

číslo 3

ročník III

2007

www.sets.cz

Scientia *&et* Societas³

časopis pro společenské vědy a management

&et

ncp
NC PUBLISHING

Obsah

Konference Evropské fórum podnikání

- 3 III. ročník konference Evropské fórum podnikání
- 6 Srovnání výhod a nevýhod klasických veřejných zakázek a PPP
- 12 Public Private Partnership – jeho možnosti a meze
- 16 Partnerství veřejného a soukromého sektoru: poznatky z praxe

Odborné stati

- 23 Konkurenceschopnost zemí a světových regionů: racionální cíl, nebo dobře ukrytá past?
- 36 Měření korupce a její úroveň v mezinárodním srovnání
- 47 Mezinárodní hospodářské vztahy Číny v retrospektivě a perspektivě
- 62 Vliv evropské integrace na ekonomický vývoj České republiky
a dalších členů EU pohledem žebříčků konkurenceschopnosti
- 90 Harmonizace vybraných oblastí našeho právního řádu s právem EU
pohledem českých národních zájmů
- 124 Kam čert nemůže, nasadí kouče

Recenze

- 130 Fetiš ekonomů očima výtvarníků aneb neuctivý pohled na hrubý domácí produkt

III. ročník konference Evropské fórum podnikání

Veřejný a soukromý sektor v rolích partnerů

- * Vztah mezi státem a soukromým podnikáním je charakterizován obvykle jako vztah vzájemné rivalry, nevražení a oboustranného útočení. Podnikatelé vnímají často stát jako překážku rozvoje svých aktivit, jako byrokratickou instituci, která brání podnikání nesmyslnou regulací, jako výběrčího vysokých daní. Představitelé státu vnímají často podnikatelskou obec především jako nejsilnější lobbyistickou skupinu tvrdě bojující za své zájmy bez ohledu na zájmy jiných skupin občanů.

III. ročník Evropského fóra podnikání, které se bude konat v Praze dne 19. září 2007 v prostorách Poslanecké sněmovny Parlamentu ČR, Sněmovní 1 (jednací sál č. 205) a jehož pořadatelem je opět soukromá vysoká škola NEWTON College, a. s. ve spolupráci se Vzdělávacím střediskem na podporu demokracie, je věnován jinému kvalitativnímu vztahu mezi státem (resp. kraji a municipalitami) na jedné straně a soukromým podnikáním na straně druhé: vztahu partnerskému. Nese název **Šance a rizika partnerství veřejného a soukromého sektoru a jeho ambicí je přiblížit odborné veřejnosti vztahy vznikající mezi oběma sektory při realizaci společných projektů, jejich přínosy pro obě strany, ale také rizika a nedořešené problémy.**

Záštitu nad konferencí převzala **paní Irena Moozová, vedoucí Zastoupení Evropské komise v České republice**, organizačními partnery konference jsou **NEWTON Group a Vzdělávací středisko na podporu demokracie**. Mediální partneři konference jsou **Ekonom, Hospodářské noviny, iHNed.cz, BusinessInfo.cz, Hospodářská komora České republiky a Dotační věstník**.

Partnerství veřejného a soukromého sektoru (PPP) jsou obvykle charakterizována následujícími prvky:

- Relativně **dlouhodobým trváním vztahu** týkajícího se spolupráce mezi veřejnoprávním a soukromým partnerem na různých aspektech plánovaného projektu.
- **Metodou financování projektu** – částečně soukromým sektorem, někdy prostřednictvím složitých dohod mezi různými stranami.
- Významnou **úlohou ekonomického provozovatele**, který se účastní různých fází projektu (návrh, vyhotovení, provedení, financování). Veřejnoprávní partner se soustředí hlavně na definování cílů, které je nutné z hlediska veřejného zájmu, kvality poskytovaných služeb a cenové politiky dosáhnout, a přebírá **odpovědnost za dohled nad jejich dodržením**.
- **Rozdělením rizik** mezi veřejnoprávního partnera a soukromého partnera, na něhož jsou přenesena rizika obvykle nesená veřejným sektorem. PPP však nemusí nutně znamenat, že by soukromý partner nesl veškerá rizika spojená s projektem či jejich podstatnou část.

III. ročník Evropského fóra podnikání bude hledat odpovědi na tyto otázky:

- Kdy má smysl využívat partnerství veřejného a soukromého sektoru v regionálním rozvoji?
- Jaký je stav legislativy upravující PPP? Je na místě legislativu změnit, resp. dopracovat?
- Jaká rizika jsou s PPP spojena a jak je eliminovat?
- Co vypovídají zkušenosti s PPP v zahraničí a v České republice?
- Jaký je současný stav využití PPP v ČR?
- Lze využít v programovacím období 2007–2013 evropských strukturálních fondů pro financování projektů PPP? Za jakých podmínek a předpokladů?
- Jaký postup je pro spojení metody PPP a využití evropských strukturálních fondů optimální? →



Cílem konference je

- nabídnout účastníkům aktuální informaci o stavu legislativy upravující partnerství veřejného a soukromého sektoru v podmínkách ČR, seznámit je s potenciálními přínosy a riziky PPP,
- účastníkům umožnit diskusi na dané téma.

Informace z konference jsou adresovány

- představitelům státu, resp. krajů a municipalit, kteří hledají nové cesty k realizaci a financování investičních záměrů,
- soukromým investorům, kteří chtějí nabídnout státu, resp. krajům a municipalitám možnost realizovat jejich investiční záměry cestou partnerství veřejného a soukromého sektoru.

Konference informuje o současné situaci a výhledech projektů realizovaných na bázi partnerství veřejného a soukromého sektoru v České republice. V případě PPP jde o unikátní spojení ekonomických hledisek, jimiž se řídí soukromý sektor, a požadavků veřejného sektoru na poskytování veřejné služby v patřičné kvalitě a rozsahu.

Konference přiblíží stávající legislativně-právní rámec (včetně jeho případných mezer a nedostatků) a představitelům veřejného i soukromého sektoru zprostředkuje nejnovější doporučení, postupy i poznatky v dané oblasti. Nabídne rovněž praktické zkušenosti vyplývající z dosud realizovaných pilotních projektů PPP. Část konference tvoří i vystoupení týkající se možnosti využití principu PPP při realizaci projektů čerpajících prostředky z fondů Evropské unie.

Přednášejícími budou:

- zástupci veřejné správy, kteří ovlivňují legislativně-právní prostředí, jsou pověřeni monitorováním, vytvářením metodik a regulací PPP,
- reprezentanti soukromého sektoru i veřejného sektoru s praktickými zkušenostmi s realizací PPP projektů,
- představitelé financujících, poradenských a konzultantských společností zapojených do procesu metodické i praktické přípravy PPP projektů.

V dopoledním bloku konference bude zhodnoceno, čeho bylo při vytváření podmínek vhodných pro fungování partnerství veřejného a soukromého sektoru v ČR zatím dosaženo. Z pohledu veřejného sek-

toru se přednášející prvního bloku zaměří zejména na politiku a vize státu v dané oblasti, zajištění vhodného právního prostředí, institucionální zajištění, technickou připravenost i rozpočtové možnosti veřejné správy.

V rámci druhého, odpoledního bloku se přednášející s účastníky konference podělí o zkušenosti z pilotních projektů partnerství veřejného a soukromého sektoru v ČR a o své názory na další výhledy uplatňování principu PPP u projektů realizovaných pro veřejnou správu. Budou posuzovány také výhody a nevýhody PPP ve srovnání se standardními veřejnými zakázkami. Z pohledu privátního sektoru bude účastníky druhého bloku hodnocena především jeho připravenost jít do PPP transakcí s veřejným sektorem (včetně personální a technické připravenosti), ochota přebírat rizika, schopnost vytvářet konsorcia a posuzování návratnosti investic. Účastníkům konference budou poskytnuty rovněž informace o možnostech aplikace principu PPP při realizaci politiky hospodářské a sociální soudržnosti, tj. při čerpání ze strukturálních fondů EU.

Přednášející a jejich příspěvky na konferenci

BLOK A: Podmínky pro fungování partnerství veřejného a soukromého sektoru v ČR

1. *Politika vlády a vytváření vhodného prostředí pro aplikaci principů PPP* (politika definuje přínosy PPP pro ČR i základní předpoklady pro jeho použití, předpokládá státní regulaci a akcentuje transparentní princip při uzavírání PPP transakcí)
 - Význam využití soukromého kapitálu v rozvoji regionů
Ing. Miroslav Kalous, náměstek ministra pro legislativu, Ministerstvo pro místní rozvoj ČR
 - Regulace a metodika PPP projektů
Ing. Kateřina Helikarová, vedoucí referátu Regulace a metodiky PPP projektu, Ministerstvo financí ČR
2. *Legislativně-právní rámec* (vymezení působnosti koncesního zákona, souvislosti a překryvy s jinými právními normami, zejména se zákonem o ve-

řejných zakázkách; obchodním zákoníkem apod.)

- Právní rámec PPP a koncesí v ČR – současný stav a další směry možného vývoje
JUDr. Jaroslav Král, CSc., ředitel Odboru veřejných zakázek a PPP, Ministerstvo pro místní rozvoj ČR
3. *Makroekonomické souvislosti a vlivy použití PPP* (včetně regulace vzniku dlouhodobých budoucích závazků veřejných rozpočtů z titulu PPP projektů)
- PPP projekty v ČR – šance nebo riziko?
Ing. Jan Pavel, Ph.D., Katedra veřejných financí, Vysoká škola ekonomická v Praze
 - Public Private Partnership – jeho možnosti a meze
JUDr. Ing. Dušan Tříška, CSc., předseda představenstva FSP/CD-F
4. *Poradenství a zpřístupnění znalostí o PPP veřejnému sektoru* (úloha Asociace PPP)
- Jak PPP zapadá do systému veřejného zadávání
Ing. Jan Šnajdr, výkonný ředitel Asociace PPP

BLOK B: Projekty PPP v ČR – poučení z příkladů spolupráce, výhledy do budoucna

1. *Výhody a rizika projektů PPP z pozice soukromého sektoru* (stavebně-technologická a projekční rizika, kreditní rizika, tržní rizika, politická rizika, operační strategická rizika)
 - Dopady nejistoty do hodnocení PPP projektů
prof. Ing. Eva Kislingerová, CSc., vedoucí Katedry podnikové ekonomiky, Vysoká škola ekonomická v Praze
 - Evropské a české zkušenosti s pozitivními a negativními stránkami PPP
Ing. Petr Zahradník, vedoucí EU Office České spořitelny
2. *Hlavní rysy a oblasti projektů PPP realizovaných v ČR* (mezi hlavní oblasti, kde se projekty partnerství uplatňují, patří doprava a komunikace, technická infrastruktura, školství, zdravotnictví, energetika a ekologie)

- Realita není černobílá aneb řešení šitá na míru
Ing. Michal Tesař, Project Manager, NEWTON Management, a. s.

- Centrální správa státních nemovitostí
Edvard Kožušník, vedoucí projektu eStat.cz – efektivní stát, občanské sdružení

3. *Příklady pilotních projektů PPP v ČR a používané typy partnerství* (na konkrétních příkladech budou znázorněny výhody a rizika jednotlivých typů partnerství)

- Rozvoj dopravní infrastruktury formou PPP
Ing. Libor Cupal, manažer PPP, Ernst&Young
- Platební mechanismy v PPP projektech
Štěpán Dlouhý, ředitel projektu, Deloitte CE

4. *Možnosti uplatňování PPP při čerpání z fondů EU* (identifikace možností kombinace PPP a fondů EU v návaznosti na konkrétní podmínky nastavené v programovacím období 2007–2013)

- Problematika kombinování evropských peněz a PPP
Ing. Filip Drapák, PPP Centrum, a. s.
- Spolupráce s neveřejným sektorem při implementaci strukturálních fondů
Ing. arch. Petr Štěpánek, ředitel, Státní fond životního prostředí
- Koncese a kvazikoncese – alternativa či nutnost pro projekty OP ŽP 2007–2013
RNDr. Miroslav Vykydal, senior expert v oddělení Voda, životní prostředí a fondy EU společnosti Mott MacDonald Praha

Odborný garant konference

doc. Ing. Eva Klvačová, CSc.

NEWTON College, a. s., tř. Generála Píky 7, 613 00 Brno, telefon: +420 224 095 217, mobil: +420 732 940 036, klvacova@newtoncollege.cz

Organizační garant konference

Ing. Hynek Opolecký

Vzdělávací středisko na podporu demokracie, V Jámě 12, 110 00 Praha 1, telefon: +420 257 311 489, mobil: +420 602 262 294, opolecky@pcfpd.cz

Více informací

Webové stránky konference www.efp.cz

✕

Srovnání výhod a nevýhod klasických veřejných zakázek a PPP

► Ing. Michal Tesař » Project Manager, NEWTON Management, a. s.

- * Cílem tohoto článku je poskytnout základní srovnání klasické veřejné zakázky a metody PPP z pohledu vhodnosti použití pro jednotlivé případy veřejného investování. Před detailním rozбором výhod či nevýhod těchto metod si nejprve definujeme hlavní pojmy a jejich odlišnosti z pohledu právního a ekonomického.

1. Metoda PPP

Koncept Public Private Partnership (neboli PPP) představuje schéma spolupráce veřejného a soukromého sektoru při zajišťování veřejných služeb, a to za využití schopností soukromého sektoru. Cílem tohoto uspořádání je dosáhnout lepších výsledků při veřejném investování, a to zejména z pohledu daňového poplatníka. PPP rozhodně není žádným zákonem, ale představuje obecný odborný pojem shrnující jeho ekonomickou podstatu. Hlavní esenci PPP představuje podstatný přenos rizik – např. projekční a stavební riziko, provozní riziko, riziko poptávky – z veřejného na soukromý sektor při realizaci veřejných investic a navazujících služeb. Metoda PPP má velké množství konkrétních forem a variací, ale cílem tohoto článku není jejich přehled či definice. V České republice je možné PPP metodu realizovat na základě Zákona o veřejných zakázkách 137/2006 Sb., dále podle Koncesního zákona 139/2006 Sb. a také jejich kombinací. Koncesní zákon se vztahuje na takové PPP projekty, které v sobě obsahují i přenos rizika poptávky po veřejné službě a tím i finančního příjmu od jejich uživatelů na soukromého partnera, tedy koncesionáře. Jako příklad lze uvést projekt vybudování a provozování dálnice soukromým partnerem, který od jejích uživatelů vybírá poplatek, tj. mýto. Jeho úspěch tedy primárně závisí na dostatečné poptávce ze strany platících uživat

vatelů a přebírá tedy od veřejného sektoru i riziko poptávky po veřejné službě. V případě, že toto riziko zůstává na straně veřejného sektoru, se již nejedná o projekt podle Koncesního zákona, ale o tzv. kvazikoncesi, která se primárně řídí Zákonem o veřejných zakázkách s aplikací některých částí Koncesního zákona. Příkladem může být např. pilotní PPP projekt na výstavbu a provoz justičního areálu v Ústí nad Labem, kde riziko poptávky (poptávka soudu po příslušné infrastruktuře) zůstává na veřejném sektoru a soukromý partner bude placen na základě dostupné infrastruktury, kterou poskytne veřejnému sektoru. Schéma rozdílnosti ekonomického a právního pohledu na veřejné investování je ilustrováno v grafu 1.

Metodu PPP tedy nelze zužovat pouze na koncesní projekty, ale představuje významně širší spektrum možného uspořádání vztahů mezi veřejným a soukromým sektorem, a to na základě různých právních předpisů.

2. Klasická veřejná zakázka

Za klasickou veřejnou zakázku pro účely tohoto článku považuji veřejnou zakázku, u které platí cenu zakázky zadavatel, který současně nese všechna podstatná rizika spojená s investicí. Dodavatel nese pouze běžná rizika typu časově omezených záruk apod. Zadavatel si tedy klasicky ve vlastní režii postupně zajišťuje jednotlivé kroky potřebné pro realizaci investice, na rozdíl od PPP metody, kdy si zadavatel vybere jednoho dodavatele a ten si již všechny potřebné služby zajistí samostatně nebo formou subdodávek. Např. pokud chce zadavatel vybudovat a provozovat dálnici, tak si nejdříve podle Zákona o veřejných zakázkách vybere projektanta a následně na základě připraveného projektu vybere podle Zákona o veřejných zakázkách stavební firmu. Po realizaci samotné

výstavby zajišťuje provozování buďto vlastní organizací, nebo dalšími dodavateli dle potřeby a na základě jejich výběru podle Zákona o veřejných zakázkách.

Graf č. 1 » Veřejné investování



Zdroj: Wolf Thesis

3. Silné a slabé stránky klasické veřejné zakázky

3.1 Silné stránky

Zkušenost veřejného sektoru

Zástupci veřejného sektoru v České republice dlouhodobě klasické veřejné zakázky používají a mají s nimi zkušenosti. I přes různé změny zákonů existuje ve veřejném sektoru znalost a schopnost tento způsob používat.

Nižší časová náročnost přípravné fáze oproti PPP

Klasické veřejné zakázky jsou na relativně krátkou dobu (do 5 let), a proto v sobě neobsahují tolik formálně i fakticky nutných přípravných kroků jako metoda PPP, která je výrazně dlouhodobá, a příprava tedy musí být zcela komplexní a zaměřená nejen na výstavbu, ale i na následný provoz. Proto bude příprava investice časově méně náročná nežli u metody PPP.

Nižší administrativní náročnost oproti PPP

Proces zadání a realizace klasické veřejné zakázky nepodléhá tak velké regulaci jako PPP, a proto je celý proces do doby realizace investice méně administrativně náročný.

3.2 Slabé stránky

Časté překračování rozpočtovaných nákladů výstavby

U klasických veřejných zakázek je v České republice i ve světě relativně běžné, že dochází k překračování nákladů na výstavbu, se kterými byl projekt původně připraven. Podle údajů ze studie připravené britským kontrolním úřadem National Audit Office v roce 1999 vyplývá, že 73 % veřejných projektů realizovaných klasickým způsobem překročilo kontrahované náklady, na rozdíl od pouze 22 % u PPP projektů, u kterých však šlo výhradně o zvýšení nákladů způsobené změnou zadání od veřejného partnera. V České republice není úplně srovnatelná studie k dispozici, ale pro ilustraci je možno uvést, že podle údajů Nejvyššího kontrolního úřadu, který v letech 2001–2006 zkoumal výstavbu nových komunikací, došlo k překročení investičních nákladů v průměru o 36 %.

Časté zpoždění doby realizace investice

U klasických veřejných zakázek je v České republice i ve světě relativně běžné, že dochází ke zpoždění doby realizace projektu. Podle údajů ze studie připravené britským kontrolním úřadem National Audit Office v roce 1999 vyplývá, že 70 % veřejných projektů realizovaných klasickým způsobem mělo zpoždění, na rozdíl od pouze 24 % u PPP projektů, u kterých však bylo pouze 8 % se zdržením více než dva měsíce. V České republice není úplně srovnatelná studie k dispozici, ale pro ilustraci je možno uvést, že podle údajů Nejvyššího kontrolního úřadu, který v letech 2001–2006 zkoumal výstavbu nových komunikací, dochází ke zpoždění až o čtyři roky.

Soustředění se na investiční náklady výstavby

Hlavním hodnotícím kritériem u klasických veřejných zakázek je výše investičních nákladů. U infrastrukturních staveb, které mají fungovat desítky let, +

- je však nutné zvažovat i provozní a tzv. celoživotní náklady projektu. Tj. vyhodnotit stavbu jako celek na dlouhé období dopředu.

Hlavní rizika projektu jsou na straně zadavatele

Jednotliví dodavatelé v rámci výstavby sice poskytují určité záruky za svoji práci (např. zádržné či garance na jednotky let), ale představují pouze omezený nástroj řízení a minimalizace rizik pro zadavatele, protože zadavatel bude s postavenou infrastrukturou disponovat několik desítek let. Hlavní rizika projektu tedy zůstávají na zadavateli.

Finanční zdroje na pokrytí investičních nákladů na počátku projektu

V případě výstavby musí mít zadavatel k dispozici finanční zdroje na investiční náklady nebo musí mít zajištěno jejich financování jiným způsobem (např. úvěry, dluhopisy apod.). Pro zadavatele tedy dochází k velké finanční zátěži, která je koncentrovaná do krátkého období (např. dva roky).

Více dodavatelů projektu

Zadavatel si postupně najímá jednotlivé dodavatele – např. projektanta, stavební firmu apod. Různí dodavatelé představují pro zadavatele dodatečná rizika, protože nejsou odpovědní za fungující celek, ale pouze za svá izolovaná řešení, která však dohromady nemusí přinášet původně zamýšlené efekty.

4. Silné a slabé stránky PPP

4.1 Silné stránky

Jeden partner pro celý projekt

Zadavatel si vybere pouze jednoho soukromého partnera, který si již na svoji zodpovědnost zajistí všechny potřebné kroky či subdodávky. Zadavatel má tedy jednoznačně definovanou protistranu, která je zodpovědná za celý projekt od počátku až do konce.

Podstatný přenos rizik na soukromý sektor

Soukromý sektor dokáže některá rizika lépe a efektivněji řídit nežli veřejný sektor. Hlavní rizika projektu – jako např. projekční, stavební, provozní riziko,

riziko poptávky apod. – jsou z části nebo úplně přenesena na soukromého partnera po celou dobu projektu. Cílem je dosáhnout stavu, aby každá strana nesla taková rizika, která dokáže lépe řídit. Přenosem rizik je např. dosaženo efektu, že soukromý partner kvalitně a efektivně vyprojektuje i postaví potřebnou infrastrukturu, protože potřebuje co nejnižší provozní náklady (např. investičně náročněji vyřešené izolace vedoucí k nižší spotřebě energií) a náklady na výměnu či rekonstrukce (např. využití kvalitnějších materiálů s delší životností).

Hodnocení projektu přes celoživotní náklady

Hlavním hodnotícím kritériem výběru soukromého partnera je výše pravidelného poplatku od zadavatele (tzv. služebné) a z ní vyplývající maximální cena za celé období kontraktu (obvykle 25–30 let). Zadavatel si tedy vybere takové řešení mezi nabídkou soukromých zájemců, které představuje nejnižší náklady na celou životnost projektu, tj. nejen na jeho výstavbu, ale také na jeho provoz či rekonstrukce.

Hodnota za peníze

Před samotnou realizací PPP projektu existuje zákoná povinnost provést srovnání výhodnosti PPP řešení oproti klasické veřejné zakázce (tzv. hodnota za peníze). V případě, že se tato výhodnost neprokáže, projekt není PPP formou uskutečněn. Realizují se tedy pouze takové investiční projekty, které hodnotu za peníze přinášejí.

Znalost nákladů projektu po celou dobu životnosti

Zadavatel získává pomocí kontraktu se soukromým partnerem smluvně definovanou jistotu, jak maximálně velké bude mít náklady za dodávku dohodnuté služby po celé období životnosti projektu. Tím je zajištěna znalost nákladů veřejného sektoru po celou dobu životnosti projektu, která umožňuje efektivně plánovat rozpočtové hospodaření. Na rozdíl od toho je u klasické veřejné zakázky známa pouze cena úvodní fáze výstavby, ale garance dalších nákladů při provozu projektu neexistuje.

Zapojení inovací

Vzhledem k motivaci soukromého partnera zajišťovat dohodnutou službu co nejefektivněji a tím dosáhnout maximálního zisku má soukromý partner trvalou snahu použít pro řešení projektu nejlepší dostupné know-how a inovace. Zadání specifikace výstupů projektu (kvalita a kvantita služby poskytované zadavateli) se tak soustředí na cílové stavy, ale způsob, jak k nim dojít, nechává více či méně volně na soukro-

závazky vyplývající z PPP projektů nevykazovat jako veřejný dluh. To umožňuje realizovat i takové investice, které by si veřejný sektor při rozpočtových omezeních daných např. maastrichtskými kritérii nemohl dovolit.

Prověření projektu třetími stranami

Vzhledem ke skutečnosti, že v rámci výběru soukromého partnera PPP projektu dochází k prověřování

PPP projekty se nastavují na dlouhé období, aby bylo možné dosáhnout maximálních efektů vyplývajících z přenosu rizik a zapojení schopností soukromého sektoru. Soukromý partner garantuje cenu po celou dobu projektu na základě dohodnuté specifikace výstupů. Současně však zadavatel nemá právo od smlouvy odstoupit, pokud je soukromým partnerem řádně plněna.

mém partnerovi tak, aby mohl využít inovací pro maximálně efektivní realizaci.

Placení jen za výsledky

Soukromý partner získává finanční plnění od zadavatele pouze v případě, že dodává specifikovanou službu v dohodnuté kvalitě a kvantitě po celou dobu projektu. V případě, že soukromý partner neplní dohodnuté výstupy, zadavatel finanční odměnu krátí nebo zcela neplatí. Tímto způsobem je zajištěna maximální motivace soukromého partnera plnit řádně a včas.

Rozložení plateb v čase

Při realizaci projektu formou PPP zadavatel začíná platit soukromému partnerovi až od momentu zahájení provozu, tj. dodávky služeb. Následně pravidelně po celou dobu projektu platí tzv. služebné, které v sobě obsahuje i rozložené investiční výdaje z počátku projektu. Nedochází tedy k nadměrnému zatížení rozpočtu zadavatele ve fázi výstavby.

Možnost nezahrnutí závazků z PPP do veřejného dluhu

Eurostat při splnění podmínky podstatného přenosu rizik na soukromého partnera (riziko výstavby a riziko dostupnosti nebo poptávky) umožňuje finanční

mnoha různými subjekty, které ověřují jeho realizovatelnost, se tak výrazně zvyšuje jistota pro zadavatele, že projekt je realizovatelný a neskrývá překvapivá rizika.

4.2 Slabé stránky

Náročnost přípravy

PPP projekty jsou dlouhodobé povahy, a proto vyžadují důkladnou a komplexní přípravu z pohledu finančního, právního i technického. Realizace metodou PPP má ze strany státu určité regulační prvky, které je nutné splnit (např. vypracování a schválení koncesního projektu, koncesní smlouvy apod.). To má však za následek pomalejší dobu realizace nežli u klasické veřejné zakázky a také vyšší transakční náklady.

Vyšší cena peněz pro soukromého partnera

Veřejný sektor je schopen si finanční zdroje na realizaci investičního projektu zajistit na finančním trhu také přímo sám (např. úvěry, dluhopisy). Finanční trh od soukromého subjektu přirozeně vyžaduje vyšší úrokové marže než u veřejného sektoru, a to vzhledem k vyššímu riziku soukromého subjektu. ➔

{2/4}

• Dlouhodobě menší flexibilita

PPP projekty se nastavují na dlouhé období, aby bylo možné dosáhnout maximálních efektů vyplývajících z přenosu rizik a zapojení schopností soukromého sektoru. Soukromý partner garantuje cenu po celou dobu projektu na základě dohodnuté specifikace výstupů. Současně však zadavatel nemá právo od smlouvy odstoupit, pokud je soukromým partnerem řádně plněna.

davatele nebudou zajímavé. Dostatečná konkurence je tedy obdobně jako v jiných oblastech klíčem k efektivnímu fungování.

5. Srovnání nákladů

Mezi významné výhody PPP metody rozhodně patří časový průběh plateb od veřejného k soukromému partnerovi. První finanční plnění začíná až od zaháje-

Vzhledem k relativně vyšším transakčním nákladům není vhodné používat metodu PPP na projekty s velmi nízkou kapitálovou náročností. Možným řešením tohoto problému je sdružování více menších projektů do jednoho, který už je svojí velikostí dostatečně zajímavý.

Nevhodnost pro určité druhy projektů

Vzhledem k relativně vyšším transakčním nákladům není vhodné používat metodu PPP na projekty s velmi nízkou kapitálovou náročností. Možným řešením tohoto problému je sdružování více menších projektů do jednoho, který už je svojí velikostí dostatečně zajímavý. Projekty, kde je zcela minimální provozní část v porovnání s částí investiční (výstavby), nejsou pro využití PPP ideální, protože nabízejí pouze velmi malý prostor pro využití schopností a inovací soukromého sektoru.

Potřeba dostatečné konkurence

V případě, že není dostatek zájemců o realizaci PPP projektů, je možné, že nabídnuté podmínky pro za-

ní provozní fáze projektu a je následováno pravidelnými platbami na základě plnění služby v dohodnuté kvalitě a kvantitě. Toto časové rozložení je velmi dobře plánovatelé a nepředstavuje nárazové nároky na rozpočet zadavatele. Navíc lze na základě zkušeností potvrzených studiemi (např. od National Audit Office) předpokládat, že u klasické veřejné zakázky dochází ke zpoždění realizace projektu a k překročení jak investičních, tak provozních nákladů. Tato rizika jsou u PPP projektů přenesena na soukromého partnera a veřejný sektor tak neohrožují. Srovnání průběhu výdajů pro veřejný sektor ilustrují grafy 2 a 3.

Graf č. 2 » Metoda PPP a průběh plateb zadavatele



Zdroj: autor

Graf č. 3 » Klasická veřejná zakázka a průběh plateb zadavatele



Zdroj: autor

6. Kdy využít konceptu PPP?

PPP projekty se historicky osvědčily v následujících oblastech veřejných investic:

- dopravní infrastruktura – např. dálnice, mosty, tunely, rychlodráhy,
- administrativní a ubytovací kapacity – např. úřady, soudy, věznice, administrativní prostory,
- zdravotnictví – např. nemocnice,
- školství – např. školní budovy, studentské koleje,
- obrana – např. speciální infrastruktura,
- utility – např. vodárenství.

Metoda PPP však není všelékem a je vždy potřeba zvážit její vhodnost pro danou konkrétní veřejnou investici. Mezi hlavní charakteristiky úspěšného PPP projektu patří:

- prostor pro využití efektivní správy, inovací a specifických znalostí soukromého sektoru (pro možnost dosáhnout úspor v investiční i provozní části),
- dostatečně významná provozní část projektu (pro podstatný vliv efektivního provozu na celkové náklady projektu),
- delší období fungování projektu (pro možnost projevení dosažených efektů),
- dostatečná kapitálová velikost projektu (pro minimalizaci vlivu transakčních nákladů),

- jednoznačná definovatelnost výstupů projektu (pro realizovatelnou kontrolu),
- dostatečný zájem soukromého sektoru (pro konkurenční prostředí vedoucí k hodnotě za peníze oproti klasické veřejné zakázce).

Jedná se tedy zejména o výstavbu a provoz infrastruktury, se kterou má soukromý sektor dlouhodobé zkušenosti, které dokáže při realizaci uplatnit. Při hledání optimální podoby a podmínek PPP projektu je nejpodstatnějším faktorem nalézt optimální přenos rizik z veřejného na soukromý sektor. Základním využívaným přístupem je nechat riziko té straně, která ho dokáže efektivněji řídit. Příliš velký přenos rizik na soukromého partnera nezajistí dosažení zamýšlených efektů, protože soukromý sektor si přirozeně rizika ocení a započítá do ceny pro zadavatele. Naopak příliš malý přenos rizik eliminuje možnost dosažení pozitivních výsledků pomocí efektivnějšího fungování soukromého sektoru.

Před rozhodnutím o způsobu realizace veřejného investičního projektu je každopádně nutné vypracovat tzv. analýzu hodnoty za peníze, která umožňuje porovnat, jestli je výhodnější projekt realizovat klasickou cestou, nebo formou PPP. V případě výhodnosti PPP dojde k finálnímu potvrzení při soutěži mezi nabídkami soukromých partnerů, která umožní nalézt tržní cenu za realizaci metodou PPP.

ANOTACE

Článek se zabývá srovnáním hlavních výhod a nevýhod klasického způsobu veřejného investování a metody PPP, která má za cíl využít efektivnější soukromý sektor pro poskytování veřejných služeb za výhodnějších podmínek pro daňového poplatníka. Cílem je identifikovat oblasti veřejné sféry a charakteristiky projektů, které jsou vhodné pro využití konceptu PPP.

KLÍČOVÁ SLOVA

veřejné investování, PPP, Public Private Partnership, partnerství veřejného a soukromého sektoru, klasická veřejná zakázka, přenos rizik, hodnota za peníze

JEL KLASIFIKACE

H40, H50, H54, L50, L53

x

Public Private Partnership – jeho možnosti a meze

► JUDr. Ing. Dušan Tříška, CSc. » předseda představenstva FSP/CD-F

* 1. Státní majetek a jeho privatizace

1.1 Veřejný zájem

Jedno z velkých témat ekonomické analýzy tvoří tzv. veřejné statky a služby. Diskutovány jsou jak jejich „technické“ vlastnosti (například nedělitelnost), tak i takové normativně ideologické kategorie, jako je veřejný zájem, či dokonce veřejná potřeba.¹ Z hlediska Public Private Partnership (PPP) je ovšem pojem „veřejnosti“ zcela irelevantní a argumentace veřejnou povahou toho či onoho projektu je zřejmě určena pouze pro zmatení vnějšího pozorovatele.

My zde tedy vystačíme s konstatováním, že ohledně některých statků a služeb se stát prostě rozhodne, že je „ve státním zájmu požaduje“, či dokonce že jejich nabídka je na základě jím vydaného právního předpisu povinná.²

Na seznam státních zájmů se může dostat cokoli – základní školy, tunely, dálnice, vydávání cestovních dokladů a stavebních povolení, provoz závodních jídelen..., prostě cokoli si stát umane.

Proč je ta či ona položka na seznamu, zde neřešíme, a (viz výše) už vůbec se neptáme, zda tento seznam je, či není v souladu s tou, či onou koncepcí veřejných statků a služeb, obecnou racionalitou, efektivností apod. Soustředíme se totiž výhradně na metody realizace nějak vymezených potřeb státu a jeho aparátu.

1.2 Institucionální uspořádání

Existují nejrůznější kritéria, jak uvedené metody klasifikovat. Nicméně pro účely našeho tématu rozlišme

zejména případy, kdy své cíle se stát rozhodne realizovat:

1. vlastní činností, například
 - výhradně prostřednictvím svých úředníků – státních zaměstnanců,
 - k tomu zřízených či existujících národních, státních apod. podniků (České dráhy, Česká pošta, Budvar...),
 - obchodních společností, ve kterých má stát majoritní kontrolu (ČEZ...),
2. dodávkou od nestátního subjektu realizovanou
 - jménem státu, kdy například soukromé firmě je předáno státní „razítko“ a pověření používat jej pro vydávání cestovních dokladů, stavebních povolení, uzavírání sňatků (reálně se tak u nás stalo, když firma PVT prováděla jménem Ministerstva financí registraci kupónových knížek),
 - svým vlastním jménem, kdy například notáři a soudní exekutoři vykonávají funkce, jejichž existenci (ověřování podpisů apod.) požaduje, a tedy i garantuje stát.

Výše uvedené ilustrujeme řešením, kdy dálnici do Ostravy postaví a dále provozuje státem založený a vlastněný podnik (označme jej SSŽ – Stavby silnic a železnic), který plně podléhá ministru dopravy. Jako faktická součást ministerstva, jeden z jeho odborů je tento podnik financován z příslušné subkaptoly státního rozpočtu.

V extrémním případě to pak budou pouze a jenom zaměstnanci SSŽ, kdo uvedenou dálnici postaví, v pracovním poměru s SSŽ budou i všechny uklízečky a myči nádobí v závodní jídelně.

¹ Hezký přehled tradičních a moderních přístupů k tomuto problému lze nalézt například v práci Hampl (2000).

² Pro jednoduchost výkladu budeme za součástí státu považovat i tzv. obce a jejich orgány.

1.3 Privatizace a její hybridy

Právně ekonomických forem, ve kterých stát může realizovat svůj státní zájem (bez ohledu na to, co si o tomto zájmu myslíme), je tedy nepřeberné množství.

My se ovšem budeme věnovat tomu, do jaké míry v nich vystupuje soukromý sektor a do jaké míry toto jeho angažmá reprezentuje nějaký způsob privatizace.

Kromě jiného si tedy položíme na první pohled triviální otázku, zda lze za privatizaci považovat postup, kdy místo státního SSŽ bude dálnici stavět privatizovaný SSŽ, koupený například zahraniční stavební firmou.³

O neefektivní soukromé firmě se předpokládá, že na trhu bude překážet prokazatelně kratší dobu než neefektivní státní podnik. Jenže právě tento princip snadného exitu je zpochybněn v případech, kdy soukromá firma vstoupí do obchodního vztahu se státem. Tím spíš, uzavře-li dokonce „partnerství“ s cílem realizovat nějaký státní projekt, tj. zájem konkrétních státních orgánů a jejich ještě konkrétnějších představitelů.

Pro naše téma je významné zejména následující:

- a) definičním znakem privatizace je faktické snižování podílu státu na fungování společnosti, rozsahu a hloubky jeho zasahování do života občanů a jejich pospolitostí (spolků, obchodních společností, klubů apod.), nikoli tedy například jen prosté převedení majetku státu na „jiné“ osoby,
 - b) „privátnost“ subjektu je vymezena jeho nezávislostí na státu co do vstupu do odvětví a výstupu z něj, tedy i nepřítomností jakékoli státní pomoci v případě ekonomických potíží,⁴
 - c) hybridní státně-soukromé subjekty jsou bez jakékoli výjimky netransparentní, tj. problematické jak analyticky, tak i z hlediska řízení a kontroly.
- „Privátnost“ firmy, její nezávislost na státu je tedy přinejmenším zamlžena ve všech případech, kdy je pověřena realizací „státního zájmu“. Důvodem je především to, že v těchto případech stát garantuje –

více či méně transparentně – financování příslušného projektu, a tedy i životaschopnost jeho realizátorů.

1.4 Efektivnost soukromého podniku

Ze základních zákonů privatizace je asi nejméně chápán ten, který říká, že soukromá firma jistě není za všech okolností efektivnější než státní podnik.

Často uniká, že odlišnost uvedených dvou světů je v něčem jiném – o neefektivní soukromé firmě se předpokládá, že na trhu bude překážet prokazatelně kratší dobu než neefektivní státní podnik. Jenže právě tento princip snadného exitu je zpochybněn v pří-

pádech, kdy soukromá firma vstoupí do obchodního vztahu se státem. Tím spíš, uzavře-li dokonce „partnerství“ s cílem realizovat nějaký státní projekt, tj. zájem konkrétních státních orgánů a jejich ještě konkrétnějších představitelů.

Právě v těchto případech je otázkou, zda soukromá firma (jakkoli jinak třeba i efektivní) v roli dodavatele státní zakázky využije své (třeba i vyspělé) mechanismy vždy „tím správným směrem“.

2. Horizontální vazby mezi státem a soukromým sektorem

2.1 Vertikální funkce státu

Ekonomika (stejně jako všechny ostatní oblasti společnosti) funguje prostřednictvím horizontálních interakcí svých jednotlivých subjektů – domácností

³ Pikantní situace vznikne, je-li SSŽ koupen zahraničním státním podnikem, typicky francouzským.

⁴ Stát by tedy neměl privatizovat instituci (například zdravotnické zařízení), o jejíž osud se obává, jejímuž případnému úpadku se bude snažit zabránit.

- (spotřebitelů) a firem (výrobců, dodavatelů). Tyto subjekty vzájemně komunikují, vyjednávají a uzavírají smluvní či jiné horizontální vztahy. Jejich chování je, jak říkají příslušné učebnice, koordinováno
 - a) vnitřními hodnotami těchto subjektů (jejich zájmy, obyčejí apod.),
 - b) trhem v nejobecnějším slova smyslu, tj. konkurenční nabídkou a poptávkou jiných subjektů,
 - c) příkazy a zákazy nadřízené, zejména státní autority vykonávající funkci tvůrce pravidel a rozhodčího jejich dodržování.

Pochopitelně, v odlišných politicko ekonomických formacích je rozsah a druh mocenských, administrativně příkazovacích interakcí různý. Ideologická neutralita našeho výkladu spočívá v tom, že bez ohledu na to, jak velký tento **stát** je, vždy si zaslouží zvláštní pozornost případy, kdy **ten, kdo má vertikálně koordinovat horizontální vztahy, současně vystupuje jako jedna z jejich stran.**

Jinak řečeno, spoustu závažných otázek a podezření nutně vyvolají případy, kdy někdo koordinuje sám sebe, tj. řídí, reguluje, či dokonce kontroluje svou vlastní činnost.

2.2 Motivy protistran

Rozsah příspěvku nám neumožňuje pustit se do detailů uvedeného problému. Proto jen připomeňme tyto, dle našeho soudu závažné otázky:

- Co vede soukromý subjekt, aby vůbec vstupoval na tenký led obchodního vztahu se státem? Proč firma uzavírá smlouvu s někým, kdo má (alespoň na první pohled) tak mohutnou převahu vyjednávací síly nejen při samotném uzavření smlouvy, ale i při její další realizaci? Jak to, že firma chce být partnerem někoho, kdo jí může obstatit účty, obvinít z daňového podvodu, odebrat živnostenské oprávnění...?
- Proč všechny státy bez výjimky, vždy a všude tak silně odolávají příležitostem provést privatizaci, z jakých důvodů odmítají samy sebe odříznout, definitivně a nevratně, od jakékoli další možnosti obchodovat?

3. Řešení problému vs. módní trendy

Nepochybně patříme mezi ty pozorovatele společnosti, kteří dokládají, že výše vymezené problémy a otázky jsou dány povahou věci samé, ve své podstatě jsou tedy neřešitelné a jediné, co má smysl, je prevence, tj. minimalizace případů, kdy stát opustí roli rozhodčího a vstoupí do horizontálních vazeb, zdánlivě jako každý jiný podnikatel.

To, že ekonomie (jako obor vědy) prokáže fundamentální neřešitelnost nějakého problému, ovšem nijak nebrání tzv. ekonomickým poradcům a jejich (více či méně renomovaným) poradenským firmám tvrdit či předstírat opak. Zpravidla jako součást nějaké vlny reprezentované snadno zapamatovatelným, nejlépe anglickým sloganem, logem a dobře vypadající zkratkou.

I taková vlna má ale svůj (pro svou pomíjivost nepříliš lichotivý, byť anglický) název – FAD.

Dnes a denně jsme svědky toho, s jakým gustem stát i soukromopodnikatelský lobbyista tyto FADy přijímají. Snadnost, s jakou se to děje, může ale vyřádit dech snad jen těm, kdo nepochopili skutečné motivy protistran námi demaskovaných, v jádru podivných horizontálních interakcí státu.

Základní myšlenka našeho příspěvku tedy říká, že PPP není ničím jiným než dalším z řady FADů, který za čas odejde stejně jako jeho předchůdci, například:

- PPBS (planning, programming and budgeting systems),
- SAS (system analysis and synthesis),
- CPM (critical path method),
- MBO (management by objectives),
- RE-INGENEERING,
- CRM (customer relationship management).

Z hlediska obchodně podnikatelského není na FADech samozřejmě nic zavrženíhodného – je to marketingová metoda jako každá jiná. Dobývání trhu je již takové, že veřejnost nebo její představitelé jsou ohromováni, nejlépe objevy nových, dosud neznámých léků proti čemukoli – stárnutí, obezitě, korupci či rozhazovačnosti státu.

Co je na PPP oproti jiným FADům přece jen zvláštní, je možná otevřenost, s níž se hlásí k jindy zavrhané myšlence prorůstání státního a soukromého sektoru.

LITERATURA

1. Hampl, M.: *Trojit přístup k veřejným statkům*. In: Vybrané problémy ekonomické teorie a hospodářské politiky. Sborník z diskusních seminářů, VŠE 2000
2. Klaus, V., Tříška, D.: *James McGill Buchanan – Nobelova cena za rok 1986*. Ekonomicko-matematický obzor, Praha 1987
3. Tříška, D.: „*Partnerství státu a soukromého sektoru je podivnost*“. In: Proč skomírá evropská ekonomika? Ekonomika, právo a politika č. 36/2005, s. 119–126, CEP, Praha 2005

KLÍČOVÁ SLOVA

PPP, Public Private Partnership, partnerství veřejného a soukromého sektoru, privatizace

JEL KLASIFIKACE

H50, H54, L33, L50, L53

x

Partnerství veřejného a soukromého sektoru: poznatky z praxe

► Edward R. Yescombe » Yescombe Consulting Ltd., CEO*

* Úvod

Diskuse o partnerství veřejného a soukromého sektoru (PPP) je pokřivena nedostatkem objektivit, jak ze strany jeho odpůrců, tak příznivců. Analýza je obtížná, neboť samo posouzení přínosů PPP je složité. Nicméně je nutné zachovat si realistický přístup, pokud se diskuse nemá změnit ve výměnu demagogických argumentů.

Nejprve je nutné definovat pojem partnerství veřejného a soukromého sektoru, protože to je výraz,

Existují dva typy partnerství veřejného a soukromého sektoru:

- koncesní model, tj. model, kde za využívání služby platí konečný spotřebitel, jedná se např. o silniční mýto;
- model soukromé finanční iniciativy (označovaný jako PFI podle britského programu Private Finance Initiative, který stál u zrodu tohoto modelu), tj. model, kde za využívání zařízení nebo poskytování služby platí veřejný sektor.

I když se tyto formy uspořádání vztahů nazývají

Hlavním důvodem pro nárůst celosvětového zájmu o partnerství veřejného a soukromého sektoru v posledních letech je bezpochyby fakt, že PPP jsou pro veřejný sektor mimorozvahovou položkou, tj. investice do projektů PPP mohou probíhat i přes omezené rozpočtové zdroje na veřejné výdaje a navzdory nutnosti nezvyšovat veřejný dluh, například s ohledem na Maastrichtskou smlouvu.

který může chápat každý po svém. Podle mého názoru PPP zahrnuje investice soukromého sektoru do veřejné infrastruktury, dlouhodobé poskytování služeb soukromým sektorem a přenesení investičních a provozních rizik z veřejného sektoru na soukromý, přičemž vlastníkem zůstává veřejný sektor (tzn. nejedná se o privatizaci).

„partnerství“, ve skutečnosti jde o politický slogan, protože se nejedná o partnerství v právním smyslu, ale o dlouhodobé smlouvy mezi soukromým a veřejným sektorem.

* Tento text je překladem přednášky s názvem „PPPs – Lessons of Experience“, kterou pronesl Edward R. Yescombe na konferenci Czech PPP FORUM 2007 pořádané ve dnech 21.–22. června 2007 v Praze.

Edward R. Yescombe je předním britským odborníkem na veřejné rozpočty a projekty partnerství veřejného a soukromého sektoru. Více než třicet let se zabývá různými formami strukturovaného financování, jako projektovým financováním, leasingem, exportními úvěry, nemovitostmi a financováním aktiv. Je autorem knihy „Principles of Project Finance“ vydané v roce 2002, s dotiskem v roce 2006 a přeložené do japonštiny (2006) a polštiny (2007), která se používá jako základní literatura při výuce tohoto předmětu na mnoha ekonomických univerzitách. Jeho nová kniha „Public-Private Partnerships: Principles of Policy and Finance“ vyšla v roce 2007 (viz www.yescombe.com). Od roku 1998 působí Edward R. Yescombe jako nezávislý konzultant v oblasti partnerství veřejného a soukromého sektoru a projektového financování. Poskytuje poradenství sponzorům projektů i vládám. V minulosti byl ředitelem oddělení projektového financování v londýnské Bank of Tokyo-Mitsubishi a v její předchůdkyni Bank of Tokyo (v té době největší japonské mezinárodní bance). Je absolventem práva na Oxford University.

Argumenty pro a proti PPP

1. Klasifikace mimo rozvahu

Hlavním důvodem pro nárůst celosvětového zájmu o partnerství veřejného a soukromého sektoru v posledních letech je bezpochyby fakt, že PPP jsou pro veřejný sektor mimorozvahovou položkou, tj. investice do projektů PPP mohou probíhat i přes omezené rozpočtové zdroje na veřejné výdaje a navzdory nutnosti nezvyšovat veřejný dluh, například s ohledem na Maastrichtskou smlouvu. Pro využívání PPP existují i jiné motivy, ale ty jsou druhořadé. (Je přinejmenším podivné, aby právní úprava účetních standardů ovlivňovala, jak bude veřejný sektor financovat investice do infrastruktury, ale s tím se musíme prozatím smířit.)

Schopnost zvýšit investice do hospodářské a sociální infrastruktury může být samozřejmě prospěšná – je těžké si třeba představit, že by Británie dokázala bez programů PFI v posledních deseti letech vynaložit tak obrovské investice do stavby škol a nemocnic – potřebné peníze by se ve státním rozpočtu nikdy nenašly.

Nicméně výdaje jsou v modelu PFI jen odloženy a rozloženy do delšího časového úseku, a tudíž nakonec dochází k dopadu na státní rozpočet – např. Portugalsko mělo nedávno potíže s placením dálničního programu PPP. Stejně tak uložit občanům platit mýtné je jen jiná forma daně. Proto lze říci, že političtí představitelé díky programům PPP mohou získat krátkodobě přínos v podobě nových investic do infrastruktury, aniž by museli omezovat prostor pro dlouhodobé financování jiných investičních záměrů – to se ovšem nedá hodnotit negativně, pokud je výsledkem potřebná infrastruktura, na kterou by jinak nebyly peníze.

2. Srovnání nákladů PPP s náklady veřejných zakázek

Nejběžnějším argumentem proti PPP je, že jsou dražší, protože stát si peníze na podobné projekty může půjčit výhodněji. Samozřejmě je pravda, že stát si půjčuje za nižší úroky, ale to není všechno. Náklady, které stát má z půjčených peněz, jsou nižší, protože věřitelé státu nenesou stejná rizika jako věřitelé

v projektech PPP. Ve státních projektech ovšem je riziko stejné, jen za jeho důsledky zaplatí daňoví poplatníci. Proto se v analýze srovnávání nákladů musí brát v úvahu transfer většího rizika na soukromý sektor v případě PPP.

Příkladem takového rizika může být:

- riziko, že výstavba projektu nebude dokončena v očekávaném termínu nebo překročí plánovaný rozpočet, tzn. riziko překročení kapitálových nákladů;
- riziko, že provoz a údržba projektu budou stát víc, než bylo naplánováno, tzn. riziko překročení provozních nákladů;
- riziko, že využití projektu bude nižší, než bylo plánováno (toto riziko se přenáší na soukromý sektor jen v případě koncesního modelu).

Pravděpodobně panuje shoda v tom, že se při zadávání veřejných zakázek projevuje „tendence k optimismu“: vládní úředníci mají sklon podceňovat riziko veřejných zakázek, jelikož nejsou vystaveni nutnosti chovat se stejně obezřetně jako soukromý sektor. Proto je rozumné při porovnání nákladů PPP a nákladů veřejných zakázek zvýšit komparativní náklady veřejných zakázek, aby se vyrovnal vliv transferu rizika a optimistických tendencí (k tomu se používá tzv. komparátor veřejného sektoru, Public Sector Comparator – PSC). Je však velmi těžké určit jeho konkrétní výši, jelikož chybí přesné údaje. Navíc existují rozdíly ve výchozích předpokladech, jako je například diskontní sazba, které způsobují enormní rozdíly v konečném výsledku. S ukazatelem PSC tak lze snadno manipulovat a tím ovlivňovat výhodnost PPP oproti veřejným zakázkám, a proto zřídka kdy obstojí při objektivní analýze. (Je zajímavé, že PSC dnes hrají v britském PFI programu zanedbatelnou roli, ačkoliv v jiných státech je na ně stále kladen důraz.)

Ve skutečnosti není příliš smysluplné uměle porovnávat náklady veřejných zakázek a PPP, protože často neexistuje jiná alternativa – rozhoduje se mezi projektem PPP nebo žádným projektem, neboť na veřejnou zakázku nebývají v rozpočtu peníze. Pokud taková situace nastane, pak by veřejný sektor neměl ztrácet čas výpočtem ukazatelů pro srovnání nákladů (PSC), ale měl by se zaměřit na výběr nejlepšího pro-

- jektu PPP. Lze samozřejmě chápat, že je pro vlády těžké veřejně přiznat, že nemohou dokázat větší přínos projektu PPP oproti veřejné zakázce, jakkoliv je nereálná.

3. Překročení nákladů

Další věcí, kterou je třeba uvážlivě hodnotit, jsou přínosy programu PPP. Pokud je například britský program PFI hodnocen kýmkoliv ve veřejném sektoru, obvykle zazní argument, že většina projektů PFI nepřekročí časový a rozpočtový limit na rozdíl od projektů veřejných zakázek. To je zřejmě pravda, ale opět to není celý příběh, a to z několika důvodů:

- Zaprvé, projekty PPP jsou skoro vždy prováděny v řadě smluvních dodávek na klíč, tj. existují smluvně stanovené postihy za neprovedení zakázky včas nebo podle smlouvy. Proto nedochází k překročení nákladů – riziko je přeneseno na soukromý sektor, takže neexistuje „vázané riziko“ mezi návrhem, výstavbou a provozem. Pro většinu projektů veřejných zakázek je naproti tomu typické, když jsou náklady překročeny kvůli chybám v návrhu nebo změnám učiněným v něm veřejným sektorem po zadání zakázky. Je jisté, že veřejný sektor může zadat veřejnou zakázku na klíč nebo si smluvně zajistit návrh a implementaci projektu, čímž dosáhne stejného výsledku. Z tohoto důvodu v současnosti Správa amerických dálnic (U. S. Federal Highway Administration) zahrnuje do definice PPP smlouvy o návrzích a provedení (ale bez financování soukromého sektoru).
- Zadruhé, smlouva o dodávce na klíč má výrazně vyšší náklady, což je třeba brát v úvahu. Podle nedávné studie Evropské investiční banky¹, která porovnávala projekty na výstavbu dálnic zadané v režimu PPP nebo veřejné zakázky, předběžné náklady na PPP projekt byly v průměru o 24 % vyšší než u veřejné zakázky. Z vlastní zkušenosti vím, že tento přibližně 20% příplatek je typický

pro většinu projektů PPP. Jeho hlavním důvodem je to, že si dodavatelé musí účtovat vyšší cenu za nesení rizika smlouvy na klíč. Na druhou stranu stejná studie uvádí, že dodatečné skutečné náklady na projekty veřejných zakázek činí také průměrně 24 %, takže výsledná cena je stejná navzdory překročení nákladů u veřejných zakázek.

- Zatřetí, i když intenzivní budování infrastruktury díky programům PPP může přinést úspory z rozsahu, může také snížit kapacitu ve stavebnictví a vést k vyšším nákladům na projekt než v případě rozložení výstavby v čase. Tím se v podstatě vyruší vliv úspor z rozsahu.
- A nakonec možná nejdůležitější argument: u projektů PPP je běžné, že náklady na ně významně rostou od doby jejich prvotního schválení do doby podepsání smlouvy (nebo je rozsah jejich realizace snížen, což vyjde nastejno). Tímto také v podstatě dochází k překročení nákladů – jen v jiné fázi projektu.

4. Koncept New Public Management

Hlavní teoretické argumenty pro PPP se točí okolo konceptu New Public Management (NPM), který pochází z dob úspěšné privatizace podniků poskytujících veřejné služby, jež proběhla v Británii v osmdesátých letech za vlády Margaret Thatcherové a stala se inspirací pro mnohé další země. NPM podporuje:

- decentralizaci vlády,
- oddělení odpovědnosti za nákup veřejných služeb od odpovědnosti za jejich poskytování,
- hodnocení veřejných služeb na základě jejich výstupu nebo na základě výkonu a
- vyčlenění veřejných služeb z veřejného sektoru a jejich poskytování soukromým sektorem.

Teoretikové NPM se domnívají, že je soukromý sektor efektivnější než stát, a proto by měl poskytovat veřejné služby v rámci vymezeném státem. Souvislost PPP s tímto přístupem je zjevná, ale i když se teorie NPM jeví jako racionální, je velmi složité objektiv-

¹ Frédéric Blanc-Brude, Hugh Goldsmith a Timo Vällä, *Ex Ante Construction Costs in the European Road Sector: A Comparison of Public-Private Partnerships and Traditional Public Procurement* (European Investment Bank Economic and Financial Report 2006/01, Luxembourg, 2006). Obdobné závěry lze vyčíst ze studie o britských dálnicích – Bent Flyvbjerg (s COWI AIS), *Procedures for Dealing with Optimism Bias in Transport Planning* (Report for Department of Transport, London, 2004), která ukazuje, že existuje 50% pravděpodobnost, že náklady na britské dálniční projekty budou překročeny o 20 % ve srovnání s původními předpoklady těchto projektů.

ně měřit efektivitu soukromého sektoru s cílem ospravedlnit projekt nebo program PPP.

5. Specifikace výstupu a výkonu

Podívejme se například na smluvní podmínky určující výstup nebo výkon. Ty jsou bez ohledu na teorii NPM důležité, aby bylo riziko špatného provedení služby dostatečně efektivně přeneseno na soukromý sektor.

Se stále větší složitostí projektů musí veřejný sektor stále podrobněji definovat své požadavky na výstup a výkon soukromého sektoru, a tak se stává, že se tyto specifikace začnou pohybovat v kruhu a stanou se specifikacemi vstupu. Parametry určující výstup tedy mohou fungovat pouze tehdy, když jsou veřejným sektorem stanoveny jednoduše a dají se jasně určit předem.

6. „Celoživotní“ rozpočtování

Dalším argumentem pro projekty PPP je to, že soukromé konsorcium, které projekt realizuje, musí myslet také na to, že ho bude provozovat, a proto se musí snažit, aby byl budoucí provoz co nejefektivnější místo toho, aby projekt levně postavilo a poté opustilo. Zatím však bylo provedeno málo objektivních měření, která by dokumentovala, jak jsou podstatné změny v návrhu projektu pro efektivnost jeho provozu.

Obdobně je nutné, aby veřejný sektor jasně vymezil, co všechno bude od projektu po jeho realizaci vyžadovat po dobu životnosti investice, a aby vytvořil pro tuto dobu dlouhodobý rozpočet, aby nerealizoval projekt bez prostředků na jeho odpovídající údržbu. Tento přístup také pomáhá vyjasnit náklady na celou dobu existence projektu. Taková transparentnost bohužel není vždy politicky únosná – vede k argumentaci opozice jako „výstavba nemocnice stojí jen 100 milionů eur, ale její provoz bude podle PPP projektu stát 300 milionů eur“. Tato tvrzení samozřejmě zcela opomíjejí náklady, které by na celoživotní provoz nemocnice musel vynaložit veřejný sektor.

V souvislosti s tím je možné uvést další argument proti PPP. Tím je nutnost veřejného sektoru podepsat dlouhodobou smlouvu bez možnosti provést změny při změně okolností – například zavřít školu, když

v dané oblasti klesne počet dětí. Pokud by ovšem školu postavil veřejný sektor, bylo by zrovna tak těžké ji zavřít, jelikož by se tím promrhaly veřejné prostředky použité na její výstavbu – i když je pravda, že na ukončení PPP je třeba vynaložit dodatečné náklady.

7. Investice v ohrožení

Lze uvést, že mnoha výhod partnerství veřejného a soukromého sektoru se dá dosáhnout i bez použití finančních prostředků soukromého sektoru. Veřejný sektor může podepsat smlouvu na klíč, aby se vyhnul riziku překročení nákladů na výstavbu. Stejně tak může veřejný sektor podepsat dlouhodobé smlouvy o provozu a údržbě infrastruktury, aniž by vyžadoval, aby byly projekty postaveny soukromým sektorem. V tomto případě ale soukromí investoři a banky nemají v projektu prostředky, o které přijdou, jestliže projekt zkrachuje. Riziko takto „ohrožené“ investice v projektech PPP představuje daleko větší stimul k řešení problémů bez spoléhání na pomoc veřejného sektoru. Toto se však vždy neděje.

8. Pokřivená volba

Dalším z argumentů proti PPP je to, že jejich preference zkresluje rozhodování o projektu: vybrané jsou projekty, které lze nejlépe uskutečnit v rámci modelu PPP, místo těch, jež jsou hospodářsky a společensky nejpřínosnější.

Kupříkladu PFI projekty ve Velké Británii se zaměřovaly, kde to bylo možné, na výstavbu nových škol a ne na opravu starých do té míry, že docházelo k protestům proti demolici hezkých starých škol. Důvodem bylo, že se dodavatelé zdráhali přistoupit na smlouvu na klíč v případě opravy staré budovy, jejíž stav se většinou nedal spolehlivě odhadnout.

Dalším příkladem může být největší projekt PPP v Africe (Gautrain project) – výstavba železnice, která spojuje Johannesburg a jeho letiště s Pretorií. Investiční náklady se pohybují okolo 3,5 mld. USD, včetně významných subvencí z veřejného sektoru. Projekt ale zvýhodňuje hlavně bohatá bělošská předměstí Johannesburgu, v jejichž směru se trasa nejvíce vyplatí, ve srovnání s chudými černošskými oblastmi jako Soweto, kde by železniční trasa nebyla tak finančně životaschopná. V tomto případě tedy finanční důvody

- opět zvítězily nad hospodářskými a společenskými přínosy ostatních variant.

9. Odstranění výhod mimorozvahového účtování

Velká Británie se nedávno rozhodla změnit od roku 2008 účtování veřejného sektoru v oblasti projektů PFI, takže projekty zaměřené na výstavbu budov (tzn. škol a nemocnic) se zřejmě stanou položkami rozvahové bilance veřejného sektoru. Možná je ale pravděpodobnější, že tyto stavební projekty, které dřív tvořily základ programu PFI, z něj budou buď úplně vyčleněny, nebo v nich bude použito mnohem méně soukromých prostředků. To by podpořilo úvahu o tom, že předchozí argumenty ve prospěch PPP nejsou dostatečně pádné, aby dokázaly obstát i při změně v rozvaze, protože by se jednalo o podobný problém jako v případě britského PFI.

Aby bylo jasno – nejsem proti použití partnerství veřejného a soukromého sektoru, ale vlády by neměly podléhat iluzi, že jsou jednoduchým lékem na překročení rozpočtových omezení nebo že teoretické a ekonomické argumenty pro PPP jsou jednoduché a jednoznačné.

Chyby v implementaci

I v případě, že vláda rozhodne o vhodnosti uskutečnění programu PPP, je velmi snadné jeho přínos zmařit špatnou realizací. Je nemožné v tomto krátkém textu jít do podrobností, protože chyby v realizaci zahrnují technické detaily, ale je možné alespoň popsat nejobvyklejší potíže. Existují tři problematické okruhy – zadávání veřejných zakázek, smlouvy a politiky.

1. Zadání veřejné zakázky

Nejčastější chybou je nedostatečná konkurence při zadávání zakázky. Podle nedávné studie britského Národního kontrolního úřadu (U. K. National Audit Office)² trvalo v průměru zadávací řízení u veřejné zakázky v rámci programu PFI méně než tři roky, z čehož polovina času připadla na vyjednávání s jediným dodavatelem a „významné“ změny byly během tohoto období provedeny u jedné třetiny projektů.

Rok a půl vyjednávání s jediným dodavatelem a vlečkou se jednání vede k prodávám, které jasně snižují přínosy ze smlouvy PPP změnou nákladů, změnou rozsahu projektu a rozložením rizika. Sám jsem strávil spoustu času působením na straně veřejného sektoru na různých jednáních, kde docházelo k podobným průtahům.

Tento problém jistě neexistuje výhradně ve Velké Británii – uvedu zde jeden extrémní příklad od vašich sousedů, stavbu dálnice A2 v Polsku. Dodavatel pro tento projekt byl vybrán v březnu 1997, ale u projektu nebyla uzavřena doložka o financování, takže dokumentace mohla být kompletní až v září 2001, tedy o čtyři a půl roku později. Zpoždění doprovázely velké změny v rozsahu projektu a rozložením rizika, ale nová soutěž nebyla vypsána, což samozřejmě pro veřejný sektor nebylo výhodné. Evropská unie zavedla novou proceduru zadávání veřejných zakázek nazvanou „konkurenční dialog“, která by měla vyřešit tento problém. Hodnocení očekávaných výsledků by však bylo předčasné.

Proč k těmto selháním dochází? Odpověď je většinou velice prostá – kvůli nedostatečné přípravě veřejného sektoru. Jinými slovy, veřejný sektor zahájí zadávací řízení, aniž:

- je dostatečně obeznámen s podmínkami, za kterých je projekt technicky a finančně atraktivní pro soukromé investory, například ohledně nesení rizika,
- by jasně a podrobně vymezil své požadavky,
- by vypočítal pravděpodobné náklady na projekt, což má za následek předražené nabídky dodavatelů a pozdější nutnost změn rozsahu projektu.

A to všechno znamená nutnost zásadních změn v průběhu vyjednávání poté, co dodavatelé předložili nabídky.

Kromě vyšších nákladů a neodpovídajícího rozložení rizika může být dalším dlouhodobým následkem chyb v procesu zadávání i tzv. privatizace zisku a rozdělení ztrát. Jinými slovy, pokud je projekt neúspěšný, je to veřejný sektor, kdo na něj doplácí, protože v poskytování služby je třeba pokračovat. K tomu by nemělo dojít, pokud soukromý sektor do

² National Audit Office, *Improving the PFI Tendering Process* (London, 2007).

projektu investoval vlastní prostředky, nicméně i tady může nastat situace, kdy je pro investora výhodnější projekt opustit, než se snažit o jeho zachování. To je zvláště případ koncesních modelů, kde často panuje přílišný optimismus při plánování dopravních projektů.

2. Smluvní selhání

Dalším problémem při realizaci projektu, který může vyjít najevo až několik let po podepsání smluv, jsou nedostatky ve smlouvách. Ty se mohou objevit z různých důvodů, například kvůli nepředvídaným problémům se specifikací dlouhodobého výstupu, ale má zkušenost ukazuje hlavně na finanční aspekty smluv PPP.

Téměř pokaždé, když vidím smlouvu PPP, naleznu nedostatky ve finančních doložkách, které mohou v některých případech výrazně snížit přínos projektu.

Téměř pokaždé, když vidím smlouvu PPP, naleznu nedostatky ve finančních doložkách, které mohou v některých případech výrazně snížit přínos projektu. Koncese nebo právní regulace PPP někdy poskytují rámec pro řešení podobných problémů. Samo o sobě to však nestačí. Nepatrné a na první pohled neškodné ustanovení ve smlouvě jako sleva v případě změny smlouvy nebo hotovostní platby ve vztahu k ukončení smlouvy mohou zcela změnit rozložení rizika mezi stranami. A pokud smlouva takové možnosti vůbec nezohledňuje, vyvstanou pravděpodobně problémy při jejich řešení v budoucnosti. Podobně použití finančních derivátů jako swapů s úrokovou mírou vytváří skrytá rizika, která veřejný sektor nedokáže správně vyhodnotit a vzít v úvahu při posuzování jednotlivých nabídek.

3. Politické selhání

Do třetice bych se rád zmínil o otázce politického selhání, které oslabuje podporu programů PPP. Jedním z největších problémů, se kterým se státní úředníci setkávají při vytváření programů PPP, je politický kalendář – političtí představitelé se snaží prosazovat projekty podle fází volebního období. To vytváří tlak

na předčasné nabídnutí projektu na trhu dřív, než je kompletně připraven, se všemi negativními důsledky, které byly popsány v předchozím textu.

Dalším druhem politického selhání je situace, kdy vláda neoznámí argumenty ve prospěch programu PPP a nekomunikuje veřejnosti jeho přínosy srozumitelnou formou, nebo uvede matoucí a snadno napadnutelná fakta. Britská vláda je podle mého názoru neobyčejně neschopná při představování programů PFI široké veřejnosti, takže většina těchto programů nebývá kladně přijata.

Názorným příkladem jsou častá tvrzení opozice, že programy PPP umožňují soukromému sektoru vydělávat na poskytování služby, která měla být veřejnou službou. To je naprosto nelogické – i kdyby no-

vou nemocnici nebo silnici nechal vystavět stát, budou nakonec stejně postaveny (a možná i provozovány a udržovány) soukromou společností, která z toho bude mít zisk.

Alternativním řešením mohou být tzv. neziskové modely PPP. Jeden takový jsem nedávno pomáhal zrealizovat ve Skotsku, ale i tēm musí být věnována velká pozornost, jestliže snížení zisku v jedné části smlouvy nemá být vyrovnáno jeho navýšením jinde.

Je jisté, že pokud bude na soukromý sektor nahlíženo tak, že realizací programu PPP získá mimořádný zisk, uškodí to tomuto programu v očích veřejnosti. Tomu musí stát předcházet tím, že do smluv začlení ustanovení o rozdělení dodatečných zisků z investice mezi veřejný sektor a investora. Tato problematika je velice složitá a snadno se stane, že malá chyba v právní úpravě připraví stát o veškeré výhody z projektu.

Například licence na výstavbu dálnice s placeným mýtným v Kalifornii stanovila maximální možnou výnosnost investice na 18,5 %. To je velká chyba, protože je vyloučené, aby celkový výnos dosáhl takové výše. Správně měla být smluvně buď regulována výnosnost vlastního jmění, anebo mělo být procento

- výnosu z celkové investice mnohem nižší. Za současných podmínek není stát Kalifornie prakticky nijak chráněn proti nadměrnému zisku investorů. To je jen další případ chybných finančních ustanovení.

hranic mezi celostátními a regionálními institucemi, které to mohou vnímat jako ohrožení své autonomie. Bez silné centralizace a perspektivy kariérního postupu pro odborníky v oblasti PPP však úspěšné zavedení národního programu PPP nemá šanci na úspěch.

Je jisté, že pokud bude na soukromý sektor nahlíženo tak, že realizací programu PPP získá mimořádný zisk, uškodí to tomuto programu v očích veřejnosti. Tomu musí stát předcházet tím, že do smluv začlení ustanovení o rozdělení dodatečných zisků z investice mezi veřejný sektor a investora. Tato problematika je velice složitá a snadno se stane, že malá chyba v právní úpravě připraví stát o veškeré výhody z projektu.

Institucionální struktura

K podobným chybám v realizaci zakázky dochází proto, že úřadům chybí odborný personál, který by se zadáváním projektů zabýval. Projekty PPP jsou ve většině případů rozděleny mezi velké množství úřadů po celé zemi, takže se každý orgán zabývá jedním nebo dvěma konkrétními projekty. Pro úřady je nevhodné zaměstnávat odborníky na zadávání projektů PPP, a proto dochází k ad hoc vytváření pracovních skupin, které se hned po výběru dodavatele rozpouští, aniž by byly jejich zkušenosti využity jinde. Zřídka kdy se státní úředník během své kariéry specializuje na zadávání projektů PPP. A pokud některý ze státních orgánů získá zkušenosti s jejich zadáváním, málokdy je předá dál.

Často jsou také najímáni externí odborní poradci jako například právníci nebo účetní. Ti mohou samozřejmě poskytnout odborný posudek, ale není v jejich silách řídit celý proces. Navíc si nejsem úplně jistý, jestli se tito lidé vždy orientují v dané problematice, například v ošetření finančních otázek popsanych výše.

Proto je pro stát nezbytné vychovávat odborníky v této oblasti. Zkušenosti ukazují, že instituce specializovaná na projekty PPP (jako např. v České republice) by se měla zabývat nejen poradenskou, ale i rozsáhlou kontrolní činností v celém procesu zadávání projektů PPP. Přitom nevyhnutelně dojde k setření

Závěr

Z předcházejícího textu je patrné, že:

- nelze říci, že partnerství veřejného a soukromého sektoru je jednoznačně pozitivní, nebo negativní, ale financování prostřednictvím soukromého sektoru je často jediným způsobem, jak vystavět potřebnou veřejnou infrastrukturu;
- jelikož se jedná o velice složitou metodu zadávání veřejných zakázek, je snadné přínosy PPP pohřbit chybami při realizaci konkrétních projektů.

© E. R. Yescombe
Yescombe Consulting Ltd., London
www.yescombe.com
červen 2007

(Přeložila Ing. Ivana Dostálová, NEWTON College, a. s.) ✕

Konkurenceschopnost zemí a světových regionů: racionální cíl, nebo dobře ukrytá past?

► doc. Ing. Eva Klvačová, CSc. » prorektorka NEWTON College, a. s. pro vědu a výzkum¹

* 1. Konkurenceschopnost zemí jako cíl národních vlád

Růst konkurenceschopnosti se již delší dobu objevuje na předních místech mezi cíli sledovanými národními vládami a nadnárodními seskupeními, pokud se mu nedostává rovnou místa prvního. V osmdesátých a devadesátých letech minulého století začaly vznikat ve Spojených státech četné analytické studie bijící na poplach proti ztrátě konkurenceschopnosti USA ve vztahu k Japonsku a volající po přijetí opatření ve směru obnovy a posílení konkurenceschopnosti americké ekonomiky. Na téma mezery v oblasti konkurenceschopnosti byly ve Spojených státech publikovány v daném období mnohé monografie. K nejznámějším a nejpobláznivějším patří zejména publi-

úspěšně projít testem mezinárodní konkurence, přičemž se naši občané budou moci těšit z rostoucí a dlouhodobě udržitelné životní úrovně.“ Výrok jejího šéfa, prezidenta Clintona, že „každá země se podobá velké korporaci soutěžící na globálním trhu“, se stal velmi populárním, byl často citován a přispěl k budování sofistikovaných metod hodnocení konkurenceschopnosti národních států.

Evropští politici nezůstali v otázce zdůrazňování potřeby konkurenceschopnosti dlouho pozadu. Jacques Delors oslovil v Kodani představitele jednotlivých členských zemí EU a označil jako příčinu vysoké nezaměstnanosti v zemích Evropské unie nedostatečnou konkurenceschopnost ve vztahu k USA a k Japonsku a jako řešení problému uvedl program investic do infrastruktury a špičkových technologií.

„Konkurenceschopnost je jako dostih. Nejde v něm o to běžet dnes rychleji, než jste běželi včera. Jde o to běžet rychleji než všichni ostatní koně.“

Stephan Garelli

kace Laury D'Andrey Tyson, předsedkyně Rady ekonomických poradců prezidenta Clintona, Who's Bashing Whom, v níž se autorka detailně zabývá technologickou mezerou a způsoby jejího odstranění, ale v níž také vytvořila svou známou definici konkurenceschopnosti: „Konkurenceschopnost je naše schopnost produkovat zboží a služby, které jsou schopny

V roce 2000 si Evropská unie vytkla cíl „stát se do roku 2010 nejkonkurenceschopnějším regionem světa“ a vtělila ho do své Lisabonské strategie. O pět let později zreformovala dost zásadně obsah této strategie, protože její představitelé dospěli k závěru, že konkurenceschopnost neroste dostatečně rychle a stanoveného cíle patrně nebude dosaženo. Součas-

¹ Článek byl zpracován v rámci grantového projektu Grantové agentury ČR č. 402/06/0255 „Institucionální rámec Evropské unie a jeho vliv na konkurenceschopnost ekonomik členských zemí“ a v rámci projektu Interní grantové agentury NEWTON College, a. s. „Analýza faktorů ovlivňujících kvalitu podnikatelského prostředí a postavení zemí v multikriteriálních hodnoceních konkurenceschopnosti“.

- ná definice konkurenceschopnosti používaná Evropskou unií je dost odlišná od definice vytvořené Laurou D'Andreou Tyson a používané vládou Billa Clintona. Je „evropštější“. Klade důraz na potřeby občanů, na růst jejich životní úrovně a na růst zaměstnanosti. Zní takto: „*Konkurenceschopnost je schopnost země poskytovat svým občanům vysokou a stále rostoucí životní úroveň a zaměstnanost všem, kdo chtějí pracovat.*“

„Nemusíme startovat v dostihu ke dnu pořádaném globalizací a konkurenčními tlaky. Nemusíme se účastnit zničující fiskální konkurence mezi státy. Můžeme spojit sociální spravedlnost a jistotu s plnou zaměstnaností, růstem a konkurenceschopností. Učiníme-li správnou volbu, můžeme zachránit nejcennější hodnoty, které máme.“

Poul Nyrup Rasmussen, Jacques Delors

Svůj Lisabonský program na posílení konkurenceschopnosti mají v současné době všechny členské státy Evropské unie, Českou republiku nevyjímaje. O plnění plánu posilování konkurenceschopnosti podávají pravidelně hlášení do Bruselu. Zpráva o plnění Národního Lisabonského programu 2005–2008 (Národního programu reforem České republiky) v roce 2006 má hustě popsaných 50 stránek a popisuje detailně všechna opatření, která byla přijata pro posílení konkurenceschopnosti České republiky podle doporučení Lisabonské strategie. Má svou makroekonomickou i mikroekonomickou část i samostatnou část zabývající se problematikou zaměstnanosti, její záběr sahá od principů fiskálního cílení přes snižování administrativní zátěže podnikatelů až po realizaci principu informační vzdělanosti.

Posilování konkurenceschopnosti národních států a světových regionů nabylo povahy samostatné doktríny a metody jejího hodnocení se systematicky rozvíjejí a nabývají na sofistikovanosti a komplexnosti. Konkurenceschopnost národních států a světových regionů je hodnocena pod lupou mezinárodního porovnání úctyhodnými organizacemi. Světové ekonomické fórum každoročně publikuje svou Zprávu

o globální konkurenceschopnosti, Mezinárodní institut pro rozvoj managementu zpracovává každoročně svou Světovou ročenku konkurenceschopnosti. Konkurenceschopnost národních ekonomik, národních států i světových regionů hodnotí Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj, Světová banka, Mezinárodní měnový fond. Svou Zprávu o evropské konkurenceschopnosti publikuje každoročně Evropská unie.

Výzkumné projekty na téma posílení konkurenceschopnosti národních států a celých světových regionů jsou předmětem četných grantů. Samotných definic konkurenceschopnosti národních států a světových regionů je neuvěřitelné množství a téměř každá instituce, která se konkurenceschopností zabývá, považuje za nutné vytvořit si – poté, kdy podrobí kritice definice konkurenceschopnosti vytvořené svými konkurenty – svou vlastní.

Každé další hodnocení konkurenceschopnosti národních států bývá obvykle detailnější, podrobnější než hodnocení dosud existující. Světové ekonomické fórum každoročně přidává další a další indikátory, pomocí nichž měří konkurenceschopnost stále většího počtu zemí světa. V roce 2006 tak změřilo konkurenceschopnost 125 zemí světa pomocí 90 indikátorů, na základě nichž zkonstruovalo souhrnné indexy globální konkurenceschopnosti jednotlivých zemí a řadu indexů parciálních. Mezinárodní institut pro rozvoj managementu měří v současné době sice konkurenceschopnost „pouhých“ 60 zemí světa, ale zato pomocí téměř 300 indikátorů.

Konkurenceschopnost se stala předmětem bádání, politickým heslem, ideologií, vědou, zakládáním,

módou i modlou současného globalizovaného světa. Pochybnosti o smysluplnosti sledování cíle konkurenceschopnosti na úrovni národních států či světových regionů jsou až dosud spíše výjimkou než pravidlem. Na následujících stránkách se je pokusíme rozmnožit.

2. Stát není podnik aneb Cui bono?

Ještě na počátku 80. let minulého století setrval pojem konkurenceschopnosti na podnikové úrovni. Definice konkurenceschopnosti podniku je poměrně jednoznačná. Podnik je považován za konkurenceschopný tehdy, jestliže je schopen udržet se na trhu a pokud možno zvyšovat svůj tržní podíl. Současně musí být schopen plnit své závazky vůči svému okolí: platit svým zaměstnancům mzdu, akcionářům vyplácet dividendy, státu řádně odvádět daně, bankám splácet úvěr, dodavatelům platit za suroviny, materiál, polotovary, stroje a zařízení. Svou konkurenceschopnost může zakládat především na nižších nákladech než jeho rivalové, nebo na vyšší kvalitě než oni. Cenová konkurence a konkurence kvalitou jsou považovány za dva základní zdroje konkurenceschopnosti podniku. Třetím, obvykle v pozadí stojícím zdrojem konkurenceschopnosti podniku je jeho postavení na trhu a schopnost ovlivňovat podmínky, za nichž svůj produkt nebo své produkty nabízí. Jako příklad definice konkurenceschopnosti používané na podnikové úrovni lze uvést definici V. Benáčka: Termín konkurenceschopnosti vychází z mikroekonomických základů dané ekonomiky. Je definován jako schopnost podniku udržet svůj podíl na trhu, respektive tento podíl u jednotlivých komodit dále zvyšovat. Tento obecný cílový stav lze ale docilovat různými cestami, které představují aktivaci odlišných aspektů efektivnosti výroby podniků a jejich jednotlivých produktů. Z těchto aspektů lze vyjmenovat především tři následující:

- a) schopnost využívat při výrobě takové technologie, které při udržení daných parametrů kvality výrobků umožňují snižovat náklady a tím i cenu (cenová konkurence),

- b) schopnost nabídnout při dané ceně výrobku vyšší kvalitu, než je tomu u konkurence (konkurence kvalitou),
- c) schopnost získávat na trhu nezastupitelné místo zejména z důvodu goodwillu, diferenciací výrobků a expanze na náročné trhy (tržní síla, monopolní postavení).

V okamžiku, kdy o výrobky nebo služby podniku přestane být na trhu zájem nebo kdy podnik není schopen dostát svým povinnostem, ztrácí svou konkurenceschopnost a musí trh opustit.

Dělicí čára mezi konkurenceschopností a nekonkurenceschopností podniku je tedy v tržní ekonomice jasně a srozumitelně definována. Podnik je nekonkurenceschopný tehdy, jestliže není schopen nabídnout na trhu takové zboží a služby, aby je spotřebitelé byli ochotni kupovat, a jestliže není schopen plnit své finanční závazky. Může samozřejmě činit nejednodušší pokusy o odklad svého odchodu z trhu. Může žádat dodavatele, aby mu počkali s placením, může žádat banku o změnu splátkového kalendáře, může se dohodnout se zaměstnanci, že jim zaplatí mzdu později, než je obvyklé. Může žádat stát o pomoc pod nejednoduššími důvody a záminkami, může stát vydírat poukazem na zánik rozsáhlého počtu pracovních míst. To však nic nemění na skutečnosti, že existuje zásadní rozlišení konkurenceschopnosti od nekonkurenceschopnosti.

Počínaje ranými 80. léty nastává plíživý posun pojmu konkurenceschopnosti na nadpodnikovou úroveň. Konkurenceschopnost se stává žádoucím cílem nejen podniků, ale i celých odvětví, národních ekonomik, zemí a světových regionů. Nepředpokládá se jaksí, že mezi konkurenceschopností podniku a nadpodnikového celku mohou být jakékoli zásadnější rozdíly. Poměrně častá je tautologická definice konkurenceschopnosti: konkurenceschopnost je schopnost konkurovat, obstat v konkurenci, čelit jí, přežít její tlaky.

OECD například definuje konkurenceschopnost jako „*schopnost korporací, odvětví, regionů, národů a nadnárodních celků generovat vysokou úroveň příjmů z výrobních faktorů i relativně vysokou úroveň jejich využití na udržitelné úrovni za současného vystavení mezinárodní konkurenci*“.

+ Guru doktríny konkurenceschopnosti, tvůrce významného multikriteriálního hodnocení konkurenceschopnosti národních států a čelný představitel Mezinárodního institutu pro rozvoj managementu Stephan Garelli nedávno vydal publikaci s názvem *Špičkoví konkurenti s podtitulkem Jak národy, firmy a jednotlivci uspívají v novém světě konkurenceschopnosti*.² Hned v úvodu si posteskl, že pojem konkurenceschopnost zůstává i po řadě let používání vágní: „Je těžké uvěřit, že pojem „konkurenceschopnost“ vznikl teprve před třemi desítkami let. Dnes se jedná o jeden z nejčastěji používaných – a zneužívaných – ekonomických termínů. Zadáte-li heslo konkurenceschopnost ve vyhledávači Google, nabídne vám 35 000 000 odkazů. Ale ačkoliv je pojem konkurenceschopnost tak často používán, jeho definice zůstává vágní. Ve své knize používám multikriteriální přístup k definování konkurenceschopnosti, který v sobě zahrnuje nejen kvantifikovatelné ekonomické prvky, jako je míra růstu, ale i prvky měkké, jako vliv vzdělání a hodnotových systémů.“

Patrně základní a největší zákludností doktríny konkurenceschopnosti národních států a světových regionů je systematické vytváření představy, že „jsme všichni na jedné lodi“, že za vítězství v konkurenceschopnosti svého státu společně bojují v nerozborné jednotě národní státy, korporace v příslušných státech operující, zaměstnanci a všichni občané od dětí školou povinných až po seniory.

Nikoli náhodou si jako motto ve výše citované publikaci S. Garelli půjčil od Benjamina Franklina jeho slavný výrok: „Musíme držet pohromadě, nebo nás pověsí každého zvlášť.“ Půjčují si ho obvykle politici ve vážných chvílích. Pronesl ho Franklin Delano Roosevelt ve válečném roce 1944 i Helmut Schmidt v roce 1996 v souvislosti s přípravou východního rozšíření EU. Výrok působí na řadové občany vždy přesvědčivě, ať je již použit k jakémukoli účelu: k mobilizaci sil pro vítězství ve válce, při posilování integračního procesu, ale i k přesvědčování laické veřejnosti o nutnosti přispět svým dílem k posílení konkurenceschopnosti své země.

Tu může v duchu doktríny konkurenceschopnosti posílit zrušení porodného, pastelkovného i pohřebného, snížení daně z příjmu právnických osob i nový zákoník práce. Kupodivu nejméně se v doktríně konkurenceschopnosti hovoří o tom, co by mohly a měly učinit pro konkurenceschopnost země podniky, jakkoli příslušná doktrína vždy hovoří o tom, že právě ony vytvářejí základ této konkurenceschopnosti, zatímco státy mohou jen pomáhat.

Ostatně variantou na téma soudržnosti mezi korporacemi, státem a jednotlivci je i výše uvedená a dnes již klasická definice konkurenceschopnosti Laury D'Andrey Tyson („konkurenceschopnost jako **naše** schopnost produkovat zboží a služby, které jsou schopny úspěšně projít testem mezinárodní konkurence, přičemž se **naši** občané budou moci těšit z rostoucí a dlouhodobě udržitelné životní úrovně“).

Ve skutečnosti se o konkurenceschopnost nebojuje na jednom trhu, nýbrž na trzích různých. Trhy, na nichž o svou konkurenceschopnost bojují podniky, jsou trhy zboží a služeb. Trhy, na nichž o svou konkurenceschopnost bojují potenciální i reální zaměstnanci, jsou trhy práce. **Trhy, na nichž o svou konkurenceschopnost bojují národní státy, jsou virtuální trhy podnikatelského prostředí. Méně diplomaticky řečeno, trhy podnikatelského prostředí.**

Globálně operující investoři na něm poptávají a národní státy reprezentované svými politiky nabízejí podnikatelské prostředí lišící se kvalitou pracovní síly, její cenou, zdaněním právnických osob, kvalitou silniční infrastruktury, velkorysostí investičních pobídek, počtem dní nutných pro vznik podniku, rozsáhlostí ochrany životního prostředí, mírou korupce a řadou dalších skutečností.

Poptávajícími subjekty jsou i domácí podnikatelé, jejichž představy o kvalitním podnikatelském prostředí jsou někdy odlišné, v převážné většině však shodné s globálně operujícími ekonomickými subjekty. I oni preferují nízké zdanění zisku, co nejmenší regulaci, institucionální prostředí, v němž se nedaří

² Garelli, S.: *Top Class Competitors (How nations, firms, and individuals succeed in the new world of competitiveness)*. John Wiley & Sons, Ltd. 2006.

korupci, levnou a současně kvalifikovanou pracovní sílu. Na rozdíl od globálně operujících investorů jsou podstatně více vázáni na domácí trhy zboží, které nabízejí, a jsou méně schopni hrozit odchodem do jiného prostředí, avšak mohou lobbyistickými tlaky na stát ovlivňovat tvar podnikatelského prostředí.

Hrozba odchodem ze strany zahraničních investorů a lobbyistické tlaky domácích podnikatelských svazů a sdružení působí ve směru zásadní proměny role státu v ekonomice a ve společnosti. Ideální stát ve smyslu doktríny konkurenceschopnosti je stát, který je prodlouženou rukou podnikové sféry a současně ji nikterak neomezuje, tedy stát, který je vůči podnikové sféře paternalistický a současně liberální ve smyslu benevolentní, nic nezakazující, vše dovolující. Tedy stát slabý a poslušný.

Na trhu podnikatelského prostředí platí zahraniční investoři (a někdy i domácí podnikatelé) zvláštní měkkou měnou – sliby. Sliby vzniku nových pracovních příležitostí, sliby posílení ekonomického růstu, sliby technického pokroku, manažerských dovedností, dlouhodobého růstu životní úrovně. Sliby se někdy promění v realitu, někdy nikoli. Nové pracovní příležitosti sice vzniknou, ale až poté, kdy zanikne větší počet pracovních příležitostí původních. Ekonomický růst se někdy dostaví, jindy ne.

Jinou zvláštností virtuálního trhu podnikatelského prostředí je, že dost často na něm neplatí kupující, nýbrž prodávající. Národní státy, které nabízejí své podnikatelské prostředí, k němu přidávají zvláštní prémie: investiční pobídky, připravené podnikatelské zóny, půdu zdarma nebo za symbolickou cenu.

Příběhy soutěže o konkurenceschopnosti národních států pak často končí jako pohádka o hodné a zlé sestře proměnou zlatého pokladu v truhlu plnou kamení. Zásadní rozdíl mezi zmíněnou pohádkou a příběhem o závodu v konkurenceschopnosti spočívá ovšem v tom, že výsledek je v druhém případě do značné míry nezávislý na mravních kvalitách svých protagonistů. Proměna slibů investora ve prospěch země soutěžící o jeho přízeň závisí především na tom, zda v novém kole závodu nenabídne jiná země ještě lepší podmínky než země, která přízeň investora již získala.

Hlavní součástí bludu o „jedné lodi“ je představa státu, který vytváří příznivější podmínky pro „své“ podniky, než jaké vytvářejí jiné státy. V čase globalizace nemají národní státy žádné „své“ podniky, snad s výjimkou těch nejmenších, vázaných striktně na domácí poptávku. Každý podnik může odejít kdykoli kamkoli za čímkoli: za levnější pracovní silou, za vyššími investičními pobídkami, za nižšími daněmi, za děravější sociální sítí.

Ambicí doktríny konkurenceschopnosti národních států je zásadně proměnit roli státu v ekonomice: učinit z národního státu služebníka podnikové sféry a přimět národní státy k soutěži o služebníka nejpracovitějšího, nejvěrnějšího, nejpoctivějšího. Doktrína vychází z nepsaného předpokladu, že stát, který vyjde vítězně ze soutěže o nejlepšího pečovatele o blaho podniků působících na jeho území, je současně státem, který nejlépe pečuje o blaho všech svých občanů. Nejlepší péče o podnikové prostředí se za jinak stejných podmínek vrátí státu vysokým ekonomickým růstem a vysoký ekonomický růst se promění v růst životní úrovně pro všechny (až na malé procento nepřizpůsobivých jedinců, na něž netřeba brát příliš velký ohled). Doktrína konkurenceschopnosti národních států a světových regionů tedy de facto zbavuje státy starosti o jejich občany jako zaměstnance, spotřebitele, pacienty, seniory, klienty bank, děti předškolního a školního věku, studující. Snímá z národních států dopředu vinu za nepříjemné skutečnosti, jako je nezaměstnanost, marginalizace některých skupin obyvatelstva či zhoršené životní prostředí.

Je pozoruhodné, že otázku dělicí čáry mezi konkurenceschopností a nekonkurenceschopností, kterou lze celkem snadno narýsovat na úrovni podniku, ale nikoli na úrovni národní ekonomiky a tím méně na úrovni světového regionu, si autoři zabývající se konkurenceschopností ve své převážné většině nekladou. Kdy se stává národní ekonomika nekonkurenceschopnou? Když roste pomaleji než jiné ekonomiky? Když stagnuje, nebo když její hrubý domácí produkt klesá? Jak dlouhé musí být období poklesu, aby bylo možné hovořit o ztrátě konkurenceschopnosti? Kde se nachází bod zlomu? Ve chvíli, kdy začne klesat podíl země na světovém produktu? V oka- ➤

- mžiku, kdy je nutné vyhlásit státní bankrot? Nebo ve chvíli, kdy je nutné devalvovat měnu, aby bylo pro exportéry zajímavé vyvážet? Tehdy, jestliže reálné mzdy střednědobě klesají? Nebo až v okamžiku, kdy firmy v dané zemi nebo regionu nemají na výplaty? Je země konkurenceschopná, jestliže na jedné straně roste hrubý domácí produkt a na druhé straně se zhoršuje zdravotní stav obyvatelstva nebo dostupnost zdravotní péče či všeobecného vzdělání? Je vůbec smysluplné o konkurenceschopnosti a nekonkurenceschopnosti zemí a světových regionů hovořit?

Snad nejčastěji bývá tvrzení o nekonkurenceschopnosti země podepíráno nižším tempem růstu. Avšak nikdo nikdy exaktně nedoložil důvody, proč by měl rychlejší ekonomický růst v zemi A konkurovat ekonomickému růstu v zemi B.

Pokud mezi sebou země A a země B udržují hospodářské styky, může oživení spotřebitelské poptávky nebo investiční boom v zemi A naopak posílit ekonomický růst v zemi B. Posílení ekonomického růstu v Evropské unii po východním rozšíření je toho důkazem. Ekonomicky méně vyspělé nové členské země rostou rychleji, protože se v nich projevuje efekt dohánění vyspělejších starých členů. Tím zároveň posilují ekonomický růst ve starých členských zemích EU a v EU jako celku.

Pokud mezi sebou země A a země B neudržují hospodářské styky nebo jsou tyto styky velmi malé, pak není vůbec důvod hovořit v souvislosti s ekonomickým růstem o konkurenceschopnosti obou zemí. Přesto z žebříčků konkurenceschopnosti, které seřazují země podle hodnot ekonomického růstu, lze vysledovat, že například země A se nachází na 5. příčce shora, zatímco země B až na 25. příčce shora, a je tudíž méně konkurenceschopná než země A.

Na rozdíl od konkurenceschopnosti podniku je konkurenceschopnost národní ekonomiky či dokonce konkurenceschopnost země pojem měkký, obtížně uchopitelný. Přesto, nebo možná právě proto jej s oblibou politici používají.

Je třeba si přiznat, že konkurenceschopnost podniku a konkurenceschopnost země jsou homonyma – slova, která sice znějí velmi podobně, ale mají naprosto jiný význam. Mají se k sobě přibližně tak jako

lidské oko a oko na punčoše, lidské ucho a ucho od hrnce, lidská hlava a hlava motoru.

Neexistuje žádná dělicí čára mezi konkurenceschopností a nekonkurenceschopností země. Zatímco podniky usilují o získání a zachování přízně zákazníků a jejich odlákání podnikům jiným, národní státy (a potažmo nadnárodní seskupení) usilují o získání a zachování přízně globálně operujících podnikatelských subjektů (obvykle i s podporou podnikatelských subjektů operujících lokálně, jejichž ekonomické zájmy nejsou sice zcela totožné se zájmy globálně operujících podnikatelských subjektů, ale v mnohém se shodují – na potřebě zredukovat zdanění právnických osob, posílit flexibilitu pracovní síly, udržet na uzdě moc odborů atd.).

Podstatou závodu o nekonkurenceschopnější zemi je soutěž o co největší přitažlivost podle co nejvyššího počtu kritérií pro co nejvyšší počet investorů. V podmínkách otevřenosti ekonomik a možnosti operovat globálně vyhledávají investoři země, které jim nabízejí různé stupně pohodlí v různých oblastech.

Volání po konkurenceschopnosti je báječná finta na občany-voliče. Politici zastupující zájmy podnikové sféry jim říkají zhruba toto: Vaše životní úroveň nemůže být vyšší, protože naše země je málo konkurenceschopná. Jiné jsou konkurenceschopnější. Musíme provést takové reformy, abychom svou konkurenceschopnost posílili. Máme-li konkurovat Číně, musíme snížit své mzdové náklady. Máme-li konkurovat pružností určování mezd Estonsku, musíme oslabit proces centrálního vyjednávání mezi zaměstnavateli a zaměstnanci. Chceme-li konkurovat Singapuru snadností najímání a propouštění pracovníků, musíme mít nový zákoník práce. Chceme-li konkurovat Austrálii co do počtu procedur potřebných pro start podnikání, musíme náš počet procedur radikálně snížit. Chceme-li konkurovat Švýcarsku co do železniční infrastruktury, musíme na ni vydávat více prostředků. Chceme-li konkurovat počtem vysokoškoláků Izraeli, musíme zvýšit výdaje na školství. A tak dále.

3. Konkurenceschopnost národních států pod mikroskopem Světového ekonomického fóra

O tom, v kolika disciplínách jsou národní státy nuceny soutěžit, vypovídá možná nejlépe multikriteriální hodnocení konkurenceschopnosti prováděné každoročně Světovým ekonomickým fórem a publikované ve Zprávě o globální konkurenceschopnosti.

Hodnocení je založeno částečně na tvrdých, statistických, ale převážně na měkkých datech (odpovědích respondentů).

Index globální konkurenceschopnosti se zjišťuje na základě 90 indikátorů, z toho 23 statistických. Hodnoty 67 indikátorů jsou zjišťovány jako míra souhlasu nebo nesouhlasu jednotlivých hodnotitelů s předem formulovanými výroky. Respondenti mají k vyjádření svého hodnocení k dispozici stupnici od 1 do 7.

Například: Vlastnická práva včetně práv k finančním aktivům jsou definována a chráněna zákonem špatně (1), nebo jasně definována a dobře chráněna (7). Hodnotitelé se pohybují v mantinelech od 1 do 7 (hodnotí vždy celočíselně). Výsledkem jejich hodnocení bylo hodnocení kvality ochrany vlastnických práv ve výši 6,5 pro Německo (nejlepší hodnocení) a 1,7 pro Guyanu (nejhorší hodnocení). Výsledkem pro Českou republiku je skóre 4,3 (stejně jako pro Polsko, Brazílii, Vietnam). Skóre dosažená jednotlivými zeměmi jsou uspořádána do pořadí od nejlepšího k nejhoršímu (1. místo pro Německo, 117. místo pro Guyanu).

Podívejme se nyní, na základě jakých indikátorů se konstruuje index globální konkurenceschopnosti země.³

Konstrukce indexu globální konkurenceschopnosti

1. pilíř: Instituce

A. Veřejné instituce

1. Ochrana vlastnických práv

- Ochrana vlastnických práv včetně práv k finančním aktivům

2. Etika a korupce

- Vliv korupčního jednání společností, jednotlivců a zájmových skupin na veřejné fondy
- Veřejná důvěra politiků

3. Nepřípustné ovlivňování

- Nezávislost soudců
- Favoritismus při rozhodování státních úředníků

4. Neefektivnost státu (úřední šiml, byrokracie, sklon vlády k plýtvání)

- Sklon vlády k plýtvání veřejnými financemi
- Břímě státní regulace

5. Bezpečnost

- Náklady podnikové sféry související s terorismem
- Spolehlivost služeb policie při ochraně zájmů podnikatelů
- Náklady podnikové sféry související se zločiny a násilím
- Náklady podnikové sféry související s organizovaným zločinem

B. Soukromé instituce

1. Etika korporací

- Etické chování firem

2. Odpovědnost korporací

- Způsobilost správních orgánů
- Ochrana zájmů minoritních vlastníků
- Síla auditu a účetních standardů

2. pilíř: Infrastruktura

- Celková kvalita infrastruktury
- Rozvoj silniční infrastruktury
- Kvalita přístavní infrastruktury
- Kvalita letecké dopravní infrastruktury
- Kvalita nabídky elektrické energie
- Počet telefonních linek na 100 obyvatel (tvrdá data)

³ Při výpočtu indexu globální konkurenceschopnosti jsou tvrdá data převáděna na měkká pomocí vzorce:

$$6 \times \frac{\text{hodnota dosahovaná danou zemí} - \text{minimální hodnota ve vzorku zemí}}{\text{maximální hodnota ve vzorku zemí} - \text{minimální hodnota ve vzorku zemí}}$$

Pokud vyšší hodnota znamená špatný výsledek (například deficit veřejných financí), odečítá se získaná hodnota pro danou zemi od 8.

+ 3. pilíř: Makroekonomika

- Saldo veřejných financí v poměru k HDP (tvrdá data)
- Míra úspor (tvrdá data)
- Míra inflace (tvrdá data)
- Spread úrokové míry (tvrdá data)
- Dluh veřejných financí v poměru k HDP (tvrdá data)
- Reálný efektivní směnný kurz (tvrdá data)

4. pilíř: Zdraví a primární vzdělání

A. Zdraví

- Střednědobý vliv výskytu malárie na podnikání
- Střednědobý vliv výskytu tuberkulózy na podnikání
- Střednědobý vliv výskytu HIV/AIDS na podnikání
- Kojenecká úmrtnost (tvrdá data)
- Naděje dožití při narození (tvrdá data)
- Výskyt tuberkulózy (tvrdá data)
- Výskyt HIV/AIDS (tvrdá data)

B. Primární vzdělání

- Podíl dětí navštěvujících školu prvního stupně na počtu dětí odpovídajícího věku

5. pilíř: Vyšší vzdělání a odborná příprava

A. Kvantita vzdělání

- Podíl dětí a studentů navštěvujících školy druhého stupně na počtu obyvatel odpovídajícího věku
- Podíl studentů terciárního vzdělávání na počtu obyvatel odpovídajícího věku

B. Kvalita vzdělání

- Kvalita vzdělávacího systému
- Kvalita matematického a přírodovědného vzdělání
- Kvalita manažerských škol

C. Celoživotní vzdělávání

- Místní dostupnost výzkumných a vzdělávacích služeb
- Přístup korporací k investicím do lidských zdrojů

6. pilíř: Tržní efektivnost

A. Dobré trhy: distorze, konkurence a velikost

1. Distorze

- Náklady zemědělské politiky
- Efektivnost právního rámce
- Rozsah a efektivnost zdanění
- Počet procedur potřebných ke startu podnikání (tvrdá data)
- Čas potřebný ke startu podnikání (tvrdá data)

2. Konkurence

Domácí konkurence

- Intenzita místní konkurence
- Efektivnost antimonopolní politiky

Zahraniční konkurence

- Podíl dovozu na HDP (tvrdá data)
- Výskyt obchodních bariér
- Omezení zahraničního vlastnictví

3. Velikost

Místní trhy

- HDP – export + import (tvrdá data)

Zahraniční trhy

- Podíl vývozu na HDP (tvrdá data)

B. Trhy práce: flexibilita a efektivnost

1. Flexibilita

- Praxe najímání a propouštění pracovníků
- Flexibilita určování úrovně mezd
- Kooperace ve vztazích zaměstnavatel – zaměstnanec

2. Efektivnost

- Spolehlivost profesionálního managementu
- Relace mezd a produktivity
- Odchod talentovaných pracovníků ze země

3. Finanční trhy: sofistikovanost a otevřenost

- Sofistikovanost finančního trhu
- Snadnost přístupu k půjčkám
- Disponibilita rizikového kapitálu
- Zdraví bank
- Možnost vydávat akcie a prodávat je na lokálním trhu

7. pilíř: Technologická připravenost

- Technologická připravenost země
- Úroveň absorpční schopnosti firem
- Zákony regulující informační a komunikační technologie

- Přímé zahraniční investice a transfer technologií
- Počet mobilních telefonů na 100 obyvatel (tvrdá data)
- Počet uživatelů internetu na 10 000 obyvatel (tvrdá data)
- Počet osobních počítačů na 100 000 obyvatel (tvrdá data)

8. pilíř: Sofistikovanost podnikání

A. Síť a podpůrná odvětví

- Počet místních dodavatelů
- Kvalita místních dodavatelů

B. Sofistikovanost operací a strategie firem

- Sofistikovanost výrobního procesu
- Rozsah marketingu
- Mezinárodní distribuce a marketing (v rukou zahraničních nebo domácích firem)
- Ochota delegovat pravomoci
- Povaha konkurenční výhody (levná pracovní síla, jedinečné produkty)
- Přítomnost hodnotového řetězce (těžba surovin – design produktu – marketing – logistika – prodejná služba)

9. pilíř: Inovace

- Kvalita vědeckovýzkumných institucí
- Výdaje firem na výzkum a vývoj
- Spolupráce mezi univerzitami a podnikovou sférou
- Státní zakázky na technicky pokrokové produkty
- Dostatek vědců a inženýrů
- Počet objevů patentovaných v USA na 1 000 000 obyvatel (tvrdá data)
- Ochrana duševního vlastnictví
- Schopnost podnikové sféry uskutečňovat inovace (licence nebo imitace zahraničních vzorů, vlastní výzkum a vývoj i výroba)

Snad je z uvedeného přehledu konstrukce indexu globální konkurenceschopnosti zřejmé, že neexistuje indikátor, který by nevypovídal o míře přitažlivosti země z pohledu zahraničních investorů, resp. domácích podnikatelů. Přirozeně, existuje rozsáhlý průnik mezi zájmy zahraničních investorů a domácích podnikatelů na jedné straně a zájmy občanů příslušné země v jejich jednotlivých sociálních rolích (zaměstnanců, spotřebitelů, pacientů, studentů, seniorů...) na straně druhé, v žádném případě se však nejedná o dvě totožné množiny prvků.

Konkurenceschopnost podniku je podmíněna dvěma skutečnostmi: udržení se na trhu zboží nebo služeb a splněním povinností vůči vlastníkům i všem zainteresovaným osobám. Položme si otázku, vůči komu mají povinnost národní státy.

Odpověď je prostá: vůči svým občanům. Ti jsou vůči státu v roli zainteresovaných osob. Státy se mohou ze své povinnosti poněkud vyzouvat poukazováním na to, že svobodný občan musí být občan zodpovědný a musí se starat o budoucnost svou a svých dětí nejvíce sám, mohou poukazovat na zásadní škodlivost paternalistického přístupu, mohou argumentovat, že čím více péče státu, tím méně svobody. Mohou mít někdy i pravdu. Ale základních povinností je nikdo (alespoň zatím) zbavit nemůže.

Přenesení pojmu konkurenceschopnosti z podnikové úrovně na úroveň národních ekonomik a světových regionů byl svým způsobem geniální nápad. Optikou posílení národní konkurenceschopnosti se jeví jakákoli sociální síť jako předimenzovaná, jakékoli zdanění podnikové sféry jako příliš vysoké, jakákoli péče národního státu o dopravní strukturu potřebnou pro podnikání jako příliš malá, jakákoli regulace podnikové sféry jako příliš velká, jakákoli minimální mzda jako nedostatečně minimální, jakékoli investiční pobídky jako nedostatečně stimulační... Jakmile je závod o maximální konkurenceschopnost odstartován, nikdo a nic jej nezastaví.

Ve jménu posilování konkurenceschopnosti se uskutečňují reformy v nových i starých členských státech EU, ve jménu posilování konkurenceschopnosti politici národních států přehodnocují smysluplnost poskytování mnohých veřejných statků a výdajů na ně. Zvažují, kolik vzdělání, kolik zdravotní péče a kolik péče sociální mohou svým občanům poskytnout, aby neohrozili konkurenceschopnost své země, která se sama stala podivným veřejným statkem. Je to sice statek neuchopitelný a obtížně měřitelný, ale obecně shledávaný jako žádoucí.

➔

4. Falešné předpoklady a reálné pasti

Doktrína konkurenceschopnosti národních států a světových regionů je postavena ne-li přímo na falešných, pak minimálně na příliš silných předpokladech: Jestliže stát bude činit vše pro zlepšení konkurenceschopnosti podniků působících na jeho území, bude odměněn vysokou konkurenceschopností své ekonomiky. Jestliže bude vybírat čím dál, tím menší daně od zaměstnavatelů, posílí svou konkurenceschopnost. Jestliže jim umožní platit čím dál, tím menší příspěvky na sociální zabezpečení, konkurenceschopnost rovněž vzroste. Vzroste-li konkurenceschopnost, zvýší se životní úroveň všech.

Reformy, které mají posílit konkurenceschopnost země, se tváří jako jednorázové. Jejich zdůvodňování se řídí na první pohled neotřesitelnou železnou logikou: je třeba dohnat a předejít protivníka, zlikvidovat jeho konkurenční výhodu a nahradit ji svou vlastní. Jakmile bude protivník dostižen a předstižen, země má vyhráno a může si vydechnout. Ve skutečnosti se jedná o nikdy nekončící proces. Jestliže všechny země běží svůj závod o dosažení co nejvyšší konkurenceschopnosti, pak si logicky žádná nemůže nikdy vydechnout, protože na rozdíl od skutečných běžeckých závodů nebyl nikdy stanoven způsob a čas ukončení závodu. Ostatně protagonisté příslušné doktríny se netají tím, že na oddechový čas není kdy. Je nutno stále běžet a neptat se kam a proč. Zbytečné otázky by mohly účastníky běhu zdržovat a možná i zastavit. Jak praví Stephan Garelli: „*Konkurenceschopnost je jako dostih. Nejde v něm o to běžet dnes rychleji, než jste běželi včera. Jde o to běžet rychleji než všichni ostatní koně.*“ A těm méně chápavým ve své publikaci *Top Class Competitors* přidává i obrázek znázorňující rozdíl mezi ekonomickým výkonem a konkurenceschopností.

Závod o dosažení co nejvyšší konkurenceschopnosti nerozděluje, na rozdíl od sportovních disciplín, závodníky do jednotlivých kategorií. Zatímco v běhu soutěží mezi sebou v jiné kategorii muži a v jiné ženy a junioři obvykle nezávodí se seniory, celosvětový běh o dosažení co nejvyšší konkurenceschopnosti staví na pomyslnou startovní čáru všechny státy svě-

ta, a to bez ohledu na to, zda se k účasti na závodu přihlásily, či nikoliv.

Představme si například, že země soutěží o co nejnižší nemzdové náklady na pracovní sílu v poměru ke mzdě. Země A, ve které byly tyto náklady např. 30 %, učinila ve jménu posílení své konkurenceschopnosti a přilákání zahraničních investorů svou reformu sociálního zabezpečení a srazila je na 20 %. Je však vysoce pravděpodobné, že v duchu logiky politických a mediálních masáží na téma posílení své konkurenceschopnosti usilují o snížení svých relativních nemzdových nákladů i ostatní země. I ony vyhlásují a implementují své reformy. Postupuje tak např. i země B, jejíž nemzdové náklady činily v době vyhlášení reformy v zemi A právě uvedených 20 %.

Zatímco země A snížila reformou sociálního zabezpečení nemzdové náklady práce ze 30 % na 20 %, země B provedla redukci z 20 % na 15 %. Země A, která provedla masivní snížení relativních nemzdových nákladů, je opět z daného pohledu nekonkurenceschopná a může začít znova, dalším snižováním. V dalším kole posilování konkurenceschopnosti může dosáhnout např. hodnoty 15 %, avšak země B může provést další, mírnější reformu, jejíž realizací sníží své relativní nemzdové náklady práce na 14 %. Země A se může nachystat ve jménu posilování své konkurenceschopnosti na třetí kolo. Jakož i na kola další, která mohou probíhat tak dlouho, dokud volíči v zemi A nezačnou přemýšlet o tom, zda posilování konkurenceschopnosti snižováním nemzdových nákladů práce na základě opětovného vyhlášení reformy je skutečně v jejich zájmu a zájmu jejich země.

Tedy dokud na základě vlastní zkušenosti, která je nenahraditelná studiem jakékoli literatury, nedojdou k závěru, který na základě logické úvahy dávno před nimi zformuloval P. Krugman, že totiž posedlost konkurenceschopností je špatná i nebezpečná zároveň.

Svůj závod o posilování konkurenceschopnosti běží dobrovolně i nedobrovolně v současné době desítky zemí světa, zemí nacházejících se na různých stupních svého ekonomického i sociálního rozvoje. Běží za vidinou nekonečné prosperity. Je otázkou, kolik kol budou muset uběhnout, aby si uvědomily,

že všichni účastníci nemohou vyhrát, že ke každému závodu patří i porážení.

Přirozeně, politici mohou být rozumní a zodpovědní a mohou uznat, že další snižování nemzdových nákladů cestou změn legislativního rámce a odbouráváním sociálního státu by mohlo mít pro občany dané země své negativní důsledky. Příkladem svého druhu je i Lisabonská strategie, která je mírnější variantou honby za konkurenceschopností než honba globální. Ale **podstatou soutěže o maximální přitažlivost země vůči zahraničním investorům i maximální vstřícnost vůči domácím podnikatelům je nikdy nekončící tlak na národní státy reformovat institucionální rámec ve směru konvenujícím podnikové sféře** – snižovat postupně ve jménu posilování konkurenceschopnosti její daňovou zátěž (a přenášet ji na zaměstnance a spotřebitele, aby veřejné finance nevyschly a bylo z čeho podporovat konkurenceschopnost podniků na výdajové straně), snižovat povinné příspěvky na sociální zabezpečení, zkracovat zákonnou dovolenou.

Je jen zdánlivě paradoxní, že k rozvíjení myšlenky konkurenceschopnosti národních států dochází v období globalizace, které je současně obdobím oslabování národních států. Doktrína konkurenceschopnosti se snaží postulovat novou roli národních států pro globalizovanou ekonomiku. Úkolem státu podle této doktríny je soutěžit s jinými státy o vytváření co nejpříznivějšího prostředí pro vstup podniků na své území, jejich setrvání na něm a odrazení od odchodu (delokace) na území jiných států. Úkoly nadnárodních seskupení podle doktríny konkurenceschopnosti jsou tytéž: lákat nově přicházející investory, zadržovat je na svém území příznivějšími podmínkami pro podnikání, než jaké nabízejí jiná nadnárodní seskupení, a odrazovat je příznivostí svých podmínek od odchodu jinam.

Stát je povinen podle doktríny konkurenceschopnosti podporovat konkurenceschopnost podniků působících na jeho území. Stejnou povinnost mají všechny státy světa, a proto musí mezi sebou závodit o to, či podpora je rozsáhlejší, velkorysejší, atraktivnější. **Doktrína konkurenceschopnosti je de facto státním paternalismem naruby.** Úkolem států přestává být péče o své staré, slabé, nemocné, handicapované,

chudé občany. Jejich úkolem je péče o konkurenceschopnost „svých“ podniků. Závody o maximální přitažlivost podnikatelského prostředí se opírá o poněkud naivní víru, že tato péče se odrazí ve stále vyšší, ještě vyšší a nejvyšší konkurenceschopnosti země, že tato konkurenceschopnost se promění ve stále vyšší, ještě vyšší a nejvyšší ekonomický růst, z jehož plodů se budou těšit všichni občané země, která se závodů o maximální konkurenceschopnost účastní.

Je skoro na čase vymyslet na občany jinou fintu. Dříve než přijdou na to, jak se věci ve skutečnosti mají.

5. Nepřátelé doktríny konkurenceschopnosti: sociální stát, sociální práva

Doktrína konkurenceschopnosti národních států má své přirozené nepřátele. Největším nepřítelem přeměny národních států a nadnárodních seskupení v instituce pečující ze všech svých sil o nejvyšší dobro zaměstnavatelů je doktrína sociálního státu. Je tedy v logice posilování konkurenceschopnosti popisovat barvitě krizi sociálního státu, je v logice posilování konkurenceschopnosti vytvářet obraz zemí se sociálním státem (především tedy členských zemí Evropské unie) jako zemí s nižší konkurenceschopností, než jaká je charakteristická pro země s výrazně nižším stupněm odpovědnosti vůči zaměstnancům, vůči rodinám s dětmi, vůči nemocným, starým či handicapovaným lidem. Je v logice posilování konkurenceschopnosti považovat daně placené podnikovou sférou státu a jím posléze vydávané na sociální účely za zbytečný výdaj, je v logice posilování konkurenceschopnosti usilovat o přenesení daňové zátěže na spotřebitele či zaměstnance a o přesun výdajové stránky veřejných rozpočtů ze sociálních účelů na investiční pobídky, podporu přílivu zahraničních investic či výstavbu průmyslových zón.

Tažení doktríny konkurenceschopnosti za zánik sociálního státu bylo až dosud poměrně úspěšné. Nejen laická veřejnost, ale i podstatná část akademické obce přijala za svou myšlenku, že sociální stát se přezil a nemá v postmoderní globalizované společnosti již své místo. Jeho rozebírání probíhá poměrně rych-

- le. Narazilo však na zcela nečekanou překážku zkonstruovanou samotnou doktrínou konkurenceschopnosti. V posledních letech se ukázalo, že požadavky diktované multikriteriálními hodnoceními konkurenceschopnosti jsou schopny nejlépe plnit země, které myšlenku sociálního státu nikdy neopustily a které jej naopak v praxi rozvíjejí. Na prvních pět míst v hodnocení indexem globální konkurenceschopnosti se ve Zprávě o globální konkurenceschopnosti 2006–2007 dostaly Švýcarsko, Finsko, Švédsko, Dánsko a Singapur. Teprve za nimi následovaly Spojené státy, po řadu let vyhodnocované jako vzor konkurenceschopnosti pro celý svět.

Nemělo by to být nikterak překvapivé. Kdyby hodnotitelé uvažovali v delším časovém horizontu, museli by tuto skutečnost alespoň do určité míry předpokládat. Investoři nepožadují jen levnou, ale i vzdělanou pracovní sílu. Nepotřebují jen pracovní sílu flexibilní, ale také takovou, která nestávkuje. Nechtějí jen nízké daně, ale také vysoké investice do infrastruktury. Jejich ideálem je sice minimální stát, který je nesvazuje regulací, ale zároveň nestojí o stát, který nedokáže ochránit jejich vlastnická práva. Je v jejich zájmu dosahovat co nejvyššího zisku, ale politická nestabilita v zemi, v níž působí, může být větší překážkou dosahování tohoto cíle než nutnost respektovat základní sociální práva.

Skutečnost, že nejlépe dokáží řešit rébus požadavků konkurenceschopnosti ty země, jejichž stát lze hodnotit jako sociální a jejichž veřejný sektor je spíše rozsáhlý, dává další šanci na revitalizaci sociálního státu.

P. N. Rasmussen a J. Delors ve své Nové sociální Evropě říkají: „*Nemusíme startovat v dostihu ke dnu pořádaném globalizací a konkurenčními tlaky. Nemusíme se účastnit zničující fiskální konkurence mezi státy. Můžeme spojit sociální spravedlnost a jistotu s plnou zaměstnaností, růstem a konkurenceschopností. Učiníme-li správnou volbu, můžeme zachránit nejценnější hodnoty, které máme.*“

Současné volají vládu, podnikatele, ale i jednotlivce k odpovědnosti za novou sociální Evropu.

Povinností vlády je zajistit, aby všichni občané měli přístup k veřejným službám – vzdělání a sociální ochraně. Povinností vlády je garantovat dodržování

lidských práv – politických, občanských, sociálních a pracovních. Povinností vlády je vytvářet podmínky pro plnou zaměstnanost a inkluzi ve společnosti. Vláda má právo očekávat, že jednotlivci a všichni ostatní aktéři společenského života budou přispívat k blahobytu společnosti.

Podnikatelé mají právo očekávat stabilitu, férovost a transparentnost v podmínkách hospodářské soutěže. Jejich povinností je přispívat do veřejných rozpočtů – platit daně státu a municipalitám, podporovat dosahování plné zaměstnanosti posilováním odborné způsobilosti pracovní síly a hrát pozitivní roli ve společnosti dodržováním sociální odpovědnosti.

Jednotlivci mají právo podílet se na životě společnosti a být součástí pracovní síly. Jejich povinností je využívat všech příležitostí k dosažení vzdělání a kvalifikace, které jim společnost nabízí.

Pro zachování a další rozvoj sociálního státu vidí P. N. Rasmussen a J. Delors jako klíčové tři podmínky:

- hospodářskou soutěž mezi podniky,
- hospodářskou spolupráci mezi zeměmi,
- solidaritu mezi občany.

Nic nového pod sluncem. Existuje dost historických důkazů o tom, že hospodářská soutěž mezi podniky je prospěšná pro prosperitu země, stejně tak jako dost historických důkazů o tom, že tato soutěž musí mít svá pravidla hry a že úkolem státu je tato pravidla hry tvořit. V globalizovaném světě by nejlepším řešením byla globální pravidla hospodářské soutěže. Nejhorším řešením pak soutěž mezi státy o to, čím pravidla budou nejměkčí a dají se co nejsnáze nedodržovat. Konkurence mezi státy o nejnižší zdanění podnikové sféry, o nejhorší ochranu zaměstnance, spotřebitele nebo životního prostředí může znamenat krátkodobou výhru pro příslušné státy v podobě přílivu zahraničních investic, ale dlouhodobou prohru pro všechny účastníky „dostihu ke dnu“. Uspokojivé řešení jsou pravidla hry společná v rámci Evropské unie. Alespoň do doby než historie opět potvrdí, že konkurovat si mají podniky, nikoli státy, a že dostihy ke dnu je lépe nepořádat.

LITERATURA A PRAMENY

1. Barroso, J. M. D.: *Alive and kicking: The renewed Lisbon strategy is starting to pay off*. Centre for European Reform, Brussels, March 2007
2. Garelli, S.: *Top Class Competitors (How nations, firms, and individuals succeed in the new world of competitiveness)*. John Wiley & Sons, Ltd. 2006
3. Rasmussen, P. N., Delors, J.: *The New Social Europe*. www.pes.org, 2007
4. Krugman, P.: *Peddling Prosperity (Economic Sense and Nonsense in the Age of Diminished Expectations)*. W. W. Norton & Company, Inc. 1996
5. Liddle, R., Lerais, F.: *Europe's Social Reality*. A Consultation Paper from the Bureau of European Policy Advisers
6. Pick, M.: *Hospodářská a sociální výkonnost modelů evropského sociálního státu v soutěži s USA*. Politická ekonomie, 2006, č. 5
7. *Zpráva o plnění Národního Lisabonského programu 2005–2008 (Národního programu reform České republiky)*. Česká republika, říjen 2006
8. Krugman, P.: *Pop Internalism*. Massachusetts Institute of Technology, USA 1996
9. Kadeřábková, A. a kol.: *Ročenka konkurenceschopnosti ČR 2005*. Centrum ekonomických studií VŠEM Praha
10. Klvačková, E.: *Řešení rébusu konkurenceschopnosti (Evropská unie versus USA)*. Scientia et Societas, 2007, č. 1
11. *The Global Competitiveness Report 2006–2007*. World Economic Forum, Geneva 2006

ABSTRACT

The article is devoted to the problem of competitiveness of national states and world regions. The author describes and analyses the differences between competitiveness of enterprises and competitiveness of national states. She comes to the conclusion that contemporary multicriterial methods of measurement of competitiveness on the level of national states can be even dangerous for these states. The competitiveness became to be a kind of a race in which every nation is pushed to win. This race can change into a race to the bottom very easy because it does not take into account human rights – especially social ones.

KLÍČOVÁ SLOVA

konkurenceschopnost, globalizace, integrace, Evropská unie, sociální stát, role státu, flexibilita, podnikání, přímé zahraniční investice, pracovní síla, trh práce, daně

JEL KLASIFIKACE

F00, F01, F02, F15, F21, F23, L53

x

Měření korupce a její úroveň v mezinárodním srovnání

► Rostislav Krapl » Fakulta mezinárodních vztahů Vysoké školy ekonomické v Praze¹

* Korupce je fenomén, který hýbe společností odnepaměti. Je to pojem, který všichni známe, setkáváme se s ním v médiích nebo přímo v životě a všichni na něj máme svůj názor. Každý z nás si pod pojmem korupce dokáže něco vybavit a ví, co asi pojem korupce zahrnuje. Samotná definice korupce však tak jednoduchá není.

Poměrně přesnou definici korupce poskytuje například Konvence OSN o postupu proti korupci, v níž se za korupci považuje „nabídka, slib nebo předání jakékoliv výhody v něčí prospěch jako nepřiměřené pohnutky pro vykonání nebo nevykonání povinností a požadavek přijetí jakékoliv takové výhody jako nepřiměřené pohnutky pro vykonání nebo nevykonání povinností“. Zde je jasně vytyčen pohled na korupci ze dvou stran, ze strany toho, kdo uplácí, i ze strany toho, kdo je uplácen, přičemž obě strany jsou součástí korupce. Stejně definuje korupci také Rada OECD v doporučeních týkajících se podplácení při mezinárodních obchodních transakcích z roku 1994.

Sama OSN později tuto definici upravila na „úplatkářství nebo jiné chování ve vztahu k osobám, jimž byla svěřena odpovědnost, které porušuje jejich povinnosti vyplývající z jejich postavení a směřuje k získání nepatřičných výhod jakéhokoli druhu pro ně samotné nebo pro jiné osoby“. Z některých jiných definic je možno nabýt dojmu, že korupce se vztahuje pouze na veřejnou sféru, ale právě definice OSN jasně ukazuje, že korupce není jen nešvar veřejného sektoru, ale i sektoru soukromého.

Jan Chmelík se v knize Pozornost, úplatek a korupce při definování korupce nejdříve dívá na atributy korupčního jednání, které jsou platné pro všechny

typy korupce. Na základě toho určuje pět následujících atributů:

1. vztah dvou subjektů – toho, kdo úplatek poskytuje nebo nabízí, a toho, kdo jej přímá;
2. jde o směnný vztah, přinášející oběma stranám výhodu;
3. souvislost s obstaráním věci obecného zájmu nebo institucionálního zájmu;
4. korumpovaným je subjekt disponující určitým postavením, pravomocí;
5. jde o jednání proti dobrým mravům.

Z těchto atributů poté vyvozuje definici korupce takto: „Korupce je neformální vztah dvou subjektů jednajících v rozporu s dobrými mravy spočívající v nabídce, příslibu, realizování výhody v něčí prospěch nebo akceptování takového požadavku za vyžádanou, nabídnutou nebo slíbenou odměnu.“

1. Index vnímání korupce (*Corruption Perceptions Index – CPI*)

Jestliže se snažíme porovnávat korupci v jednotlivých státech, stavíme se před celkem komplikovaný problém. Jednou z možností, jak srovnávat korupci v různých zemích, je použít index vnímání korupce. Tento index je sestavován Transparency International od roku 1995 a snaží se měřit a porovnávat korupci, přičemž se zaměřuje především na korupci ve veřejném sektoru. Výsledkem je pak žebříček zemí podle stupně vnímání existence korupce mezi úředníky veřejné správy a politiky.

Jedná se o složený index, vycházející z výsledků průzkumů mínění provedených několika nezávislými institucemi. Odráží názory představitelů podnika-

¹ Článek je zkrácenou a upravenou verzí textu diplomové práce Rostislava Krapla s názvem „Korupce a podnikatelská sféra“.

telské sféry a analytiků z celého světa, včetně zástupců odborné veřejnosti přímo z hodnocených zemí. Jeho vypovídací schopnost je vysoká a v současné době je nevýznamnějším globálním ukazatelem korupce ve sledovaných zemích.

Stále je potřeba mít na paměti, že se jedná o průzkumy mínění a že respondenti jsou jen lidé, kteří mají své osobní zájmy a podle toho se i chovají. Zkreslení indexu v některých zemích je možné a pravděpodobné. Index vnímání korupce je důležitým ukazatelem navenek, a tak se například rozvojové země snaží mít co nejlepší hodnotu indexu, což jim umožňuje získávat mezinárodní úvěry, přímé zahraniční investice a jiné. Respondenti jsou si tohoto velmi dobře vědomi, a tak se může stát, že jejich odpovědi nejsou až tak autentické, jak by měly být.

Index sám o sobě nevychází z měřitelných dat, což by se mohlo zdát jako velmi závažné. Leč vycházející z měřitelných dat by bylo zase značně zavádějící. Opirat se o data jako např. počet trestních stíhání souvisejících s korupcí, počet soudních případů, počet vyřešených soudních případů a jiné je sice možné, ale nepřineslo by to skutečný obraz korupce v zemi. Takovéto výsledky by spíše ukazovaly na fungování soudů či policie, ale určitě ne na stav korupce. Proto je vhodnější stavět index na zkušenostech a vnímání těch, kteří jsou nejčastěji přímo konfrontováni s korupcí v reálném životě.

Počet zemí, které jsou do indexu zahrnuty, se neustále mění. V roce 1995, kdy index vnímání korupce spatřil světlo světa, bylo do indexu zahrnuto „jen“ 41 zemí. Nyní se počet těchto zemí pohybuje okolo 160, což už dává obrovskou možnost srovnání. Nutno poznamenat, že počet sledovaných zemí rok od roku ne vždy narůstá, ale někdy i klesá, a to z důvodu nedostatku nezávislých zdrojů, které jsou k výzkumu potřeba. Index se snaží o maximální možnou věrohodnost, a proto k zařazení země do srovnání je nutné, aby ji hodnotily nejméně tři nezávislé zdroje. Transparency International pak údaje od těchto institucí dostává zdarma a vyhodnocuje je.

Kdo jsou respondenti výzkumu? Jsou to především dvě skupiny lidí, a to zástupci podnikatelské sféry a analytici. Díky tomu, že důležitou složkou respondentů jsou podnikatelé, podává index velmi dob-

rý obraz o podnikatelské sféře, i když se primárně zaměřuje na sféru veřejnou. Podnikatelé a analytici nejsou jen rezidenty dané země, ale ve výzkumu jsou zohledněny i názory zahraničních analytiků, kteří v těchto zemích působí. Transparency International zdůrazňuje zajímavost, že mezi názory obou skupin je značná korelace.

Jak již bylo zmíněno, výsledkem je žebříček zemí, kde však není až tak důležité, na kolikáté příčce se země umístila. Hlavním ukazatelem korupce je totiž počet bodů, kterých země dosáhla. Počty sledovaných zemí se v jednotlivých letech liší, země přibývají a ubývají, takže posun určité země v žebříčku o deset míst nahoru se sice může zdát jako velmi dobrý, ale ještě nemusí znamenat snížení korupce. Mohlo totiž zároveň dojít k poklesu danou zemí dosažených bodů, a tedy ke zvýšení korupce.

Pořadí zemí a počty dosažených bodů v indexu vnímání korupce za rok 2006 zaznamenává tabulka 1. Je z ní jasné vidět, že v zemích západního světa je korupce značně nižší než v zemích třetího světa. Korupce je takto svázána s chudobou. Západní svět ale není uniformní a i tam existuje mnoho rozdílů mezi zeměmi.

Na špici pořadí se tradičně drží skandinávské země a Švýcarsko. Možným překvapením pro některé může být přítomnost Nového Zélandu v samém popředí žebříčku. Nový Zéland se na těchto pozicích vyskytuje pravidelně, a to již od roku 1995, kdy byl hodnocen jako zcela nejlepší. Tradičním státečkem s minimální korupcí je taktéž Singapur.

Těsně za těmito státy se většinou nacházejí další rozvinuté tržní ekonomiky, tedy přesně ty státy, které by zde člověk očekával. Jediné země mimo tradiční rozvinuté tržní ekonomiky, které se ocitly v přední části žebříčku, jsou Chile, Estonsko a Uruguay. Naopak na samém chvostu žebříčku není nikdo jiný než nejchudší země světa či státy s autoritativními režimy.

Při srovnání v čase lze ve sledovaných zemích zaznamenat snížení či zvýšení korupce, kterou naznačuje pohyb v počtu dosažených bodů, ale určit trend jen z počtu bodů je obtížné. Významná změna bodů je ale jasným signálem. Tak například rok 2006 přinesl značné poklesy dosažených bodů (čili růst ko-

Tabulka č. 1 » Index vnímání korupce (CPI) v roce 2006

	Země	Index CPI		Země	Index CPI		Země	Index CPI
1	Finsko	9,6	55	Namibie	4,1	111	Albánie	2,6
1	Island	9,6	57	Bulharsko	4,0	111	Guatemala	2,6
1	Nový Zéland	9,6	57	Salvador	4,0	111	Kazachstán	2,6
4	Dánsko	9,5	59	Kolumbie	3,9	111	Laos	2,6
5	Singapur	9,4	60	Turecko	3,8	111	Nikaragua	2,6
6	Švédsko	9,2	61	Jamajka	3,7	111	Paraguay	2,6
7	Švýcarsko	9,1	61	Polsko	3,7	111	Východní Timor	2,6
8	Norsko	8,8	63	Libanon	3,6	111	Vietnam	2,6
9	Austrálie	8,7	63	Seychely	3,6	111	Jemen	2,6
9	Nizozemsko	8,7	63	Thajsko	3,6	111	Zambie	2,6
11	Rakousko	8,6	66	Belize	3,5	121	Benin	2,5
11	Lucembursko	8,6	66	Kuba	3,5	121	Gambie	2,5
11	Spojené království	8,6	66	Grenada	3,5	121	Guyana	2,5
14	Kanada	8,5	69	Chorvatsko	3,4	121	Honduras	2,5
15	Hongkong (Čína)	8,3	70	Brazílie	3,3	121	Nepál	2,5
16	Německo	8,0	70	Čína	3,3	121	Filipíny	2,5
17	Japonsko	7,6	70	Egypt	3,3	121	Rusko	2,5
18	Francie	7,4	70	Ghana	3,3	121	Rwanda	2,5
18	Irsko	7,4	70	Indie	3,3	121	Svazijsko	2,5
20	Belgie	7,3	70	Mexiko	3,3	130	Ázerbájdžán	2,4
20	Chile	7,3	70	Peru	3,3	130	Burundi	2,4
20	USA	7,3	70	Saúdská Arábie	3,3	130	Středoafrická republika	2,4
23	Španělsko	6,8	70	Senegal	3,3	130	Etiopie	2,4
24	Barbados	6,7	79	Burkina Faso	3,2	130	Indonésie	2,4
24	Estonsko	6,7	79	Lesotho	3,2	130	Papua-Nová Guinea	2,4
26	Macao (Čína)	6,6	79	Moldavsko	3,2	130	Togo	2,4
26	Portugalsko	6,6	79	Maroko	3,2	130	Zimbabwe	2,4
28	Malta	6,4	79	Trinidad a Tobago	3,2	138	Kamerun	2,3
28	Slovinsko	6,4	84	Alžírsko	3,1	138	Ekvádor	2,3
28	Uruguay	6,4	84	Madagaskar	3,1	138	Niger	2,3
31	Spojené arabské emiráty	6,2	84	Mauritánie	3,1	138	Venezuela	2,3
32	Bhútán	6,0	84	Panama	3,1	142	Angola	2,2
32	Katar	6,0	84	Rumunsko	3,1	142	Kongo, rep.	2,2
34	Izrael	5,9	84	Srí Lanka	3,1	142	Keňa	2,2
34	Taiwan	5,9	90	Gabon	3,0	142	Kyrgyzstán	2,2
36	Bahrajn	5,7	90	Srbsko	3,0	142	Nigérie	2,2

	Země	Index CPI		Země	Index CPI		Země	Index CPI
37	Botswana	5,6	90	Surinam	3,0	142	Pákistán	2,2
37	Kypr	5,6	93	Argentina	2,9	142	Sierra Leone	2,2
39	Omán	5,4	93	Arménie	2,9	142	Tádžikistán	2,2
40	Jordánsko	5,3	93	Bosna a Hercegovina	2,9	142	Turkmenistán	2,2
41	Maďarsko	5,2	93	Eritrea	2,9	151	Bělorusko	2,1
42	Mauricius	5,1	93	Sýrie	2,9	151	Kambodža	2,1
42	Jižní Korea	5,1	93	Tanzanie	2,9	151	Pobřeží Slonoviny	2,1
44	Malajsie	5,0	99	Dominikánská republika	2,8	151	Rovníková Guinea	2,1
45	Itálie	4,9	99	Gruzie	2,8	151	Uzbekistán	2,1
46	Česká republika	4,8	99	Mali	2,8	156	Bangladéš	2,0
46	Kuvajt	4,8	99	Mongolsko	2,8	156	Čad	2,0
46	Litva	4,8	99	Mosambik	2,8	156	Kongo, dem. rep.	2,0
49	Lotyšsko	4,7	99	Ukrajina	2,8	156	Súdán	2,0
49	Slovensko	4,7	105	Bolívie	2,7	160	Guinea	1,9
51	Jižní Afrika	4,6	105	Írán	2,7	160	Irák	1,9
51	Tunisko	4,6	105	Libye	2,7	160	Myanmar	1,9
53	Dominika	4,5	105	Makedonie	2,7	163	Haiti	1,8
54	Řecko	4,4	105	Malawi	2,7			
55	Kostarika	4,1	105	Uganda	2,7			

Zdroj: Transparency International, 2006

rupce) v následujících zemích: Brazílie, Kuba, Izrael, Jordánsko, Laos, Seychely, Trinidad a Tobago, Tunisko a Spojené státy americké. V těchto případech došlo během posledních dvou let ke skutečným negativním posunům ve vnímání korupce.

Naopak k výraznému zlepšení došlo podle indexu vnímání korupce u těchto zemí: Alžírsko, Česká republika, Indie, Japonsko, Litva, Libanon, Mauricius, Paraguay, Slovinsko, Turecko, Turkmenistán a Uruguay.

Česká republika jako člen skupiny zemí, kde došlo mezi lety 2005 a 2006 ke značnému zlepšení v oblasti vnímání korupce, je příkladem toho, že vypovídací schopnost indexu vnímání korupce je pouze orientační. Výzkumy veřejného mínění v České republice sice taktéž ukazují na mírné zlepšování situace, ale výraznou změnu neindikují.

Úsměvnější je možná fakt, že Česká republika se konečně v indexu vnímání korupce dostala před Namibií. V roce 2005 se Česká republika umístila na 47. místě spolu s Řeckem, Slovenskem a právě Namibií, v roce 2006 však Česká republika předstihla Namibii o devět míst v pořadí. Důvod k radosti to ale určité pořadí není. V rámci Evropské unie patří Česká republika k nejhorším.

Takto komentuje náš výsledek ředitelka české pobočky Transparency International Adriana Krnáčová: „Špatný výsledek, jehož Česká republika každoročně v indexu vnímání korupce dosahuje, je výsledkem dlouhodobého ignorování problému korupce a všech jejích projevů takřka ve všech oblastech společnosti, sport nevyjímaje. V obzvláště ohrožených oblastech, jimiž jsou nakládání s veřejnými zdroji, s majetkem státu a obcí a prorůstání organizovaného zločinu do státní správy, nebyla v důsledku

- nezájmu vládnoucích elit dosud zavedena žádná účinná systémová opatření, která by snížila míru korupčních možností a zprůhlednila postupy v oblasti správy věcí veřejných.“

2. Index plátců úplatků (*Bribe Payers Index – BPI*)

Index vnímání korupce není jediným ukazatelem, který se dívá na korupci. Transparency International používá ještě další index a tím je index plátců úplatků. Tento index má již mnohem užší zaměření, ale odráží pohled na celé mezinárodní korupční klima.

Česká republika jako člen skupiny zemí, kde došlo mezi lety 2005 a 2006 ke značnému zlepšení v oblasti vnímání korupce, je příkladem toho, že vypovídací schopnost indexu vnímání korupce je pouze orientační. Výzkumy veřejného mínění v České republice sice taktéž ukazují na mírné zlepšování situace, ale výraznou změnu neindikují.

Index vnímání korupce se zaměřuje pouze na příjemce úplatků. Naopak BPI hodnotí země podle náchylnosti firem, které v dané zemi mají sídlo, poskytovat úplatky v zahraničí. BPI se tedy dívá na poskytování úplatků, a to ne na poskytování v domácí zemi (tam je dostatečně dobrým ukazatelem CPI), ale na poskytování úplatků v zahraničí v rámci exportu. Výzkum tak odráží schopnost či neschopnost podniků přimět své zaměstnance k dodržování nejvyšších standardů dobré obchodní praxe a v podtextu taktéž schopnost či neschopnost vlád kontrolovat chování podniků, které mají ústředí v jejich zemích.

Index plátců úplatků se začal používat v roce 1999. Na rozdíl od CPI není sledován každoročně. Zatím byl vyhodnocen třikrát, a to v letech 1999, 2002 a 2006.

V roce 2006 bylo do indexu plátců úplatků zařazeno 30 předních exportních zemí a sice Austrálie, Rakousko, Belgie, Brazílie, Kanada, Čína, Francie, Německo, Hongkong (Čína), Indie, Izrael, Itálie, Japonsko, Malajsie, Mexiko, Nizozemsko, Portugalsko, Rusko, Saúdská Arábie, Singapur, Jižní Afrika, Jižní

Korea, Španělsko, Švédsko, Švýcarsko, Taiwan, Turecko, Spojené arabské emiráty, Velká Británie a Spojené státy americké. Všechny tyto země jsou předními světovými exportéry, což dokládá to, že souhrnný objem exportu těchto zemí v roce 2005 představoval 82 procent celkového světového exportu.

Index plátců úplatků pro rok 2006 byl založen na dvou otázkách (jednalo se o širší průzkum, ale pro účely výpočtu tohoto indexu z něj byly vybrány jen dvě otázky), které byly položeny 11 232 obchodním manažerům firem ze 125 zemí (představujících 98 procent světového HDP). Manažeři byli tázáni na obchodní praktiky zahraničních firem v jejich zemích,

konkrétně na náchylnost zahraničních firem, které v jejich zemích provádějí největší obchody, provádět nezdokumentované platby nebo poskytovat úplatky.

Procedura celého výzkumu byla velmi jednoduchá. Jak již bylo zmíněno, byly položeny dvě otázky. Nejprve respondenti odpovídali na následující: „Vyberte, prosím, z předloženého seznamu zemí ty, jejichž mezinárodní společnosti zajišťují největší objem obchodních transakcí ve vaší zemi.“ Poté respondenti hodnotili jednotlivé země pomocí sedmibodové škály (1 = časté poskytování úplatků, 7 = nikdy nedochází k uplácení), kterou odpovídali na otázku: „Do jaké míry, na základě vašich zkušeností, provádějí podniky ze zemí, které jste vybral(a), nezdokumentované platby nebo nabízejí úplatky?“

Je otázkou, zda toto je ten správný a věrohodný způsob, jak získat patřičné informace a na základě toho postavit celý index. Více otázek a jejich větší hloubka by určitě pomohly vyšší vypovídací schopnosti indexu. Na druhou stranu se ale jedná o výzkum ze 125 zemí a tak široké spektrum je opravdu účtyhodné.

Výsledky indexu plátců úplatků za rok 2006 zobrazuje tabulka 2. Výsledky za rok 2006 ukázaly, že navzdory uzavírání mezinárodních úmluv, které mají zamezit uplácení u zahraničních obchodních transakcí, jde vývoj trochu jiným směrem, než s jakým sama Transparency International počítala.

Transparency International na základě tohoto indexu poukazuje na nedostatečnou aktivitu a ochotu ze strany vlád jednotlivých zemí vymáhat od firem takové chování, za které by se nebylo nutné stydět, především když společnosti operují v zahraničí, kde na ně není tolik vidět.

Tabulka č. 2 » Index plátců úplatků v roce 2006

Pořadí	Země	Průměrná hodnota	% globálních exportů (2005)	Počet respondentů	Směrodatná odchylka
1	Švýcarsko	7,81	1,2	1744	2,65
2	Švédsko	7,62	1,2	1451	2,66
3	Austrálie	7,59	1,0	1447	2,62
4	Rakousko	7,50	0,5	1560	2,60
5	Kanada	7,46	3,5	1870	2,70
6	Velká Británie	7,39	3,6	3442	2,67
7	Německo	7,34	9,5	3873	2,74
8	Nizozemsko	7,28	3,4	1821	2,69
9–10	Belgie	7,22	3,3	1329	2,70
9–10	USA	7,22	8,9	5401	2,77
11	Japonsko	7,10	5,8	3279	2,87
12	Singapur	6,78	2,2	1297	3,04
13	Španělsko	6,63	1,9	2111	2,73
14	Spojené arabské emiráty	6,62	1,1	1928	3,09
15	Francie	6,50	4,3	3085	3,00
16	Portugalsko	6,47	0,3	973	2,79
17	Mexiko	6,45	2,1	1765	3,17
18–19	Hongkong (Čína)	6,01	2,8	1556	3,13
18–19	Izrael	6,01	0,4	1482	3,14
20	Itálie	5,94	3,6	2525	2,99
21	Jižní Korea	5,83	2,8	1930	2,93
22	Saúdská Arábie	5,75	1,8	1302	3,17
23	Brazílie	5,65	1,2	1317	3,02
24	Jižní Afrika	5,61	0,5	1488	3,11
25	Malajsie	5,59	1,4	1319	3,07
26	Taiwan	5,41	1,9	1731	3,08
27	Turecko	5,23	0,7	1755	3,14
28	Rusko	5,16	2,4	2203	3,34
29	Čína	4,94	5,5	3448	3,29
30	Indie	4,62	0,9	2145	3,28

Zdroj: Transparency International, 2006

- Nejhůře hodnoceny jsou Indie, Čína a Rusko. Firmy z těchto zemí tak mají největší náchylnost k nabízení úplatků v zahraničí. S velmi špatným výsledkem skončily i firmy ze zemí jako Turecko, Taiwan, Malajsie, Jižní Afrika, Brazílie, Saúdská Arábie, Jižní Korea, Itálie, Izrael a Hongkong (Čína).

Naopak nejlepší umístění zaznamenalo Švýcarsko, Švédsko a Austrálie. Avšak i když jsou tyto státy na nejlepších místech, vykazují značný sklon k poskytování úplatků. Zajímavé je postavení Francie a Itá-

srovnání s celosvětovým průměrem. Naopak Afrika je kontinentem, na kterém se uplácí nejvíce.

Podobně zajímavý je také pohled na státy podle jejich vyspělosti. Světová banka definuje 54 států s nízkými příjmy (LIC – Low Income Countries). My se podíváme na rozdíly nabízení úplatků do těchto zemí a do zemí OECD.

Podle Transparency International Francie a Itálie nabízejí úplatky v zemích s nízkými příjmy mnohem více než v jiných částech světa, přičemž hodnoty, kte-

Firmy se nechovají v každé cizí zemi stejně. Globální strategie a lokální taktika je nejen pojem v managementu a řízení procesů ve firmě, ale platí i v otázce úplatků. Firmy inklinují k tomu nabízet více úplatky v jistých regionech a naopak nabízet méně úplatků v jiných regionech. Podle Transparency International se v Evropě nabízejí úplatky mnohem méně ve srovnání s celosvětovým průměrem. Naopak Afrika je kontinentem, na kterém se uplácí nejvíce.

lie, které je pravděpodobně ovlivněno jejich aktivitami v rozvojových zemích, a to především v Africe.

Transparency International provádí ještě další rozborů údajů získaných při sledování tohoto indexu. Tak například pokud se podíváme na velikost firmy a rozlišíme firmy na malé (do 100 zaměstnanců), střední (101–500 zaměstnanců) a velké (nad 500 zaměstnanců), tak nám vyjde, že velké společnosti z výše uvedených 30 zemí nabízejí úplatky nejčastěji malým, pak středním a nakonec velkým firmám. Úplatkům jsou tedy nejvíce vystaveny a nejčastěji se s nimi setkávají malé firmy. Rozdíly mezi malými a velkými firmami jsou přitom značné, a to až jeden bod v průměrném hodnocení, což v žebříčku může znamenat pokles až o deset míst.

Firmy se nechovají v každé cizí zemi stejně. Globální strategie a lokální taktika je nejen pojem v managementu a řízení procesů ve firmě, ale platí i v otázce úplatků. Firmy inklinují k tomu nabízet více úplatky v jistých regionech a naopak nabízet méně úplatků v jiných regionech. Podle Transparency International se v Evropě nabízejí úplatky mnohem méně ve

srovnání s celosvětovým průměrem. Naopak Afrika je kontinentem, na kterém se uplácí nejvíce.

Podobně zajímavý je také pohled na státy podle jejich vyspělosti. Světová banka definuje 54 států s nízkými příjmy (LIC – Low Income Countries). My se podíváme na rozdíly nabízení úplatků do těchto zemí a do zemí OECD.

Podle Transparency International Francie a Itálie nabízejí úplatky v zemích s nízkými příjmy mnohem více než v jiných částech světa, přičemž hodnoty, kterých dosahuje Itálie, jsou tak závažné, že jsou na úrovni průměrných hodnot, které byly získány u Ruska, Indie a Číny. Jinými slovy italské firmy v chudých zemích nabízejí úplatky stejně často jako firmy ruské, indické nebo čínské.

Na trzích zemí LIC se ve srovnání s celosvětovým průměrem mnohem hůře chovají společnosti z Hongkongu, Belgie, Spojených arabských emirátů aj. Obecně se dá ale říci, že firmy z většiny zemí nabízejí ve státech s nízkými příjmy úplatky častěji. Výjimkami jsou společnosti z Turecka a Brazílie, které v zemích LIC nabízejí méně úplatků, než je jejich celosvětový průměr.

Pokud se týká úplatků nabízených do zemí OECD, téměř všechny státy do zemí OECD nabízejí méně úplatků, než je jejich celosvětový průměr. Výjimkami jsou pouze Brazílie a Saúdská Arábie. Mnohem méně úplatků proti svému celosvětovému průměru do zemí OECD nabízejí společnosti ze Spojených arabských emirátů, Singapuru, Mexika a Hongkongu.

Nejzávažnějším zjištěním tohoto srovnání je fakt, že v zemích OECD jsou úplatky nabízeny méně

oproti celosvětovému průměru a naopak v zemích LIC jsou nabízeny mnohem častěji. Zahraniční firmy tedy netíhnou k tomu uplácet v rozvinutých tržních ekonomikách, kde je velká vymahatelnost práva a kde jim hrozí reálné riziko potrestání. Naopak v chudých zemích, kde je nízká vymahatelnost práva, neefektivní právní systém a s korupcí se příliš nebojuje, jsou zahraniční společnosti mnohem náchylnější k poskytování úplatků.

3. Srovnání CPI a BPI

Index vnímání korupce se zaměřuje na zcela odlišné aspekty korupce než index plátců úplatků. CPI se dívá na vnímání korupce mezi úředníky veřejné správy a politiky, BPI na množství nabízených úplatků zahraničními firmami. Přesto je srovnání výsledků obou indexů velmi zajímavé. Graf 1 nám zobrazuje výsledky obou indexů u 30 předních exportních zemí, které jsou zahrnuty do indexu BPI.

Mezi oběma indexy je velká korelace. Z téměř přímé řady vystupuje pouze Mexiko, Hongkong (Čína), Singapur a Taiwan. Pozice Mexika je nad pomyslnou proloženou lineární přímkou, což znamená, že mexické firmy v zahraničí uplácí méně, než by člověk předpokládal podle jejich místních zvyků.

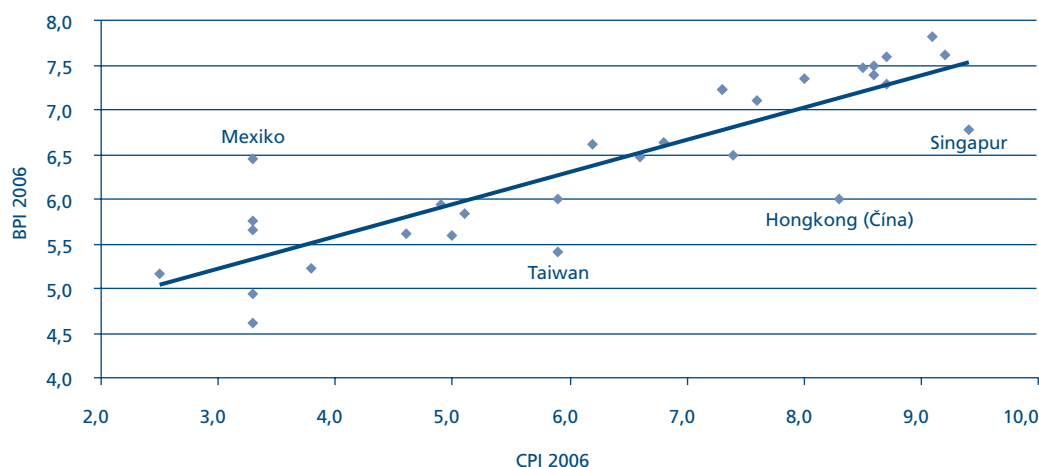
Toto je samozřejmě velmi zjednodušeno, ale pozice Mexika v grafu tuto tendenci jasně ukazuje. Jeden z možných důvodů, proč mexické firmy v zahraničí tolik úplatků nenabízejí, je, že jejich největším obchodním partnerem jsou Spojené státy americké, kde je značně silné klima působící proti jakékoliv korupci.

Opačná situace je u Hongkongu, Singapuru a Taiwanu. Jejich výsledek v BPI 2006 byl značně horší než jejich výsledek v CPI 2006. Tento fakt signalizuje stav, kdy společnosti z těchto zemí nabízejí úplatky v zahraničí mnohem častěji, než by člověk předpokládal podle síly korupce v jejich domovském prostředí. V zahraničí se takové firmy tedy chovají méně eticky než na domácí scéně.

4. Globální barometr korupce (Global Corruption Barometer - GCB)

Dalším významným ukazatelem, který se dívá na korupci v mezinárodním prostředí, je globální barometr korupce. Globální barometr korupce je průzkum veřejného mínění, který se zabývá názory veřejnosti na otázky korupce a zkoumá osobní zkušenosti respondentů s korupčními praktikami. GCB se začal používat v roce 2003, jde tedy o relativně velmi mladý ná-

Graf č. 1 » Srovnání výsledků CPI 2006 a BPI 2006



Zdroj: Transparency International, 2006

- stroj. Výzkum pro Transparency International zajišťuje mezinárodní agentura Gallup International v rámci celosvětového průzkumu názorů veřejnosti.

V roce 2006 se na sestavování tohoto ukazatele podílelo téměř 60 000 respondentů z 62 zemí světa (mezi nimi bylo i 1000 respondentů z České republiky). Otázky v průzkumu zkoumají, které instituce veřejnost považuje za nejvíce zkorumpované, které oblasti života jsou nejvíce postižené korupčními praktikami a jak účinné jsou podle názoru respondentů opatření příslušných vlád v boji proti korupci.

Respondenty výzkumu nejsou odborníci, jak by se mohlo předpokládat. Jedná se o veřejný výzkum, na otázky tedy odpovídá reprezentativní vzorek veřejnosti dané země (muži i ženy starší 15 let). Výsledky průzkumu je možno meziročně srovnávat, a lze tedy i stanovovat trendy vývoje. Hlavní rozdíl mezi globálním barometrem korupce a indexem vnímání korupce je v tom, že index vnímání korupce je založen na výpovědích expertů, zatímco GCB pracuje s veřejným míněním. GCB se tak spíše dívá na podmínky a zkušenosti občanů s tzv. drobnou korupcí, zatímco CPI odráží názory informovaných pozorovatelů a jejich vnímání existence korupce mezi vysokými státními úředníky a politiky. I přes tyto rozdíly existuje mezi výsledky obou ukazatelů určitá míra korelace.

5. Index ovládnutí (Capture Index)

K vyjádření rozsahu korupčního jednání je možno použít ještě jiný indikátor, kterým je index ovládnutí. Ten se dívá na to, jak soukromé firmy mohou ovlivňovat veřejná rozhodnutí. Tento index vytvořil Institut Světové banky (WBI) ve spolupráci s Evropskou bankou pro obnovu a rozvoj (EBRD). Cílem indexu je změřit dopady jednání firem na fungování a účinnost institucí. WBI popisuje index ovládnutí jako ukazatel toho, do jaké míry jsou firmy schopny ovládnout stát. Ovládnutí státu je pak definováno tím, jaký vliv mají firmy na tvorbu zákonů, pravidel, regulací a nařízení formou nezákonných a neprůhledných soukromých plateb státním úředníkům. Je zřejmé, že velikost a rozsah korupce ovlivňuje kvalitu podnikatelského prostředí v zemi.

Index ovládnutí používá tři vztahy pro vyjádření kvality podnikatelského prostředí. Jedná se o:

1. administrativní korupci, tj. drobné úplatky sloužící k zavedení určitých pravidel a zákonů, zahrnuje platby veřejným činitelům s cílem změnit způsob realizace stanovených politik,
2. ovládání státu firmami,
3. vliv firem na stát.

Stát je firmami ovladatelný, pokud firmy a jejich představitelé jsou schopni tvořit pravidla a zákony cestou soukromých plateb veřejným činitelům. V tranzitivních ekonomikách se jedná o firmy nově vstupující na trh, které si často potřebují „koupit“ bezpečnost a jistotu nově nabytých majetkových práv. Protože tyto firmy většinou trpí nedostatečně rozvinutými dlouhodobými vztahy se zástupci státu, kteří mají rozhodovací pravomoci, uchylují se tak někdy k uplácení, aby získaly možnost podílet se na utváření pravidel.

Tabulka č. 3 » Index ovládnutí

Země	Index ovládnutí	Administrativní korupce
Albánie	16	4,0
Ázerbájdžán	41	5,7
Bulharsko	28	2,1
Chorvatsko	27	1,1
Česká republika	11	2,5
Estonsko	10	1,6
Gruzie	24	4,3
Maďarsko	7	1,7
Kyrgyzstán	29	5,3
Lotyšsko	30	1,4
Litva	11	2,8
Moldavsko	37	4,0
Polsko	12	1,6
Rumunsko	21	3,2
Rusko	32	2,8
Slovensko	24	2,5
Slovinsko	7	1,4
Ukrajina	32	4,4

Zdroj: Hellman, Jones, Kaufman, 2000

Na druhou stranu existují firmy, které mají schopnost ovlivňovat stát a tvorbu základních pravidel hry, aniž by musely uplácet veřejné činitele. Tento vliv vyplývá například z dlouhotrvajícího pozitivního vztahu s vládou. Vláda má často na tomto dobrém vztahu značný zájem, protože jsou to firmy velké, významné nebo strategické a vláda za nimi stojí natolik, že je ani nenechá padnout, neboť si na jejich úspěchu přihřívá svou oblibu u veřejnosti.

Výsledky indexu ovládnutí vycházejí z přímých zkušeností firem a je možno je shrnout do tří dílčích ukazatelů (indexů). Prvním je administrativní korupce, která je ošetřena otázkami, jež se snaží eliminovat vágnost, neurčitost a neporovnatelnost odpovědí.

Druhý dílčí index sleduje ovládání státu firmami a je rozdělen do šesti skupin problémů. Respondenti byli dotazováni, jakou měrou korupční aktivity v následujících oblastech dopadají na jejich obchodní podnikání:

1. ovlivňování hlasování v parlamentu pro soukromé zájmy,
2. ovlivňování rozhodování hlavy státu pro soukromé zájmy,
3. zneužívání fondů centrální banky,
4. ovlivňování soudních rozhodnutí v kriminálních kauzách,
5. ovlivňování soudních rozhodnutí v obchodních kauzách,
6. finanční příspěvky politickým stranám a příspěvky na předvolební kampaně.

Třetí dílčí index, zabývající se vlivem firem na stát, je sestaven podobně jako předešlý druhý dílčí index. Rozdílem jsou odlišnosti v pokládaných otázkách, například do jaké míry je respondentova firma zasažena aktivitami ostatních firem schopných ovlivnit rozhodování veřejných činitelů.

Index ovládnutí je postaven na srovnávací databázi odpovědí místních obchodních manažerů. V každé zemi je dotazováno zhruba 150 až 250 hlavních manažerů místních i mezinárodních firem. V indexu je vidět jasná snaha o to, aby v něm bylo zahrnuto co nejširší spektrum respondentů. Firmy jsou vybírány tak, aby byli zastoupeni manažeři ze všech hlavních ekonomických oborů. Nicméně je třeba pamatovat na to, že zkrácení výpovědí manažerů je

možné. Unikátnost a jistá úzká specializace indexu spočívá v tom, že byl zkonstruován především pro tranzitivní ekonomiky.

Tabulka 3 nám ukazuje výsledný index ovládnutí a velikost administrativní korupce v dané zemi. Výsledný index ovládnutí vznikne jako aritmetický průměr ze všech výše jmenovaných dílčích indexů.

Na základě provedené studie učinily WBI a EBRD následující závěry:

1. V zemích s vysokou úrovní ovládnutí státu korumpujícími a vlivnými firmami rostou prodeje těchto firem rychleji než prodeje ostatních firem. Obrácená situace nastává v ekonomikách s nízkou úrovní ovládnutí státu, ve kterých prodeje vlivných firem dokonce rostou pomalejším tempem než prodeje ostatních firem.
2. Ve všech zemích, ve kterých je využívána podniky administrativní korupce, rostou firmy podstatně pomaleji než v ostatních zemích.
3. Dále vyplynulo, že větší podniky mají k dispozici větší zdroje pro ovládnutí státu a veřejných činitelů než menší firmy, které nedisponují prostředky potřebnými na vytvoření pravidel hry a využívají administrativní korupce k tomu, aby se vyhnuly jejich důsledkům.
4. Firmy nově vstupující na trh platí obecně vyšší úplatky než státem vlastněné podniky, neboť zde chybí dlouhotrvající vazba na stát. Nové firmy se tak snaží podmaňovat stát aktivněji než firmy s již vytvořeným vlivem na státní aparát.
5. Tržní síla (stupeň monopolizace odvětví) měřená cenovou elasticitou poptávky zvyšuje vliv firem na stát a snižuje potřebu ovládnutí státu ze strany firem.

+ LITERATURA A PRAMENY

1. Frič, P. a kol.: *Korupce na český způsob*. Praha, G plus G 1999, ISBN 80-86103-26-9
2. *Global Corruption Report 2004*. Transparency International, ISBN 0-7453-2230-1
3. Hellman, J. S., Jones, G., Kaufman, D.: *Seize the State, Seize the Day. State Capture, Corruption, and Influence in Transition*. The World Bank Institute, September 2000, www.worldbank.org/wbi/governance/pdf/seize.pdf
4. Chmelík, J. a kol.: *Pozornost, úplatek a korupce*. Linde Praha 2003, ISBN 80-7201-434-X
5. *Kniha protikorupčních strategií*. Praha, Transparency International 2000
6. Mauro, P.: *Why Worry About Corruption*. International Monetary Fund, February 1997, ISBN 1-55775-635-X
7. OECD (www.oecd.org)
8. Stiglitz, J.: O korupci, střetech zájmů a motivaci. *Ekonom*, 2002, č. 47
9. *Transparency International* (www.transparency.org, www.transparency.cz)
10. *Vládní program boje proti korupci v České republice a Zpráva o korupci v České republice a možnostech účinného postupu proti tomuto negativnímu společenskému jevu*. Ministerstvo vnitra ČR, 1999, <http://www.mvcr.cz/dokument/2000/korupce/zprava.html>
11. Williams, R.: *Democracy, Development and Anti-Corruption Strategies: Learning from the Australian Experience*. In: Doig, A., Theobald, R. (ed.), *Corruption and Democratisation*, London, 2000
12. *World Bank* (www.worldbank.org)
13. *Zpráva o korupci v České republice v roce 2001 a o plnění harmonogramu opatření Vládního programu boje proti korupci*. Ministerstvo vnitra ČR, 2003, <http://www.mvcr.cz/dokument/2002/korupce/index.html>

KLÍČOVÁ SLOVA

korupce, měření korupce, index vnímání korupce, index plátců úplatků, globální barometr korupce, index ovládnutí

JEL KLASIFIKACE

D23, D73, F23

x

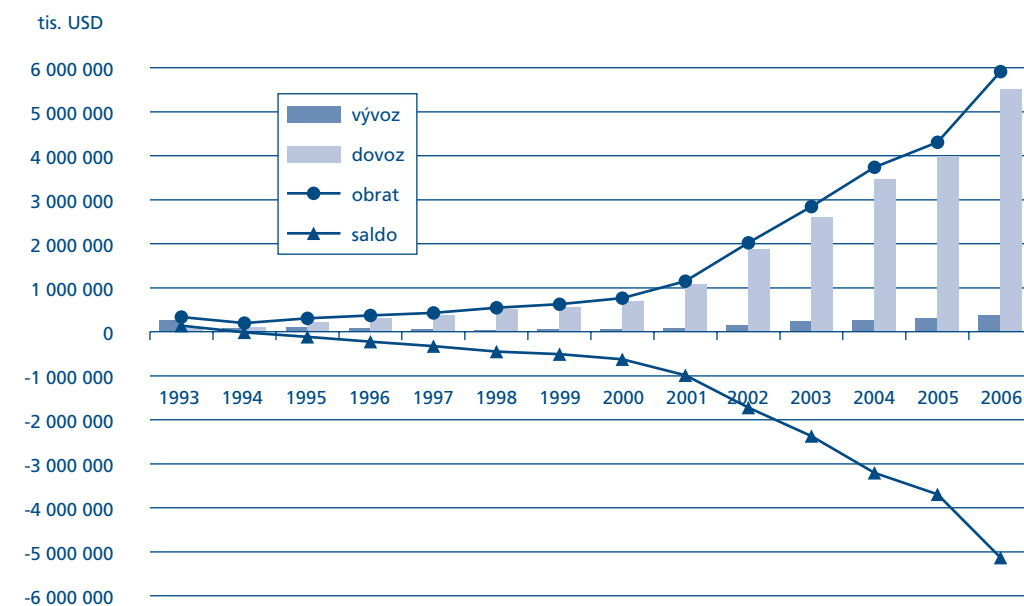
Mezinárodní hospodářské vztahy Číny v retrospektivě a perspektivě

► Dr. Jana Sereghyová, DrSc. » externí spolupracovnice Institutu integrace České republiky do evropské a světové ekonomiky VŠE v Praze¹

* Rychlé posilování pozic Číny ve světové ekonomice, jež lze pozorovat již od počátku 80. let minulého století, nesporně náleží k nejvýznamnějším novým jevům, prosazujícím se v našem vnějším ekonomickém prostředí, o jehož vlivu na nadcházející vývoj našich mezinárodních hospodářských vztahů nejsou sebemenší pochybnosti. Avšak dominantní orientace ČR na hospodářské styky se západoevropskými státy dosud utvrzovala naši ekonomickou veřejnost v pře-

svědčení, že tento vliv se projeví převážně jen nepřímo, např. prostřednictvím jím navozených změn v nákladech námi dovážených surovin či ve zúžení odbytových možností našich podniků na některých jejich tradičních odbytích, zatímco přímý vliv tohoto jevu na naši ekonomiku bude jen marginální. Razantní nárůst schodku naší obchodní bilance s Čínou však svědčí o opaku (viz graf 1).

Graf č. 1 » Vývoj obrátu a salda obchodní bilance České republiky s Čínou v letech 1993–2006 (v tis. USD)



Pramen: č. 12

¹ Článek byl zpracován v rámci grantového projektu Grantové agentury ČR č. 402/06/1049 „Konjunktura v globalizující se světové ekonomice, prognóza jejího vývoje a implikace jejích proměn pro českou ekonomiku“.

- Nezávisle na dramatickém zbytnění objemu čínského dovozu do České republiky, jehož přírůstky se pohybovaly v poslední době mezi 11 a 28 % meziročně, se našim podnikům prozatím podařilo navýšit jejich export směřující do Číny pouze nepatrnou měrou. Je zřejmé, že se s touto situací nemůžeme spokojit; že je nezbytné vyvinout zvýšené úsilí o vytvoření příznivých obchodně-politických, organizačních i finančních podmínek pro rozšíření odbytových možností našich podniků na čínském trhu, že je také třeba, aby náš podnikový management přizpůsobil to-

světě, zaznamenaný v těchto letech. I nadále však existují v Číně miliony osob žijících ve stavu nouze (jejichž příjmy nepřevyšují 1–2 USD za den). Ty se konstituují jednak z venkovského obyvatelstva, zejména v některých severních a západních provinciích, jednak z tzv. migrantů (tj. venkovanů hledajících uplatnění ve městech, kde dosud nemají možnost využít zde budovanou sociální záchrannou síť). Existují ohromné rozdíly mezi životní úrovní městského a venkovského obyvatelstva Číny, HDP per capita ve městech je téměř trojnásobně vyšší než na venkově,

Během předchozích tří desetiletí, kdy byly v Číně uplatňovány rigorózní ekonomické reformy cílené na „ztržnění“ její ekonomiky, se zvýšil její hrubý domácí produkt téměř desetinásobně. Od poloviny 80. let do současnosti se pohybovaly přírůstky jejího hrubého domácího produktu mezi 8,6 a 11,8 %. Náleží tak v poslední době mezi nejvýkonnější ekonomiky světa.

muto záměru jím uplatňované podnikatelské strategie a usiloval o podchycení nemalých šancí, které se dnes nabízejí v Číně jak zahraničním dodavatelům, tak zahraničním investorům. To ovšem vyžaduje, aby náš podnikový management byl obeznámen nejen s růstovými faktory prosazujícími se v ekonomice Číny v současné době, nýbrž i s proměnami struktury její domácí spotřeby a dovozní poptávky, jakož i s proměnami její exportní výkonnosti, rysujícími se ve střednědobém i v delším časovém horizontu.

Během předchozích tří desetiletí, kdy byly v Číně uplatňovány rigorózní ekonomické reformy cílené na „ztržnění“ její ekonomiky, se zvýšil její hrubý domácí produkt téměř desetinásobně. Od poloviny 80. let do současnosti se pohybovaly přírůstky jejího hrubého domácího produktu mezi 8,6 a 11,8 %. Náleží tak v poslední době mezi nejvýkonnější ekonomiky světa.

Počet čínských občanů žijících v akutní bídě se za uvedené období snížil na necelou polovinu východní úrovně. Této skutečnosti připisují studie Světové banky hlavní zásluhu za mírný pokles chudoby ve

příčemž rozdíly mezi příjmy městského obyvatelstva ve východních přímořských provinciích a příjmy venkovského obyvatelstva ve středozápadních provinciích bývají řádové. Tento stav se stal předmětem ostré kritiky i podnětem k nepokojům, na které reagovalo čínské vedení vyhlášením nové politiky. V rámci této politiky je předvídáno² nejen zlepšení životních a pracovních podmínek (ubytování, přístupu k bezplatné zdravotní péči a ke vzdělání) venkovského obyvatelstva, nýbrž i přesun těžiště nemalé části státem financovaných infrastrukturních investic do této oblasti, jakož i ochrana farmářů před neoprávněným záborem jim propachtované státní či municipální půdy. Třebaže nová ústava Číny přijatá v roce 2004 uzákonila institut soukromého vlastnictví a na Národním kongresu lidových zástupců konaném v březnu 2007 byl přijat zákon, jenž dává soukromníkům právo na ochranu jejich majetku, nepodařilo se do této zákonné předlohy zabudovat právo farmářů na získání ničím neokleštěného vlastnického titulu k jimi obhospodařované zemědělské půdě. To bude

² Viz Zpráva o činnosti vlády přednesená ministerským předsedou Wen Jiabao na desátém Národním kongresu lidových zástupců v březnu 2007.

zřejmě i nadále podvazovat jejich ochotu investovat do svých zemědělských usedlostí a přispět tak k oživení čínské zemědělské produkce.³

Jisté nejasnosti sice přetrvávají také při určování vlastnických práv k tzv. kolektivně vlastněným soukromým podnikům (není jasné, náleží-li členům daného vlastnického kolektivu, či obci, anebo jiným orgánům státní správy), vlastnická práva čínských občanů k nemovitostem a k jimi vybudovaným podnikům však byla již v 90. letech stanovena zcela jednoznačně. Byl tím vytvořen jeden ze stěžejních předpokladů pro mohutný (více než trojnásobný) nárůst investic domácích podnikatelů do budov a výrobního zařízení, zaznamenaný mezi roky 2000 a 2005, jenž významně přispěl k nárůstu podílu soukromého sektoru na tvorbě HDP Číny. Ten dosahuje dnes již téměř dvou třetin.⁴

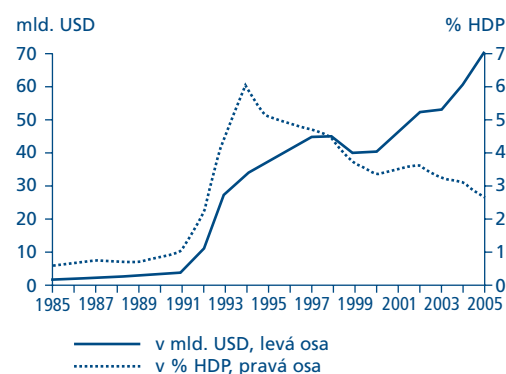
1. Přímé zahraniční investice v Číně a čínské investice v zahraničí

Vlastnická práva zahraničních investorů k jimi v Číně založeným (či spoluvlastněným) podnikům byla upravena v čínské legislativě již v 80. letech minulého století.⁵ Byly tak vytvořeny předpoklady pro mohutný příliv přímých zahraničních investic do ekonomiky Číny, jehož hodnota se zvýšila z necelých 3,5 mld. USD dosažených v roce 1985 na 60 mld. USD v roce 2004 a 72 mld. USD v roce 2005 (viz graf 2). V roce

2006 dosáhl příliv přímých zahraničních investic do čínské ekonomiky nanovo rekordní úroveň, přičemž letos se rýsuje jejich další nárůst. Čína se tak zařadila do skupiny nejvýznamnějších příjemců přímých zahraničních investic, v níž dosud figurovaly převážně jen hospodářsky vyspělé státy.

Mezi státy, odkud pocházejí přímé investice realizované v Číně, byly dosud nejsilněji zastoupeny asijské země, zejména pak Japonsko a nově industrializované země tohoto regionu. To bylo dáno hlavně vzájemnou integrací jejich ekonomik, která postupovala již od počátku 80. let zvýšenými tempy (byť zprvu k tomu docházelo jen neformálním způsobem).

Graf č. 2 » Příliv přímých zahraničních investic do čínské ekonomiky v letech 1985–2005



Pramen: č. 9

³ Dosud je v povědomí naší ekonomické veřejnosti ohromný nárůst produktivity práce v čínském zemědělství, jenž byl dosažen počátkem 80. let díky tomu, že se zavedl pacht, umožňující farmářským rodinám obhospodařovat zemědělskou půdu ve vlastní režii. Tento krok vedl k ohromnému nárůstu domácí zemědělské produkce a ke zlepšení finanční situace farmářů. Avšak od té doby se čínská populace rozrostla a její poptávka po zemědělských produktech se znásobila, zatímco úrodnost půdy v některých regionech výrazně klesla. Za situace, kdy farmáři mohou pouze propachtovat jimi obhospodařovanou půdu (a to maximálně na dobu 35 let, přičemž neexistují záruky, že pacht jim bude prodloužen), nejsou ochotni investovat do svých farem a napomoci tak zvýšení jejich výnosů. Mnozí farmáři jsou tak chudí, že tuto možnost ani nemají. A za situace, kdy nejsou vlastníky půdy a nemohou tudíž bance nabídnout záruky, nemohou získat ani úvěr, kterým by tyto investice financovali. Je otázka, zda daňové úlevy přislíbené pěstitelům obilovin a nově zaváděný mechanismus subvencování této produkce dopomůže k oživení alespoň tohoto oboru zdejší zemědělské výroby.

⁴ Jde o překvapivé zjištění, uvážíme-li, že likvidace ztrátových státních podniků zde probíhala dosud jen velice poznenáhle. Ani v budoucnu není předvídána jejich masová likvidace, nýbrž zvýšení úsilí státních orgánů o jejich „uzdravení“. Teprve projeví-li se, že není sebemenší šance, že tyto podniky se stanou alespoň v prodloužené lhůtě konkurenceschopnými a výnosnými, budou přinuceny odejít z trhu (nikoli však formou dříve značně rozšířené „divoké privatizace“, kdy vlastnictví státních podniků přecházelo téměř bezplatně do rukou jejich managementu či jiných soukromníků). Počet centrálně vlastněných státních podniků se bude tudíž i nadále omezovat (ze současných zhruba 160 na 80–100 v roce 2010). Mezi nimi se však zvýší výskyt mohutných, mezinárodně konkurenceschopných podnikatelských aglomerací, způsobících fungovat jako globální hráči. Pod kontrolou centrální vlády zůstanou trvale podniky v odvětvích, která mají klíčový význam pro bezpečnost Číny či pro její prosperitu. To se týká především výroby vojenské techniky, elektřiny, ropy a ropných výrobků, uhlí, telekomunikací, letecké a námořní dopravy.

⁵ Viz Easson A. J. & Jinyan Li: *Taxation and Investment in the People's Republic of China*. Kluwer Law and Taxation Publishers, Netherlands 1989; Sereghyová, J.: *Vybrané institucionální a strukturální aspekty otevírání čínské ekonomiky*. Praha, Professional Publishing 2003.

{3/6}

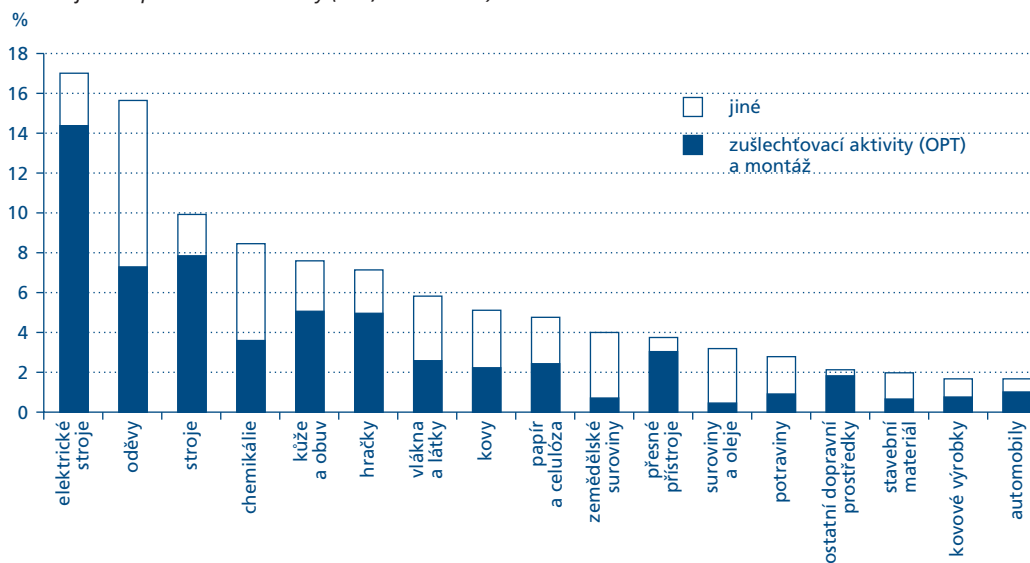
Tabulka č. 1 » Země původu přímých zahraničních investic realizovaných v čínské ekonomice (% z celkového přílivu přímých zahraničních investic do Číny)

Země	2001	2002	2003	2004	2005 ^{*)}
Hongkong (Čína)	35,7	33,9	33,1	31,3	28,9
USA	9,5	10,3	7,8	6,5	5,2
Japonsko	9,3	7,9	9,4	9,0	11,2
Taiwan	6,4	7,5	6,3	5,1	3,5
Jižní Korea	4,6	5,2	8,4	10,3	8,1
Singapur	4,6	4,4	3,8	3,1	3,7
Austrálie	0,7	0,7	1,1	1,1	:
Panenské a Kajmanské ostrovy	13,0	13,8	12,4	14,5	18,6
EU-15	8,9	7,0	7,3	7,0	:
jiné	7,3	9,3	10,4	12,1	:

^{*)} leden až listopad

Pramen: č. 9

Graf č. 3 » Podíl v Číně „zušlechtěných“ a z dovážených dílů montovaných výrobků na vývozu pocházejícím ze 17 nej důležitějších exportních oborů Číny (v %, v roce 1999)



Pramen: č. 5

Silné zastoupení Hongkongu (na který dnes připadá již téměř třetina přímých zahraničních investic plynoucích do Číny) a Taiwanu mezi zdroji investičního kapitálu je však dáno i tím, že zdejší banky působí též jako zprostředkovatelé tohoto kapitálu pocházejícího ze zámorí, zejména pak od tamější čínské diaspor.

To platí do značné míry též o kapitálu pocházejícím z Kajmanských ostrovů. Pouze tak lze vysvětlit, jak je možné, že USA, jejichž korporace dnes figurují mezi nejvýznamnějším investory pronikajícími do ekonomiky Číny zvýšenými tempy, se podílely na zdejším přílivu přímých zahraničních investic v roce 2003

již jen necelými 8 %, přičemž v následných letech tento jejich podíl dále klesal.

V 80. letech sloužila převážná část přímých zahraničních investic směřovaných do čínského zpracovatelského průmyslu k založení společných podniků, které byly buď zapojeny do „zušlechťovacího styku“ organizovaného jejich zahraniční mateřskou společností, anebo se jednalo o montážní provozy, které z dílů, dodávaných touto společností, kompletovaly finální výrobky určené v té době převážně jen pro export.⁶ Orgány státní správy Číny tehdy stimulovaly zapojení domácích podniků do mezinárodně organizovaného zušlechťovacího styku i kapitálové účasti zahraničních investorů na zřizování technologicky nenáročných subdodavatelských a kompletačních výrobníků. Považovaly to patrně za nejschůdnější cestu k proniknutí Číny do mezinárodních podnikatelských sítí za situace, kdy nemalá část finálních výrobků čínské proveniencce ještě nebyla mezinárodně plně konkurenceschopná. Existuje shoda názorů na to, že takovéto zaměření přímých zahraničních investic napomáhalo v 80. a 90. letech významnou měrou ke zvýšení exportní výkonnosti čínského zpracovatelského průmyslu.

Jak je patrné z grafu 3, stalo se elektrické strojírenství již koncem 90. let oborem nejsilněji zapojeným do těchto fragmentálních výrobních provozů v Číně zahraničními firmami. Od počátku nového tisíciletí však rychle narůstal výskyt přímých zahraničních investic též v jiných sofistikovaných výrobních odvětvích. V roce 2005 plynulo již 7 % přímých zahraničních investic do výroby výrobního zařízení, téměř 13 % do sektoru informačních technologií a další zhruba 4% do farmaceutického průmyslu.⁷ Tato změna v zaměření přímých zahraničních investic tak přispěla významnou měrou k rozmachu sofistikovaných výrobních

odvětví, jenž lze dnes v Číně pozorovat. Zprvu však směřovaly tyto investice převážně jen do technologicky méně či středně náročných oborů. Teprve zcela nedávno se začínal zvyšovat jejich výskyt i v oblasti tzv. špičkových technologií (zejména v komponentní základně telekomunikační, kancelářské a průmyslové elektroniky), jakož i v některých dalších výzkumně vysoce náročných oborech.

Bylo zjištěno, že kvalita z těchto oborů pocházejících výrobků čínské proveniencce – produkovaných zde převážně jen zahraničními firmami – bývá ve většině případů srovnatelná s kvalitou výrobků vyráběných zahraničními investory v jejich provozech umístěných v hospodářsky vyspělých státech. Dosažení těchto parametrů je však podmíněno použitím technologií a inovací vyvíjených zahraničními investory v jejich vlastních (většinou zahraničních) výzkumných střediscích. Úspěch jejich čínských afiliací je tudíž i nadále plně závislý na tomto transferu technologie. Přestože se množí případy, kdy tyto technologie jsou používány i domácími čínskými podniky (nejen na základě imitace těchto technologií, nýbrž i s využitím příslušných patentů a licencí), je technologické vyhrávkování zdejších sofistikovaných výrobních odvětví dosud vázáno převážně na fungování tohoto technologického transferu. Prolongaci této situace považuje čínské politické vedení za nežádoucí. Národní program dlouhodobého a střednědobého vědecko-technického rozvoje (zkoncipovaný pro léta 2006–2020) tudíž předvídá zakládání mohutných čínských výzkumných středisek, jejichž aktivita by se stala již vbrzku klíčem ke zvýšení inovační frekvence v domácích sofistikovaných výrobních odvětvích a v dlouhodobém horizontu i k účasti Číny na vyvíjení průlomových technologií světového významu.

⁶ Souhlas se založením podniku se zahraniční kapitálovou účastí byl zprvu podmíněn tím, že půjde o exportní podnik. Teprve v 90. letech se přepouštělo, aby výrobky v Číně operujících zahraničních firem sloužily též, či dokonce hlavně ke krytí domácí poptávky.

⁷ V té době však docházelo k posílení přílivu přímých zahraničních investic též do čínského textilního průmyslu. Jde o překvapivý jev, neboť efektivnost investic do těchto nízkoziskových exportních výrobních odvětví stojí hluboko pod úrovní, kterou považují investoři se sídlem v hospodářsky vyspělých státech za přijatelnou. Stává se pochopitelným teprve tehdy, uvědomíme-li si, že jde o jeden z mála prostředků, jenž umožňuje výrobcům technologicky nepřehledných textilních výrobků „přežít“ v mezinárodním obchodě. Pokouší se o to tím, že svou výrobu (anebo její část) přesouvají do některých z rozvojových zemí, kde ji zabezpečují s podstatně nižšími výrobními náklady než „doma“, a své zde produkováné výrobky pak prodávají s využitím jejich renomované výrobní značky a vlastní mezinárodní distribuční sítě.

• Zatímco v minulosti byla zahraničním investorům zainteresovaným na založení průmyslových podniků⁸ na území Číny ponechávána značná volnost při selekci výrobních programů v jimi zde zakladaných výrobních, byl nyní (na desátém Národním kongresu lidových zástupců v březnu 2007) vyhlášen záměr nadále přísně dbát na zlepšení kvality zahraničního kapitálu usilujícího o uplatnění v čínské ekonomice. Bude kladen zvýšený důraz na to, aby zahraniční investoři přinášeli do země ty nejpokrokovější technologie i manažerský know-how, aby přiváděli i špičkové experty a vysoce kvalifikovaný řídicí a technický personál. Zejména od multinacionálních korporací bude požadováno, aby v Číně zakládaly nejen montážní provozy a výrobu technologicky méně náročných polotovárů, nýbrž aby sem přenášely též výrobu některých svých finálních výrob s vysokou přidanou hodnotou, jakož i odpovídající část svých výzkumných kapacit.⁹ Očekává se, že tyto korporace sehraji důležitou roli též při znovuožívání starých, dnes nefunkčních průmyslových center i při předvídané industrializaci řady lokalit v provinciích střední a severozápadní Číny. Jinými slovy, očekává se, že zahraniční investoři budou napomáhat realizaci cílů průmyslové politiky Číny vytyčeným pro další desetiletí a že se nadále výrazně zvýší národohospodářské přínosy, které jejich investice zabezpečí čínské ekonomice. Již letos bude zřízena státní agentura, která bude dohlížet na naplňování záměrů této „nové zahraničně-investiční politiky Číny“. Tato agentura se bude pokoušet přimět multinacionální korporace též k tomu, aby do Číny přenášely i některé své servisní aktivity a aby napomáhaly též jiným způsobem rozvíjení zdejšího sektoru služeb.

Na uvedeném kongresu bylo též rozhodnuto, že nadále budou zahraniční podniky operující v Číně podléhat témuž daňovému a celnímu režimu jako do-

mácí podniky. Budou tedy zrušeny jak fiskální, tak obchodně-politické preference, které byly poskytovány zahraničním investorům v průběhu předchozích 20 let. Bylo totiž shledáno, že velmi nízká úroveň čínských pracovních nákladů, jakož i rozsáhlé a rychle rostoucí odbytové možnosti na vnitřním trhu Číny stimulují příliv přímých zahraničních investic dostatečnou měrou, leckde dokonce více, než čínské politické vedení považuje za žádoucí.

Na jedné straně zájem orgánů státní správy v jednotlivých provinciích Číny na tom, aby v jejich regionu (pod jejich ingerencí) působily vysoce prosperující zahraniční firmy, na druhé straně úsilí zahraničních investorů zakládat zde pracovní a nezřídka i surovinově a ekologicky vysoce náročné nesofistikované výroby, které bývají zpravidla nejvýnosnější, náleží totiž k okolnostem ztěžujícím čínské vládě přibrzdění mimořádně dynamického ekonomického růstu země, o které v poslední době usiluje. Již druhým rokem přesahuje přírůstek čínského HDP 10 % meziročně místo předvídaného zhruba 9% růstu a opakování této situace se rysuje i v letošním roce.¹⁰ Dochází k tomu nezávisle na tom, že čínská vláda přistoupila ke zpřísnění své monetární politiky ve snaze ztlumit růst investic. To se však dotýká jen motivace domácích podniků, zatímco zájem zahraničních investorů, kteří zpravidla „pracují“ se zahraničním kapitálem, na investování v Číně to neoslabilo. Tento zájem by zřejmě narůstal i v případě, kdyby došlo k dalšímu zpevnění směnného kurzu čínské měny, neboť ziskové rozpětí čínských afilací multinacionálních korporací bývá tak velké, že tím vyvolanou hrozbu poklesu konkurenceschopnosti jejich zde vyráběných výrobků mohou snadno eliminovat odpovídajícím snížením jejich prodejních cen.

Zahraniční experti se shodují v názoru¹¹, že s dramatickým nárůstem odbytových možností rysujícím

⁸ Rozmístění zahraničních podniků bylo ještě donedávna přísně regulováno. Zprvu bylo možné založit je pouze ve zvláštních ekonomických zónách vytvořených Čínou ve východních přímořských provinciích a pouze ve výjimečných případech ve vnitrozemí. Teprve po vstupu Číny do Světové obchodní organizace se možnost dislokace těchto podniků po čínském vnitrozemí podstatně rozšířila. Dnes jsou zahraniční firmy oprávněny zakládat své podniky téměř všude, pakliže s daným investičním záměrem souhlasí provinční a lokální orgány státní správy.

⁹ Již během předchozích tří let založila v Číně řada multinacionálních korporací – mezi nimi i Motorola, IBM a Microsoft – svá výzkumná centra (souborným nákladem zhruba 4 mld. USD). Koncem roku 2004 bylo takovýchto center v Číně 700, od té doby se jejich počet dále zvyšil.

¹⁰ Během prvního čtvrtletí 2007 dosáhl přírůstek HDP Číny 11,4 % v meziročním srovnání, zatímco čínská vláda vyhlásila, že očekává v celoročním měřítku pouze 8% přírůstek HDP.

¹¹ Viz *China and the Dutch Economy, Stylised Facts and Prospects*. CPB document No. 127/2006, The Hague, 2006.

se na vnitřním trhu Číny příliv přímých zahraničních investic do její ekonomiky dále radikálně zesílí. Předpokládají, že investice do zdejší výroby poplynou hlavně do těžby, do elektroniky a do chemického průmyslu. Dosud plynulo zhruba 70 % přímých zahraničních investic do čínského průmyslu a pouze zbytek do oblasti finančních a podnikatelských služeb. To je dáno především tím, že zdejší sektor služeb je teprve od vstupu Číny do Světové obchodní organizace (tj. od roku 2000) postupně zpřístupňován zahraničním investorům. Letošní zrušení zákazu realizace zahraničních investic ve zdejším bankovním sektoru však zřejmě otevře nejen zahraničním bankám, nýbrž i dalším zahraničním investorům možnost podílet se zde na poskytování naprosté většiny finančních služeb. S účastí zahraničních firem na poskytování telekomunikačních služeb se počítá rovněž již letos, přičemž do konce roku 2008 jim bude zpřístupněna i většina dalších oborů zdejšího terciárního sektoru (pouze s výjimkou školství, některých mediálních služeb, životního pojištění a správy majetku). Tato liberalizace, jakož i rychlý nárůst domácí poptávky po službách všeho typu, kterou domácí podniky zřejmě nebudou s to ještě po řadu let plně saturovat, patrně povede již ve střednědobém horizontu ke znásobení zahraničních investic směřovaných do terciárního sektoru Číny.

Není to však jen očekávání zvýšeného přílivu zahraničních investic do čínské ekonomiky, nýbrž i dramatický nárůst čínských investic realizovaných v zahraničí, co signalizuje nástup nové etapy jejího otevírání se světu. Zprvu (v 80. letech) sloužily „navenek směřující“ čínské investice hlavně k posilování pozice čínských bank na mezinárodních kapitálových trzích. Stojí však i v pozadí desítek fúzí dvou hlavních čínských komerčních bank s dalšími asijskými bankami i četných kapitálových vazeb jimi vytvořených s významnými bankami situovanými v dalších regionech světové ekonomiky, které je vynesly mezi nejvýznamnější bankovní domy světa.

Navenek orientované investice ostatních čínských hospodářských subjektů však narůstaly v 80. letech minulého století jen poznenáhle. Sloužily zprvu převážně jen k budování zahraničních distribučních kanálů pro výrobky produkované čínskými domácími podniky s cílem napomoci jejich vymanění z područí zahraničních obchodníků. Jak ukazují výsledky našeho výzkumu, podařilo se dosud pouze omezenému okruhu čínských podniků v tomto uspět. Od počátku 90. let se však množily případy, kdy čínské (státní) podniky se staly vlastníky firem se sídlem v hospodářsky vyspělých státech, produkujících komponenty, jejichž použití mělo pro dosažení žádané kvality jimi kompletovaných čínských výrobků stěžejní význam. V té době zde došlo též k zakoupení několika zahraničních podniků figurujících mezi významnými nositeli inovací ve výrobě zařízení, nezbytného pro modernizaci některého z klíčových výrobních oborů rozvíjených v Číně.¹² Teprve ke konci 90. let sloužilo zakoupení inovačně vysoce zdatných renomovaných zahraničních firem stále častěji jako klíč k získání know-how, které čínské podniky nebyly s to získat zakoupením příslušných licencí. Nezřídka jim to dopomohlo též k využití odbytové sítě a výrobní značky takovéto firmy.¹³

Nejrychleji však narůstaly od přelomu století čínské investice do zahraniční těžby surovin a paliv. Ty plnily již v předchozím období důležité funkce při zabezpečování plynulého přísunu ropy i některých barytových kovů do čínské ekonomiky. Povědomí toho, že jak energetická náročnost této ekonomiky, tak zdejší spotřeba řady dalších surovin nerostného původu bude narůstat v předstihu před možností rozšíření jejich domácí produkce, se stalo v poslední době podnětem pro rozšíření záběru těchto investic. Ty jsou nadále cílené též do zahraničního geologického průzkumu. Jejich těžiště však spočívá v účasti mohutných čínských státních těžbařských společností na rozvoji těžby ropy, zemního plynu i jiných nerostných produktů v širokém okruhu rozvojových zemí, →

¹² Viz např. zakoupení jednoho z předních kanadských výrobců hutního a kovozpracujícího zařízení, které napomohlo nejen k urychlení, nýbrž i ke zlevnění modernizace čínské černé metalurgie.

¹³ Jako příklad je možno uvést zakoupení britské firmy Landrover čínskou Nanjing Automobile nebo zakoupení výroby osobních počítačů IBM za 1,8 mld. USD firmou Lenovo.

- počínaje Kazachstánem, přes některé latinskoamerické státy až po Afriku.¹⁴ Zahraniční investiční aktivita těchto společností je považována za jeden ze stěžejních předpokladů zdárného naplnění rozvojových koncepcí čínského průmyslu. Nepřekvapuje tudíž, že na investice do těžby připadaly dvě třetiny z 5,5 mld. USD vynaložených v Číně v roce 2004 na investice realizované v zahraničí, zatímco podíl investic plynoucích do zahraničních průmyslových výroby dosáhl pouze 14 % z této částky a investice do zahraniční dopravy a do maloobchodu se na ní podílely pouze 15 %. Od té doby se podíl investic do zahraniční těžby na celkovém objemu prostředků investovaných Čínou v zahraničí dále zvýšil.

Perspektivně je však předvídána podstatná diverzifikace těchto investic. Nemalá jejich část sice poplyne i nadále do těžby surovin, budou však směřovány stále více do technologicky náročných průmyslových oborů, kde budou sloužit hlavně ke zpřístupnění progresivních výrobních technologií. Rostoucí jejich část bude cílena do jednotlivých oborů terciárního sektoru, kde budou napomáhat zapojení čínských poskytovatelů služeb do zde vznikajících mezinárodních podnikatelských sítí. Na podporu rozvoje celého spektra těchto zahraničních investic bude v Číně provedena úprava systému jejich financování (úvěrování) a danění, jakož i pojišťování rizik souvisejících s jejich realizací. Budou vytvářeny i další hospodářsko-politické předpoklady, které umožní silným konkurenceschopným čínským podnikům (různých forem vlastnictví) stát se globálními hráči. Představitelé čínské vlády však zdůrazňují¹⁵, že současně s tím, jak se bude zahraniční aktivita čínských korporací rozvíjet, bude třeba ji (centrálními orgány státní správy)

koordinovat, aby v zahraničí nedocházelo k jejich vzájemným střetům.

2. Strukturální změny čínského zahraničního obchodu

V době, kdy bylo rozhodnuto o postupném „otevírání“ čínské ekonomiky světu, tj. na konci 70. let minulého století, dosahoval podíl Číny na světovém obchodě stěží půl procenta. Ke konci roku 2006 – poté, kdy první etapa tohoto procesu se blížila ke svému završení a Čína byla již šestým rokem regulérním členem Světové obchodní organizace – dosáhl její podíl na světovém dovozu 6,34 % a na světovém vývozu dokonce 7,43 %¹⁶. V současné době převyšuje její podíl na světovém obchodě již 8 %. Od počátku nového tisíciletí figuruje Čína trvale mezi nejvýznamnějšími světovými obchodními velmocemi, zpravidla jako druhá či třetí v pořadí za USA a Německem. Od té doby má Čína silný vliv jak na vývoj konjunkturní situace v mezinárodním obchodě¹⁷, tak na průběh globálního hospodářského cyklu.

Nejsilnější zvraty nastaly v postavení, které zaujímá Čína v mezinárodním obchodě surovinami nerostného původu. Zatímco ještě počátkem 80. let byla téměř soběstačná při krytí své energetické spotřeby,¹⁸ docházelo v průběhu následného dvacetiletí k natolik razantnímu nárůstu čínské spotřeby energie a paliv, že bylo nutné saturovat ji stále více z dovozu. Čína se sice i nadále podílí na světovém dovozu ropy a zemního plynu jen několika procenty, přesto působí očekávání dalšího nárůstu čínských dovozních potřeb těchto dvou energonositelů nejen jako argument ve prospěch zvýšení investic čínských těžeb-

¹⁴ Význam, jenž čínské politické vedení přikládá těmto investicím, se zračí nejzřetelněji na postojích, které zaujalo k africkým zemím, které umožnily čínským těžbařským společnostem získat významné podíly na zdejší – současné či budoucí – těžbě těchto surovin. Na základě mezivládních dohod uzavřených s těmito zeměmi podílí se zde Čína na výstavbě nových silnic či železničních tras nebo na vybudování elektrorozvodné sítě (i na financování těchto projektů). Leckde se zavázala též k tomu, že bude napomáhat zlepšení zdejší zdravotní péče či školství. Zřejmě mezi Čínou a těmito zeměmi dochází k vytváření sociálně-ekonomických vazeb, od nichž se očekává, že budou přetrvávat i v dlouhodobém časovém horizontu.

¹⁵ Viz referát ministerského předsedy Wen Jiabao na desátém Národním kongresu lidových zástupců konaném v březnu 2007.

¹⁶ Pramen: databáze Světové banky.

¹⁷ Viz Studie CKS č. 2/2006.

¹⁸ Saturovala ji téměř do výše 70 % z uhelných elektráren a pouze do výše 30 % jinými energetickými zdroji. Jde o obrácený poměr v relativní váze použitých zdrojů energie, než je ten, s nímž se setkáváme v energetických bilancích většiny hospodářsky vyspělých států.

ních společností do jejich zahraniční těžby, nýbrž i jako jeden z důležitých podnětů pro další rozvoj jejich celosvětové produkce.

V průběhu 90. let vedl rozmach těžkého průmyslu Číny, jakož i realizace některých mohutných infrastrukturních investic¹⁹ též k dramatickému navýšení čínských dovozních potřeb rud kovů i některých dalších minerálů. Čína se tak přeměnila z jednoho z jejích hlavních světových exportérů v jednoho z jejích významných dovozců.²⁰ Došlo tak nejen k mohutnému výpadku světové nabídky těchto surovin, nýbrž i k radikálnímu nárůstu světové dovozní poptávky po nich. Je to souběh těchto dvou tendencí, jenž společně s rozběhem celosvětového konjunkturního boomu stojí v pozadí robustního a neobvykle dlouho trvajícího zvýšení hladiny světových cen mnohých těžebních produktů a základních materiálů, k němuž došlo v průběhu předchozího pětiletí.

Postavení, které Čína zaujme na mezinárodních trzích těchto produktů v nadcházejících letech, však bude odrážet též účinky fiskálních a jiných hospodářsko-politických opatření uplatňovaných v Číně v průběhu 90. let na podporu intenzifikace a modernizace jejich domácí těžby, jakož i na podporu rozvoje výroby některých základních materiálů, které Čína dosud dováží v ohromných kvantech. Jako příklad lze uvést nedávnou historii zdejší černé metalurgie, jejíž kapacita vzrostla v průběhu předchozího desetiletí (od roku 1996 do roku 2006) na více než čtyřnásobek výchozí úrovně.²¹ To umožní nadále pokrýt rostoucí část čínské spotřeby černých kovů z domácí výroby a navyšovat kromě toho i jejich export. Dopomohlo to Číně k postavení jejich netto vývozce²² a některým ze zdejších hutních podniků též k zařazení mezi významné dodavatele sofistikovaných ocelářských výrobků.

Těžiště čínského dovozu však dosud spočívá ve výrobcích zpracovatelského průmyslu, a to jednak v součástkách a komponentech ke zde kompletovanému druhému zboží, na které připadá zhruba 35 % hodnoty současného dovozu Číny, jednak ve výrobcích s investičním určením, které se na jejím dovozu podílejí zhruba jednou čtvrtinou. Značně ambiciózní plány industrializace vnitrozemských regionů Číny, jakož i plán rozvoje čínského venkova (vyhlášený na letošním kongresu lidových zástupců) povede již v následném pětiletí k realizaci četných dovozně vysoce náročných, státem financovaných investičních projektů. Na několikanásobek současně úrovně se zvýší i čínské dovozy strojů a zařízení, jakož i dovozy jiných investičních statků. Vše nasvědčuje tomu, že postavení Číny jakožto jednoho z nejvýznamnějších světových dovozců těchto statků se v horizontu nadcházejících deseti let dále posílí.

Vysoká dynamika růstu čínského dovozu byla dosud nesena hlavně růstem čínské výrobní spotřeby, jakož i vysokou dovozní náročností zde realizovaných infrastrukturních projektů. Současně s tím, jak bude dále narůstat čínská populace a jak se bude omezovat ta její část, která dosud žije v chudobě, však bude rychle narůstat i zdejší dovoz potravin. A nepodaří-li se zde předejít dalším ztrátám zemědělské půdy²³, anebo poklesu hektarových výnosů zejména v některých severních provinciích, mohou čínské dovozy potravin dosáhnout značných měřítek. Není tudíž vyloučené, že čínských trh se tak stane již na počátku příštího desetiletí jedním z nejvýznamnějších světových odbytišť zemědělských produktů.²⁴

Nadcházející růst životní úrovně významné části městského obyvatelstva Číny povede již zanedlouho k dramatickému posílení jeho koupěschopné poptávky po spotřebním zboží i po tzv. osobních službách.

¹⁹ Mimo jiné i budování energorozvodné sítě v jejím vnitrozemí.

²⁰ Tak např. na světovém exportu řady barevných kovů se podílela Čína více než 30 %. Figurovala však i mezi nejvýznamnějšími dodavateli uhlí dováženého některými státy jihovýchodní Asie.

²¹ Podrobněji viz Studie CKS č. 1/2006, jakož i databáze China Iron and Steel Association, 2006.

²² Tzn. že vyváží větší kvanta příslušného druhu zboží, než dováží.

²³ K těm dochází v současné době vysokými tempy v důsledku jejich záborů pro výstavbu komunikací, městské zástavby či průmyslových podniků.

²⁴ Očekávání tohoto vývoje reprezentuje jeden z důvodů, proč hospodářsky vyspělé státy vítaly vstup Číny do Světové obchodní organizace, přestože ten byl spojen též s nemalými riziky – zejména pak s rizikem dalšího posílení konkurenčních tlaků v mezinárodním obchodě spotřebním zbožím.

{3/6}

- Třebaže ta bude saturována převážně výrobky a službami domácí provenience, zejména pak dodávkami zde operujících zahraničních firem,²⁵ lze očekávat, že již ve střednědobém horizontu se řádově zvýší i jejich dovoz, ovšem jen ze současného, značně omezeného objemu jejich dovozu zračícího se ve skutečnosti, že na něj připadají stěží 4 % souhrnného dovozu Číny. Zahraniční dodavatelé však vycházejí z povědomí toho, že při stamilionových počtech potenciálních čínských odběratelů spotřebního zboží²⁶ a osobních služeb by i nepatrný nárůst čínské dovozní poptávky po nich mohl vyústit v ohromné rozšíření jejich odbytových možností. Nepřekvapuje tudíž jejich horečné úsilí o zabezpečení tržních podílů na čínském vnitřním trhu.

Daleko důležitější – jak pro perspektivu ekonomiky Číny, tak pro nadcházející vývoj jejího postavení v mezinárodním obchodě – jsou však přímo převratné změny ve struktuře jejího exportu průmyslových výrobků. Na ty totiž připadají již dnes téměř tři čtvrtiny jejího celkového exportu, přičemž s dovršováním zde předvídaných industrializačních procesů se tento

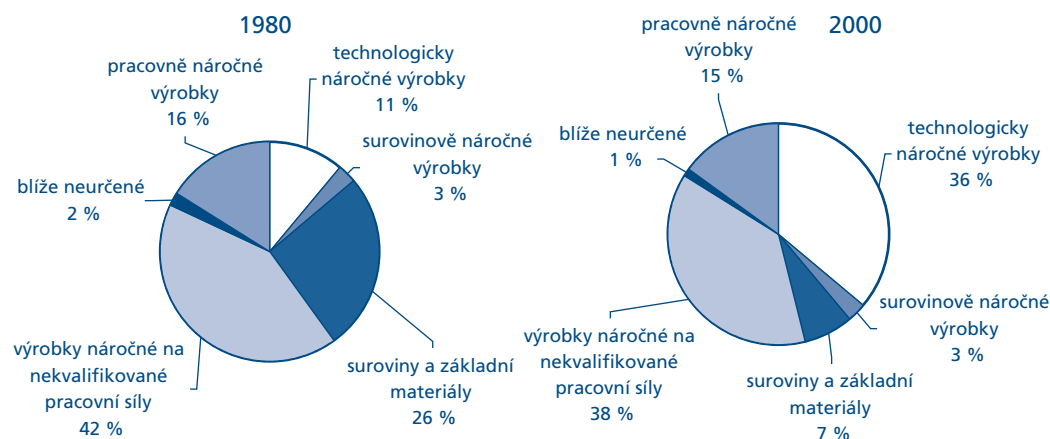
jejich podíl dále zvýší. Přitom se změnou struktury čínského exportu průmyslových výrobků se mění i jeho rentabilita, jakož i šance na rozšíření jejich zahraničních odbytových možností.

Jak lze vyrozumět z grafu 4, konstituoval se čínský export na počátku 80. let minulého století téměř do výše 30 % z primárních materiálů a surovinově vysoce náročných výrobků, přičemž dalších 58 % tohoto exportu připadalo na pracovní vysoce náročné výrobky, a to hlavně na výrobky náročné na nekvalifikovanou pracovní sílu.

Pouze 11 % čínského exportu tehdy připadalo na technologicky poněkud náročnější druhy zboží, přičemž to pocházelo převážně z montážních dílen provozovaných zahraničními firmami ve zvláštních ekonomických zónách tehdy zakládaných čínskou vládou v jihovýchodních přímořských regionech země.

Tak jako většina ostatních rozvojových zemí zaměřila se i Čína zprvu na vývoz textilu a oděvů. Rozvoj těchto dvou oborů je totiž investičně minimálně náročný a mohl se opírat o tradiční dovednosti jejího obyvatelstva i o jeho ochotu spokojit se s extrémně

Graf č. 4 » Struktura čínského exportu na počátku 80. let a na přelomu století (v %, čínský export celkem = 100)



Pramen: č. 9

²⁵ Výsledky výzkumu svědčí o tom, že odbytiště bankrotujících státních podniků přejímají daleko častěji zahraniční firmy než nedávno privatizované či nově zřizované domácí čínské podniky.

²⁶ Ohromný rozsah této potenciální poptávky se stává evidentním, bereme-li v úvahu, že populace Číny překročila již v roce 2006 1,3 mld. osob a že 40 % z ní připadá na městské obyvatelstvo, přičemž nadcházející růst jeho poptávky po spotřebním zbožím se již začíná zřetelně rýsovat. Pramen: China at a glance. World Bank, 2006.

nízkými mzdami. Ve prospěch rozvoje těchto dvou oborů působila i skutečnost, že Čína tehdy náležela k nejvýznamnějším světovým producentům bavlny. Tyto její komparativní výhody učinily z čínských podniků v 80. letech přímo ideální „zušlechťovatele“ textilu i dalších druhů spotřebního zboží, finalizovaného v hospodářsky vyspělých státech. Počátkem 90. let se tak staly zvláštní ekonomické zóny Číny jedním z nejvýznamnějších světových stanovišť mezinárodního zušlechťovacího styku.²⁷

Podíl Číny na světovém exportu nejen textilních výrobků a oděvů, nýbrž i mnohých dalších druhů spotřebního zboží dosahoval již tehdy několika desítek procent. Její členství ve Světové obchodní organizaci, jež mělo zabezpečit spotřebnímu zboží čínské provenience množstevně neomezený vstup na trhy všech členských států této mezinárodní organizace (a dopomoci též k radikálnímu snížení cel, jimž podléhá jeho dovoz), tudíž představovalo závažnou hrozbu pro všechny ostatní producenty tohoto zboží – jak pro ty se sídlem v rozvojových zemích, tak zejména pro jeho výrobce v hospodářsky vyspělých státech. Přesto podporovaly tyto státy přijetí Číny za člena Světové obchodní organizace především proto, že si od toho slibovaly zpřístupnění čínského trhu za obdobně zvýhodněných podmínek a tím dané radikální rozšíření odbytových možností svých zemědělských výrobků, investičních statků i dalších strojů a přístrojů. Podporovaly je i proto, že se domnívaly, že jim to umožní vyvíjet tlak na urychlené „ztržnění“ čínské ekonomiky a tím i na vytvoření velice příznivých

podmínek, v nichž by zde mohly nadále operovat jejich vlastní podniky (jako investoři, podnikatelé a obchodní partneři).²⁸

Jak je patrné z tabulky 2, převažovaly v době vstupu Číny do Světové obchodní organizace (tj. v roce 2000) v jejím exportu stále ještě výrobky pocházející z výrob náročných na nekvalifikovanou pracovní sílu, zejména pak různé druhy spotřebního zboží. (Stojí za povšimnutí, že na světovém exportu mnohých textilních výrobků a oděvů i cestovní galanterie se podílela v té době již v rozpětí mezi 30 a 50 %.) Byla v něm však již zastoupena i řada výrobků pocházejících z technologicky náročnějších výrobních oborů, např. ze spotřební elektroniky, z výroby kancelářské techniky a komponentů k ní, z výroby periferních a operačních systémů k této technice, z výroby elektrických strojů a přístrojů a jejich komponentů, z výroby telekomunikační, audio- a video-techniky a z výroby fotoaparátů a optických přístrojů.

První vlna růstu exportu těchto výrobků čínské provenience byla nastartována již počátkem 90. let, kdy nejen japonské podniky, nýbrž i podniky některých hospodářsky vyspělejších nově industrializovaných zemí jihovýchodní Asie (Jižní Korea, Taiwan, Singapur a Hongkong) začínaly v Číně budovat nižší, na kvalifikaci pracovních sil jen minimálně náročné etáže své subdodavatelské základny. Zjištění snadné kvalifikovatelnosti většiny mladších Číňanů a povědomí téměř nevyčerpatelné nabídky extrémně levných pracovních sil přicházejících z čínského vnitrozemí, která skýtá záruku, že současná velice nízká

²⁷ Jde o jednu z forem „práce ve mzdě“, s jejíž pomocí přesouvají výrobci se sídlem v hospodářsky vyspělých státech část svého výrobního procesu do zemí s nižšími pracovními náklady.

²⁸ Jak ukázal námi provedený výzkum, ani sedm let po vstupu do Světové obchodní organizace nebyla v Číně mnohá z předvídaných systémových opatření ještě provedena, anebo byla provedena jinak, než hospodářsky vyspělé státy očekávaly. Připomeňme si v této souvislosti např. skutečnost, že místo masové likvidace neefektivních státních podniků je zde vyvíjena spíše snaha o jejich „uzdravení“, přičemž již byl vyhlášen seznam oborů, které zůstanou v rukou státu. Místo všeobecného bezvýhradného souhlasu se zakládáním zahraničních podniků v jakékoli lokalitě je jejich zřizování i nadále podmíněno souhlasem orgánu lokální státní správy, jakož i splněním řady podmínek ze strany zahraničních investorů. Místo přenechání tvorby směnného kurzu čínské měny tržnímu mechanismu je zde i nadále prováděna striktní stabilizační měnová politika. Místo očekávané totální liberalizace dovozu zemědělských produktů se dnes začínají zavádět některé formy stimulace pěstování obilovin. Avšak ani hospodářsky vyspělé státy nedodržely některé postupy, k jejichž uplatnění se zavázaly u příležitosti vstupu Číny do Světové obchodní organizace. Tak např. místo úplného odstranění kvantitativních omezení dovozu výrobků čínské provenience setrvaly USA na uplatňování systému dovozních kvót pro tyto výrobky. I Evropská unie přistoupila ke znovuzavedení dovozních kvót pro některé druhy spotřebního zboží čínské provenience, jakož i ke zvýšení sazeb jejich dovozních cel. Zde však k tomu došlo na základě souhlasu představitelů Číny.

Tabulka č. 2 » *Struktura čínského exportu průmyslových výrobků v roce 2000 a podíl Číny na jejich světovém exportu (v %, export celkem = 100)*

SITC 2	druh zboží	náročnost výroby	podíl na čínském exportu	podíl na světovém exportu
84	textil a oděvy	náročné na nekvalif. prac. sílu	13,6	24,8
89	různé opracované výrobky	náročné na nekvalif. prac. sílu	13,4	18,3
77	elektrické stroje	technologicky náročné	10,5	6,3
76	telekomunikační přístroje, audio- a videotechnika	technologicky náročné	8,9	9,0
75	kancelářské stroje	technologicky náročné	8,6	8,2
85	obuv	náročné na nekvalif. prac. sílu	5,2	34,6
65	textilní vlákna	náročné na nekvalif. prac. sílu	4,6	9,0
69	opracované kovy	pracovně náročné	3,1	8,5
83	cestovní galanterie	náročné na nekvalif. prac. sílu	2,6	40,8
82	nábytek	náročné na nekvalif. prac. sílu	2,4	12,8
Celkem			73,0	:

Pramen: č. 9

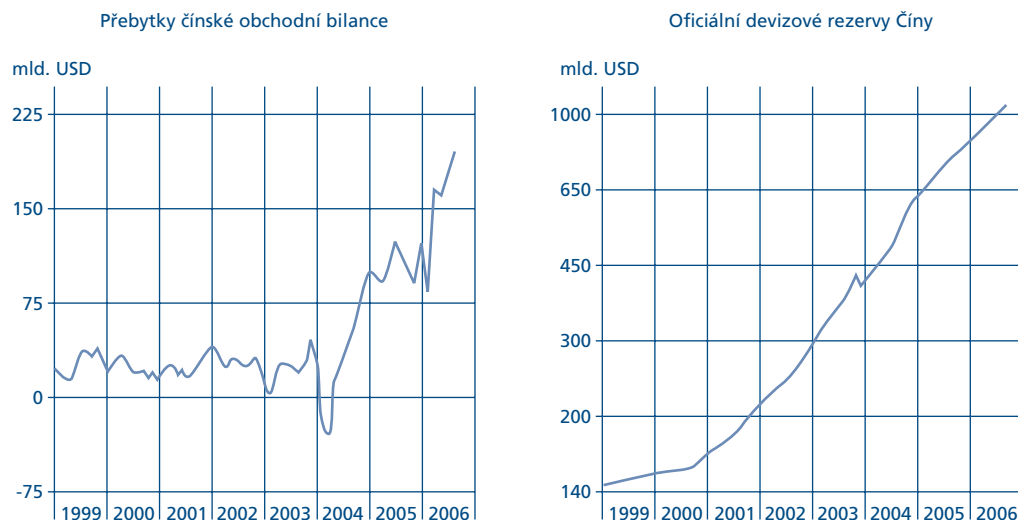
úroveň pracovních nákladů²⁹ se zde zachová po několik dalších desetiletí, se staly v polovině 90. let podnětem pro doplnění výrobního sortimentu v Číně situovaných afilací multinacionálních korporací některými technologicky a výzkumně náročnějšími výrobovými variantami a komponenty. To se stalo podnětem pro rozvinutí druhé vlny růstu podílu sofistikovaných výrobků v rámci čínského exportního substrátu, mezi nimiž jsou dnes zastoupeny již i některé výrobky spadající do kategorie špičkových technologií. Řada multinacionálních korporací přiznala, že možnost provozovat v Číně s mimořádně nízkými provozními náklady též technologicky náročnější část jejich subdodavatelské základny významnou měrou přispěla k posílení jejich konkurenceschopnosti.

Technologicky vysoce náročné výrobky zastoupené v čínském exportu pocházejí sice i nadále převážně jen ze zdejších afilací multinacionálních korporací či ze zde operujících zahraničních firem, to však nic nemění na skutečnosti, že Čína dnes již figuruje

mezi omezeným okruhem rozvojových zemí zastoupených mezi potenciálními dodavateli špičkových technologií (ke kterým náleží prozatím jen Indie a některé další nově industrializované země jihovýchodní Asie, jakož i Brazílie a Chile). Výše zmíněný požadavek představitelů čínské vlády, aby multinacionální korporace provozující v Číně takovéto výroby přenášely sem i výzkumně vysoce náročné segmenty svých výrobních programů, jakož i odpovídající část svých výzkumných kapacit, je zřejmě motivován – mimo jiné – též úsilím dále posílit pozice Číny mezi světovými exportéry takovýchto výrobků. Perspektivně však může v této oblasti sehrát důležitou roli také předvídané posílení vlastního základního i aplikovaného výzkumu Číny.

Je evidentní, že tuto třetí vlnu rozvoje sofistikovaných exportních výrob se v Číně podaří plně rozvinout teprve v delším časovém horizontu – nejen proto, že jde o proces, jenž nelze „uspěchat“, nýbrž i proto, že čínská vláda se musí souběžně vypořádat též s řadou dalších, mimořádně náročných úkolů a prob-

²⁹ V současné době se pohybují pracovní náklady v čínském průmyslu na úrovni kolem 3 % pracovních nákladů v hospodářsky nejvyspělejších státech světa. Odpovídají stěží desetině současných průměrných pracovních nákladů ve středoevropských nových členských zemích EU. Podniky operující na čínské půdě – jak domácí, tak zahraniční firmy – tudíž disponují vůči podnikům se sídlem v těchto zemích nemalým konkurenčním zvýhodněním.

Graf č. 5 » Přebytky čínské obchodní bilance a oficiální devizové rezervy Číny (v mld. USD)

Pramen: č. 10

Technologicky vysoce náročné výrobky zastoupené v čínském exportu pocházejí sice i nadále převážně jen ze zdejších afilací multinacionálních korporací či ze zde operujících zahraničních firem, to však nic nemění na skutečnosti, že Čína dnes již figuruje mezi omezeným okruhem rozvojových zemí zastoupených mezi potenciálními dodavateli špičkových technologií (ke kterým náleží prozatím jen Indie a některé další nově industrializované země jihovýchodní Asie, jakož i Brazílie a Chile).

lémů. K těm náleží nejen výše zmíněný záměr rozvíjet čínský venkov a zmírnit tak rozsáhlé rozdíly mezi stupněm ekonomické rozvinutosti jednotlivých čínských regionů, nýbrž i předvídané rozšíření záběru zdejší sociální záchranné sítě, jakož i rozvinutí zdejšího zdravotnictví a školství. Náleží k nim však i potřeba napravit škody na životním prostředí vzniklé v důsledku uplatnění ekologicky leckdy nedostatečně šetrných rozvojových koncepcí i potřeba nastartovat co možná nejdříve přechod na uplatňování surovinově a ekologicky méně náročného typu ekonomického růstu. Avšak pozoruhodná důslednost, s níž čínská vláda v průběhu předchozího dvacetiletí

plnila své sociálně-ekonomické programy, jakož i ohromné a dále narůstající bohatství této země (viz graf 5), jež umožňuje pokrýt nemalou část nákladů uvedených opatření z veřejných rozpočtů, nasvědčuje reálné možnosti, že uvedené záměry budou realizovány v předpokládaných lhůtách (některé do roku 2020, jiné v delším časovém horizontu).

→

+ LITERATURA A PRAMENY

1. *China Brief*. World Bank, Washington, D. C., 2006
2. *Documents and Reports on China*. World Bank, Washington, D. C., 2000–2006
3. Jiabao, W.: *Report on the Work of the Government*. Tenth National People's Congress, China, III/2007
4. *Main Indicators of Foreign Trade and Economy*. Ministry of Commerce of the People's Republic of China, 2005, 2006
5. Lemoine, F.: *FDI and the Opening up of China's Economy*. CEPII, Paris, 2000
6. Sereghyová, J.: *Vybrané institucionální a strukturální aspekty otevírání čínské ekonomiky*. Praha, Professional Publishing 2003
7. Sereghyová, J. a kol.: *Aktuální konjunkturální situace na komoditních trzích a predikce vývoje cenových hladin hlavních druhů surovin v krátkodobém horizontu*. Studie CKS č. 1/2006, Praha, 2006
8. Sereghyová, J. a kol.: *Analýza konjunkturální situace v Evropě a v zámoří a prognóza jejího vývoje v průběhu nadcházejících dvou let*. Studie CKS č. 2/2006, Praha, 2006
9. Suyker, W., de Groot, H.: *China and the Dutch Economy, Stylised Facts and Prospects*. CPB document No. 127/2006, The Hague, 2006
10. *Graphiques d'Actualité*. Rexecode, Paris, 2006
11. *UNCTAD Handbook of Statistics*. U. N., Geneva, 2006
12. *World Investment Report 2006*. U. N., New York and Geneva, 2006
13. *Základní informace o teritoriu Čína*. Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, Praha, 2007

ANOTACE

Článek si klade za cíl přispět k informovanosti naší podnikové sféry o šancích, které se v současné době nabízejí v Číně jak zahraničním dodavatelům, tak investorům. Ve své první části předkládá údaje o rychlém zbytnění přílivu přímých zahraničních investic do čínské ekonomiky v průběhu předchozího dvacetiletí, o zdrojích a zaměření těchto přímých zahraničních investic i o jejich vlivu na strukturu čínského průmyslu a jeho exportní výkonnost, popisuje však též tzv. novou čínskou zahraničně-investiční politiku, jakož i záměry, které jejím uplatněním sleduje čínská vláda. Druhá část článku se zabývá dosavadním a nadcházejícím vývojem čínského zahraničního obchodu. Nejprve objasňuje příčiny ohromného zbytnění čínského dovozu v devadesátých letech a obeznamuje čtenáře s faktory, které v nadcházejících letech přivodí posuny v těžišti čínské dovozní poptávky. Zvýšená pozornost je věnována proměnám komoditní struktury čínského vývozu, neboť ty mohou posílit konkurenční tlaky, s nimiž budou naše podniky již zanedlouho konfrontovány nejen na jejich zahraničních odbytištích, nýbrž i na domácím trhu.

KLÍČOVÁ SLOVA

přímé zahraniční investice, zahraniční obchod, vývoz, dovoz, obchodní bilance

JEL KLASIFIKACE

F13, F14, F17, O31, O38

ABSTRACT

This article is aimed at improving the insight of our business community into new opportunities, which are offered at present in China to foreign suppliers and investors. In its first part it deals with the rapid increase of the inflow of foreign direct investment into the Chinese economy during the past two decades, it describes its sources and targeting, as well as its influence on the formation of the structure of the Chinese industry and its export performance. Here is given also an outline of the new Chinese foreign-investment-policy and of the main aims, which the Chinese government is pursuing by its implementation. In its second part the article is describing past

and future developments of China's foreign trade. First are explained the main causes of the dramatic increase of its imports in the course of the 90s, as well as factors, which will cause major changes in the material content of its import demand in coming years. Special attention is given here to forthcoming changes in the commodity structure of Chinese exports, for these might strengthen competitive pressures, with which our enterprises will be faced before long not only on foreign markets, but also on the domestic market.

KEY WORDS

foreign direct investments, foreign trade, exports, imports, trade balance

JEL CLASSIFICATION

F13, F14, F17, O31, O38

x

Vliv evropské integrace na ekonomický vývoj České republiky a dalších členů EU pohledem žebříčků konkurenceschopnosti

► PhDr. Jiří Malý, Ph.D. » NEWTON College, a. s.¹

* Česká republika je již více než tři roky členem Evropské unie. Rozsáhlé rozšíření EU směrem na východ provedené ve dvou fázích – k 1. květnu 2004 a k 1. lednu 2007 – téměř zdvojnásobilo počet členů Unie (z 15 na 27) a významně ovlivnilo základní ekonomické charakteristiky EU jako celku, ať už se jedná o velikost unijní ekonomiky (měřené objemem HDP Evropské unie), velikost trhu EU (kterou lze vyjádřit například počtem obyvatel Unie) nebo ekonomickou vyspělost či úroveň EU (měřenou velikostí HDP Unie na obyvatele v paritě kupní síly). Určitých, i když méně zřetelných posunů doznaly po východním rozšíření i hodnoty jiných ekonomických indikátorů za Evropskou unií jako celek, například míry inflace, míry nezaměstnanosti, podílu salda veřejných rozpočtů na HDP nebo poměru veřejného dluhu k HDP.

Kromě změny v agregátních nebo průměrných ekonomických ukazatelích za EU znamenalo východní rozšíření rovněž zvětšení heterogenity v hodnotách ekonomických indikátorů dosahovaných jednotlivými členskými státy Unie. Po rozšíření původní patnáctky o dalších dvanáct členů se prohloubily rozdíly mezi zeměmi EU jak v absolutních, tak relativních hodnotách ekonomických ukazatelů. Například nová členská země Malta se stala zemí Unie s nejmenším počtem obyvatel (viz tabulka 3a), noví členové Malta, Kypr, Estonsko, Lotyšsko, Litva a Bulharsko se zase stali zeměmi EU s nejmenší ekonomikou (z hlediska objemu HDP, viz tabulka 2a). Nové člen-

ské státy Rumunsko, Bulharsko, Polsko, Lotyšsko a Litva se zařadily na konec pořadí zemí EU podle ekonomické vyspělosti (měřené HDP na obyvatele v paritě kupní síly, viz tabulka 4a). Rumunsko, Bulharsko, Maďarsko a Lotyšsko se jako noví členové staly ekonomikami s nejvyšší mírou inflace v EU (viz tabulka 5a), nové členské země Polsko a Slovensko zase mají nejvyšší míru nezaměstnanosti ze všech států Unie.

Východní rozšíření EU dále prohloubilo rozdíly ve vnímání schopnosti jednotlivých států Unie dostát svým závazkům vůči věřitelům či investorům. Například podle jednoho z takových ratingových hodnocení (Institutional Investor Country Credit Rating, viz tabulka 8a) se všech dvanáct nových členů Unie nacházelo za nejhůře hodnocenou zemí původní patnáctky – Řeckem.

Pořadí zemí EU v dosahovaných úrovních rozličných ekonomických ukazatelů se však mění. Státy s horšími hodnotami ekonomických indikátorů se snaží dotáhnout na úroveň zemí s lepšími ekonomickými výsledky a ekonomický prostor Unie tak nepostrádá dynamiku. Například v již zmiňovaném hodnocení podle Institutional Investor Country Credit Rating (viz tabulka 8a) se dva roky po vstupu do Unie jedna z nových členských zemí – Slovinsko – dotáhla na úroveň Řecka jako nejhůře hodnocené země původní patnáctky. K posunům v pořadí v čase došlo rovněž v případech úrovně HDP na obyvatele v paritě

¹ Článek byl zpracován v rámci projektu Národního programu výzkumu II č. 2D06028 „Hodnocení postavení České republiky a její schopnosti rozpoznávat a prosazovat vlastní zájmy v evropské a světové ekonomice“ a v rámci projektu Interní grantové agentury NEWTON College, a. s. „Analýza faktorů ovlivňujících kvalitu podnikatelského prostředí a postavení zemí v multikriteriálních hodnoceních konkurenceschopnosti“.

kupní síly. V letech 2003–2005 se v hodnotě tohoto ukazatele například posunula Malta před Portugalsko, Estonsko předstihlo Slovensko a Litva předešla Polsko (viz tabulka 4a).

Na členství v Unii přitom čekají další země. Chorvatsko již o svém vstupu do EU intenzivně vyjednává, Turecko vyjednává rovněž, avšak s velkými obtížemi a velmi nejasným výsledkem. Makedonie má přidělen statut kandidáta členství v EU, o vstup do Unie usilují i další země západního Balkánu, jako jsou Srbsko či Černá Hora, i když prozatím statut kandidáta členství v EU přidělen nemají. Lze předpokládat, že další rozšiřování přinese Unii i další nárůst ekono-

mi souladu členství České republiky v Evropské unii s národními zájmy ČR, protože mezi podstatné národní zájmy České republiky jistě patří právě vzestup její ekonomické úrovně a životní úrovně jejích obyvatel. Hledání odpovědi se však jeví jako velmi komplikované, protože vyžaduje posoudit nejen značné množství ekonomických indikátorů, jejich hodnot, vývoje v čase a mezinárodním srovnání, ale rovněž zasadit vývoj těchto ekonomických indikátorů do patřičného kontextu, zkoumat co nejširší škálu faktorů, které na něj mají vliv.

Aby náš složitý úkol byl alespoň do určité míry realisticky uchopitelný a aby naše analýza měla urči-

Lze předpokládat, že další rozšiřování přinese Unii i další nárůst ekonomických rozdílů mezi jejími členy, na druhé straně však také novou dynamiku spojenou se snahou o konvergenci ekonomicky slabších nových členů EU k úrovni členských států s lepšími hodnotami ekonomických indikátorů.

mických rozdílů mezi jejími členy, na druhé straně však také novou dynamiku spojenou se snahou o konvergenci ekonomicky slabších nových členů EU k úrovni členských států s lepšími hodnotami ekonomických indikátorů.

V tomto dynamickém ekonomickém prostředí postupně se rozšiřující Evropské unie se nachází Česká republika. I ona usiluje o konvergenci hodnot svých ekonomických indikátorů k úrovni vyspělejších členů Unie. I ona sleduje, jak v konvergenci postupují další nové, ekonomicky slabší členské země Evropské unie. I ona usiluje o to předejnat v ekonomické úrovni měřené HDP na obyvatele v paritě kupní síly jiné členské státy a sama nebýt v této ekonomické úrovni jinými členskými státy předstižena. I ona sleduje, jak její proces konvergence může být ovlivněn dalším rozšiřováním Evropské unie.

V tomto kontextu se jeví jako významná otázka, jakým způsobem (pozitivně, neutrálně, či negativně) členství České republiky v EU ovlivňuje konvergenci ekonomické úrovně České republiky a životní úrovně jejích obyvatel k vyspělejšímu členům EU. Zodpovězení této otázky je přitom zásadní z hlediska posuzová-

tou strukturu, můžeme naši základní otázku, jestli členství České republiky v EU pozitivně, neutrálně, či negativně ovlivňuje konvergenci ekonomické úrovně České republiky a životní úrovně jejích obyvatel k vyspělejšímu členům EU, rozčlenit na několik otázek dílčích, vzájemně se doplňujících:

1. Jak přípravy na členství v EU ovlivňují v mezinárodním srovnání ekonomické postavení zemí se statutem kandidáta členství v Evropské unii?
2. Jak přípravy na členství, respektive samotné členství v EU ovlivňuje v mezinárodním srovnání ekonomické postavení nových členských států Evropské unie?
3. Jaké je ekonomické postavení starých členů Evropské unie (členů původní EU-15) v porovnání s největšími ekonomikami světa mimo Unii, jako jsou Spojené státy, Japonsko, Čína, Kanada, Korejská republika, Indie nebo Brazílie?
4. Jaké je ekonomické postavení celého integračního seskupení Evropské unie (EU-27) v porovnání s největšími ekonomikami světa mimo Unii, jako jsou Spojené státy, Japonsko, Čína, Kanada, Korejská republika, Indie nebo Brazílie?

- V následujícím textu se budeme snažit na tyto čtyři dílčí otázky odpovědět. Následně by měla vyplynout odpověď i na naši výše položenou otázku základní.

1. Jak lze porovnávat ekonomické postavení zemí prostřednictvím žebříčků konkurenceschopnosti

Nejprve se musíme rozhodnout, jakým způsobem budeme měřit či vyjadřovat ekonomické postavení či ekonomický vývoj jednotlivých členů EU, Evropské unie jako celku a pro srovnání i dalších států mimo Unii. Musíme vybrat takovou sadu indikátorů, která bude dostupná pro co největší počet zemí světa, která bude dostupná i pro sedmadvacetičlennou Evropskou unii a která se navíc pro všechny sledované ekonomiky bude měřit na základě stejné nebo velmi podobné metodiky, aby data byla srovnatelná.

Jako použitelné, i když zdaleka ne ideální měřítka ekonomického postavení či ekonomického vývoje velkého počtu států může posloužit některé z multikriteriálních hodnocení konkurenceschopnosti ekonomik. Prostřednictvím multikriteriálních hodnocení jsou analyzovány vybrané ekonomiky na základě rozsáhlého spektra kritérií. Každé ekonomice je v každém analyzovaném kritériu přiděleno pořadí odpovídající jejímu hodnocení. Kritéria jsou jednak tvrdá, tedy statistická data za každou sledovanou zemi, jednak měkká – hodnocení zemí na základě výpovědí respondentů.

Hodnocení zemí v jednotlivých kritériích je pak přepočítáno do celkového hodnocení konkurenceschopnosti každé země a následně může být sestaveno celkové pořadí konkurenceschopnosti ekonomik. Hlavní předností těchto žebříčků konkurenceschopnosti je velké množství dílčích kritérií, na jejichž základě jsou ekonomiky hodnoceny, a velké množství zemí, které je hodnocením pokryto. Hlavní slabinou žebříčků konkurenceschopnosti je silné zastoupení měkkých kritérií mezi analyzovanými dílčími kritérii, protože výpovědi respondentů nejsou objektivizova-

ným, metodicky sladěným, srovnatelným statistickým údajem, ale zahrnují subjektivní pohledy hodnotitele na ekonomiku. Další slabinou žebříčků konkurenceschopnosti jsou různé váhy přidělené různým dílčím kritériím při výpočtu celkového hodnocení konkurenceschopnosti ekonomik, protože změna těchto vah může vést i ke změně celkového pořadí konkurenceschopnosti zemí, a rovněž absence agregátních či průměrných údajů pro integrační seskupení typu EU v těchto hodnoceních konkurenceschopnosti.²

V našem uvažovaném porovnání ekonomického postavení či ekonomického vývoje jednotlivých členů EU, Evropské unie jako celku a dalších států mimo Unii však můžeme slabiny použitých multikriteriálních hodnocení konkurenceschopnosti alespoň částečně eliminovat. K porovnání ekonomického postavení či ekonomického vývoje států a integračních seskupení totiž použijeme jednak žebříček celkové konkurenceschopnosti ekonomik se svými přednostmi i nedostatky, jednak některá vybraná dílčí tvrdá kritéria, tedy kritéria konkurenceschopnosti založená na statistických datech. Výběr některých tvrdých kritérií nám umožní sledovat pořadí ekonomik bez vlivu měkkých kritérií a bez vlivu různých vah přidělených různým dílčím kritériím při výpočtu celkového hodnocení konkurenceschopnosti. Zároveň budeme všechna použitá kritéria kvantifikovat i pro Evropskou unii, takže budeme moci posoudit vliv integračního procesu v Evropě na ekonomické postavení či ekonomický vývoj států, které se této integrace účastní, i těch, které stojí mimo ni.

Nyní už můžeme konkrétně popsat postup, jak budeme ekonomické postavení či ekonomický vývoj států a integračních seskupení měřit. Jako používané multikriteriální hodnocení konkurenceschopnosti vybereme to, které porovnává co největší počet zemí. Takovým hodnocením je analýza konkurenceschopnosti ekonomik prováděná Světovým ekonomickým fórem (World Economic Forum) a zveřejňovaná každoročně v publikaci The Global Competitiveness Report (GCR). Abychom měli k dispozici srovnatelné

² Podrobnější rozbor slabých stránek žebříčků konkurenceschopnosti lze najít v článku Malý, J.: Je v zájmu České republiky přizpůsobovat svou hospodářskou politiku výsledkům hodnocení konkurenceschopnosti? *Scientia et Societas*, 2006, č. 4.

údaje alespoň v krátké časové řadě, použijeme k našemu hodnocení The Global Competitiveness Report pro období 2004–2005, 2005–2006 a 2006–2007.

The Global Competitiveness Report 2004–2005 hodnotí konkurenceschopnost celkem 104 zemí, The Global Competitiveness Report 2005–2006 analyzuje konkurenceschopnost už 117 států a v The Global Competitiveness Report 2006–2007 je hodnocena konkurenceschopnost dokonce 125 ekonomik. Aby bylo pořadí ekonomik v celkovém hodnocení konkurenceschopnosti i ve vybraných dílčích tvrdých kritériích konkurenceschopnosti v čase srovnatelné, musíme sjednotit počet sledovaných zemí v jednotlivých obdobích. Ve všech třech výše uvedených vydáních The Global Competitiveness Report se hodnotí 101 stejných ekonomik. Proto budeme při naší analýze brát v úvahu pouze těchto 101 zemí. Při vyjadřování pořadí ekonomik ve vybraných dílčích tvrdých kritériích konkurenceschopnosti budeme tedy používat nikoli původní pořadí z jednotlivých vydání The Global Competitiveness Report, ale upravené pořadí zemí od 1 (nejlepší) do 101 (nejhorší). Rovněž v případě celkového hodnocení konkurenceschopnosti jednotlivých zemí budeme sledovat upravené pořadí zemí od 1 (nejlepší) do 101 (nejhorší), kromě toho však pro informaci (nikoli pro účely naší analýzy) budeme zaznamenávat i původní oficiální pořadí konkurenceschopnosti ekonomik podle The Global Competitiveness Index (GCI) pro jednotlivá sledovaná období (2004–2005, 2005–2006 a 2006–2007).

Pro lepší přehlednost přitom v tabulkách nebude zaznamenávat pořadí a hodnoty kritérií všech 101 států, ale pouze některých z nich. Bude mezi nimi všech 27 členů Evropské unie a dále 20 vybraných zemí mimo Unii. V této mimounijní dvacíce budou zahrnuty tři země kandidující na vstup do EU – Chorvatsko, Turecko a Makedonie, tři vyspělé členské země Evropského sdružení volného obchodu – Norsko, Island a Švýcarsko, sedm největších ekonomik světa mimo Evropskou unii – USA, Japonsko, Čína, Kanada, Korejská republika, Indie a Brazílie, dále Rusko jako rozlohou největší země světa, Singapur, Taiwan a zvláštní čínská administrativní oblast Hongkong jako malé východoasijské ekonomiky s vysokým HDP na obyvatele a nakonec vyspělé

země Izrael, Austrálie a Nový Zéland. Tento výběr zemí zajišťuje, že se členy EU budou porovnávány země kandidující na vstup do Unie, vyspělé státy Evropy, které nejsou členy ani kandidáty na vstup do EU, a největší ekonomiky světa mimo Unii. V sadě porovnávaných zemí budou zároveň zastoupeny ty, které se ve všech třech výše uvedených vydáních The Global Competitiveness Report (2004–2005, 2005–2006 a 2006–2007) vždy umístily na prvních dvaceti místech v celkovém (původním, nikoli upraveném) pořadí konkurenceschopnosti ekonomik.

Pokud jde o vybraná dílčí tvrdá kritéria konkurenceschopnosti, budeme používat ta, u nichž lze získat údaje rovněž pro sedmadvacetičlennou Evropskou unii, a to buď agregací či průměrováním dat z The Global Competitiveness Report pro členské země EU, anebo převzetím dat pro EU z jiných zdrojů než The Global Competitiveness Report za podmínky, že tyto zdroje používají shodnou nebo velmi podobnou metodiku jako The Global Competitiveness Report. Mezi sledovaná dílčí tvrdá kritéria konkurenceschopnosti bude patřit celkový HDP v mld. USD hodnocených zemí (vyjadřující velikost jejich ekonomik), počet obyvatel těchto států (který lze interpretovat jako velikost trhu), HDP na obyvatele v USD v paritě kupní síly v hodnocených zemích (vyjadřující jejich ekonomickou úroveň či vyspělost), dále míra inflace v %, saldo veřejných rozpočtů v % HDP a veřejný dluh v % HDP v těchto státech a nakonec ratingové hodnocení těchto ekonomik, konkrétně Institutional Investor Country Credit Rating.

Celkové hodnocení konkurenceschopnosti jednotlivých sledovaných zemí je uvedeno v tabulce 1a, hodnocení zemí prostřednictvím vybraných dílčích kritérií konkurenceschopnosti je zaznamenáno v tabulkách 2a až 8a.

Nové pořadí sledovaných ekonomik dostaneme, jestliže místo jednotlivých členských zemí EU budeme sledovat agregátní či průměrné údaje za Evropskou unii. Sledování celkové konkurenceschopnosti Evropské unie i její pořadí v dílčích tvrdých kritériích konkurenceschopnosti v mezinárodním srovnání se jeví jako žádoucí. Evropská unie je z ekonomického hlediska natolik integrována, že není žádný významný důvod, proč by nemohla být pro účely sledování

- a vyhodnocování úrovně konkurenceschopnosti ekonomiky sledována jako celek, podobně jako jiné ekonomiky mimo Unii.

Pořadí jednotlivých zemí z tabulek 1a až 8a bude proto upraveno následujícím způsobem. Jestliže budeme vyhodnocovat země Evropské unie jako celek, budeme analyzovat nikoli 101 ekonomik jako při vyhodnocování každé země včetně jednotlivých zemí EU zvlášť, ale nově pouze 75 ekonomik. Z pořadí totiž zmizí 27 členů EU a nově se do něj zařadí Evropská unie (EU-27) jako celek. Při vyjadřování pořadí ekonomik jak ve vybraných dílčích tvrdých kritériích konkurenceschopnosti, tak v případě celkového hodnocení konkurenceschopnosti budeme používat pouze upravené pořadí ekonomik od 1 (nejlepší) do 75 (nejhorší). V tabulkách pak pro lepší přehlednost budeme opět zaznamenávat pořadí a hodnoty kritérií pouze některých vybraných ekonomik – všech 20 vybraných zemí mimo Unii, které jsme sledovali i v předcházejícím případě, a Evropské unie jako celku. Celkové hodnocení konkurenceschopnosti sledovaných zemí a Evropské unie bude uvedeno v tabulce 1b, hodnocení sledovaných zemí a Evropské unie prostřednictvím vybraných dílčích kritérií konkurenceschopnosti bude zaznamenáno v tabulkách 2b až 8b.

Údaje pro EU získáme následujícím způsobem. Celkové hodnocení konkurenceschopnosti Evropské unie (tabulka 1b) bude vyjádřeno jako její skóre; toto skóre EU-27 bude váženým průměrem skóre jednotlivých členů EU, přičemž jako váhy poslouží podíly jednotlivých členských zemí Evropské unie na HDP EU-27 v běžném směnném kurzu v roce 2006. Vážené průměry budou při výpočtu dat za Evropskou unii použity ještě dvakrát. HDP na obyvatele Evropské unie v USD v paritě kupní síly (tabulka 4b) bude vypočítán jako vážený průměr HDP na obyvatele v USD v paritě kupní síly jednotlivých členů EU, vahami v tomto případě budou podíly jednotlivých členských zemí Evropské unie na HDP EU-27 v paritě kupní síly v roce 2005. Ratingové hodnocení Evropské unie (tabulka 8b) pak bude vypočítáno jako vážený průměr Institutional Investor Country Credit Rating jednotlivých členských zemí EU, přičemž jako váhy poslouží

podíly jednotlivých členů Evropské unie na HDP EU-27 v běžném směnném kurzu v roce 2006.

Získání dalších údajů za Evropskou unii už bude jednodušší. Celkový HDP Evropské unie v mld. USD (tabulka 2b) bude součtem HDP v mld. USD jednotlivých členů EU, podobně počet obyvatel Evropské unie (tabulka 3b) bude jednoduše součtem počtu obyvatel jednotlivých členských zemí EU. V případě míry inflace, salda veřejných rozpočtů v % HDP a veřejného dluhu v % HDP (tabulky 5b, 6b, 7b) pak pro Evropskou unii použijeme údaje z databáze Eurostatu.

Jako základní způsob vyjádření ekonomického postavení či ekonomického vývoje jednotlivých členů EU, Evropské unie jako celku a států mimo Unii budeme používat upravená pořadí těchto ekonomik v žebříčcích jednotlivých sledovaných ukazatelů (tedy v žebříčcích sedmi dílčích tvrdých kritérií konkurenceschopnosti a celkového hodnocení konkurenceschopnosti). V případě tří dílčích tvrdých kritérií konkurenceschopnosti s převažující rostoucí tendencí vývoje jejich hodnot (velikost celkového HDP, počet obyvatel, HDP na obyvatele) a v případě celkového hodnocení konkurenceschopnosti budou upravená pořadí analyzovaných zemí jediným způsobem vyjádření jejich ekonomického postavení či ekonomického vývoje. V případě čtyř dílčích tvrdých kritérií konkurenceschopnosti s velkou volatilitou a variabilitou jejich hodnot (míra inflace, saldo veřejných rozpočtů v % HDP, veřejný dluh v % HDP, Institutional Investor Country Credit Rating) budou upravená pořadí analyzovaných zemí primárním způsobem vyjádření jejich ekonomického postavení či ekonomického vývoje, doplňkově pak budeme přihlížet i k vývoji konkrétních hodnot těchto kritérií.

Nyní již můžeme přistoupit k hledání odpovědi na čtyři dílčí otázky ohledně ekonomického postavení Evropské unie a jejích současných i budoucích členů v mezinárodním srovnání, které jsme položili výše.

2. Vliv evropské integrace na ekonomické postavení zemí kandidujících na členství v EU

Začneme s hledáním odpovědi na první dílčí otázku: Jak přípravy na členství v EU ovlivňují v mezinárodním srovnání ekonomické postavení zemí se statutem kandidáta členství v Evropské unii?

I když zájemců o přičlenění k Unii je celá řada, oficiální kandidáti vstupu do EU jsou tři: Chorvatsko, Turecko a Makedonie. Chorvatsko se již nachází v pokročilé fázi vyjednávání o svém budoucím vstupu do Evropské unie a existuje shoda, že po dokončení předvstupních jednání a splnění všech podmínek začlenění do EU ze strany Chorvatska se tato země stane plnoprávným členem Unie.

Složitější je případ Turecka. Jednání o vstupu této země do Evropské unie jsou velmi komplikovaná a celý proces postupuje pomalu. Navíc mezi současnými členy EU neexistuje shoda o budoucí formě integrace Turecka s EU. Někteří členové Unie podporují budoucí plnoprávné členství Turecka v EU, i když i podle těchto zemí je dosažení tohoto cíle otázkou velmi dlouhodobé, minimálně deseti- až patnáctileté perspektivy a bude vyžadovat jak značné reformní úsilí ze strany Turecka, tak důkladnou přípravu na straně Evropské unie. Některé členské země Unie však nabízejí Turecku pouze tzv. privilegované partnerství, tj. rozhovory o vstupu Turecka do EU by podle těchto států nemusely vyústit v plnoprávné členství Turecka v Evropské unii.

Makedonie pak zatím o svém budoucím členství v EU nevyjednává, je to pouze země s přiděleným statutem kandidáta členství v EU.

I když se každá z těchto tří zemí nachází v jiné situaci, všechny tři se v různé míře, intenzitě a rychlosti snaží přizpůsobovat svůj institucionální rámec institucionálnímu rámci Evropské unie. Jsou tedy pod vlivem evropského integračního procesu a evropská integrace působí na jejich ekonomické postavení. Jak? Odpověď nalezneme v tabulkách 1a až 8a.

Nejprve se podíváme na změny postavení Chorvatska, Turecka a Makedonie ve sledovaných dílčích tvrdých kritériích konkurenceschopnosti. Pokud jde o pořadí analyzovaných zemí ve velikosti celkového HDP v letech 2003–2005 (tabulka 2a), došlo ve sledo-

vaném období k posunu Chorvatska ze 61. na 57. pozici, ke zlepšení Turecka z 22. na 19. místo a pouze Makedonie si pohoršila z 92. na 96. příčku. V ukazateli počet obyvatel sledovaném rovněž v období 2003–2005 (tabulka 3a) si mírně polepšilo pouze Chorvatsko (ze 77. na 75. pozici), Turecko zaznamenalo zhoršení pozice o jednu příčku (ze 16. na 17. místo) a Makedonie stagnovala na 89. místě. V indikátoru HDP na obyvatele v letech 2003–2005 (tabulka 4a) si své postavení zlepšilo pouze Turecko ze 60. na 58. příčku, Chorvatsko si pohoršilo ze 42. na 45. pozici a Makedonie opět stagnovala (na 59. pozici).

V ukazateli míra inflace si ve sledovaném období 2003–2005 (tabulka 5a) výrazně polepšila Makedonie (ze 17. na 2. místo) a Turecko (z 98. na 79. místo), u Chorvatska došlo k výraznému zhoršení umístění (ze 26. na 45. příčku). Pokud jde o dílčí kritérium saldo veřejných rozpočtů v % HDP v letech 2003–2005 (tabulka 6a), zlepšila se v mezinárodním srovnání pozice Makedonie (ze 44 na 27. místo) a Turecka (z 99. na 94. příčku). Chorvatsko se sice posunulo o jedno místo v pořadí sledovaných zemí níže, avšak k tomuto zhoršení umístění došlo navzdory zlepšení hodnoty rozpočtového salda z deficitu 5,6 % HDP v roce 2003 na schodek 4,2 % HDP v roce 2005. V případě ukazatele veřejný dluh v % HDP sledovaného v období 2003–2005 (tabulka 7a) si své umístění zlepšily všechny tři země – nejvýrazněji Chorvatsko (ze 68. na 43. pozici), Makedonie a Turecko pak o jednu příčku. V ratingovém hodnocení (Institutional Investor Country Credit Rating, tabulka 8a) se ve sledovaném období 2004–2006 zlepšilo postavení Turecka (o tři místa v pořadí) a Makedonie (o osm míst). Chorvatsko stagnovalo na 51. místě, i když se jeho ratingové hodnocení zlepšilo z 52,3 bodu v roce 2004 na 58,1 bodu v roce 2006.

Jestliže shrneme posuny v umístění a dosažených hodnotách u výše uvedených sedmi dílčích tvrdých kritérií konkurenceschopnosti pro Chorvatsko, Turecko a Makedonii, můžeme konstatovat, že ve sledovaném období dokázalo své umístění v největším počtu kritérií zlepšit Turecko, a sice v šesti případech (ve zbylém jednom ukazateli se jeho postavení zhoršilo). U čtyř kritérií ze sedmi se zlepšilo umístění Makedonie (v dalších dvou případech její postavení

- stagnovalo a v jednom případě se zhoršilo). Chorvatsko dosáhlo zlepšení umístění u tří kritérií, zhoršení také u tří kritérií a stagnace pozice v jednom ukazateli s tím, že v případě salda veřejných rozpočtů a ratingového hodnocení se navzdory poklesu, respektive stagnaci umístění zlepšily konkrétní hodnoty těchto ukazatelů pro chorvatskou ekonomiku.

Nyní se ještě podíváme, jak se vyvíjelo celkové hodnocení konkurenceschopnosti tří kandidátů na členství v EU podle The Global Competitiveness Report z let 2004–2005, 2005–2006 a 2006–2007 (tabulka 1a). Všechny tři země ve sledovaném období zlepšily své postavení. V upraveném (rozdíly v počtu sledovaných zemí eliminujícím) pořadí celkové konkurenceschopnosti ekonomik se umístění Chorvatska zlepšilo ze 78. na 48. příčku, Turecko se posunulo ze 67. na 55. pozici a Makedonie si v mezinárodním srovnání celkové konkurenceschopnosti polepšila z 81. na 75. místo.

Na základě výše uvedeného můžeme konstatovat, že tři země se statutem kandidáta členství v EU – Chorvatsko, Turecko a Makedonie – v průběhu procesu svého přibližování k Evropské unii vykazují pozitivní posuny jak v celkovém hodnocení konkurenceschopnosti svých ekonomik, tak ve většině případů i v hodnocení námi sledovaných dílčích kritérií konkurenceschopnosti. Přizpůsobování institucionálního rámce zemí kandidujících na vstup do EU institucionálnímu rámci Evropské unie tedy přispívá ke zlepšování ekonomického postavení kandidátů členství v EU.

3. Vliv vstupu do EU na ekonomické postavení nových členů Unie

Nyní se budeme snažit najít odpověď na druhou dílčí otázku: Jak přípravy na členství, respektive samotné členství v EU ovlivňuje v mezinárodním srovnání ekonomické postavení nových členských států Evropské unie?

Novými členy budeme chápat ty země, které přistoupily k EU v roce 2004 a 2007. Vzhledem k délce námi sledovaného období budeme u desítky států, které se staly členy Unie v roce 2004, sledovat vývoj jejich ekonomického postavení jak v době jejich pří-

prav na členství v EU, tak po jejich vstupu do Evropské unie, zatímco u dvou zemí, které k EU přistoupily v roce 2007, budeme vyhodnocovat vývoj jejich ekonomického postavení pouze v období jejich příprav na vstup do Unie. To však není na závadu, protože jak období příprav na vstup, tak členství samotné je charakterizováno silným vlivem institucionálního rámce EU na institucionální rámec nových členů, respektive na vstup se připravujících států. U všech dvanácti nových členů Unie tedy budeme sledovat vliv evropské integrace na jejich ekonomické postavení.

Nejprve budeme analyzovat změny postavení nových členských států EU ve sledovaných dílčích tvrdých kritériích konkurenceschopnosti. V ukazateli velikost celkového HDP v letech 2003–2005 (tabulka 2a) se zlepšilo umístění sedmi z dvanácti nových členů. Nejvíce – o šest příček v pořadí – si polepšilo Lotyšsko, o čtyři místa se zlepšilo Estonsko, o tři příčky pak Rumunsko, Bulharsko a Malta. Dvě místa v pořadí si k dobru připsalo Polsko a o jednu pozici se zlepšil Kypr. Česká republika a Slovensko své umístění nezměnily (zůstaly na 38., respektive 56. místě) a tři noví členové (Maďarsko, Slovinsko a Litva) si v pořadí sledovaných zemí pohoršili.

Pokud jde o pořadí analyzovaných ekonomik v počtu obyvatel v období 2003–2005 (tabulka 3a), zlepšilo svou pozici z nových členů Unie pouze Slovinsko (z 90. na 89. místo). U osmi nových členských států (Maďarsko, Slovensko, Lotyšsko, Estonsko, Kypr, Malta, Rumunsko a Bulharsko) se umístění nezměnilo, tři země (Česká republika, Polsko a Litva) si v pořadí pohoršily.

V případě indikátoru HDP na obyvatele, který byl sledován rovněž v období 2003–2005 (tabulka 4a), si zlepšilo Estonsko své umístění o jednu příčku, Litva, Lotyšsko a Rumunsko pak o dvě příčky. Pozice tří nových členů (České republiky, Maďarska a Bulharska) stagnovala a pět států si v pořadí pohoršilo – Slovensko, Slovinsko a Kypr o jedno místo, Malta o dvě místa a Polsko o tři příčky.

Dále se zaměříme na ukazatel míra inflace v letech 2003–2005 (tabulka 5a). V něm své umístění zlepšilo pět nových členů Unie. Relativně nevíce se zlepšilo postavení Slovenska – o 45 příček (z 83. na 38. místo). O 42 míst v pořadí (ze 72. na 30. pozici) si

polepšilo Slovinsko. Kypr se posunul ze 62. na 33. místo, Maďarsko ze 64. na 49. příčku a Rumunsko z 95. na 83. pozici. Sedm nových členských zemí EU (Česká republika, Polsko, Litva, Lotyšsko, Estonsko, Malta a Bulharsko) zaznamenalo zhoršení svého umístění.

V případě ukazatele saldo veřejných rozpočtů v % HDP si ve sledovaném období 2003–2005 (tabulka 6a) zlepšilo své umístění pět nových členů Unie. O 30 příček vzhůru (z 89. na 59. místo) se posunula Česká republika, o 27 míst si polepšil Kypr. Malta zlepšila své postavení o 13 míst, Bulharsko o devět příček a Slovensko o tři. Tři země si sice pohoršily v pořadí analyzovaných zemí, avšak došlo u nich ke zlepšení dosažené hodnoty indikátoru, tj. salda veřejných rozpočtů. Mezi tyto země patří Slovinsko (pokles rozpočtového deficitu z 1,8 % HDP v roce 2003 na 1,3 % HDP v roce 2005), Lotyšsko (snížení schodku z 1,8 na 1 % HDP) a Rumunsko (pokles rozpočtového schodku ze 2 na 0,8 % HDP). Zbýlé čtyři nové členské země (Maďarsko, Polsko, Litva a Estonsko) zaznamenaly zhoršení svého umístění i zhoršení hodnoty rozpočtového salda.

Pokud jde o dílčí kritérium veřejný dluh v % HDP v letech 2003–2005 (tabulka 7a), zlepšilo se v mezinárodním srovnání umístění dvou nových členů Unie, a sice Estonska (ze 4. na 2. příčku) a Bulharska (z 37. na 27. příčku). Rumunsko sice zaznamenalo stagnaci své pozice na 12. místě, avšak došlo u něho ke snížení veřejného dluhu z 25,5 % HDP v roce 2003 na 18,9 % HDP v roce 2005. Dalších pět nových členských států EU si sice ve sledovaném období pohoršilo v pořadí analyzovaných ekonomik, k tomu však došlo navzdory skutečnosti, že se zlepšila úroveň jejich veřejného dluhu, tedy že se jejich veřejný dluh snížil. Tento vývoj byl charakteristický pro Českou republiku, Polsko, Slovinsko, Litvu a Lotyšsko. Čtyři země (Maďarsko, Slovensko, Malta a Kypr) pak čelily zhoršení svého umístění i zhoršení hodnoty veřejného dluhu.

Velmi zajímavé výsledky poskytuje porovnání ratingového hodnocení (Institutional Investor Country Credit Rating, tabulka 8a) sledovaných zemí v letech 2004–2006. Žádný nový člen EU totiž u tohoto ukazatele nezaznamenal souběh zhoršení umístění a zhor-

šení dosažené hodnoty indikátoru, tj. pokles ratingu. Sedm z dvanácti nových členských států si v pořadí sledovaných ekonomik polepšilo. Nejvíce – o šest míst – se zlepšila pozice Rumunska, o pět příček si polepšilo Lotyšsko, čtyři místa k dobru si připsala Litva a Slovensko. O dvě místa v pořadí si polepšilo Estonsko a o jednu příčku Slovinsko a Bulharsko. Česká republika zaznamenala stagnaci své pozice na 31. místě, avšak její ratingové hodnocení se zlepšilo z 66,2 bodu v březnu 2004 na 72,5 bodu v březnu 2006. Zbýlé čtyři nové členské země Evropské unie (Polsko, Maďarsko, Malta a Kypr) sice čelily zhoršení svého umístění v žebříčku analyzovaných ekonomik, jejich ratingové hodnocení se však ve sledovaném období zlepšilo.

Nyní shrneme výše zaznamenané změny v umístění a dosažených hodnotách u sedmi dílčích tvrdých kritérií konkurenceschopnosti pro dvanáct nových členských zemí EU. Celkem osmi novým členům Unie se podařilo ve sledovaném období dosáhnout celkového pozitivního posunu v hodnocení sedmi dílčích tvrdých kritérií konkurenceschopnosti. To znamená, že tyto země celkově dosáhly převahy počtu zlepšení umístění nad počtem zhoršení umístění u prvních tří dílčích kritérií a převahy počtu zlepšení umístění a zlepšení dosažených hodnot kritérií při zhoršení nebo stagnaci umístění nad počtem zhoršení umístění při zhoršení dosažených hodnot indikátorů u zbylých čtyř dílčích kritérií. Mezi těchto osm zemí s celkovým pozitivním výsledkem náleží Rumunsko, Bulharsko, Estonsko, Lotyšsko, Slovinsko, Kypr, Slovensko a Česká republika.

Rumunsko dosáhlo při hodnocení sedmi dílčích tvrdých kritérií konkurenceschopnosti skóre čtyři zlepšená umístění a dvě zlepšené hodnoty kritérií, Bulharsko a Estonsko čtyři zlepšení v pořadí sledovaných ekonomik, Lotyšsko a Slovinsko tři zlepšená umístění a dvě dosažené lepší hodnoty indikátorů a Kypr tři zlepšení v pořadí sledovaných zemí a jedna zlepšená hodnota kritéria. Slovensko zaznamenalo tři zlepšená umístění proti dvěma zhoršeným umístěním a Česká republika jedno zlepšení v pořadí sledovaných ekonomik a dvě dosažené lepší hodnoty indikátorů proti dvěma zhoršeným umístěním. ➔

- Malta dosáhla při hodnocení sedmi dílčích tvrdých kritérií konkurenceschopnosti nerozhodného výsledku – dvě zlepšená umístění a jedna zlepšená hodnota kritéria proti třem zhoršeným umístěním.

Zbýlé tři nové členské státy Unie (Maďarsko, Polsko a Litva) zaznamenaly ve sledovaném období celkový negativní posun v hodnocení sedmi dílčích tvrdých kritérií konkurenceschopnosti. Maďarsku se podařilo jednou zlepšit umístění a jednou zlepšit hodnotu kritéria, avšak ve třech případech se jeho umístění zhoršilo. Polsko zaznamenalo jedno zlepšené umístění a dvě dosažené lepší hodnoty indikátorů proti čtyřem zhoršeným umístěním, Litva pak dvě zlepšení v pořadí sledovaných ekonomik a jednu zlepšenou hodnotu kritéria proti čtyřem zhoršeným umístěním.

V období příprav na členství v EU, respektive po vstupu do Unie vykazovalo deset z dvanácti nových členských zemí EU pozitivní posuny v celkovém hodnocení konkurenceschopnosti svých ekonomik.

Nyní ještě zanalyzujeme, jak se vyvíjelo celkové hodnocení konkurenceschopnosti nových členů Evropské unie podle The Global Competitiveness Report z let 2004–2005, 2005–2006 a 2006–2007 (tabulka 1a). Celkem deset z dvanácti nových členských zemí EU zlepšilo svou pozici. V námi používaném upraveném pořadí celkové konkurenceschopnosti ekonomik, které eliminuje rozdíly v počtu sledovaných zemí v čase, se nejvýrazněji zlepšilo umístění Polska, a to o 26 příček (ze 71. na 45. místo). O devět míst v pořadí si polepšily tři země – Česká republika (z 38. na 29. místo), Lotyšsko (ze 44. na 35. příčku) a Kypr (z 52. na 43. pozici). Sedm míst k dobru si připsalo Maďarsko (posun ze 46. na 39. příčku), o pět míst si polepšilo Slovensko (ze 41. na 36. příčku) a Malta (ze 42. na 37. pozici). O tři příčky vzhůru (z 35. na 32. místo) se posunulo Slovinsko, o dvě místa (z 69. na 67.) si polepšilo Bulharsko a o jednu pozici (z 39. na 38.) si své postavení vylepšila Litva.

Pouze dva nové členské státy EU čelily ve sledovaném období zhoršení svého umístění v žebříčku

celkové konkurenceschopnosti ekonomik. Jednalo se o Estonsko, jehož umístění se zhoršilo o jednu příčku (z 24. na 25.), a o Rumunsko, které si pohoršilo o šest míst (z 57. na 63. pozici).

Na základě výše uvedeného můžeme konstatovat, že v období příprav na členství v EU, respektive po vstupu do Unie vykazovalo deset z dvanácti nových členských zemí EU pozitivní posuny v celkovém hodnocení konkurenceschopnosti svých ekonomik. Osm z dvanácti nových členů Unie pak vykazovalo pozitivní posuny rovněž v hodnocení námi sledovaných dílčích kritérií konkurenceschopnosti. Z tohoto úhlu pohledu tedy přizpůsobování institucionálního rámce nových členských států EU institucionálnímu rámci Evropské unie přispívá ke zlepšování ekonomického postavení nových členů Unie.

4. Vliv evropské integrace na ekonomické postavení starých členů EU

Dále budeme hledat odpověď na třetí dílčí otázku položenou v úvodní části tohoto textu: Jaké je ekonomické postavení starých členů Evropské unie (členů původní EU-15) v porovnání s největšími ekonomikami světa mimo Unii, jako jsou Spojené státy, Japonsko, Čína, Kanada, Korejská republika, Indie nebo Brazílie?

Protože na ekonomický vývoj patnácti starých členů EU působí evropská integrace již dlouhodobě, nebudeme v tomto případě rozebírat vývoj jejich ekonomického postavení v námi sledovaném kratším několikaletém období. Budeme analyzovat ekonomické postavení, kterého dosáhly země původní EU-15 v porovnání se sedmi největšími ekonomikami světa mimo Unii (zjednodušeně o nich budeme v dalším textu hovořit jako o sedmi velkých ekonomikách mimo Unii), mezi které patří USA, Japonsko, Čína, Kanada, Korejská republika, Indie a Brazílie. Pro tuto

analýzu budeme využívat údaje z The Global Competitiveness Report 2006–2007.

Směrodatná pro nás budou umístění dosažená jednotlivými sledovanými zeměmi v žebříčcích porovnávaných ekonomik. Opět budeme hodnotit umístění zemí jak v celkovém hodnocení konkurenceschopnosti (tabulka 1a), tak ve vybraných sedmi dílčích tvrdých kritériích konkurenceschopnosti (tabulky 2a až 8a). Jestliže se většina z patnácti starých členů EU bude v pořadí nacházet před většinou ze sedmi velkých ekonomik mimo Unii, budeme to považovat za dobrý výsledek umístění pro staré členy EU. Naopak jestliže většina ze sedmi velkých ekonomik mimo EU v pořadí předstihne většinu z patnácti starých členských zemí Unie, pak to budeme hodnotit jako špatné umístění starých členských států EU.

Nejprve budeme porovnávat postavení patnácti starých členů EU a sedmi největších ekonomik světa mimo Unii v sedmi dílčích tvrdých kritériích konkurenceschopnosti. Pokud jde o pořadí analyzovaných zemí ve velikosti celkového HDP v roce 2005 (tabulka 2a), mezi prvními dvanácti nejlepšími zeměmi se nacházelo pouze pět starých členských států EU (Německo na třetím místě, Spojené království, Francie a Itálie na 5., 6. a 7. místě a Španělsko na 9. příčce), zatímco v této první dvanáctce bylo zastoupeno všech sedm velkých ekonomik mimo Unii (na prvním místě USA, na druhém Japonsko, na čtvrtém Čína, na 8. příčce Kanada a na 10., 11. a 12. pozici Korejská republika, Brazílie a Indie). Všechny ostatních deset starých členů EU se nacházelo v pořadí až za Indií počínaje Nizozemskem (16. místo) a konče Lucemburskem (58. pozice). Při posuzování umístění sledovaných zemí v tomto indikátoru tedy celkově zvítězily velké ekonomiky mimo Unii nad starými členskými státy EU.

V ukazateli počet obyvatel sledovaném rovněž v roce 2005 (tabulka 3a) se do pořadí mezi sedmi velkých ekonomik mimo Unii opět vmísilo pouze pět starých členů EU. Čína v tomto případě obsadila první příčku, Indie druhou, USA skončily na třetím místě, Brazílie na pátém a Japonsko na 10. místě. Pak teprve následují staří členové EU Německo (14. příčka), Francie, Spojené království a Itálie (19., 20. a 21. místo). Mezi další dvě velké ekonomiky mimo Unii –

Korejskou republiku na 22. místě a Kanadu na 32. pozici – se ještě zařadil jeden starý členský stát EU, a sice Španělsko na 26. příčce. Všechny ostatních deset starých členů Unie se nacházelo v pořadí za Kanadou – od Nizozemska na 44. pozici po Lucembursko na 99. příčce. I při posuzování umístění sledovaných zemí v ukazateli počet obyvatel tedy celkově zvítězily velké ekonomiky mimo Unii nad starými členskými státy EU.

V indikátoru HDP na obyvatele v roce 2005 (tabulka 4a) je už situace odlišná. Ve spodnější části žebříčku porovnávaných zemí se nachází pouze jeden starý člen EU (Portugalsko na 33. místě), avšak čtyři velké ekonomiky mimo Unii (Korejská republika na 31. místě, Brazílie na 55. příčce, Čína na 62. příčce a Indie na 84. pozici). Čtrnáct z patnácti starých členů EU se nachází v pořadí před Korejskou republikou (od Lucemburska na prvním místě, přes Irsko na čtvrtém, Dánsko na 6. či Rakousko na 8. místě až po Řecko na 27. příčce) a mezi těmito čtrnácti starými členy EU se umístily pouze tři velké ekonomiky mimo Unii (USA na třetím místě, Kanada na 7. příčce a Japonsko na 15. pozici). V tomto kritériu tedy staré členské země EU dosáhly celkově lepšího umístění než velké ekonomiky mimo Unii.

V ukazateli míra inflace se v roce 2005 (tabulka 5a) ve spodnější části žebříčku analyzovaných zemí nacházelo pět ze sedmi velkých ekonomik mimo Unii (Kanada na 24. místě, Korejská republika na 36. příčce, USA na 46., Indie na 56. a Brazílie na 71. pozici) a šest starých členů EU (od Irsku, které shodně s Kanadou skončilo na 24. místě, po Řecko na 49. pozici). Lepšího umístění než Kanada a Irsko dosáhlo devět z patnácti starých členských zemí EU (počínaje Švédskem na čtvrté a Finskem na páté příčce a konče Portugalskem na 20. pozici), avšak pouze dvě velké ekonomiky mimo Unii (Japonsko na prvním místě a Čína na 14. místě.). V indikátoru míra inflace tedy staří členové EU opět dosáhli celkově lepšího umístění než velké ekonomiky mimo Unii.

Pokud jde o dílčí kritérium saldo veřejných rozpočtů v % HDP v roce 2005 (tabulka 6a), mezi hůře hodnocené, a tudíž v pořadí níže se nacházející země patřily čtyři velké ekonomiky mimo Unii (Brazílie na 69., USA na 80., Japonsko na 93. a Indie na 99. místě) +

- a pět starých členů EU (od Německa, které se umístilo shodně s Brazílií na 69. příčce, po Portugalsko na 95. pozici). Lepší umístění než Brazílie a Německo vykázala pouze menšina – tři ze sedmi – velkých ekonomik mimo Unii (Korejská republika na 15., Kanada na 16. a Čína na 43. příčce), avšak většina – deset z patnácti – starých členských států EU (od Dánska a Finska na 12. a 13. místě po Francii na 62. pozici). V tomto kritériu se tedy staré členské státy EU v žebříčku sledovaných zemí celkově umístily lépe než velké ekonomiky mimo Unii.

V případě ukazatele veřejný dluh v % HDP sledovaného v roce 2005 (tabulka 7a) patřily mezi nejhůře hodnocené země čtyři velké ekonomiky mimo Unii (Brazílie na 76. příčce, Indie na 82., Kanada na 83. a Japonsko na 100. pozici), avšak pouze tři staré členské státy EU (Belgie na 89. místě, Itálie na 93. místě a Řecko na 95. pozici). Před Brazílií se pak umístily pouze tři velké ekonomiky mimo Unii (Korejská republika na 10. příčce, Čína na 19. příčce a USA na 66. pozici), avšak dvanáct z patnácti starých členů EU (počínaje Lucemburskem na čtvrtém místě, přes Irsko na 23. či Finsko na 30. místě a konče Francií a Německem na 73. a 74. příčce). Rovněž v tomto ukazateli se tedy staré členské státy EU v žebříčku sledovaných zemí celkově umístily lépe než velké ekonomiky mimo Unii.

Pokud jde o ratingové hodnocení (Institutional Investor Country Credit Rating, tabulka 8a), podle údajů z března 2006 se ve spodnější části žebříčku porovnávaných zemí nacházelo pět ze sedmi velkých ekonomik mimo Unii (Japonsko na 19. místě, Korejská republika na 28. příčce, Čína na 34., Indie na 52. a Brazílie na 57. pozici), ale jen tři staří členové EU (Itálie na 20. místě, Portugalsko na 23. příčce a Řecko na 26. pozici). Lepšího umístění než Japonsko dosáhly pouze dvě velké ekonomiky mimo Unii (USA na 8. a Kanada na 10. příčce), avšak dvanáct z patnácti starých členských států EU (od Finska na třetím, Spojeného království na čtvrtém a Dánska na pátém místě, přes Lucembursko a Švédsko na 6. a 7. příčce, Nizozemsko, které se umístilo shodně s USA na 8. příčce, Francii, Rakousko a Německo na 10., 11. a 12. pozici až po Irsko, Belgii a Španělsko na 14., 15. a 16. místě). V ratingovém hodnocení tedy staré členské země EU

dosáhly celkově lepšího umístění než velké ekonomiky mimo Unii.

Jestliže shrneme a porovnáme celková umístění patnácti starých členů EU a sedmi největších ekonomik světa mimo Unii u výše uvedených dílčích tvrdých kritérií konkurenceschopnosti, můžeme konstatovat, že v případě pěti ze sedmi vyhodnocovaných dílčích kritérií dosáhly staré členské země EU celkově lepšího umístění než velké ekonomiky mimo Unii a pouze u dvou dílčích kritérií se velké ekonomiky mimo Unii celkově umístily lépe než staří členové EU. Stojí za povšimnutí, že staré členské státy EU dosáhly celkově lepšího umístění právě v těch pěti dílčích kritériích, které jsou založeny na indikátorech míry či poměrových ukazatelích (HDP na obyvatele, míra inflace, saldo veřejných rozpočtů v % HDP, veřejný dluh v % HDP, rating), zatímco velké ekonomiky mimo Unii dosáhly celkově lepšího umístění pouze v těch dvou dílčích kritériích, které jsou založeny na absolutních údajích (velikost celkového HDP, počet obyvatel).

Nyní ještě porovnáme umístění patnácti starých členů EU a sedmi největších ekonomik světa mimo Unii v celkovém hodnocení konkurenceschopnosti podle The Global Competitiveness Report 2006–2007 (tabulka 1a). I když budeme porovnávat údaje pouze pro jedno období, nikoli v časové řadě, budeme stejně jako v předcházejících analýzách vycházet z upraveného pořadí zemí, které eliminuje rozdíly v počtu sledovaných ekonomik v čase. Mezi hůře hodnocené, a tudíž v pořadí níže se nacházející země patřily čtyři velké ekonomiky mimo Unii (Korejská republika na 24., Indie na 41., Čína na 51. a Brazílie na 61. místě) a čtyři staré členské státy EU (Španělsko na 28. příčce, Portugalsko na 33. příčce, Itálie na 40. místě a Řecko na 44. pozici). Lepší umístění než Korejská republika vykázala pouze menšina – tři ze sedmi – velkých ekonomik mimo Unii (USA na 6., Japonsko na 7. a Kanada na 16. příčce), avšak většina – jedenáct z patnácti – starých členských států EU (od Finska, Švédska a Dánska na druhém, třetím a čtvrtém místě, přes Německo, Nizozemsko a Spojené království na 8., 9. a 10. místě, Rakousko a Francii na 17. a 18. příčce až po Belgii, Irsko a Lucembursko na 20., 21. a 22. pozici). V celkovém hodnocení konkurenceschop-

nosti tedy staré členské země EU dosáhly celkově lepšího umístění než velké ekonomiky mimo Unii.

Na základě výše uvedeného můžeme shrnout, že jak v celkovém hodnocení konkurenceschopnosti, tak ve většině sledovaných dílčích tvrdých kritériích konkurenceschopnosti dosáhli staří členové EU celkově lepšího umístění než největší ekonomiky světa mimo Unii. Z tohoto hlediska tedy evropská integrace působí pozitivně na ekonomický vývoj starých členských států EU a příznivě ovlivňuje jejich ekonomické postavení v porovnání s největšími ekonomikami světa mimo Unii.

5. Ekonomické postavení Evropské unie v porovnání s jinými velkými ekonomikami světa

Zbývá najít odpověď na poslední dílčí otázku z úvodní části tohoto textu: Jaké je ekonomické postavení celého integračního seskupení Evropské unie (EU-27) v porovnání s největšími ekonomikami světa mimo Unii, jako jsou Spojené státy, Japonsko, Čína, Kanada, Korejská republika, Indie nebo Brazílie?

Jak jsme mohli zaznamenat již výše při srovnávání ní ekonomického postavení starých členů EU a sedmi největších ekonomik světa mimo Unii, velké ekonomiky mimo Unii dosáhly celkově lepšího umístění než staré členské státy EU pouze v těch dvou sledovaných dílčích kritériích konkurenceschopnosti, které byly založeny na absolutních údajích. Handicapem starých členských zemí Unie v tomto srovnání tedy byla skutečnost, že byly vyhodnocovány jednotlivě.

Proto bude zajímavé provést další analýzu s použitím agregátních či průměrných údajů za Evropskou unii jako celek. Budeme vyhodnocovat ekonomické postavení, kterého dosahuje sedmadvacetilenná Evropská unie jako celek v porovnání se sedmi největšími ekonomikami světa mimo Unii (opět je budeme v dalším textu zjednodušeně označovat jako sedm velkých ekonomik mimo Unii), mezi které patří USA, Japonsko, Čína, Kanada, Korejská republika, Indie a Brazílie. Pro tuto analýzu budeme využívat údaje z The Global Competitiveness Report 2006–2007.

Porovnávat budeme umístění dosažená jednotlivými sledovanými ekonomikami, to znamená Evropskou unií (EU-27) a sedmi největšími ekonomikami světa mimo Unii, v celkovém hodnocení konkurenceschopnosti a ve vybraných sedmi dílčích tvrdých kritériích konkurenceschopnosti. Jestliže se většina ze sedmi velkých ekonomik mimo Unii bude v pořadí nacházet za Evropskou unií, budeme to považovat za dobrý výsledek umístění pro EU-27. Naopak jestliže většina ze sedmi velkých ekonomik mimo EU se v pořadí dostane před Evropskou unii, budeme to hodnotit jako špatné umístění EU-27.

Nejprve budeme porovnávat postavení Evropské unie jako celku a sedmi největších ekonomik světa mimo Unii v sedmi dílčích tvrdých kritériích konkurenceschopnosti. Pořadí ekonomik v těchto sedmi dílčích kritériích s údaji pro Evropskou unii zaznamenávají tabulky 2b až 8b.

V ukazateli velikost celkového HDP v roce 2005 (tabulka 2b) se Evropská unie nacházela na prvním místě žebříčku jako největší ekonomika světa a všech sedm velkých ekonomik mimo Unii následovalo v pořadí za EU-27 (USA na druhém, Japonsko na třetím a Čína na čtvrtém místě, Kanada na 5. a Korejská republika na 6. příčce a nakonec Brazílie a Indie na 7. a 8. pozici). Při posuzování umístění sledovaných ekonomik v tomto indikátoru tedy Evropská unie předstihla všech sedm velkých ekonomik mimo Unii.

Pokud jde o pořadí analyzovaných ekonomik v počtu obyvatel v roce 2005 (tabulka 3b), Evropská unie obsadila třetí příčku. Předstihly ji dvě velké ekonomiky mimo Unii – Čína a Indie na prvním a druhém místě, zatímco ostatních pět velkých ekonomik mimo Unii se ocitlo za EU-27 (USA na 4. a Brazílie na 6. místě, Japonsko na 11. příčce a Korejská republika a Kanada na 19. a 27. pozici). Při posuzování umístění sledovaných ekonomik v ukazateli počet obyvatel tedy Evropská unie dosáhla lepšího výsledku než většina velkých ekonomik mimo Unii.

V případě indikátoru HDP na obyvatele, který byl sledován rovněž v roce 2005 (tabulka 4b), předstihly Evropskou unii tři velké ekonomiky mimo Unii – USA na druhé pozici, Kanada na čtvrtém místě a Japonsko na 8. příčce. Samotná Evropská unie se v žebříčku porovnávaných ekonomik nacházela na 10. místě. Za

- EU-27 následovaly ostatní čtyři velké ekonomiky mimo Unii – Korejská republika na 15. místě, Brazílie na 29. místě, Čína na 36. příčce a Indie na 58. pozici. Rovněž v indikátoru HDP na obyvatele tedy Evropská unie dosáhla lepšího umístění než většina velkých ekonomik mimo Unii.

Dále se zaměříme na ukazatel míra inflace v roce 2005 (tabulka 5b). Evropská unie obsadila 14. příčku a v umístění ji předstihly Japonsko na první pozici, Čína na 11. příčce a Kanada na 13. místě. Za Evropskou unií skončily čtyři velké ekonomiky mimo EU – Korejská republika na 19. místě, USA na 27. místě a Indie a Brazílie na 33. a 46. pozici. Také v ukazateli míra inflace tedy Evropská unie dosáhla lepšího umístění než většina velkých ekonomik mimo Unii.

V případě ukazatele saldo veřejných rozpočtů v % HDP v roce 2005 (tabulka 6b) se Evropská unie nacházela na 41. pozici. Před ní se umístily tři velké ekonomiky mimo Unii (Korejská republika, Kanada a Čína na 12., 13. a 32. příčce) a za EU-27 se ocitly čtyři velké ekonomiky mimo Unii (Brazílie na 52., USA na 59., Japonsko na 69. a Indie na 74. místě). Rovněž v tomto kritériu se tedy Evropská unie umístila lépe než většina velkých ekonomik mimo Unii.

V ukazateli veřejný dluh v % HDP v roce 2005 (tabulka 7b) se v pořadí před Evropskou unií nacházely dvě velké ekonomiky mimo EU, a sice Korejská republika na 7. a Čína na 14. místě. Evropská unie se společně s USA nacházela na 48. příčce, za nimi pak následovaly další čtyři velké ekonomiky mimo Unii – Brazílie na 55. místě, Indie na 60. místě, Kanada na 61. příčce a Japonsko na 74. pozici. Také v tomto ukazateli se tedy Evropská unie umístila lépe než většina velkých ekonomik mimo Unii.

Pokud jde o ratingové hodnocení (Institutional Investor Country Credit Rating, tabulka 8b), umístila se Evropská unie na páté příčce, v těsném závěsu za Spojenými státy a Kanadou na třetí a čtvrté pozici. Za EU-27 skončilo ostatních pět velkých ekonomik mimo Unii – Japonsko na 8. příčce, Korejská republika na 13. příčce, Čína na 16. pozici, Indie na 28. příčce a Brazílie na 31. místě. V ratingovém hodnocení tedy Evropská unie dosáhla lepšího umístění než většina velkých ekonomik mimo Unii.

Jestliže shrneme a porovnáme umístění Evropské unie a sedmi největších ekonomik světa mimo Unii u výše vyhodnocovaných sedmi dílčích tvrdých kritérií konkurenceschopnosti, můžeme konstatovat, že v případě všech těchto sedmi dílčích kritérií dosáhla Evropská unie lepšího umístění než většina ze sedmi největších ekonomik světa mimo Unii (v případě jednoho dílčího kritéria – velikosti celkového HDP – se Evropská unie dokonce umístila na první příčce jako největší ekonomika světa).

Zbývá ještě porovnat umístění Evropské unie a sedmi největších ekonomik světa mimo Unii v celkovém hodnocení konkurenceschopnosti podle The Global Competitiveness Report 2006–2007 (tabulka 1b). I když budeme porovnávat údaje pouze pro jedno období, nikoli v časové řadě, budeme stejně jako v předcházejících analýzách vycházet z upraveného pořadí zemí, které eliminuje rozdíly v počtu sledovaných ekonomik v čase. Evropská unie obsadila v žebříčku celkové konkurenceschopnosti ekonomik 12. příčku a před ní se umístily tři velké ekonomiky mimo Unii – USA na třetí, Japonsko na čtvrté a Kanada na 10. pozici. Horšího výsledku než Evropská unie dosáhly ostatní čtyři velké ekonomiky mimo Unii – Korejská republika skončila na 14. místě, Indie na 20. místě, Čína na 27. příčce a Brazílie na 37. pozici. V celkovém hodnocení konkurenceschopnosti se tedy Evropská unie umístila lépe než většina velkých ekonomik mimo Unii.

Na základě výše uvedeného můžeme shrnout, že jak v celkovém hodnocení konkurenceschopnosti, tak ve všech sledovaných dílčích tvrdých kritériích konkurenceschopnosti dosáhla Evropská unie lepšího umístění než většina ze sedmi největších ekonomik světa mimo Unii. Při porovnání Evropské unie s jejím ekonomicky nejsilnějším konkurentem – Spojenými státy – můžeme konstatovat, že EU-27 se sice v žebříčku celkové konkurenceschopnosti ekonomik umístila za USA, avšak v hodnocení námi sledovaných sedmi dílčích tvrdých kritérií konkurenceschopnosti předstihla Evropská unie Spojené státy celkem ve čtyřech případech. Evropská unie jako největší ekonomika světa se umístila před USA ve velikosti celkového HDP, dále předstihla Spojené státy v počtu obyvatel a mohla se také pochlubit nižší mírou infla-

ce i nižším deficitem veřejných rozpočtů v poměru k HDP než USA. V jednom dílčím kritériu – v poměru veřejného dluhu k HDP – dosáhla EU-27 stejného výsledku jako Spojené státy a v případě zbývajících dvou kritérií – HDP na obyvatele a ratingového hodnocení – se Evropská unie umístila za Spojenými státy. Z tohoto úhlu pohledu tedy evropská integrace působí pozitivně na ekonomické postavení členských států Evropské unie v mezinárodním srovnání, protože umožňuje překonávat handicap vyplývající z relativně malé velikosti ekonomik většiny členů Evropské unie v porovnání s největšími ekonomikami světa mimo Unii. Evropská unie jako celek tak může dosahovat celkově lepšího ekonomického postavení než jednotlivé členské země EU samostatně.

Evropská integrace působí pozitivně na ekonomické postavení členských států Evropské unie v mezinárodním srovnání, protože umožňuje překonávat handicap vyplývající z relativně malé velikosti ekonomik většiny členů Evropské unie v porovnání s největšími ekonomikami světa mimo Unii. Evropská unie jako celek tak může dosahovat celkově lepšího ekonomického postavení než jednotlivé členské země EU samostatně.

6. Závěr

V úvodní části tohoto textu jsme si položili otázku, jakým způsobem (pozitivně, neutrálně, či negativně) členství České republiky v EU ovlivňuje konvergenci ekonomické úrovně České republiky a životní úrovně jejích obyvatel k vyspělejšímu členům EU. Tuto základní otázku jsme pak rozčlenili na čtyři dílčí, vzájemně se doplňující otázky a na tyto dílčí otázky jsme hledali odpovědi. Nyní můžeme tyto odpovědi shrnout.

První dílčí otázka zkoumala, jakým způsobem přípravy na členství v EU ovlivňují v mezinárodním srovnání ekonomické postavení zemí se statutem kandidáta členství v Evropské unii. Na základě výše provedených analýz jsme dospěli k závěru, že tři země se statutem kandidáta členství v Evropské unii (Chorvatsko, Turecko a Makedonie) v průběhu procesu svého přibližování k EU vykazují pozitivní posu-

ny v celkovém hodnocení konkurenceschopnosti svých ekonomik a ve většině případů i v hodnocení námi sledovaných dílčích kritérií konkurenceschopnosti. Proto je možné říci, že přípravy na členství v EU přispívají v mezinárodním srovnání ke zlepšování ekonomického postavení zemí se statutem kandidáta členství v Evropské unii.

Druhá dílčí otázka se zabývala problémem, jak přípravy na členství, respektive samotné členství v EU ovlivňuje v mezinárodním srovnání ekonomické postavení nových členských států Evropské unie. Zjistili jsme, že v období příprav na členství v Evropské unii, respektive po vstupu do EU nastal u deseti z dvanácti nových členských zemí EU pozitivní posun v celkovém hodnocení konkurenceschopnosti je-

jích ekonomik a u osmi z dvanácti nových členů Unie došlo k pozitivnímu posunu rovněž v hodnocení námi sledovaných dílčích kritérií konkurenceschopnosti. Proto můžeme konstatovat, že přípravy na členství, respektive samotné členství v EU přispívá v mezinárodním srovnání ke zlepšování ekonomického postavení nových členských států Evropské unie.

Třetí dílčí otázka zkoumala, jaké je ekonomické postavení starých členů Evropské unie (členů původní EU-15) v porovnání s největšími ekonomikami světa mimo Unii, jako jsou Spojené státy, Japonsko, Čína, Kanada, Korejská republika, Indie nebo Brazílie. Výše provedené analýzy nás dovedly k závěru, že staré členské státy EU dosáhly v pořadí sledovaných zemí celkově lepšího umístění než největší ekonomiky světa mimo Unii jak v celkovém hodnocení konkurenceschopnosti, tak ve většině sledovaných dílčích kritérií konkurenceschopnosti. Je tedy možné říci, že evropská integrace působí pozitivně na eko-

- nomický vývoj starých členských států EU a příznivě ovlivňuje jejich ekonomické postavení v porovnání s největšími ekonomikami světa mimo Unii.

Poslední dílčí otázka zjišťovala, jaké je ekonomické postavení celého integračního seskupení Evropské unie (EU-27) v porovnání s největšími ekonomikami světa mimo Unii, jako jsou Spojené státy, Japonsko, Čína, Kanada, Korejská republika, Indie nebo Brazílie. Zjistili jsme, že v pořadí analyzovaných ekonomik dosáhla Evropská unie lepšího umístění než většina ze sedmi námi sledovaných největších ekonomik světa mimo Unii jak v celkovém hodnocení konkurenceschopnosti, tak ve všech vyhodnocovaných dílčích kritériích konkurenceschopnosti. Lze tedy konstatovat, že evropská integrace působí pozitivně na ekonomické postavení členských zemí Evropské unie v mezinárodním srovnání, protože umožňuje překonávat handicap vyplývající z relativně malé velikosti ekonomik většiny členů Evropské unie v porovnání s největšími ekonomikami světa mimo Unii. Evropská unie jako celek tak může dosahovat celkově lepšího ekonomického postavení než jednotlivé členské státy EU samostatně.

S využitím výše uvedených odpovědí na dílčí otázky můžeme zformulovat odpověď také na naši základní otázku. Jestliže přípravy na členství v EU přispívají v mezinárodním srovnání ke zlepšování ekonomického postavení zemí se statutem kandidáta členství v Evropské unii, jestliže přípravy na členství, respektive samotné členství v EU přispívá v mezinárodním srovnání ke zlepšování ekonomického posta-

vení nových členských států Evropské unie, jestliže evropská integrace působí pozitivně na ekonomický vývoj starých členských států EU a příznivě tak ovlivňuje jejich ekonomické postavení v porovnání s největšími ekonomikami světa mimo Unii a jestliže evropská integrace působí pozitivně na ekonomické postavení členských zemí Evropské unie v mezinárodním srovnání mimo jiné tím, že umožňuje překonávat handicap vyplývající z relativně malé velikosti ekonomik většiny členů Evropské unie v porovnání s největšími ekonomikami světa mimo Unii, pak ohledně účinnosti evropské integrace na Českou republiku můžeme učinit vysoce pravděpodobný závěr, že členství v EU v současné době pozitivně působí na ekonomický vývoj České republiky, že za jinak stejných podmínek bude členství v EU pozitivně působit na ekonomický vývoj České republiky i v budoucím období, že členství České republiky v EU pozitivně ovlivňuje konvergenci ekonomické úrovně České republiky a životní úrovně jejích obyvatel k vyspělejšímu členům EU a že za jinak stejných podmínek bude členství České republiky v EU na konvergenci ekonomické úrovně České republiky a životní úrovně jejích obyvatel k vyspělejšímu členům EU pozitivně působit i v budoucím období.

Členství České republiky v Evropské unii se tak jeví jako velmi důležitý předpoklad zlepšování ekonomického postavení České republiky v rámci evropské i světové, či přesněji řečeno globalizované ekonomiky.

LITERATURA A PRAMENY

1. Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)
2. Malý, J.: *Je v zájmu České republiky přizpůsobovat svou hospodářskou politiku výsledkům hodnocení konkurenceschopnosti?* Scientia et Societas, 2006, č. 4
3. *The Global Competitiveness Report 2004–2005*. World Economic Forum, Geneva 2004
4. *The Global Competitiveness Report 2005–2006*. World Economic Forum, Geneva 2005
5. *The Global Competitiveness Report 2006–2007*. World Economic Forum, Geneva 2006

ABSTRACT

The article analyzes the influence of the European integration on the economic development of the EU member states, especially of the new EU members, who join the European Union in 2004 and 2007. It shows the position of the European Union, or the Euro area respectively and of the EU member states in the competitiveness in the international comparison with the largest economies outside the EU. The competitiveness is observed on the base of selected indicators published in The Global Competitiveness Reports. The author shows an improvement of the competitiveness of the most of the new EU member states during their preparation for the EU accession and after their EU entrance. He concludes that the Czech Republic's EU membership is the important condition of the improvement of the Czech Republic's economic position in the European and world economy in the globalization era.

KLÍČOVÁ SLOVA

konkurenceschopnost, Evropská unie, integrace, makroekonomické indikátory

JEL KLASIFIKACE

F01, F02, F15, F40, F41, F43

• **Tabulka č. 1a » Celkové hodnocení konkurenceschopnosti podle The Global Competitiveness Report (GCR), oficiální pořadí (GCI), upravené pořadí a skóre v letech 2004–2005, 2005–2006 a 2006–2007 (jednotlivé země Evropské unie vyhodnocovány zvlášť)**

Země	GCR 2004–2005			GCR 2005–2006			GCR 2006–2007		
	Pořadí		Skóre	Pořadí		Skóre	Pořadí		Skóre
	GCI	Uprav.		GCI	Uprav.		GCI	Uprav.	
Švýcarsko	4	4	4,93	4	4	5,67	1	1	5,81
Finsko	2	2	5,04	2	2	5,73	2	2	5,76
Švédsko	5	5	4,92	7	7	5,55	3	3	5,74
Dánsko	3	3	4,95	3	3	5,73	4	4	5,70
Singapur	7	7	4,85	5	5	5,67	5	5	5,63
USA	1	1	5,21	1	1	5,85	6	6	5,61
Japonsko	10	10	4,79	10	10	5,50	7	7	5,60
Německo	6	6	4,86	6	6	5,56	8	8	5,58
Nizozemsko	12	12	4,72	11	11	5,39	9	9	5,56
Spojené království	9	9	4,80	9	9	5,51	10	10	5,54
Hongkong (Čína)	8	8	4,81	14	14	5,35	11	11	5,46
Norsko	14	14	4,69	17	17	5,31	12	12	5,42
Taiwan	11	11	4,72	8	8	5,52	13	13	5,41
Island	13	13	4,70	16	16	5,34	14	14	5,40
Izrael	22	22	4,48	23	23	5,22	15	15	5,38
Kanada	15	15	4,66	13	13	5,39	16	16	5,37
Rakousko	18	18	4,57	15	15	5,34	17	17	5,32
Francie	17	17	4,60	12	12	5,39	18	18	5,31
Austrálie	16	16	4,63	18	18	5,31	19	19	5,29
Belgie	19	19	4,54	20	20	5,23	20	20	5,27
Irsko	27	27	4,38	21	21	5,22	21	21	5,21
Lucembursko	21	21	4,52	24	24	5,04	22	22	5,16
Nový Zéland	20	20	4,54	22	22	5,22	23	23	5,15
Korejská republika	26	26	4,38	19	19	5,28	24	24	5,13
Estonsko	24	24	4,46	26	26	5,03	25	25	5,12
Španělsko	34	34	4,10	28	28	4,80	28	28	4,77
Česko	38	38	4,06	29	29	4,76	29	29	4,74
Slovinsko	35	35	4,09	30	30	4,62	33	32	4,64
Portugalsko	40	40	4,05	31	31	4,60	34	33	4,60
Lotyšsko	44	44	3,97	39	39	4,46	36	35	4,57
Slovensko	41	41	4,03	36	36	4,48	37	36	4,55
Malta	42	42	4,01	44	44	4,34	39	37	4,54
Litva	39	39	4,06	34	34	4,51	40	38	4,53
Maďarsko	46	46	3,96	35	35	4,50	41	39	4,52
Itálie	56	56	3,80	38	38	4,47	42	40	4,46
Indie	37	37	4,07	45	45	4,32	43	41	4,44
Kypr	52	52	3,83	41	41	4,40	46	43	4,36
Řecko	51	51	3,84	47	46	4,28	47	44	4,33
Polsko	72	71	3,57	43	43	4,38	48	45	4,30
Chorvatsko	79	78	3,46	64	60	4,01	51	48	4,26
Čína	32	32	4,20	48	47	4,26	54	51	4,24
Turecko	67	67	3,62	71	67	3,94	59	55	4,14
Rusko	64	64	3,67	53	50	4,10	62	58	4,08
Brazílie	49	49	3,88	57	54	4,08	66	61	4,03
Rumunsko	57	57	3,75	67	63	3,98	68	63	4,02
Bulharsko	70	69	3,60	61	58	4,04	72	67	3,96
Makedonie	82	81	3,40	75	71	3,84	80	75	3,86

Zdroj: The Global Competitiveness Report 2004–2005, The Global Competitiveness Report 2005–2006, The Global Competitiveness Report 2006–2007

Tabulka č. 2a » Celkový HDP v mld. USD v letech 2003, 2004 a 2005 (jednotlivé země Evropské unie vyhodnocovány zvlášť)

Země	GCR 2004–2005		GCR 2005–2006		GCR 2006–2007	
	Uprav. pořadí	HDP (2003)	Uprav. pořadí	HDP (2004)	Uprav. pořadí	HDP (2005)
USA	1	10 985,45	1	11 733,48	1	12 485,7
Japonsko	2	4 301,82	2	4 668,42	2	4 571,3
Německo	3	2 408,59	3	2 706,67	3	2 797,3
Čína	7	1 409,86	7	1 649,39	4	2 224,8
Spojené království	4	1 798,57	4	2 125,51	5	2 201,5
Francie	5	1 754,26	5	2 018,08	6	2 105,9
Itálie	6	1 470,93	6	1 680,69	7	1 766,2
Kanada	8	866,92	8	995,83	8	1 130,2
Španělsko	9	840,15	9	992,99	9	1 126,6
Korejská republika	11	605,35	10	681,47	10	793,1
Brazílie	15	497,85	14	599,73	11	792,7
Indie	12	575,31	12	661,05	12	775,4
Rusko	16	434,22	15	582,73	14	766,2
Austrálie	14	508,24	13	617,61	15	708,0
Nizozemsko	13	512,65	16	577,99	16	625,3
Belgie	18	303,06	18	352,00	17	372,1
Švýcarsko	17	309,43	17	358,00	18	367,5
Turecko	22	239,82	21	300,09	19	362,5
Švédsko	19	301,75	19	346,53	20	358,8
Taiwan	20	285,99	20	305,20	21	346,1
Rakousko	21	253,58	22	289,72	22	307,0
Polsko	25	209,51	26	241,77	23	300,5
Norsko	23	221,14	24	250,44	24	296,0
Dánsko	24	210,81	25	242,34	26	259,7
Řecko	27	174,06	28	205,49	28	222,9
Irsko	31	149,16	30	181,52	29	199,7
Finsko	29	162,17	29	186,18	30	193,5
Portugalsko	32	147,50	31	167,24	31	183,4
Hongkong (Čína)	30	158,60	32	164,55	33	177,7
Česko	38	85,44	38	107,05	38	123,6
Izrael	35	108,53	36	116,34	39	123,5
Singapur	37	91,34	39	106,82	42	117,9
Maďarsko	40	82,81	40	99,35	44	109,5
Nový Zéland	45	77,35	41	96,97	45	108,5
Rumunsko	51	54,20	50	71,32	48	98,6
Slovensko	56	32,52	56	41,09	56	46,8
Chorvatsko	61	22,87	57	33,20	57	37,6
Lucembursko	59	25,91	59	31,78	58	34,2
Slovinsko	57	27,42	58	32,79	59	34,0
Bulharsko	67	17,44	64	23,91	64	26,7
Litva	65	18,25	65	22,17	66	25,7
Kypr	72	12,87	71	15,42	71	16,7
Lotyšsko	78	9,46	73	13,66	72	16,6
Island	74	10,51	74	12,78	75	15,8
Estonsko	81	8,40	77	11,20	77	13,1
Malta	96	3,92	92	5,39	93	5,4
Makedonie	92	4,64	94	4,73	96	5,0

Zdroj: The Global Competitiveness Report 2004–2005, The Global Competitiveness Report 2005–2006, The Global Competitiveness Report 2006–2007 →

Tabulka č. 3a » Počet obyvatel v mil. v letech 2003, 2004 a 2005 (jednotlivé země Evropské unie vyhodnocovány zvlášť)

Země	GCR 2004–2005		GCR 2005–2006		GCR 2006–2007	
	Uprav. pořadí	Počet obyv. (2003)	Uprav. pořadí	Počet obyv. (2004)	Uprav. pořadí	Počet obyv. (2005)
Čína	1	1 304,2	1	1 313,3	1	1 315,8
Indie	2	1 065,5	2	1 081,2	2	1 103,4
USA	3	294,0	3	297,0	3	298,2
Brazílie	5	178,5	5	180,7	5	186,4
Rusko	8	143,2	8	142,4	7	143,2
Japonsko	9	127,7	9	127,8	10	128,1
Německo	12	82,5	12	82,5	14	82,7
Turecko	16	71,3	17	72,3	17	73,2
Francie	19	60,1	19	60,4	19	60,5
Spojené království	20	59,3	20	59,4	20	59,7
Itálie	21	57,4	21	57,3	21	58,1
Korejská republika	23	47,7	23	48,0	22	47,8
Španělsko	26	41,1	26	41,1	26	43,1
Polsko	27	38,6	28	38,6	28	38,5
Kanada	32	31,5	32	31,7	32	32,3
Taiwan	38	22,6	38	22,5	38	22,6
Rumunsko	39	22,3	39	22,3	39	21,7
Austrálie	40	19,7	40	19,9	41	20,2
Nizozemsko	44	16,1	44	16,2	44	16,3
Řecko	51	11,0	51	11,0	51	11,1
Portugalsko	55	10,1	55	10,1	52	10,5
Belgie	53	10,3	53	10,3	54	10,4
Česko	54	10,2	54	10,2	55	10,2
Maďarsko	56	9,9	57	9,8	56	10,1
Švédsko	58	8,9	59	8,9	60	9,0
Rakousko	62	8,1	62	8,1	62	8,2
Bulharsko	63	7,9	63	7,8	63	7,7
Švýcarsko	64	7,2	64	7,2	64	7,3
Hongkong (Čína)	65	7,0	65	7,1	66	7,0
Izrael	68	6,4	67	6,6	68	6,7
Dánsko	72	5,4	72	5,4	72	5,4
Slovensko	72	5,4	72	5,4	72	5,4
Finsko	74	5,2	74	5,2	74	5,2
Norsko	76	4,5	76	4,6	75	4,6
Chorvatsko	77	4,4	77	4,4	75	4,6
Singapur	78	4,3	78	4,3	79	4,3
Irsko	81	4,0	81	4,0	81	4,1
Nový Zéland	82	3,9	82	3,9	82	4,0
Litva	83	3,4	83	3,4	85	3,4
Lotyšsko	88	2,3	88	2,3	88	2,3
Makedonie	89	2,1	89	2,1	89	2,0
Slovinsko	90	2,0	90	2,0	89	2,0
Estonsko	94	1,3	94	1,3	94	1,3
Kypr	97	0,8	97	0,7	97	0,8
Lucembursko	99	0,5	99	0,5	99	0,5
Malta	100	0,4	100	0,4	100	0,4
Island	101	0,3	101	0,3	101	0,3

Zdroj: The Global Competitiveness Report 2004–2005, The Global Competitiveness Report 2005–2006, The Global Competitiveness Report 2006–2007

Tabulka č. 4a » HDP na obyvatele v USD v paritě kupní síly v letech 2003, 2004 a 2005 (jednotlivé země Evropské unie vyhodnocovány zvlášť)

Země	GCR 2004–2005		GCR 2005–2006		GCR 2006–2007	
	Uprav. pořadí	HDP/obyv. (2003)	Uprav. pořadí	HDP/obyv. (2004)	Uprav. pořadí	HDP/obyv. (2005)
Lucembursko	1	62 844	1	63 609	1	69 799,6
Norsko	3	37 063	2	40 005	2	42 364,2
USA	2	37 352	3	39 498	3	41 399,4
Irsko	4	36 775	4	37 663	4	40 609,8
Island	5	30 658	5	33 269	5	35 586,3
Dánsko	6	30 588	6	33 089	6	34 737,2
Kanada	7	30 463	7	32 921	7	34 273,0
Rakousko	9	29 972	9	31 406	8	33 615,2
Hongkong (Čína)	14	28 027	10	30 558	9	33 411,4
Švýcarsko	8	30 186	8	31 690	10	32 570,9
Belgie	12	28 396	11	30 062	11	31 243,9
Finsko	17	27 252	14	29 305	12	31 207,7
Austrálie	11	29 143	13	29 682	13	30 897,2
Nizozemsko	10	29 412	15	29 253	14	30 861,5
Japonsko	13	28 162	12	29 906	15	30 615,2
Německo	15	27 609	17	28 889	16	30 579,4
Spojené království	18	27 106	16	28 968	17	30 469,8
Švédsko	20	26 656	18	28 205	18	29 898,1
Francie	16	27 327	20	27 913	19	29 316,4
Itálie	19	27 050	19	28 172	20	28 760,3
Singapur	22	24 480	21	26 799	21	28 100,4
Taiwan	21	24 560	22	25 614	23	27 572,2
Španělsko	23	22 264	25	23 627	24	26 320,2
Nový Zéland	24	21 177	23	23 925	25	24 769,4
Izrael	26	19 678	26	22 077	26	23 415,9
Řecko	25	19 973	28	20 362	27	22 391,6
Slovinsko	27	19 300	29	20 306	28	21 910,7
Kypr	28	19 155	30	19 633	29	21 232,2
Korejská republika	31	17 908	27	21 305	31	20 590,5
Malta	30	18 203	31	19 302	32	19 739,1
Portugalsko	29	18 444	32	19 038	33	19 334,6
Česko	34	16 448	34	18 357	34	18 375,2
Maďarsko	35	14 572	35	15 546	35	17 404,7
Estonsko	37	13 348	36	15 217	36	16 414,0
Slovensko	36	13 469	37	15 066	37	16 040,7
Litva	41	11 250	38	12 919	39	14 158,4
Polsko	38	11 623	41	12 244	41	12 994,2
Lotyšsko	45	9 981	43	11 845	43	12 621,6
Chorvatsko	42	11 139	44	11 568	45	12 157,7
Rusko	49	9 195	48	10 179	49	11 041,1
Bulharsko	53	7 807	53	8 500	53	9 223,3
Rumunsko	56	7 222	57	7 641	54	8 785,0
Brazílie	54	7 767	54	8 328	55	8 584,4
Turecko	60	6 749	58	7 503	58	7 949,9
Makedonie	59	6 762	59	7 237	59	7 644,7
Čína	68	4 995	66	5 642	62	7 204,1
Indie	82	2 909	82	3 029	84	3 344,2

Zdroj: The Global Competitiveness Report 2004–2005, The Global Competitiveness Report 2005–2006, The Global Competitiveness Report 2006–2007

{4/6}

• **Tabulka č. 5a » Míra inflace, procentní změna indexu spotřebitelských cen v letech 2003, 2004 a 2005 (jednotlivé země Evropské unie vyhodnocovány zvlášť)**

Země	GCR 2004–2005		GCR 2005–2006		GCR 2006–2007	
	Uprav. pořadí	Míra inflace (2003)	Uprav. pořadí	Míra inflace (2004)	Uprav. pořadí	Míra inflace (2005)
Japonsko	6	-0,2	6	0,0	1	-0,3
Singapur	9	0,5	21	1,7	2	0,5
Makedonie	17	1,2	5	-0,3	2	0,5
Švédsko	34	2,3	12	1,1	4	0,8
Finsko	21	1,3	7	0,1	5	0,9
Hongkong (Čína)	1	-2,6	3	-0,4	7	1,1
Švýcarsko	11	0,6	10	0,8	8	1,2
Izrael	13	0,7	3	-0,4	9	1,3
Nizozemsko	32	2,2	17	1,4	10	1,5
Norsko	38	2,5	8	0,4	11	1,6
Česko	7	0,1	40	2,8	14	1,8
Čína	17	1,2	54	3,9	14	1,8
Dánsko	31	2,1	14	1,2	14	1,8
Německo	15	1,1	22	1,8	17	1,9
Francie	32	2,2	29	2,3	17	1,9
Polsko	14	0,8	46	3,5	20	2,1
Rakousko	21	1,3	25	2,0	20	2,1
Spojené království	25	1,4	16	1,3	20	2,1
Portugalsko	54	3,3	35	2,5	20	2,1
Kanada	42	2,7	22	1,8	24	2,2
Irsko	61	4,0	29	2,3	24	2,2
Itálie	44	2,8	29	2,3	26	2,3
Taiwan	5	-0,3	20	1,6	26	2,3
Belgie	26	1,5	24	1,9	30	2,5
Lucembursko	40	2,6	28	2,2	30	2,5
Slovinsko	72	5,6	47	3,6	30	2,5
Litva	2	-1,2	14	1,2	33	2,6
Kypr	62	4,1	29	2,3	33	2,6
Austrálie	44	2,8	29	2,3	36	2,7
Korejská republika	56	3,5	47	3,6	36	2,7
Slovensko	83	8,5	78	7,5	38	2,8
Nový Zéland	28	1,8	29	2,3	41	3,0
Malta	21	1,3	36	2,7	43	3,1
Chorvatsko	26	1,5	27	2,1	45	3,3
USA	34	2,3	36	2,7	46	3,4
Španělsko	50	3,0	42	3,1	46	3,4
Řecko	58	3,6	42	3,1	49	3,5
Maďarsko	64	4,7	76	6,8	49	3,5
Island	30	2,0	42	3,1	52	4,0
Estonsko	21	1,3	41	3,0	55	4,1
Indie	60	3,8	52	3,8	56	4,2
Bulharsko	34	2,3	69	6,1	61	5,0
Lotyšsko	48	2,9	72	6,3	68	6,7
Brazílie	93	14,8	74	6,6	71	6,9
Turecko	98	25,3	88	10,6	79	8,2
Rumunsko	95	15,3	93	11,9	83	9,0
Rusko	90	13,7	89	10,9	93	12,6

Zdroj: The Global Competitiveness Report 2004–2005, The Global Competitiveness Report 2005–2006, The Global Competitiveness Report 2006–2007

Tabulka č. 6a » Saldo veřejných rozpočtů v % HDP v letech 2003, 2004 a 2005 (jednotlivé země Evropské unie vyhodnocovány zvlášť)

Země	GCR 2004–2005		GCR 2005–2006		GCR 2006–2007	
	Uprav. pořadí	Saldo (2003)	Uprav. pořadí	Saldo (2004)	Uprav. pořadí	Saldo (2005)
Norsko	1	9,3	2	11,5	2	15,8
Rusko	8	1,7	7	4,5	5	7,5
Singapur	7	1,8	5	5,2	7	6,0
Nový Zéland	5	2,4	8	3,5	10	3,1
Dánsko	11	1,2	15	1,3	12	2,5
Finsko	3	2,6	12	1,9	13	2,4
Bulharsko	23	-0,4	13	1,8	14	2,3
Korejská republika	6	2,3	11	2,0 ¹⁾	15	1,9
Estonsko	3	2,6	18	0,8	16	1,7
Kanada	11	1,2	14	1,4	16	1,7
Island	30	-1,0	23	0,5	18	1,5
Švédsko	18	0,2	19	0,7	19	1,4
Španělsko	17	0,3	27	-0,3	22	1,1
Austrálie	26	-0,6	19	0,7	24	0,8
Irsko	21	-0,3	15	1,3	27	0,3
Makedonie	44	-2,5	24	0,4	27	0,3
Hongkong (Čína)	65	-4,0	31	-0,9	27	0,3
Belgie	18	0,2	26	0,0	33	0,0
Nizozemsko	54	-3,2	54	-2,5	37	-0,6
Rumunsko	37	-2,0	32	-1,1	40	-0,8
Lotyšsko	33	-1,8	32	-1,1	41	-1,0
Švýcarsko	39	-2,3	49	-2,4	42	-1,1
Slovinsko	33	-1,8	40	-1,9	43	-1,3
Čína	44	-2,5	49	-2,4	43	-1,3
Rakousko	31	-1,2	37	-1,4	51	-1,8
Lucembursko	21	-0,3	37	-1,4	54	-2,3
Litva	32	-1,7	45	-2,2	55	-2,4
Taiwan	65	-4,0	65	-3,3	57	-2,5
Izrael	82	-5,6	81	-4,4	57	-2,5
Česko	89	-6,6	70	-3,5	59	-2,6
Kypr	87	-6,3	79	-4,2	60	-2,7
Francie	69	-4,1	75	-3,7	62	-2,9
Německo	65	-4,0	75	-3,7	69	-3,3
Brazílie	79	-5,1	58	-2,7	69	-3,3
Spojené království	50	-3,0	62	-3,0	73	-3,6
Slovensko	79	-5,1	65	-3,3	76	-3,8
Malta	91	-7,0	87	-4,7	78	-3,9
Itálie	43	-2,4	62	-3,0	80	-4,1
USA	77	-4,9	80	-4,3	80	-4,1
Chorvatsko	82	-5,6	89	-5,0	83	-4,2
Řecko	47	-2,7	96	-6,1	84	-4,6
Polsko	72	-4,2	97	-6,5	87	-5,1
Japonsko	97	-8,2	98	-7,1	93	-5,8
Turecko	99	-8,8	101	-9,8	94	-5,9
Portugalsko	49	-2,9	60	-2,9	95	-6,0
Indie	101	-10,0	100	-9,5	99	-7,5
Maďarsko	81	-5,2	93	-5,4	100	-7,6

¹⁾ Saldo rozpočtu centrální vlády

Zdroj: The Global Competitiveness Report 2004–2005, The Global Competitiveness Report 2005–2006, The Global Competitiveness Report 2006–2007

{4/6}

• **Tabulka č. 7a » Veřejný dluh v % HDP v letech 2003, 2004 a 2005 (jednotlivé země Evropské unie vyhodnocovány zvlášť)**

Země	GCR 2004–2005		GCR 2005–2006		GCR 2006–2007	
	Uprav. pořadí	Veřejný dluh (2003)	Uprav. pořadí	Veřejný dluh (2004)	Uprav. pořadí	Veřejný dluh (2005)
Hongkong (Čína)	1	0,0	1	2,0	1	1,9
Estonsko	4	7,4	2	5,5	2	4,6
Lucembursko	2	4,9	3	7,5	4	6,7
Austrálie	9	18,4	9	17,2	7	10,7
Lotyšsko	6	14,4	6	14,2	8	11,7
Rusko	22	34,1	16	24,7	9	14,2
Korejská republika	7	16,0	8	17,0	10	17,0 ^{*)}
Rumunsko	12	25,5	13	21,4	12	18,9
Litva	10	23,6	11	19,6	17	21,5
Nový Zéland	25	38,4	15	22,5	18	22,2
Čína	18	31,3	24	31,8	19	22,3
Česko	15	29,7	22	30,5	20	23,4
Slovinsko	19	31,9	21	29,1	22	27,2
Irsko	21	32,5	23	31,5	23	28,2
Island	27	41,5	34	41,1	26	30,7
Bulharsko	37	48,0	34	41,1	27	31,9
Finsko	42	52,6	31	40,1	30	35,1
Taiwan	17	30,5	26	33,2	32	38,6
Makedonie	34	46,6	17	26,4	33	39,0
Španělsko	58	63,3	46	49,2	37	43,1
Spojené království	44	53,5	34	41,1	38	43,3
Slovensko	28	42,8	39	43,6	41	43,9
Dánsko	39	50,7	40	43,8	42	44,1
Chorvatsko	68	69,1	54	57,3	43	44,2
Norsko	11	23,7	27	33,3	46	46,4
Švédsko	56	62,5	49	51,3	52	49,8
Polsko	38	50,1	44	48,4	53	50,0
Nizozemsko	45	54,1	53	56,2	55	52,0
Švýcarsko	46	55,6	52	56,1	55	52,0
Maďarsko	49	57,0	61	60,4	65	59,9
USA	59	63,4	65	63,7	66	62,9
Rakousko	66	66,8	65	63,7	68	63,3
Portugalsko	53	59,4	62	60,6	69	63,9
Francie	69	69,5	68	66,0	73	67,3
Německo	63	65,3	67	65,9	74	67,5
Brazílie	51	58,5	50	51,4	76	71,4
Turecko	80	78,7	77	73,5	79	72,8
Malta	56	62,5	75	73,0	81	74,7
Indie	82	81,1	59	59,8	82	83,8
Kanada	76	75,6	72	70,8	83	85,0
Belgie	87	102,4	89	97,3	89	94,0
Singapur	91	106,4	92	103,3	90	99,6
Izrael	93	108,6	91	103,0	92	102,0
Itálie	94	117,1	94	106,2	93	106,3
Řecko	88	102,9	95	112,7	95	108,6
Kypr	55	62,3	73	72,1	96	110,5
Japonsko	99	154,6	99	163,4	100	175,5

^{*)} Údaj z roku 2004

Zdroj: The Global Competitiveness Report 2004–2005, The Global Competitiveness Report 2005–2006, The Global Competitiveness Report 2006–2007

Tabulka č. 8a » Institutional Investor Country Credit Rating v březnu 2004, 2005 a 2006 (jednotlivé země Evropské unie vyhodnocovány zvlášť)

Země	GCR 2004–2005		GCR 2005–2006		GCR 2006–2007	
	Uprav. pořadí	Rating (březen 2004)	Uprav. pořadí	Rating (březen 2005)	Uprav. pořadí	Rating (březen 2006)
Švýcarsko	1	95,2	1	94,5	1	95,5
Norsko	3	94,0	2	93,7	2	94,6
Finsko	10	92,3	4	92,7	3	94,2
Spojené království	3	94,0	4	92,7	4	94,1
Dánsko	9	92,4	8	92,1	5	94,0
Lucembursko	2	94,8	3	92,8	6	93,7
Švédsko	13	90,9	11	91,6	7	93,6
USA	3	94,0	6	92,4	8	93,5
Nizozemsko	6	93,9	9	92,0	8	93,5
Kanada	12	91,9	13	90,9	10	93,2
Francie	7	93,3	7	92,2	11	93,1
Rakousko	11	92,0	12	91,2	12	92,9
Německo	8	92,8	10	91,8	13	92,8
Irsko	13	90,9	14	90,0	14	91,5
Belgie	15	88,3	16	89,0	15	90,5
Španělsko	16	88,1	17	87,6	16	89,4
Singapur	18	86,4	15	89,5	17	88,9
Austrálie	17	86,6	18	86,0	18	85,9
Japonsko	21	82,3	19	84,4	19	85,3
Itálie	19	85,2	20	83,6	20	84,6
Nový Zéland	22	82,1	21	83,0	21	84,1
Island	24	76,3	23	77,7	22	83,5
Portugalsko	20	83,3	22	81,6	23	83,2
Taiwan	25	75,2	24	77,1	24	79,1
Hongkong (Čína)	26	71,8	26	75,7	25	78,7
Řecko	23	77,9	25	76,0	26	77,3
Slovensko	27	70,8	27	74,2	26	77,3
Korejská republika	29	68,4	28	72,0	28	76,7
Malta	28	69,7	30	70,5	29	74,7
Česko	31	66,2	32	68,6	31	72,5
Kypr	31	66,2	34	67,2	33	70,5
Čína	35	63,4	35	66,0	34	69,8
Slovensko	40	60,1	39	64,0	36	69,6
Estonsko	39	60,5	36	65,6	37	69,0
Polsko	37	61,3	37	65,4	38	68,2
Izrael	43	58,0	42	62,0	39	66,5
Litva	44	57,2	44	61,4	40	66,2
Lotyšsko	47	55,9	46	60,5	42	65,4
Maďarsko	34	64,7	38	65,2	43	65,3
Rusko	53	49,3	52	55,2	49	62,1
Chorvatsko	51	52,3	53	54,0	51	58,1
Indie	52	50,7	51	55,3	52	57,1
Bulharsko	54	48,5	54	52,0	53	57,0
Rumunsko	61	42,5	58	48,4	55	52,8
Brazílie	60	42,7	59	46,7	57	52,1
Turecko	68	37,4	66	44,3	65	48,4
Makedonie	83	26,6	77	30,2	75	37,2

Zdroj: The Global Competitiveness Report 2004–2005, The Global Competitiveness Report 2005–2006, The Global Competitiveness Report 2006–2007

{4/6}

• **Tabulka č. 1b » Celkové hodnocení konkurenceschopnosti odvozené na základě The Global Competitiveness Report (GCR), upravené pořadí a skóre v letech 2004–2005, 2005–2006 a 2006–2007 (země Evropské unie vyhodnocovány jako celek)**

Země	GCR 2004–2005		GCR 2005–2006		GCR 2006–2007	
	Upravené pořadí	Skóre	Upravené pořadí	Skóre	Upravené pořadí	Skóre
Švýcarsko	2	4,93	2	5,67	1	5,81
Singapur	3	4,85	3	5,67	2	5,63
USA	1	5,21	1	5,85	3	5,61
Japonsko	5	4,79	5	5,50	4	5,60
Hongkong (Čína)	4	4,81	7	5,35	5	5,46
Norsko	8	4,69	9	5,31	6	5,42
Taiwan	6	4,72	4	5,52	7	5,41
Island	7	4,70	8	5,34	8	5,40
Izrael	13	4,48	13	5,22	9	5,38
Kanada	9	4,66	6	5,39	10	5,37
Austrálie	10	4,63	10	5,31	11	5,29
EU-27 ¹⁾	12	4,49	14	5,19	12	5,20
Nový Zéland	11	4,54	12	5,22	13	5,15
Korejská republika	16	4,38	11	5,28	14	5,13
Indie	24	4,07	22	4,32	20	4,44
Chorvatsko	52	3,46	35	4,01	24	4,26
Čína	21	4,20	23	4,26	27	4,24
Turecko	43	3,62	41	3,94	31	4,14
Rusko	40	3,67	26	4,10	34	4,08
Brazílie	29	3,88	30	4,08	37	4,03
Makedonie	55	3,40	45	3,84	49	3,86

¹⁾ Údaj za EU-27 = vážený průměr údajů za jednotlivé členské země EU-27 z tabulky č. 1a; váhy = podíly jednotlivých členských zemí EU-27 na HDP EU-27 v běžném směnném kurzu v roce 2006

Zdroj: výpočty autora (údaj za EU-27); The Global Competitiveness Report 2004–2005, The Global Competitiveness Report 2005–2006, The Global Competitiveness Report 2006–2007 (ostatní údaje)

Tabulka č. 2b » Celkový HDP v mld. USD v letech 2003, 2004 a 2005 (země Evropské unie vyhodnocovány jako celek)

Země	GCR 2004–2005		GCR 2005–2006		GCR 2006–2007	
	Uprav. pořadí	HDP (2003)	Uprav. pořadí	HDP (2004)	Uprav. pořadí	HDP (2005)
EU-27 ¹⁾	1	11 075,39	1	12 789,85	1	13 571,3
USA	2	10 985,45	2	11 733,48	2	12 485,7
Japonsko	3	4 301,82	3	4 668,42	3	4 571,3
Čína	4	1 409,86	4	1 649,39	4	2 224,8
Kanada	5	866,92	5	995,83	5	1 130,2
Korejská republika	7	605,35	6	681,47	6	793,1
Brazílie	10	497,85	10	599,73	7	792,7
Indie	8	575,31	8	661,05	8	775,4
Rusko	11	434,22	11	582,73	10	766,2
Austrálie	9	508,24	9	617,61	11	708,0
Švýcarsko	12	309,43	12	358,00	12	367,5
Turecko	14	239,82	14	300,09	13	362,5
Taiwan	13	285,99	13	305,20	14	346,1
Norsko	15	221,14	16	250,44	15	296,0
Hongkong (Čína)	18	158,60	18	164,55	19	177,7
Izrael	21	108,53	22	116,34	24	123,5
Singapur	23	91,34	24	106,82	27	117,9
Nový Zéland	29	77,35	25	96,97	29	108,5
Chorvatsko	41	22,87	39	33,20	39	37,6
Island	51	10,51	50	12,78	51	15,8
Makedonie	67	4,64	68	4,73	70	5,0

¹⁾ Údaj za EU-27 = součet údajů za jednotlivé členské země EU-27 z tabulky č. 2a

Zdroj: výpočty autora (údaj za EU-27); The Global Competitiveness Report 2004–2005, The Global Competitiveness Report 2005–2006, The Global Competitiveness Report 2006–2007 (ostatní údaje)

Tabulka č. 3b » Počet obyvatel v mil. v letech 2003, 2004 a 2005 (země Evropské unie vyhodnocovány jako celek)

Země	GCR 2004–2005		GCR 2005–2006		GCR 2006–2007	
	Uprav. pořadí	Počet obyv. (2003)	Uprav. pořadí	Počet obyv. (2004)	Uprav. pořadí	Počet obyv. (2005)
Čína	1	1 304,2	1	1 313,3	1	1 315,8
Indie	2	1 065,5	2	1 081,2	2	1 103,4
EU-27 ^{*)}	3	484,5	3	484,6	3	488,6
USA	4	294,0	4	297,0	4	298,2
Brazílie	6	178,5	6	180,7	6	186,4
Rusko	9	143,2	9	142,4	8	143,2
Japonsko	10	127,7	10	127,8	11	128,1
Turecko	16	71,3	17	72,3	17	73,2
Korejská republika	20	47,7	20	48,0	19	47,8
Kanada	27	31,5	27	31,7	27	32,3
Taiwan	33	22,6	33	22,5	33	22,6
Austrálie	34	19,7	34	19,9	35	20,2
Švýcarsko	49	7,2	49	7,2	49	7,3
Hongkong (Čína)	50	7,0	50	7,1	51	7,0
Izrael	53	6,4	52	6,6	53	6,7
Norsko	58	4,5	58	4,6	57	4,6
Chorvatsko	59	4,4	59	4,4	57	4,6
Singapur	60	4,3	60	4,3	61	4,3
Nový Zéland	63	3,9	63	3,9	63	4,0
Makedonie	68	2,1	68	2,1	68	2,0
Island	75	0,3	75	0,3	75	0,3

^{*)} Údaj za EU-27 = součet údajů za jednotlivé členské země EU-27 z tabulky č. 3a

Zdroj: výpočty autora (údaj za EU-27); The Global Competitiveness Report 2004–2005, The Global Competitiveness Report 2005–2006, The Global Competitiveness Report 2006–2007 (ostatní údaje)

Tabulka č. 4b » HDP na obyvatele v USD v paritě kupní síly v letech 2003, 2004 a 2005 (země Evropské unie vyhodnocovány jako celek)

Země	GCR 2004–2005		GCR 2005–2006		GCR 2006–2007	
	Uprav. pořadí	HDP/obyv. (2003)	Uprav. pořadí	HDP/obyv. (2004)	Uprav. pořadí	HDP/obyv. (2005)
Norsko	2	37 063	1	40 005	1	42 364,2
USA	1	37 352	2	39 498	2	41 399,4
Island	3	30 658	3	33 269	3	35 586,3
Kanada	4	30 463	4	32 921	4	34 273,0
Hongkong (Čína)	8	28 027	6	30 558	5	33 411,4
Švýcarsko	5	30 186	5	31 690	6	32 570,9
Austrálie	6	29 143	8	29 682	7	30 897,2
Japonsko	7	28 162	7	29 906	8	30 615,2
Singapur	11	24 480	9	26 799	9	28 100,4
EU-27 ^{*)}	9	25 322	10	26 492	10	27 985,8
Taiwan	10	24 560	11	25 614	12	27 572,2
Nový Zéland	12	21 177	12	23 925	13	24 769,4
Izrael	13	19 678	14	22 077	14	23 415,9
Korejská republika	14	17 908	15	21 305	15	20 590,5
Chorvatsko	19	11 139	20	11 568	21	12 157,7
Rusko	25	9 195	24	10 179	25	11 041,1
Brazílie	29	7 767	29	8 328	29	8 584,4
Turecko	34	6 749	32	7 503	32	7 949,9
Makedonie	33	6 762	33	7 237	33	7 644,7
Čína	42	4 995	40	5 642	36	7 204,1
Indie	56	2 909	56	3 029	58	3 344,2

^{*)} Údaj za EU-27 = vážený průměr údajů za jednotlivé členské země EU-27 z tabulky č. 4a; váhy = podíly jednotlivých členských zemí EU-27 na HDP EU-27 v paritě kupní síly v roce 2005

Zdroj: výpočty autora (údaj za EU-27); The Global Competitiveness Report 2004–2005, The Global Competitiveness Report 2005–2006, The Global Competitiveness Report 2006–2007 (ostatní údaje)

{4/6}

• **Tabulka č. 5b » Míra inflace, procentní změna indexu spotřebitelských cen v letech 2003, 2004 a 2005 (země Evropské unie vyhodnocovány jako celek)**

Země	GCR 2004–2005		GCR 2005–2006		GCR 2006–2007	
	Uprav. pořadí	Míra inflace (2003)	Uprav. pořadí	Míra inflace (2004)	Uprav. pořadí	Míra inflace (2005)
Japonsko	5	-0,2	6	0,0	1	-0,3
Singapur	7	0,5	15	1,7	2	0,5
Makedonie	13	1,2	5	-0,3	2	0,5
Hongkong (Čína)	1	-2,6	3	-0,4	5	1,1
Švýcarsko	9	0,6	9	0,8	6	1,2
Izrael	11	0,7	3	-0,4	7	1,3
Norsko	24	2,5	7	0,4	8	1,6
Čína	13	1,2	33	3,9	11	1,8
Kanada	27	2,7	16	1,8	13	2,2
Taiwan	4	-0,3	14	1,6	14	2,3
EU-27	21	2,1	19	2,3	14	2,3
Austrálie	29	2,8	19	2,3	19	2,7
Korejská republika	37	3,5	27	3,6	19	2,7
Nový Zéland	18	1,8	19	2,3	23	3,0
Chorvatsko	17	1,5	18	2,1	26	3,3
USA	22	2,3	22	2,7	27	3,4
Island	20	2,0	25	3,1	30	4,0
Indie	40	3,8	31	3,8	33	4,2
Brazílie	68	14,8	51	6,6	46	6,9
Turecko	72	25,3	63	10,6	54	8,2
Rusko	65	13,7	64	10,9	67	12,6

Zdroj: Eurostat (údaj za EU-27); The Global Competitiveness Report 2004–2005, The Global Competitiveness Report 2005–2006, The Global Competitiveness Report 2006–2007 (ostatní údaje)

Tabulka č. 6b » Saldo veřejných rozpočtů v % HDP v letech 2003, 2004 a 2005 (země Evropské unie vyhodnocovány jako celek)

Země	GCR 2004–2005		GCR 2005–2006		GCR 2006–2007	
	Uprav. pořadí	Saldo (2003)	Uprav. pořadí	Saldo (2004)	Uprav. pořadí	Saldo (2005)
Norsko	1	9,3	2	11,5	2	15,8
Rusko	6	1,7	7	4,5	5	7,5
Singapur	5	1,8	5	5,2	7	6,0
Nový Zéland	3	2,4	8	3,5	10	3,1
Korejská republika	4	2,3	11	2,0 ¹⁾	12	1,9
Kanada	9	1,2	12	1,4	13	1,7
Island	21	-1,0	17	0,5	14	1,5
Austrálie	17	-0,6	14	0,7	18	0,8
Makedonie	29	-2,5	18	0,4	21	0,3
Hongkong (Čína)	47	-4,0	23	-0,9	21	0,3
Švýcarsko	26	-2,3	35	-2,4	31	-1,1
Čína	29	-2,5	35	-2,4	32	-1,3
EU-27	33	-3,1	43	-2,7	41	-2,4
Taiwan	47	-4,0	48	-3,3	43	-2,5
Izrael	59	-5,6	59	-4,4	43	-2,5
Brazílie	58	-5,1	43	-2,7	52	-3,3
USA	56	-4,9	58	-4,3	59	-4,1
Chorvatsko	59	-5,6	66	-5,0	61	-4,2
Japonsko	71	-8,2	72	-7,1	69	-5,8
Turecko	73	-8,8	75	-9,8	70	-5,9
Indie	75	-10,0	74	-9,5	74	-7,5

¹⁾ Saldo rozpočtu centrální vlády

Zdroj: Eurostat (údaj za EU-27); The Global Competitiveness Report 2004–2005, The Global Competitiveness Report 2005–2006, The Global Competitiveness Report 2006–2007 (ostatní údaje)

Tabulka č. 7b » Veřejný dluh v % HDP v letech 2003, 2004 a 2005 (země Evropské unie vyhodnocovány jako celek)

Země	GCR 2004–2005		GCR 2005–2006		GCR 2006–2007	
	Uprav. pořadí	Veřejný dluh (2003)	Uprav. pořadí	Veřejný dluh (2004)	Uprav. pořadí	Veřejný dluh (2005)
Hongkong (Čína)	1	0,0	1	2,0	1	1,9
Austrálie	6	18,4	6	17,2	5	10,7
Rusko	14	34,1	11	24,7	6	14,2
Korejská republika	4	16,0	5	17,0	7	17,0 ^{*)}
Nový Zéland	17	38,4	10	22,5	13	22,2
Čína	12	31,3	16	31,8	14	22,3
Island	19	41,5	25	41,1	18	30,7
Taiwan	11	30,5	18	33,2	22	38,6
Makedonie	25	46,6	12	26,4	23	39,0
Chorvatsko	46	69,1	37	57,3	29	44,2
Norsko	7	23,7	19	33,3	32	46,4
Švýcarsko	31	55,6	36	56,1	39	52,0
EU-27	38	61,8	44	62,2	48	62,9
USA	39	63,4	47	63,7	48	62,9
Brazílie	35	58,5	34	51,4	55	71,4
Turecko	57	78,7	54	73,5	58	72,8
Indie	59	81,1	42	59,8	60	83,8
Kanada	53	75,6	51	70,8	61	85,0
Singapur	66	106,4	68	103,3	67	99,6
Izrael	68	108,6	67	103,0	69	102,0
Japonsko	73	154,6	73	163,4	74	175,5

*) Údaj z roku 2004

Zdroj: Eurostat (údaj za EU-27); The Global Competitiveness Report 2004–2005, The Global Competitiveness Report 2005–2006, The Global Competitiveness Report 2006–2007 (ostatní údaje)

Tabulka č. 8b » Institutional Investor Country Credit Rating v březnu 2004, 2005 a 2006 (země Evropské unie vyhodnocovány jako celek)

Země	GCR 2004–2005		GCR 2005–2006		GCR 2006–2007	
	Uprav. pořadí	Rating (březen 2004)	Uprav. pořadí	Rating (březen 2005)	Uprav. pořadí	Rating (březen 2006)
Švýcarsko	1	95,2	1	94,5	1	95,5
Norsko	2	94,0	2	93,7	2	94,6
USA	2	94,0	3	92,4	3	93,5
Kanada	4	91,9	4	90,9	4	93,2
EU-27 ^{*)}	5	89,0	6	88,3	5	89,7
Singapur	7	86,4	5	89,5	6	88,9
Austrálie	6	86,6	7	86,0	7	85,9
Japonsko	8	82,3	8	84,4	8	85,3
Nový Zéland	9	82,1	9	83,0	9	84,1
Island	10	76,3	10	77,7	10	83,5
Taiwan	11	75,2	11	77,1	11	79,1
Hongkong (Čína)	12	71,8	12	75,7	12	78,7
Korejská republika	13	68,4	13	72,0	13	76,7
Čína	16	63,4	17	66,0	16	69,8
Izrael	21	58,0	20	62,0	18	66,5
Rusko	29	49,3	28	55,2	25	62,1
Chorvatsko	27	52,3	29	54,0	27	58,1
Indie	28	50,7	27	55,3	28	57,1
Brazílie	35	42,7	33	46,7	31	52,1
Turecko	42	37,4	40	44,3	39	48,4
Makedonie	57	26,6	51	30,2	49	37,2

*) Údaj za EU-27 = vážený průměr údajů za jednotlivé členské země EU-27 z tabulky č. 8a; váhy = podíly jednotlivých členských zemí EU-27 na HDP EU-27 v běžném směnném kurzu v roce 2006

Zdroj: výpočty autora (údaj za EU-27); The Global Competitiveness Report 2004–2005, The Global Competitiveness Report 2005–2006, The Global Competitiveness Report 2006–2007 (ostatní údaje)

x

Harmonizace vybraných oblastí našeho právního řádu s právem EU pohledem českých národních zájmů

► Mgr. Ing. Petr Wawrosz » NEWTON College, a. s.¹

* V souvislosti s diskusemi o nové verzi evropské ústavy, respektive o verzi smlouvy, která nově upraví problematiku práv a povinností Evropské unie (EU) a členských států nutně musí vystat obecnější otázka: „Do jaké míry je právo EU v souladu s národními zájmy ČR?“ Odpověď na tuto otázku samozřejmě nebude jednoznačná, protože v odpovědi se nutně budou promítat hodnotové soudy jednotlivých osob. V našem textu se nepokusíme o obecnou odpověď, ale ukážeme na několika konkrétních případech, jak právo EU ovlivňuje domácí právní řád. Lze se domnívat, že z těchto konkrétních příkladů si čtenáři mohou vytvořit názor, zda (alespoň některé) normy na úrovni EU zlepšují prostředí v členských státech Unie, nebo naopak zda se jedná o normy, jež omezují lidskou svobodu.

Náš text se vzhledem k výše uvedenému nebude zabývat historií a přehledem právního řádu EU. Zde lze kupř. odkázat na jiné autorovy publikace. Na úvod má ale smysl alespoň stručně vysvětlit, proč text rozebírá domácí právní předpisy, když je jeho cílem rozebrat právo EU. Důvod je jednoduchý – nejrozšířenějším sekundárním předpisem na úrovni EU (tedy předpisem, který jsou oprávněny vydávat orgány EU na základě příslušných smluv o založení EU) jsou směrnice. Jak článek 249 Smlouvy o založení Evropského společenství, tak článek 161 Smlouvy o založení Evropského společenství pro atomovou energii konstatují shodně: „Směrnice zavazuje každý stát, kterému je určena, pokud jde o výsledek, jehož má být dosaženo, přičemž volba forem a prostředků se ponechává vnitrostátním orgánům“. Podstata směr-

nice tak spočívá v tom, že Společenství vydávají směrnici s určitým obsahem úpravy, přičemž tento obsah je potom ve lhůtě stanovené ve směrnici prováděn členskými státy formami a prostředky vnitrostátního práva příslušného členského státu. Pro členské státy je přitom obsah směrnice závazný a teprve jeho provedením do vnitrostátního právního řádu dochází k aplikaci směrnice. Toto provedení se děje právě tím, že členský stát přijme příslušný zákon, nařízení, vyhlášku nebo jinou právní normu tak, aby bylo dosaženo výsledku směrnice. Důležité je právě si uvědomit, že směrnice zavazuje právě pouze členské státy (a to buď pouze některé, nebo všechny), přičemž závaznost se týká výsledku. Závaznost pro členský stát znamená absolutní objektivní povinnost směrnici provést. Členský stát nezbavují této povinnosti ani vnitřní okolnosti. Národní právo je přitom nutno vykládat s přihlédnutím k dikci a účelu směrnice.

Volba prostředků k provedení směrnice vychází z toho, že každý stát má své vnitřní zvláštnosti, které se projevují i v systému jeho domácího právního řádu. Směrnice tak reagují na skutečnost, že právní řády jednotlivých členských zemí přes již skutečnou harmonizaci mají odlišný historický vývoj, odlišnou strukturu, legislativní proces má rozdílné charakteristiky atd. Lze si to přiblížit tvrzením, že v některém členském státě stačí k provedení směrnice nařízení (rozhodnutí) příslušného orgánu výkonné moci daného členského státu, v jiném členském státě je nutno přijetí zákona apod.

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

Přes tuto volbu prostředků, kterou má členský stát k dispozici, ještě připomeňme, že i pro směrnici platí následující účinky:

- Bezprostřední použitelnost – není-li prováděcí akt členským státem po uplynutí lhůty k provedení směrnice řádně vydán, nastupuje při splnění příslušných podmínek bezprostřední možnost aplikace směrnice. Judikatura Soudního dvora (SD) výslovně konstatovala, že se závazným účinkem směrnice by bylo neslučitelné zásadně vyloučit, aby se směrnicí dotčené osoby nemohly dovolat závazků uložených směrnicí. Judikatura SD tak vytvořila institut tzv. bezprostředního účinku (viz dále). Jeho cílem je nepřipustit, aby pochybením členského státu trpěla práva jednotlivců. Ti se v případě porušení svých práv, která měla vyplynout z komunitárního práva, mohou dovolat komunitárního práva přímo před národními orgány. Konkrétně judikatura rovněž konstatovala, že členský stát, který nevydal v určené lhůtě prováděcí opatření stanovené ve směrnici, nemůže se vůči jednotlivcům touto skutečností bránit. Povinností členských států tedy je transformovat směrnice do národního právního řádu. I netransformovaná směrnice má přitom bezprostřední účinek. Jedinou podmínkou pro to, aby se daná norma (směrnice) stala bezprostředně použitelnou, je, že umožňuje orgánu veřejné správy stanovit existenci práv a povinností. Národní soud, který byl požádán osobou, respektující ustanovení směrnice, aby neaplikoval normu, která je neslučitelná se směrnicí, jež ještě nebyla transformována do vnitrostátního právního řádu, ač již být transformována měla, musí této žádosti vyhovět za podmínky, že dotčený závazek ve směrnici je bezpodmínečný a dostatečně přesný (rozsudek SD v případě „Ratti“ z roku 1979). Pokud směrnice není precizně formulovaná, tj. nestanoví orgánu veřejné správy rozsah práv a povinností, má fyzická nebo právnická osoba v případě, že taková nedokonalá směrnice není včas transformována do právního řádu, nárok na náhradu škody vůči státu, který tak neučinil (netransformoval směrnici do národního právního řádu).

- Bezprostřední účinek – dovoluje jednotlivcům dovolat se v případě porušení jejich práv, která vyplývají z komunitárního práva, těchto ustanovení komunitárního práva před orgány členských států. Bezprostřední účinek se jednoznačně uplatní u primárních dokumentů, u nařízení a rozhodnutí. V případě směrnic se uplatní, pokud stanoví veřejnoprávnímu orgánu konkrétní práva a povinnosti. Pokud tato směrnice nestanoví, má subjekt, v případě že směrnice nebyla včas transformována do domácího právního řádu, nárok na náhradu škody (viz výše). Cílem teorie bezprostředního účinku je nepřipustit, aby pochybením členského státu trpěla práva jednotlivců – členské státy totiž na sebe vzaly a berou primárním i sekundárním komunitárním právem závazky, z nichž následně plynou jednotlivcům práva.

Judikatura Soudního dvora přitom konstatuje, že bezprostřední účinek nastává, pokud příslušná norma komunitárního práva stanoví orgánu existenci práv a povinností v konkrétně řešené věci. Norma musí být:

- jasná a přesná,
- úplná a právně dokonalá, nevyžadující prováděcí úpravu a bezpodmínečná,
- směřovat k založení práv, případně povinností jednotlivců.

Po tomto stručném úvodu přejdeme rovnou k rozboru jednotlivých vybraných norem. Vzhledem k předcházejícím studiím autora se v tomto textu zaměříme na aktuální normy, tj. na normy, které byly na pořadu jednání Parlamentu ČR od léta 2006, tedy od ustanovení nové Poslanecké sněmovny. Vzhledem k politické situaci v ČR (problémy se sestavováním vlády apod.) je většina těchto norem stále ve stádiu projednávání. Vzhledem k nutnosti splnit požadavky EU však lze předpokládat, že budou přijaty.

1. Zákon o léčivech

1.1 Rozbor problematiky

Humánní i veterinární léčiva jsou vzhledem k jejich zdravotnímu a ekonomickému významu celosvětově

- předmětem zvláštních regulačních opatření, která se vztahují zejména k zajištění jejich kvality, účinnosti, bezpečnosti a správnosti o nich podávaných informací při poskytování zdravotní a veterinární péče. Regulační opatření postihují zejména dopad léčiv na zdraví osob a zvířat, dopad na životní prostředí, ale mají vztah i ke státní zdravotní a zemědělské politice a k ekonomickým podmínkám činnosti soukromoprávních subjektů a mezinárodnímu obchodu. Ve značném rozsahu regulace léčiv podléhá ustanovením předpisů Evropských společenství, které navazují na celosvětově přijímané standardy.

V současné době je problematika zajištění kvality, účinnosti a bezpečnosti humánních a veterinárních léčivých přípravků upravena zákonem č. 79/1997 Sb., o léčivech a o změnách a doplnění některých souvisejících zákonů, ve znění pozdějších předpisů, a jeho prováděcími předpisy. Těmito právními předpisy byla do právního řádu České republiky transponována ustanovení všech relevantních právních předpisů v oblasti humánních a veterinárních léčiv, která byla přijata v Evropských společenstvích před rokem 2004. Zásady specifické pro Českou republiku zákon ustavuje tam, kde nejde o oblasti pokryté předpisy Evropských společenství.

V dubnu 2004 byly v Úředním věstníku Evropských společenství zveřejněny právní předpisy, které významně mění stávající úpravu regulace léčivých přípravků. Jde o nařízení Evropského parlamentu a Rady ze dne 31. března 2004 č. 726/2004, kterým se stanoví postupy Společenství pro registraci a dozor nad léčivými přípravky pro humánní a veterinární použití a kterým se zřizuje Evropská léková agentura, a dále o směrnici Evropského parlamentu a Rady č. 2004/27/ES ze dne 31. března 2004, kterou se mění směrnice 2001/83/ES ze dne 6. listopadu 2001 o kodexu Společenství týkajícím se humánních léčivých přípravků, a směrnici Evropského parlamentu a Rady č. 2004/28/ES ze dne 31. března 2004, kterou se mění směrnice 2001/82/ES ze dne 6. listopadu 2001 o kodexu Společenství týkajícím se veterinárních léčivých přípravků. Zejména s ohledem na tento legislativní vývoj, ale dále rovněž s přihlédnutím k některým dosud ne zcela zohledněným ustanovením již přijatých směrnic (2002/98/ES, 2004/33/ES,

2005/28/ES, 2005/61/ES a 2005/62/ES), k judikátům Soudního dvora a zkušenostem získaným z praktické aplikace dosavadní právní úpravy bylo potřebné přistoupit k přípravě nových pravidel pro humánní a veterinární léčivé přípravky. Ten byl v době psaní tohoto textu projednáván Poslaneckou sněmovnou.

Návrh zákona vytváří podmínky k tomu, aby Česká republika byla plnohodnotným účastníkem regulačního systému Evropské unie v oblasti léčiv a aktivně přispívala k celkové funkci a efektivitě tohoto systému, a to jak u regulačních postupů centralizovaných v rámci Evropské unie, tak i u činností v decentralizovaném systému (např. hodnocení registrací, poregistrační hodnocení bezpečnosti, problémové otázky – arbitráže a přehodnocování závěrů, dozor i mimo území České republiky, farmakovigilance), a aby činnost regulačních institucí České republiky probíhala v úzké návaznosti na regulační systém Evropské unie. Dále návrh zákona směřuje k tomu, aby potenciál regulačních institucí byl dostatečný pro samostatné pokrytí potřeb České republiky a aby odborná kapacita regulačních institucí sledovala vývoj nových poznatků a technologií za účelem maximálních odborných záruk v oblasti ochrany veřejného zdraví, ochrany zdraví a pohody zvířat a ochrany životního prostředí ve vztahu k léčivým přípravkům.

Účelem projednávaného návrhu zákona je zejména zvýšení transparentnosti činností státních regulačních institucí, provozovatelů i dalších subjektů působících v regulované oblasti léčiv a v tomto ohledu návrh zákona směřuje k umožnění dostupnosti maximálního množství údajů, které nejsou předmětem zvláštní právní ochrany. Návrh je rovněž zaměřen na posílení institutů a mechanismů určených ke zkvalitnění informovanosti veřejnosti o výkonu činnosti regulačních institucí a na zlepšení poskytování dalších informací v oblasti regulace léčiv významných pro odbornou i laickou veřejnost, zejména pokud jde o informace sloužící k optimalizaci používání léčiv v praxi a respektování podmínek lékové regulace.

Návrh zákona důsledně vychází z rozlišení regulačních činností, na nichž je jednoznačný zájem státu a které v důsledku toho jsou státem financovány,

a činností zajišťovaných převážně v zájmu soukromoprávních subjektů na žádost, přičemž výkon těchto činností je zajištěn náhradou nákladů žadatelem. V této souvislosti návrh přejímá zavedený mechanismus financování regulačních institucí v oblasti léčiv s tím cílem, aby byly zajištěny dostatečné zdroje pro jejich činnost, a to zejména pro činnost odbornou. Pro oblast posuzování a dozoru se návrhem vytvářejí podmínky pro komplexnější pojetí a organizační propojení regulačních činností v oblasti léčiv a příbuzných zdravotnických technologií (např. výrobky z tkání a buněk, výrobky související se zdravotnickými prostředky), aby se maximálně využilo dostupných odborných kapacit.

Návrh zákona dále vytváří podmínky pro využívání informačních technologií při výkonu regulačních činností za účelem efektivnějšího a rychlejšího vedení příslušné administrativy, včetně nezbytného propojení s informačními systémy Evropské unie. Ve zvýšené míře se kladě důraz na sledování bezpečnosti léčivých přípravků při jejich praktickém používání a vytvářejí se podmínky pro aktivní přístup regulačních institucí ke shromažďování a získávání potřebných údajů o bezpečnosti léčiv a zlepšuje se dostupnost údajů z různých zdrojů a databází pro tyto účely. V návrhu zákona v zájmu zajištění maximální dostupnosti léčiv občanům při zachování záruk za odpovídající vlastnosti a informace poskytované k jednotlivým léčivým přípravkům se upřesňuje odpovědnost jednotlivých správních úřadů a provozovatelů.

V návrhu zákona je zároveň sledován cíl, aby každý regulační prvek, včetně povinností a omezení uplatňovaných vůči soukromoprávním subjektům, byl opodstatněn přínosem pro ochranu zdraví veřejnosti a v případě veterinárních léčivých přípravků dále přínosem v oblasti ochrany a tvorby zdraví a pohody zvířat a ochrany životního prostředí, zejména s ohledem na dostupnost léčiv, jejich odpovídající vlastnosti a způsob používání. Cílem návrhu zákona je dále vytvořit podmínky pro důsledné vymáhání práva v příslušných oblastech při zohlednění dosažených zkušeností a odstranění nejasností a hraniční situace a zajistit tak zvyšování právních jistot dotčených subjektů, a to zejména pokud jde o ochranu veřejného zdraví či zdraví a pohody zvířat a ochranu ži-

votního prostředí před nepříznivým působením léčivých přípravků.

Pravidla pro veterinární léčivé přípravky byla upravena ze tří hlavních důvodů. Prvním důvodem přijatých změn v systému regulace veterinárních léčivých přípravků bylo posílení ochrany zdraví veřejnosti, zdraví a pohody zvířat a ochrany životního prostředí. Navrhované změny oproti stávajícímu stavu přinášejí vyjasnění a zpřesnění stávajících pravidel a zavádějí některé nové mechanismy s cílem zamezení nesprávného používání či zneužívání veterinárních léčivých přípravků v rámci veterinární péče. Druhým důvodem byly přetrvávající překážky na vnitřním trhu s léčivými přípravky a cílem navrhované úpravy je tak další upevnění pravidel pro volný pohyb léčivých přípravků na vnitřním trhu Společenství. Tomu přispívá i řada ustanovení, která přejímají principy stanovené v předchozím období judikáty Soudního dvora. Třetím základním důvodem pro přijaté změny je podpora farmaceutického průmyslu v evropském prostoru a zejména podpora inovace a zavádění nových moderních postupů v oblasti léčivých přípravků. Tyto aktivity navazují kromě jiného na tzv. Lisabonskou strategii. Součástí této skupiny opatření je i cíl zajistit zvýšení dostupnosti registrovaných veterinárních léčivých přípravků, a to zejména inovativních veterinárních léčivých přípravků a dále veterinárních léčivých přípravků registrovaných pro méně často chované druhy zvířat (tzv. „minoritní druhy“) a pro vzácně se vyskytující onemocnění či důvody podání léčivých přípravků (tzv. „minoritní indikace“).

Dalším důvodem, pro který je změna pravidel nastavena a který navazuje přímo na problematiku podpory rozvoje farmaceutického průmyslu, je snaha o růst odborného potenciálu regulačních úřadů Společenství a členských států. Regulatorní schéma pro léčivé přípravky v rámci EU nadále počítá se sítí národních lékových agentur, která tvoří základní pilíř pro hodnocení jakosti, bezpečnosti a účinnosti léčivých přípravků na vnitrostátní úrovni a která zároveň představuje základní zdroj odborné kompetence při rozhodování na úrovni EU, tedy zejména v rámci rozhodování ve vědeckých institucích Evropské lékové agentury. Odborně způsobilá léková agentura potom

• pomáhá udržovat a posilovat pozici domácího i evropského farmaceutického průmyslu nejen v rámci EU, ale i mimo tento rámec. V souladu s principy přijatými na úrovni Evropských společenství se vnitrostátní agentury stále více zapojují do vzájemné spolupráce, a to zejména v oblasti výměny dat a informací. Kromě výměny informací v oblasti veterinární farmakovigilance (EudraVigilance) se tyto oblasti nyní rozšiřují i na oblast výměny informací o registrovaných veterinárních léčivých přípravcích (EuroPharm) a informací o osobách, které vyrábí veterinární léčivé přípravky. Změny navrhované oproti stávající právní úpravě jsou dále vedeny změnou právního prostředí v některých navazujících oblastech. V této souvislosti se jedná zejména o problematiku tzv. „veterinárních přípravků“, která je upravena zákonem č. 166/1999 Sb., o veterinární péči a o změně některých souvisejících zákonů, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „veterinární zákon“) a která s ohledem na požadavky jednotného trhu a svobod stanovených primárním právem Evropských společenství není v rozsahu, který je stanoven v současnosti, nadále udržitelná. Z tohoto důvodu byly připraveny změny pravidel v této oblasti, které kromě oblasti veterinárních léčivých přípravků navazují dále na změnu pravidel pro doplňkové látky používané ve výživě zvířat, která byla nově upravena přímo použitelným předpisem Společenství (nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 1831/2003 ze dne 22. září 2003 o doplňkových látkách používaných ve výživě zvířat) a dále na vývoj v oblasti biocidů upravených na úrovni Společenství směrnicí 98/8/ES.

Navrhovaná právní úprava představuje úplné převzetí principů a pravidel stanovených v relevantních právních předpisech Evropských společenství. Datum povinné transpozice a uplatnění těchto nových právních předpisů v praxi členských států bylo stanoveno na 30. října 2005. V důsledku nesplnění tohoto termínu nemůže Česká republika právně vymahatelným způsobem uplatňovat požadavky nových předpisů Evropských společenství na léčivé přípravky. Protože uplatnění těchto požadavků jednotně v EU je nezbytné pro funkci regulačního systému EU jako celku, jde o prvek, který je považován za problémový i ze strany Evropské komise. Dopady se proje-

vují jak v oblasti procesní při vedení procedur EU za účasti více států, tak pokud jde o záruky za kvalitu léčiv propouštěných jednotlivými výrobci, záruky bezpečnosti a zohledňování nových informací ve vztahu k používání léčivých přípravků pro zdravotnické pracovníky i pacienty.

Je třeba konstatovat, že návrh zákona zohledňuje příslušné judikáty Soudního dvora (například v oblasti tzv. souběžného dovozu a internetového poskytování léčiv), což zajišťuje zakotvení jednoznačných podmínek pro tyto činnosti, které jinak nejsou upraveny předpisy Evropských společenství. Jde o činnosti, v jejichž důsledku může dojít k ovlivnění jakosti léčiv, průniku padělků na trh s léčivými přípravky, nesouladu informací poskytovaných pacientům a zdravotnickým pracovníkům, a tedy ke snížení záruk za bezpečnost léčiv dostupných v České republice. Navrhovaná právní úprava zároveň zohledňuje principy stanovené ve výkladových dokumentech orgánů EU (Evropské komise) a v těch oblastech, kde právní předpisy Společenství ponechávají prostor pro národní úpravu, upravuje tyto oblasti v souladu se zavedenými principy a v návaznosti na zkušenosti získané s předchozí právní úpravou. Hlavními rysy navrhované právní úpravy jsou maximální sladění s pravidly stanovenými v Evropských společenstvích a v oblastech, kde je ponechán prostor národní úpravě, dále maximální praktičnost a snaha o minimalizaci státních zásahů, při zachování vysokého standardu ochrany zdraví veřejnosti, zvířat a životního prostředí.

Dále návrh zákona zohledňuje následující nové předpisy Společenství: nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 726/2004, směrnice 2004/27/ES, 2004/28/ES a 2005/28/ES, kterou se stanoví zásady a podrobné pokyny pro správnou klinickou praxi, týkající se hodnocených léčivých přípravků a také požadavky na povolování výroby či dovozu takových přípravků. Návrh rovněž zohledňuje ta ustanovení předpisů Společenství, která dosud nebyla plně zohledněna v platném právním řádu ČR (směrnice 2005/28/ES ke správné klinické praxi a směrnice 2002/98/ES stanovující standardy jakosti a bezpečnosti pro odběr, zkoušení, zpracování, skladování a distribuci lidské krve a krevních složek, spo-

lečně s prováděcími směrnice 2004/33/ES, 2005/62/ES a 2005/61/ES).

Navrhovaný zákon o léčivech představuje komplexní úpravu problematiky veterinárních léčivých přípravků. Tato úprava tak staví základní předpoklad účinné a vyvážené regulace veterinárních léčivých přípravků, které tvoří integrální součást tvorby zdraví a užitkovosti zvířat a jsou nesmírně důležitým článkem při zajišťování pohody zvířat, při zajištění vysokého standardu ochrany zdraví veřejnosti a ochrany životního prostředí před případným nepříznivým působením veterinárních léčivých přípravků.

1.2 Popis zákona

Co tedy konkrétně zákon stanoví? Vzhledem k rozsahu zákona se zaměříme pouze na nejvýznamnější body:

- Zákon nutně obsahuje řadu definic:
Léčivým přípravkem se rozumí látka nebo kombinace látek, prezentovaná s tím, že má léčebné nebo preventivní vlastnosti v případě onemocnění lidí nebo zvířat, nebo látka nebo kombinace látek, kterou lze použít u lidí nebo podat lidem, nebo použít u zvířat či podat zvířatům, a to buď za účelem obnovy, úpravy či ovlivnění fyziologických funkcí prostřednictvím farmakologického, imunologického nebo metabolického účinku, nebo za účelem stanovení lékařské diagnózy. Správnou lékařskou praxí se pro účely zákona rozumí soubor pravidel, která zajišťují, aby se příprava, úprava, kontrola, uchovávání a výdej léčivých přípravků uskutečňovaly v souladu s požadavky na jejich jakost, bezpečnost, účinnost a informovanost pacientů, a to v souladu se zamýšleným použitím léčivých přípravků a s příslušnou dokumentací.
Správnou praxí prodejců vyhrazených léčivých přípravků se pro účely tohoto zákona rozumí soubor pravidel, která zajišťují, aby se prodej vyhrazených léčivých přípravků uskutečňoval v souladu s požadavky na jakost, bezpečnost a účinnost vyhrazených léčivých přípravků, a to v souladu s jejich zamýšleným použitím.
- Dále zákon stanoví pravidla pro zacházení s léky:

- Předepisovat, uvádět do oběhu nebo používat při poskytování zdravotní péče lze pouze registrované humánní léčivé přípravky, není-li dále stanoveno jinak. Vybavit pacienta jinými léčivými přípravky při poskytování zdravotní péče lze pouze v případě, že zdravotní stav pacienta nezbytně vyžaduje bezodkladné užívání léčivého přípravku a vzhledem k místní nebo časové nedostupnosti lékařské péče není možný včasný výdej léčivého přípravku na lékařský předpis; způsob vybavení pacienta léčivými přípravky při poskytování zdravotní péče stanoví prováděcí právní předpis.
- Při poskytování zdravotní péče jednotlivým pacientům může ošetřující lékař za účelem poskytnutí optimální zdravotní péče předepsat či použít i léčivé přípravky neregistrované podle tohoto zákona, pokud není distribuován nebo není v oběhu v České republice léčivý přípravek odpovídajícího složení či obdobných terapeutických vlastností, který je registrován, jde o léčivý přípravek již v zahraničí registrovaný, takový způsob je dostatečně odůvodněn vědeckými poznatky, a nejde o léčivý přípravek obsahující geneticky modifikovaný organismus.
- Při poskytování veterinární péče smí být předepisovány nebo používány, není-li tímto zákonem dále stanoveno jinak, pouze veterinární léčivé přípravky registrované včetně registrovaných medikovaných premixů ve formě medikovaných krmiv vyrobených a uvedených do oběhu v souladu s tímto zákonem, veterinární autogenní vakcíny, které splňují požadavky tohoto zákona, léčivé přípravky připravené v lékárně pro jednotlivé zvíře v souladu s předpisem veterinárního lékaře, léčivé přípravky připravené v souladu s články Českého lékopisu a způsobem stanoveným prováděcími právními předpisy, respektive veterinární léčivé přípravky registrované v jiném členském státě v souladu s předpisem Společenství. Pro zvířata, která produkuje živočišné produkty určené k výživě člo-

- věka, se použije omezení týkající se maximálních limitů reziduí stanovené přímo použitelným předpisem Společenství.
- Zákon rovněž stanoví nejružnější povinnosti a odpovědnosti:
 - Provozovatel zdravotnického zařízení odpovídá podle právních předpisů za škodu na zdraví nebo za usmrcení člověka, ke kterým došlo v důsledku použití neregistrovaného léčivého přípravku. Hodlá-li ošetřující lékař předepsat nebo použít neregistrovaný léčivý přípravek, seznámí s touto skutečností a důsledky léčby pacienta, popřípadě jeho zákonného zástupce. Neumožňuje-li zdravotní stav pacienta takové seznámení, učiní tak ošetřující lékař po použití léčivého přípravku neprodleně, jakmile to zdravotní stav pacienta umožní. Jde-li o předepsání neregistrovaného léčivého přípravku, ošetřující lékař tuto skutečnost vyznačí v lékařském předpisu. Předepsání nebo použití neregistrovaného léčivého přípravku ošetřující lékař neprodleně oznámí Státnímu ústavu pro kontrolu léčiv. Jde-li o radiofarmakum, Státní ústav pro kontrolu léčiv informuje o jemu oznámeném použití neregistrovaného radiofarmaka Státní úřad pro jadernou bezpečnost.
 - Zacházet s léčivý mohou pouze osoby starší 18 let, způsobilé k právním úkonům, bezúhonné, zdravotně a odborně způsobilé pro konkrétní druh činnosti. Za bezúhonnou se přitom považuje fyzická osoba, která nebyla pravomocně odsouzena k nepodmíněnému trestu odnětí svobody v trvání jednoho roku a více za úmyslný trestný čin, nebo za trestný čin spáchaný v souvislosti se zacházením s léčivý. Odborným předpokladem pro klinické hodnocení humánních léčivých přípravků je u zkoušejícího ukončení studia v akreditovaném zdravotnickém magisterském studijním programu všeobecné lékařství. Odborným předpokladem pro klinické hodnocení veterinárních léčivých přípravků je u zkoušejícího ukončení studia v akreditovaném magisterském studijním programu veterinární lékařství.
- Provozovatel je povinen:
 - a) při zacházení s léčivý používat postupy a dodržovat požadavky Evropského lékopisu a Českého lékopisu, dodržovat komunitární monografie léčivých rostlin, pokyny Komise a agentury a pokyny držitele rozhodnutí o registraci léčivého přípravku stanovené v souladu s tímto rozhodnutím,
 - b) při výskytu nežádoucího účinku léčivého přípravku nebo závady v jakosti léčiva nebo pomocné látky vyhodnotit jejich závažnost a v případě potřeby provést veškerá dostupná opatření směřující k zajištění nápravy a k omezení nepříznivého působení léčiva nebo pomocné látky na nejnižší možnou míru, včetně jejich případného stažení z oběhu; přijatá opatření neprodleně oznámí Státnímu ústavu pro kontrolu léčiv nebo Veterinárnímu ústavu, pokud se jedná o závady v jakosti nebo závažný nebo neočekávaný nežádoucí účinek,
 - c) neprodleně oznámí Státnímu ústavu pro kontrolu léčiv, jde-li o humánní léčivo, anebo Veterinárnímu ústavu, jde-li o veterinární léčivo, podezření z výskytu závady v jakosti léčiva nebo pomocné látky, které vedou ke stažení léčiva nebo pomocné látky z oběhu.
- Provozovatel nesmí uvádět do oběhu nebo používat při poskytování zdravotní péče nebo veterinární péče léčiva s prošlou dobou použitelnosti, se závadou v jakosti, nebo o nichž tak rozhodl příslušný orgán státní správy.
- Provozovatel, s výjimkou prodejce vyhrazených léčivých přípravků, je oprávněn při provádění ochrany léčiv kontrolovat v objektech, které používá pro výrobu, přípravu, úpravu, kontrolu nebo distribuci léčiv, osoby, které vstupují nebo vystupují z těchto objektů, jejich zavazadla a dopravní prostředky

vjíždějící do těchto objektů nebo z nich vyjíždějící. Tyto osoby jsou povinny prohlídky strpět.

- Prodejce vyhrazených léčivých přípravků je povinen:
 - a) zajistit, aby každá fyzická osoba prodávající vyhrazené léčivé přípravky získala osvědčení o odborné způsobilosti prodejce vyhrazených léčivých přípravků,
 - b) dodržovat pravidla správné praxe prodejců vyhrazených léčivých přípravků a nejpozději do 15 dnů oznámit Státnímu ústavu pro kontrolu léčiv nebo Veterinárnímu ústavu zahájení činnosti a adresu místa podnikání nebo sídla a adresu provozovny, popřípadě ukončení činnosti,
 - c) prodávat pouze vyhrazené léčivé přípravky,
 - d) vyřadit z prodeje vyhrazené léčivé přípravky, jestliže byl upozorněn na jejich závadu (o této skutečnosti neprodleně informovat příslušný orgán státní správy a zaslat mu vzorek takového léčivého přípravku a dále postupovat podle pokynů daného orgánu), uplynula doba jejich použitelnosti, byla porušena celistvost jejich vnějšího nebo vnitřního obalu, chybí, popřípadě není čitelné označení jejich obalu, nebyly dodrženy podmínky, za nichž mají být tyto léčivé přípravky skladovány.
- Léčivý přípravek nesmí být uveden na trh v České republice, pokud mu nebyla v ČR udělena registrace nebo pokud mu nebyla udělena registrace postupem podle přímo použitelného předpisu Společenství.
- Po vydání rozhodnutí o registraci musí držitel rozhodnutí o registraci zavádět potřebné změny, které umožňují výrobu, kontrolu jakosti a používání registrovaného léčivého přípravku ve shodě s technickým a vědeckým pokrokem a s dostupnými vědeckými poznatky, včetně informací získaných z postregistračního sledování bezpečnosti léčivého přípravku. Pokud zaváděné změny vyžadují

navazující aktualizaci informací o léčivém přípravku, provede se potřebná změna souhrnu údajů o přípravku, příbalové informace nebo označení na obalu léčivého přípravku. Držitel rozhodnutí o registraci je povinen informovat o všech zákazech nebo omezeních uložených příslušnými úřady v kterékoliv zemi, kde je léčivý přípravek uváděn na trh, a o jakékoliv jiné nové informaci, která by mohla ovlivnit hodnocení prospěšnosti a rizik daného léčivého přípravku, nejpozději do 15 dnů ode dne, kdy se o nich dozvěděl. Příslušný orgán státní správy může za účelem průběžného posuzování poměru rizika a prospěšnosti kdykoliv požádat držitele rozhodnutí o registraci o zaslání údajů prokazujících, že poměr rizika a prospěšnosti zůstává příznivý.

Po vydání rozhodnutí o registraci držitel rozhodnutí o registraci oznamuje data skutečného uvedení léčivého přípravku podle velikosti balení a typů obalů na trh v České republice; stejným způsobem rovněž oznámí nejméně dva měsíce předem přerušení nebo ukončení uvádění léčivého přípravku na trh v České republice. V případě výjimečných okolností lze učinit takové oznámení nejpozději současně s přerušením nebo ukončením uvádění léčivého přípravku na trh v České republice. Dojde-li k obnovení uvádění léčivého přípravku na trh, je držitel rozhodnutí o registraci danou skutečnost rovněž neprodleně povinen oznámit.

- Držitel rozhodnutí o registraci je dále povinen zajistit, aby vlastnosti registrovaného léčivého přípravku stále odpovídaly údajům a dokumentaci předložené v rámci registračního řízení a v rámci následných změn registrace.
- Údaje uváděné na vnějším a vnitřním obalu léčivého přípravku musí být v souladu se schváleným souhrnem údajů o přípravku. Prováděcí právní předpis stanoví rozsah údajů, které se uvádějí na vnějším a vnitřním obalu léčivého přípravku, údaje uváděné na

malých a zvláštních typech obalů, včetně obalů léčivých přípravků obsahujících radionuklidy, a dále podmínky uvedení údajů pro identifikaci léčivého přípravku evropským zbožíovým kódem (EAN), který slouží pro elektronické zpracování, a případné uvedení klasifikace stanovené pro výdej léčivého přípravku. Údaje uvedené na obalu léčivého přípravku musí být snadno čitelné, srozumitelné a nesmazatelné. Na obalu léčivého přípravku nejsou přípustné jakékoli prvky reklamního charakteru. Název humánního léčivého přípravku musí být uveden na vnějším obalu také Braillovým písmem, není-li stanoveno rozhodnutím o registraci jinak. Každý léčivý přípravek musí být vybaven příbalovou informací s výjimkou případů, kdy jsou veškeré údaje příbalové informace uvedeny přímo na obalu léčivého přípravku způsobem stanoveným prováděcím právním předpisem. Držitel rozhodnutí o registraci humánního léčivého přípravku je povinen zajistit, aby údaje příbalové informace humánního léčivého přípravku byly ve spolupráci s organizací nevidomých a slabozrakých a na její žádost vhodným způsobem zpřístupněny pro nevidomé a slabozraké.

Příbalová informace musí být s výjimkou homeopatických přípravků vypracována v souladu se souhrnem údajů o přípravku. Příbalová informace musí být snadno čitelná a srozumitelná pro pacienta, jde-li o humánní léčivý přípravek, nebo pro osobu používající veterinární léčivý přípravek. V případě humánních léčivých přípravků musí příbalová informace odrážet výsledky konzultací se skupinami pacientů, kterým je léčivý přípravek určen, aby se zajistilo, že je čitelná a srozumitelná. Jako výsledky konzultací podle předchozí věty lze použít i výsledky konzultací provedených v rámci Společenství. Příbalová informace nesmí obsahovat jakékoli prvky reklamního charakteru. Údaje na obalu léčivého přípravku a v příbalové informaci musí

být v českém jazyce; pokud jsou uvedeny ve více jazycích, musí být jejich obsah shodný.

- Léčivé přípravky se vydávají na lékařský předpis, a to i na lékařský předpis vystavený v některém z členských států, pokud není rozhodnutím o registraci stanoveno jinak. Prováděcí právní předpis stanoví způsob ověření lékařského předpisu, vedení evidence výdeje, poskytování informací o vydávaných léčivých přípravcích a způsob výdeje.
- Léčivé přípravky jsou oprávněny vydávat v lékárnách a v dalších zařízeních uvedených v písmenech tyto osoby:
 - a) farmaceuti v lékárnách,
 - b) farmaceutičtí asistenti v lékárnách, a to jen léčivé přípravky, jejichž výdej není vázán na lékařský předpis,
 - c) zaměstnanci orgánů ochrany veřejného zdraví s odbornou způsobilostí k výkonu zdravotnického povolání lékaře, jiní zdravotničtí pracovníci a jiní odborní pracovníci s odbornou způsobilostí k výkonu zdravotnického povolání, a to pouze imunologické přípravky za účelem očkování,
 - d) lékaři, farmaceuti nebo jiní zdravotničtí pracovníci zařízení transfúzní služby pověřeni k této činnosti, a to pouze krevní deriváty; prováděcí právní předpis stanoví rozsah a způsob výdeje krevních derivátů,
 - e) lékaři, farmaceuti nebo jiní zdravotničtí pracovníci zařízení transfúzní služby a krevní banky pověřeni k této činnosti, a to pouze transfúzní přípravky; prováděcí právní předpis stanoví způsob a rozsah výdeje transfúzních přípravků,
 - f) lékaři, farmaceuti nebo jiní zdravotničtí pracovníci na pracovišti nukleární medicíny zdravotnického zařízení, kteří jsou pověřeni odpovědnou osobou, a to pouze radiofarmaka na tomto pracovišti připravená,
 - g) lékaři, farmaceuti nebo jiní zdravotničtí pracovníci na imunologickém či

mikrobiologickém pracovišti zdravotnického zařízení nebo zařízení ochrany veřejného zdraví, kteří jsou pověřeni odpovědnou osobou, a to pouze humánní autogenní vakcíny na tomto pracovišti připravené.

- h) Léčivé přípravky jsou dále oprávněni vydávat veterinární lékaři oprávnění vykonávat odbornou veterinární činnost podle právního předpisu, a to léčivé přípravky pro léčbu zvířat.
- Provozovatel oprávněný vydávat léčivé přípravky vydá lékařem předepsaný léčivý přípravek nebo pacientem vyžádaný léčivý přípravek, jehož výdej není vázán na lékařský předpis; prováděcí právní předpis stanoví vedení evidence výdeje, poskytování informací o vydávaných léčivých přípravcích a způsob výdeje. Vyznačí-li předepisující lékař na lékařském předpisu, že předepsaný léčivý přípravek je možno zaměnit za jiný léčivý přípravek, může provozovatel zaměnit předepsaný léčivý přípravek za jiný léčivý přípravek, který je shodný z pohledu jeho účinnosti a bezpečnosti způsobem stanoveným prováděcím právním předpisem. Nemá-li farmaceut léčivý přípravek předepsaný lékařem k dispozici a je-li nezbytné jeho okamžité vydání, vydá jiný léčivý přípravek odpovídajících léčebných vlastností, který má k dispozici. Prováděcí právní předpis stanoví případy, kdy je nezbytné okamžité vydání léčivého přípravku, a rozsah nahrazení předepsaného léčivého přípravku.
- V případě pochybností o věrohodnosti lékařského předpisu nesmí být léčivý přípravek vydán, a nelze-li tyto pochybnosti odstranit ani po ověření u předepisujícího lékaře, musí být takový případ bez zbytečného odkladu oznámen Policii České republiky. Léčivý přípravek, jehož výdej je vázán na lékařský předpis, může být vydán i jiné osobě, než které je léčivý přípravek předepsán. Pokud však má farmaceut pochybnost, že osoba, které léčivý přípravek vydává, není schopna zaručit správné používání léčivého přípravku nebo jej může zneužít, léčivý přípravek nevydává. Léčivý přípravek, jehož výdej není vázán na lékařský předpis, nevydává farmaceut nebo farmaceutický asistent také v případě podezření ze zneužití tohoto léčivého přípravku.
- Provozovatel lékárny je dále povinen
 - a) vést evidenci skladových zásob, příjmu a výdeje léčivých přípravků podléhajících registraci po jednotlivých položkách umožňující rozlišit lékovou formu, množství léčivé látky obsažené v jednotce hmotnosti, objemu nebo lékové formy, typ obalu a velikost balení léčivého přípravku, včetně kódu léčivého přípravku a uchovávat tuto evidenci po dobu pěti let,
 - b) zajistit při výdeji léčivého přípravku předepsaného lékařem evidenci každého vydaného léčivého přípravku podléhajícího registraci pomocí kódu přiděleného léčivému přípravku Státním ústavem pro kontrolu léčiv nebo Veterinárním ústavem nebo v případě léčivých přípravků, jimž kód nebyl přidělen, pomocí jiného jednoznačného identifikačního znaku,
 - c) postupovat při výdeji léčivých přípravků a vedení evidence v souladu s pravidly správné lékárenské praxe stanovenými prováděcím právním předpisem,
 - d) neprodleně informovat objednatele po případném obdržení objednávky k zásilkovému výdeji o skutečnosti, že mu léčivý přípravek nemůže zásilkově dodat, pokud není lékárnou zajišťující zásilkový výdej.
- Lékař, zubní lékař, popřípadě farmaceut nebo jiný zdravotnický pracovník, který zaznamenal podezření na závažný nebo neočekávaný nežádoucí účinek a jiné skutečnosti závažné pro zdraví léčených osob související s použitím léčivého přípravku, je povinen
 - a) tyto skutečnosti neprodleně oznámit, a to i tehdy, jestliže léčivý přípravek →

- nebyl použit v souladu se souhrnem údajů o přípravku nebo byl zneužit,
- b) poskytnout součinnost při ověřování skutečností souvisejících s podezřením ze závažného nebo neočekávaného nežádoucího účinku a podle potřeby zpřístupnit Státnímu ústavu pro kontrolu léčiv dokumentaci, včetně dokumentace obsahující osobní údaje.
- Držitel rozhodnutí o registraci musí vést podrobné záznamy o všech podezřeních na nežádoucí účinky, které se vyskytnou ve Společenství nebo ve třetí zemi. Držitel rozhodnutí o registraci musí dále zaznamenávat a hlásit všechna podezření na závažné nežádoucí účinky, o kterých byl informován zdravotnickými pracovníky v České republice, a to nejpozději do 15 dnů od obdržení informace.
- Zákon se rovněž věnuje klinickému hodnocení léčiv. To lze provádět pouze tehdy, pokud:
 - a) předvídatelná rizika a obtíže pro subjekty hodnocení jsou vyváženy předpokládanými přínosy pro subjekty hodnocení i pro další potenciální pacienty; klinické hodnocení lze zahájit pouze tehdy, pokud podle etické komise a Státního ústavu pro kontrolu léčiv předpokládaný léčebný přínos a prospěch pro zdraví odůvodňují rizika; klinické hodnocení může pokračovat pouze tehdy, pokud je dodržení tohoto požadavku trvale sledováno,
 - b) subjekt hodnocení nebo jeho zákonný zástupce v případech, kdy subjekt hodnocení není schopen udělit informovaný souhlas, měl v předchozím rozhovoru se zkoušejícím nebo osobou pověřenou zkoušejícím možnost porozumět cílům, rizikům a obtížím klinického hodnocení i podmínkám, za nichž má klinické hodnocení probíhat, a jestliže byl informován o svém právu kdykoli od klinického hodnocení odstoupit,
 - c) jsou zajištěna práva subjektu hodnocení na fyzickou a psychickou nedotknutelnost osobnosti, na soukromí a na ochranu údajů o jeho osobě podle právních předpisů,
 - d) subjekt hodnocení nebo jeho zákonný zástupce v případech, kdy subjekt hodnocení není schopen udělit informovaný souhlas, poskytl písemný souhlas poté, kdy byl seznámen s povahou, významem, dopady a riziky klinického hodnocení; pokud subjekt hodnocení není schopen psát, lze ve výjimečných případech připustit ústní souhlas učiněný za přítomnosti alespoň jednoho svědka; o udělení ústního souhlasu musí být pořízen písemný záznam,
 - e) subjekt hodnocení může kdykoli odstoupit od klinického hodnocení tím, že odvolá svůj informovaný souhlas, aniž by mu proto byla způsobena újma,
 - f) bylo před zahájením klinického hodnocení uzavřeno pojištění odpovědnosti za škodu pro zkoušejícího a zadavatele, jehož prostřednictvím je zajištěno i odškodnění v případě smrti subjektu hodnocení nebo v případě škody vzniklé na zdraví subjektu hodnocení v důsledku provádění klinického hodnocení; uzavření takového pojištění je povinen zajistit zadavatel.

Lékařská péče poskytovaná subjektům hodnocení a lékařská rozhodnutí přijímaná ve vztahu k subjektům hodnocení musí být zajištěny příslušně kvalifikovaným lékařem. Subjektu hodnocení je oznámeno zkoušejícím nebo zadavatelem, od koho může získávat další informace. V případě, že se vyskytnou nové informace významné pro souhlas subjektu hodnocení s jeho účastí v klinickém hodnocení, musí být subjekt hodnocení o těchto skutečnostech neprodleně informován zkoušejícím.

Při hodnocení léčiv má velký význam etická komise, což je nezávislý orgán tvořený odborníky z oblasti zdravotnictví a osobami bez vzdělání z oblasti lékařství, jejichž povinností je chránit práva, bezpečnost a zdraví subjektů hodnocení a zajistit tuto ochranu i vyjádřením svého stanoviska k protokolu klinického hodnocení, vhodnosti zkoušejících a zařízení, k metodám a dokumentům používaným pro informaci subjektů hodnocení a získání jejich informovaného souhlasu. Etickou komisi je oprávněno ustavit zdravotnické zařízení. Etická komise může na zákla-

dě písemné dohody uzavřené se zdravotnickým zařízením, které ji neustavilo, působit i jako etická komise pro toto zdravotnické zařízení. Etickou komisí je oprávněno ustavit také Ministerstvo zdravotnictví, v takovém případě jmenuje členy etické komise ministr zdravotnictví. Podmínky pro činnost etické komise zajistí subjekt, který ji ustavil. Tento subjekt rovněž odpovídá za zveřejnění pravidel jednání a pracovních postupů etické komise a seznamu jejích členů a v případě, že etická komise vyžaduje náhradu nákladů vynaložených v souvislosti s vydáním stanoviska, též zveřejnění výše nákladů.

dem k výše uvedenému, je nutno zajistit, aby se v oběhu pohybovala jen léčiva, která pacientům prospívají a nikoliv škodí. Složitost celé věci umocňuje skutečnost, že každý člověk je jiný a že nelze nikdy zabránit tomu, aby pro určité lidi léky měly vedlejší (nežádoucí) účinky. Složitost volného pohybu léčiv, podávání léčiv apod. dále umocňují otázky ochrany firem, které léky vyvíjejí, autorsko-průmyslových práv apod.

V každém případě je problematika léků přesně tou problematikou, ve které se národní úroveň právní úpravy ukazuje jako nedostatečná. Např. otázka

Právo EU je často kritizováno za přílišnou detailnost a složitost. Jakkoliv lze v mnoha případech s danou kritikou souhlasit, je nutno na druhou stranu konstatovat, že ne vždy právo vystačí s jednoduchými a obecnými principy či postupy. Problematika léčiv patří k těm, kde obecné postupy mohou být nedostatečné – nedokáží dát přesné a jasné odpovědi na konkrétní otázky, které jsou s distribucí léčiv, jejich vývojem a užíváním spojeny.

1.3 Hodnocení

Problematika léčiv je nesmírně složitá a komplexní – není divu, že poměrně složitý a komplexní je rovněž příslušný zákon (a to jsme z něj vybrali pouze hlavní myšlenky a body). Obecně je zřejmé, že cílem podávání léčiv je navracet zdraví nemocným, respektive zabraňovat, aby se zdravotní stav dotyčné osoby dále zhoršoval. Prospěch pacienta musí být nutně na prvním místě a je nutná náležitá ochrana, aby léky dané požadavky splňovaly. Už z tohoto pohledu je nutná právní ochrana.

Vývoj léčiv je neobyčejně nákladnou záležitostí. Žádná země ekonomicky nemá na to, aby vyvíjela, respektive vyráběla všechna léčiva. V dané oblasti se mnohem více než jinde uplatňují principy specializace, dělby práce apod. Je proto žádoucí podporovat vývoz a dovoz léčiv mezi jednotlivými zeměmi tak, aby se občané snadno mohli dostat k lékům, které potřebují. Na jednu stranu tedy vše hovoří ve prospěch volného pohybu zboží, na stranu druhou, vzhle-

duznávání léků vyráběných v jedné zemi ze strany druhých zemí by mohla být řešena příslušnými mezinárodními dohodami, uzavírat tyto dohody mezi jednotlivými členskými státy EU by však s velkou pravděpodobností bylo příliš nákladné. V případě mnohostranné mezinárodní dohody by potom pravděpodobně bylo nákladné řešit změny této dohody. Dá se přitom realisticky očekávat, že vzhledem k bouřlivému vývoji v dané oblasti by změny mohly být poměrně časté.

Všechny tyto argumenty hovoří pro to, aby problematiku léčiv řešil nějaký nadnárodní subjekt, který má výkonné pravomoci. EU splňuje požadavky na takový subjekt. Obecně se lze domnívat, že přenesením úpravy problematiky léčiv na úroveň EU poklesnou náklady spojené s vývojem a výzkumem léčiv, s jejich uváděním na trh apod. Vzhledem ke složitosti zákona nechce tato studie hodnotit jeho jednotlivá ustanovení, z „ducha zákona“ se však zdá, že ctí již výše uvedené principy – ochranu pacienta a umožnění volného pohybu léčiv.

- Dále má smysl zopakovat, že složitost zákona vyplývá právě z toho, že samotná problematika je komplikovaná. Právo EU je často kritizováno za přílišnou detailnost a složitost. Jakkoliv lze v mnoha případech s danou kritikou souhlasit, je nutno na druhou stranu konstatovat, že ne vždy právo vystačí s jednoduchými a obecnými principy či postupy. Problematika léčiv patří k těm, kde obecné postupy mohou být nedostatečné – nedokáží dát přesné a jasné odpovědi na konkrétní otázky, které jsou s distribucí léčiv, jejich vývojem a užíváním spojeny. Svým způsobem je daná složitost daná za to, že dnešní společnost má na rozdíl od minulosti k dispozici léky, jež umožňují léčit řadu nemocí. Kdyby tyto léky k dispozici nebyly, bylo by asi možné řadu otázek řešit jednodušeji. Na druhou stranu by pravděpodobně řada z nás žila mnohem kratší a těžší život.

2. Kapitálová přiměřenost bank a dalších finančních institucí

2.1 Rozbor problematiky

Novela zákona č. 21/1992 Sb., o bankách, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „zákon o bankách“), zákona č. 87/1995 Sb., o spořitelních a úvěrních družstvech a některých opatřeních s tím souvisejících a o doplnění zákona České národní rady č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „zákon o spořitelních a úvěrních družstvech“), zákona č. 124/2002 Sb., o převodech peněžních prostředků, elektronických platebních prostředcích a platebních systémech ve znění pozdějších předpisů (dále jen „zákon o platebním styku“) a zákona č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „zákon o podnikání na kapitálovém trhu“) byla již schválena Parlamentem. Ve Sbírce zákonů vyšla pod číslem 120/2007 Sb. a nabyla účinnosti 1. července 2007.

Novela reaguje na nový koncept kapitálové přiměřenosti (označovaný též jako „Basel II“), jehož konečná verze byla publikována po odsouhlasení guvernéry centrálních bank a představiteli dohledových orgánů zemí G10 Basilejským výborem pro bankovní

dohled (dále jen „Výbor“) dne 26. června 2004 a který byl v zásadě převzat do směrnic Evropského parlamentu a Rady 2006/48/ES o přístupu k činnosti úvěrových institucí a o jejím výkonu a 2006/49/ES o kapitálové přiměřenosti investičních podniků a úvěrových institucí (dále „směrnice o kapitálových požadavcích“ nebo „směrnice“). V oblasti bankovnínictví výše uvedené směrnice o kapitálových požadavcích nahrazují dosavadní znění směrnic 2000/12/ES a 93/6/EHS, které byly transponovány zejména do zákona o bankách, pokud se týká kapitálové přiměřenosti bank, dále do vyhlášky České národní banky č. 333/2002 Sb., kterou se stanoví pravidla obezřetného podnikání ovládajících osob na konsolidovaném základě, a dále do opatření České národní banky. V oblasti právní úpravy družstevních záložen byly dosavadní směrnice transponovány do zákona o spořitelních a úvěrních družstvech. V oblasti právní úpravy obchodníků s cennými papíry pak byly směrnice transponovány do zákona o podnikání na kapitálovém trhu. V oblasti právní úpravy institucí elektronických peněz byla příslušná ustanovení směrnic transponována do zákona o platebním styku.

Cílem nové právní úpravy je zajištění plné harmonizace právní úpravy bank, družstevních záložen, institucí elektronických peněz a obchodníků s cennými papíry s ustanoveními směrnic 2006/48/ES a 2006/49/ES o kapitálových požadavcích, které byly členské státy Evropské unie povinny zavést do svých právních řádů do 31. prosince 2006 a aplikovat od 1. ledna 2007. Změnami v oblasti nového kapitálového konceptu se vytváří předpoklady pro to, aby kapitál regulovaných subjektů přesněji odpovídal jimi podstupovaným rizikům, čímž bude podpořena ochrana vkladatelů a dalších klientů, posílena finanční stabilita a konkurence v rámci EU.

Směrnice vycházejí z textu nového kapitálového konceptu Basel II připraveného Basilejským výborem pro bankovní dohled, byly však přizpůsobeny specifickým podmínkám trhu EU. Namísto současného konceptu (tzv. Basel I), který vyžaduje aplikaci stejného postupu všemi subjekty, nový koncept zahrnuje tři rozdílné přístupy – základní, středně pokročilý a pokročilý – využitelné v závislosti na charakteru činnosti úvěrových institucí a obchodníků s cennými

papíry. Koncept byl připravován po dobu pěti let za účasti úvěrových institucí, jejich profesních asociací a orgánů dohledu. V zájmu omezení bariér jednotného trhu, které vznikají z odpovědností národních regulátorů, nový koncept vyžaduje jejich mnohem užší spolupráci, včetně společného rozhodování o využití pokročilých přístupů (v textu nového zákona se tyto pokročilé přístupy označují souhrnně jako speciální) regulovanými subjekty.

Navrhované změny se týkají převážně úpravy kapitálových požadavků, řídicího a kontrolního systému a konsolidovaného dohledu bank, družstevních záložen, obchodníků s cennými papíry a v odpovídajícím rozsahu též instituce elektronických peněz.

2.2 Popis změn

Obsah návrhu zákona lze rozdělit na několik relativně samostatných oblastí:

A) Zákon o bankách a zákon o spořitelních a úvěrních družstvech

V souladu s přepracovanými směrnicemi jsou požadavky na jednotlivá pravidla obezřetného podnikání stanoveny takto:

- požadavky na řídicí a kontrolní systém, kapitálovou přiměřenost a angažovanost (Pilíř 1) se vztahují na banky a družstevní záložny na individuálním základě; ovládající banky a banky a družstevní záložny ve skupinách finančních holdingových osob navíc podléhají těmto požadavkům na konsolidovaném základě;
- požadavkům na kvalifikované účasti a na udržování vnitřně stanoveného kapitálu (Pilíř 2) podléhají na individuálním základě banky a družstevní záložny jen tehdy, pokud nejsou součástí bankovních skupin nebo skupin finančních holdingových osob, anebo pokud nejsou banky do konsolidace zahrnovány; těmto požadavkům na konsolidovaném základě jsou vystaveny ovládající banky na úrovni členských států a dále banky a družstevní záložny ve skupinách finančních holdingových osob;
- požadavkům na uveřejňování informací o řízení rizik a plnění pravidel obezřetného podnikání (Pilíř 3) podléhají na individuálním základě banky a družstevní záložny jen tehdy, pokud nejsou součástí bankovních skupin nebo skupin finančních holdingových osob nebo nejsou do konsolidace zahrnovány; na konsolidovaném základě jsou informační povinnosti v plném rozsahu vystaveny ovládající banky na úrovni Evropské unie, tzn. v rámci EU nejvýše postavené ovládající banky (informace ve zkráceném rozsahu by měly poskytovat banky, které jsou ovládanými osobami a mají významné postavení na finančním trhu).
- Případy, kdy je banka a družstevní záložna povinna plnit jednotlivá pravidla obezřetného podnikání na individuálním základě a kdy na konsolidovaném základě, upravuje zákon o bankách a zákon o spořitelních a úvěrních družstvech. Prováděcí vyhláška naplní zmocnění zákona a stanoví kritéria pro vyjmutí osob z konsolidačního celku pro účely dodržování pravidel obezřetného podnikání na konsolidovaném základě.
- Koncept kapitálové přiměřenosti umožňuje bankám využívat vlastní ratingy dlužníků pro výpočet kapitálového požadavku pro pokrytí úvěrového rizika v případě aplikace pokročilých metod měření tohoto rizika, zatímco u jednoduchých metod budou nově využívána hodnocení ratingových agentur (např. ratingy Standard&Poor's). Zásadní změnou je nový požadavek pro pokrytí operačního rizika. Detailněji se upravují činnosti, pravomoci (možnost stanovit individuální kapitálový požadavek) a odpovědnosti orgánů dohledu při výkonu bankovního dohledu včetně spolupráce mezi nimi při dohledu nad konsolidačními celky. Podstatnou změnou je snaha zajistit lepší transparentnost trhů tím, že subjekty budou uveřejňovat více informací.

B) Uveřejňování informací

Uveřejňování informací souvisí s problematikou →



transparentnosti finančního trhu. Cílem je prohloubit tržní disciplínu tím, že regulované subjekty budou o sobě uveřejňovat více informací. Efektivní poskytování informací pak umožní ostatním účastníkům trhu získat lepší přehled např. o rizikovém profilu a adekvátnosti kapitálové vybavenosti daného subjektu. Návrh proto stanoví požadavky na uveřejňování informací v různých oblastech, včetně metod použitých při propočtu kapitálové přiměřenosti.

C) Spolupráce domovského a hostitelského regulátora

Návrh zakotvuje užší spolupráci České národní banky s jinými příslušnými orgány dohledu v členských státech EU při dohledu nad finančními skupinami, a to již v počáteční fázi, kdy budou odsouhlasovat jejich vlastní modely řízení rizik. Cílem je omezovat zbytečné vynakládání prostředků na straně regulovaných subjektů, a tak zefektivnit provádění dohledu. Na druhé straně orgán dohledu bude mít za povinnost informovat o právních a metodických postupech, které uplatňuje při výkonu dohledu.

D) Zákon o platebním styku

Požadavky na jednotlivá pravidla obezřetného podnikání u institucí elektronických peněz jsou stanoveny přímo ve směrnici 2000/46/ES, popřípadě tato směrnice odkazuje na bankovní směrnici 2006/48/ES. Tomu odpovídá právní úprava instituce elektronických peněz v zákoně o platebním styku. V § 18 se stanoví obecné pravidlo přiměřené použitelnosti vybraných ustanovení zákona o bankách na instituce elektronických peněz.

Při aplikaci konceptu Basel II na instituce elektronických peněz bylo nutno prověřit též novelizovaná ustanovení zákona o bankách ve vztahu k institucím elektronických peněz. Konkrétně § 18d odst. 1 zákona o platebním styku byl doplněn o ustanovení, která se buď podle výslovného textu přepracovaných směrnic, nebo z povahy věci na instituce elektronických peněz nevztahují, a proto musí být vyjmuta z aplikace zákona o bankách. Tento výčet odpovídá skutečnosti, že instituce vydávající elektronické peníze nejsou

oprávněny vykonávat řadu činností – nesmějí poskytovat úvěry, nabývat účasti na jiných osobách, vykonávat kontrolu nad jinými osobami. Na druhé straně jsou na ně kladeny požadavky na kapitál a na investování peněžních prostředků.

E) Zákon o podnikání na kapitálovém trhu

V souladu s přepracovanými směrnicemi jsou požadavky na jednotlivá pravidla obezřetného podnikání u obchodníků s cennými papíry stanovena takto:

- požadavky na řídicí a kontrolní systém, kapitálovou přiměřenost a angažovanost (Pilíř 1) se vztahují na obchodníky s cennými papíry na individuálním základě; ovládající obchodníci s cennými papíry a obchodníci s cennými papíry ve skupinách finančních holdingových osob navíc podléhají těmto požadavkům na konsolidovaném základě;
- požadavkům na udržování vnitřně stanoveného kapitálu (Pilíř 2) podléhají na individuálním základě obchodníci s cennými papíry jen tehdy, pokud nejsou součástí skupin ovládajících obchodníků s cennými papíry nebo skupin finančních holdingových osob, anebo pokud nejsou do konsolidace zahrnováni; těmto požadavkům na konsolidovaném základě jsou vystaveny ovládající obchodníci s cennými papíry na úrovni členských států a dále obchodníci s cennými papíry ve skupinách finančních holdingových osob;
- požadavkům na uveřejňování informací o řízení rizik a plnění pravidel obezřetného podnikání (Pilíř 3) podléhají na individuálním základě obchodníci s cennými papíry jen tehdy, pokud nejsou součástí skupin ovládajících obchodníků s cennými papíry nebo skupin finančních holdingových osob nebo nejsou do konsolidace zahrnováni; na konsolidovaném základě jsou informační povinnosti v plném rozsahu vystaveni ovládající obchodníci s cennými papíry na úrovni Evropské unie, tzn. v rámci EU nejvýše postavení ovládající obchodníci (informace ve zkráceném rozsahu by měli poskytovat obchodníci s cennými papíry, kteří jsou ovládanými oso-

bami a mají významné postavení na finančním trhu).

- Případy, kdy je obchodník s cennými papíry povinen plnit jednotlivá pravidla obezřetného podnikání na individuálním základě a kdy na konsolidovaném základě, upravuje zákon o podnikání na kapitálovém trhu. Prováděcí vyhláška naplní zmocnění zákona a stanoví kritéria pro vyjmutí osob z konsolidačního celku pro účely dodržování pravidel obezřetného podnikání na konsolidovaném základě.
- Zásadní změnou je nový požadavek pro pokrytí operačního rizika. Detailněji se upravují

má na finančním trhu postavení slabší smluvní strany – není schopen kontrolovat veškeré operace, které finanční instituce provádí s penězi, jež jí poskytl. Finanční instituce tak přinejmenším teoreticky mohou provádět operace, které nejsou v souladu se zájmy těch, kteří jim poskytují peníze – ekonomická teorie zde používá pojmy jako morální hazard a nežádoucí výběr. Že se nejedná pouze o teoretické pojmy, svědčí řada krachů bank a dalších finančních institucí, které někdy přerostly ve finanční krize, kdy dané finanční instituce nerespektovaly pravidla obezřetného podnikání a postupy při správě cizího majetku. Daná pravidla nemusí mít explicitní podobu, při

Pokud chceme, aby jednotlivé finanční instituce, jež mají sídlo v jednom členském státě EU, mohly bez dalšího podnikat v dalších členských státech, je zřejmé, že podmínky pro vznik, působení a podnikání těchto finančních institucí musí být ve všech členských státech shodné, respektive ve všech členských státech musí platit určité minimální společné standardy.

činnosti, pravomoci (možnost stanovit individuální kapitálový požadavek) a odpovědnosti orgánů dohledu při výkonu dohledu včetně spolupráce mezi nimi při dohledu nad konsolidačními celky. Podstatnou změnou je snaha zajistit lepší transparentnost trhů tím, že subjekty budou uveřejňovat více informací. Koncept kapitálové přiměřenosti umožňuje obchodníkům s cennými papíry využívat vlastní ratingy dlužníků pro výpočet kapitálového požadavku pro pokrytí úvěrového rizika (plynoucího zejména z maržových obchodů) v případě aplikace pokročilých metod měření tohoto rizika, zatímco u jednoduchých metod budou nově využívána hodnocení ratingových agentur (např. ratingy Standard&Poor's).

2.3 Hodnocení

Bankovníctví a obecně celá problematika finančního trhu je silně založena na důvěře. Spotřebitel přitom

uplatňování řady finančních operací stačí používat „zdravý selský rozum“. Samozřejmě že se „zdravým selským rozumem“ ne vždy vystačíme, řada finančních operací je sofistikovaných a musí být posuzována podle náročných kritérií. Výše uvedená věta pouze chtěla říci, že v základech lze rozlišit, jestli je nějaká operace riskantní, nebo nikoliv i tehdy, když neexistují zákony či jiné normy, které by tuto operaci nějak upravovaly.

Vzhledem k nerovnoměrnému postavení ve vztahu finanční instituce – zákazník, respektive vzhledem k závažným důsledkům, které riskantní a další operace finančních institucí způsobují, jsou tyto instituce podrobovány veřejnoprávní kontrole a musí splňovat řadu podmínek (např. minimální výše základního jmění, nutnost schvalovat statutární orgány banky). K těmto podmínkám patří i otázky kapitálové přiměřenosti, které v zásadě řeší poměr vlastních a cizích zdrojů finančních institucí, otázku, kam finanční instituce mohou prostředky umísťovat apod.

Pokud chceme, aby jednotlivé finanční instituce, jež mají sídlo v jednom členském státě EU, mohly bez

• dalšího podnikat v dalších členských státech, je zřejmé, že podmínky pro vznik, působení a podnikání těchto finančních institucí musí být ve všech členských státech shodné, respektive ve všech členských státech musí platit určité minimální společné standardy. Právní úprava podnikání finančních institucí se tak na úrovni EU řeší již poměrně dlouho. Výše uvedené směrnice, jež byly přijaty v roce 2006, jsou z tohoto pohledu dalším krůčkem na nekončící pouti hledání optimálního vztahu mezi finančními institucemi a jejich zákazníky. Ke změnám dochází proto, že se stále vyvíjejí instrumenty, které finanční instituce poskytují, že finanční instituce vstupují do nových oblastí, že dochází k propojování finančních institucí, které dříve působily pouze v jedné oblasti apod. Rovněž tak se rozšiřuje a mění naše poznání, názory, které operace finančních institucí jsou prospěšné a které nikoliv. Z tohoto pohledu ani novou právní úpravu nelze považovat za definitivní a neměnnou.

Obecně lze potom konstatovat, že nová právní úprava přináší zlepšení řízení rizik bankami, družstevními záložnami, institucemi elektronických peněz a obchodníky s cennými papíry a jejich pokrytí kapitálem. Vytváří předpoklady pro hlubší spolupráci orgánů dohledu při provádění dohledu nad institucemi, zejména pak při provádění dohledu na konsolidovaném základě. Důsledkem rozšířeného uveřejňování informací institucemi bude větší transparentnost institucí, ale i trhů. Aplikace nového kapitálového konceptu by měla vést k posílení celkové stability na finančních trzích.

Implementace směrnic může pro některé subjekty znamenat úspory kapitálu, pro jiné však naopak i kapitálové požadavky vyšší, a to v závislosti na charakteru jejich činnosti. Pro banky, družstevní záložny, instituce elektronických peněz a obchodníky s cennými papíry bude nově zavedený kapitálový požadavek na krytí operačního rizika znamenat zejména zpočátku zvýšené náklady. Zaváděné postupy mohou být také spojeny s vynaložením nákladů na organizační změny, na zajištění odpovídajících systémů informačních technologií a kvalifikovaných pracovníků s příslušným vzděláním. Celkově by však dané kroky měly zvýšit ochranu a jistotu zákazníků

finančních institucí a z tohoto pohledu je třeba je přivítat.

3. Odborná způsobilost řidičů

3.1 Rozbor problematiky

Účelem předkládané novely zákona č. 247/2000 Sb., o získávání a zdokonalování odborné způsobilosti k řízení motorových vozidel a o změnách některých zákonů, ve znění pozdějších předpisů (dále „autoškolský zákon“), je především zajištění transpozice právní úpravy směrnice Evropského parlamentu a Rady 2003/59/ES ze dne 15. července 2003 o výchozí kvalifikaci a pravidelném školení řidičů některých silničních vozidel pro nákladní nebo osobní dopravu a o změně nařízení Rady (EHS) č. 3820/85 a směrnice Rady 91/439/EHS a zrušení směrnice Rady 76/914/EHS, ve znění směrnice 2004/66/ES, do českého právního řádu. Tato směrnice poprvé komplexně v rámci práva ES upravila oblast zdokonalování odborné způsobilosti řidičů vybraných skupin silničních vozidel, jež byla dosud upravena jen vnitrostátními právními předpisy některých členských států EU.

V souladu s obsahem uvedené směrnice se navrženou novelou tedy nově upravuje celá oblast zdokonalování odborné způsobilosti některých řidičů, především jde o řidiče nákladních vozidel a autobusů (skupiny a podskupiny řidičských oprávnění C1, C1+E, C, C+E, D1, D1+E, D a D+E). Tito řidiči mají povinnost procházet zdokonalováním odborné způsobilosti již podle stávající právní úpravy, to ale má výrazně odlišný časový rozsah a částečně též odlišný obsah, než jaké stanoví směrnice. Autoškolský zákon upravuje způsob a rozsah zdokonalování odborné způsobilosti řidičů ve své páté části v ustanoveních § 46 až 52. Jde o ustanovení týkající se školení, kterým se zdokonaluje odborná způsobilost vybraných skupin řidičů (resp. řidičů vybraných skupin silničních motorových vozidel), přezkoušení, jímž je školení zakončeno, a úpravu vydávání a obsahu osvědčení profesní způsobilosti řidiče osvědčující úspěšné absolvování školení v rámci zdokonalování odborné způsobilosti.

Stávající platná vnitrostátní právní úprava je nicméně obsahem (tedy především věcnou náplní zdokonalování), formou a časovým rozsahem školení, obsahem a podobou zkoušek, ale i skupinami řidičů, kteří mají povinnost podrobovat se zdokonalování, a též charakterem a platností osvědčení profesní způsobilosti řidiče významně odlišná od právní úpravy směrnice 2003/59/ES. Je proto nezbytné zabezpečit řádnou transpozici úpravy této směrnice do našeho právního řádu, konkrétně do autoškolského zákona a některých dalších souvisejících právních předpisů, což je právě cílem předloženého návrhu zákona.

Navrhovaná novela zákona mění především celou pátou část zákona č. 247/2000 Sb. a zcela nově koncipuje zde již obsaženou úpravu zdokonalování odborné způsobilosti některých řidičů tak, aby byla konformní s požadavky vyplývajícími z úpravy již zmíněné směrnice 2003/59/ES. Nová úprava v úvodu v zájmu jednoznačnosti definuje pojem zdokonalování odborné způsobilosti řidiče a zároveň jej, plně v souladu s rozsahem komunitární právní úpravy, vymezuje i rozsahem osob-řidičů, kteří jsou povinni se mu podrobit, a to nejen z hlediska vozidel, která řídí, ale i podle jejich usazení nebo podle usazení jejich zaměstnavatele, silničního dopravce.

Zdokonalování odborné způsobilosti bude nově v souladu s úpravou směrnice rozděleno na vstupní školení (směrnice uvádí pojem výchozí kvalifikace), jehož absolvováním se získaná odborná způsobilost k řízení zdokonalí poprvé a zároveň řidič získá průkaz profesní způsobilosti řidiče, který ho opravňuje společně s řidičským oprávněním k řízení příslušného silničního motorového vozidla, a na pravidelné školení, jež pak získané vědomosti a dovednosti v pravidelných intervalech prohlubuje a je zakončeno vydáním nového průkazu navazujícího na předchozí. Dosavadní právní úprava takto zdokonalování nedělí, svým rozsahem a obsahem je však stávající úprava zdokonalování odborné způsobilosti řidiče bližší navrhovanému institutu pravidelného školení.

Vstupní školení má řidičům formou výuky a výcviku pomoci získat některé nové znalosti a dovednosti (jak obecné, tak týkající se řízení vozidla, k jehož řízení je třeba příslušné skupiny řidičských oprávnění) a dále prohloubit znalosti a dovednosti ři-

dičem již získané v rámci výuky a výcviku k získání řidičského oprávnění. Ze dvou možností podoby vstupního školení, které nabízí členským státům na výběr směrnice v čl. 3 odst. 1 písm. a) – účast na kurzu plus zkouška, nebo jen (náročnější) zkouška, musela být při vnitrostátní transpozici převzata forma slučující účast na kurzu s následnou zkouškou. Ministerstvo dopravy zároveň při přípravě novely využilo možností vyplývajících ze směrnice k snížení dopadů systému zdokonalování odborné způsobilosti na řidiče. Náklady na zdokonalování tak byly sníženy zejména preferencí časovým rozsahem kratší alternativy vstupního školení (140 hodin oproti 280). Rovněž byl zjednodušen stávající systém pravidelného školení pro stávající držitele osvědčení profesní způsobilosti řidiče (pravidelné školení má méně hodin – 7 hodin oproti dnešním 16 hodinám ročně a není zakončeno zkouškou). Navržená úprava též umožňuje, aby náklady na vstupní školení řidič nehradil vůbec, pokud výchozí kvalifikaci získává v rámci učebního programu na SŠ nebo SOU, nebo mu je hradí jeho zaměstnavatel.

Návrh zákona uvádí pouze obecný výčet oblastí, které musí být předmětem výuky v rámci vstupního školení, a které vycházejí z přílohy směrnice. Zkouška, kterou bude vstupní školení zakončeno, je koncipována jako písemná a musí ověřit znalosti ve všech oblastech, jež novela zákona ve svém výčtu pro vstupní školení uvádí. Konkretizace obsahu vstupního školení a podílu výuky a výcviku na celkovém časovém rozsahu vstupního školení, jakož i podrobnější úprava zkoušky je ponechána prováděcí vyhlášce. Návrh zachovává požadavek směrnice, aby bylo možné se účastnit výuky a výcviku v rámci výchozí kvalifikace i bez předchozího získání příslušného řidičského oprávnění, čímž se umožňuje souběžné absolvování výuky a výcviku k získání řidičského oprávnění a výuky a výcviku v rámci vstupního školení. Nejpozději před zkouškou zakončující vstupní školení však již musí být účastník držitelem řidičského oprávnění příslušné skupiny.

Vstupní školení lze zároveň absolvovat i v rámci systému zrychlené výchozí kvalifikace, kterou umožňuje zavést čl. 3 odst. 2 směrnice. Výuka a výcvik v něm mají rozsah oproti standardnímu vstupnímu

- školení zkrácen na polovinu. Zkrácený rozsah vstupního školení je obligatorně stanoven pro řidiče vozidel, k jejichž řízení opravňují řidičská oprávnění podskupin C1, C1+E, D1 a D1+E.

Po úspěšném složení zkoušky zakončující vstupní školení vydá obecní úřad obce s rozšířenou působností řidiči na písemnou žádost průkaz profesní způsobilosti řidiče. Průkaz má platnost pět let a jeho držení (společně s řidičským průkazem prokazujícím držení řidičského oprávnění příslušné skupiny nebo podskupiny) opravňuje řidiče výše uvedených vozidel k jejich řízení. Zákon o silničním provozu již ve stávajícím znění obsahuje pro tyto řidiče mj. povinnost mít při řízení u sebe i osvědčení profesní způsobilosti řidiče, pokud jde o řidiče, který je povinen účastnit se zdokonalování odborné způsobilosti.

Navrhované pravidelné školení má omezenější časový rozsah – probíhá po dobu pěti let (od vydání průkazu profesní způsobilosti řidiče navazujícího na absolvování vstupního školení) formou každoročních kurzů a poté v dalších pětiletých cyklech. Po absolvování výuky v rámci každého pětiletého cyklu pravidelného školení v plném rozsahu je řidiči vydán nový průkaz profesní způsobilosti řidiče, jehož platnost se vždy kryje s ukončením dalšího následujícího cyklu pravidelného školení, a je tedy zase pět let. Konkrétní vymezení obsahu výuky v rámci pravidelného školení, jakož i nejvyšší možný počet účastníků jednoho kurzu bude opět upravovat navazující vyhláška.

Významné doplnění stávající právní úpravy přináší navrhovaná novela autoškolského zákona v oblasti subjektu provádějícího výuku a výcvik v rámci zdokonalování odborné způsobilosti řidičů. Stávající právní úprava pouze konstatuje, že zdokonalování je oprávněna provádět osoba, která je oprávněna provádět výuku a výcvik k získání řidičského oprávnění. Navrhovaná právní úprava koncipuje v souladu se směrnicí institut školícího střediska a upravuje současně i podmínky pro jeho registraci.

Návrh obsahuje také úpravu vydávání průkazu profesní způsobilosti řidiče a některé podrobnosti nakládání s ním, která je věcně pojata poněkud jinak, především podrobněji a jednoznačněji, než jak je tomu v platném zákonném textu.

V souvislosti s transpozicí směrnice 2003/59/ES byla upravena i příloha č. 2 zákona, která stanoví druhy výcvikových vozidel pro výuku a výcvik k získání jednotlivých skupin řidičského oprávnění a jejich technické podmínky a která se použije také pro výcviková vozidla užitá k výuce a výcviku v rámci zdokonalování odborné způsobilosti řidičů, a to tak, aby text přílohy byl plně v souladu s úpravou přílohy II směrnice Rady 91/439/EHS ze dne 29. července 1991 o řidičských průkazech, ve znění směrnice 2000/56/ES.

Transpozice směrnice 2003/59/ES je předloženým návrhem novely zákona zajišťována v hlavních obrysech právní úpravy směrnice a její plné transpozice bude dosaženo přijetím navazující vyhlášky, na niž je v novelizovaném textu zákona odkazováno a jejíž návrh je k předkládanému návrhu novely zákona přiložen.

Navrhovaná právní úprava by měla v konečném důsledku přispět ke zlepšení bezpečnosti provozu na pozemních komunikacích, protože by měla nejen zajistit opakování a prohlubování znalostí a dovedností získaných řidiči v rámci výuky a výcviku k získání řidičského oprávnění, ale také získávání dalších nových poznatků důležitých pro bezpečnější jízdu. Zdokonalování odborné způsobilosti se zároveň týká právě řidičů těch vozidel, jejichž pohyb na pozemních komunikacích vyvolává (vzhledem k jejich velikosti a hmotnosti a v případě autobusů též vzhledem k počtu jimi přepravovaných osob) dopravní nehody většího rozsahu, často s nejtragičtějšími následky a největším počtem obětí či účastníků nehody.

3.2 Popis novely

Konkrétně novela mimo jiné stanoví:

- Zdokonalování odborné způsobilosti řidičů je povinen se účastnit řidič, který
 - a) je občanem členského státu Evropské unie a má na území České republiky trvalý pobyt,
 - b) je občanem členského státu Evropské unie a má na území České republiky přechodný pobyt, který trvá alespoň 185 dnů v kalendářním roce, nebo

- c) je občanem jiného než členského státu Evropské unie a vykonává závislou práci pro zaměstnavatele usazeného na území České republiky nebo podniká na území České republiky,
- pokud řídí motorové vozidlo, k jehož řízení opravňuje řidičské oprávnění skupiny C, C+E, D a D+E nebo podskupiny C1, C1+E, D1 a D1+E nebo řidičské oprávnění uznávané jako rovnocenné.
- Vstupní školení se provádí formou výuky a výcviku a je zakončeno zkouškou. Předmětem výuky je získání a prohloubení znalostí teorie řízení a zásad bezpečné jízdy, ovládání a údržby vozidla, předpisů o silniční dopravě a provozu vozidel, zdravotnické přípravy, zdravotních rizik a jejich předcházení v provozu na pozemních komunikacích, prevence a řešení mimořádných událostí v provozu na pozemních komunikacích, hospodářského prostředí a dopravního trhu a ekologického provozu vozidla. Výuka obsahuje společnou část pro všechny skupiny a podskupiny výše uvedených řidičských oprávnění, zvláštní část pro skupiny a podskupiny řidičských oprávnění C1, C1+E, C a C+E a zvláštní část pro skupiny a podskupiny řidičských oprávnění D1, D1+E, D a D+E.
 - Písemnou žádost o vykonání zkoušky podává řidič u obecního úřadu obce s rozšířenou působností příslušného podle místa podnikání nebo sídla provozovatele školícího střediska, u něhož ukončil výuku a výcvik v rámci zdokonalování odborné způsobilosti řidičů. Žadatel o vykonání zkoušky musí doložit, že absolvoval výuku a výcvik v rámci vstupního školení v plném rozsahu a doplňující výuku, stanoví-li tak tento zákon, zaplatil správní poplatek, je občanem členského státu Evropské unie a má na území České republiky trvalý pobyt, nebo je občanem členského státu Evropské unie a má na území České republiky přechodný pobyt, který trvá alespoň 185 dnů, nebo je občanem jiného než členského státu Evropské unie a vykonává závislou práci pro zaměstnavatele usazeného na území České republiky nebo podniká na území České republiky, a je držitelem řidičského oprávnění příslušné skupiny nebo podskupiny.
 - Jestliže řidič při zkoušce neuspěl, může zkoušku opakovat nejvýše třikrát. Opakovaná zkouška může být provedena nejdříve za pět pracovních dnů ode dne konání předchozí zkoušky. Neuspěje-li řidič při druhé opakované zkoušce, musí se podrobit doplňující výuce z předmětu, ve kterém neprospěl, a zkoušce. Neuspěje-li řidič ani při třetí opakované zkoušce, je povinen se zúčastnit nového vstupního školení v plném rozsahu. Opakované zkoušky musí řidič složit nejpozději do jednoho roku ode dne konání první zkoušky, jinak se musí podrobit novému vstupnímu školení v plném rozsahu.
 - Obecní úřad obce s rozšířenou působností příslušný podle trvalého nebo přechodného pobytu řidiče na území České republiky, nebo nemá-li řidič trvalý nebo přechodný pobyt na území České republiky podle sídla nebo místa podnikání řidiče nebo jeho zaměstnavatele, vydá řidiči na písemnou žádost průkaz profesní způsobilosti řidiče.
 - Žadatel o vydání průkazu profesní způsobilosti řidiče musí doložit, že je držitelem řidičského oprávnění příslušné skupiny nebo podskupiny a zaplatil správní poplatek. Žadatel musí dále doložit, že úspěšně vykonal zkoušku v období šesti měsíců před podáním žádosti, nebo se podrobil výuce v rámci pravidelného školení v plném rozsahu, a je občanem členského státu Evropské unie a má na území České republiky trvalý pobyt, nebo je občanem členského státu Evropské unie a má na území České republiky přechodný pobyt, který trvá alespoň 185 dnů v kalendářním roce, nebo je občanem jiného než členského státu Evropské unie a vykonává závislou práci pro zaměstnavatele usazeného na území České republiky nebo podniká na území České republiky.
 - Předmětem pravidelného školení je prohloubení znalostí získaných při vstupním školení. Pravidelné školení se provádí formou výuky. Řidič se zúčastní pravidelného školení v celkovém rozsahu 35 hodin do konce patého roku od data vydání

➔

- průkazu. Pravidelné školení je rozděleno do ročních kurzů v rozsahu 7 hodin.

3.3 Hodnocení

Rozvoj dopravy je nutnou podmínkou realizace volného pohybu zboží a osob. Tento rozvoj je spojen s řadou pozitiv:

- občané si i díky němu mohou vybírat z více druhů zboží, přičemž jednotlivé druhy zboží jsou díky konkurenci obvykle levnější, takže jednotliví občané realizují větší spotřebitelský přebytek,
- občané mohou jako vlastníci výrobních faktorů tyto výrobní faktory nabízet na více místech, a je tedy pravděpodobnější, že daný výrobní faktor bude použit tam, kde občan má největší komparativní výhodu.

Na druhou stranu nelze nevidět ani negativa, která jsou s rozvojem dopravy spojena. Patří k nim nárůst znečištění životního prostředí, nutnost výstavby příslušných dopravních sítí, a tím omezení vlastnických práv k pozemkům, na kterých jsou sítě stavěny. Nárůst dopravy je rovněž doprovázen větší nehodovostí, časovými ztrátami při přepravě apod. Praxe přitom jednoznačně ukazuje, že velký podíl na těchto negativech má nákladní doprava. Je proto žádoucí tato negativa co nejvíce eliminovat a snižovat.

Povinnost získání odborné způsobilosti k řízení vozidel nákladní dopravy, respektive vozidel hromadně přepravujících cestující je jedním ze způsobů, jak některá rizika eliminovat, jak zvýšit zejména bezpečnost a plynulost silničního provozu. Smysl těchto kroků lze ukázat na jednom konkrétním a bohužel tragickém příkladě havárie autobusu u Nažidel v březnu 2003, při které zahynulo 20 osob – řidič autobusu nesplňoval odborné předpoklady k řízení tohoto vozidla. Příklad sice říká, že nikdy nelze zaručit, že každý řidič bude splňovat příslušné požadavky. Jinými slovy nelze zaručit, že nedojde k obejití zákona, podvodu a dalším jevům. Na druhou stranu samotné požadavky zákona včetně maximálně možných kontrol, jestli jsou tyto požadavky dodržovány, mohou vskutku výše uvedená rizika eliminovat. Z tohoto pohledu představuje novela autoškolského zákona krok správným směrem.

Nutno však dodat, že nemůže jít o krok jediný – důležité zejména bude, zda vskutku budou požadavky zákona realizovány, tj. např. zda jednotlivá školení nebudou formalitou, zda bude policie kontrolovat, splňují-li jednotliví řidiči příslušná ustanovení apod. Je zde přitom na místě určitá opatrnost a skepse – více než roční historie zpřísněných pravidel provozu na pozemních komunikacích ukazuje, že pozitivní vliv měla tato pravidla pouze v prvních měsících po jejich přijetí. Postupem času se vývoj nehodovosti včetně počtu usmrcených a zraněných dostává na přednovelovou úroveň. Podstatným důvodem daného stavu je skutečnost, že policii a dalším orgánům se nedaří novelu aplikovat a přestupky proti pravidlům silničního provozu řešit a stíhat. Řidiči potom tato pravidla nedodržují.

Obdobné nebezpečí hrozí i v případě nedostatečné kontroly autoškolského zákona. Bohužel v řadě případů (úroveň výuky, jakým způsobem proběhly testy apod.) je u novely autoškolského zákona tato kontrola náročnější než v případě zákona o provozu na pozemních komunikacích. Lze se tudíž reálně obávat, že ani u autoškolského zákona nebude kontrola dostatečná, což může smysl novely znehodnotit.

4. Trestní problematika

Přijetím Smlouvy o Evropské unii (tzv. Maastrichtská smlouva, ve znění Amsterodamské smlouvy a Smlouvy z Nice) se spolupráce členských států rozšířila i na oblast policejní a soudní spolupráce v trestních věcech. Protože EU zatím nemá právní subjektivitu a není mezinárodní organizací, nemohou se daná ustanovení vztahovat na osoby, které jsou pod jurisdikcí států, jež jsou smluvními stranami Smlouvy o EU. Orgány EU však mohou vydávat určité sekundární dokumenty, ale ani ty se nevztahují na jednotlivé osoby v členských státech EU a těmto osobám z nich neplynou žádná práva a povinnosti. Pokud jsou tyto dokumenty přijaty jednomyslně všemi zástupci členských států, mohou potom členský stát zavazovat k provedení odpovídajícího opatření. V nedávné minulosti bylo přijato v této oblasti několik rámcových rozhodnutí, respektive společných postojů, které jsou v současnosti zapracovávány do práv-

ních řádů členských zemí. Protože jde stále o relativně novou problematiku, má smysl se u ní zastavit.

4.1 Korupce a praní špinavých peněz

4.1.1 Rozbor problematiky

V době psaní tohoto textu byly Parlamentem ČR projednávány dvě novely trestního zákona, které vycházejí z požadavků EU. První novela se týká korupce, praní špinavých peněz a dalších otázek s tím souvisejících.

Podle stávající právní úpravy jsou trestné činy postihující korupci obsaženy zejména v hlavě třetí (Trestné činy proti výkonu pravomoci státního orgánu a veřejného činitele), oddílu třetím (Úplatkářství). V ustanoveních § 161 až 162 trestní zákon upravuje trestnost přijímání úplatku, podplácení a nepřímého úplatkářství.

V § 162a odst. 2 trestního zákona je pro účely postihu úplatkářství obsažena velmi široká definice úplatku, podle níž se úplatkem rozumí neoprávněná výhoda spočívající v přímém majetkovém obohacení nebo jiném zvýhodnění, kterého se dostává nebo má dostat uplácené osobě nebo s jejím souhlasem jiné osobě, a na kterou není nárok. Předmětná definice byla do trestního zákona doplněna novelou provedenou zákonem č. 96/1999 Sb. na základě dlouhodobě ustálené judikatury v této oblasti.

Pojem veřejného činitele je pro účely trestního zákona vymezen v § 89 odst. 9 trestního zákona. Veřejným činitelem je volený funkcionář nebo jiný odpovědný pracovník orgánu státní správy a samosprávy, soudu nebo jiného státního orgánu nebo příslušník ozbrojených sil nebo bezpečnostního sboru nebo soudní exekutor při výkonu exekuční činnosti, sepsování exekutorských zápisů a při činnostech vykonávaných z pověření soudu podle zvláštního právního předpisu, pokud se podílí na plnění úkolů společnosti a státu a používá přitom pravomoci, která mu byla v rámci odpovědnosti za plnění těchto úkolů svěřena. Při výkonu oprávnění a pravomocí podle zvláštních právních předpisů je veřejným činitelem také fyzická osoba, která byla ustanovena lesní stráží, vodní stráží, stráží přírody, mysliveckou stráží nebo rybářskou stráží. K trestní odpovědnosti a ochraně

veřejného činitele se podle jednotlivých ustanovení tohoto zákona vyžaduje, aby trestný čin byl spáchán v souvislosti s jeho pravomocí a odpovědností. Funkcionář nebo jiný odpovědný pracovník státního orgánu, samosprávy, ozbrojených sil nebo ozbrojeného sboru cizího státu se za těchto podmínek považuje za veřejného činitele, pokud tak stanoví vyhlášená mezinárodní smlouva, kterou je Česká republika vázána. Pro oblast postihování korupce je definice veřejného činitele rozšířena v § 162a odst. 2 trestního zákona tak, aby zahrnovala i zahraničního veřejného činitele ve smyslu Úmluvy o boji proti podplácení zahraničních veřejných činitelů v mezinárodních podnikatelských transakcích (Paříž, 17. prosince 1997). Předmětná definice zároveň pokrývá požadavky vyplývající z Trestněprávní úmluvy o korupci (vyhlášené pod č. 70/2002 Sb.).

Projednávaná novela zavádí nové ustanovení – v § 162a odst. 3 trestního zákona se promítá plnění protikorupčních úkolů stanovených v rámcovém rozhodnutí Rady 568/2003/SVV o potírání korupce v soukromém sektoru a příslušná ustanovení (článek 7 a 8) Trestněprávní úmluvy o korupci, takže toto ustanovení umožňuje postihovat do určité míry též korupční jednání v soukromoprávních obchodních vztazích.

Skutkové podstaty umožňující postihnout praní špinavých peněz jsou obsaženy zejména v § 251 až 252a trestního zákona. Jedná se o skutkovou podstatu trestného činu legalizace výnosů z trestné činnosti (§ 252a), část jednání pojmávaná jako praní špinavých peněz mezinárodními dokumenty je pokryta rovněž trestným činem podílnictví podle § 251 trestního zákona a trestným činem nadřizování podle § 166 trestního zákona.

Skutková podstata trestného činu legalizace výnosů z trestné činnosti postihuje jednání, kterým se pachatel snaží vzbudit zdání, že výtěžek z trestné činnosti je legálně nabytým příjmem. Trestný čin legalizace výnosů z trestné činnosti spáchá ten, kdo zastírá původ nebo jinak usiluje, aby bylo podstatně ztíženo nebo znemožněno zjištění původu věci nebo jiného majetkového prospěchu získaného trestnou činností, s cílem vzbudit zdání, že taková věc nebo prospěch byly nabyty v souladu se zákonem, nebo

- kdo jinému spáchání takového činu umožní. Za trestný čin legalizace výnosů z trestné činnosti lze samostatně uložit trest odnětí svobody až na dva roky nebo peněžitý trest, popřípadě vedle těchto trestů za podmínek stanovených v ustanoveních upravujících tyto tresty (§ 31 až 57a trestního zákona) i další tresty, např. zákaz činnosti nebo propadnutí věci aj. Při naplnění okolností podmiňujících použití vyšší trestní sazby může být pachatel potrestán trestem odnětí svobody až na osm let nebo trestem propadnutí majetku.

Podle skutkové podstaty trestného činu podílnictví v úmyslné formě podle § 251 trestního zákona je trestný ten, kdo ukryje, na sebe nebo jiného převede, anebo užívá věc, která byla získána trestným činem spáchaným jinou osobou, nebo to, co za ni bylo opatřeno. Za úmyslnou formu podílnictví lze samostatně uložit trest odnětí svobody až na dva roky nebo peněžitý trest, popřípadě vedle těchto trestů za podmínek stanovených v ustanoveních upravujících tyto tresty i další tresty, např. zákaz činnosti nebo propadnutí věci aj. Přísnější tresty lze uložit v závislosti na výši získaného prospěchu.

Část jednání klasifikovaného v mezinárodních dokumentech jako praní špinavých peněz lze postihovat i jako trestný čin nadržování podle § 166 trestního zákona, podle něhož je trestný ten, kdo pachateli trestného činu pomáhá v úmyslu umožnit mu, aby unikl trestnímu stíhání, trestu nebo ochrannému opatření nebo jejich výkonu. Za tento trestný čin lze samostatně uložit trest odnětí svobody až na tři roky, pomáhá-li však tato osoba pachateli trestného činu, na který trestní zákon stanoví trest mírnější, bude potrestána tímto mírnějším trestem. Vedle tohoto trestu lze uložit také ostatní tresty za podmínek stanovených v ustanoveních upravujících tyto tresty (§ 31 až 57a trestního zákona).

Odčerpání majetkového prospěchu získaného trestnou činností je upraveno zejména v § 55 až 56a a § 73 až 73b trestního zákona. V § 55 je upraveno propadnutí věci nebo jiné majetkové hodnoty (včetně úplatků), která má přímý vztah ke spáchanému trestnému činu, tj. je nástrojem nebo výnosem z trestné činnosti. Trest propadnutí věci nebo jiné majetkové hodnoty může soud uložit, jen náleželi

pachateli. Jiné osobě než pachateli lze odčerpát výnos z trestné činnosti prostřednictvím ochranného opatření zabránění věci podle § 73 trestního zákona. Dojde-li ke zničení, spotřebování nebo jinému zneemožnění konfiskace výnosu z trestné činnosti, je možné zkonfiskovat náhradní hodnotu až do výše původního výnosu z trestné činnosti.

Podle stávající právní úpravy platí, že pokud daňový úředník v České republice odhalí během daňové kontroly, že byl spáchán trestný čin postihující úplatkářství, obecně nesmí tuto skutečnost oznámit orgánům činným v trestním řízení z důvodu mlčenlivosti. Zákon o správě daní a poplatků stanoví, že daňoví úředníci musejí oznámit pouze určité trestné činy, jako je například trestný čin neodvedení nebo krácení daně, poplatku a podobné povinné částky plátcem daní a trestný čin podplácení spáchaný českým daňovým úředníkem v souvislosti se správou daní. Jiné trestné činy, včetně úplatkářství, nesmějí daňoví úředníci oznamovat vzhledem k závazku mlčenlivosti. Závazek mlčenlivosti však nebrání daňovým úřadům, aby na požádání poskytl informace při vyšetřování případů podplácení. Zákon o správě daní a poplatků stanoví, že povinnosti zachovávat mlčenlivost se nelze dovolávat, pokud informace požadují specializované policejní složky pověřené vyšetřováním korupce a legalizace výnosů z trestné činnosti.

4.1.2 Navrhované změny

Stávající právní úprava do značné míry vyhovuje vnitrostátním požadavkům a mezinárodním závazkům, které Česká republika převzala v oblasti boje proti korupci a tzv. „praní špinavých peněz“, nicméně za účelem zefektivnění boje proti této trestné činnosti je zapotřebí učinit další legislativní změny. Potřeba těchto změn vyplývá jednak z usnesení vlády č. 1199 ze dne 25. 10. 2006, jednak z doporučení vyplývajících v oblasti boje s korupcí z hodnotících zpráv mezinárodních organizací, a to jednak Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD) – hodnotící zpráva byla schválena na Plenárním zasedání Pracovní skupiny OECD o podplácení v mezinárodních podnikatelských transakcích v Paříži ve dnech 24.–27. 10. 2006 – a jednak tzv. Skupiny států proti

korupci² (GRECO) – hodnotící zpráva byla schválena na 28. plenárním zasedání GRECO ve Štrasburku ve dnech 9.–12. května 2006. Jedná se o doporučení, která vyplývají ze smluvně stanovené funkce OECD a GRECO jako monitorovacích orgánů složených ze všech smluvních stran a pověřených dohledem nad řádným plněním převzatých závazků smluvními stranami. V tomto smyslu jde o oficiální oznámení zjištěných nedostatků při provádění smluv. Česká republika na tento systém vzájemného dohledu smluvních stran přistoupila při ratifikaci příslušných smluv a nyní se musí s příslušnými doporučeními vyrovnat. Doporučení vyplývající z výše uvedených hodnotících zpráv byla do určité míry splněna novelou trestně právních předpisů č. 253/2006 Sb., jež nabyla účinnosti k 1. 7. 2006, částečně jsou provedena předkládanou novelou, s výjimkou doporučení požadujícího zavedení odpovědnosti právnických osob za korupční jednání, jehož implementace bude řešena samostatně, neboť toto doporučení má širší dosah koncepčního rázu. Po proběhlých jednáních a diskusích byla zvolena koncepce správní odpovědnosti právnických osob za vybraná jednání, k jejichž postihu zavazují Českou republiku mezinárodní smlouvy a právní akty ES/EU. Otázka postihu právnických osob tak bude řešena mimo rámec trestního práva.

Z hodnotící zprávy GRECO pro Českou republiku vyplývá potřeba aktuálně provést zejména následující doporučení:

- GRECO doporučuje zavedení právní úpravy umožňující zajištění a propadnutí jiné majetkové hodnoty s ekvivalentní hodnotou k výnosům z korupce a efektivní zajištění a propadnutí věcí a majetku neoprávněně převedených na třetí osoby (včetně právnických osob). Předmětné doporučení bylo splněno novelou trestních předpisů č. 253/2006 Sb., nicméně dílčí úpravy směřující k zajištění zcela efektivního odčerpání výnosů z trestné činnosti třetím osobám obsahuje i tato novela. Citovaná novela splnila doporučení v legislativní rovině, nicméně za účelem posouzení efektivnosti systému odčerpávání výnosů z trest-

né činnosti bude zapotřebí následně provést vyhodnocení aplikace nových institutů v praxi a zvážit případné další legislativní změny.

- GRECO doporučuje zvážit zavedení výslovných ustanovení v trestním zákoně, jež by stanovily, že praní špinavých peněz je možno trestně stíhat v České republice v případech, kdy predikativní trestný čin, včetně korupce, byl spáchán v zahraničí. Příslušná právní úprava byla obsažena v návrhu nového trestního zákoníku, po jeho zamítnutí je zapotřebí tuto úpravu převzít do této novely.

Z hodnotící zprávy OECD pro Českou republiku vyplývá potřeba aktuálně provést zejména následující doporučení:

- OECD doporučuje České republice, aby provedla změny v legislativě a vyloučila u trestného činu podplácení zahraničních veřejných činitelů obhajobu na základě účinné litoosti. Jde o standardní doporučení, jež bylo mimo jiné uloženo i Slovensku. Požadovaná změna je obsahem předkládané novely.
- OECD doporučuje České republice, aby zvážila změny v trestním zákoně, jež by výslovně postihovaly legalizaci výnosů z podplácení zahraničních veřejných činitelů v případech, kdy k podplácení dojde mimo území České republiky. Doporučuje také, aby Pracovní skupina sledovala účinnost trestního zákona v těchto oblastech v průběhu vývoje v praxi. Příslušná právní úprava byla obsažena v návrhu nového trestního zákoníku, po jeho zamítnutí je zapotřebí tuto úpravu převzít do této novely.
- OECD doporučuje České republice, aby zajistila, že trestní a správní sankce ukládané v praxi za vedení nepravdivého účetnictví budou účinné, přiměřené a odrazující. Uvedené doporučení je v legislativní rovině splněno zpřísněním postihu za trestný čin zkreslování údajů o stavu hospodaření a jmění podle § 125 trestního zákona.
- OECD doporučuje České republice, aby provedla změny v legislativě a zrušila omezení, která ne-

→

² Jedná se o samostatnou organizaci pod patronací Rady Evropy.

- dovolují českým daňovým úředníkům oznamovat orgánům činným v trestním řízení případy podplácení zahraničních veřejných činitelů odhalené během daňové kontroly. Uvedené doporučení je promítnuto změnou zákona o správě daní a poplatků obsaženou v této novele.

Dále je zapotřebí vytvořit novou skutkovou podstatu trestného činu postihujícího poškozování finančních zájmů EU a rozšířit definici veřejného činitele pro účely úplatkářství tak, aby bylo vyhověno požadavkům Úmluvy o boji proti korupci úředníků Evropských společenství nebo členských států Evropské unie ze dne 26. května 1997, Úmluvy o ochraně finančních zájmů Evropských společenství ze dne 26. 7. 1995 a Protokolu k Úmluvě o ochraně finančních zájmů Evropských společenství ze dne 27. září 1996. Navržené změny umožní ratifikaci uvedených mezinárodních dokumentů. Česká republika se zavázala přistoupit k těmto smluvním instrumentům podle článku 3 odst. 4 Aktu o podmínkách přistoupení (vyhlášeného pod číslem 44/2004 Sb.). Požadavek na zvýšení trestních sazeb za praní špinavých peněz vyplývá z rámcového rozhodnutí Rady 2001/500/SVV ze dne 26. června 2001 o praní špinavých peněz, identifikaci, vysledování, zmrazení, zajištění a propadnutí nástrojů a výnosů z trestné činnosti, které požaduje, aby za závažné trestné činy vymezené v Úmluvě Rady Evropy z roku 1990 o praní špinavých peněz, vysledování, zajištění a propadnutí výnosů z trestné činnosti bylo možné uložit trest odnětí svobody s horní hranicí sazby nejméně čtyři roky.

Z právních předpisů Evropské unie se těchto oblastí dotýkají zejména následující právní předpisy:

- Společná akce 97/661/SVV ze dne 6. října 1997 přijatá Radou na základě článku K.3 Smlouvy o Evropské unii o jednáních v Radě Evropy a OECD v oblasti boje proti korupci,
- Rámcové rozhodnutí Rady 2001/500/SVV ze dne 26. června 2001 o praní špinavých peněz, identifikaci, vysledování, zmrazení, zadržení a zabavení prostředků a výnosů z trestné činnosti,
- Rámcové rozhodnutí Rady 2003/568/SVV ze dne 22. července 2003 o boji s korupcí v soukromém sektoru.

Navrhovaná právní úprava není s těmito právními akty Evropské unie v rozporu, naopak zajišťuje implementaci článku 2 rámcového rozhodnutí 2001/500/SVV. Novela konkrétně:

- Zvyšuje sazby trestu odnětí svobody u trestných činů přijímání úplatku, podplácení a nepřímé úplatkářství.
- Stanoví, že veřejným činitelem se vedle osob podle stávající úpravy rozumí též osoba:
 - a) zastávající funkci v zákonodárném orgánu, soudním orgánu, orgánu veřejné správy nebo v jiném orgánu veřejné moci cizího státu,
 - b) zastávající funkci v mezinárodním soudním orgánu,
 - c) zastávající funkci, zaměstnaná nebo pracující v mezinárodní nebo nadnárodní organizaci vytvořené státy nebo jinými subjekty veřejného mezinárodního práva nebo v jejích orgánech a institucích, nebo zastávající funkci v podniku, v němž má rozhodující vliv Česká republika nebo cizí stát, pokud je s výkonem takové funkce, zaměstnání nebo práce spojena pravomoc při obstarávání věcí obecného zájmu a trestný čin byl spáchan v souvislosti s touto pravomocí.
- Nově definuje trestný čin podílnictví, podílňictví z nedbalosti a legalizace výnosů z trestné činnosti. V případě podílnictví se tohoto trestného činu dopustí ten, kdo ukryje, na sebe nebo jiného převede, anebo užívá věc nebo jinou majetkovou hodnotu, která byla získána trestným činem spáchaným v České republice nebo v cizině jinou osobou nebo jako odměna za něj, nebo věc nebo jinou majetkovou hodnotu, která byla opatřena za věc nebo jinou majetkovou hodnotu získanou trestným činem. Osoba, která se dopustila trestného činu podílnictví, může být po nabytí účinnosti potrestána odnětím svobody až na čtyři léta nebo peněžitým trestem nebo propadnutím věci nebo jiné majetkové hodnoty nebo zákazem činnosti; spáchá-li však čin ve vztahu k věci nebo jiné majetkové hodnotě pocházející z trestného činu, na který zákon stanoví trest mírnější, bude potrestán oním trestem mírnějším. Dále novela

stanoví kvalifikovanou skutkovou podstatu (např. pokud se někdo podílnictví dopustí jako člen organizované skupiny) s vyššími sazbami trestu.

Podílnictví z nedbalosti se potom dopustí ten, kdo ukryje, anebo na sebe nebo jiného převede z nedbalosti věc nebo jinou majetkovou hodnotu větší hodnoty, která byla získána trestným činem spáchaným v České republice nebo v cizině jinou osobou nebo jako odměna za něj. Dotyčná osoba může být potrestána odnětím svobody až na jeden rok nebo peněžitým trestem nebo propadnutím věci nebo jiné majetkové hodnoty nebo zákazem činnosti. Stejně bude potrestán, kdo jinému z nedbalosti umožní zastřít původ nebo zjištění původu věci nebo jiné majetkové hodnoty získané trestným činem spáchaným v České republice nebo v cizině nebo jako odměna za něj.

Skutková podstata trestného činu legalizace výnosů z trestné činnosti spočívá v zastírání původu nebo v jiném úsilí, aby bylo podstatně ztěženo nebo znemožněno zjištění původu věci nebo jiné majetkové hodnoty získané trestným činem spáchaným v České republice nebo v cizině nebo jako odměna za něj, nebo věci nebo jiné majetkové hodnoty, která byla opatřena za věc nebo jinou majetkovou hodnotu získanou trestným činem s cílem vzbudit zdání, že taková věc nebo jiná majetková hodnota byla nabyta v souladu se zákonem. Kdo se dopustí daného trestného činu, může být potrestán odnětím svobody až na čtyři roky nebo peněžitým trestem nebo propadnutím věci nebo jiné majetkové hodnoty nebo zákazem činnosti.

4.2 Nelegální migrace

Navrhovaná úprava skutkových podstat postihujících nelegální migraci a převaděčství, jež je projednávána v Poslanecké sněmovně, zajišťuje transpozici směrnice Rady 2002/90/ES ze dne 28. listopadu 2002, kterou se definuje napomáhání k nedovolenému vstupu, tranzitu a pobytu, a v návaznosti na ni příslušných ustanovení rámcového rozhodnutí Rady 2002/946/SVV ze dne 28. listopadu 2002 o posílení trestního rámce s cílem zabránit napomáhání k nepo-

volenému vstupu, tranzitu a pobytu. Předmětné evropské předpisy si kladou za cíl posílit sankční opatření jako nástroj boje proti napomáhání k nedovolenému přistěhovalectví jak v souvislosti s překračováním státních hranic, tak v souvislosti s nedovoleným usidlováním se na území členských států Evropské unie a vytvářením a posilováním mezinárodních zločineckých struktur zabývajících se nelegálním převaděčstvím.

Transpozici předmětných evropských předpisů zajišťoval původně návrh nového trestního zákoníku, po jeho zamítnutí Parlamentem České republiky dne 21. března 2006 je však zapotřebí zajistit urychlenou transpozici ještě do stávajícího trestního zákona, neboť vzhledem k transpozičním lhůtám nelze s transpozicí čekat až na případné znovupředložení návrhu nového trestního kodexu.

Navrhovaná úprava doplňuje stávající skutkovou podstatu uvedenou v § 171a trestního zákona tak, aby postihovala všechny typy jednání uvedené v článku 1 písm. a) výše citované směrnice, a zároveň zpřísňuje v souladu s článkem 1 odst. 3 citovaného rámcového rozhodnutí dosavadní trestní sazby uvedené v základní skutkové podstatě i v kvalifikovaných skutkových podstatách. V souladu se zachováním proporcionality trestních sazeb jsou pak doplněny kvalifikované skutkové podstaty a zvýšeny trestní sazby také u trestného činu podle § 171b trestního zákona.

Nově je do trestního zákona v souladu s článkem 1 písm. b) citované směrnice doplněna skutková podstata umožňující postihovat zjištěné motivované napomáhání k neoprávněnému pobytu občana státu, který není členem EU, na území České republiky, což má za cíl minimalizovat možnosti ilegálního imigranta usilovat mimo zákonný rámec o integraci, což se zpravidla děje s pomocí dalších nezákonných jednání.

Konkrétně novela definuje nově následující skutkové podstaty:

- Organizování a umožnění nedovoleného překročení státní hranice. Kdo pro jiného organizuje nedovolené překročení státní hranice nebo jinému umožní či mu pomáhá nedovoleně překročit státní hranici nebo jinému po nedovoleném překro-

- čení státní hranice umožní či mu pomáhá přepravit se přes území nebo takové přepravení organizuje, bude potrestán odnětím svobody až na dva roky nebo peněžitým trestem nebo zákazem činnosti.
- Násilné překročení státní hranice. Kdo překročí státní hranici za použití násilí nebo pohrůžky bezprostředního násilí, bude potrestán odnětím svobody na jeden rok až pět let nebo peněžitým trestem.
- Napomáhání k neoprávněnému pobytu na území republiky. Kdo za úplatu nebo jinou výhodu či prospěch jinému pomáhá k neoprávněnému pobytu na území republiky, bude potrestán odnětím svobody až na jeden rok nebo peněžitým trestem nebo zákazem činnosti.

4.3 Uznávání a výkon cizozemských rozhodnutí

4.3.1 Rozbor problematiky

Podle stávající právní úpravy řeší problematiku uznávání a výkonu cizozemských rozhodnutí ustanovení § 449 až 460 trestního řádu. Cizozemským rozhodnutím se rozumí rozhodnutí vydané soudem jiného státu pro čin trestný podle právního řádu České republiky, kterým:

- byla vyslovena vina, ale uložení trestu bylo podmíněně odloženo,
- byl uložen trest odnětí svobody nebo podmíněný trest odnětí svobody,
- byl uložen peněžitý trest nebo zákaz činnosti,
- bylo uloženo ochranné opatření,
- byl přeměněn podmíněný trest nebo peněžitý trest na trest odnětí svobody,
- bylo vysloveno předběžné zajištění majetku nebo jeho části, anebo
- bylo vysloveno propadnutí majetku nebo jeho části nebo bylo vysloveno propadnutí věci, anebo její zabránění.

Uznání cizozemského rozhodnutí je přednostně vázáno na existenci mezinárodní smlouvy, kterou je Česká republika vázána, pouze výjimečně lze uznat a vykonat cizozemské rozhodnutí bez takové smlouvy, pouze na základě vzájemnosti. Trestní řád vymezuje další podmínky, které musejí být splněny, aby

mohlo být cizozemské rozhodnutí uznáno, tj. zejména musí jít o rozhodnutí vydané v řízení, ve kterém byly poskytnuty všechny záruky spravedlivého procesu, nejde o odsouzení za trestný čin, který má výlučně politický nebo vojenský charakter, nebo uznání nebrání jiné překážky, anebo zásady, na kterých je třeba v demokratické společnosti trvat. Dále je v těchto ustanoveních upravena přeměna trestu, tj. adaptace délky či výše trestu v souladu s vnitrostátním právem, pokud mezinárodní smlouva nestanoví jinak.

O uznání cizozemského rozhodnutí rozhodují soudy na krajské úrovni. Kritériem příslušnosti je místo trvalého pobytu obviněného. Pokud obviněný nemá na území České republiky trvalý pobyt, je k řízení příslušný Krajský soud v Praze. Jde-li o cizozemské rozhodnutí o majetku, je k řízení příslušný krajský soud, v jehož obvodě se nachází majetek nebo věc, kterých se cizozemské rozhodnutí týká. Krajský soud v neveřejném zasedání rozhoduje rozsudkem, proti kterému je možné podat odvolání. Odvolací soud rovněž v neveřejném zasedání pak rozhodne, zda se cizí rozhodnutí uznává, či nikoli. Vzhledem k tomu, že v řízení o uznání cizího rozhodnutí soud nerozhoduje o skutkových okolnostech, tj. o uznání viny, neboť ta je stanovena již justičním orgánem odsuzujícího státu, ale pouze o tom, zda uznání daného rozhodnutí je v souladu s příslušnou mezinárodní smlouvou, kterou je Česká republika vázána, odvolacímu soudu není stanovena možnost vrácení věci k novému projednání a rozhodnutí krajskému soudu. Uznané cizozemské rozhodnutí má stejné právní účinky jako rozsudek soudu České republiky.

O výkonu cizozemského rozhodnutí rozhoduje soud příslušný podle ustanovení § 16 až 18 trestního řádu ve veřejném zasedání rozsudkem. Odsouzený musí mít v tomto řízení vždy obhájce. O výkonu uznaného cizozemského rozhodnutí týkajícího se majetku rozhoduje okresní soud, v jehož obvodě se nachází majetek nebo věc, kterých se rozhodnutí týká.

Dále je v trestním řádu upraveno započtení vazby a výkonu trestu v odsuzujícím státě, postup soudu poté, co jej odsuzující stát informoval o amnestii, milosti nebo jiném rozhodnutí či opatření, v jehož důsledku se cizozemské rozhodnutí stalo nevykonatelným.

ným. Při výkonu cizozemského rozhodnutí se subsidiárně postupuje podle vnitrostátních ustanovení.

Ustanovení § 457 trestního řádu potom upravuje situaci opačnou, tj. postup při předávání výkonu rozsudku našeho soudu do cizího státu, ustanovení § 458 až 460 se speciálně zabývají podmíněným trestem odnětí svobody.

4.3.2 Navrhované změny

V únoru 2005 bylo v rámci ustanovení o policejní a soudní spolupráci v trestních věcech členských zemí EU přijato rámcové rozhodnutí Rady 2005/214/SVV o uplatňování zásady vzájemného uznávání peněžitých trestů a pokut. Vzhledem k tomuto rámcovému rozhodnutí se současná česká platná právní úprava nejeví být dostatečná a vyhovující, neboť je velmi obecná a navazuje zejména na úpravu obsaženou v mezinárodních smlouvách. Předmětné rámcové rozhodnutí upravuje zcela speciální postup při uznávání a výkonu peněžitých trestů a pokut, obsahuje speciální formuláře, jež je třeba přiložit k rozhodnutí, odlišně od našeho právního řádu definuje pojmy „peněžitý trest“ a „pokuta“ a do rozsahu uznávání zahrnuje i rozhodnutí vydaná v tzv. trestním právu správním (které se uplatňuje v několika členských státech Evropské unie, např. Německu a Rakousku). Uvedené rámcové rozhodnutí obsahuje ve vztahu k uznávání cizozemských rozhodnutí o peněžitých trestech a pokutách požadavky nad rámec stávající právní úpravy, a proto je zapotřebí ji doplnit tak, aby těmto požadavkům vyhovovala.

Rámcové rozhodnutí svou úpravou vychází vstříc zejména potřebám Německa a Rakouska, které uplatňují tzv. trestní právo správní. Jeho princip lze zjednodušeně popsat tak, že u určitých skutkových podstat vede v první instanci řízení správní orgán, který porušení zákona posuzuje jakožto správní delikt, dojde-li však k podání opravného prostředku, ve druhém stupni o tomtéž skutku jakožto o trestném činu rozhoduje trestní soud. Nicméně i prvoinstanční řízení má řadu znaků shodných s naším trestním řízením, např. v něm lze vydat zatýkácí rozkaz na osobu, proti níž se řízení vede, nařídit domovní prohlídku apod. Ve vymezených případech (očekává-li se odnětí svobody, na základě opravného prostředku,

při nezaplacení uložené pokuty) pak pravomoc v dané věci rozhodovat přechází na trestní soud. Vzhledem k charakteru tohoto trestně-správního řízení je i správním orgánům rozhodujícím v prvním stupni poskytována právní pomoc justičními orgány jiných států v rámci trestního řízení, neboť vedou takové řízení, které připouští proti jejich rozhodnutím opravný prostředek, o kterém rozhoduje trestní soud.

Jak už bylo uvedeno, předmětné rámcové rozhodnutí obsahuje specifický postup při uznávání a výkonu rozhodnutí o peněžitém trestu nebo pokutě, pokud bylo vydáno soudem členského státu Evropské unie v trestním řízení nebo jeho jiným orgánem za podmínky, že se lze proti jeho rozhodnutí odvolat k soudu s pravomocí i v trestních věcech.

Trestní řád v současném znění umožňuje uznávat pouze rozhodnutí soudů jiných států. Rámcové rozhodnutí hovoří o třech typech orgánů, které mohou rozhodnutí, která se stávají předmětem uznávání, vydat. Jde jednak o soudy, dále o orgány jiné než soudy rozhodující v trestní věci a orgány jiné než soudy rozhodující o jiném porušení zákona, než je trestný čin, pokud se dotčené osoby mají právo v obou případech obrátit na trestní soud.

V České republice trestní právo správní uplatňováno není, princip vzájemného uznávání budou proto orgány ostatních členských států Evropské unie na základě výše zmíněného rámcového rozhodnutí aplikovat pouze na peněžitě tresty uložené rozhodnutím soudu České republiky. České orgány činné v trestním řízení však budou muset uznávat a vykonávat nejen rozhodnutí trestních soudů, kterými byl uložen peněžitý trest nebo povinnost k úhradě jiného peněžitého plnění, ale i rozhodnutí správních orgánů, pokud vedou takové řízení, které připouští proti jejich rozhodnutím opravný prostředek, o kterém rozhoduje trestní soud. V takovém případě však s uloženou peněžitou sankcí nelze v žádném případě nakládat jako s peněžitým trestem, ale jako s mimo-trestní sankcí, tj. pokutou, a uznanou sankci nelze ani zaznamenat do evidence Rejstříku trestů, neboť takový postup by byl protiústavní (srovnej nullum crimen sine lege, nulla poena sine lege, o vině a trestu rozhoduje jen soud atd.). Vzhledem k značně trestní-

- mu charakteru daného řízení před správním orgánem, stávajícímu poskytování právní pomoci těmto správním orgánům v trestním řízení, politice Evropské unie směřující k začlenění tohoto typu řízení do trestních řízení a k neexistenci vhodného jiného orgánu, který by mohl taková rozhodnutí uznávat a vykonávat, se jako nejvhodnější jeví řešení, aby i prvoinstanční rozhodnutí vydaná v trestně-správním řízení byla uznána a vykonána českými soudy v trestním řízení, i když nenastanou trestně-právní důsledky takového uznání.

Úprava v rámcovém rozhodnutí tak oproti stávající právní úpravě rozšiřuje okruh cizozemských rozhodnutí, která mají být uznávána a vykonávána, a obsahuje některé principy obtížně transformovatelné do naší trestně právní úpravy. V důsledku toho obsahuje rámcové rozhodnutí řadu ustanovení pro Českou republiku problematických, což je dáno mimo jiné i tím, že na začátku vyjednávání tohoto aktu nebyla ještě Česká republika plnohodnotným členem Evropské unie a nemohla tak k němu uplatnit své výhrady. Jde zejména o následující ustanovení:

- Rámcové rozhodnutí obsahuje požadavek uznávat a vykonávat na území České republiky rozhodnutí jiného členského státu Evropské unie o peněžité sankci a plnění směřující vůči právnické osobě, což by v případě implementace tohoto závazku do trestního práva zásadním způsobem porušilo základní principy trestního řízení založené na individuální odpovědnosti fyzické osoby, jakož i ústavní zásadu *nullum crimen sine lege*, *nulla poena sine lege*, rovnost před zákonem a princip právní jistoty.
- Rámcové rozhodnutí obsahuje požadavek uznávat a vykonávat v rámci justiční spolupráce i rozhodnutí vydaná správními orgány v tzv. trestním právu správním, tj. je-li proti jejich rozhodnutí možné podat opravný prostředek k trestnímu soudu.
- Rámcové rozhodnutí obsahuje odlišnou nesourodou definici „peněžitého trestu a pokuty“, kdy pod ní řadí např. i náhradu škody poškozenému nebo náhradu nákladů řízení.
- Rámcové rozhodnutí obsahuje požadavek uznat rozhodnutí o povinnosti zaplatit peněžitou část-

ku do veřejného fondu nebo organizace na podporu obětí, přičemž v našem trestním právu neexistuje ekvivalentní rozhodnutí, takže je otázka, jakým způsobem by takové rozhodnutí mělo být vykonáno (schválení narovnání, o kterém by bylo možné uvažovat jako o nejbližší příbuzném rozhodnutí, vzniká na základě jiného postupu, takže je u něj exekuce z povahy věci vyloučena).

- Rámcové rozhodnutí obsahuje širší výčet jednání, u nichž se nepřezkoumává oboustranná trestnost, než jiná rámcová rozhodnutí a v tomto výčtu je obsaženo i jednání, jež u nás typicky bude přestupkem nebo správním deliktem (porušení pravidel silničního provozu).
- Rámcové rozhodnutí umožňuje členským státům uzavřít dohodu ohledně toho, kterému státu připadne peněžitá částka získaná výkonem rozhodnutí, není však zřejmé, jak má taková dohoda vypadat (generální či ad hoc) a kdo ji má uzavírat.

Navrhovaná úprava je implementační a upravuje postup při uznávání a výkonu rozhodnutí orgánů jiných členských států Evropské unie o peněžitém trestu a pokutě, stanoví příslušnost krajských soudů, upravuje informační povinnost, definuje podmínky umožňující rozhodnutí neuznat nebo nevykonat a stanoví i postup při předání našeho rozhodnutí o peněžitém trestu či jiném peněžitém plnění jinému členskému státu Evropské unie k uznání a výkonu. Vzhledem k tomu, že stávající právní úprava je příliš obecná a nerozlišuje v rámci postupu při uznávání a výkonu cizozemského rozhodnutí speciální postupy pro jednotlivé typy trestů (kromě trestu odnětí svobody), jeví se jako potřebné doplnit do hlavy dvacáté páté zcela nový oddíl devátý týkající se výlučně uznávání a výkonu rozhodnutí o peněžitém trestu a pokutě mezi členskými státy Evropské unie. Obdobný trend specifické úpravy v oblasti uznávání rozhodnutí v rámci Evropské unie lze ostatně očekávat i ve vztahu k jiným typům rozhodnutí. Ustanovení tohoto oddílu se použijí na postup při uznání a výkonu pravomocného odsuzujícího rozhodnutí za trestný čin nebo jiný delikt nebo rozhodnutí vydaného na jeho základě, pokud bylo vydáno v souladu s právním předpisem Evropské unie, kterým byl uložen pe-

něžitý trest nebo pokuta, kterým byla poškozenému přiznána náhrada škody vůči odsouzenému, kterým bylo rozhodnuto o povinnosti odsouzeného k náhradě nákladů řízení vedoucího k odsuzujícímu rozhodnutí za trestný čin nebo za jiný delikt, nebo kterým bylo uloženo odsouzenému zaplatit peněžitou částku do veřejného fondu nebo ve prospěch organizace na podporu obětí, pokud bylo vydáno soudem České republiky v trestním řízení (dále jen „rozhodnutí o peněžitém trestu a plněních“), nebo soudem jiného členského státu Evropské unie v trestním řízení, anebo správním orgánem takového státu za předpokladu, že proti rozhodnutí správního orgánu o trestném činu nebo jiném deliktu je přípustný opravný prostředek, o kterém rozhoduje soud s pravomocí i ve věcech trestních (dále jen „rozhodnutí jiného členského státu Evropské unie o peněžitých sankcích a plněních“).

Rozhodnutí jiného členského státu Evropské unie o peněžitých sankcích a plněních lze na území České republiky uznat a vykonat, pokud má odsouzený na území České republiky obvyklé bydliště nebo majetek. Při ověřování, zda je dána příslušnost soudů České republiky, se vychází ze skutečností uvedených v osvědčení o vydání rozhodnutí uvedeného v § 460o odst. 1 a z vlastního provedeního šetření, případně též z dodatečných informací poskytnutých státem žádajícím o uznání a výkon takového rozhodnutí. K řízení o uznání a výkonu rozhodnutí jiného členského státu Evropské unie o peněžitých sankcích a plněních je příslušný krajský soud, v jehož obvodu má odsouzený majetek. Pokud se majetek odsouzeného nachází v obvodech více soudů, je z těchto soudů k řízení příslušný soud, který jako první obdržel rozhodnutí, o jehož uznání a výkon se žádá. Pokud odsouzený nemá na území České republiky majetek, je k řízení příslušný krajský soud, v jehož obvodu má odsouzený obvyklé bydliště. Příslušný krajský soud rozhoduje i o všech souvisejících otázkách vykonávacího řízení.

Bylo-li rozhodnutí jiného členského státu Evropské unie o peněžitých sankcích a plněních zasláno soudu nebo jinému orgánu, který není k řízení o uznání a výkonu takového rozhodnutí příslušný, postoupí je neprodleně příslušnému krajskému sou-

du; o tomto postoupení nepřislušný orgán vyrozumí příslušný orgán jiného členského státu Evropské unie, který takové rozhodnutí vydal.

Pokud krajský soud, kterému bylo zasláno nebo postoupeno rozhodnutí jiného členského státu Evropské unie o peněžitých sankcích a plněních, na základě provedeního šetření zjistí, že soudy České republiky nejsou příslušné k uznání a výkonu takového rozhodnutí, neprodleně o této skutečnosti vyrozumí příslušný orgán jiného členského státu Evropské unie, který o uznání a výkon takového rozhodnutí požádal, a zaslání rozhodnutí mu vrátí. Zároveň mu oznámí, že z tohoto důvodu nelze zaslání rozhodnutí na území České republiky uznat a vykonat. Pokud krajský soud zjistí, že odsouzený, vůči němuž směřuje rozhodnutí jiného členského státu Evropské unie o peněžitých sankcích a plněních, o jehož uznání a výkon se žádá, zemřel nebo byl prohlášen za mrtvého, postupuje obdobně. Nelze-li řízení o uznání a výkonu rozhodnutí jiného členského státu Evropské unie o peněžitých sankcích a plněních zahájit nebo v něm nelze pokračovat z jiných obdobných důvodů, které nejsou důvodem pro odmítnutí uznání a výkonu zasláního rozhodnutí, krajský soud o této skutečnosti vyrozumí příslušný orgán jiného členského státu Evropské unie, který takové rozhodnutí vydal, a požádá jej o vyjádření, zda na uznání a výkonu zasláního rozhodnutí trvá.

4.4 *Výměna informací v případě rejstříku trestů*

4.4.1 *Rozbor problematiky*

Podle stávající právní úpravy je otázka mezinárodní výměny informací z rejstříků trestů upravena v § 446 trestního řádu a §10 odst. 3 zákona č. 269/1994 Sb., o Rejstříku trestů, ve znění zákona č. 126/2003 Sb., a mezinárodními smlouvami, zejména Evropskou úmluvou o vzájemné pomoci ve věcech trestních ze dne 20. dubna 1959 (vyhlášená pod číslem 550/1992 Sb.) a jejími dodatkovými protokoly ze dne 17. března 1978 a 8. listopadu 2001 (dále jen „Úmluva“).

Podle § 446 trestního řádu je k vyřízení žádosti orgánu cizího státu o poskytnutí údajů z evidence Rejstříku trestů příslušné v přípravném řízení Nejvyšší státní zastupitelství a v řízení po podání obžalo-

- by nebo návrhu na potrestání Ministerstvo spravedlnosti, nestanoví-li mezinárodní smlouva, kterou je Česká republika vázána, přímý styk justičních orgánů. Vyhlášené mezinárodní smlouvy, kterými je Česká republika vázána, jsou přitom v rámci mezinárodní spolupráce ve věcech trestních ve smyslu ustanovení § 375 odst. 1 trestního řádu aplikovány přednostně tak, že ustanovení trestního řádu budou užita jen tehdy, nestanoví-li taková mezinárodní smlouva postup jiný. Podle § 10 odst. 3 zákona o Rejstříku trestů potom vydá Rejstřík trestů opis z evidence Rejstříku trestů na žádost cizozemského justičního orgánu, stanoví-li tak vyhlášená mezinárodní smlouva, kterou je Česká republika vázána.

Postupy předávání informací o odsouzeních mezi smluvními stranami Úmluvy upravují články 13 a 22 Úmluvy. Podle článku 13 Úmluvy zasílá dožadovaná strana opisy a informace z rejstříku trestů, vyžádané od ní justičními orgány smluvní strany, které jsou potřebné v trestní věci, ve stejném rozsahu, v jakém je může poskytnout vlastním justičním orgánům v obdobných případech (tj. u nás pro potřeby trestního řízení). Ve všech jiných případech je žádost vyřizována v souladu s podmínkami stanovenými v právním řádu, předpisech nebo praxi dožadované strany. Pro účely provádění čl. 13 Úmluvy jsou podle platné právní úpravy ústředními orgány pro přijímání žádostí o předmětné informace a pro jejich poskytování Nejvyšší státní zastupitelství v řízení před podáním obžaloby a Ministerstvo spravedlnosti v řízení po podání obžaloby. (Viz prohlášení České republiky k Úmluvě obsažené ve verbální nótě Stálé mise České republiky ze dne 15. března 1994, která byla zaregistrována v generálním sekretariátě dne 16. března 1994, které zní: „Ve smyslu článku 15 odstavce 6 Evropské úmluvy o vzájemné pomoci ve věcech trestních mají být dožádání týkající se trestní věci adresována Nejvyššímu státnímu zastupitelství České republiky před tím, než je věc předložena soudu, a Ministerstvu spravedlnosti České republiky poté, co byla věc předložena soudu.“)

Podle článku 22 Úmluvy každá smluvní strana informuje ostatní strany o všech odsouzeních a následných opatřeních týkajících se jejich státních občanů, která jsou uvedena v rejstříku trestů. Ministerstva

spravedlnosti si navzájem zasílají tyto informace nejméně jednou ročně. V případech, kdy je příslušná osoba považována za státního občana dvou nebo více smluvních stran, bude informace poskytnuta každé z těchto stran, pokud tato osoba není státním občanem strany, na jejímž území byla odsouzena. Dále každá smluvní strana, která předala výše uvedené informace, zašle příslušné straně na její písemnou žádost v jednotlivých případech kopie dotčených rozsudků a opatření, jakož i všechny další potřebné informace, které jí umožní posoudit, zda je nezbytné provést jakékoliv opatření na vlastním území. Tyto informace jsou zasílány mezi ministerstva spravedlnosti příslušných zemí. Pro účely provádění čl. 22 Úmluvy je v České republice ústředním orgánem pro přijímání předmětných informací Ministerstvo spravedlnosti (čl. 22 Úmluvy ostatně předpokládá, že informace budou vyměňovány mezi ministerstvy spravedlnosti).

Ve vztahu ke Slovensku je uplatňována příznivější praxe podle čl. 1 odst. 2 Smlouvy mezi vládou České republiky a vládou Slovenské republiky o výměně údajů z informačních fondů obsažených v rejstříku trestů z 26. 6. 1995 (č. 136/1995 Sb.), neboť výměna trestních listů probíhá mezi Rejstříkem trestů České republiky a Generální prokuraturou Slovenské republiky.

Článek 15 odst. 3 Úmluvy umožňuje, aby žádosti týkající se informací z rejstříku trestů pro účely trestního řízení podle článku 13 odst. 1 byly zaslány přímo příslušnými justičními orgány příslušným úřadům dožadované strany. Pro ilustraci lze uvést, že Rejstřík trestů České republiky v roce 2004 zpracoval celkem 350 žádostí pro cizozemské justiční orgány, z toho 250 bylo vyřízeno faxem v přímém styku (zejména se jednalo o německé a rakouské soudní orgány). Tento postup nebude dotčen. Čl. 15 odst. 6 Úmluvy proto stanoví, že smluvní strana může při podpisu této Úmluvy, uložení své ratifikační listiny nebo listiny o přístupu prohlášením adresovaným generálnímu tajemníkovi Rady Evropy oznámit, že některé nebo všechny žádosti o pomoc jí musí být zasílány jiným způsobem, než jak je uvedeno v tomto článku, nebo požádat, aby v případech uvedených v odstavci 2 tohoto článku byla kopie dožádání zaslá-

na současně jejímu ministerstvu spravedlnosti. Při podpisu a ratifikaci Úmluvy bylo z české strany učiněno prohlášení k čl. 15, které bylo nahrazeno výše citovaným prohlášením obsaženým ve verbální nótě Stálé mise České republiky ze dne 15. března 1994, podle něhož mají být dožádání týkající se trestní věci adresována Nejvyššímu státnímu zastupitelství České republiky před tím, než je věc předložena soudu, a Ministerstvu spravedlnosti České republiky poté, co byla věc předložena soudu.

4.4.2 Navrhované změny

Podle preambule rozhodnutí Rady 2005/876/SVV ze dne 21. listopadu 2005 o výměně informací z rejstříku trestů (dále jen „rozhodnutí“) jsou postupy předávání informací o odsouzeních podle Úmluvy příliš zdoluhavé a nesplňují požadavky na soudní spolupráci v takovém prostoru, jakým je Evropská unie. Z tohoto důvodu bylo přijato uvedené rozhodnutí, jehož cílem je doplnit a usnadnit dosavadní mechanismy předávání informací o odsouzeních založené na platných úmluvách. Ustanovení týkající se žádosti o informace z rejstříků trestů se zejména nedotýkají možnosti soudních orgánů sdělovat si takové informace navzájem přímo podle příslušných mezinárodních úmluv. Toto rozhodnutí nicméně stanoví konkrétní právo ústředních orgánů členského státu zasílat žádost o informace z rejstříku trestů ústředním orgánům jiného členského státu za podmínek stanovených vnitrostátním právem. Toto rozhodnutí však neukládá členským státům Evropské unie povinnost evidovat ve svých rejstřících trestů jiná odsouzení nebo informace o trestních věcech, než jaké jsou povinny evidovat podle svého vnitrostátního práva, a nevztahuje se na předávání soudních rozhodnutí nebo jejich opisů.

Rejstřík trestů poskytuje informace příslušnému orgánu jiného členského státu Evropské unie (dále jen „příslušný orgán“) o pravomocných odsouzeních jeho státních příslušníků soudy České republiky v trestním řízení a o navazujících údajích zapsaných do evidence Rejstříku trestů o takových odsouzeních, nestanoví-li mezinárodní smlouva, kterou je Česká republika vázána, přímý styk justičních orgánů.

Rejstřík trestů zašle informace v českém jazyce příslušnému orgánu nejpozději do 10 pracovních dnů po provedení zápisu údajů vztahujících se k odsouzení do evidence Rejstříku trestů. Je-li odsouzený státním příslušníkem dvou nebo více jiných členských států Evropské unie, zašle Rejstřík trestů uvedené informace příslušnému orgánu každého z těchto států.

Rejstřík trestů dále poskytne příslušnému orgánu informace o pravomocném odsouzení fyzické osoby a o navazujících údajích zapsaných do evidence Rejstříku trestů o takovém odsouzení za stejných podmínek jako orgánům České republiky činným v trestním řízení, a to na základě žádosti příslušného orgánu zaslané Rejstříku trestů v českém jazyce na stanoveném formuláři v listinné podobě nebo jiným způsobem umožňujícím Rejstříku trestů ověřit její pravost. Požadované informace zašle Rejstřík trestů příslušnému orgánu v českém jazyce na stanoveném formuláři spolu s opisem z evidence Rejstříku trestů nejpozději do 10 pracovních dnů od doručení žádosti. Jsou-li k vyřízení žádosti zapotřebí další informace o osobě, o níž jsou požadovány údaje z evidence Rejstříku trestů, Rejstřík trestů neprodleně požádá příslušný orgán o jejich zaslání. V takovém případě zašle požadované informace příslušnému orgánu do 10 pracovních dnů od doručení těchto dalších informací.

Rejstřík trestů rovněž přijímá informace o pravomocných odsouzeních občanů České republiky soudy jiného členského státu Evropské unie v trestním řízení a o navazujících údajích zapsaných do evidence jiného členského státu Evropské unie o takových odsouzeních, zaslané jinými členskými státy Evropské unie. Informace o pravomocných odsouzeních občanů České republiky soudy jiného členského státu Evropské unie v trestním řízení zašle Rejstřík trestů Ministerstvu spravedlnosti k dalšímu postupu.

4.5 Souhrnné hodnocení novel v oblasti trestní problematiky

V předchozím textu již bylo uvedeno, že trestní problematika je v rámci EU relativně novým prvkem, protože pravomoci definovat trestné činy, upravovat

- trestní řízení, stanovovat tresty apod. zůstávají na úrovni členských států. Na úrovni EU se mohou členské země pouze shodnout na tzv. společných postojích nebo rámcových opatřeních, které musí být přijaty jednomyslně a které nezavazují nikoho jiného než právě členské státy.

Je otázkou, do jaké míry je tento stav udržitelný a žádoucí. V podmínkách volného pohybu osob, zbo-

že některé trestné činy by měly být v jednotlivých členských zemích popsány podobně. Typickým příkladem je trestný čin násilného překročení hranic. Pokud má Společenství fungovat jako oblast bez vnitřních hranic, je žádoucí, aby vnější ochrana hranic Společenství byla ve všech členských zemích stejná. Za obdobný příklad lze označit problematiku uplácení a přijímání úplatků, zvláště pokud se děje

Nechceme zde navrhnout unifikaci trestního práva pro jednotlivé členské země EU. Pravděpodobně by šlo o příliš velký a radikální krok. Ukazuje se však, že některé trestné činy by měly být v jednotlivých členských zemích popsány podobně. Typickým příkladem je trestný čin násilného překročení hranic. Pokud má Společenství fungovat jako oblast bez vnitřních hranic, je žádoucí, aby vnější ochrana hranic Společenství byla ve všech členských zemích stejná.

ží, služeb a kapitálu se, chtě nechtě, zlepšují podmínky i pro zločin a další jednání, která jsou v rozporu se zákonem. Pokud je zločin spáchán v jednom členském státě a pachatel daného zločinu žije v jiném členském státě, případně tam má majetek apod., nemusí být jednoduché takového pachatele dopadnout či potrestat. Situaci komplikuje, že skutkové podstaty řady trestných činů jsou v jednotlivých členských státech různé, že se liší i ukládané tresty apod.

Nechceme zde navrhnout unifikaci trestního práva pro jednotlivé členské země EU. Pravděpodobně by šlo o příliš velký a radikální krok. Ukazuje se však,

na úrovni Společenství. I zde by jednotlivé trestní předpisy měly dané trestné činy stíhat podobným způsobem. Rovněž tak je žádoucí zrychlit a zefektivnit spolupráci v oblasti informací, kdy si jednotlivé členské státy předávají informace o trestné činnosti, které se dopustil příslušník jednoho členského státu na území druhého členského státu, o uložených trestech a dalších sankcích.

Jednotlivé novely v zásadě upravují trestní problematiku v oblastech, kde je společná úprava žádoucí, a proto je třeba je přivítat.

LITERATURA A PRAMENY

1. Wawrosz, P.: *Právo Evropské unie a národní zájmy České republiky*. Scientia et Societas, 2007, č. 1, s. 61–84
2. Wawrosz, P.: *Rozbor vybraných zákonů harmonizujících český právní řád s komunitárním právem*. Scientia et Societas, 2006, č. 1, s. 87–111
3. Wawrosz, P.: *Rozbor Smlouvy o Ústavě pro Evropu*. In: Klvačová, E. a kol.: *Prohlubování evropské integrace*. Praha, Professional Publishing 2004, s. 172–212

KLÍČOVÁ SLOVA

Evropská unie, právo EU, komunitární právo, harmonizace, integrace, národní zájmy

JEL KLASIFIKACE

F02, F15, F20, F21, F22

x

Brněnská knihovnička moderního managementu

Kam čert nemůže, nasadí kouče

(O manažerském koučování bez nároku na honorář)

► Ing. Lubomír Galatík » NEWTON College, a. s.
Mgr. Veronika Fiedlerová » NEWTON College, a. s.

- * Manažeři nemusejí mít strach, že se budou muset spolehnout jen sami na sebe. Neustále se objevují nové a ještě účinnější techniky a metody, které jim pomohou v jejich náročné a zodpovědné práci. Tzv. tradiční metody ztrácejí dech a ustupují metodám moderním, které za čas vyklidí pole metodám postmoderním. Pozorujeme přirozený vývoj amortizace metod, což nám však nemusí bránit zbavit se únavy ze starého a obdivu k novému.

Jedním z moderních vynálezů, který se zdá být na cestě k rostoucí oblibě, je koučování (koučing, coaching). Jako obvykle vše začalo někde v zahraničí a k nám to přichází se zpožděním, a tudíž s pověstí užitečného a praxí osvědčeného nástroje, o jehož smyslu je neslušné pochybovat. Postupně to získává na výjimečnosti a přitažlivosti. Co to však koučování je? K čemu je to dobré? Jak se to provádí? Kdo to nabízí?

V České republice lze získat určité informace o tomto složitém nástroji osobních změn a změn ve firmách zejména z úst, per a klávesnic praktikujících koučů. Není však zatím jednoduché dozvědět se něco o koučování od koučovaných, uživatelů této služby, když ovšem pomineme příklady, kasuistiky a reference vybrané a publikované samotnými kouči. Jejich reklamní sdělení o mysteriózní moci koučování jsou pochopitelná a nelze je z nich obviňovat. Nic jiného jim nezbyvá, nechtějí-li produktivně mlčet. Děláme to ve svých oborech do jisté míry všichni. Naše obezřetnost nám však může pomoci nenaletět všemu, co říkají. Je výhodné poslechnout si hlas těch, kteří koučování prožili, čemuž chce napomoci také následující text.

Pojďme se proto odvážně podívat na to, čemu moc nerozumíme, o čem se při vší snaze bez vlastní zkušenosti moc nedozvíme a co přes velmi obtížně prokazatelné účinky podezříváme z nebyvalé efektiv-

nosti. Kdo nezažil, uvěří. Kdo zažil a ještě věří, může být koučem.

Koučem pro účely tohoto článku budeme rozumět člověka, který koučování nabízí jako službu za úplatu a definuje se jako kouč odlišující se od jiných poradenských profesí a technik.

O koučování před koučováním

Koučování jako manažerská technika čerpá inspiraci v psychoterapii, zejména té humanistické (na člověka zaměřené), a své označení si vypůjčila ze sportovní psychologie. Poslechněme si nejdříve, co zveřejňují koučové o koučování. Kupodivu ani zde není jednoduché najít odpovídající definice. Hemží se to slovy a spojeními jako změna, zvýšení výkonu, větší výkon při menším úsilí, dosahování cílů, přístup zaměřený na řešení, využití zdrojů, příležitosti, řešení problémů, samostatnost, odpovědnost za sebe, účinnost, zadání a výsledek, expertnost (přívlastky nepočítaje). Snadno se dozvíte, k čemu je koučování dobré, tj. co vám to přinese, ale méně snadno, co to je. Z tohoto chaosu bychom mohli pro názornost vybrat následující definici: „Koučování je způsob, který umožňuje pracovníkům na všech úrovních společnosti samostatně nalézt svá vlastní řešení a také je úspěšně vlastními schopnostmi realizovat.“

Ten, kdo se zahledí do koučování, provozuje koučování. Aby vás přesvědčil, k čemu je to dobré, použije váš jazyk. Pak se dozvíte, že koučování lze použít k change managementu, k odstraňování stresu, k řešení problémů, k time managementu, ke zvýšení prodejních schopností, k zavádění strategie firmy, k sebeprezentaci, k prezentaci firmy, k procesnímu řízení, ke strategickému řízení, k řízení jakosti apod. I když nevíte, o co jde, a neumíte si představit,

co se při koučování přesně děje, řeší se tu vaše problémy.

Koučové při své marketingové sebedefinici využívají často standardní metodu odlišování se od jiných. Příkladem budiž jejich vymezování se vůči poradcům: poradci nabízejí své rady, ale neřeší individuální situaci klienta, poradci končí analýzami a doporučeními, realizace doporučení a efektivita dosažených výsledků zůstává pouze na klientovi, poradci nenesou spoluodpovědnost za výsledné efekty, poradcům platí klient za doporučení, nikoliv za vyřešenou situaci, tedy za dodání skutečné hodnoty pro společnost. K tomu někteří koučové dodávají, že narozdíl od poradců umí způsobit změny v myšlení, čímž jsou jejich výsledky trvalé.

Zní to lákavě, avšak při bližším pohledu rovněž nepřesvědčivě a rozporuplně. Koučové často prezentují své působení jako činnost, která uvolňuje potenciál koučovaných, která jim umožní hledat a nacházet vnitřní zdroje a vlastní řešení. Jinak řečeno, nechávají to na nich. Vzhledem k tomu, že nejsou odborníky na problémy koučovaných, nemohou za objevená řešení a jejich realizaci nést spoluodpovědnost. Poradci jsou sice placeni za svá doporučení, avšak koučové jsou placeni za hodiny strávené s koučovanými. Pouze se spoléhají na to, že jejich metoda má tu moc generovat u koučovaných více či méně trvalé změny.

O koučování po koučování

Koučovací rozhovory mají řadu variant a odrůd, často individualizovaných konkrétními kouči. Nelze postihnout všechny v tomto článku, proto se soustředíme na ty, které jsou nám známy a které představují způsob, jakým koučování nejčastěji vedou představitelé uznávaných koučovacích škol a členové naší nejvýznamnější profesní organizace, České asociace koučů. Popisy koučování by mohly zahrnovat celou řadu dalších technik a detailů, které však přesahují rámec tohoto článku a nejsou pro první seznámení nutné. Ze stejných důvodů stojí mimo naši pozornost fakt, že někteří koučové používají i direktivní způsob jako jakýsi doplněk „rozvojové“ složky koučovacích rozhovorů.

Co to tedy je koučování? Lidé, kteří se s koučováním nikdy nesetkali, ale mnohdy prošli celou řadou různých manažerských a kompetenčních výcviků, zažívají zpočátku určitou směs překvapení a rozpaků. Čekají na základě svých předchozích zkušeností, co se bude dít, a teprve až ve chvíli, kdy pochopí, že budou pouze tázáni, a to poněkud neobvyklým způsobem, vytvoří si k metodě postoj. Jedni koučování odmítnou cestou agrese nebo sebeobrany a jiní se mu s důvěrou oddají. Na těchto postojích se samozřejmě výrazně podílí osobnost kouče. Ti, co přijmou koučování, jsou hlavním aktivem koučů a předmětem jejich zájmu.

Koučování si lze představit jako osobní setkání kouče a koučovaných v předem připravených podmínkách, během něhož probíhá jednosměrná a strukturovaná komunikace na bázi modelu otázky kouče – odpovědi koučovaných. Otázky v obecné poloze sledují koučem používanou strukturu koučovacího rozhovoru. Nejčastěji se kouč v rámci nějakého zadání snaží otázkami zachytit koučovaným artikulované problémy a cíle (např. „Co by se mělo zde stát, aby náš rozhovor byl pro vás užitečný?“ nebo „Co by váš šéf řekl, že potřebujete změnit?“), které má koučovaný postupně vztahovat ke koučovi jako k někomu, kdo mu může pomoci (např. „Co pro vás mohu dnes udělat?“ nebo „Jak chcete využít tohoto našeho setkání?“), konkretizovat je v co nejpřesnějších popisech a souvislostech (např. „Na čem poznáte, že se věci už změnilly?“ nebo „Co uvidí vaši spolupracovníci, až problém vyřešíte?“), najít způsob jejich řešení nebo naplnění (např. „Jak přesně budete postupovat, abyste tohoto cíle dosáhli?“ nebo „Představte si, že se sejdeme za 14 dní. Čeho byste potřeboval do té doby dosáhnout?“) a určit si pravidla kontroly úspěšnosti spolupráce s koučem a ukončení této spolupráce (např. „Co přesně se musí stát, abyste sem už nemusel přijít?“). Smyslem koučovacího rozhovoru tedy je přesně a konkrétně definovat, co a jak koučovaný udělá k naplnění zadání a jaká v tom bude role kouče.

Podmínky, za kterých se koučování realizuje, hrají významnou podpůrnou roli. Koučovací rozhovory se obvykle vedou v chráněné a přátelské atmosféře, bez možnosti vnějších zásahů a mimo běžná pracoviště. Předchází jim příprava kouče, a je-li to

- možné, i příprava koučovaného. Kouč si musí uvědomit, proč ho koučovaný navštěvuje, jaké si vyjednal zadání, jak by ho mohl posuzovat koučovaný a co může udělat pro plynulý a bezpečný rozhovor.

A co říkají o koučování sami koučovaní? Existují pokusy zjistit, jak vypadají dlouhodobé účinky koučování po jeho skončení. Zatím však neprokazují nic víc, než že tyto účinky jsou obtížně měřitelné a v praxi zaznamenatelné. Koučové jsou bohužel vystaveni takřka výhradně bezprostředním zážitkům, podle kterých měří svou úspěšnost. Výpovědi koučovaných se ale velmi liší v čase. Bezprostředně po koučování lze slyšet věty plné obdivu, překvapujících změn, po-

nostem a naturelu a vyrobí si vlastní nástroj, o němž však lze stěží seriózně uvažovat jako o koučování.

Víme už, že koučové ve svých prvních prezentacích obvykle nepopisují metodu samotnou, ale jimi předpokládané a nabízené výsledky. Sdělení koučů o změnách myšlení koučovaných a zvyšování jejich výkonnosti a produktivnosti jsou však přehnaná a, jak už jsme uvedli, málokdy průkazná. Pokud k nějakým změnám dochází, lze jich dosáhnout i jinými způsoby, než je koučování. Vše totiž závisí na koučovaných, jejich postojích, preferencích, zkušenostech a schopnostech. Někteří koučové se explicitně odvolávají na teoretické modely (konstruktivismus, ky-

Koučové jsou bohužel vystaveni takřka výhradně bezprostředním zážitkům, podle kterých měří svou úspěšnost. Výpovědi koučovaných se ale velmi liší v čase. Bezprostředně po koučování lze slyšet věty plné obdivu, překvapujících změn, pozitivních hodnocení a nečekaných přínosů. Měsíce nebo léta po ukončeném koučování už jsou názory koučovaných rozdílné. Převažuje umírněný, strážlivý až lhostejný vztah ke koučování a jeho výsledkům.

zitivních hodnocení a nečekaných přínosů. Měsíce nebo léta po ukončeném koučování už jsou názory koučovaných rozdílné. Převažuje umírněný, strážlivý až lhostejný vztah ke koučování a jeho výsledkům. Často je koučování hodnoceno spíše jako zajímavý a neobvyklý prožitek a příjemné občerstvení v rutině životě firmy.

To, co říkají koučovaní, je navíc něco jiného než to, co uvádí o vnějších pozorovatelných změnách (zejména chování v pracovním prostředí) jejich okolí. V této oblasti jsou relevantní informace ještě méně dostupné, zejména ty, které se týkají hodnocení koučovaných s delším časovým odstupem. Významnější rozdíl lze zaznamenat pouze při pozorování těch absolventů standardních koučovacích programů, kteří se ke koučování nevracejí, a těch, kteří se rozhodli použít koučování ve svých manažerských rolích jako techniku své práce. Obvykle se však o tomto rozdílu nedá říct víc než to, že jedni koučují a druhí nikoliv. Časté jsou i případy, že si nadšený manažer amatérsky přizpůsobí techniku, kterou zažil, svým schop-

bernetika druhého řádu, autopoieza atd.), které však podstatné strukturální změny živých systémů (lidí) vylučují. Život je podle těchto teorií proces pomalých a postupných změn v čase bez ohledu na charakter podnětů (tedy např. koučovacích otázek) přicházejících z okolí, neboť tyto změny nezávisí na podnětech, ale spíše na stavu systému (koučovaného) v době působení podnětů. U koučovaných, u kterých by podle jejich vlastních slov došlo k zásadním změnám, lze hovořit o připravenosti k těmto změnám, kterým „něco“ k realizaci chybělo, nebo o jakémisi okouzlení z nového a neobvyklého způsobu komunikace. Dojem změn je totiž nejsilnější v době koučování, mimo něj slábne a mizí. Stejný efekt má opakované koučování, neboť se ztrácí výhoda prvních překvapení.

O přitažlivosti koučování

Podstata a kouzlo koučování spočívá v koučovacích otázkách a v podmínkách, za kterých jsou kladeny.

Kouč pracuje s typově připravenou a zvládnutou baterií otázek, kterou upravuje a přizpůsobuje v reakci na konkrétní odpovědi koučovaných. Kouč sleduje obsahový kontext, i když pro něj není důležitý v tom smyslu, že nedeterminuje použitelnost koučování. Formální aspekty kladení otázek a poskytování odpovědí včetně vztahové složky komunikace jsou významnější než aspekty obsahové. Jednosměrnost komunikace otázek a odpovědí dává koučovi možnost nutit koučovaného do intenzivního úsilí při hledání vlastních řešení („Uvolňujeme potenciál koučovaných“), udržet profesionální odstup a odbornou nezainteresovanost („Děláme to neinstruktivně“) a intervenovat koučovaného na úrovni podnětů, nikoliv na úrovni obsahu („Nejsme odborníci na koučovaného nebo jeho problémy, ale na efektivitu práce s lidmi“). Tomu napomáhají další techniky používané kouči jako např. vyhýbání se hodnocení odpovědí koučovaných, oceňování a kladné přijetí všeho, co koučovaný prezentuje jako posun k cíli, vyhýbání se jakémukoli kritice a poučování, používání jednoduchého a srozumitelného slovníku apod.

Soustava koučovacích otázek je zaměřena na dosažení určitých atributů, které z ní činí stále oblíbenější nástroj poradenského businessu. Je neobvyklá, mírně tajemná, promyšlená, strukturovaná, neinstruktivní, důvěryhodná a zaručuje koučovaným pocit bezpečí. Jedním z důvodů, proč dosahuje zdánlivě vysokých efektů ve firmách, alespoň podle vyjádření většiny koučovaných bezprostředně po ukončení koučování, je, že se pohybuje ve specifickém žargonu firemní komunikace. Firemní jazyk je jazyk nepřirozený, tj. jazyk, který v běžném soukromém životě spontánně nevzniká. Jazyk koučů je také nepřirozený, i když odlišným způsobem. Sám o sobě, mimo kontext koučování, je místy strojený, jakoby naprogramovaný a působí až směšně. Tím ovšem získává charakter jazyka odborného a specificky zaměřeného.

To, co koučování většinou oceňují, je to, co na ně udělá největší dojem. Koučování je nové a nezvyklé, poskytuje pocit přijetí a porozumění, absenci kritiky a negativního hodnocení, možnost říct, co cítím, povzbuzení, podporu, prožití pocitu, že za něco stojím,

že jsem sám svým pánem, že problémy druhých jsou výhradně jejich apod.

Koučování je bezesporu zajímavou alternativou poradenské spolupráce. Přes všechnu svoji přitažlivost se jedná o techniku, kterých je mnoho. Hlavním přínosem koučování je možnost změnit pohled na rutinní záležitosti ve firmě, které mají sílu nenápadně konzervovat současný stav a znemožnit nebo ztížit volný pohyb v terénu alternativ, jakkoliv banálně mohou vypadat. Toho lze ovšem dosáhnout i jinými metodami a technikami. Kdyby bylo kouči formulovaným smyslem koučování např. to, že koučovaný pochopí, že vše záleží na něm, bylo by sympaticky přijatelné. Málokdy se však setkáte s tak „skromně“ prezentovaným účelem. Jsou lidé, kteří to nepochopí nikdy, a jsou lidé, kteří k tomu dojdou i bez koučování.

O slabínách koučování

Je pravděpodobně osudem všech novinek v rozvoji manažerských kompetencí, že trpí dětskými chorobami a jsou zpočátku bezbranné proti amatérismu a nájezdům různých pragmatiků. V této situaci se potenciální uživatelé služeb koučování těžko mohou orientovat. Někteří profesionálové se snaží svoji profesionalitu institucionalizovat a nabídnout rozlišovací kritéria (viz. např. zmíněná Česká asociace koučů), dělají to však velmi nepřesvědčivým způsobem. Konkrétně webová prezentace této u nás zatím jediné (?) profesní organizace koučů (sdružující i zájemce o koučování) je plná formálních i obsahových chyb a rozporů, je neaktuální, často nefunkční, podvýživná, nezajímavá a prostá relevantních informací. Vyvolává spíše pochybnosti a mnoho otázek souvisejících s profesionalitou.

Mezi těmito lidmi je jistě několik schopných koučů. Působí si však problémy např. tím, že v zájmu zvýšení atraktivnosti a důvěryhodnosti používají odvolávky na teoretické myšlenkové zdroje jejich způsobu koučování, které však působí spíše jako výztuha pro jimi zvládané techniky. Je to dost bezpečný prostor, neboť kdo z potenciálních zákazníků něco ví o teoriích, které sám nepotřebuje. Zbytečně také operují s módně znějícími, nejlépe anglickými pojmy, o jejichž obsahu se nic nedozvíte. Koučové vyberou

- věty, které někde zaslechli, a věří, že to budou věty, které vás osloví, neboť označují problémy, které řešíte nebo kterým nerozumíte. Lépe by bylo v takových případech mlčet nebo se držet čistě technických stránek koučování.

Na poněkud tenkém ledě se ocitnete, začnete-li blíže zkoumat vztah mezi proklamovanými efekty koučování, způsoby, které k nim vedou, a podmínkami, za nichž se s koučem spolupracuje. Neznáme kouče, který by se přihlásil ke kvantitativně vyjádřenému podílu svého koučování na kvantitativních cílech firmy a přivázel svou odměnu na stupeň dosažení takových cílů. Za tuto vazbu je v podstatě odpovědný zadavatel (obvykle ten, kdo rozhoduje o po-

a tudíž riskovat i to, že žádnou odměnu nedostane, je pouze věcí odvahy kouče a jeho důvěry v efekty koučování. Koučové ani zpětně systematicky nevyhodnocují úspěšnost svého působení ve vztahu k těmto výsledkům, a pokud ano, nejsou takové informace dostupné. Zadavatel však primárně zachází s cíli a prostředky k jejich dosažení ve finanční podobě, jako s výnosovými a nákladovými položkami. Nezbyvá mu nic jiného, než to prostě s koučováním zkusit, nebo se spolehnout na vlastní síly. Vzhledem k poměrně vysokým cenám koučovacích hodin si luxus koučování dopřávají většinou finančně silné subjekty nebo subjekty, které vládnou přidělenými rozpočtovými prostředky.

Učinit odměnu kouče závislou na měřitelných výsledcích, a tudíž riskovat i to, že žádnou odměnu nedostane, je pouze věcí odvahy kouče a jeho důvěry v efekty koučování. Koučové ani zpětně systematicky nevyhodnocují úspěšnost svého působení ve vztahu k těmto výsledkům, a pokud ano, nejsou takové informace dostupné.

užití koučování ve firmě), a to tak, že s ním kouč vyjedná zadání, tedy koučováním jej přivede k vlastní formulaci zadání, které nemůže znít jen např. „Potřebuji zvýšit obrát firmy o 20 %“. Ačkoliv je tento výkonnostní parametr přesně to, co řešíte jako zadavatel, musíte k tomu ještě dodat, co k jeho dosažení podle vás povede (např. jak budou podřízení pracovat, jak se má změnit jejich chování v zájmu cíle, co všechno k tomu potřebujete apod.). A v těchto formulacích se už koučové najdou, neboť s nimi umějí efektně operovat.

Může se ovšem stát, že se obrát o 20 % nezvýší. Pak je ovšem neúplně formulované zadání nebo prostě nebylo naplněno, což vyžaduje další koučování. Je logické, že nelze přesně vyčíslit podíl koučování na změnách kvantitativních parametrů firem, neboť se na nich podílí velké množství (často neznámých) faktorů, které koučové nemají pod kontrolou (korelace mezi koučováním a kvanty je velmi volná). To ovšem nelze u žádné podobné techniky. Učinit odměnu kouče závislou na měřitelných výsledcích,

Koučové bohužel někdy hovoří o své technice tak, že to vypadá, jako by se zbavovali odpovědnosti za to, co nevědí nebo nemohou ovlivnit. Spíše však nabízejí to, co vědí, ale žádný zázrak to není. Ke všem technikám a metodám včetně takovýchto moderních konceptů, jako je koučování, je vhodné přistupovat střízlivě a nepodlehnout mocnému dojmu bezprostředních reakcí koučovaných typu „Moc mě to posunulo“, „Podíval jsem se na to jinak“ apod. Překvapivým pro autory je také zjištění, že koučové jsou poměrně netolerantní vůči jiným technikám a před některými dokonce klienty varují.

To samozřejmě neznamená, že koučování je k ničemu, nebo že by u některých osob nemohlo být nejefektivnějším nástrojem jejich rozvoje. To pouze znamená, že koučování je jednou z mnoha používaných metod pro takové účely, která využívá své výhody rostoucí přitažlivosti nových a neotřelých postupů.

Mnoho povyku pro nic?

Domníváme se, že kdyby se koučové drželi pravidla „Méně a otevřeněji je více“, přinesli by sobě a svým klientům větší užitek, než je tomu v současné době. Chtělo by to více profesionality a méně marketingových sdělení. Kouč, který ví, o čem je řeč, nemůže o koučování mluvit jako o jediné metodě, která nastupuje vždy, když vše ostatní selže. Ví dobře, že koučování je jen jeden z mnoha prodejních artiklů a jedna z mnoha použitelných technik, která může také selhat (není to nemocnice, je to autolékárnička). Koučování není třeba přeceňovat. Ostražitost vyžaduje zejména upřímná touha koučovaných po dalším koučování, neboť víra v koučování je podezřelá (stejně jako každá jiná víra).

Neexistuje spolehlivý návod, jak vybrat dobrého kouče. S výběrem kouče je to jako např. s výběrem spolupracovníka nebo partnera. Odbornost se předpokládá, nelze ji ověřit, lze ji jen v praxi testovat. Lidské vlastnosti a osobnostní charakteristiky kouče jsou to, co rozhoduje, a ty nejsou ani špatné, ani dobré, jen akceptovatelné, nebo neakceptovatelné.

Před rozhodnutím udělit koučovací zakázku je vhodné zamyslet se nad tím, zda jsou podobné techniky vůbec zapotřebí, tedy nelze-li problém vyřešit jinak nebo vlastními silami. Ti, kdo se s koučováním ještě nepotkali, by měli položit vyjednávajícím koučům co nejvíce otázek. Pro takový případ si dovolíme na závěr několik tipů navrhnout:

Mám dvě minuty času. Co mi řeknete o koučování?
Jak se v účincích liší koučování od astrologie a kartářství?

Co všechno pro mě uděláte zadarmo?

Jak přesně souvisí to, co nabízíte, s vaší odměnou?

Na jakém měřitelném výsledku se shodneme, abyste si zasloužil svou odměnu?

Jak prokážeme, že měřitelného výsledku bylo dosaženo vaším působením?

Jak dlouho jste působil u zákazníka XY? Čeho konkrétně jste dosáhl?

Považoval byste dlouhodobé působení u nás za úspěch, nebo neúspěch?

Kolik byste od nás chtěl peněz, abyste byl spokojen?

Proč jste se rozhodl stát se koučem?

Jak jste sehnal první zakázku?

Jakou máte kvalifikaci kromě odkoučovaných hodin?

Kdo je vaším osobním koučem a supervizorem?

Proč by způsob, kterým koučují druzí a od vašeho se liší, nemohl být stejně účinný a prospěšný?

Koho jiného mi doporučíte k řešení mého problému, když si vás nevyberu?

Mohu se při koučování ptát já? A odpovíte mi?

KLÍČOVÁ SLOVA

koučování, management, manažerské techniky

JEL KLASIFIKACE

M12, M14, M53, M54

x

Fetiš ekonomů očima výtvarníků aneb neuctivý pohled na hrubý domácí produkt

* „Babičko, koukej, hovínko v krabičce,“ upozornil mne rozveselený a rozesmátý tříletý vnouček na základní motiv plakátu lákajícího ke shlédnutí výstavy Hrubý domácí produkt, kterou od května do srpna letošního roku pořádala Galerie hlavního města Prahy v Městské knihovně na pražském Mariánském náměstí. Na výstavu jsem se chystala dlouho, spontánní reakce malého Martínka mé rozhodnutí jen urychlila.

Výstava byla prezentována jako výběr z reakcí současného umění na ekonomii, racionalitu a konzumerismus. Kurátorem výstavy byl Krištof Kintera.

Na vládu ekonomie, racionality a spotřební společnosti a hrubý domácí produkt jako měřítko hodnot a úspěšnosti této společnosti reagovalo přibližně padesát výtvarníků. Každý po svém, ale všichni bez výjimky kriticky.¹ Ve světě ekonomů, podnikatelů a manažerů je hrubý domácí produkt pojmem téměř posvátným, agregátem, jehož změna z roku na rok je sledována s napětím a obavami, ale také s pýchou, a vyskytne-li se v jejich řadách kritika podstaty a základní konstrukce hrubého domácího produktu, je spíše krotká a nesmělá. Výtvarníci si žádné zábrany nekladou. Ačkoli mají zřejmě méně znalostí o způsobech výpočtu příslušného makroekonomického agregátu než ekonomové, nezůstalo jim utajeno, z čeho sestává, a zdaleka ne všechny složky v nich budí nadšení. V řadách výtvarníků budí pojem hrubý domácí produkt spíše smích (byť méně spontánní a veselý než smích našeho Martínka) nebo poněkud hořký posměch. A mnohdy i neskrývané opovržení.

Výstava byla v denním tisku prezentována exponáty nejvýraznějšími, leč poněkud prvoplánovými.

Postel, jejíž přední i zadní čelo tvořily známé dvojoblouky, které lze spatřit nad každou restaurací McDonald's, vánoční stromek stvořený z kovové konstrukce, na níž jsou nastrkány zelené lahve od Staropramenu, sarkofág z krabiček od cigaret. Mnohé exponáty byly kombinací nebo spíše změtí předmětů, z nichž každý mohl ve své minulosti plnit konkrétní účel, avšak nakupeny bez ladu a skladu k sobě a na sebe svědčí o nesmyslnosti konzumního způsobu života, zejména obřího nakupování. Nikoli náhodou se pojem shopping objevoval v názvu několika exponátů.

Velmi expresivně působily vystavené obrazy a videa. Obraz Dům z cyklu Esplanade (autor Jan Kadlec) byl hořkým výsměchem bydlení ve stylu podnikatelského baroka. Malý ošklivý dům v malé ošklivé zahradě, na které se nachází malý ošklivý bazén pro dospělé a ještě menší ošklivý bazén pro děti, několik sekaček na trávu, několik slunečníků... Krajinky Michaely Thelenové zase vypovídaly o krajině umučené dálnicemi, nadjezdy, podjezdy, auty, panelovými domy, billboardy, montovnami či sklady. A video nazvané Jak jsme pomáhali názorně předvádělo, jak blízko je v současné společnosti od péče o majetek bližního svého k poškozování cizí věci.

Na výstavě ale bylo možné najít i mnohé jiné exponáty. Například osobní dopis (od Tomáše Svobody) adresovaný nejbohatšímu Čechovi a 119. nejbohatšímu muži světa, Petru Kellnerovi obsahující i symbolický zvláštní a zcela zbytečný klíč ke vstupu na výstavu, telefonní číslo na neznámou celebritu, zarámované džíny značky Levi Strauss, výsměch

¹ Podrobný seznam výtvarníků, kteří se podíleli na expozici, byl uveden na plakátu k výstavě. Seznam obsahoval tato jména: Alver+Grosseová, Arismendi, Artamonov+Klyuykov, Bárta, Binder, Böhm+Franta, Bolf, Černický, Divo, Dopitová, Frešo, Gírsa, Guma Guar, Hladík, Horák, Chisa+Tkáčová, Jandera, Jasanský+Polák, Jiříčková, Kadlec, Koťátková, Kotík, Kotzmannová, Kudrnáč, Kwiatkowska, Labuda, Lang, Matoušek, Nálevka, Mícl, Ondřejčka, Petrbok, pode bal, Podzemná, Příbyl, Skala, Skála, Sobotovičová, Stratil, Svoboda, Šerých, Šimera, Šimlová, Thelenová, Turek, Vačkář, Vosecký, Wiesner, Zámečník, Zet.

workoholismu v podobě plakátu nabádajícího „Pracuj víc, otroku“, úšklebek nad snahou o úspěch za každou cenu v podobě zrcadla ozdobeného nápisem „You started like a hero, now you are a zero“ či video „Ještě mám půl hodiny čas“ o mladé ženě, která se obléká a obouvá a současně pilně cvičí na rotopedu.

Co výstavou sledovali sami výtvarníci, bylo zřejmé ze samotné pozvánky na výstavu. Ocitujeme z ní alespoň několik vět: „Vážení zákazníci, je tu pro vás top-class last minute bonus mega šance. Úvěrová gold karta, hypotéka, nevratná záloha s omezenou

Oni jsou totiž také zaměstnanci, pachatelé, pojištěnci, osoby samostatně výdělečně činné, brigádníci, drobní živnostníci, klienti a nezaměstnaní. Se systémem jako takovým mají tedy dobrou zkušenost. Současné výtvarné umění je jakási malá autonomní mikrosociální zóna. Jde o pozoruhodnou subkulturu, která si zachovává ve svém nemedializovaném závětrí kritický pohled na realitu kolem nás.“

Byla-li návštěva výstavy obecně užitečná pro všechny občany společnosti, v níž se hrubý domácí produkt a ekonomický růst stal fetišem, ještě užiteč-

Dominantní postavení tržní účelovosti a pragmatičnosti ve společnosti vytváří dostatečně pitoreskní předlohu a bohatý zdroj pro reflexi v dílech současných umělců. Společensko-sociální systém ruku v ruce s racionalizovaným duchem doby nikoho nešetří, téměř se mu nelze vyhnout a je skoro nemožné ho ignorovat. Stejně tak není možné, aby i umění nechalo bez povšimnutí převažující konzumně-pragmatické nastavení společnosti, a tak ho parafrázuje, imituje, paroduje, ironizuje, vytváří metafory, klade otázky a provokuje k nim.

akontací, operativní leasing. Jak vám mohu pomoci? Mějte na zřeteli perspektivní rozhodování a stabilitu hodnoty vložených prostředků. Jste plátcem DPH? Paušální zálohová struktura s variabilním symbolem... Platí-li teze, že umění je (mimo jiné) zrcadlem doby, ve které vzniká, pak tato výstava je jedním z mnoha možných odrazů toho, v čem žijeme. Dominantní postavení tržní účelovosti a pragmatičnosti ve společnosti vytváří dostatečně pitoreskní předlohu a bohatý zdroj pro reflexi v dílech současných umělců. Společensko-sociální systém ruku v ruce s racionalizovaným duchem doby nikoho nešetří, téměř se mu nelze vyhnout a je skoro nemožné ho ignorovat. Stejně tak není možné, aby i umění nechalo bez povšimnutí převažující konzumně-pragmatické nastavení společnosti, a tak ho parafrázuje, imituje, paroduje, ironizuje, vytváří metafory, klade otázky a provokuje k nim. Systém jako takový se nám přece tak narcisisticky a opulentně předvádí, kam jen oko pohledne, a tak není divu, že se stává námětovým zdrojem pro umělce, kteří se v něm přirozeně pohybují.

nější mohla být pro všechny, kdo se na vytváření tohoto fetišismu přímo nebo nepřímo podílejí. Tedy především pro ekonomy, podnikatele a manažery i pro politiky a žurnalisty vychovávající nás v ovzduší neustálého strachu o to, zda růst hrubého domácího produktu v České republice nezaostává za hrubým domácím produktem v některé jiné zemi světa a zda bude pokračovat v neztenčené výši, nebo zda se náhodou nepromění v pokles.

Výstava v Městské knihovně v Praze byla užitečnou připomínkou skutečnosti, že ne každý růst hrubého domácího produktu je smysluplný, ne každý prospívá občanům dané země. Exaktnějším způsobem než výtvarníci, ale stejně emotivně tuto skutečnost ve své knize Evropský sen připomíná Jeremy Rifkin: „Hrubý domácí produkt pokládá každou činnost za dobrou. Roste-li v důsledku nezaměstnanosti a chudoby kriminalita, což vyžaduje zvýšení policejní ochrany a akceschopnost a náklady na soudy a věznice a dále posílit osobní dohled a ochranu, pak s tím spojená ekonomická činnost je zahrnuta do hrubého

- domácího produktu. Pokud je třeba likvidovat toxický odpad nebo vyčistit naftovými skvrnami znečištěné spodní vody, i v takovém případě je do hrubého domácího produktu zahrnuta veškerá činnost, která s tím souvisí. Roste-li užívání fosilních paliv, je jejich spotřeba zahrnuta do hrubého domácího produktu, jakkoli znamená čerpání stávajících zásob neobnovitelné energie. A pokud se kvůli rostoucí obezitě, kouření, spotřebě alkoholu či užívání drog zhoršuje zdraví milionů Američanů, jsou zvýšené náklady na zdravotní péči rovněž započítány do hrubého domácího produktu. Nemálo stále rostoucích nákladů je spojeno s ochranou země proti terorismu. A součástí hrubého domácího produktu je i nákup nových řízených střel, letounů, tanků a bomb. Málokdo by asi řekl, že kterákoli z těchto činností vede ke skutečnému zkvalitnění našeho života. Ekonomických činností, které k naší prosperitě nijak nepřispívají, je z hlediska hrubého domácího produktu mnoho a jejich procento každoročně stoupá.“

Ještě emotivněji a kritičtěji než Jeremy Rifkin se dávno před ním na adresu hrubého domácího produktu vyslovil posléze zastřelený americký senátor a bratr zastřeleného amerického prezidenta Robert Kennedy. Napsal: „Hrubý domácí produkt zahrnuje znečištění ovzduší, reklamu na cigarety a sanitky, které mají zbavit naše dálnice následků dopravních

nehod. Zahrnuje speciální zámky k našim dveřím i k vězeňským celám pro ty, kdo nám je vylomili. Zahrnuje ničení sekvojí a smrt moří. Roste s výrobou napalmu, řízených střel a jaderných hlavic. Nezaručuje zdraví našim rodinám, jejich hodnotné vzdělání či radost ze hry. Je lhostejný k slušným životním podmínkám v továrnách a bezpečnosti na ulicích. Nepočítá s krásou poezie, silou manželských pout, důvtipem veřejných debat či bezúhonností veřejných činitelů. Stručně řečeno, měří všechno s výjimkou toho, co činí život hodnotným.“

Umělci vystavující svá díla v pražské Městské knihovně zásadní vady krásy hrubého domácího produktu neobjevili, jen potvrdili jejich existenci v podmínkách České republiky a ukázali na ně. Proč tak učinili? Odpověď bychom mohli nalézt opět na plakátu, který zval k návštěvě výstavy. K úhledné otevřené krabici obsahující čísi exkrement se ze dvou stran přibližují dvojice mužské nohy oděné v džíny a obuté v černé polobotky. Jejich majitelé zjevně řeší otázku: Lze do předmětu symbolizujícího hrubý domácí produkt nešlápnout? Zkusme ji řešit spolu s nimi.

**doc. Ing. Eva Klvačová, CSc.,
prorektorka NEWTON College, a. s.
pro vědu a výzkum**

✖

Scientia &^{et} Societas

Scientia et Societas * číslo 3 * ročník III

Vydavatel

NC Publishing, a. s., Politických vězňů 10, 110 00 Praha 1, IČ: 27398358 | www.ncpublishing.cz

Redakce

Politických vězňů 10, 110 00 Praha 1 | e-mail: redakce@sets.cz | www.sets.cz

Výkonný redaktor

PhDr. Jiří Malý, Ph.D. | e-mail: jiri.maly@sets.cz

Redakční radu řídí

doc. Ing. Eva Klvačová, CSc., prorektorka NEWTON College, a. s. pro vědu a výzkum

Redakční rada

Ing. Lubomír Galatík, rektor a místopředseda představenstva NEWTON College, a. s.
doc. Ing. Jiří Chlumský, CSc., vědecký pracovník, Institut integrace ČR do evropské a světové ekonomiky VŠE v Praze
doc. Ing. Petr Chvojka, CSc., bývalý hlavní ekonom ČSOB
Mgr. Petr Kraus, předseda představenstva NEWTON College, a. s.
prof. Ing. Václav Kubišta, CSc., rektor Vysoké školy obchodní v Praze, o. p. s.
Dr. Jan Mojžíš, člen představenstva NEWTON College, a. s.
Ing. Karel Mráček, CSc., vědecký pracovník, NEWTON College, a. s.
PaedDr. Mgr. Petr Parma, poradce představenstva NEWTON College, a. s.
prof. Ing. Milan Šíkula, DrSc., ředitel Ekonomického ústavu Slovenské akademie věd
doc. Ing. PhDr. Ing. Vladimír Tomšík, Ph.D. Ph.D., člen bankovní rady České národní banky

Grafická úprava

Matěj Bacovský, BIOPORT.cz

Sazba

Vladimír Vašek

Vyšlo v Praze 17. září 2007

MK ČR E 16579

ISSN 1801-7118 (tištěná verze)

ISSN 1801-6057 (on-line verze)

© NC Publishing, a. s.



Scientia et Societas

cena 69 Kč

redakce@sets.cz

www.sets.cz

Scientia  Societas

časopis pro společenské vědy a management

číslo 3 | ročník III | 2007