce 2014 zprávu o boji proti korupci v EU, kde se u jednotlivých členských zemí odkazuje na doporučení GRECO (EK, 2014, s. 9). Sama Komise pak formulovala pro Českou republiku téměř stejná doporučení jako GRECO (EK, 2014, s. 11). Právě doporučení GRECO otevřela v řadě států, včetně České republiky, debatu o reformě financování politických stran.

V České republice zůstávala problematika financování politiky dlouhodobě spíše na okraji odborného zájmu politologů, pokud pomíneme literaturu obecněji zaměřenou na problematiku korupce, jež se jí okrajově dotýká (viz např. Frič, 1999; Frič et al., 2001; Naxera, 2012; Naxera, 2015; Vondráček a Havrda, 2013). Přesto existovaly důležité výjimky. Jedním z prvních odborníků byl Vojtěch Šimíček, který již v roce 1994 vydal odborný článek zabývající se novelou zákona o sdružování politických stran a hnutí, přičemž se soustředil zejména na jejich financování, a v dalších textech kritizoval nedostatečné mechanismy kontroly financování politických stran v ČR (viz Šimíček, 1995; Šimíček, 1997; Šimíček, 1998; Šimíček, 1999; Šimíček, 2000; Šimíček, 2005a; Šimíček, 2005b).

Za zakladatele skutečně systematického politologického bádání v této problematice lze považovat Jana Outlého. Kromě řady článků (viz Outlý, 2002a; Outlý, 2002b; Outlý, 2003b; Outlý, 2003c; Outlý, 2003d; Outlý a Linek, 2008) publikoval monografii *Strany a stát, volby a finance: vybrané as-*

pekty primárních voleb a financování politických stran (Outlý, 2003a), jež výrazně ovlivnila přístup ke zkoumání této problematiky v ČR, a to jak díky teoretickému zakotvení a rozbořením tehdejších legislativních opatření, tak pozorností, jež věnoval státnímu financování politických stran a hnutí.

Zatím nejnovějším českým počinem v této problematice je Šimral (2016), který se zaměřil na období 1990–2015. Tato práce je přínosná ve dvou ohledech. Zaprvé autor zasadil problematiku financování českých politických stran do širšího kontextu situace v dalších evropských i mimoevropských zemích, zadruhé se opírá o analýzy dat výročních finančních zpráv PSaH, což je cenným ukazatelem skutečného stavu stranických financí.

Do odborné diskuse přispěl i článek Marka Jošta, který analyzoval vývoj legislativy týkající se politických stran a politických hnutí v České republice od roku 1991 do současnosti (Jošt, 2018). Jošt (2018) shrnul legislativní vývoj v jiné perspektivě, protože se soustředil především na transparentnost. Nicméně ani on ve svém článku nezkoumal slabá místa v legislativě.

Kromě čistě akademického bádání se v podmínkách ČR také setkáváme s výsledky monitoringu financování volebních kampaní a také monitoringu legislativního procesu týkajícího se regulací a celkových úprav financování stran, který probíhal většinou v úzké spolupráci nevládních organizací s konkrétními akademickými pracovníky či pracovišti. Tyto monitoringy přinášejí konkrétní informace, data a analýzy. Česká pobočka *Transparency International* (TI) připravila v roce 2012 v souvislosti se startem volební kampaně první přímé prezidentské volby projekt Transparentní volby (TI, 2018b). Od té doby TI monitorovala všechny druhy voleb v České republice a disponuje tak obrovským množstvím dat z transparentních účtů, která prezentuje veřejnosti. Poukazuje také na nedostatky v celém systému financování politických stran a hnutí, a to i po zpřísnění pravidel novelou zákona o sdružování v politických stranách a hnutích a příslušných volebních zákonů (TI, 2018c).

Z trochu jiného pohledu se problematikou financování politiky zabývá Protikorupční barometr (Lexperanto, 2018), za kterým stojí expertní tým z VŠE v Praze a spolek Lexperanto. Ten analyzuje účinnost a efektivnost přijatých protikorupčních opatření včetně oblasti transparentního financování politických stran. Barometr je důležitý i z hlediska nastavení kritérií a aplikace standardů, jež odrážejí stanovisko expertů i domácích a zahraničních protikorupčních institucí. Mimo jiné barometr nabízí spoustu cenných zdrojů a odkazů na mezinárodní standardy nejen v oblasti financování politických stran a hnutí.

3. Výzkumné otázky, data a metody výzkumu

Tato studie se zaměřuje na určité mezery ve výzkumu či dosud málo zkoumané otázky týkající se slabých míst legislativní úpravy postavení a financování politických stran a vlivu mezinárodních doporučení na kvalitu legislativní úpravy. Studie je součástí širěji pojatého výzkumu prostoru korupčních možností, jež sleduje legislativní a institucionální nastavení regulací a kontrolních mechanismů. Výzkum je cílen na tyto otázky:

- O1: Jakým způsobem právní úprava financování PSaH před přijetím novely platné od 1. ledna 2017 omezovala kontrolní mechanismy a vytvářela prostor pro korupční prostředí?
- O2: Odstranila nová právní úprava původní nedostatky a naplnila doporučení GRECO?
- O3: Zůstávají i nadále omezené kontrolní mechanismy, které ponechávají prostor pro korupční prostředí?

Na rozdíl od většiny výzkumů financování politiky, respektive korupčního prostoru, kdy se využívají především kvantitativní metody opírající se o velké soubory dat, náš výzkum korupčního prostoru je založen na kvalitativním výzkumu, jež se opírá o výzkumné sondy, které detailněji analyzují konkrétní situace, jež tento prostor vytvářejí. V tomto případě jde o financování PSaH. Opíráme se o právní dokumenty, zejména zákon č. 424/1991

Sb., o sdružování v politických stranách a v politických hnutích a jeho klíčovou novelu – zákon č. 302/2016 Sb., a dále o doporučení GRECO. Diachronně analyzujeme konkrétní právní úpravy, v případě situace před novelou právní úpravy situaci konfrontujeme i s některými doloženými příklady obcházení zákona a/nebo netransparentního financování. Dále srovnáváme, jak dalece novela zákona naplnila doporučení GRECO.

Samozřejmě úpravu novely bylo možné konfrontovat s řadou mezinárodních doporučení či standardů – například OSCE/ODIHR (2018). Ty jsou ovšem širěji formulovány, přesahují zkoumanou oblast a při aplikaci ve výzkumu by hrozila určitá zkresení daná nekompatibilitou. Na mezinárodních standardech jsou také postavena kritéria Protikorupčního barometru, který v rámci oblasti Transparentní financování politických stran rozebírá standardy týkající se zprůhlednění jak financování politických stran, tak volebních kampaní (Lexperanto, 2018). Standardy Protikorupčního barometru pro oblast *Nekorupční a odborná veřejná správa* úspěšně aplikoval na přijatý služební zákon Kučera (2018), který ovšem neměl k dispozici oficiální dokument v podobě doporučení pro Českou republiku.

Výběr doporučení GRECO vycházel z toho, že se GRECO opírá o obecně uznávané standardy pro transparentnost financování PSaH a zároveň formuluje konkrétní doporučení pro ČR. Vláda, po tažmo Sněmovna, tak měla k dispozici konkrétní doporučení, se kterými pracovala, a tudíž je možné zjistit, co a jak konkrétně přijala či odmítla. Na základě těchto analýz a srovnání pak můžeme ukázat, jaký prostor pro možné obcházení zákona a netransparentní financování stran i v nové právní úpravě zůstává.

4. Právní úprava před účinností novely

Česká republika nemá samostatný zákon, který by upravoval financování PSaH. Od roku 1991 tato problematika spadá pod zákon č. 424/1991 Sb., o sdružování v politických stranách a v politických

hnutí. Zákon byl více než 25krát novelizován, přesto se až do roku 2016 neuskutečnila výraznější změna pravidel financování. Některá pravidla financování politických stran a hnutí byla a stále jsou obsažena rovněž v tzv. „volebních zákonech“.⁷ Rovněž tyto zákony musely projít v roce 2016 novelizací.

S dary souvisela celá řada problémů. Kromě toho, že bylo možné uvést fiktivního dárce, což ale přeci jen v případě velkých darů na veřejnost často proniklo, byla řada dalších možností. Poměrně obvyklou praxí bylo skrývání darů pod členskými příspěvky. Zákon definoval členské příspěvky velmi obecně⁸ a ukládal povinnost jejich zveřejňování v přehledu ve výroční finanční zprávě, pokud byl členský příspěvek vyšší než 50 000 Kč (§18, odst. 1, písm. f *Zákona č. 424/1991 Sb., o sdružování v politických stranách a v politických hnutích*). Dary pod 50 000 Kč od členů strany byly tedy běžně označovány za členské příspěvky a nemusely se jako dar vykazovat. Takovéto „členské příspěvky“ se běžně poskytovaly i za umístění na volitelném místě na kandidátce pro volby na různé úrovni. Tato praxe je běžná i v současnosti, přičemž se nejedná o protiprávní jednání. Spíše se v této souvislosti nabízí otázka, zdali je toto jednání legitimní, neboť výrazně zvyhodňuje movitější kandidáty, tudíž posiluje jejich pasivní volební právo. Pod členskými příspěvky se mohly ukrývat i větší „sponzorské“ dary, pokud se rozepsaly na menší částky jako příspěvky od členů a rovněž ani ty nemusely být vykazovány v přehledu (Ekonom, 2011). Skutečný „sponzor“ tak zůstal neznámý, případně částka, kterou poskytl, byla formálně „marginální“ a tudíž se minimalizovalo podezření, že by mohl očekávat protislužbu.

Velmi problematickou oblastí bylo také rozepisování darů na fiktivní dárce tzv. bílé koně. Hlavním motivem bylo zakrýt skutečného dárce, který

nechtěl být z nějakého důvodu uveřejněn v účetnictví strany. Každý dar, který svou hodnotou přesahoval částku 50 tis. Kč, musel být doložen písemnou darovací smlouvou, která však musela být úředně ověřena.

Chybějící definice toho, co je sponzorský dar či bezúplatné plnění, umožňovala sponzorům zůstat v anonymitě například při poskytování reklamních služeb – zejména ploch na billboardech – za ceny nižší, než bylo obvyklé na trhu či zcela zdarma. Utajovaný sponzor skutečnou částku poskytovatelům reklamy prostě doplatil či si od nich zakoupil předraženou či dokonce fiktivní službu. Pro strany to přinášelo bonus navíc, protože náklady na kampaň vykazované ve výročních finančních zprávách byly nižší než skutečné (RS, 2016).

Zákon neusnadňoval veřejnosti monitorovat financování PSaH, spíše naopak. Výroční finanční zprávy byly přístupné pouze v knihovně Sněmovny v papírové podobě. I když si každý občan mohl z těchto zpráv pořídit výpis, opis či kopii bez poplatků (§18, odst. 6 *Zákona č. 424/1991 Sb., o sdružování v politických stranách a v politických hnutích*), nemožnost stáhnout si informace v digitální podobě z internetu výrazně zvyšovala časové nároky na běžný monitoring a veřejnou kontrolu.

Ani samy výroční zprávy neposkytovaly transparentní informace. I když byly příjmy ve výročních finančních zprávách členěny celkem podrobně (§17, odst. 4 *Zákona č. 424/1991 Sb., o sdružování v politických stranách a v politických hnutích*), u výdajů tomu tak nebylo (§18, odst. 1, písm. c *Zákona č. 424/1991 Sb., o sdružování v politických stranách a v politických hnutích*). Největší nedostatek spočíval v tom, že strany nemusely členit výdaje na volby podle jednotlivých proběhlých voleb a vykazovaly pouze souhrnnou částku za celý rok. Pokud tedy v daném roce nastal souběh různých voleb (komunální, krajské, sněmovní, se-

⁷ Konkrétně zákon č. 247/1995 Sb., o volbách do Parlamentu ČR, zákon č. 130/2000 Sb., o volbách do zastupitelstev krajů, zákon č. 62/2003 Sb., o volbách do Evropského parlamentu, zákon č. 275/2012 Sb., o volbě prezidenta republiky.

⁸ V §6, odst. 2, písm. b *Zákona č. 424/1991 Sb., o sdružování v politických stranách a v politických hnutích* byl uveden pouze způsob stanovení členských příspěvků, pokud byla taková povinnost stanovena.

nátní, evropské) nedalo se zjistit, kolik daný politický subjekt utratil za konkrétní volební kampaň. Nedalo se ani zjistit, kdo konkrétní kampaň reálně spolufinancoval, protože v zákoně nebyla ukotvena povinnost volebních transparentních účtů či doložení jednotlivých dárců kampaň. Navíc se zákon nevztahoval na kandidáty, kteří vedli vlastní volební kampaň; nejčastěji šlo o kandidáty v senátních volbách.

Výroční finanční zprávy musely ze zákona obsahovat zprávu auditora o ověření roční účetní závěrky s výrokem bez výhrad (§18, odst. 1, písm. b *Zákona č. 424/1991 Sb., o sdružování v politických stranách a v politických hnutích*). Auditor mohl být vybrán i z řad členů dané strany, mohl tuto činnost pro stranu vykonávat po neomezeně dlouhou dobu a také mohl vykonávat audit více stranám najednou (Boček, 2012). PSaH se musely řídit pouze zákonem o auditorech (*Zákon č. 93/2009 Sb.*), který tyto otázky neupravoval.

Výroční finanční zprávy byly předkládány každoročně do 1. dubna Sněmovně (§18, odst. 1 *Zákona č. 424/1991 Sb., o sdružování v politických stranách a v politických hnutích*), jejíž kontrolní výbor vykonával jejich formální kontrolu, což znamená, že minimálně některé strany kontrolovaly samy sebe. Pokud výbor zjistil pochybení, mohl vyzvat k doplnění chybějících náležitostí či si vyžádat určité vysvětlení, upozornit na pochybení příslušný finanční úřad, navrhnout pozastavení výplaty státního příspěvku nebo navrhnout pozastavení činnosti strany nebo hnutí (§19a *Zákona č. 424/1991 Sb., o sdružování v politických stranách a v politických hnutích*). Výbor sám ale sankce ukládat nemohl.

Volební zákony obsahovaly před novelizací v roce 2016 pouze pravidla týkající se příspěvku na úhradu volebních nákladů (v případě voleb do Poslanecké sněmovny PČR – *Zákon č. 247/1995 Sb.* a Evropského parlamentu – *Zákon č. 62/2003 Sb.*). Rovněž také ukládaly politickým stranám a hnutím povinnost složit volební kauci při podání přihlášek k registraci. Zákony však nedefinovaly časové vymezení volební kampaň, definici volební kampaň, popř. limity výdajů na volební kampaň

a povinnost zveřejnit zprávu o financování kampaň apod.

5. Podstatné změny po přijetí novely zákona v roce 2016

Zákon č. 302/2016 Sb., kterým se mění *zákon č. 424/1991 Sb.*, výrazně zasáhl do celého systému PSaH. Proměnou také prošly volební zákony, především v oblasti financování předvolebních kampaní. Politickým stranám a hnutím přibyla povinnost rozlišovat v příjmech kromě darů a dědictví také bezúplatná plnění (§17, odst. 8, písm. d *Zákona č. 302/2016 Sb.*). K výroční finanční zprávě musí tedy strana nebo hnutí přiložit přehled o poskytnutých ostatních bezúplatných plněních, jejichž obvyklá cena převyšuje částku 50 tis. Kč (§19h, odst. 1, písm. h *Zákona č. 302/2016 Sb.*). Zákon je v tomto smyslu nejednoznačný, neboť nedefinuje, co jsou to „ostatní bezúplatná plnění“, zdali se to vztahuje a i na bezúplatná plnění poskytnutá subjekty během předvolební kampaň, či nikoliv. Proto se v mnoha případech VFZ stran a hnutí v těchto přehledech liší.

Změnou prošly i půjčky a úvěry, nově označované jako „zápůjčky a úvěry poskytnuté bankou, platební institucí, nebo institucí elektronických peněz nebo pobočkou zahraniční banky, platební instituce nebo instituce elektronických peněz na území ČR“ (§17, odst. 8, písm. i *Zákona č. 302/2016 Sb.*). Navíc musely PSaH přiložit k výroční finanční zprávě přehled úvěrů, zápůjček a jiných dluhů včetně jejich výše, termínu splatnosti a identifikačních údajů poskytovatele (§19h, odst. 1, písm. c *Zákona č. 302/2016 Sb.*). Zákon také zpřísnil přijímání darů nebo bezúplatných plnění a pro přijímání darů od jedné osoby stanovil maximální limit tři milióny korun (§18, odst. 2 *Zákona č. 302/2016 Sb.*). PSaH nesmějí přijímat dary a bezúplatná plnění (§18, odst. 1 *Zákona č. 302/2016 Sb.*):

- od státu;
- od příspěvkové organizace;
- od obce, městské části, městského obvodu nebo kraje;



- • od dobrovolného svazku obcí;
- od státního podniku; od právnické osoby s majetkovou účastí státu nebo státního podniku; od osoby na jejímž řízení a kontrole se podílí stát; to neplatí, pokud majetková účast státu nebo státního podniku nepřesahuje 10 %;
- od právnické osoby s majetkovou účastí kraje, obce, městské části nebo městského obvodu; to neplatí, pokud majetková účast nepřesahuje 10 %;
- od obecně prospěšné společnosti, politického institutu a ústavu;
- z majetku svěřenského fondu;
- od jiné právnické osoby, stanoví-li tak jiný právní předpis;
- od zahraniční právnické osoby s výjimkou politické strany a fundace zřízené k veřejně prospěšné činnosti;
- od fyzické osoby, která není státním občanem ČR, pokud nemůže volit ani do Evropského parlamentu.

Strany a hnutí mohou přijmout dar či bezúplatné plnění od jedné a téže osoby v součtu hodnot nepřevyšujících částku tři miliony korun. Stejně se postupuje i u právnické osoby, která poskytne dar či bezúplatné plnění a je v prokazatelném vztahu s osobou (ovládající nebo ovládanou), která již poskytla nějaký dar či bezúplatné plnění. Pokud hodnota daru převyšuje částku 1 000 Kč, může ho PSaH přijmout pouze na základě písemné smlouvy. PSaH má povinnost dary vrátit příspěvatelem, pokud je přijetí takového daru v rozporu se zákonem. V případě, že není možné vrácení daru příspěvatelem, odvede danou částku do státního rozpočtu, u peněžitých a ostatních bezúplatných plnění včetně úrokového zhodnocení ve výši diskontní sazby ČNB platné ke dni vrácení (§18 *Zákona č. 302/2016 Sb.*).

Výroční finanční zprávy PSaH musí poskytnout: (a) přehled o podílech v obchodních společnostech; (b) přehled o úvěrech a zápůjčkách;

(c) přehled o mzdových výdajích (vč. počtu osob a druhu vykonávané práce); (d) přehled o celkových výdajích na daně a poplatky; (e) přehled o dárcích a darech (peněžních i nepeněžních); (f) přehled o poskytnutých bezúplatných plněních, jejichž obvyklá cena přesahuje 50 000 Kč; (g) přehled o členských příspěvcích vyšších než 50 000 Kč; (h) přehled o hodnotě majetku získaného dědictvím nebo odkazem⁹; a (i) název a sídlo politického institutu, jehož je strana zakladatelem nebo členem s celkovými výdaji na činnost politického institutu (§19h, odst. 1, písm. c *Zákona č. 302/2016 Sb.*).

Novela částečně posílila nezávislost auditorů. Auditři mají být i nadále vybírání statutárními orgány stran nebo hnutí, nicméně stejný auditor může být využíván maximálně pět po sobě jdoucích kalendářních let (§17, odst. 9 *Zákona č. 302/2016 Sb.*). Obdobné opatření se týká i účetních závěrek obchodních korporací spojených s politickými stranami nebo hnutími (§17, odst. 10 *Zákona č. 302/2016 Sb.*). Pětiletá lhůta ovšem ponechává minimální prostor pro nezávislost auditora.

Významnou změnou bylo zřízení transparentních účtů. Zákon nyní nařizuje PSaH vést celkem čtyři oddělené účty, z nichž ale pouze dva jsou plně transparentní. Transparentní účet musí PSaH zřídit pro příjmy plynoucí ze státních příspěvků, darů a jiných bezúplatných plnění (tzv. zvláštní účet), který musí být přístupný veřejnosti po dobu tří let, a také pro financování volebních kampaní, přičemž na každé volby musí zřídit nový transparentní účet. Ostatní dva účty již nemusí být transparentní, nicméně musí být přístupné dohledovému Úřadu (§17a *Zákona č. 302/2016 Sb.*).

Největší změnou právního prostředí je zřízení nové kontrolní instituce. Úřad pro dohled nad hospodařením politických stran a hnutí (dále jen Úřad) je ústředním orgánem státní správy; jde o nezávislou instituci, která se řídí pouze platnými

⁹ PSaH se musí řídit zákonem č. 54/1997 Sb., o oceňování majetku.

zákony a právními předpisy. V čele Úřadu stojí předseda, kterého jmenuje a odvolává prezident republiky. Prezident vybírá předsedu na šestileté funkční období¹⁰ ze dvou kandidátů, přičemž jednoho kandidáta nominuje Poslanecká sněmovna a druhého kandidáta Senát. Dále prezident jmenuje rovněž na šestileté funkční období¹¹ i čtyři členy Úřadu. Kandidáty navrhuje Poslanecká sněmovna, prezident Nejvyššího kontrolního úřadu a jednotliví senátoři, přičemž Senát pak volí jednoho kandidáta za NKÚ, dva kandidáty za Poslaneckou sněmovnu a jednoho kandidáta za Senát (§19 – §19e *Zákona č. 302/2016 Sb.*).

Úřad vykonává podle zákona dohled nad hospodařením PSaH, zveřejňuje na svých webových stránkách jejich úplné výroční finanční zprávy, které mu musí PSaH předkládat do 1. dubna, a odkazy na transparentní účty tak, aby byl umožněn přístup třetím osobám. Úřad rovněž dohlíží i na financování všech volebních kampaní. Úřad může provádět i vlastní kontrolu, přičemž PSaH jsou povinny poskytnout Úřadu jakékoliv informace, které si úřad k hospodaření vyžádá (§19f – §19h *Zákona č. 302/2016 Sb.*).

Podstatné je, že Úřad disponuje podle zákona i sankčními mechanismy. Pokud se strana nebo hnutí dopustí správního deliktu, může Úřad udělit pokutu ve výši do 200 000 Kč nebo do 2 000 000 Kč podle závažnosti správního deliktu (§19j, odst. 3 *Zákona č. 302/2016 Sb.*), případně pokutu ve výši dvojnásobku hodnoty daru či bezúplatného plnění nebo propadnutí věci. Správního deliktu se strana nebo hnutí dopustí tím, že nevede oddělené účty nebo jejich existenci nenahlásí Úřadu, nezřídí zvláštní účet, nepředloží ve lhůtě výroční finanční zprávu, neodstraní případné nedostatky výroční finanční zprávy nebo nevrátí dar nebo bezúplatné plnění (§19j, odst. 2 *Zákona č. 302/2016 Sb.*). Veškeré správní delikty projednává v prvním stupni

Úřad, přičemž proti jeho rozhodnutí může být podána u soudu žaloba, jež má odkladný účinek (§19l *Zákona č. 302/2016 Sb.*). Tato formulace byla o rok později novelou zákona č. 183/2017 Sb. opravena, neboť správní řízení Úřadu je jednostupňové, tedy nad Úřadem není žádný jiný přezkumný orgán.

Novela zákona také vnesla do úpravy financování naprosto nový prvek a to možnost, aby PSaH založily nebo byly členy tzv. politického institutu. Ten je definován jako právnická osoba vykonávající výzkumnou, publikační, vzdělávací nebo kulturní činnost v různých oblastech veřejného života (§17, odst. 4–7 *Zákona č. 302/2016 Sb.*). PSaH může poskytovat politickému institutu příspěvky na činnost, nicméně tyto příspěvky nesmějí být použity na financování volební kampaně (§17, odst. 7 *Zákona č. 302/2016 Sb.*). Politický institut musí umožnit dálkový přístup k výsledkům své činnosti (§17, odst. 5 *Zákona č. 302/2016 Sb.*). Institut má nárok na příspěvek ze státního rozpočtu na podporu činnosti, nicméně tento příspěvek obdrží zakládající či členská politická strana nebo hnutí. Tento příspěvek pak strana nebo hnutí musí použít pouze na výdaje související s činností politického institutu. Nárok na tento příspěvek však nemají všechny politické instituty, ale pouze ty, které jsou spojené se stranou nebo hnutím, za které byl zvolen alespoň jeden poslanec v alespoň dvou z posledních tří po sobě jdoucích volebních období Poslanecké sněmovny včetně probíhajícího volebního období (§20, odst. 5 *Zákona č. 302/2016 Sb.*).

Novela volebních zákonů č. 322/2016 Sb. definovala ve volebních zákonech¹² volební kampaň a především vymezila její časovou délku. Volební kampaň začíná dnem vyhlášení prezidentem republiky a končí oznámením celkových volebních výsledků. Novela také zavedla definici tzv. negativ-

¹⁰ *Předseda může být jmenován na maximálně dvě funkční období.*

¹¹ *Členové mohou být jmenováni opakovaně.*

¹² *Konkrétně zákon č. 247/1995 Sb., o volbách do Parlamentu ČR, zákon č. 130/2000 Sb., o volbách do zastupitelstev krajů, zákon č. 62/2003 Sb., o volbách do Evropského parlamentu, zákon č. 275/2012 Sb., o volbě prezidenta republiky*

→ ní kampaně, tzn. oznámení či sdělení v neprospěch kandidujícího subjektu. Dále byla stanovena povinnost zřídit k jakýmkoliv volbám (kromě komunálních) volební účet, přes nějž musí plynout veškeré financování kampaní (veškeré příjmy i výdaje). Veškeré transakce na volebních účtech by měly být označeny identifikačními údaji o fyzických a právnických osobách. V neposlední řadě novela volebních zákonů stanovila limity výdajů na volební kampaně. Pro volby do Poslanecké sněmovny může jedna strana nebo hnutí vynaložit až 90 mil. Kč. V senátních volbách lze utratit v prvním kole maximálně 2 mil. Kč a ve druhém kole dalších 500 tis. Kč. Volba prezidenta republiky má stanoven limit 40 mil. Kč pro první kolo volby a pro druhé kolo může kandidát vynaložit dalších 10 mil. Kč. Volby do Evropského parlamentu mají limit 50 mil. Kč. Při volbách do krajských zastupitelstev může strana nebo hnutí utratit maximálně 7 mil. Kč za jeden kraj, naopak při volbách do zastupitelstev obcí nejsou žádné limity volební kampaně stanoveny.

6. Doporučení GRECO a jeho naplnění

Novela zákona v tomto směru nepřinesla výraznější změny. K výroční finanční zprávě se nemusí přikládat přehled všech členských příspěvků a stále tedy existuje prostor pro rozepisování darů na menší příspěvky. Přehled příspěvků přesahujících částku 50 000 Kč musely strany a hnutí přikládat k výroční finanční zprávě ještě před novelou. Nad rámec tohoto doporučení byl zaveden limit tři miliony Kč pro dary od jedné osoby. Změnu přináší novela zákona pouze v tom, že členský příspěvek přesahující 50 000 Kč je považován za dar a je započítáván do tohoto ročního limitu tři miliony Kč. Zpráva GRECO z roku 2011 upozorňuje na možné praktiky rozepisování darů jako členských příspěvků a zároveň doporučuje, aby došlo v zákoně k jasné definici členských příspěvků a darů, což se ale nestalo (GRECO, 2011, s. 17). Přesto naplnění tohoto požadavku vyhodnotilo GRECO v roce 2016 jako uspokojivě splněné (GRECO, 2016, s. 5), pravděpodobně z důvodu omezení výše darů na tři milióny korun.

Nově byl v zákoně zaveden termín „bezúplatná plnění“, který v sobě zahrnuje veškeré zboží

Tabulka č. 1 » Doporučení I

Doporučení GRECO (2011)	Zákon č. 302/2016 Sb.	Hodnocení GRECO (2016)
<i>I. Dary od členů se přiměřeně odrazí ve výročních finančních zprávách politických stran a hnutí.</i>	Do výročních finančních zpráv se promítnou jen členské příspěvky přesahující částku 50 000 Kč, jež jsou považovány za dar pro účely výpočtu úhrnné roční výše darů. Od jedné a téže osoby nesmí hodnota přesáhnout částku tři miliony korun.	Uspokojivě splněno

Pramen: GRECO (2011), GRECO (2016), Zákon č. 302/2016 Sb., vlastní zpracování

Tabulka č. 2 » Doporučení II

Doporučení GRECO (2011)	Zákon č. 302/2016 Sb.	Hodnocení GRECO (2016)
<i>II. Zavést přesná pravidla pro ocenění a vykazování nepeněžitých darů a bezúplatných plnění</i>	Ve výroční finanční zprávě uvést přehled o dárcích a darech (peněžních i nepeněžních) a přehled o poskytnutých bezúplatných plněních.	Uspokojivě splněno

Pramen: GRECO (2011), GRECO (2016), Zákon č. 302/2016 Sb., vlastní zpracování

Tabulka č. 3 » Doporučení III

Doporučení GRECO (2011)	Zákon č. 302/2016 Sb.	Hodnocení GRECO (2016)
<i>III. Účetní knihy a účty PSaH mají zahrnovat účty subjektů, jež souvisejí s danou PSaH nebo jsou jí nějakým způsobem kontrolovány.</i>	Výroční finanční zpráva PSaH musí obsahovat informace o účasti a výši podílu v obchodních korporacích. Musí být uvedena i výše příspěvku na činnost politickým institutům.	Částečně splněno

Pramen: GRECO (2011), GRECO (2016), Zákon č. 302/2016 Sb., vlastní zpracování

Tabulka č. 4 » Doporučení IV

Doporučení GRECO (2011)	Zákon č. 302/2016 Sb.	Hodnocení GRECO (2016)
<i>IV. Finanční zprávy politických stran a hnutí mají být snadno přístupné veřejnosti</i>	Úřad finanční zprávy zveřejňuje na svých webových stránkách v plně čitelné podobě a tak, aby byl umožněn přístup všem osobám.	Uspokojivě splněno

Pramen: GRECO (2011), GRECO (2016), Zákon č. 302/2016 Sb., vlastní zpracování

a služby, které jsou poskytnuty za cenu nižší, než je cena obvyklá na trhu, což bylo běžnou praxí především při v předvolebních kampaních. Ocenění bezúplatných plnění a jiných darů se provádí podle *zákona č. 151/1997 Sb.*, o oceňování majetku. Výroční finanční zprávy musí obsahovat přehledy o darech a dárcích (peněžních i nepeněžních), přehled o poskytnutých bezúplatných plnění, jejichž obvyklá cena přesahuje částku 50 000 Kč, přehled o hodnotě majetku získaného dědictvím nebo odkazem, jehož hodnota přesahuje 50 000 Kč a také přehled o úvěrech, zápůjčkách a jiných dlužích (včetně jejich výše, podmínek a termínu splatnosti). Rovněž došlo ke změně ve volebních zákonech, například v *zákoně č. 247/1995 Sb.*, o volbách do Parlamentu České republiky se upřesňuje v §16c, odst. 3, jak postupovat při započítávání bezúplatných plnění do limitů volebních kampaní.

I po přijetí novely zákona existuje možnost netransparentního hospodaření prostřednictvím obchodní korporace, které daná strana buď plně vlastní, nebo v nich má nějaký podíl. Účetní závěrka obchodní společnosti nemusí být předkládána spolu s výroční finanční zprávou ani výroční finanční zpráva nemusí obsahovat některé zásadní

údaje od obchodních společnostech (majetek, celkové příjmy, celkové výdaje apod.). Navíc tyto společnosti nemusí mít zřízený transparentní účet, kde by byl otevřený přístup minimálně k jejich příjmům a výdajům. Účetní závěrka obchodních společností musí být ověřena auditorem, který může být tentýž jako pro audit politických stran a opakovaně po dobu pěti let vykonávat audit strany i obchodní společnosti.

Výroční finanční zpráva se nově zasílá Úřadu, která ji do 7 dnů od doručení uveřejní na svých webových stránkách. Toto opatření umožňuje i vzdálený přístup k výročním finančním zprávám, tudíž je dostupné všem občanům. Všechny výroční finanční zprávy jsou veřejné a jsou dostupné také v papírové podobě k nahlédnutí přímo na Úřadě.

Nezávislí kandidáti a koalice podléhají stejným pravidlům jako strany nebo hnutí, tudíž mají povinnost zřídit si transparentní účet, musí vykazovat přehled o všech darech tři dny před volbami a po volbách zveřejnit do 90 dnů zprávu o financování kampaně.

Zákon neřeší otázku případného členství v dané straně nebo využívání stejného auditora →

→ Tabulka č. 5 » Doporučení V

Doporučení GRECO (2011)	Zákon č. 302/2016 Sb.	Hodnocení GRECO (2016)
<i>V. Podrobnější a častější zveřejňování výdajů na kampaň a darů, které strany obdržely v souvislosti s kampaněmi.</i>	PSaH mají povinnost členit výdaje na volby podle jednotlivých druhů voleb. Musí zřizovat transparentní volební účty a využívat je po dobu celé kampaně. V souvisejících volebních zákonech [*] byla stanovena povinnost zveřejnění všech dárců, kteří straně přispěli na kampaň, nejpozději 3 dny před volbami. Nejpozději do 90 dnů od vyhlášení výsledků voleb musí zveřejnit zprávu o financování volební kampaně.	Uspokojivě splněno

^{*} Zákon č. 247/1995 Sb., Zákon č. 130/2000 Sb., Zákon č. 62/2003 Sb., Zákon č. 275/2012 Sb.
Pramen: GRECO (2011), GRECO (2016), Zákon č. 302/2016 Sb., vlastní zpracování

Tabulka č. 6 » Doporučení VI

Doporučení GRECO (2011)	Zákon č. 302/2016 Sb.	Hodnocení GRECO (2016)
<i>VI. Uplatňovat na kandidáty vedoucí vlastní volební kampaň obdobné normy, které platí pro PSaH.</i>	Primárně neřeší. Je upraveno novelou volebních zákonů [*] — Zákon č. 322/2016 Sb., který mění pravidla voleb do Parlamentu ČR, do zastupitelstev krajů, do Evropského parlamentu a pravidla volby prezidenta republiky.	Uspokojivě splněno

^{*} Zákon č. 247/1995 Sb., Zákon č. 130/2000 Sb., Zákon č. 62/2003 Sb., Zákon č. 275/2012 Sb.
Pramen: GRECO (2011), GRECO (2016), Zákon č. 302/2016 Sb., vlastní zpracování

Tabulka č. 7 » Doporučení VII

Doporučení GRECO (2011)	Zákon č. 302/2016 Sb.	Hodnocení GRECO (2016)
<i>VII. Posílit nezávislost auditorů účtů politických stran/hnutí.</i>	Strany a hnutí mohou najmout stejného auditora pouze na dobu 5 let. Stejně pravidlo platí i pro obchodní korporace propojené se stranou nebo hnutím.	Uspokojivě splněno

Pramen: GRECO (2011), GRECO (2016), Zákon č. 302/2016 Sb., vlastní zpracování

více PSaH. Možnost pětkrát použít jednoho auditora není nijak omezující. Minimálně by stálo za zvažování zavést povinnost dvou na sobě nezávislých auditorů, kteří by ověřovali výroční finanční zprávy.

I když zřízení nového Úřadu pro dohled nad hospodařením politických stran a politických hnutí bylo výrazným posílením kontrolních prvků demokracie, je v tomto případě stále prostor k posílení nezávislosti Úřadu. Zákon nyní umožňuje, aby se předsedou či členem Úřadu stal zástupce politické strany nebo hnutí. Nicméně tento problém by

měl být vyřešen od začátku roku 2019, kdy nabývá účinnosti §19e, odst. 3, písm. f *Zákona č. 302/2016 Sb.*, který bude po členech úřadu vyžadovat předchozí dvouletou nečinnost v rámci politických stran nebo hnutí. Pro předsedu úřadu bude stejné pravidlo platit až od začátku roku 2020, přičemž lhůta nečinnosti ve straně nebo hnutí bude tříletá (§19c, odst. 3, písm. f *Zákona č. 302/2016 Sb.*).

Navíc jsou zavedeny sankční mechanismy i v jednotlivých volebních zákonech (*Zákon č. 247/1995 Sb., Zákon č. 130/2000 Sb., Zákon*

č. 62/2003 Sb., Zákon č. 275/2012 Sb.), pokud dojde k porušení pravidel volební kampaně. Sankce se v těchto případech vztahují i na nezávislé kandidáty a volební koalice. Nejvyšší sankce až 500 000 Kč může být udělena v případě pochybení týkajících se transparentních účtů a nevedení účetních knih.

7. Diskuse

Hodnocení GRECO z roku 2016 konstatuje, že z devíti doporučení bylo sedm uspokojivě splněno, dvě částečně splněna. Rozeberme nyní trochu více kategorií „částečně splněna“. Za prvé jde o transparentnost finančního propojení s dalšími subjekty, které PSaH kontrolují či jsou v nich nějakým způsobem přítomny. Kromě výše zmíněných slabých míst, nám ovšem celkové prostředí mění i nově vzniklé politické instituty. Je nutné zdůraz-

nit, že ani kritici dosavadní právní úpravy ani GRECO nenavrhovali toto „vylepšení“ zákona. Zakládání politických institutů rozšířilo oblast „podnikání“ politických stran minimálně v reklamní oblasti a propagaci strany nebo hnutí. I když politické instituty negenerují žádný zisk, je v zákoně výslovně zakázáno financovat skrz politický institut předvolební kampaně (§ 17, odst. 7 *Zákona č. 302/2016 Sb.*). Zákon však nezakazuje pořádat institutu semináře či konference v době volební kampaně, kde de facto vzniká velký prostor pro zviditelnění kandidujících subjektů. Navíc tyto politické instituty budou navázány na státní příspěvek, neboť budou dostávat příspěvek na činnost, čímž se rozšiřuje zátěž státního rozpočtu. Jen za rok 2018 bylo vyplaceno politickým institutům téměř 35 milionů Kč, přičemž přes 13 milionů Kč obdržel politický institut vládního hnutí ANO (MF, 2019). Politické instituty nejsou povinny předkládat výroční fi-

Tabulka č. 9 » Doporučení VIII

Doporučení GRECO (2011)	Zákon č. 302/2016 Sb.	Hodnocení GRECO (2016)
<i>VIII. Zavést možnost nezávislého monitorování financování politických stran/hnutí a volebních kampaní s dostatečným mandátem, pravomocí, zdroji pro kontrolu, vyšetřování i případné ukládání sankcí. Zavést jasný postup pro předkládání (a následně) prověřování stížností podaných občany a médii s ohledem na financování PSaH a volebních kampaní.</i>	Vznikl samostatný nezávislý Úřad, který dohlíží na hospodaření PSaH a předvolebních kampaní. Má pravomoc ukládat sankce a zahajovat správní řízení. Na Úřad se může obracet i veřejnost s podněty, kterými se poté musí Úřad zabývat.	Částečně splněno

Pramen: GRECO (2011), GRECO (2016), Zákon č. 302/2016 Sb., vlastní zpracování

Tabulka č. 9 » Doporučení IX

Doporučení GRECO (2011)	Zákon č. 302/2016 Sb.	Hodnocení GRECO (2016)
<i>IX. Zavést sankce za veškerá porušení zákona o PSaH, vztáhnout je i na kandidáty uvedené na kandidátní listině.</i>	Zákon stanovuje sankční mechanismus při porušení pravidel do výše 200 000 Kč nebo do výše až 2 mil. Kč. Sankce se vztahují na fyzické a právnické osoby, PSaH a politické instituty.	Uspokojivě splněno

Pramen: GRECO (2011), GRECO (2016), Zákon č. 302/2016 Sb., vlastní zpracování



nanční zprávu, a tudíž nemají povinnost zveřejňovat své příjmy, výdaje ani nemají povinnost zveřejňovat své dárce. I když Úřad má podle zákona vykonávat kontrolu nad hospodařením politických institutů, nikde není dále specifikováno, jakým způsobem má tuto kontrolu vykonávat.

Druhé doporučení, jež zůstalo jen „částečně“ splněno se týká prostoru pro nezávislé monitorování financování stran, sankce apod. To vedlo nakonec k vytvoření nové instituce a fakticky asi nejpodstatnější změně, kterou nová právní úprava přinesla. Ovšem novela zákona i souvisejících volebních zákonů je ve spoustě částí nekonkrétní, a proto bude potřeba, aby si Úřad stanovil jasnou metodiku, podle které bude postupovat k jednotlivým případům. Navíc podle zákona tvoří Úřad pouze předseda, 4 členové a další zaměstnanci, tudíž se jedná spíše o menší Úřad. Podle dostupných informací disponuje Úřad pouze 17 členy/zaměstnanci (Rapco, 2017), kteří musí pokrýt velké množství agendy. Je otázkou, nakolik bude kontrola v takto malém počtu zaměstnanců efektivní a důsledná. Komplikované vytváření Úřadu i pochyby o dostatečnosti jeho materiálního zabezpečení také vyvolávaly řadu otazníků. Zároveň ovšem Úřad prošel již ohněm trojích voleb, další jej očekávají v roce 2019, kontroluje již i finanční zprávy, uplatnil i některé sankce. Na celkové zhodnocení je samozřejmě ještě brzy, nicméně již nyní je jasné, že Úřad nestíhá tak velkou agendu v tak malém počtu zaměstnanců efektivně vykonávat. Tuto tezi potvrzuje i závěrečná zpráva ODIHR, která monitorovala průběh parlamentních voleb v roce 2017 (OSCE/ODIHR, 2018, s. 12–13). Stále není vydaná jasná metodika či metodiky, které by se týkaly jak postupů Úřadu, tak výkladů některých nejasných situací, a to pro všechny druhy voleb na území ČR. Zhodnotit působení Úřadu bude ale vyžadovat hlubší výzkum a samostatnou studii.

Podle našeho názoru zůstává stále slabým místem otázka darů a členských příspěvků. Z původní právní úpravy totiž vypadla povinnost dokládat k darům ověřenou písemnou darovací smlouvou. Nově stačí doložit pouze písemnou smlouvou, která

navíc nemusí být úředně potvrzená. Úřad tak má velmi ztíženou pozici v tom odhalit tzv. bílé koně, protože nemá přístup ke všem potřebným údajům (např. daňová přiznání). Dalším problémem zůstává také relativně malá míra nezávislosti auditorů. I když GRECO tyto problémy považuje za uspokojivě vyřešené, propojenost nejasností ohledně darů a možných „spřátelených“ auditorů netransparentní prostředí financování posiluje. K větší transparentnosti financování PSaH by rovněž přispělo, kdyby právnické osoby musely dokládat např. v darovací smlouvě svou vlastnickou strukturu, nebo by byl novelizován zákon č. 304/2013 Sb., o veřejných rejstřících právnických a fyzických osob, ve kterém by byl umožněn přístup Úřadu, který by tak mohl snadno ověřit skutečného majitele a dodržet tak kontrolní povinnost včetně kontroly dodržení limitu 3 mil. Kč ročně.

8. Závěr

Tato studie si kladla tyto otázky:

- O1: Jakým způsobem právní úprava financování PSaH před přijetím novely platné od 1. 1. 2017 omezovala kontrolní mechanismy a vytvářela prostor pro korupční prostředí?
 - O2: Odstranila nová právní úprava původní nedostatky a naplnila doporučení GRECO?
 - O3: Zůstávají i nadále omezené kontrolní mechanismy, které ponechávají prostor pro korupční prostředí?
- Odpověď na první otázku jasně dokládá, že právní úprava před novelou zákona umožňovala netransparentní financování PSaH, což vytvářelo prostor pro politickou korupci. Šlo zejména o tyto problémy:
- Rozepisování darů od členů stran nebo hnutí na členské příspěvky, jejichž kompletní přehled se nepřikládal k výročním finančním zprávám.
 - Chybějící pravidla vykazování bezúplatných plnění poskytovaných stranám nebo hnutím, a to včetně volebních kampaní.
 - Poskytování bezúročných půjček stranám nebo hnutím obchodními společnostmi, které přímo

vlastnily nebo spoluvlastnily politické strany nebo hnutí.

- Absence členění výdajů na volby podle jednotlivých druhů voleb ve výročních finančních zprávách.
- Omezující přístup pro veřejnosti k nahlížení do výročních finančních zpráv stran a hnutí.
- Chybějící efektivní sankce v případě pochybení či porušení zákona.
- Absence nezávislého kontrolního orgánu s přiměřenými pravomocemi a odpovídajícím sankčním mechanismem.
- Zajištění skutečné nezávislosti auditorů výročních zpráv a účetnictví.

Z hlediska druhé výzkumné otázky je možné konstatovat, že novela zásadním způsobem upravila financování PSaH, a odstranila velkou část nedostatků, a i do velké míry naplnila doporučení GRECO. Vznik nezávislého kontrolního orgánu, který disponuje sankčními mechanismy a dohlíží na pravidla předvolební kampaně, je největším přínosem v cestě k větší transparentnosti. Důležitá je i povinnost zřizovat transparentní účty a přínosem z hlediska transparentnosti je i rozšíření některých požadavků ve výročních finančních zprávách a dkládání dalších přehledů. Veřejnost v současnosti získává uživatelsky přátelský přístup k těmto informacím.

Třetí otázka si kladla otázku, zda zůstávají i na-

dále omezené kontrolní mechanismy, které mohou vytvářet korupční prostor. Je nesporné, že i v tomto zákoně jsou slabá místa. Novela dostatečně neřeší, jakým způsobem má Úřad ověřovat skutečné majitele firem a tím i efektivně monitorovat dodržování limitu 3 mil. Kč. Navíc se zde nabízí otázka, zdali by měly být PSaH financovány právníckými osobami, které nedisponují volebním právem. V některých evropských zemích (např. Belgie, Francie, Německo) jsou dary od právníckých osob zcela zakázány.¹³ Je otázkou, zdali by toto striktní opatření nebylo efektivní v řešení celé řady slabých míst, které zákonodárce zapomněl v zákoně ošetřit.

Některá pravidla v zákoně jsou řešena nedostatečně, například skutečná nezávislost auditorů možnosti rozepisovat dary jako členské příspěvky. Mnoho otazníků vzniká v souvislosti se zřízením politických institutů; je to nový prvek a lze vyjádřit určité obavy, že uzavíraný prostor na jednom místě se na druhém otevírá.

Nová pravidla financování politických stran a hnutí bude nutné monitorovat v praxi. Mnohému může napomoci nově vzniklý Úřad, jehož rozhodnutí a nastavované metodiky mohou přispět k větší transparentnosti i diagnostice z hlediska účinnosti zákona. Právě testování praktických zkušeností by mělo být dalším předmětem badatelského zájmu.

Boj proti korupci je již nejméně dvacet let důležitým tématem volebních kampaní v České republice, stává se součástí programových prohlášení vlád, protikorupční opatření se diskutují a někdy i přijímají v parlamentu. Přesto v daném období nedošlo k výraznému snížení Indexu vnímání korupce a ČR se tradičně umísťuje až na posledních místech žebříčku v rámci zemí Evropské unie.

¹³ Podle údajů IDEA (2019)

→ LITERATURA A PRAMENY

- [1] BOČEK, J.: Financování stran: myslíme to upřímně? *Ihned.cz*, 2012. [online]. [cit. 2019-01-15]. Dostupné z: <https://ihned.cz/c3-58157560-000000_d-58157560-financovani-stran-myslme-to-uprimne>.
- [2] CASAL BÉRTOA, F., VAN BIEZEN, I.: *The Regulation of Post-Communist Party Politics*. London: Routledge, 2018.
- [3] EKONOM: Politika je zvláštním druhem podnikání. *Ekonom.Ihned.cz*, 2011. [online]. [cit. 2019-02-15]. Dostupné z: <<https://ekonom.ihned.cz/c1-54038530-politika-je-zvlastnim-druhem-podnikani>>.
- [4] EK: *Česká republika: Zprávy o boji proti korupci*. Praha: Evropská komise, 2014. [online]. [cit. 2019-02-10]. Dostupné z: <<http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2014/CS/1-2014-38-CS-F1-1-ANNEX-4.Pdf>>.
- [5] FALGUERA, E. et al.: *Funding of Political Parties and Election Campaigns: a Handbook on Political Finance*. Stockholm: International IDEA, 2014.
- [6] FRIČ, P.: Korupce – deviantní chování, nebo sociální dezorganizace? *Sociologický časopis*, 2001, 37(1), s. 65–72.
- [7] FRIČ, P. et al.: *Korupce na český způsob*. Praha: G plus G, 1999.
- [8] GRECO: *Hodnotící zpráva České republiky: Transparentnost financování politických stran*. Štrasburk: GRECO, 2011. [online]. [cit. 2019-01-10]. Dostupné z: <<http://www.korupce.cz/assets/zahranicni-spoluprace/greco/Treti-hodnotici-kolo---Transparentnost-financovani-politickyh-stran.pdf>>.
- [9] GRECO: *Čtvrtá průběžná zpráva o plnění doporučení České republiky*. Štrasburk: GRECO, 2016. [online]. [cit. 2019-01-10]. Dostupné z: <<https://rm.coe.int/CoERMPublicCommonSearchServices/DisplayDCTMContent?documentId=09000016806f94b3>>.
- [10] HLOUŠEK, V.: Věci veřejné: politické podnikání strany typu firmy. *Politologický časopis*, 2012, 19(4), s. 322–340.
- [11] IDEA: *Political Finance Database*. IDEA, 2019. [online]. [cit. 2019-05-15]. Available from: <<https://www.idea.int/data-tools/continent-view/Europe/55>>.
- [12] JOŠT, M.: Vývoj legislativní úpravy politických stran a politických hnutí v České republice od roku 1991 do současnosti se zaměřením na transparentnost. *Český finanční a účetní časopis*, 2018, 13(3), s. 5–26.
- [13] KUČERA, F.: Český zákon o státní službě: odpovídá mezinárodním protikorupčním standardům? *Politologická revue*, 2018, 24(1), s. 5–28.
- [14] MF: *Příspěvky ze státního rozpočtu uhrazené politickým stranám a politickým hnutím celkem v roce 2018*. Praha: Ministerstvo financí České republiky, 2019. [online]. [cit. 2019-02-12]. Dostupné z: <<https://www.mfcr.cz/cs/verejny-sektor/podpora-z-narodnich-zdroju/politicke-strany-a-hnuti/prispevky-ze-statniho-rozpoctu-uhrazene-33931>>.
- [15] NAXERA, V.: Korupce a postkomunismus. *Středoevropské politické studie*, 2012, 14(2–3), s. 248–271.
- [16] NAXERA, V.: *Korupce v komunistickém režimu a v průběhu postkomunistické transformace: studie korupčních, klientelistických a patronážních jevů z prostředí Československa/České republiky*. Brno: Doplněk, 2015.
- [17] OECD: *Financing Democracy: Funding of Political Parties and Election Campaigns and the Risk of Policy Capture*. Paris: OECD Publishing, 2016.
- [18] OSCE/ODIHR: *Guidelines on Political Party Regulation*. Warsaw: Organization for Security and Cooperation in Europe, Office for Democratic Institutions and Human Rights, 2010. [online]. [cit. 2019-02-12]. Available from: <[https://www.venice.coe.int/webforms/documents/default.aspx?pdffile=CDL-AD\(2010\)024-e](https://www.venice.coe.int/webforms/documents/default.aspx?pdffile=CDL-AD(2010)024-e)>.

- [19] OSCE/ODIHR: *Political Party Regulation in the Context of Rising Populism. The Topic of ODIHR Expert Meetings in Warsaw*. Warsaw: Organization for Security and Cooperation in Europe, Office for Democratic Institutions and Human Rights, 2017. [online]. [cit. 2019-02-12]. Available from: <<https://www.osce.org/odhr/354661>>.
- [20] OSCE/ODIHR: *Závěrečná zpráva mise pro hodnocení průběhu voleb*. Varšava: Organization for Security and Cooperation in Europe, Office for Democratic Institutions and Human Rights, 2018. [online]. [cit. 2019-02-12]. Dostupné z: <<https://www.osce.org/cs/odhr/elections/czech-republic/375685?download=true>>.
- [21] OUTLÝ, J. (2002a): Nedostatky přímého státního financování politických stran. *Parlamentní zpravodaj*, 2002, 8(5), s. 21–26.
- [22] OUTLÝ, J. (2002b): Poznámky k nepřímému státnímu financování stran a k jejich příjmové struktuře. *Parlamentní zpravodaj*, 2002, 8(4), s. 33–36.
- [23] OUTLÝ, J. (2003a): *Strany a stát, volby a finance: vybrané aspekty primárních voleb a financování politických stran*. Olomouc: Periplum, 2003.
- [24] OUTLÝ, J. (2003b): Vývoj státního financování politických stran v ČR. *Politologická revue*, 2003, 10(1), s. 139–154.
- [25] OUTLÝ, J. (2003c): Insufficiencies of the direct financing model of political parties in the Czech Republic and Central European countries. In *Transformacja systemowa w krajach Europy Środkowej i Wschodniej 1989–2002*. Bydgoszcz-Pultusk: Wyższa szkoła humanistyczna imienia Aleksandra Gieysztor, 2003, pp. 33–63.
- [26] OUTLÝ, J. (2003d): Financování politických stran státem. Poznámky k českému modelu. *AUPO Politologica*. 2003, 1, s. 99–135.
- [27] OUTLÝ, J., LINEK, L.: Czech Republic: Is it possible to buy political stability? In *Public Finance and Postcommunist Party Development*. Aldershot: Ashgate, 2008, pp. 77–94.
- [28] PICCIO D., VAN BIEZEN, I.: More, and more inclusive, regulation: the legal parameters of public funding. In: *The Deregulatory Moment? A Comparative Perspective on Changing Campaign Finance Laws*. Michigan: University of Michigan Press, 2015, pp. 200–219.
- [29] LEXPERANTO: *Protikorupční barometr. Monitorujeme protikorupční opatření v České republice*. Praha: LEXPERANTO, 2018. [online]. [cit. 2019-02-02]. Dostupné z: <www.protikorupcnibarometr.cz>.
- [30] RAPCO, M.: U politiků nedohlédíme na férovost, ale na transparentnost, říká předseda úřadu. *Denik.cz*, 2017. [online]. [cit. 2019-02-06]. Dostupné z: <https://www.denik.cz/z_domova/u-politiku-nedohlizime-na-ferovost-ale-na-transparentnost-rika-predseda-uradu-20171014.html>.
- [31] RS: *Výzkum. Až třetina reálných nákladů politických stran na krajské volby se nedostane do oficiálního účetnictví stran*. Praha: Rekonstrukce státu, 2016. [online]. [cit. 2019-01-02]. Dostupné z: <<http://www.rekonstrukcestatu.cz/cs/archiv-novinek/10190-vyzkum-az-tretina-realnych-nakladu-politických-stran-na-krajske-volby-se-nedostane-do-oficialního-ucetni-ctví-stran>>.
- [32] ŠIMÍČEK, V.: Poznámky k financování politických stran. *Politologický časopis*, 1995, 2(1), s. 15–25.
- [33] ŠIMÍČEK, V.: Vybrané otázky financování politických stran v ČR. *Politologický časopis*, 1997, 4(2), s. 160–168.
- [34] ŠIMÍČEK, V.: Nedostatky právní úpravy financování politických stran a některé návrhy na jejich odstranění. *Politologický časopis*, 1998, 5(2), s. 171–175.
- [35] ŠIMÍČEK, V.: Nález Ústavního soudu ČR ve věci omezení příspěvku na úhradu volebních nákladů v kontextu připravované změny volebního zákona. *Časopis pro právní vědu a praxi*, 1999, 7(4), s. 374–378.



- [36] ŠIMÍČEK, V.: Novela zákona o politických stranách v oblasti financování. *Časopis pro právní vědu a praxi*, 2000, 8(3), s. 284–291.
- [37] ŠIMÍČEK, V. (2005a): Model přímého státního financování politických stran pod reflektorem Ústavního soudu. *Jurisprudence*, 2005, 14(6), s. 3–11.
- [38] ŠIMÍČEK, V. (2005b): Jak dále s přímým státním financováním politických stran? *Universitas*, 2005, 3, s. 59–64.
- [39] ŠIMRAL, V.: *Financování českých politických stran*. Brno: Centrum pro studium demokracie a kultury, 2016.
- [40] TI (2018a): *Corruption Perceptions Index 2017*. Prague: Transparency International, 2018. [online]. [cit. 2019-02-02]. Available from: <https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2017>.
- [41] TI (2018b): *Monitorujeme financování volebních kampaní*. Praha: Transparency International, 2018. [online]. [cit. 2019-02-02]. Dostupné z: <<http://www.transparentnivolby.cz/rozcestnik/>>.
- [42] TI (2018c): *Poslanci reagují na tajemné dárce prezidentských kampaní. Plánují změnu pravidel*. Praha: Transparency International, 2018. [online]. [cit. 2019-02-02]. Dostupné z: <<https://www.transparency.cz/poslanci-reaguji-na-tajemne-darce-prezidentskych-kampani-planuji-zmenu-pravidel/>>.
- [43] VONDRÁČEK, O., HAVRDA, M.: *Korupce jako parazit: návod, jak ji porazit*. Praha: Sport-Press, 2013.

Legislativní prameny:

- [44] Zákon č. 130/2000 Sb., o volbách do zastupitelstev krajů. *Sbírka zákonů ČR*, 2000, částka 38. [online]. [cit. 2019-01-15]. Dostupné z: <<https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2000-130>>.
- [45] Zákon č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku a o změně některých zákonů. *Sbírka zákonů ČR*, 1997, částka 54. [online]. [cit. 2019-01-18]. Dostupné z: <<https://www.zakonyprolidi.cz/cs/1997-151>>.
- [46] Zákon č. 247/1995 Sb., o volbách do Parlamentu České republiky. *Sbírka zákonů ČR*, 1995, částka 65. [online]. [cit. 2019-01-02]. Dostupné z: <<https://www.zakonyprolidi.cz/cs/1995-247>>.
- [47] Zákon č. 275/2012 Sb., o volbě prezidenta republiky. *Sbírka zákonů ČR*, 2012, částka 95. [online]. [cit. 2019-01-02]. Dostupné z: <<https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2012-275>>.
- [48] Zákon č. 302/2016 Sb., kterým se mění zákon č. 424/1991 Sb., o sdružování v politických stranách a v politických hnutích, ve znění pozdějších předpisů, a další související zákony. *Sbírka zákonů ČR*, 2016, částka 117. [online]. [cit. 2019-02-02]. Dostupné z: <<https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2016-302>>.
- [49] Zákon č. 322/2016 Sb., kterým se mění volební zákony a další související zákony. *Sbírka zákonů ČR*, 2016, částka 126. [online]. [cit. 2019-02-12]. Dostupné z: <<https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2016-322>>.
- [50] Zákon č. 424/1991 Sb., o sdružování v politických stranách a v politických hnutích. Vyhlášené znění od 1. 1. 2014 do 31. 12. 2016. *Sbírka zákonů ČR*, 1991, částka 81. [online]. [cit. 2019-02-02]. Dostupné z: <<https://www.zakonyprolidi.cz/cs/1991-424>>.
- [51] Zákon č. 62/2003 Sb., o volbách do Evropského parlamentu. *Sbírka zákonů ČR*, 2003, částka 25. [online]. [cit. 2019-01-15]. Dostupné z: <<https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2003-62>>.
- [52] Zákon č. 93/2009 Sb., o auditorech. *Sbírka zákonů ČR*, 2009, částka 30. [online]. [cit. 2019-01-15]. Dostupné z: <<https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2009-93>>.

ABSTRAKT

Téměř všechny studie o politické korupci jsou nějakým způsobem spojeny s problémem financování politiky, která významně ovlivňuje míru korupce v jednotlivých zemích. Tato studie se zaměřuje na situaci v České republice, kde do roku 2017 chyběla transparentní pravidla a mechanismy kontroly financování politických stran a volebních kampaní. Studie si klade dvě základní otázky: (1) Jaké byly mezery a nedostatky v předchozích právních předpisech? (2) Jsou nové právní předpisy v souladu s doporučeními GRECO, které byly formulovány v roce 2016? Zjištění naznačují, že předchozí právní předpisy umožňovaly netransparentní financování politiky. Nová právní úprava – platná od 1. ledna 2017 – splnila doporučení GRECO a vytvořila možnost politicky nezávislé kontroly financování politiky. Skutečný dopad a účinnost nových předpisů se však otestují až časem.

KLÍČOVÁ SLOVA

Korupce; legislativa; financování politiky; GRECO; Česká republika

Political Funding in the Czech Republic: Are We Approaching International Standards?**ABSTRACT**

Almost all studies on political corruption are somehow connected with the problem of financing of politics that significantly influences the level of corruption in particular countries. This study concentrates on the situation in the Czech Republic that till 2017 missed some profound regulations, mechanisms of control and transparent rules of party and electoral campaigns financing. Two basic questions are asked: (1) What were the loopholes in the previous legislation and what were the defects of it? (2) Does current new legislation fit with the recommendations of GRECO that were formulated in 2016? The findings suggest that previous legislation enable non-transparent financing of politics. The new regulation, in force since January 1, 2017, fulfilled GRECO recommendations and formed possibility of politically independent control of financing of politics. Nevertheless, the real impact and effectiveness of new regulations will have to stand the test of time.

KEYWORDS

Corruption; legislation; financing of politics; GRECO; Czech Republic

JEL CLASSIFICATION

D72; D73



The Role of Staff in the Internationalization of SMEs: Evidence from Czech Companies¹

- ▶ Ing. Vít Hinčica, Ph.D. » University of Economics, Prague, Winston Churchill Sq. 4, 130 67 Prague, Czech Republic; email: vit.hincica@vse.cz
- ▶ Alexandra Baldwin, BA, MA » Fachhochschule Burgenland, Campus 1, 7000 Eisenstadt, Austria; email: alexandra.baldwin@fh-burgenland.at
- ▶ Ing. Magdaléna Věříšová » University of Economics, Prague, Winston Churchill Sq. 4, 130 67 Prague, Czech Republic; email: verisova.magdalena@gmail.com
- ▶ Bc. Karolina Procházková » University of Economics, Prague, Winston Churchill Sq. 4, 130 67 Prague, Czech Republic; email: karolina.n.prochazkova@gmail.com
- ▶ Bc. Martin Hammerbauer » University of Economics, Prague, Winston Churchill Sq. 4, 130 67 Prague, Czech Republic; email: xhamm17@vse.cz
- ▶ Franciska Baroti » Fachhochschule Burgenland, Campus 1, 7000 Eisenstadt, Austria; email: 1610263067@fh-burgenland.at
- ▶ Chris Breitenfeld » Fachhochschule Burgenland, Campus 1, 7000 Eisenstadt, Austria; email: chris.breitenfeld@medionmail.com

* 1. Introduction

The importance of small and medium-sized enterprises (SMEs) to the global economy has been a topic of discussion for decades. For a long time, SMEs have been recognized as the main actors of both national and regional development in many countries (Keskin et al., 2010).

SMEs and their impact on the economy have gained academic recognition and are nowadays considered as a legitimate object of research (Laghzaoui, 2011). Studying SMEs is of interest not only because of their importance for the economy

but also because they differ from larger firms in various respects (Gaganis, Pasiouras and Voulgaric, 2019).

2. Theoretical background

2.1 Definitions of SMEs

Many institutions and scholars have suggested definitions for small and medium-sized enterprises (SMEs). The EU recommendation 2003/361 considers SMEs to be enterprises that shall employ fewer than 250 employees; moreover, they also

¹ This research was funded by the Aktion Czech Republic Austria and carried out as a cooperative project between the VSE Prague, Czech Republic and the University of Applied Sciences Burgenland, Austria. Listed as project no. 84p11. The authors thank their idea-giver Jan Kašpar, and Heather Dawson-Kiss for comments that greatly improved the manuscript. They would also like to show their gratitude to the Burgenland Chamber of Commerce for their valuable input during the creation of the questionnaire.

must have an annual turnover not exceeding € 50 million, and/or an annual balance sheet total not exceeding € 43 million. Within this SME definition, some sub-categories are also defined: according to the EU recommendation, small enterprises are defined to be enterprises which employ *'fewer than 50 individuals and whose annual turnover and/or annual balance sheet total does not exceed € 10 million'* (The Commission of European Communities, 2003, p. L 124/39). In addition, a microenterprise is defined as an enterprise *'which employs fewer than 10 persons and whose annual turnover and/or annual balance sheet total does not exceed EUR 2 million'* (The Commission of European Communities, 2003, p. L 124/39). These criteria have remained consistent for more than 15 years.

However, the EU definition is only one of many existing definitions, as there is no universal definition of what an SME is (Berisha and Shiroka Pula, 2015). Beck, Demirguc Kunt and Ayyagari (2003) also indicate that the term SME refers to companies subject to a wide range of definitions and connected figures. According to these authors, some of the commonly used criteria for defining SMEs are the number of employees, total net assets, sales, and investment volume of a company.

The OECD (2014) offers yet another approach and claims that SMEs are generally considered to be non-subsidary firms which employ less than a given number of individuals. This number varies from country to country, yet the OECD observes that the most frequent upper limit delineating an SME is 250 employees. Due to the absence of a universal definition, the authors of the paper in hand agreed to work solely with the criterion considering the number of employees. The term SME thus refers to companies employing no more than 249 individuals. This is not the first time this minimally restrictive approach has been applied. Hashai and Almor (2004) have – like many others – also resorted to this definition within the framework of their research.

2.2 Definitions of internationalization

The subject of the internationalization of small and medium-sized enterprises has also been attracting attention for decades. Internationalization, as we refer to it today, was a new topic in the late 1970s (Jones et al., 2009). At the time, internationalization was not discussed as broadly as it is today. The wealth of literature associated with questions of internationalization suggests that internationalization issues of SMEs have become a cornerstone of scientific debate since then.

The definition of internationalization within the field of business economics was probably anchored in that decade when in 1977 Johanson and Vahlne (1977) noted that there were numerous studies describing internationalization as a process that imparts companies' various stages of international commercial activities and international engagement.

Some authors (e.g. McLaney, 2009; Paliu-Popa, 2008), however, rightly call attention to the fact that internationalization of business is not a new phenomenon. For example, McLaney (2009) acknowledges that internationalization is currently much easier than it used to be. Yet, the author states that there have been numerous enterprises, all over Europe and the United States in particular, that have engaged in international commercial activity on a large scale for over 100 years.

Several scholars agree that internationalization does not solely refer to activities targeting a company's outbound commercial activities. Karlsen et al. (2003) pointed out that internationalization of businesses also includes those activities that are inwardly oriented, although outward operations such as exports and foreign investment have received most of the attention so far.

Gorynia (2000) differentiated between two types of internationalization: active and passive. The first refers to various forms of foreign expansion of companies, whereas the second term denotes involvement in various economic relations with foreign partners, without taking business out-

side the country of origin (Ratajczak-Mrozek, Dymitrowski and Małys, 2012). Gorynia (2000) says it is possible to speak about the internationalization of the company as a whole even if only one product (service) in the company's product/market portfolio is related to the foreign market.

In this paper, in order to be accurate, we denote any internationalization activity as 'international commercial activity' (furthermore also abbreviated as 'ICA' or 'ICAs' in plural), hereby including both push and pull factors of any international commercial activity, actively solicited and passively brought upon a company from the outside due to market demands and or inquiries from abroad, with the prospect or intention to generate profit.

Nowadays, international expansion is vital for many SMEs (Brazinskas and Beinoravičius, 2014); this notion is favored by many authors (e.g. Cerrato and Piva, 2012). In 2001, Knight (2001), comparing statistics on export from different sources, wrote that SMEs have been recognized as being a key stakeholder in international trade. Several scholars also list reasons and/or motives why SMEs go international, e.g. Ebner (2011), Hollensen (2008), Hänsel (2013), Onkelinx, Manolova and Edelman (2016) or Pluta-Olearnik (2012). Dominguez (2018) indicates that if internationalization has traditionally been seen as one strategy of growth amongst others, it tends to be a central axis of small- to medium-sized enterprises today. Internationalization and inherent processes may have different appearances, dimensions, horizons, perspectives and levels (Daszkiewicz and Wach, 2012).

In the process of internationalization, SMEs are confronted with various pros and cons in the global marketplace (Ensari and Karabay, 2014); in addition, they may experience a great number of obstacles at different stages of the internationalization process (Brazinskas and Beinoravičius, 2014). SMEs typically have far fewer resources and capabilities than large companies, so international expansion is often more challenging for them (Suarez-Ortega, Garcia-Cabrera and Knight, 2014; Prabawani, 2013).

Regardless of the objectivity attached to any disadvantage SMEs may face in the global marketplace, Genc, Dayan and Genc (2019) emphasize that in today's highly competitive environment, even SMEs need to become increasingly innovative in order to outperform their competition and satisfy global customers. Innovations are essential for the economic performance of SMEs all over the world (Bayarçelik, Taşelb and Apak, 2014). Nonetheless, Laforet (2013) warns that organizations must be aware of the scope and limitations of all types of innovation and also of the impact of any such effort on the firms' internal and external environments.

There are, however, many more strategic decisions SMEs have to make when seeking to perform international commercial activities. Chetty, Johanson and Martín (2014) assert that when SMEs go international, they must decide on the speed with which they do so. Also, they have to make a conscious decision to allow the company to grow and compete with the best companies in the market. They need to be ready to seize the opportunities a certain market holds on a global scale and must not be unsettled by decreasing domestic market opportunities in highly developed economies (Garcia, 2015).

Many of the challenges for SMEs were listed in 2010 in an OECD report (OECD, 2010). Already at the beginning of this century, the European Communities noticed that technological change, particularly the creation of information highways, has brought new opportunities and challenges for many enterprises (European Communities, 2002).

2.3 The role of staff in internationalization

The debate on factors affecting the international development of small and medium-sized enterprises remains very lively (Cerrato and Piva, 2012) and is not solely limited to the aforementioned aspects. Surprisingly, very little has been said about the role of staff in this process. It is, however, certain that an enterprise would not be able to go in-

ternational without people working for it. Thus, a company's staff can be considered a key aspect influencing a company's commitment to internationalization.

There are many sources confirming that people, sometimes simply referred to as human resources, are companies' key assets. Wulansari and Zahra (2017), Gabčánová (2011) and many more ascertain that employees are a central factor in any organization. Alefari, Fernández Barahona and Salonitis (2018) and Curran et al. (1997) agree that employees are unique and cannot be substituted by material assets or imitated by the competition.

However, performing international commercial activities poses unique challenges to SMEs in terms of their staff. Thus, the term "quality" enters the deliberation on what type of employees a company needs in order to successfully engage in international commercial activities.

Halkos (2012) points out that modern organizations are continually called upon to adapt to the volatile internal and external business environment, in order to become competitive and to expand in the contemporary market place. It is, therefore, not surprising that as claimed by Mohsan et al. (2004), in today's rapidly changing corporate environment, organizations from all around the world want to maximize the potential of their human resources to stay ahead of the fierce competition and survive the quest for market share. Wulansari and Zahra (2017) add that the importance of human resources in an organization or company requires qualified and productive employees. Companies grow and survive only if they manage to attract qualified employees who contribute their knowledge and skills to the business process (Cerrato and Piva, 2012). In addition, Neagu et al. (2016) suggest that *'companies that best manage their human capital will be the most successful.'*

It is therefore relevant and meaningful to search for trends currently found among SMEs when recruiting and employing staff who contribute to a company's international commercial activity.

The goal of the paper is to assess the current role of SME staff involved in international commercial activities.

We learnt that little has been done in exploring intellectual capital in small- and medium-sized companies (Agostini, Nosella and Filippini, 2017). Moreover, there has been no paper investigating trends among SMEs regarding the qualification of personnel potentially dealing with international commercial activities. Our focus on this issue is also driven by the assertion that *'small firms have less experience and a more limited capacity for the acquisition of knowledge'* (Hadjimanolis, 1999, p. 13).

In regard to the information found in the scientific literature and its consideration, we decided to formulate two research questions.

- RQ1: "Regarding the role of staff in the internationalization of SMEs, what are the factors (aspects) frequently discussed in literature that can be indeed considered as trends?"
- RQ2: "Are there any statistically significant relationships between these discussed factors (aspects) on one hand and selected SME characteristics on the other hand?"

3. Methodology

For our research purposes, we surveyed Czech SMEs by means of a questionnaire; the selection process of these firms will be described later. The questionnaire focused on employees potentially filling positions in which they carry out tasks related to ICAs, those who currently do, and how they are recruited. There are very few texts dealing with the internationalization of Czech SMEs (e.g. Kubíčková, Toullová and Votoupalová, 2015) and none of them discuss personnel issues. Neither could we find a text dealing with SMEs and their staff working on ICAs anywhere else. Due to the lack of identifiable trends in the analyzed topic, it was impossible to refer to previous research for modeling our set of questions. It was thus necessary to construct a completely new questionnaire →

→ that would delineate the aspects that could later be translated into trends.

The intention was therefore to ask simple questions that would be understood by any SME addressed. The international team of authors participating in a Czech-Austrian ‘Aktion project’ met twice (February 2019 and March 2019) for focus group meetings in order to design the questionnaire. In this process the group followed Williams’s recommendations (Williams, 2003), and, e.g., enlisted the support of a facilitator. The first draft of the questionnaire, created during the initial meeting, was submitted for pre-piloting to the Burgenland chapter of the Austrian Chamber of Commerce, where it was criticized for inconsistency. Thus, the questionnaire was reworked and improved according to the feedback received during the authors’ second meeting.

Afterward, two pilot studies were carried out – one in Austria and one in the Czech Republic. For this purpose, the questionnaires had been translated into German and Czech, respectively. The pilot studies sampled 10 Austrian and 25 Czech companies. These numbers fall into the scope of 10 to 30 participants as proposed by Isaac and Michael (1995). Although there are different sample sizes proposed in literature for pilot studies, usually with a higher number of participants, the authors considered these samples as sufficient, since the questionnaire resulted from the pre-pilot and the second focus group meeting. Moreover, the final questionnaire was condensed to only 13 questions.

The questionnaire was divided into two parts. The first part of the questionnaire was composed of four questions; these questions were designed to eliminate companies that would be unsuitable for our investigation and to gain basic information on SMEs that would be suitable.

In the beginning, we solicited information regarding the number of individuals they employ. We did this for two reasons: first, in order to exclude companies not fitting the SME scheme as defined above, and second, to exclude companies without employees, as our intention is to focus on

staff members with ICA-related tasks. To further stratify the selection of companies being surveyed, we have limited ourselves to looking at small (1 to 49 employees) and medium-sized enterprises (50 to 249 employees), unlike other scholars who often proceed to further distinguish between micro and small enterprises. Our approach was inspired and backed by several surveys found in the collection of “Business population estimates” published by the British government (Government Digital Service, 2019).

The second aspect we examined was the companies’ age. We divide them into new (founded in 2016 and later), middle-aged (founded between 2001 and 2015) and well-established companies (founded in 2000 and prior).

Then, it was necessary to determine if they have engaged in any international commercial activities in the past fiscal year, because it was important to gather information strictly from firms which are continuing to develop their internationalization and can thus provide current perspectives on the issues being analyzed. Companies not within the above described parameters were excluded from answering the remaining portion of the questionnaire. Those companies within the desired parameters, i.e. with at least one employee and performing any international commercial activity, could proceed in answering the questions.

In question four, we asked these companies to provide information regarding the number of countries with which they currently engage in international commercial activities. The answer options were 1 to 10 (denoting a low level of internationalization), 11 to 50 (denoting a medium level of internationalization), 51 and more (denoting a high level of internationalization).

The second part of the questionnaire is composed of nine questions and begins with question five. These nine questions were designed to investigate aspects described in the existing scientific literature on SMEs to see if they indeed could be qualified as trends. The authors of the paper in hand intended to expose trends that are or might

Scientific literature widely discusses various factors related to SMEs, internationalization, and the employees' role in companies. These three topics were, however, seldom connected although literature on SMEs suggests that internationalization does play a vital role for SMEs in today's globalized world and it remains indisputable that employees are key to SMEs' internationalization. In this paper, we decided to assess the current role of active or potential staff involved in SMEs' internationalization.

be considered topical. Every query in the questionnaire is supported by relevant scientific literature. Below, we list some of the sources that defend the selection of our questions.

Firstly, we were interested in whether SMEs currently have personnel solely dedicated to issues related to ICAs (e.g. export/import activities, international tax issues, international legal issues, etc.). Costa, Camboim and Zen (2018) indicated that some exporting companies have a sector dedicated to internationalization and some do not. Inquiring about the current status of the SMEs' staff internationalization was imperative for us, especially since Onkelinx, Manolova and Edelman (2016, p. 823) argued that *'as firms expand the number of export markets, the increasing complexity of their international activities calls for higher levels of human capital to manage these operations'*, and later they added that *'a greater human capital stock also enables SMEs to manage the risks and complexities involved in rapid internationalization'* (Onkelinx, Manolova and Edelman, 2016, p. 824).

Secondly, we asked SMEs if international professional experience is a hiring criterion when recruiting staff for carrying out international commercial activities. In Foreman-Peck and Zhou's paper, we read that export sales are likely to be advanced by staff with international experience (Foreman-Peck and Zhou, 2015). Butum (2018) claimed that for companies developing their business on an international level, the recruiting of employees with international competences has become a challenge.

In the seventh question, we inquired about hiring of international employees; more specifically, we wanted to know if SMEs are currently enforcing the recruitment of international staff. On one hand, Kundu and Mor (2017, p. 160) stated that *'it is now no longer possible to ignore the pervading influence of diversity in organizations.'* On the other hand, there are several studies validating the need for hiring and retaining employees from diverse categories, including the multinational staff (see e.g. Kundu, 2003; Rock and Grant, 2016).

With our eighth question, we wanted to determine if SMEs regularly lease external personnel for ICA-related tasks. We have found this factor to be pertinent because, as suggested by Johnson, Baldwin and Diverty (1996), the need for more skilled workers can be met not only through training programs, but also through external hiring.

In question nine, we were curious about learning to what extent social media are used for recruitment of staff that is supposed to carry out international commercial activities. To this end, Van Iddekinge et al. (2016, p. 204) claimed that *'Internet has had a profound effect on the way organizations recruit and select employees'* whereas Drouin et al. (2015, p. 123) noticed that *'social media has had an increasingly significant impact on human resource practices.'* McFarland and Ployhart (2015) suggested that the recruitment procedures could be influenced by social media due to several factors such as physicality, accessibility, latency, synchronicity, permanence or verifiability. Similarly, Tufts, Jacobson and Stevens (2015) argued that al-

→ though the core needs and focus of HR-practices have not changed, nor have employee rights in this new technological landscape, social media use does change the medium, the reach, the speed, and the permanency of employee actions. As early as 2005, Berkshire (2005) argued that social networking sites (SNSs) have helped employers to connect with applicants primarily for recruitment and reference checking. Eight years later, Sameen and Cornelius (2013, p. 33) wrote that *'with the emerging trend of social media, organizations are extensively using SNSs for different purposes and have also started utilizing these sites in recruitment and screening process.'* It is therefore important to look at the role of internet and social media, respectively, in our research to ascertain whether internationalized SMEs nowadays use social media for recruiting staff for international commercial activities as extensively as has been suggested by the latter two the scholars cited above.

Our tenth question investigates if SMEs are currently experiencing difficulties in finding staff for carrying out their international commercial activities. We have not asked specifically whether or not SMEs are looking for skilled staff, because performing an ICA may not necessarily require specific skills (e.g. unloading trucks), or companies may train people post hiring. This question was included after reading Cappelli's paper entitled *'Will There Really Be a Labor Shortage?'* in which the author deliberates on the changes in the labor market over the past decades (Cappelli, 2005).

Questions eleven and twelve are associated with training and developing personnel's skills. These two questions have been motivated by an extensive array of papers on these topics. Johnson, Baldwin and Diverty (1996, p. 113) suggest that *'training creates the human skills that, taken together, are the repository in which the tacit knowledge of an organization resides.'* There are many more scholars explaining the need for training (e.g. in order to increase productivity, develop personnel, achieve organizational objectives, foster technological adoption; see Almeida and Aterido,

2015; Köksal, 2006; Morgado et al., 2014). There are some who even advocate training such as Olaniyan and Ojo (2008), or Hammond and Churchill (2018). Other authors emphasize the effects of a lack of skilled personnel such as Lueg, Malinauskaite and Marinova (2014).

In his paper, Lee (2006) points out that one of the most critical bottlenecks for SMEs is the shortage of qualified human resources. Hoque and Bacon's analysis demonstrated that employees overall receive less training in SMEs than in larger companies (Hoque and Bacon, 2006). However, it still remains unknown to which extent internationalized SMEs focus on training. That is why we decided to add questions regarding training in the context of internationalized SMEs.

Question 11 investigates if internationalized SMEs offer their employees language courses. The lack of language skills has been found to be one of the biggest barriers for Czech SMEs' internationalization by Toullová, Votoupalová and Kubičková (2015). There are also several authors emphasizing the importance of obtaining foreign language skills in the context of business needs (e.g. Yamao and Sekiguchi, 2014, Foreman-Peck and Zhou, 2015).

In question 12 we explore if SMEs offer other courses for the improvement of international competence to their personnel. In addition to language courses, there are various other skills personnel can attain to contribute to expediting international commercial activities. Moreover, some scholars (e.g. Butum, 2018) argue that periodical training of workforce is important, and Agostini, Nosella and Filippini (2017, p. 411) even proved that *'possessing strong IC [intellectual capital – authors' note] seems to help SMEs reinforce their ability to generate both radical and incremental innovation.'*

The last question inquires if SMEs actively promote internationally diverse work teams in an effort to support their ICAs. There is a great deal of research on work team diversity and its effects (Horwitz and Horwitz, 2007), therefore we wanted to see if SMEs consciously build diverse work teams or not.

In our analysis we firstly seek to establish if any of the proposed aspects could be considered a trend by accepting an alternative hypothesis that the proportion of positive answers would be higher than 0.5 in the population. Thus, for every investigated factor (aspect) we formulate a hypothesis. Secondly, we focus on finding statistically significant correlations between the information provided on the companies and the particular potential trends.

4. Results and discussion

We had access to 407,484 Czech SMEs that are listed in the Albertina database (through the MagnusWeb interface which works with the corporate database Albertina and is owned by the Bisnode Company). We used a simple random sampling method (Mathers, Fox and Hunn, 2007, p. 11), and addressed one fifth of the SMEs listed in the database, i.e. 81,497 companies. These companies were either joint-stock companies, limited liability companies, limited partnerships, unlimited partnerships, domestic natural persons, as well as European companies and European economic interest groupings. Although the questionnaire was very concise, it was necessary to address such a high number of companies in order to collect a relevant sample and dissuade effects such as companies ignoring requests for filling in questionnaires, contacts in the database not working anymore, SMEs not being involved in any international commercial activity in the past fiscal year, and SMEs not meeting our definition criteria. Regarding the latter point, we must clarify that although we addressed SMEs by ticking the corresponding option in the database, in the first question we still offered the option to answer that a company had 250 and more employees in order to filter outdated company data from the database.

We calculated that at a confidence level of 95% and a 5% margin of error a minimum of 384 companies were required to make our sample size relevant. We launched the questionnaire at the end of

March 2019 and within two weeks we collected 906 answers; this corresponds to a response rate of approximately 1%. Thanks to questions 1 and 3 (see table 1), we were able to get a sample of companies suitable for responding to the second part of the questionnaire, which was composed of nine questions. The number of suitable responses was 392 (see table 2).

In eight of the nine questions of the questionnaire's second part we offered the options 'Yes' and 'No', and in three of these eight questions we also offered the possibility to check 'not applicable'. Only in one of the nine questions – the one concerning social media (i.e. question 9) – we asked for an indication of frequency.

We created a correlation matrix for the 392 valid questionnaire replies, combining the first part of the questionnaire with its second part (see table 3). However, the third question was only aimed at learning if SMEs have carried out any ICA in the last fiscal year. Thus, this question served to eliminate unsuitable responses. We could only investigate whether the SME's size, its age and the number of countries in which it currently carries out ICAs have a link to the nine aspects discussed. Correlations were calculated in accordance with Spearman's Rho.

As the questionnaire's second part did not contain questions used in previous research papers, we decided to test the consistency of this part by using Cronbach's alpha. After checking for items with negative covariance, it became necessary to recode some of the variables. We learned that the standardized Cronbach's alpha value for the second part was 0.7000196.

In many cases, the limit for what is still acceptable is reported to be 0.7 (Tavakol and Dennick, 2011). Our questionnaire's Cronbach's alpha value is thus slightly above this threshold. Eight of our nine questions from the second part of the questionnaire behaved as binary questions (in three of the eight cases we also had the option 'not applicable', but this option is assigned a value of zero, and thus excluded as a missing value by SPSS). For

Table 1 » Questionnaire

No. 1 "size"	No. 2 "age"	No. 3 "ICA"	No. 4 "count"	No. 5 "spec"	No. 6 "exper"	No. 7 "recr"
How many people does your company currently employ?	In which year was your company established?	Has your company engaged in international commercial activities in the past fiscal year?	In how many countries does your company currently carry out ICAs?	Does your company currently have personnel set aside for carrying out your company's ICA? (e.g. export/import activities, international tax issues, international legal issues etc.)?	Is international professional experience a hiring criterion for your company when recruiting staff for international commercial activities?	Does your company currently enforce the recruitment of international employees?
a) 0 b) 1–49 c) 50–249 d) 250+	a) Before or in 2000 b) 2001–2015 c) 2016 or later	a) Yes b) No	a) 1–10 b) 11–50 c) More than 50	a) Yes b) No	a) Yes b) No	a) Yes b) No c) Not applicable
No. 8 "exter"	No. 9 "socmed"	No. 10 "diffic"	No. 11 "lang"	No. 12 "cours"	No. 13 "divers"	
Does your company regularly lease external personnel for ICA-related tasks?	How frequently does your company resort to social media as a hiring tool to find personnel for carrying out ICAs?	Does your company currently experience difficulties finding staff for carrying out ICAs?	Does your company currently offer foreign language courses to its employees?	Does your company currently offer other courses to its employees to improve their international competence (e.g. legal training, intercultural training)?	Does your company actively promote internationally diverse work teams in an effort to support ICAs?	
a) Yes b) No	a) Never b) Seldom c) Sometimes d) Often e) Always	a) Yes b) No c) Not applicable	a) Yes b) No	a) Yes b) No	a) Yes b) No c) Not applicable	

Table 2 » Data on replies to the questionnaire

		Statistics												
		size	age	ICA	count	spec	exper	recr	exter	socmed	diffic	lang	cours	divers
N	Valid	906	906	668	392	392	392	331	392	392	281	392	392	292
	Missing	0	0	238	514	514	514	575	514	514	625	514	514	614
Median		2,00	2,00	1,00	1,00	2,00	2,00	2,00	2,00	1,00	2,00	2,00	2,00	2,00
Mode		2	1	1	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2
Std. Deviation		,583	,640	,493	,395	,449	,414	,326	,404	1,054	,420	,483	,342	,380

Note: The number assigned to each answer corresponds to their order given in table 1.

these questions, Cronbach's alpha was 0.658. This is within the $0.6 < \alpha < 0.7$ interval which is denoted as acceptable by several authors (e.g. Bhatnagar, Kim and Many, 2014, van Griethuijsen et al., 2015 or Ursachi Horodnic and Zait, 2015).

There is an ongoing discussion among scholars whether the threshold of 0.7 is critical for questionnaires because it is known that by adding items into scales, one can inflate Cronbach's alpha (see e.g. Cortina, 1993). Since we have used mostly binary questions and our standardized Cronbach's alpha is 0.7, we find it more than reasonable not to further adapt the questionnaire.

Firstly, what we have learned is that none of the nine aspects discussed seem to be a trend. Only if an aspect discussed receives more positive than negative replies, we decided to consider it a trend. In eight of the nine questions offering 'Yes' or 'No' answer options, we consistently found more 'No' answers. Concerning the question on the use of social media for hiring (i.e. question 9), the answer possibilities used a five-point Likert scale ranging from 'never' to 'always'. This question received a majority of 'never', i.e. negative responses were prevalent. We decided to relate our results to the whole population and test it. For each of the questions considered we could not reject the null hypothesis at the 0.05 significance level and therefore we could not accept the alternative hypothesis that the share of positive answers is higher than 50%.

Secondly, we found ten significant correlations

at the 0.01 level and three at the 0.05 level. We found that the level of an SME's internationalization (as measured by the number of countries in which an SME is currently carrying out ICAs) has statistically significant correlations in seven of the nine aspects discussed. We discovered that the strongest correlation among these relationships, -0.217 , is between the existence of staff set aside for carrying out a company's ICAs and the number of countries in which it operates. According to our results, companies indicating a low level of internationalization (i.e. commercially cooperating with entities in 1–10 countries) usually do not typically have staff set aside for carrying out ICAs. In companies with a higher level of internationalization (i.e., ICAs with 11 countries or more), our survey results show that there is a higher probability that a company will have staff set aside for carrying out ICAs.

The second largest group of significant correlations was the size of SMEs and five of the nine aspects queried in the questionnaire (see table 3). As aforementioned, we used the minimal approach of dividing SMEs into small and medium-sized ones, without further subdividing small and micro companies. In this group, we can find the strongest negative correlation in the whole matrix. With a value of -0.325 , the size of the company is negatively correlated with the offering of language courses to SME employees. According to our results, small enterprises are not offering language

→ **Table 3 » Correlations**

		spec	exper	recr	exter	socmed	diffc	lang	cours	divers	
Spearman's Rho	size	Correlation Coefficient	-.148**	-.021	-.128*	-.036	.169**	-.140*	-.325**	-.080	-.084
		Sig. (2-tailed)	.003	.684	.020	.473	.001	.019	.000	.113	.154
		N	392	392	331	392	392	281	392	392	292
	age	Correlation Coefficient	.107*	-.036	-.074	-.087	.098	-.029	.085	-.020	-.056
		Sig. (2-tailed)	.035	.473	.179	.086	.052	.630	.092	.699	.344
		N	392	392	331	392	392	281	392	392	292
	ICA	Correlation Coefficient
		Sig. (2-tailed)
		N	392	392	331	392	392	281	392	392	292
	count	Correlation Coefficient	-.217**	-.164**	-.186**	-.077	.173**	-.087	-.169**	-.191**	-.160**
		Sig. (2-tailed)	.000	.001	.001	.126	.001	.146	.001	.000	.006
		N	392	392	331	392	392	281	392	392	292

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

courses as much as medium-sized enterprises. According to our survey, 70% of small companies do not offer language courses to their employees, whereas 75% of medium-sized companies do.

As aforementioned, SMEs were divided into three groups: new (founded in 2016 and later), middle-aged (founded between 2001 and 2015) and well-established companies (founded in 2000 and prior). Only one of the aspects correlates with the age of SMEs, specifically at the 0.05 level. The correlation has a value of 0.107. It illustrates that companies present in the market for a longer time more frequently answered that they had employees set aside for carrying out ICAs as opposed to younger companies. In Table 4, we list a set of claims based on the statistically relevant correlations.

It is important to point out that the correlations found are rather weak, although statistically signifi-

cant. This could be due to the availability of limited data. Although we worked with a relevant sample of SMEs, most of the respondents were small companies.

5. Conclusion and implications

Scientific literature widely discusses various factors related to SMEs, internationalization, and the employees' role in companies. These three topics were, however, seldom connected although literature on SMEs suggests that internationalization does play a vital role for SMEs in today's globalized world and it remains indisputable that employees are key to SMEs' internationalization.

In this paper, we decided to assess the current role of active or potential staff involved in SMEs' internationalization. As there have been several definitions of internationalization, we decided to

follow the approach of Gorynia (2000) and referred to any internationalization activity as ‘international commercial activity’ (abbr. ICA or also ICAs). We looked at nine broadly discussed aspects related to staff working for or being hired by SMEs. We then decided to learn if some of these aspects could be considered a trend by means of a questionnaire.

Targeted at a population of more than 407,000 Czech SMEs, the questionnaire was distributed to one fifth of them. We collected a relevant sample of 392 Czech SMEs that qualified for answering our questionnaire. Our results show that none of the nine aspects discussed could be identified as a trend, since the SMEs’ answers had the tendency to be negative. In other words, we can answer our

Table 4 » Statistically relevant correlations and findings formulated on the results

Combination	Findings
size * spec (n = 392; **)	Medium-sized enterprises are currently more likely to have personnel set aside for carrying out their ICAs as opposed to small enterprises.
size * recr (n = 331; *)	Medium-sized enterprises are currently more likely to enforce the recruitment of international employees as opposed to small enterprises.
size * socmed (n = 392; **)	Medium-sized enterprises are more likely to resort to social media as a hiring tool to find personnel for carrying out ICAs as opposed to small enterprises.
size * diffic (n = 281; *)	Medium-sized enterprises are currently more likely to experience difficulties finding staff for international commercial activities as opposed to small companies.
size * lang (n = 392; **)	Medium-sized enterprises are currently more likely to offer foreign language courses to their employees as opposed to small companies.
age * spec (n = 392; *)	Well-established and middle-aged SMEs are currently more likely to have personnel set aside for carrying out their ICAs as opposed to younger companies.
count * spec (n = 392; **)	SMEs with a medium or high level of internationalization are currently more likely to have personnel set aside for carrying out their ICAs as opposed to SMEs with a low level of internationalization.
count * exper (n = 392; **)	SMEs with a medium or high level of internationalization are more likely to consider international professional experience as a hiring criterion when recruiting staff for carrying out their international commercial activities as opposed to SMEs with a low level of internationalization.
count * recr (n = 331; **)	SMEs with a medium or high level of internationalization are currently more likely to enforce the recruitment of international employees as opposed to SMEs with a low level of internationalization.
count * socmed (n = 392; **)	SMEs with a medium or high level of internationalization are more likely to resort to social media as a hiring tool to find personnel for carrying out ICAs as opposed to SMEs with a low level of internationalization.
count * lang (n = 392; **)	SMEs with a medium or high level of internationalization are currently more likely to offer foreign language courses to their employees as opposed to SMEs with a low level of internationalization.
count * cours (n = 392; **)	SMEs with a medium or high level of internationalization are currently more likely to offer other courses to their employees to improve the international competence as opposed to SMEs with a low level of internationalization.
count * divers (n = 292; **)	SMEs with a medium or high level of internationalization are currently more likely to actively promote internationally diverse work teams in an effort to support ICAs as opposed to SMEs with a low level of internationalization.



→ first research question (i.e. ‘Regarding the role of staff in the internationalization of SMEs, what are the factors (aspects) frequently discussed in literature that can be indeed considered as trend?’) by stating that none of these factors can be considered as a trend. Therefore, we can state that Czech SMEs currently tend towards the following:

- not to have personnel set aside for carrying out firm’s ICAs,
- not to consider professional experience a hiring criterion for their company when recruiting staff for their ICAs,
- not to enforce the recruitment of international employees,
- not to regularly lease external personnel for ICA-related tasks,
- not to resort to social media as a hiring tool to find personnel for carrying out ICAs,
- not to experience difficulties in finding staff for carrying out ICAs,
- not to offer foreign language courses to their employees,
- not to offer other courses to their employees to improve the international competence (e.g. legal training, intercultural training),
- not to actively promote internationally diverse work teams in an effort to support ICAs.

The results from the questionnaire display some statistically significant correlations, mainly

between the SMEs’ size (small vs. medium) and the SMEs’ level of internationalization (low level vs. medium vs. high) on one hand, and some of the nine discussed aspects on the other hand. However, the correlations found are generally weak. We can thus answer our second research question (i.e. ‘Are there any statistically significant relationships between these discussed factors (aspects) on one hand and selected SME characteristics on the other hand?’).

The results of our survey indicate that the aspects researched through our questionnaire are of lesser importance to companies than the literature suggests. The questionnaire is a good starting point for investigating the role of personnel dedicated to ICAs in SMEs in the Czech Republic and in other countries. The results may impact the practice by revealing that perceived trends discussed in literature (e.g. using social media for recruitment) do not necessarily correspond to the working reality; however, companies could potentially stand to benefit by responding to these trends and incorporating them into the working reality. We are thus supporting the idea of Vătămănescu, Gorgos and Alexandru (2018, p. 316) et al. that ‘*managers are obliged to keep up with innovations in their area of interest, with the global trends in the market and with the development tendencies of their competitors, who activate [sic!] internationally.*’

REFERENCES

- [1] AGOSTINI, L., NOSELLA, A., FILIPPINI, R. Does intellectual capital allow improving innovation performance? A quantitative analysis in the SME context. *Journal of Intellectual Capital*, 2017, 18(2), pp. 400–418.
- [2] ALEFARI, M., FERNÁNDEZ BARAHONA, A. M., SALONITIS, K.: Modelling manufacturing employees’ performance based on a system dynamics approach. *Procedia CIRP*, 2018, 72, pp. 438–443.
- [3] ALMEIDA, R. K., ATERIDO, R.: Investing in formal on-the-job training: are SMEs lagging much behind? *IZA Journal of Labor & Development*, 2015, 4(1), pp. 1–23.
- [4] BAYARÇELİK, F., TAŞELB, E. B., APAK, S.: A research on determining innovation factors for SMEs. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 2014, 150, pp. 202–211.
- [5] BECK, T., DEMIRGUC KUNT, A., AYYAGARI, M.: Small and medium enterprises across the globe: a new database. *Small Business Economics*, 2003, 29(4), pp. 415–434.
- [6] BERISHA, G., SHIROKA PULA, J.: Defining small and medium enterprises: a critical review. *Academic Journal of Business, Administration, Law and Social Sciences*, 2015, 1(1), pp. 17–28.

- [7] BERKSHIRE, J. C.: 'Social network' recruiting, HR technology agenda – software and online services help recruiters mine their contacts for candidates and referrals. *HR Magazine*, 2005. [online]. [cit. 2019-04-04]. Available from: <<https://www.shrm.org/hr-today/news/hr-magazine/pages/0405berkshire.aspx>>.
- [8] BHATNAGAR, R., KIM, J., MANY, J. E.: Candidate surveys on program evaluation: examining instrument reliability, validity and program effectiveness. *American Journal of Educational Research*, 2014, 8(2), pp. 683–690.
- [9] BRAZINSKAS, S., BEINORAVIČIUS, J.: SMEs and integration driving factors to regional and global value chains. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 2014, 110, pp. 1033–1041.
- [10] BUTUM, L. C.: New trends in workforce competences due to the internationalization of markets. *Management Dynamics in the Knowledge Economy*, 2018, 6(1), pp. 33–49.
- [11] CAPPELLI, P.: Will there really be a labor shortage? *Human Resource Management*, 2005, 44(2), pp. 143–149.
- [12] CERRATO, D., PIVA, M.: The internationalization of small and medium-sized enterprises: the effect of family management, human capital and foreign ownership. *Journal of Management and Governance*, 2012, 16(4), pp. 617–644.
- [13] CHETTY, S., JOHANSON, M., MARTÍN, O. M.: Speed of internationalization: Conceptualization, measurement and validation. *Journal of World Business*, 2014, 49(4), pp. 633–650.
- [14] COSTA, A. D., CAMBOIM, G. F., ZEN, A. C.: Internationalization patterns and their effects on company performance. *Journal of Operations and Supply Chain Management*, 2018, 11(1), pp. 53–63.
- [15] CURRAN, J. et al.: Small firms and workforce training: some results, analysis and policy implications from a national survey. In *Small Firms: Enterprising Futures*. London: Paul Chapman Publishing, 1997, pp. 90–101.
- [16] DASZKIEWICZ, N., WACH, K.: *Internationalization of SMEs: Context, Models and Implementation*. Gdańsk: Gdańsk University of Technology Publishers, 2012.
- [17] DOMINGUEZ, N.: *SME Internationalization Strategies: Innovation to Conquer New Markets*. London: ISTE John Wiley and Sons, 2018.
- [18] DROUIN, M. et al.: Facebook fired: legal perspectives and young adults' opinions on the use of social media in employment decisions. *Computers in Human Behavior*, 2015, 46, pp. 123–128.
- [19] EBNER, H.: *Reasons for the Internationalisation Process of Companies*. Norderstedt: GRIN Verlag, 2011.
- [20] ENSARI, M. Ş., KARABAY, M. E.: What helps to make SMEs successful in global markets? *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 2014, 150, pp. 192–201.
- [21] EUROPEAN COMMUNITIES: *SMEs in Europe – Competitiveness, Innovation and the Knowledge-Driven Society*. Luxembourg: European Communities, Office for Official Publications of the European Communities, 2002.
- [22] FOREMAN-PECK, J., ZHOU, P.: Firm-level evidence for the language investment effect on SME exporters. *Scottish Journal of Political Economy*, 2015, 62(4), pp. 351–377.
- [23] GABČÁNOVÁ, I.: The employees – the most important asset in the organizations. *Human Resources Management & Ergonomics*, 2011, 5(1), pp. 1–12.
- [24] GAGANIS, C., PASIOURAS, F., VOULGARIC, F.: Culture, business environment and SMEs' profitability: Evidence from European countries. *Economic Modelling*, 2019, 78, pp. 275–292.
- [25] GARCIA, R.: *Launch a Global Business: A Guidebook for SME Internationalization: Small to Medium Enterprises are Accessing the Global Markets via New York City*. New York: Buoyant Capital, 2015. →

- [26] GENC, E., DAYAN, M., GENC O. F.: The impact of SME internationalization on innovation: The mediating role of market and entrepreneurial orientation. *Industrial Marketing Management*, 2019, in print.
- [27] GORYNIA, M.: Podstawy strategii przedsiębiorstw w biznesie międzynarodowym. In *Strategie przedsiębiorstw w biznesie międzynarodowym*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, 2000, s. 9–83
- [28] GOVERNMENT DIGITAL SERVICE: “GOV.UK”. London: Government Digital Service, 2019. [online]. [cit. 2019-04-01]. Available at: <<https://www.gov.uk/>>.
- [29] HADJIMANOLIS, A.: Barriers to innovation for SMEs in a small less developed country (Cyprus). *Technovation*, 1999, 19, pp. 561–570.
- [30] HALKOS, G.: *Importance and Influence of Organizational Changes on Companies and Their Employees*. MPRA Paper No. 36811. Munich: Munich University, 2012. [online]. [cit. 2019-03-15]. Available from: <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/36811/1/MPRA_paper_36811.pdf>.
- [31] HAMMOND, H., CHURCHILL, R. Q.: The role of employee training and development in achieving organizational objectives: a study of Accra Technical University. *Archives of Business Research*, 2018, 6(2), pp. 67–74.
- [32] HÄNSEL, N.: *How and Why Transnational Companies Internationalize*. GRIN Norderstedt: Grin Verlag, 2013.
- [33] HASHAI, N., ALMOR, T.: Gradually internationalizing ‘born global’ firms: an oxymoron? *International Business Review*, 2004, 13(4), pp. 465–483.
- [34] HOLLENSEN, S.: *Essentials of Global Marketing*. Essex: Pearson Education Limited, 2008.
- [35] HOQUE, K., BACON, N.: The antecedents of training activity in British small and medium-sized enterprises. *Work, Employment and Society*, 2006, 20(3), pp. 531–552.
- [36] HORWITZ, S. K., HORWITZ, I. B.: The effects of team diversity on team outcomes: a meta-analytic review of team demography. *Journal of Management*, 2007, 33(6), pp. 987–1015.
- [37] ISAAC, S., MICHAEL, W. B.: *Handbook in Research and Evaluation: A Collection of Principles, Methods, and Strategies Useful in the Planning, Design, and Evaluation of Studies in Education and the Behavioral Sciences*. San Diego: EdITS Publishers, 1995.
- [38] JOHANSON J., VAHLNE, J. E.: Internationalization process of the firm: a model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*, 1977, 8(1), pp. 23–32.
- [39] JOHNSON, J., BALDWIN, J. R., DIVERTY, B.: The implication of innovation for human resource strategies. *Futures*, 1996, 28(2), pp. 103–119.
- [40] JONES, M. V. et al.: *Internationalization, Entrepreneurship and the Smaller Firm: Evidence from Around the World*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2009.
- [41] KARLSEN, T. et al.: Knowledge, internationalization of the firm, and inward-outward connections. *Industrial Marketing Management*, 2003, 32(5), pp. 385–396.
- [42] KESKIN, H. et al.: The Importance of SMEs in developing economies. In *2nd International Symposium on Sustainable Development*. Sarajevo: International Burch University, 2010.
- [43] KNIGHT, G. A.: Entrepreneurship and strategy in the international SME. *Journal of International Management*, 2001, 7(3), pp. 155–171.
- [44] KÖKSAL, M. H.: Export training: a preliminary investigation of Turkish companies. *European Business Review*, 2006, 18(5), pp. 382–394.
- [45] KUBÍČKOVÁ, L., TOULOVÁ, M., VOTOU PALOVÁ, M.: Specifics of the internationalization process of

- Czech engineering SMEs. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 2015, 63(3), pp. 947–956.
- [46] KUNDU, S. C.: Workforce diversity status: a study of employees' reactions. *Industrial Management & Data Systems*, 2003, 103(4), pp. 215–226.
- [47] KUNDU, S. C., MOR, A.: Workforce diversity and organizational performance: a study of IT industry in India. *Employee Relations*, 2017, 39(2), pp. 160–183.
- [48] LAFORET, S.: Organizational innovation outcomes in SMEs: Effects of age, size, and sector. *Journal of World Business*, 2013, 48(4), pp. 490–502.
- [49] LAGHZAoui, S.: SMEs' internationalization: an analysis with the concept of resources and competencies. *Journal of Innovation Economics & Management*, 2011, 7(1), pp. 181–196.
- [50] LEE, K. W.: Effectiveness of government's occupational skills development strategies for small- and medium-scale enterprises: a case study of Korea. *International Journal of Educational Development*, 2006, 26(3), pp. 278–294.
- [51] LUEG, R., MALINAUSKAITE, L., MARINOVA, I.: The vital role of business processes for a business model: the case of a startup company. *Problems and Perspectives in Management*, 2014, 12(4), pp. 213–220.
- [52] MATHERS, N., FOX, N., HUNN, A.: *Surveys and Questionnaires. The NIHR RDS for the East Midlands / Yorkshire & the Humber*. Nottingham: The NIHR RDS for the East Midlands / Yorkshire & the Humber, 2007. [online]. [cit. 2019-05-17]. Available from: https://www.rds-yh.nihr.ac.uk/wp-content/uploads/2013/05/9_Qualitative_Data_Analysis_Revision_2009.pdf.
- [53] McFARLAND, L. A., PLOYHART, R. E.: Social media: a contextual framework to guide research and practice. *Journal of Applied Psychology*, 2015, 100(6), pp. 1653–1677.
- [54] McLANEY, E. J.: *Business Finance: Theory and Practice*. Essex: Pearson Education, 2009.
- [55] MOHSAN, F. et al.: Are employee motivation, commitment and job involvement inter-related: evidence from banking sector of Pakistan. *International Journal of Business and Social Science*, 2004, 17(2), pp. 226–233.
- [56] MORGADO, L. et al.: Balancing European SME managers' training contents: perceived importance & training needs. *Business Systems Research*, 2015, 5(2), pp. 4–22.
- [57] NEAGU, O. et al.: Human capital quality and development: an employers' and employees' comparative insight. *Studia Universitatis "Vasile Goldis"*, 2016, 26(3), pp. 62–73.
- [58] OECD: *SMEs, Entrepreneurship and Innovation. OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship*. Paris: OECD Publishing, 2010.
- [59] OECD: *Financing SMEs and Entrepreneurs 2014: An OECD Scoreboard*. Paris: OECD Publishing, 2014.
- [60] OLANIYAN, D. A., OJO, L. B.: Staff training and development: a vital tool for organisational effectiveness. *European Journal of Scientific Research*, 2008, 24(3), pp. 326–331.
- [61] ONKELINX, J., MANOLOVA, T. S., EDELMAN, L. F.: Human capital and SME internationalization: Empirical evidence from Belgium. *International Small Business Journal*, 2016, 34(6), pp. 818–837.
- [62] PALIU-POPA, L.: *Economy Globalization and Internationalization of Business*. MPRA Paper No. 18568. Munich: Munich University, 2008. [online]. [cit. 2019-03-15]. Available from: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/18568/MPRA_paper_18568.pdf.
- [63] PLUTA-OLEARNIK, M.: International orientation in the strategy of scientific and research institutions. *Marketing of Scientific and Research Organizations*, 2012, 226(5), pp. 39–51.
- [64] PRABAWANI, B.: Measuring SMEs' sustainability: a literature review and agenda for research. *International Journal of Management and Sustainability*, 2013, 2(12), pp. 193–207.

- [65] RATAJCZAK-MROZEK, M., DYMITROWSKI, A., MAŁYS, Ł.: Forms of internationalisation and company performance (research results). In T. *Modern World Economy. Micro- and Macroeconomic Issues*. Poznań: Poznań University of Economics and Business, 2012, pp. 212-222.
- [66] ROCK, D., GRANT, H.: Why diverse teams are smarter. *Harvard Business Review*, 2016, 95(11), pp. 2-5.
- [67] SAMEEN, S., CORNELIUS, S.: Social networking sites and hiring: how social media profiles influence hiring decisions. *Journal of Business Studies Quarterly*, 2013, 7(1), pp. 27-35.
- [68] SUAREZ-ORTEGA, S. M., GARCIA-CABRERA, A. M., KNIGHT, G.: A model of knowledge acquisition for developed economies SMEs first entering a developing economy”, *Procedia Economics and Finance*, 2014, 23, pp. 33-37.
- [69] TAVAKOL, M., DENNICK, R.: Making sense of Cronbach’s alpha international. *Journal of Medical Education*, 2011, 2, pp. 53-55.
- [70] THE COMMISSION OF EUROPEAN COMMUNITIES: Commission Recommendation of 6 May 2003 Concerning the Definition of Micro, Small and Medium-Sized Enterprises (Text with EEA Relevance, Notified under Document Number C(2003) 1422). 2003/361/EC. *Official Journal*, 2003, L 124, pp. 36-41.
- [71] TOULOVÁ, M., VOTOUPALOVÁ, M., KUBIČKOVÁ, L.: Barriers of SMEs internationalization and strategy for success in foreign markets. *International Journal of Management Cases*, 2015, 17(1), pp. 4-19.
- [72] TUFTS, S. H., JACOBSON, W. S., STEVENS, M. S.: Status update: social media and local government human resource practices. *Review of Public Personnel Administration*, 2015, 35(2), pp. 193-207.
- [73] URSACHI, G., HORODNIC, I. A., ZAIT, A. How reliable are measurement scales? External factors with indirect influence on reliability estimators. *Procedia Economics and Finance*, 2014, 20, pp. 679-686.
- [74] VAN GRIETHUIJSEN, R. A. L. F. et al.: Global patterns in students’ views of science and interest in science. *Research in Science Education*, 2015, 45(4), pp. 581-603.
- [75] VAN IDDEKINGE, C. H. et al.: Social media for selection? Validity and adverse impact potential of a Facebook-based assessment. *Journal of Management*, 2016, 42(7), pp. 1811-1835.
- [76] VĂTĂMĂNESCU, E. M., GORGOS, E. A., ALEXANDRU, V. A.: Preliminary insights into SMEs opportunities and vulnerabilities in the European context. A qualitative approach. *Management Dynamics in the Knowledge Economy*, 2018, 6(3), pp. 385-404.
- [77] WILLIAMS, A.: How to write and analyse a questionnaire. *Journal of Orthodontics*, 2003, 30(3), pp. 245-252.
- [78] WULANSARI, P., ZAHRA, S. F.: The influence of motivation factors on employee’s performance at PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk Telkom Central Jakarta Area. In *Proceedings of the 5th International Seminar and Conference on Learning Organization, “Encouraging State-Owned Enterprises and Strategic Industries with Their Support System to Boost Indonesia Economic Growth”*. Bandung: Bidakara Grand Savoy Human, 2017, pp. 199-206.
- [79] YAMAO, S., SEKIGUCHI, T.: Employee commitment to corporate globalization: the role of English language proficiency and human resource practices. *Journal of World Business*, 2015, 50(1), pp. 168-179.

The Role of Staff in the Internationalization of SMEs: Evidence from Czech Companies

ABSTRACT

In this paper, the authors decided to contribute to the limited existing research on the role of staff in the internationalization of SMEs. The authors launched a survey of Czech SMEs in order to assess different factors broadly discussed in literature so as to possibly detect trends in hiring, staff requirements and staff development in SMEs working internationally. Due to the lack of identifiable literature on the topic, it was necessary to construct a completely new questionnaire which would delineate human resource aspects that could later be translated into trends. However, the results indicate that the aspects researched by means of the questionnaire are of lesser importance to companies than the literature suggests. This paper contributes to science by presenting some key considerations for hiring frameworks that could promote internationalization of Czech SMEs; these frameworks also create a context for further research on an international scale.

KEYWORDS

SMEs; internationalization; employees; international business; Czech companies

JEL CLASSIFICATION

F1; A1; J0; M1; M5



Jaké dopady by přineslo narovnání mezi zaměstnanci a osobami samostatně výdělečně činnými?

Případová studie sociálního pojištění

- ▶ Ing. Michal Erben » Vysoká škola finanční a správní, Estonská 500, 101 00 Praha, Česká republiky;
email: michal.erben@briggscsco
- ▶ Ing. Jiří Šindelář, Ph.D. » Vysoká škola finanční a správní, Estonská 500, 101 00 Praha, Česká republiky;
email: JirkaEsch@seznam.cz

* 1. Úvod

Férová distribuce odvodové zátěže vyplývající z financování veřejného sociálního systému je komplexním problémem napříč většinou evropských států. Dokonce i v západních zemích s nepřerušenou kontinuitou tržního hospodářství nalézáme, navzdory pokračující evropské integraci, značně rozmanité systémy sociálních odvodů, jak potvrzují studie Deloitte (2017), Busse, Saltman a Dubois (2004) anebo komparativní analýza Holub a Šlapák (2015). Každý systém má bezpochyby historii minulých reforem a změn, nicméně v mnoha nadále přetrvávají prvky určité nevyváženosti – ať už mezi různými příjmovými skupinami poplatníků (Blanchet, Chancel a Gethin, 2019), anebo mezi různými režimy výdělečné činnosti, zejména mezi osobami samostatně výdělečně činnými (OSVČ) a zaměstnanci (Kautonen et al., 2008). Tyto nerovnováhy jsou častým tématem politických diskuzí a rovněž potenciálně ohrožují sociální kohezi mezi jednotlivými skupinami obyvatel, ať už na úrovni vstupní, tj. odvodové, anebo výstupní, tj. dávkové, jak na domácím příkladu ilustrují studie Dušek, Kalíšková a Münich (2013) či Průša et al. (2013).

V zemích střední a východní Evropy, jako je Česká republika, je situace díky transformačnímu dědictví ještě více specifická. Pojistné platby sociálního pojištění, jimiž se tento článek zabývá, v danovém systému představují pozůstatek dříve plánovaných federálních reforem financování sociální péče. Již při jejich přípravě na počátku devadesátých let se počítalo s rozdílnou výší sazeb pojistného mezi OSVČ a zaměstnanci. I když od té doby bylo původní nastavení parametrů tohoto systému desítkami novel změněno k nepoznání, základní struktura přežila až do současnosti (viz tabulka č. 1).

Protože se tento článek zabývá financováním sociálního systému, tj. sociálním pojištěním (nemocenské pojištění, důchodové pojištění, příspěvek na státní politiku zaměstnanosti), budeme se dále zabývat touto oblastí. Zde řada autorů (např. Říhová, 2017a; Říhová, 2017b; Dušek, Kalíšková a Münich, 2013; Průša et al., 2008) uvádí, že zaměstnanci platí na sociálním pojištění více než OSVČ. Příčinou nejsou primárně odvodové sazby, ale vyměřovací základy pro odvod pojistného, které vytváří nižší odvodovou základnu režimu samostatné výdělečné činnosti (Fassmann, 2018). V oblasti sociálního pojištění vyměřovací základ OSVČ

dlouhodobě dosahuje méně než poloviny téhož u zaměstnanců, jak dokládá obrázek č. 1.

Nerovné postavení v odvodovém zatížení příjmů je často dokumentováno na nemocenském pojištění (viz obrázek č. 2). Fassmann (2018) dále uvádí, že v roce 2011 vyčerpaly OSVČ na dávkách zhruba o 2 mld. Kč více, než kolik zaplatily na pojistném. Deficitní hospodaření na tomto pomyslném účtu pak pokračovalo i v dalších letech – po dílčích korekcích systému (např. odstranění zpět-

né možnosti doplacení pojistného pro vyšší úroveň dávek).

U zaměstnanců přitom ve sledovaném období byla po naprostou většinu let, s výjimkou krizového roku 2009, situace právě opačná. Tito ze systému čerpali řádově o miliardy méně, než za ně bylo na pojistném vybráno, jak ilustruje obrázek č. 3.

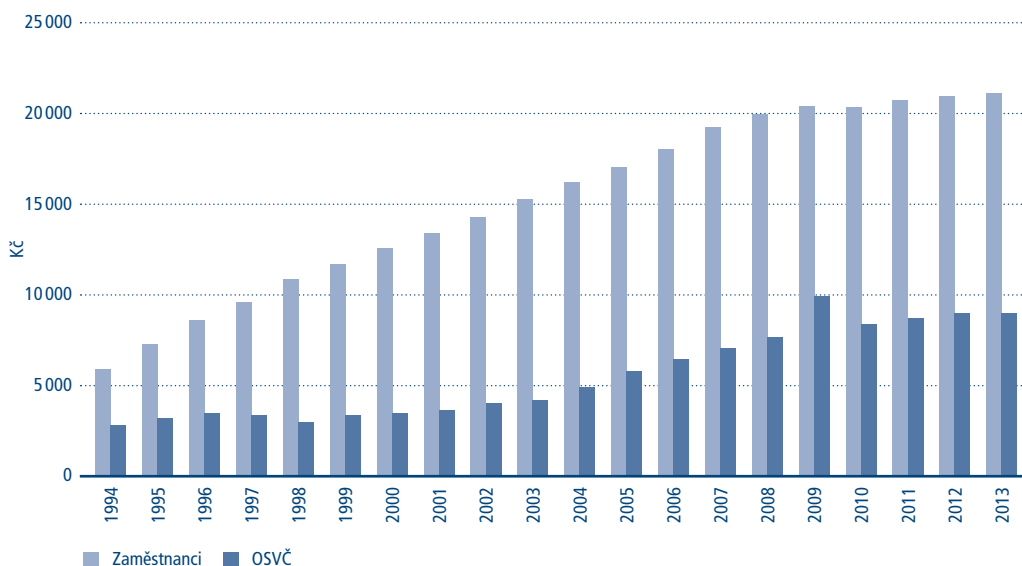
Výše ilustrovaný rozpor v distribuci odvodové zátěže je dlouhodobě předmětem kritických analýz. Ty v naprosté většině potvrzují nerovnováhu

Tabulka č. 1 » Celkový přehled povinných odvodů na sociální i zdravotní pojištění

	Zdravotní pojištění	Nemocenské pojištění	Důchodové pojištění	Příspěvek na politiku zaměstnanosti	Celkem
Zaměstnanec	4,5 %	0,0 %	6,5 %	0,0 %	11,0 %
Zaměstnavatel	9,0 %	2,3 %	21,5 %	1,2 %	34,0 %
OSVČ	13,5 %	2,3 % (0%)	28,0 %	1,2 %	45,0%*

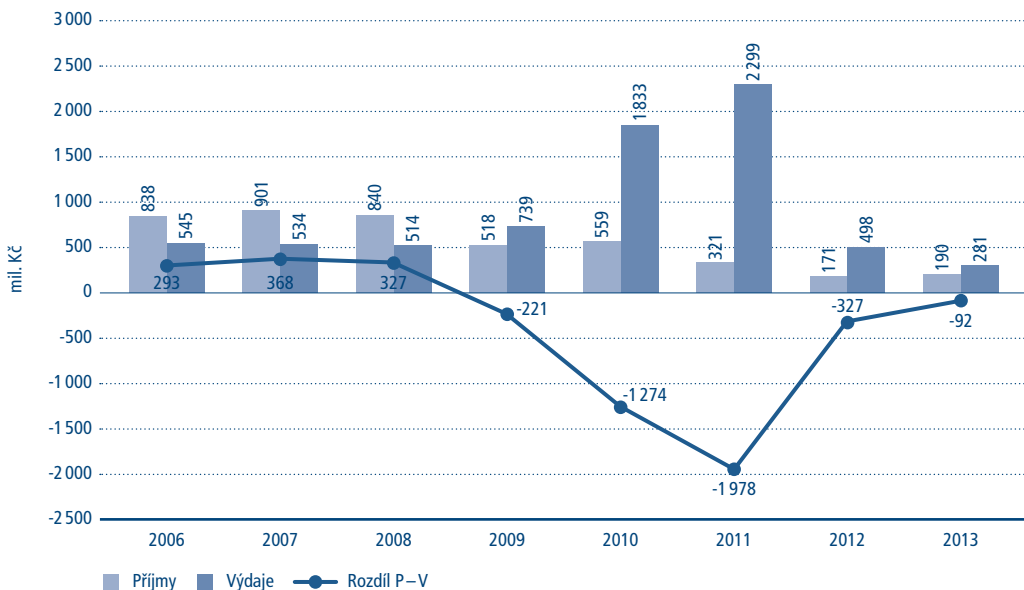
* včetně nemocenského pojištění; pokud OSVČ není nemocensky pojištěna, odvádí 42,7 % vyměrovacího základu
Pramen: Fassmann (2018)

Obrázek č. 1 » Vývoj vyměrovacích základů pro odvod pojistného na sociální pojištění



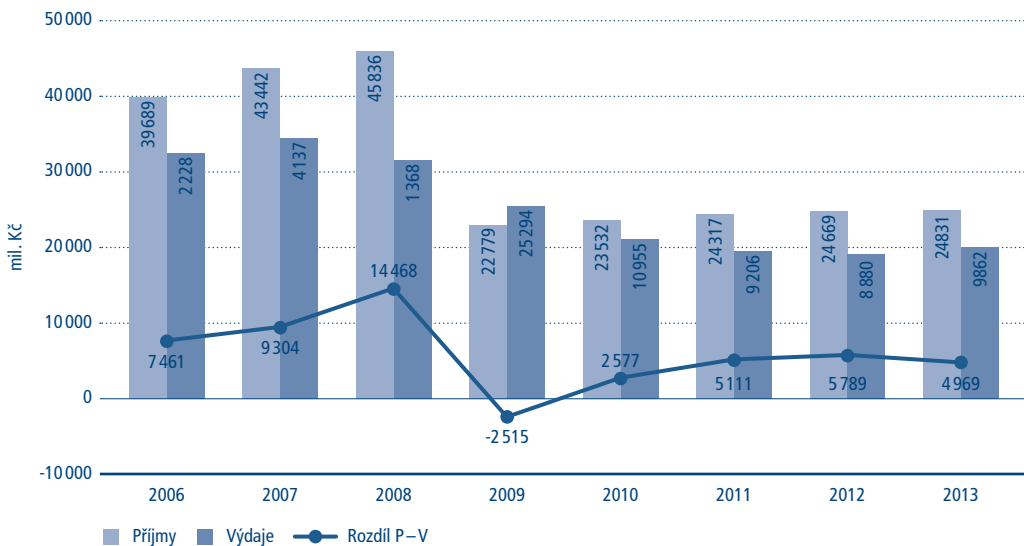
Pramen: MPSV (2017)

→ **Obrázek č. 2** » Příjmy a výdaje nemocenského pojištění za skupinu OSVČ do roku 2013



Pramen: MPSV (2017)

Obrázek č. 3 » Příjmy a výdaje nemocenského pojištění za skupinu zaměstnanců



Pramen: MPSV (2017)

mezi oběma režimy výdělečné činnosti jak na úrovni celkového zdanění, tak sociálního pojištění (viz Říhová, 2017a; Říhová, 2017b; Dušek, Kalíšková a Münich, 2013). Jde však o pohled omezený pouze na perspektivu OSVČ coby odvodového zdroje veřejných rozpočtů, který nezohledňuje další významná specifika tzv. sebezaměstnání, jako je především nutnost aktivního zajištění zakázek pro vlastní výdělečnou činnost. Bez ohledu na tento fakt téměř všichni autoři směřují ve svých studiích k doporučení výhledově vyrovnat efektivní odvodové zatížení obou skupin, a to dominantně skrze zvýšení odvodů OSVČ na úroveň zaměstnanců (Dušek, Kalíšková a Münich, 2013; Fassmann, 2018). Tato varianta rovněž rezonuje v politickém diskurzu, jak dokládají častá vyjádření části politické reprezentace¹. Žádoucím pokračováním odborné i politické diskuze, respektive nutným předstupněm realizace takto dalekosáhlých změn je konkrétní empirická analýza jejich dopadů. Taková analýza však v dostupných studiích pohříchu chybí.

Cílem tohoto článku je vyplnit výše uvedenou mezeru a prostřednictvím kvantitativní simulace vyjádřit dopad obou uvedených variant narovnání odvodové zátěže, a to jak na příjmy státního rozpočtu, tak na disponibilní příjem osob samostatně výdělečně činných. Po úvodním přehledu vývoje a aktuálního stavu financování sociálního systému v ČR následuje popis metodiky a datových zdrojů použitých pro vlastní simulaci. Ta je poté, s využitím metody daňové elasticity, provedena a její výsledky interpretovány a diskutovány s poznatky dalších autorů. Naše studie využívá makroekonomický modelový přístup, který zobecňuje úroveň odvodového zatížení a neponořujeme se tak do technických diskuzí o jednotlivých nástrojích daňové politiky. Klíčové jsou makro implikace. V závěru práce jsou rekapitulována klíčová zjištění

a především odvozena doporučení pro vládní hospodářskou politiku v dané oblasti.

2. Data a metodika

Pro naši modelaci využíváme v prvé řadě data z databáze České správy sociálního zabezpečení (ČSSZ, 2019), kde vzhledem k nedostatku aktuálnějších dat pracujeme s rokem 2015 coby výchozím – a to pokud jde o dopady uvažovaných změn na příjmy státního rozpočtu. Do naší analýzy zahrnujeme pouze důchodové pojištění a příspěvek na státní politiku zaměstnanosti (u zaměstnanců, v obou položkách vč. plateb zaměstnavatelů), neboť účast na nemocenském pojištění je pro OSVČ dobrovolná a data by tedy nebyla srovnatelná. Celkové příjmy přepočítáváme z důvodu odlišného počtu zaměstnanců a OSVČ na jednoho (průměrného) poplatníka. Pokud jde o dopady změn na disponibilní příjmy OSVČ, vycházíme především z dat správy sociálního zabezpečení agregovaných AMSP (2015). Uvažujeme zde institut průměrného živnostníka, tedy fiktivní osoby s příjmy, výdaji a odvody na úrovni průměrných hodnot ve výše zmíněné evidenci, bez dalšího rozlišení předmětu podnikání a na něj se vážících specifík, jako jsou např. výdajové paušály (více k tomuto v diskuzi).

Stěžejním pracovním nástrojem analýzy je tzv. daňová elasticita. Jde o období běžně užívané ekonomické elasticity ve smyslu citlivosti daňového výnosu na změnu efektivní daňové sazby, jak ilustrují například Piketty a Saez (2012). Právě z jejich práce přebíráme hodnotu koeficientů ve třech úrovních (scénářích): (a) nižší (0,25); (b) vyšší (0,5); a (c) absolutní (1,0). V naší práci předpokládáme elasticitu příjmů ze sociálního pojištění ve shodné výši, jako je uvedená elasticita daně z příjmů. Výpočet je zde na straně opatrnosti, neboť literatura naznačuje vyšší odolnost pojistného proti

¹ *Připomeňme např. medializovaný výrok tehdy předsedy Senátu ČR Milana Štěcha z roku 2017: „Mezi skutečnými živnostníky a skutečnými podnikateli je mnoho pseudo-, kteří tam jsou jenom proto, že mají trvale lepší odvodové podmínky. Platí pouze jednu třetinu pojištění zdravotního a sociálního a to je enormně velká výhoda oproti zaměstnancům. [...] jsem přesvědčený, že by (při sjednocení odvodových podmínek) přibýlo několik desítek tisíc zaměstnanců nebo lidí, kteří by chtěli být zaměstnanci.“*

→ případným optimalizacím a tedy spíše vyšší elasticitu (Fassmann, 2018). Vyrovnání odvodové zátěže nárůstem výběru pojistného ze skupiny OSVČ modelujeme v časovém horizontu jednoho volebního období poslanecké sněmovny, tj. 4 let. V souladu s výsledky studií zaměřených na přesnost budoucích predikcí rozpočtových příjmů (Šindelář, 2014) pro jejich autonomní vývoj v budoucích letech, tj. bez započtení modelovaných změn, uvažujeme růst ve výši odpovídající predikci růstu reálného HDP, dle aktuální prognózy Ministerstva financí (MF, 2019).² Konkrétní transmisí modelovaného vyrovnání odvodové zátěže tedy vyjadřuje níže vztah:

$$P_n = P_{n-1} + P_{n-1} * (1 + GDP_n) * OK_n * E \quad (1);$$

kde P_n představuje rozpočtový příjem modelovaného roku (na průměrného poplatníka); P_{n-1} příjem v předchozím roce; GDP_n prognóza míry růstu HDP; OK_n koeficient odvodového zatížení v daném roce (aktuální výši odvodového zatížení bereme za 100 %); E koeficient elasticity; a n počet let.

Pro simulaci dopadu jednotlivých scénářů na disponibilní příjem OSVČ (pouze podnikající) postupujeme obdobným způsobem. V jednotlivých letech nejprve modelujeme hrubý příjem průměrné osoby samostatně výdělečně činné nárůstem obdobně, jako u průměrných odvodových příjmů (navyšování dle predikované míry růstu HDP), a následně ponížujeme o výdaje (valorizované stejným způsobem) a dle zvoleného scénáře navyšované odvody sociálního pojištění. Podstatu analýzy vyjadřuje následující vztah:

$$\check{C}P_n = HP_{n-1} * (1 + GDP_n) - SP_n - DO_n - V_n \quad (2);$$

kde $\check{C}P_n$ představuje čistý příjem modelovaného roku; HP_n hrubý příjem modelovaného roku; HP_{n-1} hrubý příjem roku předchozího; SP_n odvody sociálního pojištění; DO_n ostatní daňové odvody (daň z příjmu, zdravotní pojištění); a V_n daňově uznatelné

výdaje. Data ve výchozím roce jsou opět nastavena na úroveň r. 2015.

3. Výsledky

Nejprve se pojdme věnovat dopadům uvažovaných změn na rozpočtové příjmy ze sociálního pojištění, jak je shrnuje tabulka č. 2.

Jak ukazuje modelace, zásadní roli v celém procesu hraje elasticita sociálního pojištění. Pokud se totiž bavíme o její nejnížší variantě, kdy se zvýšení odvodů promítne do reálného zvýšení příjmu SP jen ze čtvrtiny, dojde k vyrovnání odvodového zatížení zaměstnanců a OSVČ až při nominálním zvýšení odvodů na 260 % aktuálního stavu – ať už prostřednictvím sazeb, konstrukce daňového základu či jinými daňově-pojistnými nástroji. Při středním scénáři, tj. koeficientu elasticity ve výši dvojnásobku předchozího, už se dostáváme k podstatně utěšenějším výsledkům. Na vyrovnání průměrného odvodu by zde stačilo zvýšení nominálního odvodového zatížení na 180 % aktuálního stavu. U posledního scénáře s absolutně elastickou reakcí OSVČ poplatníků je pak výsledek patrně neakceptovatelnější, přičemž nutné tempo navyšování odvodového zatížení zde postačuje na úrovni 10 % ročně, tj. v součtu na 140 % aktuálního stavu za celý horizont. Jak by jednotlivé varianty dopadly na „oficiální“, tj. daňový čistý příjem průměrného OSVČ? Všechny veličiny opět uvádíme na roční bázi (viz tabulka č. 3).

Modelový výpočet ukazuje významný dopad navýšení odvodů na čistý příjem průměrného OSVČ, zejména při nejnížší daňové elasticitě, znamenající nejvyšší nárůst sociálního pojistného. Zatímco v této variantě by hrubý příjem vzrostl o 18 %, čistý příjem by v důsledku odvodů vzrostl jen neznatelně o 0,32 %. Na odvodech SP by přitom takový sebezaměstnaný odvedl po čtyřech letech více než dvojnásobek původní hodnoty. U zbývajících dvou variant s vyšší elasticitou by pak čistý příjem vzrostl o 10 %, resp. 15 %, tedy

² Zmíněná prognóza uvažuje pro následující čtyři roky růst HDP ve výši 4,5 %, 4,2 %, 4,1 % a 4,1 %.

Tabulka č. 2 » Výsledky simulace — průměrný rozpočtový příjem SP

	Rozpočtové příjmy SP — průměrný zaměstnanec	Rozpočtové příjmy SP — průměrný OSVČ bez modelovaných změn	Koeficient odvodového zatížení OSVČ	Navýšení rozpočtových příjmů SP v důsledku modelovaných změn	Rozpočtové příjmy SP — průměrný OSVČ včetně modelovaných změn
$E = 0,25$	PZ_n	$P_{n-1} \cdot (1 + GDP_n)$	OK_n	$P_n - P_{n-1} \cdot (1 + GDP_n)$	P_n
Výchozí rok	68 680 Kč	32 387 Kč	100 %	–	–
První rok simulace	71 771 Kč	33 845 Kč	140 %	3 384 Kč	37 229 Kč
Druhý rok simulace	74 785 Kč	35 266 Kč	180 %	9 409 Kč	44 675 Kč
Třetí rok simulace	77 851 Kč	36 712 Kč	220 %	21 366 Kč	58 078 Kč
Čtvrtý rok simulace	81 043 Kč	38 217 Kč	260 %	43 091 Kč	81 309 Kč
$E = 0,5$					
Výchozí rok	68 680 Kč	32 387 Kč	100 %	–	–
První rok simulace	71 771 Kč	33 845 Kč	120 %	3 384 Kč	37 229 Kč
Druhý rok simulace	74 785 Kč	35 266 Kč	140 %	9 409 Kč	44 675 Kč
Třetí rok simulace	77 851 Kč	36 712 Kč	160 %	21 366 Kč	58 078 Kč
Čtvrtý rok simulace	81 043 Kč	38 217 Kč	180 %	43 091 Kč	81 309 Kč
$E = 1$					
Výchozí rok	68 680 Kč	32 387 Kč	100 %	–	–
První rok simulace	71 771 Kč	33 845 Kč	110 %	3 384 Kč	37 229 Kč
Druhý rok simulace	74 785 Kč	35 266 Kč	120 %	9 409 Kč	44 675 Kč
Třetí rok simulace	77 851 Kč	36 712 Kč	130 %	21 366 Kč	58 078 Kč
Čtvrtý rok simulace	81 043 Kč	38 217 Kč	140 %	43 091 Kč	81 309 Kč

Pramen: vlastní výpočet s využitím dat AMSP (2015)

podstatně vyšším tempem v důsledku výrazně nižšího nárůstu sociálního pojistného. To by v absolutní hodnotě u průměrného OSVČ vzrostlo na 1,8 a 1,4 násobek počátečního roku. Všechny tyto modelové hodnoty však vyjadřují dopad na lineárně predikované chování OSVČ, což je nutno při interpretaci výrazně zohlednit (více k tomu dále).

4. Diskuze

Začneme od konce. Modelový výpočet jako by indikoval, že navýšování odvodového zatížení OSVČ

při vyšší úrovni daňové elasticity vlastně čistý příjem dramaticky nezasáhne — při pozitivním vývoji ekonomiky hrubý příjem valorizujeme očekávanou mírou růstu HDP. To je však úvaha, která nebere v potaz reálné chování těchto ekonomických subjektů. Část z nich totiž má, jak upozorňuje Fassmann (2018), možnost uměle snižovat („nepřiznávat“) své daňové příjmy, čímž dochází k částečnému vyhýbání se navýšovaným odvodům. Ty by tak v plné síle dopadly na sebezaměstnané, kteří tuto možnost využít nemohou anebo nechtějí — například dodavatele nadnárodních společností →

→ Tabulka č. 3 » Výsledky simulace — čistý příjem průměrného OSVČ

	Čistý příjem	Hrubý příjem	Odvody sociálního pojištění	Ostatní daňové odvody + ZP	Daňově uznatelné náklady
$E=0,25$	$\check{C}P_n$	$HP_{n-1} \cdot (1+GDP_n)$	SP_n	DO_n	V_n
Výchozí rok	264 232 Kč	654 696 Kč	32 424 Kč	30 959 Kč	327 081 Kč
První rok simulace	271 938 Kč	684 157 Kč	46 123 Kč	31 656 Kč	334 441 Kč
Druhý rok simulace	280 064 Kč	712 892 Kč	59 044 Kč	32 320 Kč	341 464 Kč
Třetí rok simulace	288 676 Kč	742 120 Kč	71 997 Kč	32 983 Kč	348 464 Kč
Čtvrtý rok simulace	298 314 Kč	772 547 Kč	84 967 Kč	33 659 Kč	355 607 Kč
$E=0,5$					
Výchozí rok	264 232 Kč	654 696 Kč	32 424 Kč	30 959 Kč	327 081 Kč
První rok simulace	278 423 Kč	684 157 Kč	39 638 Kč	31 656 Kč	334 441 Kč
Druhý rok simulace	293 033 Kč	712 892 Kč	46 075 Kč	32 320 Kč	341 464 Kč
Třetí rok simulace	308 131 Kč	742 120 Kč	52 543 Kč	32 983 Kč	348 464 Kč
Čtvrtý rok simulace	324 253 Kč	772 547 Kč	59 028 Kč	33 659 Kč	355 607 Kč
$E=1$					
Výchozí rok	264 232 Kč	654 696 Kč	32 424 Kč	30 959 Kč	327 081 Kč
První rok simulace	281 665 Kč	684 157 Kč	36 396 Kč	31 656 Kč	334 441 Kč
Druhý rok simulace	299 518 Kč	712 892 Kč	39 590 Kč	32 320 Kč	341 464 Kč
Třetí rok simulace	317 858 Kč	742 120 Kč	42 816 Kč	32 983 Kč	348 464 Kč
Čtvrtý rok simulace	337 223 Kč	772 547 Kč	46 058 Kč	33 659 Kč	355 607 Kč

Pramen: vlastní výpočet s využitím dat AMSP (2015)

trvajících na dokladování všech příjmů. Tato úvaha, kterou nepřímou potvrzuje i Říhová (2017b), tak mluví ve prospěch nízké odvodové elasticity a tedy nutnosti nominálně vyššího nárůstu zatížení, který však dopadne jen na část OSVČ, jenž mu nemůže „uhnout“. A na ty, jak ukazuje model v prvním scénáři, by byl dopad dramatický.

Role elasticity v celém modelu i reálném problému je bezesporu klíčová. Samotná Česká správa sociálního zabezpečení (ČSSZ, 2019) uvádí úspěšnost výběru pojistného v poměru přesahujícím 99 %, obdobné závěry předjímá i např. Fassmann (2018). Zde ovšem hovoříme o úspěšnosti výběru na nějak stanoveném vyměřovacím základu, niko-

liv ze všech skutečných příjmů OSVČ. Ty mohou být, jak naznačuje vícero studií (např. Průša et al., 2008; Průša a Vlach, 2007) výrazně vyšší a i pojistné příjmy tak lze uvažovat za spíše neelastické. Obdobné závěry naznačují i relevantní zahraniční studie (Kautonen et al., 2008). Všechny tyto argumenty hovoří, spíše než pro třetí scénář absolutní elasticity, ve prospěch druhého či dokonce prvního scénáře s pružností výrazně pod hodnotou jedna.

Za třetí, obecnějším faktem je, že výše uvedené posuzuje pouze perspektivu finančních a odvodových toků. Nelze však pominout výrazně odlišný právní režim zaměstnání a samostatné výdělečné

činnosti, jak správně upozorňuje AMSP (2015). Ten se týká nejen (ne)existence pracovní právní ochrany, ale především nárokové povahy mzdy takřka bez ohledu na ekonomickou situaci podniku. Apely studií Fassmann (2018) či Dušek, Kalíšková a Münich (2013) na vyrovnání daňové zátěže je tedy možné akceptovat pouze v rovině eliminace deficitů jednotlivých pojistných systémů pro skupinu OSVČ (např. v úvodu zmíněného nemocenského pojištění), nikoliv jako úplné vyrovnání daňové a odvodové zátěže dvou typů ekonomické činnosti s výrazně odlišným právním a hospodářským režimem³.

5. Závěr

Tato práce se zabývala modelováním dopadů zvýšení odvodového zatížení OSVČ v oblasti sociálního pojištění na úroveň zaměstnanců, a to jak z pohledu příjmů státního rozpočtu, tak z pohledu příjmů samotných podnikajících fyzických osob. Po provedených analýzách můžeme konstatovat, že klíčovou roli zde hraje elasticita odvodových příjmů, která determinuje nutné zvýšení nominální výše odvodů. Pakliže předpokládáme vysoce (absolutně) elastickou reakci, lze uvažovat jen mírné zvýšení zátěže v řádu 10 % ročně na čtyřletém horizontu pro vyrovnání rozpočtových příjmů

průměrných zástupců obou skupin. Tento scénář rovněž nedopadne dramaticky na čistý příjem průměrného OSVČ. Pakliže ovšem vyjdeme z pravděpodobnější varianty neelastických odvodů SP, je třeba nominální zvýšení zátěže více než na dvojnásobek (260 %) současného stavu. V tomto případě je již dopad na čisté příjmy průměrného sebezaměstnaného, který se mu nemůže vyhnout nepříznivým částí příjmů, bez uzardění dramatický. Snahu narovnat odvodovou zátěž tak v tomto scénáři můžeme označit za potenciálně destruktivní pro celý segment drobných podnikatelů, zejména pak těch „poctivých“ – tj. příznávajících skutečně všechny své příjmy.

V úplném závěru připomeňme, že naše modelace pracovala s národohospodářskou perspektivou a určitou abstrakcí klíčových veličin. Odvodové zatížení vyjadřujeme prostřednictvím obecného koeficientu multiplikace současného stavu. Rozpracování uvažovaného zvýšení do jednotlivých daňově-pojistných nástrojů (sazby pojistného, definice vyměřovacího základu atd.) a volba optimálního mixu pro případnou realizaci bude úkolem navazujících implementačních studií. Stejně jako škálování modelu pro další makroekonomické scénáře a situace, které počítají i s méně příznivým vývojem, než je v současnosti predikovaný vysoký hospodářský růst.

Férová distribuce odvodové zátěže vyplývající z financování veřejného sociálního systému je komplexním problémem napříč většinou evropských států. Dokonce i v západních zemích s nepřerušovanou kontinuitou tržního hospodářství nalézáme, navzdory pokračující evropské integraci, značně rozmanité systémy sociálních odvodů (...). Každý systém má bezpochyby historii minulých reforem a změn, nicméně v mnoha nadále přetrvávají prvky určité nevyváženosti – ať už mezi různými příjmovými skupinami poplatníků (...), anebo mezi různými režimy výdělečné činnosti, zejména mezi osobami samostatně výdělečně činnými a zaměstnanci.

³ Samozřejmě nejedná-li se o skryté zaměstnání, tzv. švarcsystém, ale o skutečné sebezaměstnání.

→ LITERATURA A PRAMENY

- [1] AMPS: *Analyza odvodů OSVČ a zaměstnanců*. Praha: Asociace malých a středních podniků, 2015. [online]. [cit. 2019-10-25]. Dostupné z: <<https://www.businessinfo.cz/app/content/files/dokumenty/analyza-odvod-osvc-a-zamestnancu-ampsp-podnikatel-cz-2015.pdf>>
- [2] BLANCHET, T., CHANCEL, L., GETHIN, A.: *How Unequal Is Europe? Evidence from Distributional National Accounts, 1980–2017*. Working Paper. Paris: WID.world, 2019. [online]. [cit. 2019-10-25]. Available from: <<https://wid.world/document/bcg2019-full-paper/>>.
- [3] BUSSE, R., SALTMAN, R., B., DUBOIS, H. F.: *Organization and Financing of Social Health Insurance Systems: Current Status and Recent Policy Developments*. Brussels: European Observatory on Health Systems and Policies Series, 2004. [online]. [cit. 2019-10-25]. Available from: <https://www.mig.tu-berlin.de/fileadmin/a38331600/2004.publications/2004.figueras_E84968.pdf#page=47>.
- [4] ČSSZ: *Výroční zpráva za rok 2018*. Praha: Česká správa sociálního zabezpečení, 2019. [online]. [cit. 2019-10-25]. Dostupné z: <https://www.cssz.cz/documents/20143/99590/vyrocní_zprava_za_rok_2018.pdf/43af8d3d-d070-44be-2bf6-8e2db284ea65>.
- [5] DELOITTE: *EU Social Security Survey*. Praha: Deloitte Czech Republic, 2017. [online]. [cit. 2019-10-25]. Available from: <<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cz/Documents/survey/EU-Social-Security-Survey.pdf>>.
- [6] DUŠEK, L., KALÍŠKOVÁ, K., MÜNICH, D.: *Kdo a kolik odvádí do společné kasy? Zdanění příjmů ze zaměstnání a podnikání v českém systému*. Praha: CERGE-EI, 2013. [online]. [cit. 2019-10-25]. Dostupné z: <https://idea.cerge-ei.cz/files/IDEA_Studie_8_2013.pdf>.
- [7] FASSMANN, M.: *Posouzení možností zavedení motivačních úlev z odvodů firem s vazbou na růst mezd a zkracování pracovní doby*. Praha: Českomoravská konfederace odborových svazů, 2018. [online]. [cit. 2019-10-25]. Dostupné z: <<https://ipodpora.odborovy.info/soubory/dms/ukony/23271/6/Odborn%C3%A1%20publikace%20Posouzen%C3%AD%20mo%C5%benost%C3%AD%20zaveden%C3%AD%20motiva%C4%8Dn%C3%ADch%20%C3%Balev.pdf>>.
- [8] HOLUB, M., ŠLAPÁK, M.: *Způsob a důvody stanovení maximálního vyměřovacího základu pro pojistné*. Praha: Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, 2015. [online]. [cit. 2019-10-25]. Dostupné z: <http://praha.vupsv.cz/Fulltext/vz_399.pdf>.
- [9] KAUTONEN, T. et al.: Involuntary self-employment as a public policy issue: a cross-country European review. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 2010, 13(2), pp. 112–129.
- [10] MF: *Makroekonomická predikce – červenec 2019*. Praha: Ministerstvo financí, 2019. [online]. [cit. 2019-10-25]. Dostupné z: <<https://www.mfcr.cz/cs/verejny-sektor/makroekonomika/makroekonomicka-predikce/2019/makroekonomicka-predikce-cervenec-2019-35796>>.
- [11] MPSV: *Analyza vývoje nemocenského pojištění*. Praha: Ministerstvo práce a sociálních věcí, 2017. [online]. [cit. 2019-10-25]. Dostupné z: <https://www.mpsv.cz/documents/20142/225490/Analyza_vyvoje_nemocenskeho_pojisteni_2017.pdf>.
- [12] PIKETTY, T., SAEZ, E.: *Optimal Labor Income Taxation*. NBER Working paper. Cambridge: National Bureau of Economic Research, 2012. [online]. [cit. 2019-10-25]. Available from: <<https://www.nber.org/papers/w18521.pdf>>.
- [13] PRŮŠA, L. et al.: *Sociálně ekonomické postavení osob samostatně výdělečně činných ve společnosti II*. Praha: Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, 2008. [online]. [cit. 2019-10-25]. Dostupné z: <http://praha.vupsv.cz/Fulltext/vz_254.pdf>.

- [14] PRŮŠA, L. et al.: *Sociálně-ekonomické postavení osob samostatně výdělečně činných v ČR v hospodářské krizi a souvislosti se systémem sociálního zabezpečení*. Praha: Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, 2013. [online]. [cit. 2019-10-25]. Dostupné z: <http://praha.vupsv.cz/Fulltext/vz_367.pdf>.
- [15] PRŮŠA, L., VLACH, J.: Osoby samostatně výdělečně činné v České republice. *Scientia et Societas: časopis pro společenskou vědu a management*, 2007, 3(1), s. 48–60.
- [16] ŘÍHOVÁ, L. (2017a): Návrh návratnosti výběru daní z příjmů osob samostatně výdělečně činných z pohledu státu. *FÓRUM sociální politiky*, 2017, 11(2), s. 14–21.
- [17] ŘÍHOVÁ, L.: (2017b): Risk of losing status of self-employed. In *Proceedings of 15th International Scientific Conference – Economic Policy in the European Union Member Countries*. Ostrava: VSB-Technical University Ostrava, 2017, pp. 226–238.
- [18] ŠINDELÁŘ, J.: Evaluating government tax revenue forecasts: Czech and Slovak cases. *Prognostické práce*, 2014, 6(3), pp. 229–250.

ABSTRAKT

Tento článek se zabývá modelací dopadů vyrovnání odvodové zátěže sociálního pojištění mezi zaměstnanci a osobami samostatně výdělečně činnými, prostřednictvím navýšení odvodů OSVČ. Jde o fenomén často diskutovaný v odborné literatuře, který nyní získává empirický rozměr. S využitím daňové elasticity jsme zkonstruovali model dopadů jak na příjmy státního rozpočtu, tak na čistý příjem průměrného sebezaměstnance, přičemž oboje bylo modelováno pro různé scénáře odvodové pružnosti. Naše analýza ukazuje, že při realisticky očekávatelné nižší elasticitě odvodů lze vyrovnání zátěže obou skupin realizovat jen díky vysokému nominálnímu nárůstu odvodů, který však značně negativně zasáhne OSVČ, které nemohou či nejsou ochotny ponížít svůj vyměřovací základ nezahrnutím části příjmů. V tomto segmentu tak dojde k dramatickému nárůstu odvodové zátěže, která dalece překračuje společný jmenovatel režimu zaměstnance a tzv. sebezaměstnání.

KLÍČOVÁ SLOVA

Sociální pojištění; daňová elasticita; sociální reforma; důchodové pojištění

Equalling the Taxation Burden between Employees and Self-Employed: the Case of Social Insurance in the Czech Republic

ABSTRACT

This paper deals with impact model of social insurance reform, based on an increase of social insurance premium of self-employed entrepreneurs to the level exhorted from employees. In the surveyed economy, the Czech Republic, this topic is a vocal point of scholarly and political discussion. Utilising the tax elasticity concept, we have constructed a quantitative model of impacts both on government budget income and average self-employed person net income. Different scenarios of premium elasticity were simulated. Our analysis indicates that lower elasticity is likely to be expected. Under this condition, high nominal increase in the social insurance burden is needed to equalise the self-employed and the employees' premiums. This will, however, strongly affect those self-employed persons not able to optimize their taxable income, who will be the mostly (negatively) impacted. Increase in their social insurance premium would be dramatic and would surpass important legal differences between both employment and self-employment regimes. →

→ **KEYWORDS**

Social insurance; tax elasticity; social reform; pension insurance

JEL CLASSIFICATION

H55; H21; D61



The Specifics of the Territorial Organization of Catalonia — History and Perspectives

► Michał Zbigniew Dankowski » Kolegium Jagiellońskie Toruńska Szkoła Wyższa, Prosta Street 4, 87-100 Toruń, Poland; email: m.dankowski@vp.pl

* The Constitution of the Kingdom of Spain of 1978 in the regulations on local government institutions maintained the division of the state into provinces (*provincias*), which are divided into municipalities (*municipios*), as the basic units of territorial administration (BOE, 1978, Art. 137). The territorial structure of the state reached the administrative reorganization made in 1833 during the so-called liberal monarchy, when the territorial divisions, dating back to the Middle Ages and in force since the Reconquista, were finally abolished — excluding a short break to reorganize the state in the Napoleonic spirit during the French occupation 1807–1814.

The Constitution also provides for the creation of autonomous communities, but at the time of the adoption of the Basic Law it was not yet known how many such communities would be established, or what their competence and territorial scope would be. The situation cleared up in the first half of the 1980s, when it turned out that the entire territory of Spain would be divided into autonomous communities. In this way Spain began to be called ‘the state of autonomy’ (*Estado de las*

autonomías), emphasizing its unique political character, bringing together the features of a unitary state and partly of a federal state¹. It is important to mention that by establishing autonomous communities, the borders of existing provinces were not modified, but only the communities were created within the borders of one or several existing provinces. Moreover, after the establishing of autonomous communities, the division into provinces was not abolished. In this way, the state was divided into 17 autonomous communities, some of which consisted of only one province and the others of several. In this way, the borders of the new autonomous communities were adapted to the existing provincial borders, which inevitably had to cause controversy in the near future. And in fact today the need for reforms in territorial organization is pointed out, and the main reasons are the changes that have taken place in the economic, social and political sphere and the development of new technologies (see Nel-Lo i Colom, 2010, p. 132). Wide, but general and unspecified powers of the autonomous communities in the Constitution were mentioned. The powers of each auton-

¹ There is a very strong political environment pushing the introduction of the federal system, modelled on German, in Spain. However, how far Spain is institutionally under the current Constitution from a federal model is clearly indicated by constitutionalists sceptical of this project (González García, 2018).

→ mous community were specified in the Statute of every community, each of which was unique and contained slightly different regulations regarding the power held by the authorities of the autonomous communities. Importantly, Spanish constitutionalism separates the political autonomy of autonomous communities from the constitutional administrative autonomy granted to local units (Molas, 1998, p. 195).

One of the widest Autonomous Statutes was the first to enter into force chronologically (together with Basque Country) – the Autonomous Statute of Catalonia (*Estatuto de Autonomía de Cataluña*), which assumed the exclusive competence of regional authorities for a whole series of prerogatives, including decisions on the administrative division of the autonomous community (BOE, 1979, Art. 9.8) and the establishment of its own self-government institutions unique in the country. Already at that time, the possibility of establishing territorial units, which could concentrate more than one *comarca*, was reserved. At the same time it was assumed that the territory of the autonomous community would be divided into municipalities (*municipios*) and *comarcas*. It was stipulated that the above would not affect the organization of the province as a local entity and territorial division to fulfil its state competences as provided for in the Constitution (BOE, 1979, Art. 5).

The Catalan authorities considered it necessary to establish additional territorial administration entities, which are liaison between the provinces and municipalities. In this way, *comarcas* were created, referring to traditional medieval units found in Catalonia and implemented by Charlemagne at the end of the 8th century, when he created the Spanish March as a foothold to fight the Arabs who had occupied the Iberian Peninsula from the beginning of the century (Augustí, 2007, p. 33–34). As the Reconquista progressed, the Spanish March expanded its territory, followed by numerous transformations within neighbouring Iberian Christian states, and over time the territory of today's Catalonia was incorporated into the Kingdom

of Aragon. In the most eastern medieval Iberian state, the Catalan element quickly dominated, and Barcelona became its largest and richest city, while the language of the Aragon court remained Catalan (Augustí, 2007, p. 36). Historiography emphasizes that the term *comarca*, as an administrative unit, did not occur earlier than in the 17th century, previously calling traditional territorial division 'parts' (Vila, 1977, p. 48). The traditional *comarcas* of the old regime existed until the end of the War of the Spanish Succession, when in 1714 Philip V, the first Bourbon on the Spanish throne, by the Nueva Planta decree, finally abolished the separateness of the Kingdom of Aragon, incorporating all its institutions into the dominant Kingdom of Castile, as part of the united Kingdom of Spain (Beneyto, 1980, p. 234).

The *comarcas* creation movement (*movimiento comarcalista*) became institutionalized and became more popular as the Catalan nationalist awareness increased in the second half of the 19th century and at the beginning of the 20th century. The idea of dividing the region according to traditional physiographic, historical, ethnic or economic criteria at the expense of artificial divisions (provinces) imposed by the Madrid government many followers. The establishment of the Second Republic and the granting of political regional autonomy to Catalonia enabled the realization of the intention to divide the region into traditional territorial entities, which were given traditional names – *comarcas* (Gil Crespo, 1989, p. 110). The resurrection of the *comarcas* by the autonomous Catalan authorities should be read as a step towards deepening autonomy from Madrid and referring to the worship of the tradition of self-determination. This time, the *comarcas* had the character of modern institutionalized administrative units, but they referred in the name and boundaries to the traditional *comarcas* of the old regime.

The Catalan authorities established a total of 38 *comarcas* by decree in 1936, and this division was in force until the end of the Spanish Civil War in 1939. The *comarcas* were concentrated in 9 regions

(*supercomarcas*), later renamed as *veguerías* (*veguerías*). After the restoration of autonomous institutions in the late 1970s, the Catalan Parliament reactivated the *comarcas*, indicating that the territory of Catalonia consists of *comarcas* comprising the four provinces constituting the autonomous community (BOE, 1979, Art. 2). In 1987, the Catalan Parliament established a law on the organization of *comarcas* (BOE, 1987) to separate three other *comarcas* in the following year, eventually establishing them in the number of 41. The division into *comarcas* is based on historical traditions (some borders are the same as the Catalan counties existing in the Middle Ages) and geographical shape. Mostly coincide with existing municipalities in the provinces. Only four *comarcas* (Berguedá, Cerdaña, Osona and Selva) were created from municipalities belonging to two different provinces. The *comarca* of Valle de Arán, which has wider autonomy than other entities, was treated specially (BOE, 1990a).

Etymologically, the concept of *comarca* means a territory that is identified by specific physical or cultural properties. The term is derived, as a derivative entity, from the word 'march' (*marca*), which formerly meant the border or border area of the empire or larger kingdom, managed on behalf of the emperor or king by the margrave or count with civil and military power (REA, 2019). The concept of *comarca* does not appear directly in the Constitution. They were regulated in the Act on the Basics of the Local Government (BOE, 1985, Art. 3.2), which defines a *comarca* as an entity possessing the properties of a local territorial entity. The *comarca* was not directly called a local territorial entity, because it is not mentioned by name in the Constitution and is not an entity whose existence is guaranteed in all autonomous communities, and thus its establishment and existence is not dependent on the will of state authorities. The right to create, grant and modify competences and to abolish *comarcas* belongs to the autonomous authorities. The *comarca* itself (or other entities grouping more municipalities) can be created if it is in the public

interest (BOE, 1985, Art. 42.1). The lowest administrative unit of Catalonia remains the municipality, of which there are 947 in total with 488 between them with less than 1000 inhabitants. The existence of the municipalities as a basic administrative entities does not raise much controversy and is widely accepted by Catalans (Pagès i Rejsek, Lobo i Gil and de Fluvià i Escorça, 2005, p. 151). However, supra-municipal entities are already becoming part of the discord between the local aspirations of Catalans and the authorities in Madrid.

The doctrine of peripheral nationalisms maintains that the division of Spain into provinces is artificial and does not correspond to historical and cultural aspirations (Mir y Bagó, 2006, p. 103). Currently, Catalonia is divided into four provinces: Girona, Lérida, Barcelona and Tarragona (the names of the provinces coincide with the seats of their capitals). As emphasized by the expert on the history of the doctrine of Catalan nationalism, Albert Balcells, the division of the region into provinces in 1833 was aimed at weakening the sense of common identity of Catalans, hence the review of territorial administration has become one of the most important political slogans of Catalan nationalists throughout history (Balcells, 2004, p. 37). The Catalan authorities are seeking to divide the territory into *veguerías*, which, in their opinion (Gracia Retortillo, 2008, p. 227–228), are more in line with the social and economic needs of Catalonia. In this way, Catalonia was divided into 9 regions as early as the Republican Spain in 1936 (DOGC, 1936), changing their name the following year to historically justified *veguerías*.

The origin of the *veguerías* dates back to the Middle Ages (from the 12th century), and the name itself refers to the Latin *vicus*, meaning village, a place of minor importance. It was originally the seat of civil and criminal jurisdiction exercised on behalf of a count or a viscount. Along with the progressive territorial fragmentation of local authority and at the same time the growing judicial power of royal jurisdiction, *veguerías* were reduced to the role of courts in matters of lesser importance in ru-

→ ral areas (Mir y Bagó, 2006, p. 79–80). The vegueria was administered by a veguer (coming from the Roman office of *vicarius comitis*), acting on behalf of the count. The veguer's competence varied depending on the place and era, but he did not have a ruling function, nor did he represent the local society (Gracia Retortillo, 2008, p. 29). As in the case of the *comarca*, the vegueries were abolished by Philip V in the Nueva Planta decree of 1716, replacing them with universal entities for all Spanish possessions – *corregimientos*. It is significant that the newly created Catalan administration entities coincided territorially with the old ones, while maintaining their numbers – 12 (Augustí, 2007, p. 96). *Corregimientos*, in turn, were replaced by the abovementioned provinces with the reform of 1833. Importantly, neither vegueries nor *corregimientos* had any form of local authority or administration, being only entities of military, judicial and administrative significance (Bello Paredes, 2011, p. 213).

Vegueries returned to the Catalan scene in the late period of the Second Republic, when the regions created earlier were renamed as vegueries. The emergence of territorial entities gathering *comarcas* was explained mainly by economic considerations (DOGC, 1936). In no case, however, the vegueries were not intended to be an alternative to the Catalan autonomous authorities, a centre of local authority, and their function was only to act as administrative units headed by the Catalan government – *Generalitat* (Gracia Retortillo, 2008, p. 40).

After restoring autonomy, the struggle against the unwanted provinces in Catalonia continued. Already in 1980 it was planned to transfer the competence of the province's deputations (*diputaciones provinciales*) to the government of the autonomous community, calling for the creation of an autonomous community consisting of only one province (DOGC, 1980). In this way, the functions of the provincial councils would pass directly to the government of the autonomous community. Administrative functions of the state are exercised by provincial councils wherever the autonomous

community brings together more than one province. If the provincial councils transferred their powers to the *Generalitat*, then the autonomous government would directly perform administrative functions for Catalonia, and therefore the state functions would change from territorial government administration to autonomous administration. The attack on constitutional provincial institutions was thwarted by the Constitutional Court, which indicated the incompatibility of Catalan law with the Spanish constitution, arguing that '*Articles 137 and 141 of our Constitution contain an unequivocal guarantee of provincial autonomy, since the province is not only an electoral district (articles 68.2 and 69.2), the entity that owns the initiative for the constitution of Autonomous Communities (article 143.1) or territorial division for the fulfilment of the activities of the State (article 141.1), but also, and very precisely, a local environment (article 141.1) that enjoys autonomy for the management of its interests (article 137)*' (BOE, 1981).

After this sentence, it became clear that the Constitutional Court would guard the primacy of the provisions of the Constitution over the laws adopted by the autonomous communities, recognizing all forms of interference by the autonomous authorities in the framework set by the Constitution as actions contrary to the current legal order. This also concerned any possible attempt to modify the constitutionally guaranteed law on local government, which was to consist of two basic administrative entities, which were the provinces and the municipalities, maintaining their position in subsequent judgments.

Although the Constitution does not prohibit the possibility of creating additional degrees of local administration, the position of the Constitutional Tribunal precludes any changes for other entities, both territorial in relation to existing provinces, and competence in relation to provincial authorities. Moreover, the constitutional guarantee of the existence and exercise of appropriate competences by territorial administration entities excludes all actions of autonomous communities aimed at the

abolition or modification of the province. Although the autonomous legislator may narrow or extend the competences of provincial authorities, always if it falls within the framework provided for by the Constitution, by creating additional administrative entities bringing together provinces or municipali-

competences by the local authorities in Barcelona, clearly violating the matters of exclusive State jurisdiction guaranteed by the Constitution (BOE, 1978, Art. 149). The Statute was challenged in many points and its regulations were examined by the Constitutional Court. This also concerned the

It seems that the near future will not bring changes in the territorial organization of Catalonia, and the slogan for 'Catalonizing' local governments will be only a populist political tool in the hands of nationalists. The postulates that the federalization of the state will satisfy the Catalan secessionist ambitions and enable transformation in the field of territorial organization do not seem convincing.

ties, the actions of the autonomous authorities may not lead to the annihilation of provincial institutions or their territorial modification (BOE, 1990b).

In order to organize the Catalan administration and institutionalize the sustainable development of the self-governing autonomous community, the Catalan General Territorial Plan (*Plan Territorial General de Catalunya*, PTGC) have been adopted by the autonomous authorities (BOE, 1995). It assumed an informal division into eight Functional Territorial Districts (*Àmbits Funcionals Territoriales*, AFT), as groups of *comarcas* for the purpose of planning strategic development for each of these districts. The designation of the AFT was the basis for the attempt to create new territorial units, presumably to replace the Catalan provinces in the future.

The division into *vegueries* was included in the new Autonomous Statute of Catalonia in 2006, which was the result of an increase in separatist tendencies in the region (see more Dankowski, 2019, p. 368) and the rule of nationalist parties of the so-called *Tripartit*, which broke the previous monopoly of rule in Catalonia of moderate *Convergència i Unió* (CiU). The Statute, which was clearly confronted with the central authorities in Madrid, pointed to the increase of autonomous

issue of administrative territorial division and the announcement of the establishment of *vegueries* in Catalonia as a basic territorial unit, despite the fact that the Statute did not specify the procedure and boundaries of the new entities.

The Madrid Constitutional Court has ruled that the regulations of the new Statute are in many cases unconstitutional (BOE, 2010a). The Constitutional Court took a stand prohibiting the creation of territorial entities not overlapping the borders of existing provinces, stating that the province is an entity 'assumed and insured' by the Constitution. In addition, it should be noted that the Constitution guarantees the existence of the administrative entities listed therein, i.e. municipalities and provinces (BOE, 1978, Art. 137). In this way, the Constitutional Court stopped the attempt to completely transform the territorial administration, which the Catalan autonomous authorities have been trying to pursue since the beginning of the 21st century. If it were possible to implement the project of *vegueries*, divided into *comarcas*, which in turn would consist of municipalities, then it would appear in Catalonia a territorial division completely different from the rest of Spain. First of all, it would be three stages (*vegueries* – *comarcas* – municipalities), instead of the two-stage currently applicable (provinces – municipalities), which

→ is still within the Constitution. It is allowed to create associations of municipalities other than provinces by the autonomous authorities (BOE, 1978, Art. 141.3). It is clear that it is possible for the autonomous authorities to set up supra-municipal entities, consisting of several municipalities, which today are the *comarcas* in Catalonia.

The creators of the new Autonomous Statute for Catalonia, however, went further and abolished the provinces with almost two centuries of tradition, replacing them with vegueries. Despite the negative attitude of the majority of Catalan society towards the provinces, as artificially imposed by Madrid, as a result of the repression of the time of the Carlist Wars in the 19th century, these territorial units fulfilled their role, unfirming territorial administration for the entire state². The new Autonomous Statute did not specify in any way the future competences of the vegueries or their exact territorial boundaries. The regulations was limited only to mentioning the name of territorial entities that are subject to the institutionalized Generalitat authority – municipalities, vegueries, *comarcas* and other administrative units (BOE, 2006, Art. 2.3), and then indicating the basic territorial units in the form of municipalities and vegueries (BOE, 2006, Art. 83.1). Only two very general articles regulated the issue of vegueries. The vegueria was defined as *'the specific territorial area for the exercise of inter-municipal government for local cooperation, and has legal personality. The vegueria is also the territorial division adopted by the Generalitat for the territorial organisation of its services'* (BOE, 2006, Art. 90.1), reserving autonomy for this territorial entity. The authorities of the entity were also indicated, and at the same time they replace the provincial deputies (BOE, 2006, Art. 91). In this way, it was left the opportunity to refine the standards designating the new administrative units by a sep-

arate resolution of the local Parliament. While the Constitutional Court in Madrid was analysing the compliance of the regulations of the new Autonomous Statute with the Spanish Constitution, work on the separate law on vegueries was ongoing in Barcelona.

In its judgment on the Autonomous Statute regarding territorial organization, the Constitutional Court indicated that the mere fact of not mentioning provinces in the Statute of Autonomy (with the exception of Article 91.4, which provides for the replacement of these by vegueries, in accordance with the procedure provided for in Article 141.1 of the Constitution) does not justify their disappearance from the Catalan administrative division. A definition of vegueries, similar to provinces, as administrative entities does not automatically replace one another, as the province has a State guarantee of functioning and constitutional protection, and administrative entities created by autonomous authorities can exist only when they do not threaten the existence of entities guaranteed in the Constitution, in this case provinces (BOE, 2010a). Pursuant to the Constitution, the State is the guarantor of the existence and functioning of territorial administration entities, which remain provinces, the exclusive competence of which are those delegated by the State (BOE, 1978, Art. 141.1), as well as constituting constituencies of the Spanish Parliament (BOE, 1978, Art. 68.2, 69.2). In this connection, there is no doubt that preserving the provinces in the shape and competences recognized by the Constitution is necessary to maintain the unity and cohesion of the territorial organization of the state.

However, this does not prevent Constitutional Judges from considering that it is possible to change the nomenclature of a province into vegueries whenever they retain their properties and competences provided for in the Constitution for

² It is pointed out that in the 19th century the institution of the province was rather accepted by the Catalan society and only the events of the next century and the increase of national consciousness led to the development of aversion to the province as a foreign element, in default Castilian (Esteve Pardo, 1996, p. 21). On the other hand, there are voices talking about Castilian 'catalanophobia', which manifested itself much earlier than any organized Catalan nationalist movement (Balcells, 2004, p. 37).

the province and the territorial borders for the existing provinces. In a word, the vegueries would be a new term for the Catalan provinces, as the Constitutional Court concluded on the basis of Art. 91 of the analysed new Autonomous Statute of Catalonia (BOE, 2010a). Of course, this would be possible once the new naming was approved as a regular Law by the Spanish Parliament³. It is clear from the ruling of the Constitutional Court that the determination of the number of provinces, their territorial borders and the seat of provincial authorities are the exclusive competence of the State, but the mere proposition of a name for a province within a given autonomous community may remain the responsibility of the autonomous authorities, always after obtaining the consent of the Spanish Parliament. Therefore, only the naming of the administrative unit with the features of a constitutional province is within the scope of the autonomous authorities. The creation, any modification or the abolition of the provinces, which are the exclusive competence of the State legislature, are not within their competence.

Thus, to resolve the issues raised by the Constitutional Court, whether the vegueries mentioned in the new Autonomous Statute of Catalonia are merely the Catalan form of naming the province, or are they a new administrative entity bringing together municipalities, but remaining under the authority of the provincial authorities, the Catalan Parliament established the Law of vegueries (BOE, 2010b). A new division of administrative entities was created on the basis of the AFT, which was to abolish the existing state, by creating 7 vegueries (Valle de Arán was to remain outside the new administrative model), which were to replace the existing provinces, in different territorial boundaries, while taking over their legislative functions and administrative competences.

Given the verdict of the Constitutional Court, which was unfavourable to the matter of introducing vegueries in the form proposed by the Catalan Autonomous Parliament, the local legislation had somehow to be adapted to the facts. The design of vegueries in the Catalan version was not possible due to the decision of the Constitutional Court and the lack of approval of the Spanish Parliament in Madrid by an Organic Law provided for by the Constitution (BOE, 1978, Art. 141.1). Although only the nomenclature change of the term 'province' to 'vegueria', while leaving the current form of functioning, for Catalan nationalist politicians in power in Barcelona was unacceptable⁴. As a result, the Law of vegueries did not change the legal nature of provincial territorial entities, or their borders, capitals, competences or organizations, or even change the province's term for vegueria (Bello Paredes, 2011, p. 235). The Catalan authorities rushed to pass the Law of vegueries, putting the State in a situation of *fait accompli*, and in addition adopting a faulty act, because it was in advance contrary to the basic regulations of the Constitution regarding the competence of the State and autonomous authorities in relation to the creation of local territorial entities. Instead of attempting to change the territorial organization by the method provided for in the Constitution, i.e. by recognizing by the Spanish Parliament the approval of the local proposal for the reorganization of the territorial administration of the autonomous community, the Catalan nationalists tried to forcibly push through the regulations of the Autonomous Statute on the establishment of vegueries previously repealed by the Constitutional Court. In this way, in view of the Generalitat's attempt to usurp the competence exclusively belonging to state authorities, the position of the Spanish Parliament had to become stiff and the matter of the vegueries had to fail. →

³ According BOE (1986, Art. 25.2) *Texto Refundido de las disposiciones legales vigentes en materia de Régimen Local requires the adoption of a regular Law to change the name or transfer the capital for a province. Changing territorial borders requires the adoption of an Organic Law by the Spanish Parliament.*

⁴ *The idea of calling the provinces as vegueries was called 'absurd' by one of the Catalan deputies Jaume Bosch (ICV-EuiA; see VOZBCN, 2011).*

→ The problem of territorial reorganization of the region, however, remained and became an important argument for nationalists in the struggle for the extension of autonomy and then for secession (Gracia Retortillo, 2008, p. 44). After a year of adoption, the Law of vegueries was suspended and its execution was postponed for an indefinite period, which in practice meant the annihilation of the resolution. Although in 2017 the map of vicariates was reformed, creating another one, the eighth — El Penedès (BOE, 2017), but in the light of the above-mentioned sentence of the Constitutional Court, this does not change the situation of the territorial organization in Catalonia, leaving the *status quo* before the adoption of the new autonomous Statute and the Law of vegueries, i.e. Catalonia still consists of four provinces. The bizarre situation of adopting an act without legal force, applicable only in the alternative reality of Catalan nationalists, has become a way of manifesting sovereignty for the Catalan authorities on the eve of the fight for independence. According to Catalan nationalists, the central authorities in Madrid deliberately prevented the Catalans from self-determination in the field of territorial organization, imposing the maintenance of what they supposedly were foreign, provinces. The separatist program envisaged the introduction of vegueries after the proclamation of independence. In view of the fiasco that ended the independence process, the matter of vegueries became temporarily obsolete, as it was necessary first of all to prevent the structural crisis and resolve the issue of cooperation between central and autonomous authorities after the experience of October 2017. However, it can be assumed that the matter of vegueries (or another new administrative division in the region) will come back in the near future, because the nationalists will try to struggle with any traditionally non-Catalan institution. Provinces are considered one of those.

Anyway, the problem is not in the nomenclature or borders of the administrative divisions, but the competencies that the authorities of any indi-

vidual territorial entity would have. And so the vegueries would take over the competences previously reserved for provincial authorities, causing the division into provinces would become unnecessary in Catalonia, which local nationalists have been pursuing for over a decade. Such a precedent would be dangerous, because other separatist-oriented autonomies could also lead to the diversification of local government entities and institutions, and thus to the complete disintegration of local administration, which would cause obvious problems with the control of the new administrative entities by central authorities, resulting in possible disintegration and fragmentation of the whole country. It is a truism to say that it is easier and safer for the State to exercise power over standardized local government entities, hence the tenacious position of the authorities in Madrid upheld by the Constitutional Court, which clearly emphasized that the goal of the autonomous authorities is to organize a local self-determined government in Catalonia, not a local government of the State in this territory (BOE, 2010). This subtle difference means that the Catalan authorities do not fulfil the purpose for which they were established. They are always appointed to decide about the region within the competences set by the Constitution, being an authority subordinate to constitutional norms and State institutions. Therefore, it is not possible for the Generalitat to decide independently about the territorial organization of Catalonia, because it exceeds its constitutional powers.

The doctrine raises voices regarding the necessary reform of the territorial organization of all Spain and Catalonia in particular (see the latest Cámara Villar, 2018; Aragón Reyes, 2019; González García, 2018; and slightly older monographs covering the problem comprehensively — Serrano Martínez, 2003; León Alonso, 2005). The most important, commonly quoted argument for the territorial reorganization of the state is the economic factor. This is particularly true in rural areas that are depopulating due to the economic inefficiency of too small municipalities. The important role of super-

normal territorial entities created for competitiveness with larger centres is emphasized (Membrado-Tena, 2016). Spain is characterized by a disproportionate economic development of individual regions, and Catalonia is one of the economic leaders among the autonomous communities. However, the discrepancy in how the country is reorganized is usually dependent on the views of individual politicians, lawyers and philosophers of the State. The polemic about strengthening the centralization of the state on the one hand and federalization on the other is conditioned by the fact whether the idea is expressed by the Madrid unitarist or by the Catalan nationalist. Furthermore, it seems that subsequent proposals for change are moving Spain away from a sensible, evolutionary solution to the problem of territorial administration reform in favour of permanent political disputes.

It seems that the near future will not bring changes in the territorial organization of Catalonia, and the slogan for 'Catalonizing' local governments will be only a populist political tool in the hands of nationalists. The postulates that the federalization of the state will satisfy the Catalan secessionist ambitions and enable transformation in the field of territorial organization do not seem convincing (Cámara Villar, 2018, p. 419). The federalization of Spain would be only a half-measure that would probably not satisfy both Catalan nationalists and supporters of centralization. The only way to completely reorganize the territorial administration of Catalonia according to the proposals of local nationalists could be the secession, but due to the decline in public support for independence after the political disaster of 2017 (Mondelo, 2019; see wider also Dankowski, 2017; Dankowski, 2018), it has become unlikely.

REFERENCES

- [1] ARAGÓN REYES, M.: Reforma del Estado autonómico: mejor y no sustitución del modelo. *Fundamentos: Cuadernos monográficos de teoría del estado, derecho público e historia constitucional*, 2019, 10, 185–213.
- [2] AUGUSTÍ, D.: *Historia breve de Cataluña*. Madrid: Silex, 2007.
- [3] BALCELLS, A.: *Breve historia del nacionalismo catalán*. Madrid: Alianza Editorial, 2004.
- [4] BELLO PAREDES, S. A.: Las veguerías y las provincias en Cataluña. *Revista de Administración Pública*, 2011, 184, 211–236.
- [5] BENEYTO J.: *Las Autonomías. El poder regional en España*. Madrid: Siglo Veintiuno de España. 1980.
- [6] CÁMARA VILLAR, G.: La organización territorial de España. Una reflexión sobre el estado de la cuestión y claves para la reforma constitucional. *Revista de Derecho Político*, 2018, 101, 395–430.
- [7] DANKOWSKI, M. Z.: The legality of the Catalan independence referendums. *Przegląd Prawa Konstytucyjnego*, 2017, 40(6), 87–99.
- [8] DANKOWSKI, M. Z.: Influence of the global financial crisis on the separatist aspirations of Catalonia from the perspective of Spanish internal law. *Polish Review of International and European Law*, 2018, 7(1), 57–73.
- [9] DANKOWSKI, M. Z.: Ustrojowo-prawne aspekty współczesnego separatyzmu Katalonii. In *Problemy państw nieuznawanych we współczesnym świecie*. Warsaw: University of Warsaw, 2019.
- [10] ESTEVE PARDO, J.: *La experiencia provincial en Cataluña*. In *La provincia en el Estado de las Autonomías*. Madrid: Marcial, Pons, 1996, 11–39.
- [11] GIL CRESPO, A.: La geografía en Cataluña: el problema de las comarcas. *Espacio, Tiempo y Forma, Geografía*, 1989, 6(2), 1130–2968.
- [12] GONZÁLEZ GARCÍA, J. V.: Hacia un desarrollo federal de la Constitución española. *Sistema*, 2018, 251–252, 171–181.



- [13] GRACIA RETORTILLO, R.: *La veguería como gobierno local intermedio en Cataluña*. Barcelona: Huygens Editorial 2008.
- [14] LEÓN ALONSO J. A.: *Una reforma territorial para España*. Scotts Valley: CreateSpace Independent Publishing Platform, 2005.
- [15] MEMBRADO-TENA, J. C.: Entes territoriales de escala comarcal en la Administración local española. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, 2016, 62(2), 347–371.
- [16] MIR Y BAGÓ, J.: La regulación de las veguerías en el nuevo Estatuto de Autonomía de Cataluña. *Anuario de Gobierno Local*, 2006, 1, 79–104.
- [17] MOLAS, I.: *Derecho constitucional*. Madrid: Publicado por Tecnos, 1998.
- [18] MONDELO, V.: El respaldo a la independencia desciende más de cuatro puntos: el 48.3% no quiere romper con el resto de España. *El Mundo*, 2019. [online]. [cit. 2019-09-08]. Available from: <<https://www.elmundo.es/cataluna/2019/07/26/5d3aca5afc6c8356638b4673.html>>.
- [19] NEL-LO I COLOM, O.: El planeamiento territorial en Cataluña. *Cuadernos Geográficos*, 2010, 47(2), 131–167.
- [20] PAGÈS I REJSEK, J., LOBO I GIL, R., DE FLUVIÀ I ESCORÇA A.: *L'autonomia política de Catalunya. Orígens, competències i organització de la Generalitat*. Barcelona: Generalitat de Catalunya, 2005.
- [21] REA: *Diccionario de la Lengua Española*. Madrid: Real Academia Española, 2019. [online]. [cit. 2019-09-08]. Available from: <<https://dle.rae.es/srv/search?m=30&w=comarca>>.
- [22] SERRANO MARTÍNEZ, J. M.: *España en el nuevo milenio: Realidad territorial y retos pendientes*. Murcia: Universidad de Murcia 2003.
- [23] VILA, P.: *La divisió territorial de Catalunya*. Barcelona: Curial, 1977.
- [24] VOZBCN: El Parlamento autonómico de Cataluña entierra la 'farsa' de las veguerías. *Voz de Barcelona*, 2011. [online]. [cit. 2019-02-02]. Available from: <<http://www.vozbcn.com/2011/06/01/74825/parlamento-entierra-farsa-veguerias/>>.

Legislative documents

- [25] BOE (1978): *Constitución Española*. Boletín Oficial del Estado 301, 29/12/1978.
- [26] BOE (1979): *Ley Orgánica 4/1979, de 18 de diciembre, Estatuto de Autonomía de Cataluña*. Boletín Oficial del Estado 306, 22/12/1979.
- [27] BOE (1981): *Setencia del Tribunal Constitucional 32/1981, de 28 de julio*. Boletín Oficial del Estado 193, 13/08/1981.
- [28] BOE (1985): *Ley 7/1985, de 02 de abril, Ley reguladora de las Bases del Régimen Local*. Boletín Oficial del Estado 80, 03/04/1985.
- [29] BOE (1986): *Real Decreto Legislativo 781/1986, de 18 de abril*. Boletín Oficial del Estado 96, 22/04/1986.
- [30] BOE (1987): *Ley 6/1987, de 4 de abril, de la Organización Comarcal de Cataluña*. Boletín Oficial del Estado 99, 25/04/1987.
- [31] BOE (1990a): *Ley 16/1990, de 13 de julio, sobre el régimen especial del Valle de Arán*. Boletín Oficial del Estado 194, 14/08/1990.
- [32] BOE (1990b): *Setencia del Tribunal Constitucional 214/1989, de 21 de diciembre*. Boletín Oficial del Estado 10, 11/01/1990.
- [33] BOE (1995): *Ley 1/1995, de 16 de marzo, por la que se aprueba el Plan Territorial General de Cataluña*. Boletín Oficial del Estado 125, 26/05/1995.

- [34] BOE (2006): *Ley Orgánica 6/2006, de 19 de julio, de reforma del Estatuto de Autonomía de Cataluña*. Boletín Oficial del Estado 172, 20/07/2006.
- [35] BOE (2010a): *Setencia del Tribunal Constitucional 31/2010, de 28 de junio*. Boletín Oficial del Estado 172, 16/07/2010.
- [36] BOE (2017): *Ley 2/2017, de 15 de febrero, de modificación de la Ley 30/2010, de veguerías, para crear la veguería de El Penedès*. Boletín Oficial del Estado 57, 08/03/2017.
- [37] BOE (2010b): *Ley 30/2010, de 3 de agosto, de veguerías*. Boletín Oficial del Estado 231, 23/09/2010.
- [38] DOGC (1936): *Decret del Conseller d'Economia i Serveis Públics, de 27 d'agost de 1936*. Diari Oficial de la Generalitat de Catalunya 241, 28/08/1936.
- [39] DOGC (1980): *Ley 6/1980, de 17 de diciembre, de transferencia urgente y plena de las Diputaciones Catalanas a la Generalidad de Cataluña*. Diari Oficial de la Generalitat de Catalunya 104, 30/12/1980.

The Specifics of the Territorial Organization of Catalonia – History and Perspectives

ABSTRACT

The Spanish Constitution of 1978 provides for the territorial division of Spain into municipalities (municipios) and provinces (provincias), the latter being concentrated in autonomous communities. The division into basic territorial entities dates back to the first half of the 19th century. Voices about the need to reform the territorial organization of the state are increasingly raised. This is particularly loudly demanded by Catalan nationalists, who have adopted the reforms of the territorial division as one of the basic slogans in the fight for independence of the region. Catalans consider the provinces to be foreign and forcefully imposed on them, while forcing the division of their region into comarcas gathering municipalities and larger entities – vegueries.

KEYWORDS

Spain; constitution; territorial organization; autonomy; province; comarca; vegueria; Catalonia, nationalism

JEL CLASSIFICATION

F21; F65

×

Employees Motivational Factors in Private and public Sector Organizations: Case Study of the Zlín Region

- ▶ Assoc. Prof. Ing. Josef Kubík, CSc. » Jagiellonian College in Toruń, Faculty of Administration and Economic Studies in Uherské Hradiště, Studentské náměstí 1531, 686 01 Uherské Hradiště, Czech Republic
- ▶ Assoc. Prof. Ing. Vratislav Kozák, Ph.D. » Jagiellonian College in Toruń, Faculty of Administration and Economic Studies in Uherské Hradiště, Studentské náměstí 1531, 686 01 Uherské Hradiště, Czech Republic

* 1. Introduction

Motivation is one of the key movers of all human activities in the whole life. Thus, also in case of the work life plays the optimal settings of employee's motivation crucial role. This paper targets to analyse employee's motivation in private and public sector organizations. The paper is based on research realized between employees of small and medium sized firms and public sector organizations in the Zlín region. The research pay attention either about the identification of the most important motivational factors, either about factors that have the most negative impact on employee's motivation, and finally about differences in the motivation between particular groups of employees. The paper is structured in the following matter:

- The first part introduces theoretical basics of the employee's motivation issues and motivational factors, including specifics of various groups of employees.
- The next section is dedicated to main objectives introduction and methodological approach which has been chosen for objectives fulfilment.
- In the following section, there are presented main findings of our research. The research was

realized via questionnaire survey between employees of selected private and public sector organizations, and additionally via interviews realized with selected employees. The second step was motivated by the aim to find out additional information about motivation in qualitative way.

- Final part provides some main research findings summary, there are suggested possible recommendations for employee's motivation enhancement. We also estimated some possible ideas about further research design.

2. Theoretical background of motivation issue

In the first section of this paper, the attention is paid about the theoretical fundamentals of motivation and motivational factors issues, based on current research findings.

2.1 Motivation

Let us start with the definition of what we understand under the term motivation itself. It is perceived to be some inner beliefs, driving force that

determines actions and behaviour of particular person. In our case, the person is an employee (e. g. Steers, Mowday and Shapiro, 2004; Kanfer, 1990). These inner motives and beliefs can be influenced and driven in two different ways – from the inside and from the outside. In this case, we speak about so-called activation factors of motivation. The outer motivation we can understand to be a set of instruments that we can use for influencing other person, aiming on reaching the desirable behaviour of this person. Inner motivation stems from the persons themselves. Such person tries to motive himself or herself to reach desired aim or objective. Motivation may acts in positive way, when it is based on the reward, self-realization or appreciation; or in negative way, when it is related to punishment, fear or threat (e. g. Petri and Govern, 2013; Kanfer, 1990).

The main aim of employee's motivation, that is also our own object of study, is empowering of working performance and effectivity. This aim is very closely connected with the concepts of hu-

man resource management that understands motivation to be one of the tools for effective employment and management of people in an organization. It is noteworthy to say, that they are people, who play a role of the most valuable and very uneasily substitutable production factor (e. g. O'Riordan, 2017). Emphasis in this case lays on the quality of human resources. This quality may be very significantly empowered by the right motivation, which consequently positively stimulate the performance of the whole organization (e. g. Armstrong and Taylor, 2015).

Motivation is, moreover, also the object of study of plenty of science disciplines, not only management, but also economy, psychology or sociology, for instance. Based on motivation research, it has been developed lots of so-called motivational theories, influencing managerial motivational techniques used in praxis. Authors Vnoučková (2012) or Petri and Govern (2013) in this sense sum up the some of the most influential motivational theories.

Table 1 » Motivational theories

Motivation theory	Characteristics of motivational theory
X and Y theory	It is based on the influence of positive and negative elements of motivation of the person. Theory X includes negative elements (such as employees do not want to work, they see only their own benefits, they are not ambitious etc.), theory Y includes positive elements (such as employees want to work, they are able to organise themselves, they are initiative etc.). The main task for management is to find out the optimal mix of instruments influencing both sides of the motivation equation (X and Y) to reach the ascendancy of the Y theory (if this is possible).
Maslow theory of needs	Human needs are, according to this theory, structured into the hierarchy of pyramid. At the base level, there are so-called "shortage", basic physiological needs of a person. At the top level, there are so-called "growth" needs, like self-realization and career or life fulfilment.
Herzberger two-factor theory	It distinguishes two groups motivational factors — "hygienic", including absence of dissatisfaction, that, nevertheless, do not motivate persons' actions and behaviour; and "motivational", related to a positive motivation and self-realization and satisfaction.
Three needs theory	Character and nature of a person is shaped by need to reach something, belong somewhere and have a power. The major need, present in the nature of a person, determines also the way, in which is possible to influence the behaviour of such person most effectively, regarding motivation.

Source: Vnoučková (2012); Petri and Govern (2013)



→ 2.2 Motivational factors

Although the general findings of motivation theories are accepted through professional and academic world and managerial praxis usually uses their recommendations and tools, it is more than appropriate mention, that there do not exist “one-size-fits-all” solution for employees’ motivation. Every human being is specific with its character and needs evaluated to be most important. The task for effective human resource management is to reveal the optimal motivational mix, regarding the particular employee. Nevertheless, the current research provides us with plenty of findings, related to particular groups of employees’ motivation, that can be used for finding the answer about ideal motivational tools (for further detail, e. g. Petri and Govern, 2013).

Let us start with motivation factors that are, according to current researchers (e. g. Humbert and Drew, 2010; Bruni, Gherardi and Poggio, 2004; Minniti and Nardone, 2007; Essers and Benschop, 2009; DeMartino and Barbato, 2003; Powell and Greenhaus, 2010), different regarding the sex of the person. In case of women, very significant seem to be factors related to possibilities of flexibility and work and family life balance. It is justified by the fact, that women still play crucial role as household keepers and family carers (Bruni, Gherardi and Poggio, 2004; Brush, de Bruin and Welter, 2009). According to DeMartino and Barbato (2003), this motivational element is not so important and preferred in case of men. Financial evaluation is still one the strongest motivational factor, assessed by both, men and women (e. g. Fisher, Reuber and Dyke, 1993). Reasons, why the financial evaluation is perceived to be the key element of motivation, differs according to the sex of a person. In case of women, it is important the issue of overall lower level of evaluation and appreciation of their work, compared to men (Fisher, Reuber and Dyke, 1993). In case of men, the financial evaluation is related to the issues of prestige, particular status achievement and success in general. And it

is the focus on success achievement, performance and aggressive approach that is characteristic for the male population of employees (Gupta et al., 2009; Shinnar, Giacomini and Janssen, 2012; Bruni, Gherardi and Poggio, 2004; Brush, de Bruin and Welter, 2009). The importance of economic motivational factors, like stress e. g. De Martino and Barbato (2003), further differs according to the family status of a person or his or her parental status.

Furthermore, motivational factors, effectively impacting particular employee’s behaviour, may differ concerning the job or career status. Commonly perceived, it is possible, e. g. according to the statement of Gupta et al. (2009), Shinnar, Giacomini and Janssen (2012), Bruni, Gherardi and Poggio, (2004), or Brush, de Bruin and Welter (2009), to connect employees on higher positions, managerial positions with more masculine characteristics. These employees more likely concentrate on performance, success achievement, self-realization and appreciation, and have more aggressive or progressive temperaments. In this sense, such employees would perceive better financial evaluation, publicly manifested appreciation by senior management, career progress or societal or professional status increase to be the influential motivational factors.

The effect of motivational factors could differ also according to the reached level of education of a particular employee. In case of employees with lower levels of reached education we can more often observe them working on lower positions that is logically related to their lower financial and societal or professional evaluation (e. g. Fisher, Reuber and Dyke, 1993; Bishop, 2012). These groups of employees can perceive financial motivational factors to be the most influential. Employees with higher degree of reached education can be more sensitive to motivation via self-realization possibilities, appreciation and prestige, and also via finding the purpose of their work. These employees are more often working on positions with higher financial evaluation and this factor tends to become less important for them, concerning the existential

necessity (e. g. Fisher, Reuber and Dyke, 1993; Bishop, 2012 for the discussion on education and working position impacts).

3. Objectives and methodology of the research

The main objective of our paper is to analyse motivation of employees in private and public organizations, based on the research realized between em-

scale (1 – the least important, 5 – the most important. It was distributed 480 questionnaires in total, with 73% return rate. Relatively high return rate was ensured via previous communication with management of selected organizations and thanks to informative message about planned survey that was distributed to employees themselves.

Additional interviews were realized with representatives of low, medium, alternatively higher management (regarding the organizational struc-

Motivation is one of the key movers of all human activities in the whole life. Thus, also in case of the work life plays the optimal settings of employee's motivation crucial role. This paper targets to analyse employee's motivation in private and public sector organizations.

ployees of small and medium sized private organizations and public organizations in the Zlín region. The impact while fulfilling the objective is laid mainly on recognition of the key factors of motivation preferred by the employees themselves in common way, but also in the way of potential differences between particular groups of employees. Furthermore, the research pay attention also about the recognition of the most “demotivational” factors assessed by the employees.

The research was realised via questionnaire survey and additional interviews. The questionnaire survey and interviews were realized in ten small and medium sized firms which are defined as firms with less than 50 employees; and in eight public sector organizations.

The questionnaires for the survey were distributed between employees of all chosen organizations, including staff on non-managerial positions and low-level-management employees (managers of divisions, sections, departments etc.). The questionnaire questions were design as closed, with the possibility of choice of right one answer, choice of more answers, and also with the possibility of indication of the importance of motivational, respectively demotivational, factor on Lickert five-degree

ture). The interview was realized always with one managerial representative from each organization, and furthermore with three representatives of non-managerial staff from each organization. The main purpose of the additional interviews was to reveal qualitative, so-called “soft”, findings about employee's motivation. Interviews were based on previously prepared scenario and respondents answered the set of eight questions with opened possibility to express their opinions and attitudes.

Evaluation of questionnaire survey was realized using the instruments of descriptive statistics and assessment of statistical significance of differences in perception of evaluated motivational factors between particular groups of respondents. In the next section of the paper, they are presented frequency tables introducing socio-demographic characteristics of respondents, they are illustrated aggregate results of motivational and demotivational factors importance assessment (by the respondents), and finally it is indicated also potential statistical significance of differences between answers of particular respondents groups (regarding the socio-demographic characteristics). Potential statistical significance was computed based on chi-square test.

Regarding the ideas of academic research sources, introduced above, they were formulated hypotheses which has been verified via realised research evaluation:

- H1: The most important motivation factor of employees is the level of financial evaluation of their working performance.
- H2: It exists statistically significant differences in evaluation of the most important motivational factors between men and women.
- H3: It exists statistically significant differences in evaluation of the most important motivational factors between employees with lower and higher education level.
- H4: It exists statistically significant differences in evaluation of the most important motivational factors between employees in private and public sector organizations.

4. Results of the research

In this section are going to be presented the main results of realized questionnaire survey and subsequently main ideas that were identified in additional interviews.

4.1 Evaluation of the questionnaire survey

The total amount of distributed questionnaires reached 480 pieces, the overall return rate was

73 %. The initial introduction of numbers and socio-demographic characteristics of respondents provides table 2.

In figure 1 is depicted, which were the answers of respondents about the indication of importance of particular motivational factors, regardless respondents' socio-demographic characteristics. It is obvious that the most important motivational factor is perceived to be financial reward, followed by other type of material reward (e. g. material gift). This option, as mostly important, indicated 50, respectively more than 30, per cent of respondents. The next two most important factors were evaluated career growth and attendance on the educational action options. On the other hand, the least important motivational factors were evaluated attendance on cultural action or sport activity, respectively public appreciation in front of colleagues. Relatively neutral seems to be motivational factor related to the possibility of special vacancies or home-office (in case of working positions that are suitable for such working conditions design).

While evaluating the answers of respondents, regarding their socio-demographic characteristics, it is possible to sum up several following, most interesting findings:

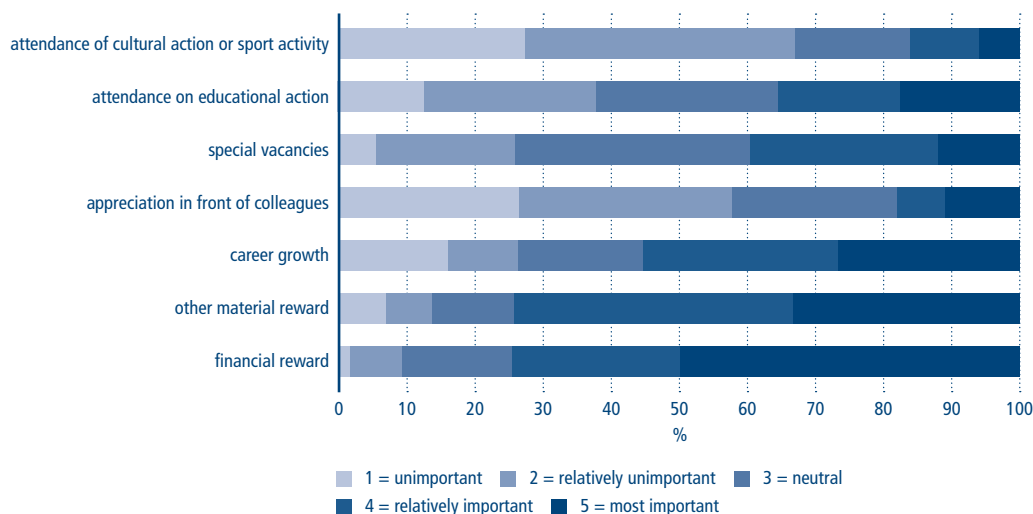
- Relatively stronger impact is dedicated to financial or other material reward by men, compared to women. Similar finding can be concluded in case of employees with lower levels of reached

Table 2 » Initial characteristics of respondents

Characteristic of respondent	Number
Women	148
Men	203
Respondents with primary and lower secondary education	267
Respondents with higher secondary and tertiary education	84
Employees in private sector	215
Employees in public sector	136
Total	351

Source: own research

Figure 1 » Importance of motivational factors



Source: own research

Table 3 » Statistical importance in differences between groups of respondents

Group of respondents	Statistical significance in differences between answers
Women	Statistically significant differences between answers at 5% level of significance
Men	
Respondents with primary and lower secondary education	Statistically significant differences between answers at 10% level of significance
Respondents with higher secondary and tertiary education	
Employees in private sector	No indicated statistical significance in differences between answers
Employees in public sector	

Source: own research

education, compared to employees with higher level of reached education, but with weaker statistical significance (see table 3). In case of employees in private or public sector organization, the questions were more or less similar.

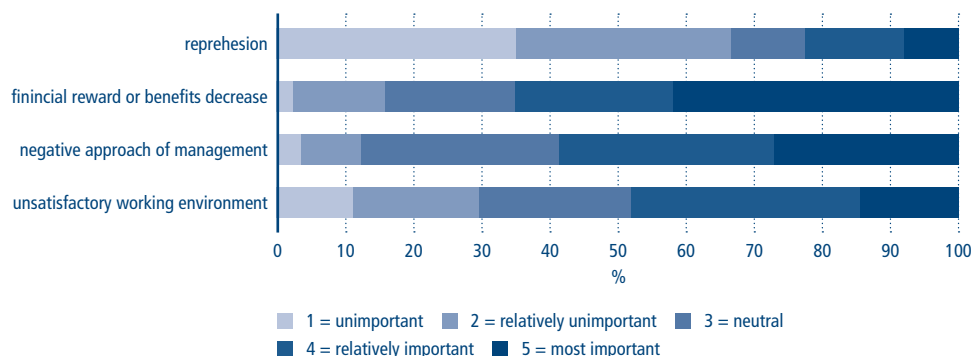
- Women stress more than men the importance of home-office possibilities or possibility of special vacancies.
- Men, more likely than women, indicate the factor of appreciation and career growth to be

more important. Similarly also the employees with higher levels of reached education.

- The home-office work possibility or special vacancies possibility is relatively more important for employees in public sector organizations, compared to these in private sector organizations, as well as the attendance on educational action.

Figure 2 provides information about evaluation of so-called “demotivational” factors which nega-

→ **Figure 2 » Importance of demotivational factors**



Source: own research

tively influence motivation and working performance of employees. In the answers, there is again noticeable influence of the material certainty need of respondents. The most demotivational is perceived to be the factor of financial reward or other benefits decrease or loss. Like other most demotivational factor, in this sense, were indicated negative approach of management related to inadequate control of employees and their autonomous work performance restrictions; or unsatisfactory working conditions and environment. On the other side, repression is not perceived to be the more important demotivational factor. It is valid as well, that women are more sensitive to the unsatisfactory working conditions and environment or negative approach of management than men. Statistically significant were differences in answers between women and men, contradictory to the groups of respondents with various levels of reached education or sector.

Table 3 completes the whole picture of employee's motivation when indicates the statistical significance in differences between particular groups of respondents. It is obvious, that statistically significant differences can be observed in case of male and female group, on the 5% level of statistical significance to be specific. 10% level of statistical significance was indicated in case of differenc-

es between the answers of employees with various levels of reached education. There were not indicated statistically significant differences between answers of employees in public and private sector organization.

4.2 Evaluation of additional interviews

Findings earned in questionnaire survey were furtherly enhanced via additional interviews realized between employees either on managerial position, either on non-managerial, positions. The main conclusion can be summarized as follows:

- It was confirmed the importance of motivational, respectively demotivational, factors related to financial and material certainty of employees (in all cases).
- Both, managerial and non-managerial employees, confirmed the fact, that employees with higher levels of reached education prefer more likely the factor of appreciation, career growth or confirmation and increase of their societal or professional status. This finding is connected, among other, to higher professional positions of these employees and their better financial evaluation.
- Women during the interviews confirmed the importance of the work-family balance. This is

observable also in case of their relatively higher propensity of preference of the home-office work possibility or special vacancies possibility.

- One of the most important factor, negatively influencing employee's motivation, regardless the financial reward loss or decrease, is perceived to be negative approach of management and unsatisfactory working conditions or environment. The second listed factor is more important for managerial employees and employees with higher degree of reached education or women.

5. Discussion of the results and final remarks

Based on computed analyses of realized research, it is possible to summarize the following conclusions, concerning among other confirmation or rejection of formulated hypotheses:

- The most important motivational factor is perceived to be financial evaluation and rewarding of employees. This factor was in all group of respondents indicated as the most influential. In this regard, it is possible to confirm postulated H1 hypothesis.
- Based on computed statistical significance in differences between answers of women and men is possible to confirm also H2 hypothesis. This hypothesis anticipates existence of statistical significant differences between the two groups. In this context, for men is relatively more important factor of appreciation and career growth, similarly to financial evaluation. The last factor is the most important also for women. Women prefer more likely than men the home-office work possibilities or possibility of special vacancies. It confirms the findings related to the more aggressive or progressive approach of men in work life, their need of societal appreciation. In case of women, the need of work-family balance and working flexibility can be observed.

- Similarly to previous hypotheses, also the H3 hypothesis can be, according to research results, labelled as confirmed. Statistically significant differences were not as strong as in the case of the differences between male and female groups of respondents. Nevertheless, it was find out that there exist differences, especially there is higher preference of appreciation factor, career growth, and attendance on educational action (the group of employees with higher levels of reached education); respectively higher preference of factors related to financial evaluation or the possibility of special vacancies (the group of employees with lower levels of reached education). Again, it is valid the idea about the economic certainty as the most important and influential motivational factor.

- Concerning H4 hypothesis, it was not possible to confirm it, based on the research results. Between the answers of respondents employed either in private, or in public sector organizations there was not indicated statistical significance. It can be concluded that the financial evaluation is perceived to be the most important motivational factor. On the other hand, the least important motivational factor is evaluated the factors related to attendance of educational, cultural or sport actions; additionally the possibility of home-office work or special vacancies.

Based on realized research, it is possible to confirm most of the findings of other academic research works, introduced at the beginning of this paper.

For further research, it is possible to recommend either enhancement of the research from spatial point of view, it means include also other region to the evaluation. Our paper targets only to the Zlín region. Accordingly, it would be possible to evaluate the importance of motivational factor in various group of regions with specific characteristics (e. g. developed and lagging regions, urban and rural regions etc.). Also the research group of respondents would be possible to enlarge and en-



- hance the basis of findings about motivational factors of employees. Evaluation would be additionally analysed concerning the sector of economics, the size of employer etc.

LITERATURE

- [1] ARMSTRONG, M., TAYLOR, S.: *Armstrong's Handbook of Human Resource Management Practice*. London: Kogan Page, 2015.
- [2] BISHOP, P.: Knowledge, diversity and entrepreneurship: a spatial analysis of new firm formation in Great Britain. *Entrepreneurship and Regional Development*, 2012, 24(7-8), pp. 641-660.
- [3] BRUNI, A., GHERARDI, S., POGGIO, B.: Entrepreneur-mentality, gender and the study of women entrepreneurs. *Journal of Organizational Change Management*, 2004, 17(3), pp. 256-268.
- [4] De BRUIN, A., BRUSH, C. G., WELTER, F.: Advancing a framework for coherent research on women's entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2007, 31(3), pp. 323-339.
- [5] DeMARTINO, R., BARBATO, R.: Differences between women and men MBA entrepreneurs: exploring family flexibility and wealth creation as career motivators. *Journal of Business Venturing*, 2003, 18, pp. 815-832.
- [6] ESSERS, C., BENSCHOP, Y.: Muslim businesswomen doing boundary work: The negotiation of Islam, gender and ethnicity within entrepreneurial contexts. *Human Relations*, 2009, 62(3), pp. 403-423.
- [7] FISHER, E. M., REUBER, A. R., DYKE, L. S.: A theoretical overview and extension of research on sex, gender, and entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 1993, 8, pp. 151-168.
- [8] GUPTA, V. K. et al.: The role of gender stereotypes in perceptions of entrepreneurs and intentions to become an entrepreneur. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2009, 33(2), pp. 397-417.
- [9] HUMBERT, A. L., DREW, E.: Gender, entrepreneurship and motivational factors in an Irish context. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 2010, 2(2), pp. 1756-6266.
- [10] KANFER, R.: Motivation theory and industrial and organizational psychology. In *Handbook of Industrial and Organizational Psychology*. Palo Alto, CA: Consulting Psychologist Press, 1990, pp. 75-170.
- [11] MINNITI, M., NARDONE, C.: Being in someone else's shoes: the role of gender in nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, 2007, 28, pp. 223-238.
- [12] O'RIORDAN, J.: *The Practice of Human Resource Management*. Dublin: Institute of Public Administration, 2017.
- [13] PETRI, H. L., GOVERN, J. M.: *Motivation: Theory, Research and Application*. Belmont: Wadsworth Cengage Learning, 2013.
- [14] POWELL, G. N., GREENHAUS, J. H.: Sex, Gender, and Decisions at the Family – Work Interface. *Journal of Management*, 2010, 36(4), pp. 1011-1039.
- [15] SHINNAR, R. S., GIACOMIN, O., JANSSEN, F.: Entrepreneurial perceptions and intentions: the role of gender and culture. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2012, 36(3), pp. 465-493.
- [16] STEERS, R. M., MOWDAY, R. T., SHAPIRO, D. I.: The future of work motivation theory. *Academy of Management Review*, 2004, 29(3), pp. 379-387.
- [17] VNOUČKOVÁ, L.: *Základy managementu*. Praha: Vysoká škola ekonomie a managementu, 2012.

ABSTRAKT

Motivace představuje jednu ze základních hnacích sil pracovního výkonu zaměstnanců. V tomto kontextu je poznání faktorů motivace, jak pozitivních, tak i negativních, jedním z klíčových úkolů personálního managementu a determinantem úspěchu dané organizace. Tento příspěvek si klade za cíl zjistit, jaké jsou nejvýznamnější motivační faktory zaměstnanců ve vybraných organizacích veřejného a soukromého sektoru.

ru ve Zlínském kraji. Pro naplnění tohoto cíle bylo realizováno dotazníkové šetření a doplňková interview pro zjištění názorů a postojů zaměstnanců vzhledem k motivačním faktorům definovaným na základě současných odborných poznatků. Pro vyhodnocení výsledků byly použity nástroje deskriptivní statistiky a nástroje hodnocení statisticky významných rozdílů mezi dílčími skupinami respondentů výzkumu. Hlavní závěry ukazují na to, že za nejdůležitější jsou považovány motivační faktory spojené s ekonomickým zabezpečením zaměstnanců, a to napříč všemi dílčími skupinami respondentů. Statisticky významné se jeví rozdíly v odpovědích mužů a žen, kdy ženy kladou vyšší důraz na možnosti flexibility zaměstnání a muži na dosažení prestiže a ocenění. Respondenti s vyšší úrovní vzdělání pak kladou vyšší důraz na ocenění, možnosti vlastního rozvoje a dosažení společenské prestiže.

KLÍČOVÁ SLOVA

Motivace; motivační faktory; popisná statistika; Zlínský kraj; personální management

Employees Motivational Factors in Private and Public Sector Organizations: Case Study of the Zlín Region

ABSTRACT

Motivation is perceived to be one of the key force of working performance of employees. Thus, knowledge of motivational factors, both positive and negative, is one of the most important tasks of personal management. Furthermore, it determines success of particular organization. This paper targets to find out, which are the most significant motivational factors of employees in chosen public and private sector organizations in the Zlín region. To fulfil this aim, questionnaire survey and additional interviews were realised to find out opinions and needs of employees related to motivational factors. These factor were formulated regarding current research findings. To evaluate the results, tools of descriptive statistics and statistical significance evaluation between particular groups of respondents were employed. Main findings indicate, that the most important are motivational factors related to economic well-being of employees, regardless the particular group of respondents. Statistically significant differences were indicated in case of answers of women and men. Women assess working flexibility to be more important compared to men; men prefer prestige and appreciation of their working performance more than women. Respondents with higher level of education more likely prefer appreciation, possibility of self-development and prestige compared to the respondents with lower level of education.

KEYWORDS

Motivation; motivational factors; descriptive statistics; Zlín region; personal management

JEL CLASSIFICATION

M12; D9; M5



Scientia ^{et} Societas

Scientia et Societas * Ročník / Volume XV * Číslo / Issue 4

Recenzovaný společenskovední časopis / Peer-reviewed social science journal

Periodicita: 4 čísla ročně / Frequency: 4 issues per year

Vydavatel / Publisher

NEWTON College, a.s., Politických vězňů 10, 110 00 Praha 1, Czech Republic | IČ: 27081869 | www.newtoncollege.cz

Redakce / Editorial Office

Václavské náměstí 11, 110 00 Praha 1, Czech Republic | e-mail: redakce@sets.cz | www.sets.cz

Výkonný redaktor / Executive Editor

Ing. Jana Novosáková, PhD. | e-mail: redakce@newtoncollege.cz

Redakční rada / Editorial Board

Předseda redakční rady / Chairman of the Editorial Board

doc. RNDr. PhDr. Oldřich Hájek, Ph.D., MBA, NEWTON College, a.s.

Členové redakční rady / Members of the Editorial Board

- Dr. hab. Agnieszka Alińska, prof. SGH., Kolegium Ekonomiczno-Społeczne, Poland
 doc. PhDr. PaedDr. Eva Ambrozová, Ph.D., vedoucí Ústavu humanitních věd, NEWTON College, a.s.
 prof. Ing. Ladislav Blažek, CSc., Ekonomicko-správní fakulta, Masarykova univerzita
 Ing. Marie Pavlákova Dočekalová, Ph.D., Vysoké učení technické v Brně
 doc. PhDr. Viktória Dolinská, Ph.D., Zváz slovenských vedeckotechnických spoločností, ÚKC Banská Bystrica
 prof. Ing. Bojka Hamerníková, CSc., Vysoká škola regionálního rozvoje
 Mgr. Jiří Hodný, Ph.D., Fakulta vojenského leadershipu, Univerzita obrany
 prof. Ing. Jaroslav Jakš, DrSc., Metropolitní univerzita Praha, o.p.s.
 doc. Ing. Martina Jiránková, Ph.D., Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze
 Agnieszka Knap-Stefaniuk, PhD, MBA, Management Institute, Vistula University
 doc. Ing. Jiří Koleňák, Ph.D., MBA, prorektor pro strategii a rozvoj, NEWTON College, a.s.
 prof. Ing. Václav Kubišta, CSc., Metropolitní univerzita Praha, o.p.s.
 Ing. Milan Lindner, Ph.D., prorektor pro vzdělávací činnost, NEWTON College, a.s.
 MUDr. Jan Mojžíš, rektor NEWTON College, a.s.
 doc. PhDr. Karel Pavlica, Ph.D., ŠKODA AUTO Vysoká škola o.p.s.
 prof. Ing. PhDr. Ing. Vladimír Tomšík, Ph.D. Ph.D., NEWTON College, a.s., bývalý viceguvernér České národní banky
 doc. PhDr. Lukáš Valeš, Ph.D., Newton College a.s.
 doc. Mgr. Ing. Petr Wawrosz, Ph.D., Vysoká škola finanční a správní, a.s.
 prof. Ing. Milan Žák, CSc., rektor Vysoké školy ekonomie a managementu

Grafická úprava / Layout Matěj Bacovský, BIOPORT.cz

Sazba / Typesetting studio@vemola.cz

Časopis Scientia et Societas je zařazen v databázi ERIH PLUS (European Reference Index for the Humanities and the Social Sciences), v databázi ICI (Index Copernicus International) a v Seznamu recenzovaných neimpaktovaných periodik vydávaných v České republice / The Scientia et Societas journal is included in the ERIH PLUS database (European Reference Index for the Humanities and the Social Sciences), the ICI database (Index Copernicus International) and in the List of Non-impacted Reviewed Periodicals Published in the Czech Republic

Vyšlo v Praze 30. prosince 2019 / Published in Prague on 30 December 2019

Print ISSN 1801-7118 | Electronic ISSN 1801-6057 | MK ČR E 16579

