

1'10 }

časopis pro společenské vědy a management
číslo 1 | 2010 | ročník VI
www.sets.cz

Scientia ^{et} Societas

06 Ohrožuje Lisabonská smlouva ekonomickou nezávislost České republiky?

29 Mezinárodní obchod v krátkodobé perspektivě

39 Regulace odměňování ve finančním sektoru jako opatření ke snížení podstupovaných rizik

111 Redistribuce a instituce aneb důležité vazby v ekonomice

Obsah

Semináře na NEWTON College

- 3 Zevrubné rozborý finanční krize i Lisabonské smlouvy

Odborné stati

- 6 Ohrožuje Lisabonská smlouva ekonomickou nezávislost České republiky?
- 29 Mezinárodní obchod v krátkodobé perspektivě
- 39 Regulace odměňování ve finančním sektoru jako opatření ke snížení podstupovaných rizik
- 54 Dlouhodobé příčiny globální ekonomické krize a možnosti jejich eliminace
- 72 Macroeconomic developments in the Czech Republic in medium-term retrospect and a few matters of concern
- 91 Lidský kapitál a faktory vyvolávající změny v nárocích na něj na soudobých trzích práce
- 111 Redistribuce a instituce aneb důležité vazby v ekonomice
- 128 Liberální přístup v humanitních vědách u Raymonda Arona

Zevrubní rozbor finanční krize i Lisabonské smlouvy

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

- * V roce 2009 získala NEWTON College **projekt s názvem Podpora šíření poznatků výzkumu evropské integrace** (reg. č. CZ.1.07/2.3.00/09.0128) z **Operačního programu Vzdělávání pro konkurenceschopnost**. Projekt je spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky.

Cílem projektu je šířit výsledky domácího i zahraničního výzkumu evropské integrace mezi pedagogy a studenty vysokých škol vzdělávajících budoucí ekonomy, manažery a soukromé podnikatele v Jihomoravském kraji a současně motivovat akademické pracovníky i studenty těchto škol k účasti na uvedeném výzkumu. Cíle je dosahováno prostřednictvím šesti klíčových aktivit, jejichž realizace je rozfázována až do roku 2012. Jádrem každé z nich je odborná a organizační příprava vědeckopopularizačního semináře na vybrané téma evropského integračního procesu. Pro každý seminář je předem zpracován podkladový materiál shrnující aktuální stav poznání k příslušnému tématu. Na uskutečněný seminář navazuje vydání souhrnné publikace, jejímž obsahem je rozbor poznatků k dané problematice i přehled sporných otázek a nevyřešených problémů. Účastníci semináře získávají za jeho absolvování certifikát.

Loňský listopad věnovaný finanční a ekonomické krizi

První vědeckopopularizační seminář se uskutečnil v prostorách vysoké školy NEWTON College v Brně dne 13. listopadu 2009. Jeho téma znělo „Zvládání finančních krizí: evropský a americký

model“. Seminář účastníkům nabídl přehled analýz příčin vzniku finanční a ekonomické krize, která vypukla v roce 2007 ve Spojených státech a poté se rozšířila do dalších ekonomik a získala tak globální charakter. Dále poskytl podrobné informace o přijímaných řešeních krize v rámci ekonomiky EU a USA i o zvažovaných a připravovaných dlouhodobých opatřeních, jejichž cílem je snížit riziko opakování podobné krize v budoucnosti. Seminář se zabýval rovněž perspektivami vývoje evropské, americké a světové ekonomiky po odeznění krize a snažil se odpovědět na otázku, nakolik spolehlivé jsou ekonomové schopni předpovědět konec krize, když jen málo z nich dokázalo předvídat nebezpečí jejího vzniku.

Hlavním výstupem z vědeckopopularizačního semináře je souhrnná publikace s názvem „Zvládání finančních krizí: evropský a americký model“. Její první část tvoří výkladový text, který je úvodem do tématu probíraného na semináři. Ve druhé části publikace jsou pak zaznamenána vystoupení jednotlivých přednášejících a diskuse v dopoledním a odpoledním bloku vědeckopopularizačního semináře.

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

- Klvačová, Eva: *Finanční krize: destruktivní kreace není kreativní destrukce*. Scientia et Societas, 2009, roč. V, č. 2, s. 10–31, ISSN 1801-7118



- • Malý, Jiří: *Žebříčky konkurenceschopnosti: nespolehlivé indikátory krizemi ohrožených ekonomik*. Scientia et Societas, 2009, roč. V, č. 2, s. 50–76, ISSN 1801-7118
- Malý, Jiří: *Porovnání některých důsledků a způsobů řešení finanční a ekonomické krize v zemích uvnitř a vně eurozóny*. Scientia et Societas, 2009, roč. V, č. 3, s. 38–64, ISSN 1801-7118
- Mráček, Karel: *Příčiny a projevy současné krize ve finančním sektoru*. Scientia et Societas, 2009, roč. V, č. 3, s. 6–21, ISSN 1801-7118
- Wawrosz, Petr: *Larosièrova zpráva a české národné zájmy*. Scientia et Societas, 2009, roč. V, č. 3, s. 22–37, ISSN 1801-7118
- Dostálová, Ivana: *Testování skandinávského hospodářského modelu globální ekonomickou krizí*. Scientia et Societas, 2009, roč. V, č. 1, s. 61–80, ISSN 1801-7118
- Dostálová, Ivana: *Vliv světové ekonomické krize na hospodářský a sociální vývoj skandinávských zemí: lekce pro Českou republiku*. Scientia et Societas, 2009, roč. V, č. 3, s. 65–86, ISSN 1801-7118

Některá vystoupení z vědeckopopularizačního semináře byla svými tvůrci rozšířena a aktualizována a stala se tak základem jejich publikací na téma finanční a ekonomické krize po uskutečnění semináře. Jedná se o tyto články:

- Mráček, Karel: *Státní a podniková řešení dopadů současné hospodářské recese*. Scientia et Societas, 2009, roč. V, č. 4, s. 17–33, ISSN 1801-7118
- Dostálová, Ivana: *Regulace odměňování ve finančním sektoru jako opatření ke snížení podstupovaných rizik*. Scientia et Societas, 2010, roč. VI, č. 1, s. 39–53, ISSN 1801-7118

Letos v květnu o Lisabonské smlouvě

Druhý ze série vědeckopopularizačních seminářů se v prostorách vysoké školy NEWTON College v Brně uskuteční v pátek 7. května 2010. Jeho tématem budou „Potenciální ekonomické a sociální účinky vyplývající z Lisabonské smlouvy pro

členské státy EU“. Seminář účastníkům nabídne přehled nejdůležitějších změn, které Lisabonská smlouva přináší pro fungování Evropské unie, a představí její možné účinky na postavení členských zemí EU v globalizované ekonomice, na konkurenceschopnost firem i členských států Unie. Poskytne informace o potenciálních důsledcích Lisabonské smlouvy v oblasti vnitřního trhu EU, fiskální a monetární politiky, sociálních věcí a zaměstnanosti.

Účastníci semináře se dozvědí, jak Lisabonská smlouva upravila podobu a pravomoci orgánů EU, jak změnila systémy hlasování v rámci Evropské unie, do jaké míry posunula rozdělení kompetencí mezi členské státy a Unii. Odnese si informace, jestli Lisabonská smlouva umožňuje přenášení dalších pravomocí na úroveň Evropské unie v budoucnosti, jestli vytváří předpoklady pro postupné sjednocování fiskální nebo sociální politiky v EU. Budou moci diskutovat o tom, proč pro zastánce těsnější evropské integrace je Lisabonská smlouva jen malým krokem vpřed, zatímco pro odpůrce dalšího prohlubování evropské integrace je až příliš velkým skokem na cestě k možnému – a jimi odmítanému – federativnímu uspořádání Evropy.

Ambicí semináře je představit výsledky výzkumu českých a zahraničních ekonomů a ekonomických institucí na toto téma. Analýzy budou odrážet názorové střety, které se nad obsahem a možnými důsledky přijetí Lisabonské smlouvy objevily již v průběhu její ratifikace. Seminář se bude snažit odpovědět zejména na následující otázky:

- Co posiluje a co ohrožuje postavení Evropské unie a jejích členských států v podmínkách globalizované ekonomiky s rostoucí rolí velkých rozvojových zemí?
- Mají členské státy EU v těchto podmínkách životaschopnou alternativu k těsnější integraci? Je vhodnou cestou přijetí Lisabonské smlouvy?
- Jakou míru ekonomické nezávislosti mohou mít v rámci globalizované ekonomiky země jako Česká republika? Jak tuto nezávislost ovlivňuje Lisabonská smlouva?

- Jaké mantinely Lisabonská smlouva nastavuje pro obchodní, investiční a podnikatelské aktivity fyzických a právnických osob?
- Jaká práva a jaké povinnosti vyplývají z Lisabonské smlouvy a Listiny základních práv EU pro různé účastníky trhu?
- V jakém směru Lisabonská smlouva ovlivní konkurenceschopnost firem, členských států EU a Unie jako celku?
- Jaké mohou být dopady Lisabonské smlouvy na různé oblasti fungování jednotného vnitřního trhu EU?
- Jakým způsobem Lisabonská smlouva zasáhne do koordinace fiskálních politik členských států EU? Vytváří předpoklady pro harmonizaci daní v Evropské unii?
- Jaké může mít Lisabonská smlouva důsledky pro fungování eurozóny, existenci jednotné měny euro a provádění jednotné monetární politiky?
- Co Lisabonská smlouva přinese členským státům EU v sociální oblasti? Pomůže jim udržet

vysokou míru zaměstnanosti a sociální soudržnost?

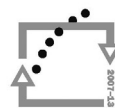
Jednodenní vědeckopopularizační seminář „**Potenciální ekonomické a sociální účinky vyplývající z Lisabonské smlouvy pro členské státy EU**“ bude probíhat ve dvou ucelených blocích. Dopolední blok semináře se bude zabývat nejdůležitějšími institucionálními změnami, které Lisabonská smlouva přináší, a jejími možnými účinky na postavení či nezávislost členských zemí EU v globalizované ekonomice, na konkurenceschopnost firem a členských států Unie. V rámci odpoledního bloku získají účastníci semináře informace o potenciálních důsledcích Lisabonské smlouvy v oblasti vnitřního trhu EU, fiskální a monetární politiky, sociálních věcí a zaměstnanosti. V závěru obou bloků proběhnou diskuse s účastníky semináře.

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

x



EVROPSKÁ UNIE

MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVYOP Vzdělávání
pro konkurenceschopnost

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Ohrožuje Lisabonská smlouva ekonomickou nezávislost České republiky?

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

* „Vstoupením Lisabonské smlouvy v platnost... Česká republika přestane být suverénním státem... Sdělují, že jsem Lisabonskou smlouvu dnes v 15 hodin podepsal,“ prohlásil prezident České republiky Václav Klaus 3. listopadu 2009, když jako poslední hlava členského státu Evropské unie připojil svůj podpis pod ratifikační listinu Lisabonské smlouvy. Ratifikační proces této změny zakládajících smluv EU tak mohl po téměř dvou letech dospět ke svému konci. Lisabonská smlouva následně 1. prosince 2009 vstoupila v platnost.

Lisabonská smlouva v současnosti představuje základní institucionální rámec fungování Evropské unie. Byla podepsána vedoucími představiteli EU 13. prosince 2007 po několikaletém procesu vyjednávání o institucionálních otázkách. Vznikla jako náhrada za dříve dojednanou Smlouvu o Ústavě pro Evropu, zjednodušeně označovanou jako evropská ústava, která nevstoupila v platnost, protože ji v referendech odmítla většina francouzských a nizozemských voličů. Poněvadž Lisabonská smlouva přejala velkou část ustanovení evropské ústavy, začala na sebe vázat podobné kontroverzní reakce jako předchozí návrh Smlouvy o Ústavě pro Evropu. Na rozdíl od evropské ústavy však Lisabonská smlouva nebyla dojednána jako zcela nová zakládající smlouva Evropské unie, která by nahrazovala ty dosavadní, ale byla vypracována jako změna stávajících zakládajících smluv EU, tj. Smlouvy o Evropské unii a Smlouvy o založení Ev-

ropského společenství (kterou přejmenovala na Smlouvu o fungování Evropské unie).

Ratifikace Lisabonské smlouvy členskými státy EU byla podobně jako v případě evropské ústavy komplikovaná, a to navzdory skutečnosti, že pouze v Irsku bylo ke schválení Lisabonské smlouvy vyhlášeno referendum, zatímco v ostatních členských státech EU ji ratifikovaly parlamenty. Se značně rozporuplnými reakcemi se ratifikace Lisabonské smlouvy setkala v tradičně euroskeptické Velké Británii, kde byl do procesu schvalování smlouvy zapojen kromě parlamentu i Nejvyšší soud, v Polsku po schválení Lisabonské smlouvy parlamentem dlouho odmítal podepsat ratifikační listinu prezident (obdobně tomu bylo i v případě České republiky), v Německu byla Lisabonská smlouva (podobně jako v České republice) posuzována Ústavním soudem. Největší překážka na cestě k ratifikaci Lisabonské smlouvy se objevila v Irsku, když ji v referendu odmítla většina tamních voličů. Irsko pak od ostatních členských států Evropské unie obdrželo dodatečné záruky své svrchovanosti v několika oblastech, které se irským voličům jevily (mnohdy však bezdůvodně) jako problematické a kvůli nimž Lisabonskou smlouvu odmítli. Irové si následně referendum o Lisabonské smlouvě zopakovali, tentokrát hlasovali v její prospěch. Lisabonská smlouva tak byla všemi členskými státy EU nakonec ratifikována a mohla vstoupit v platnost.

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“.

Bez ohledu na úspěšné završení ratifikačního procesu má smysl hledat odpověď na otázku, proč Lisabonská smlouva vzbuzovala a vzbuzuje takové vášně. Jedním z důvodů je odlišné vnímání této změny zakládajících smluv EU příznivci a odpůrci dalšího prohlubování evropské integrace. Pro zastánce těsnější evropské integrace či pro obhájce federalistické vize uspořádání evropského kontinentu je Lisabonská smlouva jen minimem, které se podařilo přijmout, je pro ně menším krokem vpřed než neschválený návrh evropské ústavy, a představuje tak pro ně určité zklamání. Pro odpůrce dalšího prohlubování evropské integrace je naopak Lisabonská smlouva nebezpečným překročením Rubikonu na cestě k federálnímu superstátu v Evropě, je symbolem nebezpečného růstu moci bruselského centra na úkor členských států EU. Pro ostatní je Lisabonská smlouva více či méně známým a více či méně vítaným souborem nových nebo pozměněných pravidel, s nimiž je nutno se seznámit, vyrovnat, sžít, počkat na důsledky jejich působení a posléze na ně eventuálně adekvátně reagovat.

Lisabonská smlouva vytvořila nové instituce EU a upravila podobu i pravomoci těch stávajících, změnila systémy hlasování v rámci Evropské unie i algoritmus přijímání primárního a sekundárního

Tak rozsáhlé změny samozřejmě rozvířily hlavu diskusí nad důsledky Lisabonské smlouvy pro fungování Evropské unie a postavení členských států v rámci EU. Jedním z hlavních bodů těchto diskusí se v naší zemi stala otázka, jestli Česká republika zůstane po ratifikaci Lisabonské smlouvy samostatným státem, jestli neztratí příliš velkou část své suverenity. My tuto otázku zůžeme a v následujícím textu budeme zjišťovat, jaké důsledky může Lisabonská smlouva přinášet pro suverenitu České republiky v ekonomické oblasti, nakolik může Lisabonská smlouva posilovat, nebo ohrožovat ekonomickou nezávislost České republiky.

1. Spor o suverenitu České republiky u Ústavního soudu

Český Ústavní soud se souladem Lisabonské smlouvy s ústavním pořádkem České republiky zabýval hned dvakrát. První návrh k přezkumu Lisabonské smlouvy podala v roce 2008 horní parlamentní komora – Senát – jako celek a žádala posouzení souladu vybraných částí Lisabonské smlouvy a Listiny základních práv EU s českým ústavním pořádkem. Druhý návrh k Ústavnímu soudu pak v roce 2009 podala skupina euroskep-

„Vstoupením Lisabonské smlouvy v platnost, navzdory politickému názoru Ústavního soudu, Česká republika přestane být suverénním státem.“

Prezident České republiky Václav Klaus, 3. listopadu 2009

práva EU, upravila rozdělení kompetencí mezi členské státy a Unii, učinila pro členské státy závaznou Listinu základních práv EU. Lisabonská smlouva rovněž přinesla posuny v nastavení pravidel v ekonomické a sociální oblasti, přenesla spolurozhodování o některých otázkách na unijní úroveň, rozšířila možnosti hlasování na úrovni EU kvalifikovanou většinou a svými ustanoveními usnadňuje eventuelní posílení unijních rozhodovacích pravomocí v některých oblastech v budoucnosti.

tických senátorů, převážně z ODS, a žádala posouzení souladu celé Lisabonské smlouvy s ústavním pořádkem ČR. Oba návrhy podpořil a jako účastník řízení se k nim obsáhle vyjádřil rovněž prezident České republiky Václav Klaus. Ústavní soud svůj náleze ve věci prvního návrhu na posouzení souladu Lisabonské smlouvy s ústavním pořádkem ČR vydal 26. listopadu 2008, ve věci druhého návrhu pak 3. listopadu 2009. V obou případech Ústavní soud rozhodl, že Lisabonská smlouva není →

- v rozporu s ústavním pořádkem České republiky, a to ani v jednotlivých posuzovaných částech, ani (v případě druhého nálezu) jako celek.

Z hlediska námi zkoumaného problému, jakým způsobem může Lisabonská smlouva ovlivňovat suverenitu či nezávislost České republiky v ekonomické oblasti, bude žádoucí podrobněji rozebrat jak připomínky účastníků řízení u Ústavního soudu vůči Lisabonské smlouvě, tak způsob, jak se s nimi Ústavní soud vyrovnal.

1.1 Prezident republiky: Evropská integrace ohrožuje svrchovanost států

Nejsilnější námitky vůči Lisabonské smlouvě jako účastník obou řízení u Ústavního soudu vznesl prezident ČR Václav Klaus. Ve svých vyjádřeních se obsáhle věnoval mimo jiné právě otázce, jaké důsledky může mít Lisabonská smlouva pro suverenitu, resp. samostatnost České republiky. V rámci přezkumu Lisabonské smlouvy Ústavním soudem v roce 2008 prezident republiky k otázce svrchovanosti konstatoval, že podle čl. 1 Ústavy je Česká republika svrchovaný stát, který dodržuje

kteřá by vznikla bez jeho souhlasu, vyjádřeného buď explicitně v případě mezinárodních smluv, nebo implicitně v případě mezinárodního obyčeje. Takový subjekt, který je zavázán řídit se pokyny jiného subjektu nezávisle na své vůli nebo dokonce v rozporu s ní, není podle mezinárodního práva svrchovaný. Lisabonská smlouva v celé řadě oblastí nahrazuje rozhodování konsensuální rozhodováním na základě hlasování. Podle názoru prezidenta se proto může stát, že Česká republika bude zavázána normou, proti jejímuž přijetí se otevřeně postavila. Týká se to dokonce i uzavírání některých mezinárodních smluv Evropskou unií, tedy norem zavazujících Českou republiku vůči státům, které členy Unie nejsou (viz bod 19. Nálezu Ústavního soudu ze dne 26. 11. 2008).

Dále se prezident vyjadřoval k problematice přímého účinku právních předpisů EU. Připomněl přitom, že mezinárodní právo považuje sebe sama za výlučný systém nadřazený právním řádům jednotlivých států, a proto vnitrostátní právní řády považuje ze svého úhlu pohledu za pouhé právní skutečnosti, nikoli za právní normy; proto také zásadně nestanoví způsob, jakým mají státy provést

„Nové vymezení kompetencí, resp. jejich dělba mezi Unií a členské státy je typická pro rozdělení kompetencí v rámci federálního státu. Zejména rozdělení na pravomoci náležející výlučně Unií, na zbytkové pravomoci náležející členským státům a na možnost Unie i do těchto pravomocí zasahovat na základě zásad proporcionality a subsidiarity se příliš neliší od rozdělení působnosti mezi spolek a země podle Základního zákona Spolkové republiky Německo.“
Prezident České republiky Václav Klaus, vyjádření v rámci řízení u Ústavního soudu v roce 2008

závazky, vyplývající pro ni z mezinárodního práva. Podle prezidenta lze dovodit, že se zde rozumí svrchovanost ve smyslu mezinárodního práva. Česká republika se prohlašuje za plnoprávného člena mezinárodního společenství a za plnoprávný subjekt mezinárodního práva. Svrchovaností se pak podle vyjádření prezidenta rozumí vlastnost, kdy subjekt není a nemůže být omezen normou,

své mezinárodněprávní závazky. Lisabonská smlouva však podle vyjádření prezidenta explicitně potvrzuje, že vybrané právní akty EU mají mít v právním řádu členských států přímý účinek; oproti tomu Ústava České republiky v čl. 10 stanoví, že bezprostředně závazné jsou Parlamentem schválené a řádně vyhlášené mezinárodní smlouvy. A contrario lze tedy podle prezidenta dovodit,

že žádné jiné cizí předpisy než zmíněné mezinárodní smlouvy nesmějí mít v rámci českého právního řádu přímý účinek (viz bod 20. *Nálezu Ústavního soudu ze dne 26. 11. 2008*).

Pokud jde o přenos pravomocí na EU, prezident poukázal na čl. 10a Ústavy ČR, podle něhož mohou být některé pravomoci orgánů České republiky přeneseny na mezinárodní organizaci či instituci. Za podstatné považuje v této souvislosti slovo „mezinárodní“, ze kterého podle prezidenta zřetelně plyne, že pravomoci orgánů České republiky lze přenášet pouze na entitu existující mezi státy, nikoli vedle nich či dokonce nad nimi. Přímý účinek právních předpisů Evropské unie podle prezidentova názoru nasvědčuje tomu, že se právní řád Unie cítí být nadřazen právním řádům členských zemí a že se emancipoval vůči mezinárodnímu právu jako samostatný, vedle mezinárodního práva existující systém. Mezinárodnímu právu by však naopak odpovídalo, kdyby evropské právo programově svým členům nepředepisovalo způsoby, jak mají plnit závazky, které jim (z jejich společné vůle) ukládá. Podle vyjádření prezidenta tím, že se evropské právo snaží prorůstat právními řády členských států, chápe je jako právní normy – naopak mezinárodní právo je zásadně vnímá jako právní skutečnosti (viz bod 22. *Nálezu Ústavního soudu ze dne 26. 11. 2008*).

Dalším příkladem je podle vyjádření prezidenta nové vymezení kompetencí, resp. jejich dělba mezi Unii a členské státy, která je prý typická pro rozdělení kompetencí v rámci federálního státu. Zejména rozdělení na pravomoci náležející výlučně Unii, na zbytkové pravomoci náležející členským státům a na možnost Unie i do těchto pravomocí zasahovat na základě zásad proporcionality a subsidiarity se příliš neliší od rozdělení působnosti mezi spolek a země podle Základního zákona Spolkové republiky Německo. Rozdíl podle vyjádření prezidenta spočívá pouze v tom, že Základní zákon navíc vymezuje oblasti, do kterých spolek zasahovat nesmí a které smí upravovat výlučně zákonodárství zemí. Takové vymezení působností, do kterých by EU nesměla v žádném případě svým

členským státům zasahovat, v Lisabonské smlouvě chybí (viz bod 24. *Nálezu Ústavního soudu ze dne 26. 11. 2008*).

Prezident proto závěrem svého vyjádření zdůraznil, že to vše vzbuzuje zásadní pochybnosti, zda Evropská unie i po případném vstupu Lisabonské smlouvy v platnost zůstane mezinárodní organizací, popř. institucí ve smyslu čl. 10a Ústavy České republiky, anebo zda již nebude spíše entitou existující vedle svých členů a výhledově aspirující stanout dokonce nad nimi. Podle prezidenta je pak prý otázkou, zda na takto se transformující subjekt článek 10a vůbec ještě dovoluje přenést jakékoli pravomoci orgánů České republiky (viz bod 26. *Nálezu Ústavního soudu ze dne 26. 11. 2008*).

V obdobném duchu vyjadřoval prezident ČR své námitky vůči Lisabonské smlouvě také v rámci druhého přezkumu Lisabonské smlouvy Ústavním soudem v roce 2009.

1.2 Ústavní soud: Globalizace mění pohled na suverenitu, evropská integrace posiluje svrchovanost států

Na námitky a připomínky vůči Lisabonské smlouvě vznesené prezidentem ČR a dalšími účastníky řízení reagoval Ústavní soud ve svém *Nálezu* ze dne 26. 11. 2008 ve věci návrhu na posouzení souladu Lisabonské smlouvy s ústavním pořádkem ČR. Ústavní soud se kromě jiného rozsáhle věnoval obsahovému přezkumu problematiky suverenity státu. V obecné části tohoto přezkumu, v níž vymezil základní východiska pro své rozhodnutí, Ústavní soud konstatoval, že mezinárodní spolupráce a koordinace národních politik se stala nezbytným požadavkem zvládnutí globalizace světa. Poprvé v historii se národní bezpečnost, která byla vždy jádrem státnosti, může účinně zajišťovat jen společným postupem suverénních států, sjednocením zdrojů, technologií, komunikačních a informačních toků, moci a autority. V globalizovaném světě podle vyjádření Ústavního soudu dochází k přeskupování center moci i v závislosti na jiných faktorech, než je pouze moc a vůle jednotlivých



→ suverénních států. Jedná se o spontánní, neřízený proces stále intenzivnější integrace zemí světa v jediném ekonomickém systému. Tento proces, za přispění klíčových komunikačních technologií masmédií, internetu a televize, následně ovlivňuje související vztahy vně i uvnitř jednotlivých států v oblasti politické, kulturní, sociálně psychologické a dalších, včetně oblastí práva (*viz bod 101. Nálezu Ústavního soudu ze dne 26. 11. 2008*).

Integrační charakter, v tomto ohledu i v případě Evropské unie, může podle Ústavního soudu v konečném důsledku přinést ochranu a posílení suverenity členských států vůči vnějším, zejména geopolitickým a ekonomickým faktorům, např. i vůči nově nastupujícím světovým velmocem, u nichž lze jen těžko odhadovat budoucí hodnotové priority, kterým budou ochotny budování nového řádu globalizovaného světa podřizovat (*viz bod 102. Nálezu Ústavního soudu ze dne 26. 11. 2008*).

Evropská unie podle názoru Ústavního soudu pokročila zdaleka nejvíce v konceptu sdílené – „slité“ – suverenity (pooled sovereignty) a již dnes vytváří entitu sui generis, která těžko snese zařazení do klasických státovědných kategorií. Je spíše otázkou jazykovou, zda lze proces integrace označovat za „ztrátu“ části suverenity, resp. kompetencí, nebo přiléhavěji např. za „propůjčení, postoupení“ části kompetencí suveréna. Může se jevit jako paradoxní, že klíčovým projevem svrchovanosti státu je i možnost se svou svrchovaností (její částí) dále nakládat, resp. určité kompetence dočasně či trvale postoupit (*viz bod 104. Nálezu Ústavního soudu ze dne 26. 11. 2008*).

Na globální scénu podle vyjádření Ústavního soudu již není možné hledět pouze jako na svět izolovaných států. Všeobecně se má za to, že stát a jeho suverenity prodělávají proměnu a že žádný stát již není tak jednotnou oddělenou organizací, jak předpokládaly klasické teorie v minulosti. V globálním měřítku vzniká mezinárodní politický systém, který postrádá institucionalizovaná pravidla vlastního sebeřízení, jakými dosud disponoval mezinárodní systém tvořený suverénními státy. Je bytostným zájmem integrující se evropské civiliza-

ce vystupovat v globální soutěži jako významná a respektovaná síla. Zmíněné procesy zcela jasně demonstrují, že i suverénní legitimní moc státu musí nutně sledovat probíhající vývojové tendence a snažit se jim přiblížit, porozumět jim a postupně podřídit tento spontánní proces globalizace postrádající hierarchické uspořádání řádu demokratické legitimacy (*viz bod 105. Nálezu Ústavního soudu ze dne 26. 11. 2008*).

Podle Ústavního soudu je také důležité poukázat na možnost členského státu z Evropské unie vystoupit postupem stanoveným v čl. 50 Smlouvy o EU; explicitní artikulace této možnosti v Lisabonské smlouvě je nesporným potvrzením principu *States are the Masters of the Treaty* a trvalý svrchovanosti členských států (*viz bod 106. Nálezu Ústavního soudu ze dne 26. 11. 2008*).

Ústavní soud dále upozorňuje, že z moderního ústavněprávního pohledu nemusí svrchovanost (suverenity) znamenat pouze nezávislost státní moci na jakékoli jiné moci, a to jak navenek (v oblasti mezinárodních vztahů), tak i ve vnitřních věcech. Takto dnes již (pravděpodobně) není suverenity chápána v žádné tradiční demokratické zemi, a *stricto sensu* by pak nesplňoval znaky suverenity žádný stát včetně USA. Např. David P. Calleo ve své knize *Rethinking Europe's Future* (s. 141) upozorňuje, že chápeme-li suverenity v jejím tradičním pojetí, jakýkoliv mezinárodní závazek zbavuje stát části jeho suverenity. V praxi by proto neměla být suverenity pojímána jen jako rigidní právní pojem, ale také jako pojem s praktickou, morální a existenciální dimenzí. V praxi je národní suverenity vždy omezena objektivními podmínkami, včetně reakcí sousedních států. Za těchto podmínek národní suverenity znamená především legitimní vládu, která disponuje formální pravomocí vybrat si mezi v úvahu připadajícími variantami, a nikoliv následovat variantu přímo diktovanou cizí mocností. Jinými slovy, pro národní stát, stejně jako pro jednotlivce v rámci společnosti, znamená praktická svoboda být aktérem, a nikoliv být objektem. Pro stát, který se nachází v těsném navzájem závislém systému, praktická suverenity spočívá

v tom být chápán jako hráč, kterému sousední státy naslouchají, s nímž aktivně jedná a jehož národní zájmy jsou brány v potaz (viz bod 107. Nálezu Ústavního soudu ze dne 26. 11. 2008).

Z výše uvedených úvah lze podle Ústavního soudu dovodit, že přenesení určitých kompetencí státu, které vyvěrá ze svobodné vůle suveréna a bude nadále vykonáváno za jeho účasti předem

vá klauzule (tzv. passerelle), která zůstává nástrojem jednosměrné změny pravomocí. Uplatnění této klauzule za účelem změny jednomyslného rozhodování na rozhodování kvalifikovanou většinou v určité oblasti či nahrazení zvláštního legislativního postupu řádným legislativním postupem může podle názoru Senátu představovat změnu pravomocí ve smyslu čl. 10a Ústavy České republi-

„Na globální scénu již není možné hledět pouze jako na svět izolovaných států. Všeobecně se má za to, že stát a jeho suverenita prodělávají proměnu a že žádný stát již není tak jednotnou oddělenou organizací, jak předpokládaly klasické teorie v minulosti. V globálním měřítku vzniká mezinárodní politický systém, který postrádá institucionalizovaná pravidla vlastního sebeřízení, jakými dosud disponoval mezinárodní systém tvořený suverénními státy. Je bytostným zájmem integrující se evropské civilizace vystupovat v globální soutěži jako významná a respektovaná síla.“

Ústavní soud České republiky, 26. listopadu 2008

dohodnutým, kontrolovaným způsobem, není pojmovým oslabením svrchovanosti, ale může naopak ve svých důsledcích znamenat její posílení ve společném postupu integrovaného celku. Integrovaný proces EU se neděje radikálním způsobem, který by obecně znamenal „ztrátu“ národní suverenity, nýbrž jde o proces evoluční, a – kromě jiného – i o reakci na postupující globalizaci ve světě (viz bod 108. Nálezu Ústavního soudu ze dne 26. 11. 2008).

Ve zvláštní části obsahového přezkumu problematiky suverenity státu, která je rovněž součástí Nálezu Ústavního soudu ze dne 26. 11. 2008 ve věci návrhu na posouzení souladu Lisabonské smlouvy s ústavním pořádkem ČR, Ústavní soud rozebíral možné důsledky Lisabonskou smlouvou zavedeného zjednodušeného postupu pro přijímání změn primárního unijního práva prostřednictvím exekutivního aktu, kterým se mění podoba řádně ratifikovaných zakládajících smluv EU. Podle názoru Senátu Parlamentu ČR je v této souvislosti jednoznačně formulována obecná přechodo-

ky, aniž by tato změna byla doprovázena ratifikací mezinárodní smlouvy či aktivním souhlasem Parlamentu České republiky. Ztrátu práva veta lze přitom podle názoru Senátu chápat jako přenos pravomocí na mezinárodní organizaci (viz bod 156. Nálezu Ústavního soudu ze dne 26. 11. 2008).

Ústavní soud k problematice zjednodušeného postupu přijímání změn primárního unijního práva, který zavádí Lisabonská smlouva, konstatoval, že čl. 48 odst. 6 Smlouvy o EU sice umožňuje zjednodušený postup přijímání změn třetí části Smlouvy o fungování Evropské unie, zahrnující mj. vnitřní trh, volný pohyb osob a služeb, volný pohyb zboží, kapitálu a plateb, pravidla hospodářské soutěže, hospodářskou a měnovou politiku apod., avšak tyto změny podléhají schválení členskými státy v souladu s jejich ústavními předpisy a nesmí se dotýkat přenosu nových pravomocí na Unii (viz bod 160. Nálezu Ústavního soudu ze dne 26. 11. 2008).

Dále Ústavní soud uvádí, že čl. 48 odst. 7 sice upravuje zjednodušený postup přijímání změn ve



→ způsobu hlasování Rady EU, a to z jednomyslného hlasování na hlasování kvalifikovanou většinou (vyjma vojenství a obrany), avšak v žádném případě se netýká změn rozšiřujících unijní pravomoci. Změna způsobu hlasování podle čl. 48 odst. 7 navíc vyžaduje souhlas všech hlav států na Evropské radě a může být zablokována nesouhlasem jakéhokoliv z parlamentů členských států (viz bod 161. *Nálezu Ústavního soudu ze dne 26. 11. 2008*).

Otázkou suverenity státu se Ústavní soud zabývá rovněž v rámci svého druhého přezkumu Lisa-

ni do klasických státovědných kategorií. Klíčovým projevem svrchovanosti státu je i možnost se svou svrchovaností (její částí) dále nakládat, resp. určité kompetence dočasně či trvale postoupit (viz bod 147. *Nálezu Ústavního soudu ze dne 3. 11. 2009*).

Jak je z výše uvedeného patrné, Ústavní soud ČR se otázkou suverenity státu, včetně jeho suverenity v ekonomické oblasti, zabýval velmi obsáhle. Ústavní soud vnímá suverenitu státu nikoli izolovaně, ale v kontextu vývoje vnějšího prostředí daného státu, v současné době tedy v kontextu

„Integrační charakter... Evropské unie může v konečném důsledku přinést ochranu a posílení suverenity členských států vůči vnějším, zejména geopolitickým a ekonomickým faktorům, např. i vůči nově nastupujícím světovým velmocem, u nichž lze jen těžko odhadovat budoucí hodnotové priority, kterým budou ochotny budování nového řádu globalizovaného světa podřizovat.“

Ústavní soud České republiky, 26. listopadu 2008

bonské smlouvy v roce 2009 a připomněl řadu argumentů, které k otázce suverenity vznesl již ve svém prvním přezkumu z roku 2008. Ústavní soud tak ve svém Nálezu ze dne 3. 11. 2009 ve věci návrhu na posouzení souladu Lisabonské smlouvy s ústavním pořádkem ČR například znovu uvedl, že suverenity státu není v moderním demokratickém právním státě účelem sama o sobě, tedy izolovaně, nýbrž je prostředkem k naplňování základních hodnot, na kterých konstrukce demokratického právního státu stojí. Dále konstatoval, že přenesení určitých kompetencí státu, které vyvěrá ze svobodné vůle suveréna a bude nadále vykonáváno za jeho účasti předem dohodnutým, kontrolovaným způsobem, není pojmovým oslabením svrchovanosti, ale může naopak ve svých důsledcích znamenat její posílení ve společném postupu integrovaného celku. Ústavní soud rovněž připomněl, že Evropská unie pokročila zdaleka nejvíce v konceptu sdílené – „slité“ – suverenity a již dnes vytváří entitu sui generis, která těžko snese zařaze-

globalizace. Podle vyjádření Ústavního soudu dochází v současném globalizovaném světě k přeskupování center moci i v závislosti na jiných faktorech, než je pouze moc a vůle jednotlivých suverénních států. Integrace států v rámci Evropské unie pak může podle Ústavního soudu v konečném důsledku přinést ochranu a posílení suverenity členských států vůči vnějším, zejména geopolitickým a ekonomickým faktorům, např. i vůči nově nastupujícím světovým velmocem, u nichž lze jen těžko odhadovat budoucí hodnotové priority, kterým budou ochotny budování nového řádu globalizovaného světa podřizovat.

Na globalizovaný svět podle vyjádření Ústavního soudu již nelze pohlížet pouze jako na svět izolovaných států. Stát a jeho suverenity prodávají proměnu a žádný stát již není tak jednotnou oddělenou organizací, jak předpokládaly klasické teorie v minulosti. V globálním měřítku vzniká mezinárodní politický systém, který postrádá institucionalizovaná pravidla vlastního sebeřízení, jakými

dosud disponoval mezinárodní systém tvořený suverénními státy. Je proto bytostným zájmem integrující se Evropské unie vystupovat v globální soutěži jako významná a respektovaná síla. Z těchto skutečností podle Ústavního soudu plyne, že přenesení určitých kompetencí státu, které vyvěrá ze svobodné vůle suveréna a bude nadále vykonáváno za jeho účasti předem dohodnutým, kontrolovaným způsobem, není oslabením svrchovanosti, ale může naopak ve svých důsledcích znamenat posílení svrchovanosti ve společném postupu integrovaného celku, jakým je i Evropská unie.

Z těchto úvah Ústavního soudu lze dovodit, že Lisabonská smlouva, která umožňuje další integraci Evropské unie, nepředstavuje ohrožení suverenity členských zemí EU, ale může naopak v rámci globalizovaného světa a globalizované ekonomiky svrchovanost členských států Evropské unie posilovat.

2. Meze ekonomické suverenity České republiky pohledem ekonomických indikátorů

Výše jsme – s pomocí nálezů Ústavního soudu České republiky – ukázali, že evropská integrace a změna zakládajících smluv EU provedená Lisabonskou smlouvou jako další etapa tohoto procesu nemusí nutně ohrožovat suverenitu členských zemí EU, ale v podmínkách globalizované ekonomiky ji může naopak ochraňovat a posilovat. V další části textu se budeme snažit na sérii ekonomických indikátorů ukázat, jaké je postavení České republiky v globalizované ekonomice, nakolik je vývoj české ekonomiky provázán s vývojem ekonomiky evropské a světové a co z toho plyne pro míru a meze ekonomické nezávislosti České republiky.

Tabulka č. 1 » Počet obyvatel v roce 2008

	Počet obyvatel (v mil.)	Podíl počtu obyvatel ČR a příslušné země (v %)
Čína	1336,3	0,8
Indie	1186,2	0,9
Evropská unie (EU-27)	493,9	2,1
Eurozóna (EA-16)	324,1	3,1
USA	308,8	3,3
Indonésie	234,3	4,4
Brazílie	194,2	5,3
Pákistán	167,0	6,1
Bangladéš	161,3	6,3
Nigérie	151,5	6,7
Rusko	141,8	7,2
Japonsko	127,9	8,0
Mexiko	107,8	9,5
Vietnam	88,5	11,5
Německo	82,5	12,4
Francie	61,9	16,5
Velká Británie	61,0	16,7
Itálie	58,9	17,3
Česká republika	10,2	:

Pramen: The Global Competitiveness Report 2009–2010



→ 2.1 Malá velikost a značná otevřenost české ekonomiky

V souvislosti s posuzováním míry ekonomické nezávislosti České republiky je na místě připomenout známou skutečnost, že česká ekonomika je malá a velmi otevřená. Tato její charakteristika vynikne při mezinárodním porovnání některých statistických dat.

Jedním ze zjednodušujících ukazatelů, který může vyjádřit velikost ekonomiky, je počet obyvatel dané země (viz tabulka 1). Ten vlastně vyjadřuje velikost spotřebitelského trhu. Česká republika se svými 10 miliony obyvateli nemůže soupeřit s Čínou ani Indií, jejichž spotřebitelské trhy čítají hodně přes miliardu obyvatel. Počet českých spotřebitelů tak dosahuje necelého 1 procenta počtu spotřebitelů v Číně a Indii. Z tohoto hlediska je

Česká republika také jen velmi malou součástí Evropské unie, když počet obyvatel ČR dosahuje pouhých 2 % počtu obyvatel EU. V porovnání se Spojenými státy má Česká republika 3 % obyvatel, v porovnání se zeměmi jako Indonésie, Brazílie nebo Pákistán 4–6 % obyvatel. Nejlidnatější země Evropské unie – Německo – má velikost spotřebitelského trhu měřenou počtem obyvatel osmkrát větší než Česká republika.

Dalším indikátorem, který vyjadřuje velikost ekonomiky již s větší vypovídací schopností, je velikost hrubého domácího produktu dané země v běžných cenách a běžných směnných kurzech, nebo v paritě kupní síly. Pohled na data v tabulce 2 ukazuje, že největší ekonomikou světa, měřeno hrubým domácím produktem v běžných cenách a běžných směnných kurzech, je Evropská unie, následovaná Spojenými státy. Česká republika tvo-

Tabulka č. 2 » Velikost ekonomik (HDP v běžných cenách a běžných směnných kurzech) v roce 2008

	Velikost HDP v b. c. (v mld. USD)	Podíl HDP v b. c. ČR a příslušné země (v %)
Evropská unie (EU-27)	18 394,1	1,2
USA	14 264,6	1,5
Eurozóna (EA-16)	13 637,2	1,6
Japonsko	4 923,8	4,4
Čína	4 401,6	4,9
Německo	3 667,5	5,9
Francie	2 865,7	7,6
Velká Británie	2 674,1	8,1
Itálie	2 313,9	9,4
Rusko	1 676,6	12,9
Španělsko	1 611,8	13,5
Brazílie	1 572,8	13,8
Kanada	1 511,0	14,4
Indie	1 209,7	17,9
Mexiko	1 088,1	19,9
Austrálie	1 010,7	21,5
Jižní Korea	947,0	22,9
Nizozemsko	868,9	25,0
Česká republika	217,1	:

Pramen: The Global Competitiveness Report 2009–2010

Tabulka č. 3 » Velikost ekonomik (HDP v paritě kupní síly) v roce 2008

	Velikost HDP v PPP (v mld. USD)	Podíl HDP v PPP ČR a příslušné země (v %)	Podíl země na světovém HDP v PPP (v %)
Evropská unie (EU-27)	15 247,4	1,7	22,14
USA	14 264,6	1,8	20,69
Eurozóna (EA-16)	10 853,0	2,4	15,75
Čína	7 916,4	3,3	11,40
Japonsko	4 354,4	6,0	6,37
Indie	3 288,3	8,0	4,77
Německo	2 910,5	9,0	4,23
Rusko	2 260,9	11,6	3,30
Velká Británie	2 230,5	11,8	3,23
Francie	2 130,4	12,3	3,08
Brazílie	1 981,2	13,2	2,86
Itálie	1 814,6	14,4	2,64
Mexiko	1 548,0	16,9	2,24
Španělsko	1 396,9	18,8	2,03
Jižní Korea	1 342,3	19,5	1,95
Kanada	1 303,2	20,1	1,89
Austrálie	795,3	33,0	1,16
Nizozemsko	675,4	38,8	0,98
Česká republika	262,2	:	0,38

Pramen: The Global Competitiveness Report 2009–2010

ří pouze 1,2 % HDP Evropské unie, v porovnání s USA je český hrubý domácí produkt 1,5 %. Obdobný poměr je mezi velikostí HDP České republiky a eurozóny. V porovnání s Japonskem dosahuje velikost českého HDP 4,4 %, v porovnání s Čínou 4,9 %. Největší ekonomika EU – Německo – má svůj hrubý domácí produkt v běžných cenách a běžných směnných kurzech sedmáctkrát větší než Česká republika.

K obdobným výsledkům dospějeme, jestliže porovnáme velikosti HDP vyjádřené v paritě kupní síly (viz tabulka 3). I podle tohoto indikátoru je největší ekonomikou světa Evropská unie, na druhém místě se nacházejí Spojené státy. Velikost českého HDP v paritě kupní síly představuje 1,7 % hodnoty tohoto ukazatele v případě Evropské unie a 1,8 % v případě USA. V poměru k eurozóně dosahuje velikost české ekonomiky v paritě kupní síly

ani ne 2,5 %, v poměru k Číně zhruba 3 % a v porovnání s Japonskem 6 %. Německo jako největší ekonomika EU má hrubý domácí produkt v paritě kupní síly jedenáctkrát větší než Česká republika.

Rozdíly ve velikosti ekonomik jsou dobře patrné rovněž tehdy, jestliže porovnáme podíly jednotlivých zemí nebo integračních seskupení na světovém HDP v paritě kupní síly (viz tabulka 3). Evropská unie jako celek tvoří více než 22 % velikosti světové ekonomiky, Spojené státy téměř 21 %, eurozóna jako podмноžina Evropské unie necelých 16 %. Čína se na světovém HDP v paritě kupní síly podílí téměř 11,5 %, Japonsko více než 6 %. Z členských států Evropské unie má největší podíl na velikosti světové ekonomiky Německo, a to přes 4 %, podíl České republiky na světovém HDP v paritě kupní síly činí pouze 0,38 %.

Na jiném souboru statistických dat můžeme →

- porovnat další charakteristiku ekonomik, a sice jejich otevřenost. Otevřenost ekonomiky lze vyjádřit jako podíl vývozu a dovozu zboží a služeb na hrubém domácím produktu dané země. Příslušné údaje jsou uvedeny v tabulce 4. Extrémně vysokou míru otevřenosti svých ekonomik, která se zcela vymyká měřítkům ostatních států, mají Singapur, čínská zvláštní administrativní oblast Hongkong a také Lucembursko. Jejich vývoz a dovoz zboží a služeb přesahuje 100, resp. 200 % HDP. Za nimi následuje skupina dalších zemí s velmi otevřenou

ekonomikou, pro které jsou charakteristické podíly vývozu a dovozu zboží a služeb na HDP v rozmezí 70 až 100 %. Do této skupiny velmi otevřených ekonomik náleží například Belgie, Nizozemsko, Irsko, Estonsko, Slovensko nebo Maďarsko a patří do ní také Česká republika s poměrem vývozu a dovozu zboží a služeb k HDP přesahujícím 70 %.

U dalších zemí již můžeme pozorovat nižší míry otevřenosti jejich ekonomik. Například Jižní Korea a Německo mají hodnoty svých vývozů a do-

Tabulka č. 4 » Otevřenost ekonomik (podíl vývozu a dovozu na HDP) v roce 2008

	Vývoz zboží a služeb (v % HDP)	Dovoz zboží a služeb (v % HDP)
Singapur	234,3	215,3
Hongkong (Čína)	212,3	201,6
Lucembursko	179,3	150,7
Belgie	92,1	92,6
Slovensko	82,6	85,0
Maďarsko	81,4	79,9
Irsko	80,9	69,0
Nizozemsko	76,9	68,8
Česká republika	76,8	71,8
Estonsko	76,3	80,7
Jižní Korea	52,9	54,1
Německo	47,2	40,9
Čína	37,8	29,2
Kanada	34,9	33,3
Rusko	31,3	22,0
Velká Británie	28,9	32,0
Itálie	28,8	29,3
Mexiko	28,3	30,5
Španělsko	26,4	32,2
Francie	26,4	28,9
Indie	24,0	30,3
Austrálie	23,6	23,9
Japonsko	17,4	17,3
Brazílie	14,3	14,2
USA	13,0	17,7

Pramen: The Global Competitiveness Report 2009–2010

Česká republika je ekonomicky silně propojena s okolním světem a ekonomické události v zahraniční ji ovlivňují výrazněji, než je tomu u větších a méně otevřených ekonomik. Na takto intenzivněji přijímané zahraniční ekonomické podněty pak musí reagovat i česká hospodářská politika. Tím je do značné míry omezena autonomie vývoje české ekonomiky i hospodářské politiky prováděné v České republice.

vozů zboží a služeb na úrovni kolem 50 % HDP, Čína, Velká Británie nebo Itálie kolem 30 %, Francie výrazněji pod 30 %, Japonsko kolem 17 %. Podobně Spojené státy mají podíl dovozu zboží a služeb na HDP zhruba 18 %, podíl vývozu dokonce pouze 13 %.

Malá velikost a značná otevřenost české ekonomiky, demonstrována na výše uvedených datech, není samoučelnou charakteristikou. Způsobuje, že Česká republika je ekonomicky silně propojena s okolním světem a ekonomické události v zahraniční ji ovlivňují výrazněji, než je tomu u větších a méně otevřených ekonomik. Na takto intenzivněji přijímané zahraniční ekonomické podněty pak musí reagovat i česká hospodářská politika. Tím je do značné míry omezena autonomie vývoje české ekonomiky i hospodářské politiky prováděné v České republice.

Tuto skutečnost bylo možné pozorovat například v průběhu světové finanční a ekonomické krize. Nejprve vypukla finanční krize ve Spojených státech a prostřednictvím toxických aktiv v bilancích bank a dalších finančních institucí se přelila i do dalších zemí, například v západní Evropě, v jejichž finančním sektoru byla tato toxická aktiva také významně přítomna. Protože finanční sektor v České republice byl těmito toxickými aktivy zasažen jen minimálně, mohla se česká ekonomika za předpokladu, že by byla dostatečně nezávislá na vnějším světě, krizi vyhnout. K tomu však nedošlo. Finanční krize v USA a v dalších zemích, například západoevropských, způsobila hlubokou recesi tamních ekonomik. Tato recese se kvůli vý-

razné otevřenosti české ekonomiky, a tedy jejímu silnému propojení s ekonomikou světovou přelila se zpožděním i do ČR (viz tabulka 8). Rozsah poklesu reálného HDP České republiky (o 4,1 % v roce 2009) byl srovnatelný s poklesem HDP v zemích, které na rozdíl od České republiky čelily také krizi finanční (pokles o 5 % v Německu nebo Velké Británii, o 4 % v Nizozemsku, o 3,6 % v Rakousku nebo Španělsku). V některých případech byl pokles reálného HDP v zemích zasažených finanční krizí (o 2,4 % v USA, o 2,2 % ve Francii) dokonce mírnější než v České republice, která finanční krizi nečelila.

Tyto skutečnosti podporují v předcházejícím textu uvedené vyjádření českého Ústavního soudu k otázce suverenity států, že na globalizovaný svět již nelze pohlížet pouze jako na svět izolovaných států, že stát a jeho suverenity prodávají proměnu, že žádný stát již není tak jednotnou oddělenou organizací, jak předpokládaly klasické teorie v minulosti, a že integrace států v rámci Evropské unie může za těchto podmínek v konečném důsledku přinést ochranu a posílení suverenity členských států vůči vnějším, zejména geopolitickým a ekonomickým faktorům. Z toho lze také dovodit, že Lisabonská smlouva, která je dalším krokem na cestě evropské integrace, neohrožuje ekonomikou suverenity členských zemí EU, ale naopak může jejich suverenity v rámci globalizované ekonomiky posilovat, a to zejména v případě členů Evropské unie s malou a velmi otevřenou ekonomikou, jako je Česká republika.



→ 2.2 Zranitelnost české ekonomiky plynoucí z její závislosti na přílivu zahraničních investic

Slabost postavení české ekonomiky a její značná závislost na vnějším prostředí v rámci globalizovaných trhů neplyne pouze z její charakteristiky jako malé a velmi otevřené ekonomiky. Její vývoj a vnější rovnováha jsou do značné míry závislé také na přílivu zahraničních investic. To, jak ukážeme dále, činí českou ekonomiku ještě více zranitelnou a závislou na událostech a rozhodování v zahraničí.

Celkový stav přímých zahraničních investic (PZI), které přitekly do České republiky, činil ke konci roku 2008 téměř 54 % HDP. Na úrovni přes 50 % HDP se přitom zásoba přímých zahraničních investic v ČR udržuje od roku 2005, což Českou republiku řadí k zemím s vysokým zastoupením PZI v ekonomice. Při pohledu na údaje v tabulce 5 zjistíme, že mezi země s dlouhodobě více než 50 % podílem stavu přímých zahraničních investic na hrubém domácím produktu se řadí také například Slovensko, Maďarsko nebo Nizozemsko. Tak vysoký podíl PZI v ekonomice zvyšuje vyjednávací sílu zahraničních, resp. nadnárodních korporací vůči vládám příslušných zemí. Jejich domácí hospodář-

ných ekonomik by se totiž projevoval i v případě, kdyby Lisabonská smlouva nevstoupila v platnost, stejně jako v případě, kdyby tyto země nebyly členy Evropské unie.

Jiné ekonomiky, které nejsou na přímých zahraničních investicích tolik závislé, pak mohou, ceteris paribus, uplatňovat o něco autonomnější hospodářskou politiku, protože nemusí do takové míry zohledňovat zájmy a rozhodování nadnárodních korporací. Mezi takové země patří například Německo, kde se podíl stavu přímých zahraničních investic na HDP dlouhodobě pohybuje kolem 25 %, dále Itálie nebo USA, v nichž zásoba PZI dlouhodobě kolísá mezi 11 a 16 % HDP, nebo Japonsko se stavem přímých zahraničních investic nižším než 5 % HDP (viz tabulka 5).

Závislost České republiky na přílivu přímých zahraničních investic se přitom neodvíjí pouze od již dosažené vysoké zásoby PZI v ekonomice, ale také od setrvalého deficitu běžného účtu platební bilance ČR (viz tabulka 7), který je nutné profinancovávat právě přílivem investic ze zahraničí. Aby toto profinancování schodku běžného účtu bylo alespoň do určité míry bezpečné, není možné se spoléhat na příliv krátkodobých či portfoliových investic, které jsou značně proměnlivé. Vhodnější jsou z tohoto pohledu přímé investice, které vyka-

Vliv rozhodování zahraničních investorů na vývoj české ekonomiky by se uplatňoval i tehdy, kdyby Lisabonská smlouva nebyla ratifikována, stejně jako tehdy, kdyby Česká republika nebyla členem Evropské unie.

ská politika se pak do značné míry požadavkům nadnárodních firem podřizuje, aby nedávala podněty k přesunu jimi realizovaných přímých investic do jiných hostitelských zemí. Tato skutečnost představuje pro dané země větší hrozbu pro jejich ekonomickou nezávislost než institucionální reforma Evropské unie, jakou je Lisabonská smlouva. Vliv nadnárodních korporací na formulaci a provádění hospodářské politiky malých a velmi otevře-

zují nižší míru volatility. Země s trvale deficitním běžným účtem platební bilance tak mají důvod formulovat hospodářskou politiku příznivou vůči přílivu přímých zahraničních investic. Paradoxem přitom je, že samotný příliv PZI může přispívat ke vzniku schodku běžného účtu tím, že nadnárodní firmy přelévají své zisky vytvořené v hostitelské ekonomice do zahraničí, a tak vytvářejí pasivum bilance výnosů v rámci běžného účtu. Takové eko-

Tabulka č. 5 » Stav přímých zahraničních investic v letech 2001–2008 (v % HDP)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Česká republika	47,4	45,0	43,5	47,6	51,3	53,3	59,9	53,9
Německo	22,8	23,9	25,1	24,2	24,2	26,1	26,1	27,3
Francie	22,4	23,7	26,7	29,2	32,4	34,5	36,0	37,1
Velká Británie	34,9	29,2	29,3	29,1	38,8	44,4	41,4	38,8
Itálie	9,8	9,3	10,7	11,6	13,3	15,1	16,0	15,5
Španělsko	29,5	33,6	34,3	34,6	35,9	35,6	37,9	41,5
Nizozemsko	71,7	71,7	70,8	71,3	74,5	72,5	87,0	77,0
Rakousko	18,3	19,0	19,1	:	24,2	32,9	40,8	:
Polsko	22,0	21,8	24,0	31,1	31,4	35,1	38,8	32,1
Slovensko	27,6	31,9	42,8	47,4	51,9	57,4	53,0	50,3
Maďarsko	52,3	48,7	44,8	55,5	59,0	69,5	67,0	57,2
Japonsko	1,3	1,8	1,9	2,0	2,3	2,3	2,9	4,4
USA	13,3	11,2	11,2	11,7	13,3	13,1	14,0	16,7

Pramen: Eurostat, Statistics by theme, Economy and finance, Balance of payments

Tabulka č. 6 » Příliv přímých zahraničních investic v letech 2001–2008 (v % HDP)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Česká republika	9,1	11,3	2,3	4,5	9,4	3,8	6,0	5,0
Německo	1,4	2,7	1,3	-0,4	1,7	2,0	1,7	0,6
Francie	4,1	3,4	2,4	1,6	4,0	3,2	4,0	3,4
Velká Británie	3,6	1,5	0,9	2,5	7,7	6,4	6,7	3,4
Itálie	1,3	1,2	1,1	1,0	1,1	2,1	1,9	0,7
Španělsko	4,7	5,7	2,9	2,4	2,2	2,5	4,8	4,4
Nizozemsko	13,0	5,7	3,9	0,8	7,5	1,2	14,8	-0,9
Rakousko	3,1	0,2	2,8	1,3	3,7	2,5	8,4	3,4
Polsko	3,0	2,1	2,2	5,1	3,4	5,7	5,5	2,7
Slovensko	7,0	15,6	6,5	7,2	5,1	8,4	4,8	3,6
Maďarsko	7,4	4,5	2,5	4,4	7,0	6,5	4,2	3,0
Japonsko	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	-0,1	0,5	0,5
USA	1,6	0,7	0,5	1,1	0,8	1,8	1,9	2,2

Pramen: Eurostat, Statistics by theme, Economy and finance, Balance of payments

→

- nomiky se pak mohou ocitnout v začarovaném kruhu potřeby přílivu přímých zahraničních investic a přetrvávajícího deficitu běžného účtu platební bilance.

Příliv přímých zahraničních investic do České republiky, který v letech 2005–2008 dosahoval 4–9 % HDP ročně (viz tabulka 6), dokázal profinancovat deficity běžného účtu ČR, které se v tomto období pohybovaly v rozmezí 1–3 % HDP (viz tabulka 7). Protože však příliv PZI do České republiky vykazuje spíše klesající tendenci, může se do budoucna objevit problém schodku běžného účtu nekrytého nebo jen částečně krytého přílivem investic, a tedy i problém celkově deficitní platební bilance ČR. Důsledek v podobě znehodnocení kurzu české koruny je v takovém případě snadno

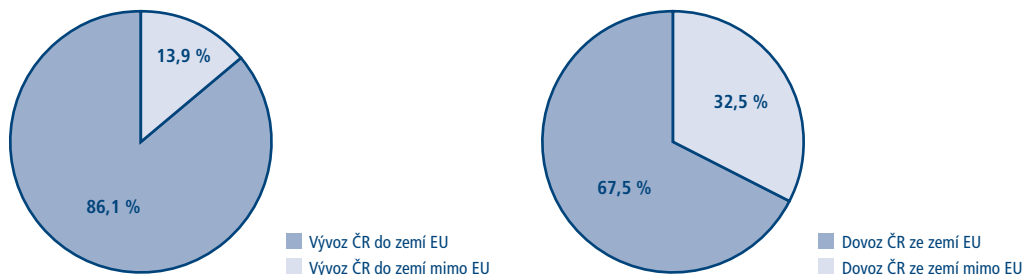
předvídatelný. Budoucí vývoj české ekonomiky a kurzu české koruny je tedy do značné míry závislý na rozhodování zahraničních investorů. Tím je opět limitována ekonomická suverenity České republiky, a to více než skutečností, že vstoupila v platnost Lisabonská smlouva. Vliv rozhodování zahraničních investorů na vývoj české ekonomiky a kurzu české koruny by se totiž uplatňoval i tehdy, kdyby Lisabonská smlouva nebyla ratifikována, stejně jako tehdy, kdyby Česká republika nebyla členem Evropské unie.

Z tohoto hlediska se v příznivější pozici nacházejí země, které vykazují přebytky běžného účtu platební bilance, protože na rozhodování zahraničních investorů pak nejsou, ceteris paribus, tolik závislé, a mohou tudíž realizovat o něco autonom-

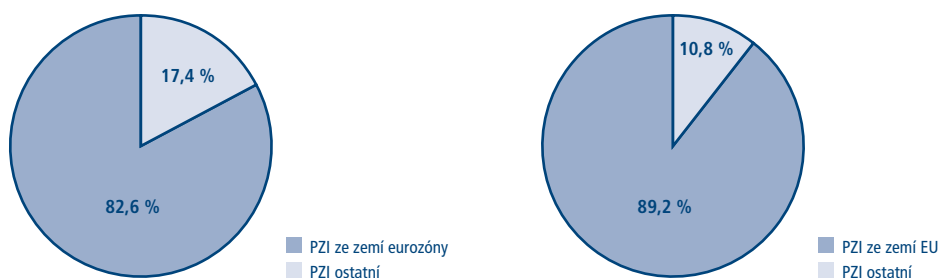
Tabulka č. 7 » Saldo běžného účtu platební bilance v letech 2001–2008 (v % HDP)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Česká republika	-5,3	-5,6	-6,2	-5,3	-1,3	-2,4	-3,2	-3,1
Německo	0,0	2,0	1,9	4,7	5,1	6,5	7,9	6,6
Francie	1,7	1,0	0,4	0,6	-0,6	-0,5	-1,0	-2,3
Velká Británie	-2,1	-1,7	-1,6	-2,1	-2,6	-3,3	-2,7	-1,6
Itálie	-0,1	-0,8	-1,3	-0,9	-1,7	-2,6	-2,4	-3,4
Španělsko	-3,9	-3,3	-3,5	-5,3	-7,4	-9,0	-10,0	-9,6
Nizozemsko	2,4	2,5	5,5	7,5	7,3	9,3	8,7	4,8
Rakousko	-0,8	2,7	1,7	2,1	2,0	2,8	3,6	3,2
Polsko	-3,1	-2,8	-2,5	-4,0	-1,2	-2,7	-4,7	-5,1
Slovensko	-8,3	-7,9	-0,8	-3,4	-8,4	-8,2	-5,7	-6,6
Maďarsko	-6,0	-6,9	-8,0	-8,3	-7,2	-7,5	-6,8	-7,1
Eurozóna (EA-16)	-0,4	0,6	0,3	0,8	0,1	-0,1	0,1	-1,5
Evropská unie (EU-27)	:	:	:	-0,4	-0,8	-1,2	-1,1	-2,1
Brazílie	-4,2	-1,5	0,8	1,8	1,6	1,3	0,1	-1,8
Rusko	11,1	8,4	8,2	10,1	11,0	9,5	6,0	6,1
Indie	0,3	1,4	1,5	0,1	-1,3	-1,1	-1,0	-2,2
Čína	1,3	2,4	2,8	3,6	7,2	9,5	11,0	9,8
Jižní Korea	1,6	0,9	1,9	3,9	1,8	0,6	0,6	-0,7
Japonsko	2,1	2,9	3,2	3,7	3,6	3,9	4,8	3,2
USA	-3,9	-4,3	-4,7	-5,3	-6,0	-6,0	-5,2	-4,9

Pramen: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, October 2009 (Brazílie, Rusko, Indie, Čína a Jižní Korea — 2001–2008); Eurostat, Statistics by theme, Economy and finance, Balance of payments (ostatní údaje)

Graf č. 1 » Teritoriální struktura zahraničního obchodu České republiky v roce 2009 (v %)

Pramen: Český statistický úřad, rychlé informace, archiv, zahraniční obchod

Graf č. 2 » Teritoriální struktura stavu přímých zahraničních investic v České republice ke konci roku 2008 (v %)

Pramen: Česká národní banka, statistika platební bilance, přímé zahraniční investice

nější hospodářské politiky. V Evropě k takovým zemím s dlouhodobě vysokými přebytky běžného účtu náleží Německo, Rakousko nebo Nizozemsko, mimo Evropu pak Japonsko nebo Čína (viz údaje v tabulce 7).

2.3 Provázanost české ekonomiky s ekonomikou Evropské unie

Dalším faktorem, který musíme brát v úvahu při posuzování míry ekonomické nezávislosti České republiky, je provázanost české ekonomiky s ekonomikou Evropské unie. Graf 1 zobrazuje teritori-

ální strukturu vývozu a dovozu České republiky v roce 2009. Vývoz do zemí Evropské unie tvořil 86 % celkového českého exportu, dovoz ze zemí EU pak představoval dvě třetiny celkového importu České republiky. Tak vysoký podíl Evropské unie na zahraničním obchodu ČR v kombinaci se značnou otevřeností české ekonomiky je příčinou silné závislosti ekonomického vývoje České republiky na konjunkturální situaci v EU.

Tuto ekonomickou závislost České republiky na Evropské unii dále posiluje výrazné zastoupení přímých zahraničních investic ze zemí EU v celkové zásobě PZI, které přitekly do české ekonomiky. →

→ **Tabulka č. 8 » Růst reálného HDP v letech 2002–2009 (meziroční změny v %)**

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Česká republika	1,9	3,6	4,5	6,3	6,8	6,1	2,5	-4,1
Německo	0,0	-0,2	1,2	0,8	3,2	2,5	1,3	-5,0
Francie	1,0	1,1	2,5	1,9	2,2	2,3	0,4	-2,2
Velká Británie	2,1	2,8	3,0	2,2	2,9	2,6	0,5	-5,0
Itálie	0,5	0,0	1,5	0,7	2,0	1,5	-1,3	-5,0
Španělsko	2,7	3,1	3,3	3,6	4,0	3,6	0,9	-3,6
Nizozemsko	0,1	0,3	2,2	2,0	3,4	3,6	2,0	-4,0
Rakousko	1,6	0,8	2,5	2,5	3,5	3,5	2,0	-3,6
Polsko	1,4	3,9	5,3	3,6	6,2	6,8	5,0	1,7
Slovensko	4,6	4,8	5,0	6,7	8,5	10,6	6,2	-4,7
Maďarsko	4,4	4,3	4,9	3,5	4,0	1,0	0,6	-6,3
Eurozóna (EA-16)	0,9	0,8	2,2	1,7	3,0	2,8	0,6	-4,1
Evropská unie (EU-27)	1,2	1,3	2,5	2,0	3,2	2,9	0,8	-4,2
Brazílie	2,7	1,1	5,7	3,2	4,0	5,7	5,1	-0,2
Rusko	4,7	7,3	7,2	6,4	7,7	8,1	5,6	-7,9
Indie	4,6	6,9	7,9	9,2	9,8	9,4	7,3	5,6
Čína	9,1	10,0	10,1	10,4	11,6	13,0	9,0	8,7
Jižní Korea	7,2	2,8	4,6	4,0	5,2	5,1	2,2	-1,0
Japonsko	0,3	1,4	2,7	1,9	2,0	2,4	-1,2	-5,0
USA	1,8	2,5	3,6	3,1	2,7	2,1	0,4	-2,4

Pramen: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, October 2009 (Brazílie, Rusko, Indie a Čína — 2002–2008, Jižní Korea — 2002–2009); Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (Brazílie — 2009); Federal State Statistics Service (Rusko — 2009); World Economic Outlook Update, International Monetary Fund, January 2010 (Indie — 2009); National Bureau of Statistics of China (Čína — 2009); Eurostat, Statistics by theme, Economy and finance, National accounts (ostatní údaje)

Graf 2 ukazuje, že ze stavu přímých zahraničních investic v České republice ke konci roku 2008 jich téměř 83 % pocházelo ze zemí eurozóny a 89 % z členských států Evropské unie.

Že toto výrazné obchodní a majetkové propojení české ekonomiky s ekonomikou EU vyúsťuje ve značný vliv konjunkturální situace v EU na ekonomický vývoj České republiky, ilustrují údaje o vývoji reálného hrubého domácího produktu v letech 2002–2009 uvedené v tabulce 8. Je z nich patrné, že tempa růstu HDP se v jednotlivých zemích EU sice liší, avšak trendy jejich vývoje, tj. období jejich zrychlování a zpomalování, se v členských státech EU zhruba překrývají. Například zpomalení tempa

ekonomického růstu v Evropské unii a eurozóně v letech 2002–2003 se shoduje s obdobím nižšího tempa růstu HDP v letech 2002–2003 v České republice. Nejrychlejšího růstu HDP dosáhla Evropská unie i eurozóna v rámci sledovaného období v roce 2006, v témže roce nejdynamičtěji rostl rovněž český hrubý domácí produkt. V následujícím období tempo ekonomického růstu Evropské unie i eurozóny zpomalovalo, až se jejich reálný HDP v roce 2009 snížil o více než 4 % v souvislosti s probíhající finanční a ekonomickou krizí. Po obdobné trajektorii se pohyboval také reálný HDP České republiky, až nakonec v roce 2009 rovněž poklesl o více než 4 %.

Vývoj reálného HDP zemí mimo Evropskou unii je již poněkud odlišnější. V hrubých obrysech se sice trendům uvnitř ekonomiky EU přibližuje, avšak je vůči nim často fázově posunut (viz údaje v tabulce 8). To je způsobeno tím, že i ekonomika EU je propojena se zbytkem světa, avšak míra tohoto propojení je nižší než mezi členskými státy Evropské unie navzájem.

Podobnost trendů ekonomického vývoje mezi Českou republikou a Evropskou unií, resp. eurozónou, přispívá rovněž k přibližování nastavení jejich hospodářských politik. Tabulka 9 například

zaznamenává nastavení monetárních politik vyjádřené výší klíčových úrokových sazeb České národní banky a Evropské centrální banky od počátku roku 1999 do března 2010. Z údajů je patrné, že na počátku sledovaného období, v roce 1999 a v prvním pololetí 2000, byl rozdíl klíčových úrokových sazeb ČNB a ECB zhruba dvoj- až trojnásobný. Postupně však docházelo ke sbližování v nastavení měnových politik České republiky a eurozóny, až se klíčové úrokové sazby ČNB a ECB v letech 2003–2005 téměř vyrovnaly – jejich rozdíl byl po většinu tohoto období nula až čtvrt

Tabulka č. 9 » Porovnání vývoje klíčové úrokové sazby České národní banky (ČNB) a Evropské centrální banky (ECB) v letech 1999–2010 (v %)

Sazba ke dni	ČNB	ECB	Sazba ke dni	ČNB	ECB
1. 1. 1999	9,50	3,00	1. 10. 2004	2,50	2,00
1. 4. 1999	7,50	3,00	1. 1. 2005	2,50	2,00
1. 7. 1999	6,50	2,50	1. 4. 2005	2,00	2,00
1. 10. 1999	6,00	2,50	1. 7. 2005	1,75	2,00
1. 1. 2000	5,25	3,00	1. 10. 2005	1,75	2,00
1. 4. 2000	5,25	3,50	1. 1. 2006	2,00	2,25
1. 7. 2000	5,25	4,25	1. 4. 2006	2,00	2,50
1. 10. 2000	5,25	4,50	1. 7. 2006	2,00	2,75
1. 1. 2001	5,25	4,75	1. 10. 2006	2,50	3,00
1. 4. 2001	5,00	4,75	1. 1. 2007	2,50	3,50
1. 7. 2001	5,00	4,50	1. 4. 2007	2,50	3,75
1. 10. 2001	5,25	3,75	1. 7. 2007	2,75	4,00
1. 1. 2002	4,75	3,25	1. 10. 2007	3,25	4,00
1. 4. 2002	4,25	3,25	1. 1. 2008	3,50	4,00
1. 7. 2002	3,75	3,25	1. 4. 2008	3,75	4,00
1. 10. 2002	3,00	3,25	1. 7. 2008	3,75	4,00
1. 1. 2003	2,75	2,75	1. 10. 2008	3,50	4,25
1. 4. 2003	2,50	2,50	1. 1. 2009	2,25	2,50
1. 7. 2003	2,25	2,00	1. 4. 2009	1,75	1,50
1. 10. 2003	2,00	2,00	1. 7. 2009	1,50	1,00
1. 1. 2004	2,00	2,00	1. 10. 2009	1,25	1,00
1. 4. 2004	2,00	2,00	1. 1. 2010	1,00	1,00
1. 7. 2004	2,25	2,00	1. 3. 2010	1,00	1,00

Pramen: Česká národní banka, měnová politika, měnověpolitické nástroje; European Central Bank, Statistics, Monetary operations, Key interest rates



- procentního bodu. V letech 2006–2007 se odlišnost v nastavení základních úrokových sazeb mezi ČNB a ECB poněkud zvýšila, avšak od roku 2008 docházelo opět k jejich sblížování. V závěru roku 2009 se klíčové úrokové sazby ČNB i ECB vyrovnaly na úrovni 1 %.

Že jsou trendy ekonomického vývoje České republiky obdobné jako v jiných členských zemích Evropské unie, můžeme sledovat například také na vývoji kurzů měn středoevropských nových členů EU vůči euru. Pohyby měnových kurzů české koruny, polského zlotého a maďarského forintu k euru od prosince 2006 do března 2010 znázorňuje graf 3. Je z něj patrné, že i když se v uvedeném období lišila konkrétní míra zhodnocování či znehodnocování měn České republiky, Polska a Maďarska, základní trendy jejich vývoje byly podobné. Nejprve měly tyto tři měny tendenci ke zhodnocování, nejsilnějšího kurzu vůči euru dosáhly všechny tři měny v červenci 2008. Poté následovalo období jejich výrazného znehodnocování. Nejslabších kurzů k euru dosáhla česká koruna a polský zlotý shodně 17. února 2009, maďarský

na Evropské unii nebyla vysoká ani v období, kdy ještě neplatila Lisabonská smlouva. Potom však není zřejmé, jakou suverenitu České republiky, vztaženo k ekonomické oblasti, by mohla Lisabonská smlouva ohrožovat.

3. Závěr

V předcházejícím textu jsme hledali odpověď na otázku, jestli Lisabonská smlouva, která je od 1. prosince 2009 základním institucionálním rámcem fungování Evropské unie, nepřinese příliš velkou ztrátu suverenity České republiky v ekonomické oblasti, respektive nakolik může posilovat, nebo ohrožovat ekonomickou nezávislost České republiky.

Na tento problém existují různé pohledy a věnovaly se mu mimo jiné i dva přezkumy souladu Lisabonské smlouvy s ústavním pořádkem ČR, které prováděl český Ústavní soud v letech 2008 a 2009. Nejsilnější námitky vůči Lisabonské smlouvě z hlediska ztráty suverenity České republiky vznesl jako účastník obou řízení u Ústavního sou-

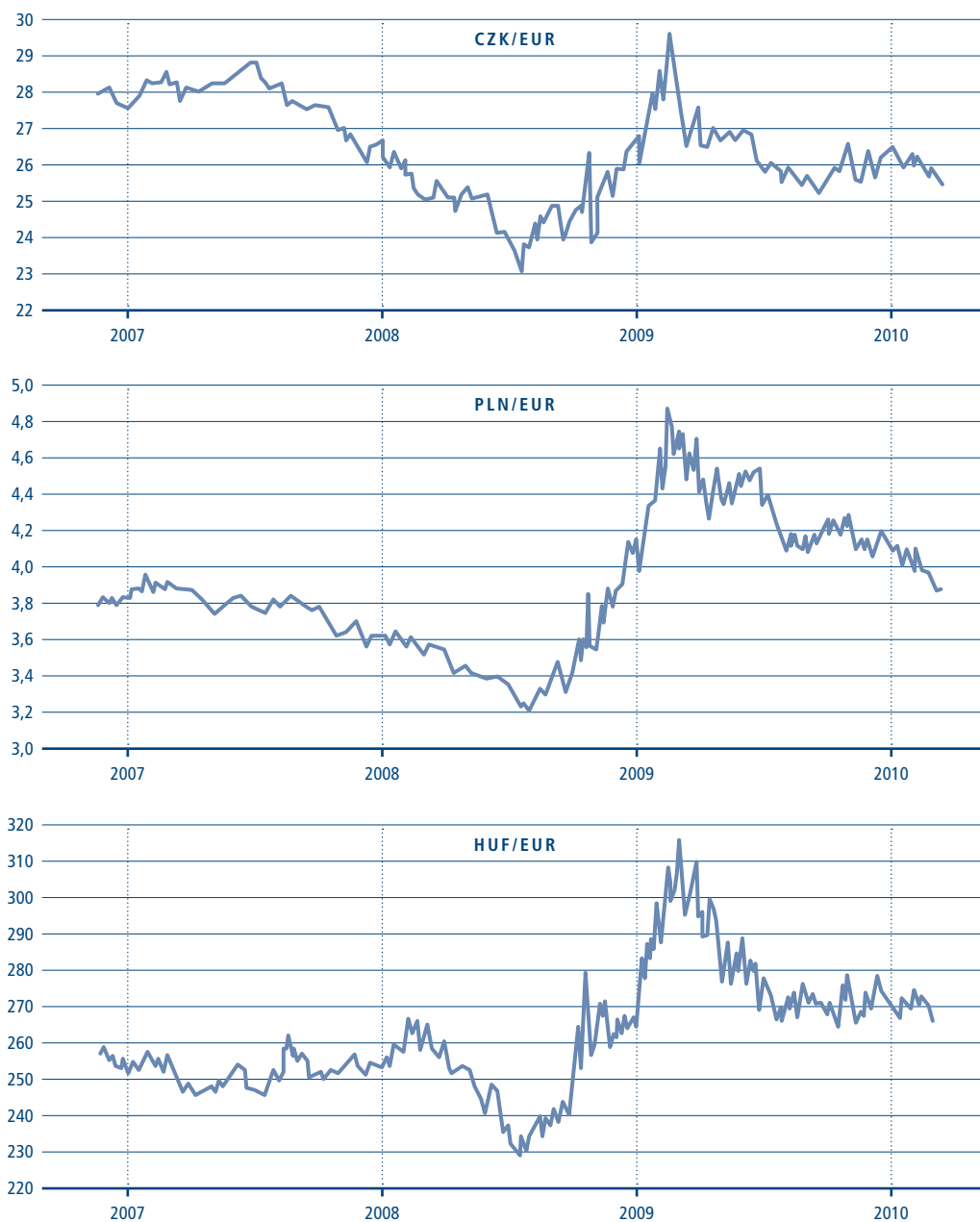
Míra ekonomické nezávislosti České republiky na Evropské unii nebyla vysoká ani v období, kdy ještě neplatila Lisabonská smlouva. Potom však není zřejmé, jakou suverenitu České republiky, vztaženo k ekonomické oblasti, by mohla Lisabonská smlouva ohrožovat.

forint pak 6. března 2009. Od té doby až do března 2010 pak u všech tří měn opět převažovala tendence k apreciaci jejich kurzů k euru.

Výše uvedené údaje o vývoji reálného hrubého domácího produktu členských zemí Evropské unie, o nastavení základních úrokových sazeb České národní banky a Evropské centrální banky nebo o pohybu kurzů měn středoevropských nových členů EU ukazují na značnou podobnost vývoje těchto ekonomických ukazatelů mezi Českou republikou a dalšími členy EU a ilustrují skutečnost, že míra ekonomické nezávislosti České republiky

du prezident ČR Václav Klaus. Ve svých vyjádřeních konstatoval, že Lisabonská smlouva vede k tomu, že se právní řád Unie cítí být nadřazen právním řádům členských zemí EU, že Lisabonská smlouva zavádí dělbu kompetencí mezi Unii a členské státy, která je typická pro rozdělení kompetencí v rámci federálního státu, a že tudíž existují zásadní pochybnosti, zda Evropská unie i po vstupu Lisabonské smlouvy v platnost zůstane mezinárodní organizací či institucí, anebo zda již nebude spíše entitou existující vedle svých členů a výhledově aspirující stanout dokonce nad nimi.

Graf č. 3 » Vývoj měnových kurzů české koruny (CZK), polského zlotého (PLN) a maďarského forintu (HUF) k euru (EUR) od prosince 2006 do března 2010



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



→ Ústavní soud ČR ve svých dvou nálezech, posuzujících soulad Lisabonské smlouvy s českým ústavním pořádkem, pojal otázku suverenity státu, včetně jeho suverenity ekonomické, nikoli izolovaně, ale v kontextu vývoje vnějšího prostředí daného státu, tedy v současnosti v kontextu globalizace. Podle vyjádření Ústavního soudu stát a jeho suverenita v současném globalizovaném světě prodělávají proměnu a žádný stát již není tak jednotnou oddělenou organizací, jak předpokládaly klasické teorie v minulosti. Dochází k přeskupování center moci v závislosti i na jiných faktorech, než je pouze moc a vůle jednotlivých suverénních států. Je proto bytostným zájmem Evropské unie vystupovat v globální soutěži jako významná a respektovaná síla. Integrace států v rámci Evropské unie může podle Ústavního soudu v konečném důsledku přinést ochranu a posílení suverenity členských států vůči vnějším, zejména geopolitickým a ekonomickým faktorům, např. i vůči nově nastupujícím světovým velmocem, u nichž lze jen těžko odhadovat budoucí hodnotové priority, kterým budou ochotny podřizovat budování nového řádu globalizovaného světa. Z těchto úvah Ústavního soudu lze dovodit, že Lisabonská smlouva, která umožňuje další integraci Evropské unie, nepředstavuje ohrožení suverenity členských zemí EU, ale může naopak v rámci globalizované ekonomiky svrchovanost členských států Evropské unie posilovat.

Tento názor českého Ústavního soudu lze podpořit řadou statistických dat. Z nich plyne, že česká ekonomika je malá a velmi otevřená. To způsobuje, že Česká republika je ekonomicky silně propojena s vnějším světem a ekonomické události v zahraničí ji ovlivňují výrazněji, než je tomu u větších a méně otevřených ekonomik. Na intenzivně přijímané ekonomické podněty ze zahraničí pak musí reagovat i česká hospodářská politika. Tím je do značné míry omezena autonomie vývoje české ekonomiky i hospodářské politiky prováděné v České republice.

Česká ekonomika je rovněž do značné míry závislá na přílivu zahraničních investic, což ji činí ještě více závislou na událostech a rozhodování

v zahraničí. Vysoká zásoba přímých zahraničních investic v české ekonomice zvyšuje vyjednávací sílu zahraničních, resp. nadnárodních korporací vůči vládě ČR. Její domácí hospodářská politika se pak do značné míry požadavkům nadnárodních firem podřizuje, aby nepodněcovala jejich odchod do jiných hostitelských zemí. Tím je omezena ekonomická suverenita České republiky více než skutečností, že vstoupila v platnost Lisabonská smlouva. Vliv rozhodování zahraničních investorů na vývoj české ekonomiky a realizaci české hospodářské politiky by se totiž uplatňoval i tehdy, kdyby Lisabonská smlouva nebyla ratifikována, a samozřejmě i tehdy, kdyby Česká republika nebyla členem Evropské unie.

Ekonomickou suverenitu České republiky rovněž omezuje značná provázanost české ekonomiky s ekonomikou EU. Data o teritoriální struktuře českého zahraničního obchodu i přímých zahraničních investic, které přitekly do ČR, o vývoji reálného hrubého domácího produktu členských zemí Evropské unie, o nastavení základních úrokových sazeb České národní banky a Evropské centrální banky nebo o pohybu kurzů měn středoevropských nových členů EU přitom ukazují, že vysoká míra provázanosti ekonomik České republiky a dalších členských států EU byla charakteristická i pro období, které předcházelo vstupu Lisabonské smlouvy v platnost. Z tohoto hlediska tedy samotná účinnost Lisabonské smlouvy není tím faktorem, který by významně omezoval suverenitu České republiky v ekonomické oblasti.

Můžeme shrnout, že malé a velmi otevřené ekonomiky, jako je Česká republika, nemohou v globalizované ekonomice disponovat příliš velkou mírou ekonomické nezávislosti. Pokud jsou tyto ekonomiky navíc silně provázány s ekonomikou Evropské unie, jako je tomu i v případě České republiky, mají značně omezenou ekonomickou suverenitu také v rámci EU. Toto omezení ekonomické suverenity v rámci Evropské unie přitom existuje nezávisle na tom, jestli se fungování Unie řídí současnou Lisabonskou smlouvou, nebo předcházejícím zněním zakládajících smluv EU. Za

těchto podmínek Lisabonská smlouva nemůže zásadním způsobem ohrožovat ekonomickou nezávislost České republiky v rámci EU, protože tato nezávislost byla nízká již před vstupem Lisabonské smlouvy v platnost. Vůči světu mimo Evropskou unii však může účinnost Lisabonské smlouvy a těsnější evropská integrace paradoxně economic-

kou suverenitu České republiky posilovat. Užší koordinace či harmonizace hospodářských politik v rámci integrovaného celku totiž může posilovat vyjednávací pozici Evropské unie, a tím i České republiky jako jejího člena, vůči nadnárodním korporacím nebo stávajícím či nově nastupujícím světovým velmocem.

LITERATURA A PRAMENY

1. Calleo, D. P.: *Rethinking Europe's Future*. Princeton, Oxford, 2001
2. *Nález Ústavního soudu ze dne 26. listopadu 2008 ve věci návrhu na posouzení souladu Lisabonské smlouvy pozměňující Smlouvu o Evropské unii a Smlouvu o založení Evropského společenství s ústavním pořádkem*. Sbírka zákonů č. 446/2008, částka 145, Česká republika
3. *Nález Ústavního soudu ze dne 3. listopadu 2009 ve věci návrhu na posouzení souladu Lisabonské smlouvy pozměňující Smlouvu o Evropské unii a Smlouvu o založení Evropského společenství s ústavním pořádkem*. Sbírka zákonů č. 387/2009, částka 126, Česká republika
4. *The Global Competitiveness Report 2009–2010*. World Economic Forum, Geneva, 2009
5. *World Economic Outlook Update*. International Monetary Fund, January 26, 2010 (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/update/01/pdf/0110.pdf>)
6. Česká národní banka, měnová politika – měnověpolitické nástroje (<http://www.cnb.cz>)
7. Česká národní banka, statistika platební bilance – přímé zahraniční investice (<http://www.cnb.cz>)
8. Český statistický úřad, rychlé informace – archiv, zahraniční obchod (<http://www.czso.cz>)
9. European Central Bank, Statistics – Monetary operations, Key interest rates (<http://www.ecb.eu>)
10. Eurostat, Statistics by theme – Economy and finance, Balance of payments (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)
11. Eurostat, Statistics by theme – Economy and finance, National accounts (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)
12. Federal State Statistics Service, Special Data Dissemination Standard of the International Monetary Fund – Real sector, Main indicators of System of National Accounts (<http://www.gks.ru>)
13. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Quarterly National Accounts (<http://www.ibge.gov.br>)
14. International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, October 2009 (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/02/weodata/index.aspx>)
15. National Bureau of Statistics of China, Statistical data – Quarterly data (<http://www.stats.gov.cn>)
16. <http://www.patria.cz>

KLÍČOVÁ SLOVA

Lisabonská smlouva, Evropská unie, integrace, globalizace, suverenita, malá otevřená ekonomika, platební bilance, zahraniční obchod, zahraniční investice, měnová politika, měnový kurz, nadnárodní společnosti

ABSTRACT

The article analyzes the influence of the Treaty of Lisbon on the economic sovereignty of small and wide open economies such as the Czech Republic. It compares arguments of the opponents of the Treaty of Lisbon with two judgements of the Czech Constitutional Court in the cause of the conformity of the Treaty of Lisbon with the Czech Constitution, which also considered the question of the sovereignty of the Czech Republic af-



- *ter the Treaty of Lisbon will become effective. The author analyzes statistical data to assess the rates of integration or interconnection of the Czech Republic with the European and world economy. He shows that the development of the Czech economy strongly depends on economic circumstances in large European and world economies as well as on decisions of transnational corporations. He concludes the economic sovereignty of the Czech Republic is strongly limited within the European Union disregarding the Treaty of Lisbon has come into force. So the Treaty of Lisbon does not reduce the economic sovereignty of the Czech Republic within the EU, but it can strengthen the economic position of the European Union and its member states in the globalized economy.*

KEYWORDS

Treaty of Lisbon, European Union, integration, globalization, sovereignty, small open economy, balance of payments, foreign trade, foreign investments, monetary policy, exchange rate, transnational corporations

JEL CLASSIFICATION

F02, F15, F21, F23, F31, F43



Mezinárodní obchod v krátkodobé perspektivě

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

- * Příznaky oživení hospodářské aktivity, se kterými se v posledních měsících setkáváme nejen v nově industrializovaných zemích, nýbrž i v řadě hospodářsky vyspělých států, posilují v naší podnikové sféře přesvědčení, že situace, s níž budou naše podniky konfrontovány na zahraničních trzích, se vrátí již zanedlouho k normálu, tzn. do podoby, kterou měla před rozvinutím současné ekonomické krize.

Prognózy nadcházejícího vývoje mezinárodního obchodu zpracované nejvýznamnějšími evropskými výzkumnými ústavy na přelomu minulého a tohoto roku však vyzněly podstatně méně optimisticky. Svědčí o tom, že export průmyslových výrobků produkováných v hospodářsky vyspělých státech bude ještě řadu měsíců narůstat jen pozdě. Je v nich zdůrazňováno, že export těchto států se bude nadále odvíjet pod zvýšenými konkurenčními tlaky, přičemž dopady této skutečnosti na jejich ekonomiky – resp. na perspektivy jejich zahraničního obchodu – budou záviset z valné části na tom, jak rychle a účinně se podaří jejich podnikům reagovat na tyto a další změny rýsující se v jejich vnějším ekonomickém prostředí.

Tato stať si klade za cíl ve stručnosti obeznámit s výsledky těchto prognóz i s okolnostmi, které – podle názoru prognostiků – budou mít silný vliv na nadcházející vývoj zahraničních odbytových možností výrobků.

1. Stručná retrospektiva

Drastická decelerace růstu světového produktu, která započala v druhé polovině roku 2008, byla provázená nejradikálnějším omezením mezinárodního obchodu zaznamenaným v poválečných letech. Zatímco ještě v roce 2006 vzrostl tento obchod téměř o 10 %, v roce 2009 se omezil jeho objem o více než 13 %.

Tento bezprecedentní propad mezinárodního obchodu byl zprvu navozen hlavně prudkým omezením dovozu hospodářsky vyspělých států, odrážejícím jednak zmrazení jejich investiční aktivity a zpomalení růstu zdejší osobní spotřeby, jednak a hlavně však razantní omezení jejich průmyslové produkce a jím daný pokles dovozní náročnosti jejich výroby.

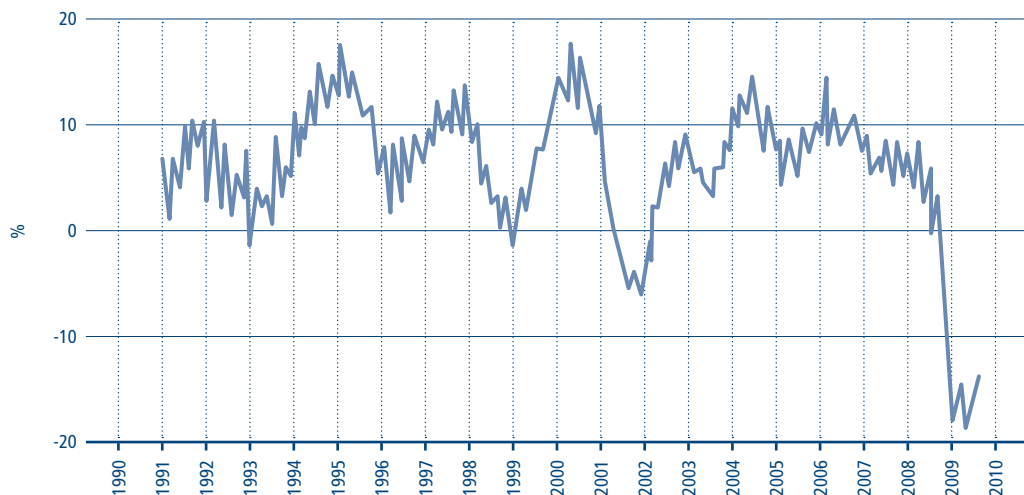
Uvážíme-li, že hospodářsky vyspělé státy se podílejí takřka dvěmi třetinami na světovém dovozu průmyslových výrobků, stává se evidentním, že dramatické omezení jejich dovozu, ke kterému došlo koncem roku 2008, mělo závažné dopady na všechny silně exportně orientované země světa. Ve většině z nich to vyvolalo masivní nevyužití výrobních kapacit, markantní zvýšení míry nezaměstnanosti, jakož i hrozivý nárůst bankrotů menších podniků. Leckde to mělo za následek též radikální navýšení schodků obchodních bilancí příslušných zemí, jakož i zesílení dalších krizových jevů ohrožujících jejich ekonomickou rovnováhu.



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

{2/8}

→ **Graf č. 1 » Vývoj objemu světového obchodu v retrospektivě (meziroční % změny)**



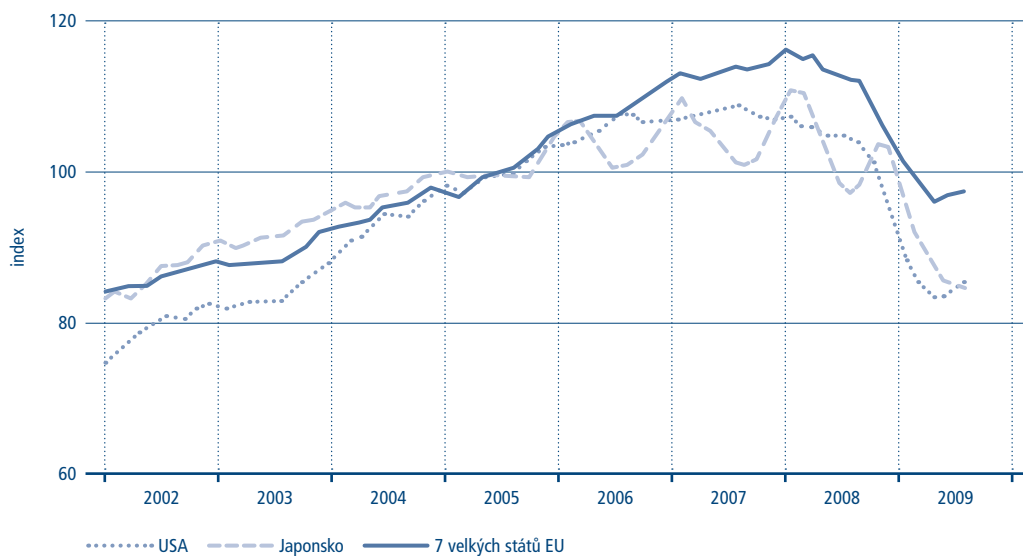
Pramen: č. 1

Graf č. 2 » Vývoj průmyslové produkce v jednotlivých regionech světové ekonomiky (meziroční % změny)



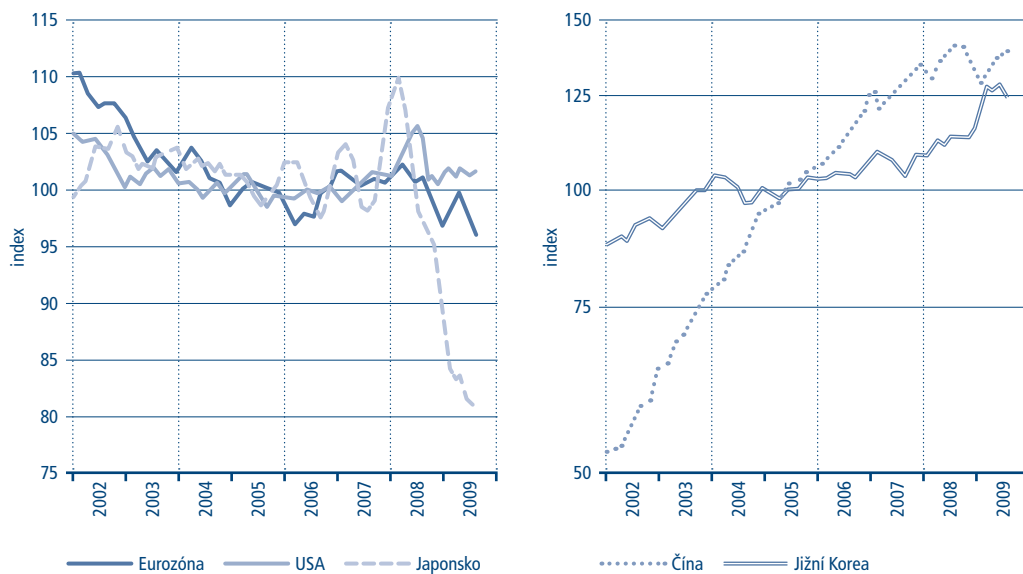
Pramen: č. 1

Graf č. 3 » Vývoj dovozu nejvýznamnějších hospodářsky vyspělých států (index, 2005 = 100)



Pramen: č. 1

Graf č. 4 » Vývoj tržních podílů nejvýznamnějších exportních zemí a regionů (index, 2005 = 100)



Pramen: č. 1



→ Pouze třem nejmohutnějším nově industrializovaným zemím, tj. Číně, Indii a Brazílii, se podařilo zmírnit dopady náhlého omezení zahraničních odbytových možností jimi tradičně vyvážených výrobků díky robustnímu růstu jejich domácí poptávky a pohotové reorientaci části jejich průmyslu na zásobování jejich rozsáhlého, rychle rostoucího vnitřního trhu. Avšak ani těmto zemím se dosud nepodařilo vypořádat se s hrozivým nárůstem nezaměstnanosti² ani se sociálními problémy provázejícími tak radikální restrukturalizaci výroby, jaká zde byla v poslední době nastartována. Nezávisle na tom zde narůstal dovoz – a to i dovoz spotřebního zboží dlouhodobého užití – i nadále relativně vysokými tempy. Díky rozšíření odbytových možností na trzích těchto zemí přežila recese i řada těch podniků v hospodářsky vyspělých státech, jejichž kontakty s jejich tradičními odběrateli během krize selhaly. Tomu však napomáhalo též brzké oživení dovozní poptávky, ke kterému došlo po odeznění prvního krizového šoku i v dalších dobře prosperujících rozvojových zemích.

K nejdůležitějším fenoménům té doby však náležel pozoruhodný nárůst podílu výše uvedených i několika dalších nově industrializovaných zemí na světovém exportu průmyslových výrobků, ke kterému došlo hlavně na úkor tržních podílů hospodářsky vyspělých států.

Prognostici zprvu předpokládali, že růst tržních podílů nově industrializovaných zemí postihne hlavně odbytové možnosti spotřebního zboží produkovaného v hospodářsky vyspělých státech, že však silné pozice, které zdejší podniky dosud zaujímaly ve světovém exportu strojů, zařízení a dopravních prostředků, zůstanou tímto vývojem nedotčeny. Nedávné zkušenosti však svědčí o mylnosti této presumpce. Bylo to hlavně omezení vývozu strojů, zařízení a dopravních prostředků zhruba o 35 % v meziročním srovnání, co odpoví-

dalo z valné části za více než 15% pokles exportu Německa, ke kterému došlo během prvních devíti měsíců roku 2009. I v Japonsku bylo omezení vývozu těchto tří druhů zboží v té době silnější než celkové omezení jeho exportu. Obdobně velké ztráty svých odbytových možností těchto výzkumně relativně náročných druhů zboží zaznamenala v té době též většina ostatních hospodářsky vyspělých států, zatímco v nově industrializovaných zemích se omezila výroba a export těchto výrobků podstatně menší měrou a v některých z nich během recese dokonce narůstal. Z toho lze vyvozovat, že orientace na výrobu a vývoz technologicky a výzkumně náročných výrobků sama o sobě již neposkytuje podnikům se sídlem v hospodářsky vyspělých státech ochranu před silnými konkurenčními tlaky výrobců těchto výrobků se sídlem v nově industrializovaných zemích, že jejich šance zachovat si alespoň v krátkodobém horizontu dominantní postavení v mezinárodním obchodě těmito výrobky závisí též na splnění řady dalších velice náročných podmínek.

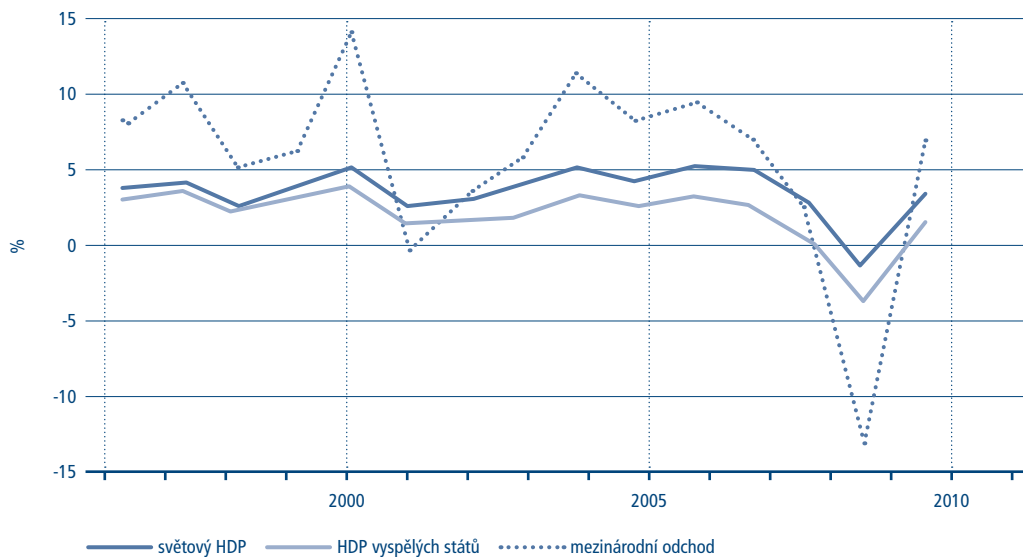
2. Aktuální situace a expektace

Již první příznaky toho, že recese je na ústupu, byly provázeny markantním zvýšením frekvence mezinárodních toků zboží. To utvrdilo podniky hospodářsky vyspělých států v přesvědčení, že jakmile bude recese nadobro ukončená, vrátí se situace, s níž budou konfrontovány při realizaci svých zahraničněobchodních styků, neprodleně do podoby ustálené před vypuknutím krize, že se jim naskytne možnost urychleně navýšit vytížení svých výrobních kapacit a rozšířit své zahraniční odbytové možnosti.

Prognostici však poukazovali již počátkem letošního roku na nereálnost těchto expektací. Zdůrazňovali, že potrvá pravděpodobně několik let,

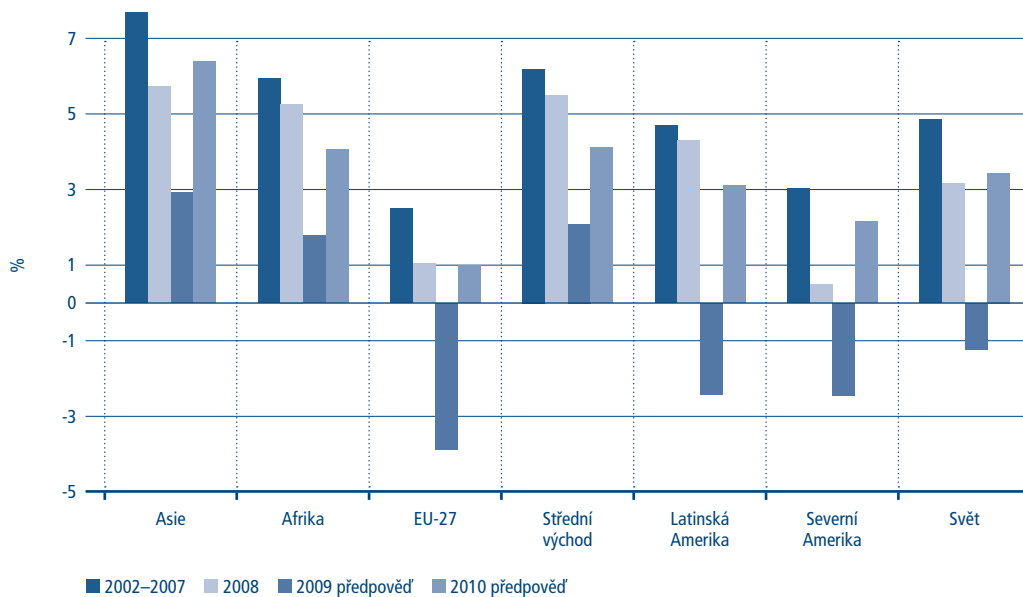
² Tak např. v Číně dosahoval na přelomu let 2009 a 2010 počet nezaměstnaných stále ještě zhruba 40 milionů osob, z nichž většina přišla o zaměstnání v důsledku kolapsu tisíců drobných podniků původně zaměřených na export spotřebního zboží či v důsledku ukončení stavebního boomu, jenž v předchozích letech přetrvával v přímořských oblastech této země. Ani v Indii se dosud nedaří snižovat míru nezaměstnanosti nezávisle na tom, že zde byly v předchozím pětiletí založeny četné podniky produkující výrobky, které dosud pocházely převážně jen z dovozu.

Graf č. 5 » Vývoj HDP a mezinárodního obchodu (meziroční % změny)



Pramen: Č. 2

Graf č. 6 » Vývoj HDP v jednotlivých regionech světové ekonomiky (meziroční % změny)



Pramen: Č. 2



→ než frekvence mezinárodních toků zboží dosáhne nanovo předkrizového měřítká. Během krize se totiž rozpadla řada globálních podnikatelských sítí, jejichž vnitropodniková směna odpovídala za nemalou část mezinárodních toků zboží, přičemž jak obnovení těchto sítí, tak i jejich nahrazení jinými je prozatím v nedohlednu. Je kromě toho nejasné, dojde-li vůbec k obnovení těchto sítí v jejich předkrizové podobě, tj. cestou detailní segmentace výrobních procesů a rozmístění jednotlivých jejich segmentů do vzájemně mnohdy značně vzdálených zemí či kontinentů. Během krize se totiž odhalila nemalá rizika spojená s uplatňováním této formy internacionalizace průmyslových výroby. Ukázalo se, že selhání kteréhokoli z významnějších podniků zapojených do takto globalizované výrobní vertikály může na čas ochromit její fungování a vyvolat tak škody převyšující potenciální efekty této formy globalizace. Není tudíž vyloučené, že multinacionální korporace omezí územní rozptyl své subdodavatelské základny, anebo budou nadále preferovat zakládání tzv. „plnovýrob“ přímo v odběratelských zemích, což by mohlo dlouhodobě redukovat mezinárodní toky zboží „obsluhující“ dodavatelsko-odběratelské vztahy mezi podniky zapojenými do jejich podnikatelských sítí.

Za mimořádně závažnou pro perspektivy podniků zaměřených převážně jen na export do hospodářsky vyspělých států považují prognostici skutečnost, že oživení hospodářské aktivity rýsující se v těchto státech bude minimálně po dobu dalších dvou, tří let podstatně slabší, než bylo během minulých hospodářských cyklů. V USA se sice očekává již během roku 2010 nárůst HDP zhruba o 2,5 %, avšak místo další akcelerace ekonomického růstu, která zde na první oživení hospodářské aktivity zpravidla navazovala v minulosti, se zde očekává

v letech 2011 a 2012 nový pokles temp růstu HDP. V Evropě se rysuje ještě slabší oživení hospodářské aktivity. Očekává se, že sumární růst HDP Evropské unie dosáhne v roce 2010 zhruba 1 %, přičemž zvýšení temp růstu v následných dvou letech je většinou prognostiků zpochybňováno.

Z toho vyplývá, že odbytové možnosti budou v těchto státech v prognostickém horizontu narůstat podstatně pomaleji než v minulosti. Z tohoto stereotypu se budou vymykat pouze ty dovozy těchto států, které slouží jako vstupy do takových jejich exportních výroby, jejichž produkce je směřovaná do jiných regionů světové ekonomiky vyznačujících se vyšší dynamikou ekonomického růstu a potud též robustnějším růstem dovozní poptávky.³

Prognózy předložené koncem minulého roku anticipovaly, že v roce 2010 se zvýší objem dovozu jak afrických zemí, tak i států Středního východu zhruba o 7,5 %, v latinskoamerických státech zhruba o 10 % a v nově industrializovaných asijských zemích přibližně o 12 %. Skutečnost, že již v lednu tohoto roku se zvýšil objem čínského dovozu téměř o 60 % (v meziročním srovnání) však nasvědčuje tomu, že uvedené predikce silně podcenily možný růst odbytových možností na čínském trhu. Totéž platí o dovozu Indie a Brazílie, jenž v posledních měsících narůstal podstatně vyššími než původně očekávanými tempy. Mezi prognostiky dnes tudíž sílí přesvědčení, že v případě, zachová-li se zvýšená dynamika růstu dovozu v těchto třech nejmohutnějších nově industrializovaných zemích světa po zbytek letošního roku i v příštím roce, mohlo by to významně přispět k brzkému ukončení globální ekonomické krize. Pro to jsou reálné předpoklady, neboť v těchto zemích je růst dovozní poptávky nesen již nejen zbytněním soukromé spotřeby, nýbrž i zvýšenou dovozní náročností

³ Pro ilustraci toho lze uvést perspektivy německého dovozu. Kdyby ten vázal pouze na tempa růstu zdejšího HDP anticipovaná v roce 2010 (která se budou patrně pohybovat mezi 1,2 a 1,5 %), či na růst zdejší soukromé spotřeby, jenž bude ještě pomalejší (bude se patrně pohybovat okolo 1 %), zvyšoval by se německý dovoz patrně jen nepatrně. Stane-li se však Německo nanovo jedním z nejvýznamnějších exportérů světa (v roce 2009 zaujalo druhé místo mezi takovými exportéry, v pořadí za Čínou), existuje reálná šance, že jeho dovoz (zboží a služeb) bude narůstat zhruba o 7–8 %, tzn. podstatně rychleji než dovoz ostatních západoevropských států, jehož objem se zvýší v roce 2010 ve většině případů o méně než 5 %.

Tabulka č. 1 » Vývoj objemu dovozu ve vybraných státech EU, v USA a Číně, očekávání v roce 2010 (meziroční % změny)

Země	2010	Země	2010
Belgie a Lucembursko	1,5	Portugalsko	6,0
Dánsko	1,5	Rakousko	5,0
Finsko	2,0	Řecko	1,0
Francie	4,0	Španělsko	5,0
Irsko	-4,5	Švédsko	2,5
Itálie	2,0	Velká Británie	5,0
Německo	7,5	USA	7,5
Nizozemsko	5,0	Čína	15,0

Pramen: č. 1

Během krize se odhalila nemalá rizika spojená s uplatňováním internacionalizace průmyslových výroby. Ukázalo se, že selhání kteréhokoli z významnějších podniků zapojených do takto globalizované výrobní vertikály může na čas ochromit její fungování a vyvolat tak škody převyšující potenciální efekty této formy globalizace. Není tudíž vyloučené, že multinacionální korporace omezí územní rozptyl své subdodavatelské základny, anebo budou nadále preferovat zakládání tzv. „plnovýrob“ přímo v odběratelských zemích, což by mohlo dlouhodobě redukovat mezinárodní toky zboží.

ohromných infrastrukturních investic, jejichž realizace byla schválena jejich vládami v roce 2009 v rámci jimi uplatňovaných protikrizových opatření.⁴ Skutečnost, že tyto projekty budou financovány z veřejných rozpočtů a že dovršení většiny z nich si vyžádá řadu let, je považována za záruku toho, že vysoká dynamika růstu dovozu těchto zemí se zachová též v delším časovém horizontu.

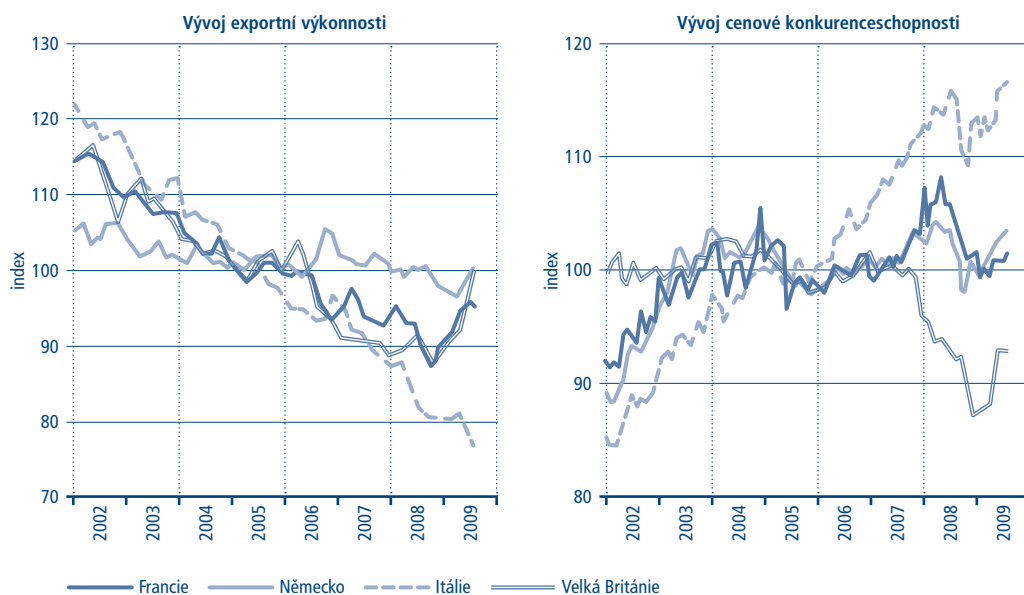
3. Perspektivy exportu

Z této premisy vycházejí též predikce nadcházejícího vývoje světového exportu zboží, které anticipují, že již v roce 2010 se zvýší jeho objem téměř o 7,5 % a že s obdobně vysokými přírůstky tohoto exportu lze počítat též v následných několika letech. Prognostici však poukazují na to, že v tomto časovém horizontu se podíl mladých ekonomik na tomto exportu dále, a to patrně velmi výrazně, zvýší. To bude dáno jednak tím, že se rozšíří okruh



⁴ V Číně byly na financování protikrizových opatření vyhrazeny 4 biliony jüanů, z čehož téměř polovina připadá na financování nově založených infrastrukturních investic. V Indii a Brazílii byly na financování protikrizových opatření sice vyhrazeny menší částky, i zde se však staly podnětem pro schválení rozsáhlých infrastrukturních investic financovaných z veřejných rozpočtů, které budou realizovány v nadcházejících letech.

→ **Graf č. 7 » Vývoj exportní výkonnosti a cenové konkurenceschopnosti ve vybraných členských státech EU (index, 2005 = 100)**



Pramen: č. 1

průmyslových výrobků, jejichž ceny se pod konkurenčními tlaky výrobců se sídlem v nově industrializovaných zemích snížily natolik, že se již nebude rentovat vyrábět je v hospodářsky vyspělých státech, kde pracovní náklady bývají mnohdy až řádově vyšší. Dojde k tomu i proto, že rozsáhlé prostředky vynaložené v některých nově industrializovaných zemích na výzkum a vývoj dopomohly jejich podnikům k proniknutí do technologicky značně náročných výrobních a odbytových možností jejich produkce na trzích daného regionu budou patrně narůstat zvýšenými tempy. Za nejzávažnější je ovšem považována skutečnost, že – ve snaze o využití subnormální hladiny mezd přetrvávající v nově industrializovaných zemích a za účelem posílení své přítomnosti na jejich trzích – sem přenášejí multinacionální korporace v poslední době též některé ze svých výzkumně nejnáročnějších výrobních, které byly ještě donedávna výlučnou doménou podnikové sféry hospodářsky vyspělých států. Je paradoxní, že konkurence zámořských afilací

jejich vlastních multinacionálních korporací se tak stává v řadě hospodářsky vyspělých států vážnou hrozbou pro perspektivy exportu některých tradičních oborů jejich zpracovatelského průmyslu.

To vše se zřejmě dotkne též perspektiv exportu členských států EU. Oslabování konkurenceschopnosti jejich podnikové sféry, které lze pozorovat již několik let, je však připisováno hlavně nadměrnému posílení směnného kurzu eura, jež znevýhodňuje zdejší podniky nejen v konkurenci s podniky se sídlem v mladých ekonomikách, nýbrž i v konkurenci s podniky některých hospodářsky vyspělých států. Management zdejších podniků kromě toho připouští, že může jít též o důsledek toho, že v době, kdy jejich podniky zápolily během krize o přežití, polevily v úsilí držet krok s inovačními procesy probíhajícími v jiných regionech světové ekonomiky.

Přesto jsou zdejší prognostici přesvědčeni, že ve členských státech EU existují reálné možnosti pro posílení jejich exportní výkonnosti. Tomu

ostatně nasvědčuje i jimi předložená predikce nemalého navýšení objemu exportu, které očekávají v některých z těchto států již v průběhu letošního roku. Avšak i v těch státech, kde se prozatím rysuje jen malý nárůst exportu, jde o významné zlepšení jejich exportní výkonnosti v porovnání se situací, která zde přetrvávala v roce 2009, kdy export většiny z nich prudce klesal.

Výrazné zvýšení počtu zahraničních zakázek, které lze již od konce roku 2009 pozorovat v některých oborech zpracovatelského průmyslu uvedených států, nasvědčuje tomu, že v některých z nich může dojít dokonce i k robustnějšímu – než výše uvedenému – oživení exportu. Nepůjde však zřejmě o plošné zlepšení odbytových možností zdejších podniků, nýbrž o důsledek využití některých jejich specifických konkurenčních výhod. Tak např. silnému oživení německého exportu bude zřejmě významně napomáhat způsobilost některých zdejších podniků fungovat jako realizátoři technologicky mimořádně náročných investičních projektů předvídaných v řadě rozvojových zemí. A je to především pohotový přechod zdejších automobilek na výrobu malolitrážních vozů, jakož i kalkulační zvýhodnění, jež zde operujícím podnikům skýtá subnormální úroveň zdejších pracovních nákladů, co stojí v pozadí robustního růstu

exportu očekávaného v prognostickém horizontu v některých nových členských státech EU. Avšak i v některých státech EU-15 dojde patrně k oživení exportu takových výrobků, které pocházejí z technologicky nepřilíš náročných velkosériových výrob. Většina zdejších politiků by takovouto expanzi jejich exportu uvítala, neboť předpokládají, že by zde přispěla k urychlenému snížení míry nezaměstnanosti. Prognostici však poukazují na to, že touto cestou nelze docílit posílení pozic těchto států v mezinárodním obchodě, tím méně pak žádoucího zvýšení rentability jejich exportu.

Takovýto posun je – podle názoru četných ekonomů – podmíněn tím, že zdejší podniky urychleně očistí svůj exportní sortiment od výrobků, jejichž výroba se již stala nebo se urychleně stává doménou výrobců se sídlem v rozvojových zemích. Vyžaduje však též, aby si tyto podniky osvojily kompletování svých výrobků z komponentů pocházejících ze zemí s nižšími pracovními náklady a aby využívaly outsourcing technologicky méně náročných segmentů svých výrob do takovýchto zemí k posílení své konkurenceschopnosti. Hlavně to však předpokládá, že se zdejší průmyslové podniky zaměří na výrobu a vývoz technologicky a výzkumně vysoce náročných výrobků, na export specialit a technických novinek, či na

Tabulka č. 2 » Vývoj objemu exportu ve vybraných členských státech EU, očekávání v roce 2010 v porovnání s rokem 2009 (meziroční % změny)

Země	2009	2010	Země	2009	2010
Belgie a Lucembursko	-15,0	1,5	Polsko	-18,0	-3,5
Dánsko	-10,5	1,0	Portugalsko	-14,0	6,5
Finsko	-25,0	5,5	Rakousko	-20,0	5,5
Francie	-12,5	5,5	Řecko	-13,5	5,0
Irsko	-3,0	-1,0	Slovensko	-16,0	6,5
Itálie	-21,0	1,5	Slovinsko	-18,0	7,5
Maďarsko	-20,0	6,5	Španělsko	-9,0	7,5
Německo	-15,5	6,5	Švédsko	-19,0	3,5
Nizozemsko	-10,0	5,5	Velká Británie	-11,0	6,0

Pramen: č. 1



- export výrobků, které vyžadují individualizovaná řešení.

Je evidentní, že takovéto restrukturalizace svého exportu budou moci členské státy EU docílit teprve v delším časovém horizontu. Přesto by měly

rozvojové strategie, koncipované zde jak na podnikové, tak na národohospodářské úrovni, vycházet z povědomí významných šancí, které by takováto restrukturalizace exportu mohla těmto státům zabezpečit.

Ve snaze o využití subnormální hladiny mezd přetrvávající v nově industrializovaných zemích a za účelem posílení své přítomnosti na jejich trzích sem přenášejí multinacionální korporace v poslední době některé ze svých výzkumně nejnáročnějších výrob, které byly ještě donedávna výlučnou doménou podnikové sféry hospodářsky vyspělých států.

LITERATURA A PRAMENY

1. *World Trade in 2009 and 2010*. AIECE Working Group for Foreign Trade, Brussels, November 2009
2. *World Commodity Prices 2009 to mid-2011*. AIECE Working Group for Commodity Prices, Brussels, November 2009
3. *Trade and Development Report 2009*. United Nations, New York, 2009

KLÍČOVÁ SLOVA

mezinárodní obchod, dovoz, vývoz, predikce, konjunkturální situace

ABSTRACT

Signs of recovery which have been observed in past months not only in newly industrialized countries, but also in several developed market economies, have been strengthening the conviction of the management of our enterprises, that the situation on foreign markets will revert before long to normal, i.e. that it will be more-or-less identical with that, which was established on these markets before the emergence of the global economic crisis. But forecasts of forthcoming developments in international trade, which were elaborated recently by the most renown European forecasting institutes let infer, that exports of developed market economies will be increasing for some time at a much slower pace then in the past. In these forecasts was also stressed, that exports of these countries will be exposed to increasing competitive pressures and that the impact of this fact on their economies will depend to a considerable extent on the effectiveness of the reactions of their enterprises to these and other changes in their external economic environment. This article is aimed at making the management of our enterprises acquainted with the outcome of the above mentioned forecasts, as well as with some of the most important circumstances, which will influence the perspectives of their exports in the short term.

KEYWORDS

international trade, imports, exports, forecasts, conjunctural situation

JEL CLASSIFICATION

F14, F17, O11, O15



Regulace odměňování ve finančním sektoru jako opatření ke snížení podstupovaných rizik

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

* Téma morálního hazardu se dostalo do centra zájmu politiků a ekonomů na obou stranách Atlantiku v souvislosti s globální finanční krizí bez ohledu na to, že finanční krize byla spuštěna na americkém kontinentu. Rozbor příčin krize ukázal, že jedním z momentů zvyšujících riziko morálního hazardu byly motivační systémy pro manažery a obchodníky působící na finančním trhu. Ti byli příliš benevolentním nastavením odměňovacích systémů a odměňovacích politik stimulovali k podstupování nadměrného rizika, aniž by jim hrozily finanční sankce v případě negativního dopadu jejich rozhodování. Bankéři se zaměřovali na maximalizaci prodejů bankovních produktů, nabízeli nepřehledné bankovní balíčky, maximalizovali objem poskytnutých úvěrů, aniž by se náležitě zabývali jejich rizikem, protože věděli, že v případě úspěchu bude mít banka zisk a oni štědré bonusy, v případě neúspěchu se jim nic nestane. A pokud banka padne, dostanou odstupné. Banky, zejména americké banky nevytvářely přiměřené kapitálové rezervy pro případnou realizaci rizika. Před krizí se v celosvětovém systému nakumulovala finanční nerovnováha, která vznikla v důsledku nadměrné expanze úvěrů a prudké inflace cen aktiv při souběžném podcenění rizik v období dlouhého neinflačního růstu.

Po pádu americké investiční banky Lehman Brothers se krize začala vyhrcovat a finanční trhy se ocitly pod tlakem paniky a ztráty důvěry. Národní vlády vyspělých zemí se semkly a od podzi-

mu 2008 začaly postupovat koordinovaně, i když Spojené státy měly počáteční předstih — jednak kvůli dřívějšímu nástupu krize a nutnosti řešit nálehavé otázky rychle, aby nedošlo k pádu systémově významných finančních institucí, jednak kvůli tomu, že rozhodování americké vlády je z principu jednodušší než mnohem komplikovanější přijímání společných pozic 27 členských států Unie. Státní intervence ve všech zúčastněných státech postupovaly stejným směrem, i když intenzita záchrany se lišila podle aktuálních problémů. Nejprve byla zahájena stabilizace finančního sektoru, aby bylo zabráněno hromadnému útoku vkladatelů na banky a dalším panickým reakcím, poté podpora poptávky a souběžně s tím příprava nové mezinárodní architektury finančního sektoru. Na summitu skupiny G20, který se v listopadu 2008 uskutečnil ve Washingtonu, přijali guvernéři centrálních bank a ministři financí Washingtonskou deklaraci, která kromě jiného stanovila závazek těchto států dohodnout se v budoucnosti na společných principech pro reformování finančních trhů s tím, že bude přijat akční plán, na jehož základě bude zahájena společná implementace nových postupů. Jedním z bodů k řešení byla revize odměňovacích praktik ve finančním sektoru s ohledem na to, jak stimulují rizika a inovace. Závěrečným výstupem skupiny G20 bylo o necelý rok později přijetí nových principů pro odměňování manažerů a obchodníků ve finančním sektoru, jejichž implementační standardy byly schváleny na →

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“.

→ summitu G20 v září 2009 v Pittsburghu. Od nového regulatorního a dohledového rámce, tedy i od principů pro odměňování, se očekává, že podstatným způsobem sníží riziko opakování krizí tak bezprecedentního rozsahu. Vlivem krize poklesly příjmy manažerů v mnoha společnostech.

Nastavení motivačních systémů pro odměňování manažerů ve finančním sektoru není považováno za jedinou příčinu krize, ale za faktor, který významně přispěl k jejímu vzniku. Nová pravidla by měla být implementována v průběhu roku 2010 v rámci skupiny G20, jejíž členové se podílí 90 % na globálním HDP, 80 % na globálním obchodu (včetně vnitřního obchodu EU-27) a mají 2/3 celosvětové populace. Česká republika není přímým členem G20, ale zavádění nových pravidel se jí týká jako členského státu EU, protože EU je dvacátým členem skupiny G20, navíc je Evropská komise členem basilejského Výboru pro finanční stabilitu, který je globálně ustaven jako hlavní dohledový orgán v makrobezpečnostním dohledu. Kromě nových principů, které země budou implementovat, vznikají nové politiky a nové dohledové instituce, které budou monitorovat rizika pro finanční stabilitu, kromě jiného též politiku odměňování. Monitorování bude globální, nadnárodně propojené a bude zahrnovat systémově významné finanční instituce. Neřeší tedy velkou nerovnoměrnost

v odměňování vrcholových manažerů a průměrných pracovníků.

Z dnešního pohledu je zjevné, že po vládních intervencích do ekonomiky došlo k obnově důvěry a ke zklidnění situace. Dnes jsou banky v lepší kondici, úvěrové kanály fungují, i když opatrněji než v období konjunktury, a vlády připravují ústupovou strategii ve fiskální oblasti i finančním sektoru. Není však jisté, jak silné je již hospodářské oživení, či kolik špatných aktiv v bankovních bilancích zůstává a zda vlivem prohlubující se nezaměstnanosti a hospodářské krize nenarostou dramaticky nesplácené úvěry podniků a domácností v bankách až v první polovině roku 2010. Celkem logicky vzato však lze předpokládat, že by se bankéři za čas navrátili ke stejným postupům, které byly jedním z momentů posouvajících je na okraj krize. Také se nelze domnívat, že by finanční instituce samy dobrovolně začaly zavádět omezující postupy a omezovat bonusy, neboť ty, které by s tím začaly, by si zhoršily svou konkurenční pozici na trhu. Současný finanční svět je propojený, šoky se šíří lavinovitě a bleskově, přeshraniční obchody a kapitálové toky jsou silné a rostou. Dohledové instituce měly přitom pouze národní kompetence.

Box č. 1 » Finanční stabilita

Definice finanční stability podle ČNB

Česká národní banka definuje finanční stabilitu jako situaci, kdy finanční systém plní své funkce bez závažných poruch a nežádoucích důsledků pro současný i budoucí vývoj ekonomiky a vykazuje vysokou míru odolnosti vůči šokům.

K narušení finanční stability může docházet v důsledku procesů uvnitř finančního sektoru i vlivem silných šoků. Zdrojem šoků může být domácí makroekonomický vývoj, vývoj u hlavních dlužníků a věřitelů finančních institucí, hospodářské politiky nebo změny v institucionálním prostředí. Případná interakce zranitelných míst a šoků může vést ke kolapsu systémově významných finančních institucí a narušení funkcí finančního systému při zajištění finančního zprostředkování a platebního styku.

Pozn.: Mezinárodní měnový fond (MMF) nyní nově zavádí pojem systémově významná finanční instituce (systematically important financial institutions — SIFIs). Spolu s Výborem pro finanční stabilitu (FSB — Financial Stability Board) a Bankou pro mezinárodní platby (Bank for International Settlements — BIS) v Basileji, kde je centrála Výboru pro finanční stabilitu, nového globálního dohledu nad makrofinanční stabilitou, zpracovávají materiál, v němž se snaží definovat pojem systematicky významné finanční instituce v různých jurisdikcích.

Pramen: www.cnb.cz

Box č. 2 » Celková kompenzace manažera**Struktura celkového výdělku manažera**

Celkový výdělek manažera tvoří fixní základní mzda a variabilní bonusy, které jsou závislé na výkonu. Součet je celková peněžní odměna (total cash compensation). K tomu se přidávají různé peněžité a nepeněžité benefity jako zdravotní péče, penzijní plány, placená dovolená, placená nemocnost, životní pojištění, odchodné (zlaté padáky), firemní limuzína s řidičem, mobil, studium, členství v klubu, vyrovnání daní, používání firemního letadla, finanční poradenství apod. a dále programy dlouhodobých stimulů, kam patří akcie a opční programy.

Příklad:

Larry Ellison se už několik let drží na špičce mezi nejlépe placenými manažery. Jeho základní mzda v roce 2008 činila jeden milion dolarů, bonusy 10,78 milionu dolarů, benefity 1,48 milionu dolarů a akcie 543,75 milionu dolarů.

Pozn.: Larry Ellison je zakladatel Oraclu, pracuje na pozici hlavního výkonného ředitele (CEO — Chief Economic Officer), jeho majetek se odhaduje na 27 mld. USD, za posledních pět let vydělal celkem 944,45 mil. USD. Nově zaváděná regulace průměrnost výdělků neřeší ani se tímto tématem nezabývá.

1. Srovnání evropských a amerických institucí

Při srovnávání náchylnosti Evropy a Spojených států ke vzniku a šíření finanční a hospodářské krize je třeba vyjít ze srovnání jejich hospodářských modelů, kulturních tradic a mentality občanů. Nelze jednoduše odvodit, že by se na vyvolání krize podílely rozdílné modely odměňování manažerů. V praxi neexistuje jeden evropský a druhý americký model odměňování. Existují ale dva různé hospodářské modely, pokud se na věc podíváme velmi rámcově, protože ani Evropská unie neuplatňuje jednotný model a například Britové mají v mnohém blíže k americkým postupům než ke kontinentální Evropě. Každá země má svůj legislativní rámec a v něm jednotlivé společnosti uplatňují své vlastní modely odměňování. Rozmanitost uspořádání lze jednoduše zjistit zadáním příslušného hesla do internetového vyhledávače. (Například zadání pojmu „remuneration“ v Googlu nabídne několik milionů odkazů.) Proto je zásadní srovnání hospodářských modelů: oproti evropským normám je americký hospodářský model více založen na podpoře výkonnosti, menší regulaci, na motivaci k riskantnějšímu chování. Výsledkem jsou vyšší sociální a příjmové nerovnosti ve

Spojených státech, ale na druhé straně vyšší produktivita v době konjunktury, kterou Evropané mnoho let před krizí obdivovali a snažili se hledat různé návody k tomu, aby se jí vyrovnali.

Spojené státy mají také tradičně silnou obavu z nadměrné regulace, malé flexibility trhu práce, podporují individualismus a volné podnikání ve větší míře než Evropané. Američané mají spíše „kovbojskou“ mentalitu a usilují o úspěch v souladu s konceptem „amerického snu“ na rozdíl od Evropanů, kteří mají spíše zaměstnaneckou mentalitu a větší sociální citění. V Evropě má tradičně větší význam bankovní sektor a ve Spojených státech kapitálové trhy. Tomu odpovídala proporcionalita regulace a kapitálová přiměřenost bank. Evropské banky měly povinnost minimální kapitálové přiměřenosti 8 % (podíl vlastního kapitálu v bilanci banky), americká banka Lehman Brothers, když zkrachovala, měla podíl vlastního kapitálu v bilanci pouze 5 %, Merrill Lynch dokonce jen 3 %. Americké banky také neměly to, co bylo součástí evropské bankovní regulace, totiž kritéria klasifikace úvěrů podle stupně jejich rizikovosti.



→ 2. Vysvětlení pojmů

Pro přesné chápání tématu je nutné vyjít z pojmů, jak je definují příslušné instituce, případně jak jsou chápány na finančním trhu. Odměňování manažerů není typicky českým tématem, navíc lze v médiích často zaznamenat zaměňování pojmů, jako například bonusy a benefity, případně v širších souvislostech mzdy a platy. V případě odměňování manažerů se politikové zaměřují globálně na regulaci jejich bonusů, tj. pohyblivé peněžní části výdělků závislé na výkonu, a dále na odchodné (zlaté padáky), které jsou součástí jejich benefitů. V České republice lze zaznamenat používání pojmu mzda a plat ve shodném významu; pokud bychom se chtěli držet legislativy, museli bychom rozlišovat – mzdu u zaměstnance soukromého sektoru, plat u zaměstnance veřejného sektoru.

3. Jednotný postup regulátorů

Regulace odměňování manažerů existovala ve vyspělém světě i před krizí, a to ve formě národních legislativních rámců (předpisy o fungování burzy cenných papírů, o obchodování s cennými papíry, obchodní zákoníky) a kodexů dobrých postupů definovaných společnostmi pro svou dobrou správu a řízení. V Evropské unii patří tematicky do oblasti vnitřního trhu, ale vzhledem k prioritě řešení

problematiky finanční krize se nyní dostává více do souvislosti s finančním sektorem.

Před krizí se regulace ve vyspělých zemích zaměřovala na ochranu zájmů akcionářů, zvýšení jejich vlivu, zvýšení transparentnosti činnosti společnosti pro investory. Dnes primárně řeší stabilitu finančního sektoru. Před krizí měla národní charakter, dnes se přidala celosvětová dimenze. Dříve se týkala manažerů akciových společností obchodovaných na regulovaném trhu, dnes se týká finančního sektoru. Zájem regulátorů se po propuknutí globální finanční a hospodářské krize v Evropě i Americe přesunul k odměňování ve finančních institucích a k jejich pracovníkům, kteří při výkonu své práce podstupují riziko. Poté, co musely vlády zachraňovat před krachem banky a řada z nich si část těchto peněz na záchranu začala rozdělovat na štědré odměny pro své manažery, se předmětem zájmu regulace staly také instituce, které získaly podporu z veřejných rozpočtů.

V EU za počátek soustavného úsilí o změnu regulace v odměňování manažerů v akciových společnostech lze považovat prosinec 2007, kdy na Euroskupině toto téma iniciovalo nizozemské ministerstvo financí, které na základě požadavku nizozemského parlamentu zadalo studii o politikách odměňování. Studie byla zaměřena na transparentnost odměňování, požadavky na zveřejňování, návrhy a schvalování odměn, kontrolní mechanismy, odměňování v případě fúzí a akvizic a daňové za-

Box č. 3 » Nové požadavky na regulátory

Opatření ke zvýšení finanční stability

- Je třeba mít mezinárodní finanční regulatorní rámec, aby se neopakovala krize podobného rozměru jako nyní.
- Je třeba monitorovat případná rizika v makroekonomickém vývoji, která by mohla ohrožovat finanční stabilitu.
- Je třeba mít silné dohledové instituce s většími pravomocemi a mezinárodní působností.
- Riziko morálního hazardu je nutné snížit přijetím pravidel pro obezřetnější chování bankéřů.
- Banky musejí mít větší kapitálové rezervy.
- Tam, kde to je účelné, bude nutné snížit propojenost celků, protože příliš komplikované struktury je obtížné dozorovat.

cházení. (Srovnání bylo provedeno mezi některými evropskými zeměmi a Spojenými státy. Je zajímavé, že například akcionáři ve Spojených státech se musí k odměnám vrcholových manažerů vyjádřit, ale nemusí je schvalovat. Pokud jim firma nechá odměny schválit, může uplatnit příznivější daňový režim.)

Poté následovala diskuse, která byla ukončena závěry Rady ECOFIN v srpnu 2008, kde se ministři financí EU dohodli, že rozhodování o odměnách manažerů je věcí firemní odpovědnosti v tržním

USD podle časopisu Forbes. Roční plat prezidenta USA Baracka Obamy činí 400 tisíc USD a amerického kongresmana 174 tisíc USD. Typický americký vrcholový manažer z velké společnosti za jeden pracovní den vydělá více než průměrný pracovník za celý rok. V roce 2006 například 386 nejlépe placených amerických manažerů získalo ke mzdě požitky (členství v klubech, používání firemního letadla apod.) v průměrné výši 438 342 USD. Američan pracující za minimální mzdu by potřeboval na takovou sumu pracovat 36 let.

„Bankéři si užívají, jako by byl rok 1999 a ne 2009. Tato kultura odměňování musí skončit a musí k tomu dojít v Pittsburghu.“

Anders Borg, švédský ministr financí, před summitem G20 v Pittsburghu, září 2009

prostředí, ale na druhou stranu své slovo mají i vlády odpovědné za regulaci, která má podporovat přijímání dobrých kodexů v rámci dobré správy a řízení firem, zavádění pravidel pro transparentnost a zveřejňování a kontrolu práv akcionářů.

4. Fat Cats aneb astronomický růst odměn manažerů

V Americe si za krize získali vrcholoví manažeré hanlivou přezdívku „Fat Cats“. Jejich odměny se staly neúnosné i pro americkou mentalitu tradičně oslavující individualitu a ochotu přijímat riziko. Propastný rozdíl mezi odměnami vrcholových manažerů a průměrných pracovníků již nevzbuzuje obdiv k bohatství ani ve Spojených státech. Odměny manažerů se stále více vymykají mzdám běžných pracovníků a mají rychlou dynamiku růstu, která vždy plně nekopíruje úspěchy jejich společností, které řídili. Výše odměn je vysoká. V roce 2008 například vydělal průměrný americký CEO (Chief Economic Officer) při hodnocení 500 nejlépe placených manažerů v USA podle ratingové agentury Standard & Poor's 10,4 milionu USD jako celkovou odměnu. V roce 2007 to bylo 12,8 mil.

Spojené státy vykazují největší příjmovou nerovnost z vyspělých států (vyšší je například u afrických států, Brazílie a Mexika a je zajímavé, že se v poslední době prudce zrychluje příjmová nerovnost v rozvíjejících se ekonomikách jako Čína a Indie). Giniho index, který udává rozdělení příjmů domácností, vykazuje pro Spojené státy hodnotu kolem 47, pro eurozónu kolem 31, pro Českou republiku přibližně 27 (hodnota 100 znamená nejvyšší nerovnost, tj. všechny příjmy má jeden subjekt, hodnota 0 pak absolutní rovnost, tj. všichni mají stejné příjmy). Odměny vrcholových manažerů v Evropě dosahují zhruba třetinové úrovně amerických protějšků, ale trend jejich růstu je vysoký, takže se v Evropě začalo hovořit o amerikanizaci odměn manažerů. Americký manažer má nižší základní plat než evropský manažer, ale bonusy jsou v průměru 300 % základního platu na rozdíl od 130 % v Evropě. Ještě větší rozdíl je v dlouhodobých stimulech, v nichž americké společnosti ty evropské obecně vysoce převyšují — jedná se zhruba o šestnásobek ročního základního platu ve srovnání s o něco více než ročním základním platem v Evropě. Velký rozdíl mezi manažery a pracovníky je také ve struktuře benefitů — podle sta-

→

→ **Tabulka č. 1 » Růst mezd průměrného pracovníka a nejlépe placených manažerů v České republice**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Průměrná hrubá mzda	13 594	14 750	15 911	16 905	18 025	18 940	20 158	21 621	23 430
Mzda manažerů	163 025	177 889	212 546	230 979	247 118	248 424	286 093	303 773	433 333

Pramen: Český statistický úřad — hrubá mzda průměrného zaměstnance v národním hospodářství; Trexima — desetina nejlépe placených manažerů

tistiky amerického ministerstva práce v březnu 2009 mělo 71 % pracovníků v soukromém sektoru zajištěnu zdravotní péči z pojistek placených společností, přitom šlo o 86 % z horních 10 % nejlépe placených pracovníků a jen o 35 % ze skupiny 10 % nejhůře placených pracovníků.

Amerika je tradičně příjmově méně rovnostářská než Evropa. Výdělky amerických špičkových manažerů v roce 1980 představovaly 42násobek výdělku průměrného Američana, v roce 2007 už 411násobek. Výdělky manažerů ve střední a východní Evropě jsou přibližně 17násobkem průměrné mzdy. Guru managementu Peter Drucker se domnívá, že by odměny manažera neměly přesáhnout dvacetinásobek průměrné mzdy v ekonomice, jinak zničí ve společnosti pracovní morálku a vedou k cynismu. Z tabulky 1 je patrné, že se takto sledovaná příjmová nerovnost zvyšuje i v České republice. Poměr mezi průměrnou hrubou mzdou a výdělkem nejlépe placených manažerů v České republice v roce 2000 činil 1:12, v roce 2008 už 1:19.

5. Globální krize, globální intervence

Jak bylo řečeno v úvodu, od podzimu 2008, kdy došlo k propuknutí globální paniky a ztráty důvěry na finančních trzích a ohrožení stability finančního systému, přijímaly vlády opatření ve formě fiskálních stimulů, měnového uvolnění a intervencí státu do bankovníctví, aby se předešlo kolapsu systémových finančních institucí. Tato opatření byla ze strany vedoucích politiků hodnocena jako celosvětově koordinovaná iniciativa, ale z evropského pohledu koordinace zadržovala, nejen ve

vztahu ke Spojeným státům, ale také mezi členskými státy EU, a sladování postupů nebylo hladké ani rychlé. Například česká vláda se zdráhala přijímat fiskální stimuly i pojištění vkladů s konstatováním, že České republice žádná krize nehrozí a makroekonomická prognóza vlády předpokládala pro rok 2009 růst HDP.

Evropská unie v prosinci 2008 přijala Plán evropské hospodářské obnovy (European Economic Recovery Plan — EERP) s doporučeným fiskálním stimulem členských států a EU ve výši 400 mld. eur pro období 2009–2010 a národní vlády členských států schválily balík peněz na záchranu bank, jehož skutečná realizace se do září 2009 zvýšila na 3695,7 mld. eur pro členské státy Unie. Spojené státy přijaly v říjnu 2008 zákonem Emergency Economic Stabilization Act (EESA) záchranný program TARP (Troubled Asset Relief Program), v němž federální vláda prostřednictvím amerického ministerstva financí mohla rozdělit bankám v problémech 700 mld. USD (zhruba 510 mld. eur), a v únoru 2009 zákonem American Recovery and Reinvestment Act (ARRA) fiskální stimul 787 mld. USD. Zákon z února 2009 měl klauzuli o postupech při vyplácení bonusů u společností, které byly zachráněny prostřednictvím programu TARP. Generální inspektor USA v říjnu 2009 překvapil výroem, že skutečné záchranné akce mohou přijít Američany na 23 bilionů USD, což by mnohonásobně převyšovalo náklady na druhou světovou válku (4,1 bilionu USD v cenách roku 2008) nebo výstup na Měsíc v roce 1969 (237 mld. USD v cenách roku 2008). Americké ministerstvo financí to popřelo.

Je jisté, že intervence do ekonomiky podpořily stabilitu ekonomiky a finančního trhu, ale na dru-

hé straně se staly velkou zátěží pro veřejné finance a přispěly k tomu, že dnes se v Unii většina států včetně České republiky propadla do procedury při nadměrném schodku. Ve Spojených státech, kde finanční krize vznikla, bylo do poloviny října 2009 zachráněno 99 bank.

Řada finančních institucí si vysvětlila záchranu za strany státu po svém. Nejkriklavějším případem se stala gigantická americká pojišťovna AIG, která získala celkovou pomoc v rozsahu 182,5 mld. USD a v březnu 2009 oznámila, že vyplatí manažerům bonusy ve výši 165 mil. USD. To vyvolalo bouři odporu, americký Kongres chtěl odhlasovat jejich 90% zdanění, ale prezident Barack Obama toto opatření nepodepsal, protože neviděl jako smysluplné používat daňovou soustavu jako politickou zbraň. Další senátoři chtěli, aby stát uplatnil vlastnická práva a bonusy manažerům odebral, protože měl přibližně 80% podíl v společnosti. O těchto bonusech se vedly vleklé a málo přehledné spory, manažeři se jich nechtěli vzdát s tím, že je mají slíbené smluvně, protože ve smlouvě na rok 2008 měli závazek společnosti, že jim vyplatí stejné bonusy jako v roce 2007, i když už tehdy bylo jasné, že hospodářské výsledky půjdou dolů. Prezident Obama rozhodl, že manažeři společností, které obdržely veřejnou podporu, nesmějí dostat roční bo-

žerské kontrakty ve společnostech, které byly zachráněny, s ohledem na kompenzace manažerů. Obama tímto způsobem vytvořil ve své administrativě na vrcholové úrovni pozici „platového cara“, kterému dal moc vetovat bonusy manažerů firem, které dostaly státní pomoc, včetně firem jako Citibank nebo automobilek General Motors a Chrysler. Má moc nad výdělky první stovky nejlépe placených lidí. Evropští představitelé se rozhodovali obdobně, stanovovali manažerům limity na bonusy a krátili je. Řada finančních institucí a velkých společností zmrazila v krizi odměny manažerů a začala přehodnocovat dlouhodobé implikace svých politik odměňování.

6. Vytváření nových pravidel

Krize ukázala, že se politika kompenzací pro vrcholové manažery a obchodníky finančních institucí zaměřuje na krátkodobý úspěch společnosti na úkor dlouhodobé výnosovosti, a co je ještě horší, že v některých případech dokonce odměňuje neúspěch. Tím se vytvořila kultura nadměrného riskování, která se nevyplatila zejména ve finančním sektoru.

Od listopadu 2008 vzniká nový globální systém v rámci skupiny G20 – ve Washingtonu bylo roz-

Výdělky amerických špičkových manažerů v roce 1980 představovaly 42násobek výdělku průměrného Američana, v roce 2007 už 411násobek. Výdělky manažerů ve střední a východní Evropě jsou přibližně 17násobkem průměrné mzdy.

nus vyšší než 500 tisíc USD, a pokud je společnost chtěl zaplatit více, musí jim dát akcie, které nesmějí být zpeněženy, dokud společnost nevrátí peníze vládě. V červenci 2009 Barack Obama ustanovil ve své administrativě právníka Kennetha Feinberga, který zodpovídal např. za vyplácení podpor pozůstalým po teroristických útocích 11. září 2001, aby dohlížel, revidoval a schvaloval mana-

hodnuto o nutnosti reformy regulačního a dohledového systému ve finančním sektoru, na summitu G20 v Londýně v dubnu 2009 byl založen Výbor pro finanční stabilitu rozšířením mandátu bývalého Fóra pro finanční stabilitu a byla rozšířena členská základna o hlavní rozvíjející se země a Evropskou komisi. Výbor pro finanční stabilitu je nově orgánem pro monitorování globální finanční stabi-



- lity. Počátkem dubna 2009 vydal principy pro odměňování manažerů, které jsou nyní zaváděny pro systémově významné finanční instituce, které jsou označovány jako „too big to fail“ nebo s ohledem na současnou globální propojenost finančních struktur jako „too big and too complex to fail“

zveřejnila Evropská komise dvě doporučení – jedním stanovila zásady pro odměňování představenstev společností obchodovaných na regulovaném trhu a druhým zásady odměňování zaměstnanců podstupujících ve finančních institucích riziko. Na ně navázala příprava právně závazné směrnice

Členské státy EU by měly zajistit, aby finanční instituce měly politiku odměňování, která je v souladu s účinným řízením rizik. Doporučení stanoví zásady ohledně struktury odměny, postupu při vytváření a implementaci politiky odměňování a úlohy dozorcích orgánů v přezkumu politiky odměňování ve finančních institucích. Hlavní část variabilního bonusu by se měla vyplácet později, aby mohla být zohledněna rizika, kritéria výkonnosti by měla upřednostňovat dlouhodobý výkon společnosti a instituce by měly mít možnost požadovat vrácení již vyplacených odměn, pokud bude prokázáno, že údaje byly nesprávné.

a u nichž existuje riziko zvyšování morálního hazardu v případě státních intervencí a riziko systémového kolapsu v případě neexistence státních intervencí.

Výbor pro finanční stabilitu by měl zajistit monitorování rizik na globální úrovni a efektivní výměnu informací nejen mezi jednotlivými státy, ale i mezi mikro- a makroúrovní. Bude v úzkém spojení s MMF a bude monitorovat rizika pro finanční stabilitu a vydávat včasné varování před finančními riziky na celosvětové úrovni. Vláda USA zřizuje podobný orgán při Fedu a Evropská unie při ECB. Celkově se tím posílí úloha centrálních bankéřů při sledování rizik hrožících pro makroekonomickou a finanční stabilitu. Politikové chtějí finančním institucím zabránit, aby se vrátily ke způsobu odměňování manažerů, který je sváděl k přijímání nadměrných rizik.

6.1 Nová doporučení EU

Evropská unie postupovala v souladu s globální iniciativou. V dubnu 2009 vydal Výbor pro finanční stabilitu principy odměňování a o 14 dní později

o kapitálové přiměřenosti, která by měla vstoupit v účinnost od roku 2011 po schválení Radou.

První doporučení vyzvalo členské státy, aby stanovovaly horní hranici odstupného, tzv. zlatých padáků v maximální výši stálé složky odměny členů představenstev za dva roky, odkládaly výplaty bonusů a zavedly minimální doby pro uznání nároku na akciové opce a akcie (nejméně 3 roky). Dále by měly rozšířit požadavky na zveřejňování s cílem umožnit lepší dohled akcionářům, zamezit střetu zájmů tím, že znemožní, aby nevýkonní členové představenstev získávali jako součást své odměny akciové opce, posílit mandát a nezávislost komisí pro odměňování, zakázat výplatu odstupného v případě selhání, podporovat dlouhodobou udržitelnost společností budováním rovnováhy mezi dlouhodobými a krátkodobými výkonnostními kritérii odměňování členů představenstev s předem stanovenými a měřitelnými kritérii, umožnit společnostem, aby mohly žádat zpět variabilní složku odměny vyplacenou na základě zjevně nesprávně uvedených údajů. Tehdejší komisař EU pro vnitřní trh Charlie McCreevy, do jehož kompetencí patřila problematika správy a řízení společ-

ností a tím i odměňování manažerů, komentoval zveřejnění prvního doporučení takto: „V sektoru finančních služeb existovalo dosud až příliš mnoho nevhodných motivací. Není rozumné a normální, aby mzdové pobídky nabádaly k přehnanému podstupování rizika pro účely krátkodobého zisku. Skupina G20 se dohodla, že by měly být zavedeny nové přísné zásady Výboru pro finanční stabilitu. Komise jde příkladem. Motivační podněty je třeba uvést do souladu s dlouhodobou ziskovostí společností. Výše odměňování by samozřejmě měla spočívat na výkonnosti, ale kritéria výkonnosti by měla být uzpůsobena rizikům a měla by zohledňovat náklady a likviditu. Za vytváření politik odměňování a dohled na ně by měla být i nadále odpovědná správní rada, tyto úlohy by neměly být delegovány na vedoucí pracovníky. Zároveň je zapotřebí posílit úlohu dozorčích orgánů při přezkumu postupů odměňování, přičemž cílem je podpora řádných postupů odměňování ve finančních institucích.“

Druhé doporučení stanovilo zásady odměňování zaměstnanců sektoru finančních služeb, kteří podstupují riziko. Členské státy EU by měly zajistit, aby finanční instituce měly politiku odměňování, která je v souladu s účinným řízením rizik. Doporučení stanoví zásady ohledně struktury odměny, postupu při vytváření a implementaci politiky odměňování a úlohy dozorčích orgánů v přezkumu politiky odměňování ve finančních institu-

cích. Hlavní část variabilního bonusu by se měla vyplácet později, aby mohla být zohledněna rizika, kritéria výkonnosti by měla upřednostňovat dlouhodobý výkon společnosti a instituce by měly mít možnost požadovat vrácení již vyplacených odměn, pokud bude prokázáno, že údaje byly nesprávné.

6.2 Summit G20 v Pittsburghu

Koncem září 2009 se konal rozhodující summit G20 v Pittsburghu. Mezi EU a USA existoval do poslední chvíle ostrý střet názorů. Největším kontroverzním bodem byly bonusy manažerů. Evropská unie v čele s Francií a Německem chtěla tvrdší regulaci se stanovením limitů, Spojené státy se tomu bránily a prosazovaly naopak zvýšení požadavku na kapitálové rezervy bank. V Evropě zavládla obava, že by americké banky získaly v konkurenci před evropskými výhodu, protože vlivem záchranných akcí byly nyní kapitálově lépe vybaveny. Francouzská ministryně financí prosazovala zachovat nižší požadavky na kapitálové rezervy, aby banky více peněz půjčovaly a nebrzdily hospodářský rozjezd. Prezident Evropské komise Barroso uvedl k bonusům manažerů, že to je skandál, co se v této oblasti děje, a francouzský prezident Nicolas Sarkozy vyhrožoval, že odejde z jednání, pokud se neprosadí omezení bonusů.

Box č. 4 » Klíčové principy reformy finančního trhu

Závěry summitu G20 v Pittsburghu

Klíčové principy reformy finančního trhu přijaté skupinou G20 v Pittsburghu dne 25. září 2009:

- Udržet integraci finančních trhů jako základní cíl a zabránit segmentaci finančních služeb podle národních hranic.
- Lépe koordinovat dohled na makro- a mikroúrovni a připravit kritéria pro včasnou přeshraniční intervenci.
- Vypracovat mezinárodní systém pro řešení sporů týkajících se velkých nadnárodních finančních společností.
- Podporovat zásady pro zjednodušování regulace, aby se zajistilo, že tato bude přiměřená a nebude podkopávat inovace, integraci trhů a konkurenceschopnost.
- Vyhnout se jednostranným přístupům a protekcionismu a eliminovat škodlivé rozdíly v regulačních režimech a arbitrážích.
- Vytvořit proticyklická pravidla bankovního dohledu bez omezování přístupu k financím.



- ➔ Na summitu došlo až v pozdních nočních hodinách k dohodě, na základě dubnových principů Výboru pro finanční stabilitu byly přijaty implementační standardy Výboru pro finanční stabilitu pro odměňování ve finančním sektoru, které by měly sladit politiky odměňování společností se zdravým řízením rizika a dlouhodobými hospodářskými výsledky společností. Nové závěry z Pittsburghu – pravidla pro bonusy a strukturu kompenzací – EU ještě zapracuje do novelizace směrnice o kapitálové přiměřenosti. Evropské státy na problémy s nadměrnými bonusy zareagovaly v krizi přiměřeně podle své situace, zaváděly limity a přitvrdily národní pravidla.

6.3 Přijaté principy odměňování

Pittsburghský summit skončil přijetím zásadních závazných principů pro odměňování manažerů, které by měly všechny země přijmout, aby v globálně propojeném finančním světě pro manažery platily stejné podmínky a aby nemohlo dojít k návratu k minulým praktikám. Systémově významné finanční instituce mají mít nezávislé komise pro odměňování, s jasným mandátem a jasnou politikou odměňování. Při vytváření stimulačních systémů musejí spolupracovat s komisemi pro řízení rizika.

- Vyplácené bonusy nesmí být na úkor kapitálové potřeby.
 - Důležité finanční instituce by měly zabezpečit, aby celkově vyplacená částka na variabilní odměny manažerů nesnižovala jejich schopnost udržet si dostatečně silnou kapitálovou základnu.
- Národní dohled může vyplácené bonusy v případě nedostatku základního kapitálu snížit.
 - Národní dohledový orgán by měl snížit variabilní odměny jako procento celkových čistých příjmů, pokud by nebyly konzistentní s udržením zdravé kapitálové základny.
- Bonusy musejí být v souladu s rizikem.
 - Výše variabilní kompenzace musí být v souladu s podstoupeným, očekávaným rizikem

(načasování, úroveň bonusů, budoucí výhled společnosti).

- Při hospodářském poklesu se sníží podstatně celkové bonusy, včetně možnosti jejich zpětného vrácení.
- U ředitelů a obchodníků by měla být podstatná část kompenzace variabilní a měla by být placena individuálně podle výkonnosti na základě pevně stanovených kritérií pro jednotlivce, oddělení a firmu.
- Velký díl bonusů, zhruba 40–60 % výše bonusů, by měl být určen k výplatě během několika let podle dohody o jejich zadržení.
- Tyto podíly by se měly zvyšovat výrazně se stoupající úrovní managementu. Top manažeri a nejlépe placení zaměstnanci by měli mít odložené platby v podílu nad 60 %.
- Doba odložení výplaty by neměla být kratší než tři roky podle charakteru podnikání, za předpokladu, že riziko neúspěchu nemá delší časový horizont.
- Podstatný díl, např. více než 50 % variabilních bonusů by měl být převeden na akcie nebo jiné nepeněžní kompenzace tam, kde to je vhodné, pokud jsou takové stimuly v souladu s vytvářením dlouhodobé hodnoty a v horizontu rizika. Prodej akcií či dalších nehotovostních instrumentů by měl být předmětem zadržovací politiky.
- Zbývající díl zadržených kompenzací by mohl být vyplácen postupně v hotovosti. Pokud firma nemá předpokládaný růst, mohou být nerealizované podíly vzaty zpět.
- Pokud dojde ve společnosti k vládní intervenci, dohledový úřad by měl mít možnost restrukturalizovat kompenzaci tak, aby odpovídala zdravému řízení rizika a dlouhodobému růstu, struktury kompenzací vysoce placených zaměstnanců by měly být předmětem nezávislé revize a schválení.
- Garantované bonusy nejsou v souladu se zdravým řízením rizika nebo s principem odměňování podle výkonnosti a neměly by být součástí plánů kompenzací manažerů.

Výjimkou může být zaručený bonus v případě přijmutí nového zaměstnance a musí být omezen na jeden rok.

- Platby při ukončení existujícího kontraktu by měly být podrobeny revizi a zůstat ponechány, jen pokud je jasné, že jsou v souladu s dlouhodobým vytvářením hodnoty a obezřetným přijímáním rizika. V nových smlouvách by jakékoliv platby při ukončení kontraktu měly být vztaženy k dosaženému výkonu za celou dobu a neměly by umožňovat odměnu za pochybení nebo selhání.
- Významné finanční instituce by měly okamžitě učinit vše pro soulad s kompenzačními standardy Výboru pro finanční stabilitu a relevantními dohledovými opatřeními.
- Výroční zpráva společnosti by měla kromě toho, co jí doporučují národní postupy, zahrnovat:
 - politiku odměňování, čím se společnost řídí, jaké je složení a mandát komise pro odměňování;
 - základní charakteristiky systému odměňování, včetně kritérií, vztahu mezi mzdou a výkonem a politiky zadržování bonusů;
 - agregátní kvantitativní informaci o kompenzacích, v rozdělení na manažery a zaměstnance, kteří podstupují riziko (sumu odměn za finanční rok, jejich rozdělení na fixní a variabilní část, počet jejich příjemců, sumu a formu variabilní kompenzace v rozdělení na hotovost, akcie a další instrumenty vázané na akcie apod., sumu zadržených odměn, sumu vyplacených odložených kompenzací a sumu snížených kompenzací kvůli snížené výkonnosti, zlaté padáky vyplacené ve finančním roce a počet jejich příjemců, sumu předpokládaných plateb na zlaté padáky a počet jejich příjemců, nejvyšší takovou odměnu jednotlivé osobě).

6.4 Nová dohledová struktura

Přijatá pravidla pro odměňování manažerů jsou součástí nových pravidel regulace a dohledu na finančním trhu. Nově ustanovený Výbor pro finanční stabilitu bude spolupracovat s Mezinárodním měnovým fondem i orgány s obdobnými mandáty pro makrobezpečnostní dohled – v EU s nově vzniklou Evropskou radou pro systémové riziko a ve Spojených státech s Radou pro dohled nad finančními službami. Evropská rada pro systémové riziko je navázána na ECB, americká Rada pro dohled nad finančními službami na americkou centrální banku Fed. Tak se posiluje pozice centrálních bank, které budou mít rozšířený mandát o monitorování možného vzniku systémového rizika a včasné varování v rámci dohledu nad finanční stabilitou.

Americká Rada pro dohled nad finančními službami (Financial Services Oversight Council) při americké centrální bance jako koordinátor dohledů a poradní těleso Fedu pro monitorování možného systémového rizika významných finančních institucí a finanční stability bude dávat zprávy bankovní radě Fedu. Vznikla z pracovní skupiny Obamovy administrativy pro finanční trhy na základě zákona Ministerstva financí. V jejím čele je americký ministr financí, podává zprávy bankovní radě Fedu a výroční zprávy Kongresu. Rada má osm členů – kromě ministra financí je to sedm šéfů finančních dohledů na úrovni federace (guvernér Fedu, předseda Komise pro obchodování komoditními futures, ředitel nově vzniklé Agentury pro finanční ochranu spotřebitelů, předseda Federální korporace pro pojištění vkladů, ředitel Federální agentury pro financování nemovitostí, ředitel nově vytvořeného Národního bankovního dohledu a předseda Komise pro cenné papíry).

V Unii vzniká v gesci ECB Evropská rada pro systémové riziko (European Systemic Risk Board) v čele s prezidentem ECB a dále se zastoupením guvernerů 27 národních centrálních bank, ředitelů národních dohledů a předsedů tří evropských orgánů dohledu a člena Evropské komise. Evropská



→ Box č. 5 » Nové nadnárodní dohledové orgány v EU

Vytváření nové struktury dohledu nad finančním trhem

V oblasti obezřetnostního dohledu na makro- i mikroúrovni zveřejnila Komise v září 2009 návrhy předpisů na posílení finančního dohledu v Evropě, které předpokládají zřízení těchto orgánů:

- Evropská rada pro systémové riziko (ESRB), která bude sledovat a posuzovat rizika pro stabilitu finančního systému jak celku (tzv. obezřetnostní dohled na makroúrovni). Bude zajišťovat včasné varování před systémovými riziky, která by mohla narůstat, a v případě potřeby vydávat doporučení k přijetí opatření na jejich řešení.
- Evropský systém finančního dohledu (ESFS) pro dohled nad jednotlivými finančními institucemi (tzv. obezřetnostní dohled na mikroúrovni), který bude tvořit síť orgánů finančního dohledu z členských států, jež budou spolupracovat s novými evropskými orgány dohledu. Ty vzniknou ze současných výborů pro bankovníctví, cenné papíry a pojištění a zaměstnanecké penzijní systémy a ponesou název Evropský úřad pro bankovníctví (EBA), Evropský úřad pro pojišťovnictví a zaměstnanecké penzijní pojištění (EIOPA) a Evropský úřad pro cenné papíry a trhy (ESMA).

rada pro systémové riziko bude orgánem bez právní subjektivity a bude se věnovat makrobezřetnostnímu dohledu, bude zajišťovat včasné varování před systémovými riziky a doporučení členským státům a jejich národním dohledům a Radě EU. O účasti ministrů financí se zpočátku uvažovalo, ale Komise se obávala, že by mohla být vnímána tak, že zamlžuje nezávislost bankovních dohledů. Ale protože daňové nebo rozpočtové politiky mohou zesílit nebo zmírnit rizika pro finanční stabilitu, bylo přijato řešení, že ministry financí bude zastupovat předseda Hospodářského a finančního výboru Rady EU. Zasedání obou poradních těles centrálních bankéřů – americké Rady pro dohled nad finančními službami a Evropské rady pro systémové riziko – by mělo proběhnout minimálně jednou za čtvrtletí.

6.5 Pozice České republiky

Česká republika příliš iniciativní v oblasti prosazování tématu odměňování manažerů není, protože se jí nyní problémy s krachujícími bankami netýkaly, pobočky bank v ČR jsou finančně oddělené od svých matek, neměly expozici vůči americkým podřadným hypotečním produktům ani jejich balíkům a spíše se spoléhají na vklady a klasické bankovníctví. Jinak celkově u českých politiků převlá-

dá názor, že je třeba podporovat co možná největší volnost soukromého kapitálu.

Pozice České republiky formulovaná Ministerstvem financí ČR je následující: „Politika odměňování ve finančním sektoru nepatří mezi problémy, které by ČR považovala za akutní. Souvisí to se skutečností, že v České republice nebyly zaznamenány takové případy excesivního odměňování jako v zemích, odkud pochází silný politický tlak ve prospěch této regulace. ČR obecně preferuje v této oblasti iniciativy ve formě právně nezávazného doporučení, které by neúměrně nezasahovaly do soukromoprávních vztahů. Souhlasíme s tím, že veškeré iniciativy v této oblasti by měly být koordinovány a prováděny s podobnými iniciativami na globální úrovni tak, aby nebyla ohrožena konkurenceschopnost firem z vnitřního trhu. Případné globální řešení se nabízí nejen na úrovni G20, ale také na úrovni OECD a jí vytvořeného Code of Conduct.

V rámci EU reagovala na výzvy některých členských států regulativně upravit politiku odměňování Evropská komise v rámci revize CRD III, kde navrhla zavést zcela nový koncept, jehož účelem je 1) zavedení povinnosti pro úvěrové instituce a pro investiční podniky mít takovou politiku a praktiky odměňování, které jsou v souladu s efektivním řízením rizik a představují rozumný způsob odměňování, 2) stanovení pravomoci orgánů dohledu pro

posuzování a v případě nutnosti efektivní vynucení změny politik odměňování v úvěrových institucích a investičních podnicích v rámci konceptu CRD, 3) vybavení orgánů dohledu pravomocí ukládat pokuty finančního i nefinančního charakteru za účelem zajištění efektivního vynucování politik odměňování. K tomuto návrhu nemá Ministerstvo financí zásadní výhrady, i když má určité pochybnosti, zda návrh skutečně povede k efektivnímu snížení rizikového jednání subjektů.“

Tato pozice Ministerstva financí ČR byla následně potvrzena s tím, že pokud bude přijata nová směrnice, Česká republika ji implementuje.

7. Závěr

Celosvětově vzniká nová finanční architektura s globálními pravidly, strukturami makrobezpečnostního a mikrobezpečnostního dohledu a pravidly pro monitorování potenciálních rizik v makroekonomickém vývoji a finančním sektoru, pro vydávání včasných varování a doporučení. Cílem je zabránit opakování globální krize současného rozměru. Koncem září 2009 zveřejnila Komise návrh legislativního balíčku k posílení dohledu nad finančním sektorem. Koncem října 2009 potvrdila Rada ECOFIN návrh založení Evropské rady pro systémové riziko pro makrobezpečnostní dohled nad finančním sektorem, v polovině listopadu 2009 návrh směrnice o kapitálové přiměřenosti, která se také zaměřuje na prevenci přijímání odměňovacích politik generujících nadměrné riziko a která bude na rozdíl od dřívějších doporučení pro členské státy závazná. Počátkem prosince 2009 přijala Rada ECOFIN základní strukturu dohledového rámce, pokud jde o Evropský systém finančního dohledu, který se má zabývat mikrobezpečnostním dohledem. Legislativní návrhy budou

projednávány v Evropském parlamentu. Globální implementaci sleduje Výbor pro finanční stabilitu. Z hodnocení pokroku po Pittsburghském summitu, které zpracoval Výbor pro finanční stabilitu v listopadu 2009, vyplývá, že nové odměňovací standardy již implementovala nebo se chystá implementovat řada zemí. Nové iniciativy během října 2009 podnikly Francie, Itálie, Švýcarsko, Velká Británie i Spojené státy.

Diskuse o odměňování vrcholových manažerů existovala i před krizí a krize ji pouze vyhrtila a nasměrovala do oblasti manažerů ve finančních institucích a pracovníků finančních institucí, kteří prodávají rizikové produkty. Odpor proti vysokým odměnám manažerů je trvalý, posiluje se a v krizi ještě vzrostl. Mzdová politika se v předkrizovém období zaměřovala na krátkodobý úspěch na úkor dlouhodobé výnosnosti a v některých případech odměňovala dokonce neúspěch.

Co se změní? Bude existovat nový regulační a dohledový rámec s nadnárodní strukturou dohledu, novými dohledovými orgány, makrobezpečnostní a mikrobezpečnostní politikou. Budou nová pravidla pro kapitálovou přiměřenost a pro odměňování manažerů ve finančním sektoru. Banky budou mít k dispozici více finančních zdrojů, aby mohly pokrýt rizika spojená s investováním, budou muset zveřejňovat více informací o svých investicích do komplexních produktů a vytvářet takovou mzdovou politiku, která nebude odměňovat nadměrné riskování ředitelů bank a zaměstnanců, kteří obchodují na finančních trzích. Budoucnost ukáže, zda půjdou regulátoři dále a podívají se na odměňovací systémy v dalších společnostech a zda se budou zabývat řádovými rozdíly v úrovních odměňování z hlediska vytváření nerovnováh. Dá se předpokládat, že s odeznívající krizí budou takové záměry slábnout.



→ LITERATURA A PRAMENY

1. Barroso Urges Limit on EU Bank Bonuses. Reuters, 20. září 2009, <http://uk.reuters.com>
2. CEBS: *High-level Principles for Remuneration Policies*. Committee of European Banking Supervisors, Londýn, 20. dubna 2009
3. Damon, A.: *US Bank Bailout could cost USD 23.7 trillion*. World Socialist Web Site, 22. července 2009, <http://www.wsws.org>
4. Evropská komise: *Doporučení Komise o podpoře vhodného systému odměňování členů správních orgánů společností kótovaných na burze*. Brusel, 14. prosince 2004
5. Evropská komise: *Sdělení Komise – Evropský finanční dohled*. Brusel, 27. května 2009
6. European Commission: *Recommendation on Remuneration Policy in the Financial Services Sector*. Brusel, 29. dubna 2009
7. European Commission: *Recommendation on the Regime for the Remuneration of Directors of Listed Companies*. Brusel, 29. dubna 2009
8. *Europe Also Moves to Limit Executive Pay*. The New York Times, 6. února 2009, <http://www.nytimes.com>
9. *EU chce zasáhnout proti odměnám manažerů*. 3. září 2009, <http://www.euractiv.cz>
10. FSB: *FSB Principles for Sound Compensation Practices. Implementation Standards*. Financial Stability Board, Basilej, 25. září 2009
11. FSB: *Progress since the Pittsburgh Summit in Implementing the G20 Recommendations for Strengthening Financial Stability*. Financial Stability Board, Basilej, 7. listopadu 2009
12. FSF: *FSF Principles for Sound Compensation Practices*. Financial Stability Forum, 2. dubna 2009
13. Hay Group: *Rewards in the Largest Companies in Europe and USA*. Londýn, leden 2008
14. *Kolik si loni vydělali manažeři v podnikové sféře?* 8. října 2009, <http://ihned.cz>
15. *Obama Sets Executive Pay Limits*. CNN, 4. února 2009, <http://www.cnn.com>
16. Webová stránka americké administrativy: <http://www.whitehouse.gov>
17. Webová stránka americké centrální banky: <http://www.federalreserve.gov>
18. Webová stránka americké Sněmovny reprezentantů: <http://www.house.gov>
19. Webová stránka amerického Ministerstva financí: <http://www.ustreas.gov>
20. Webová stránka Evropské unie: <http://europa.eu>
21. Webová stránka Ministerstva financí ČR: <http://www.mfcr.cz>

KLÍČOVÁ SLOVA

morální hazard, podstupování nadměrného rizika, finanční sektor, finanční stabilita, globální finanční krize, odměňování manažerů a obchodníků, makrobezpečnostní dohled

ABSTRACT

One of the factors increasing the risk of moral hazard was the compensation system for managers and traders in the banks, because it stimulated them to excessive risk-taking. The bankers maximized their profits and were awarded generous bonuses for short-term success, on the other hand nothing happened to them when their banks failed and had to be bailed out by the state. The new global standards in compensation practices for the financial sector with the new institutional framework for macro-prudential supervision will be implemented globally. The approach of European and US administration is similar, the differences result mostly from the applied economic model and mentality: Americans prefer less regulation, more individual responsibility, and their model leads to higher productivity, but also bigger income and social differences and bigger risk taking.

KEYWORDS

moral hazard, excessive risk-taking, financial sector, financial stability, global financial crisis, remuneration of managers and traders, macro-prudential supervision

JEL CLASSIFICATION

G18, G28, J31, J32, J33, J38

×

Dlouhodobé příčiny globální ekonomické krize a možnosti jejich eliminace

► Ing. Miloš Pick, CSc. » externí spolupracovník Makroekonomického oddělení
Českomoravské konfederace odborových svazů¹

* 1. Dlouhodobé příčiny krize

1.1 Oslabování konkurenceschopnosti a nízká míra úspor v USA

Globální ekonomická krize byla vyvolána vnitřními i vnějšími příčinami.² Na jedné straně se v USA zpomaluje růst hlavního dlouhodobého faktoru konkurenceschopnosti, produktivity práce. Zatímco po příchodu znalostní ekonomiky, od druhé poloviny devadesátých let, se po dobu jednoho desetiletí zdvojnásobil růst produktivity asi na 2 procenta ročně, v posledních letech opět spadl asi na 1 procento ročně jako předtím od osmdesátých let (Maddison, 1995), a je tedy opět nejnižší za posledních téměř 140 let v protikladu k úspěšnému vývoji ve Švédsku, představiteli znalostně sociálního státu, které dosahuje 2 procent ročně. Jestliže v poválečném období byla v USA úroveň produktivity dvojnásobná proti vyspělému jádru Evropy, dnes tento předstih směřuje pod desetinu.

Také Světová ročenka konkurenceschopnosti (IMD, 2007) ukazuje oslabení předstihu USA zejména vůči Skandinávii. Na základě vícekritériálního hodnocení (podle 246 kritérií – tedy nejen kvalitativních, hodnocených 3,7 tisíci hodnotitelů

v 55 zemích) dává na první místa v pořadí celkové konkurenceschopnosti USA a Skandinávii (USA na 1. místo, Dánsko na 5. a Švédsko na 9. místo), Německo na 16. místo.

V návaznosti na své dosavadní analýzy výkonnosti modelů evropského sociálního státu v soutěži s USA (Pick, 2006) soudím, že hlavní příčinou je oslabování předstihu USA v rozvíjení kvalitativních faktorů produktivity, založených na znalostech. Potvrzuje to i v průběhu této dekády klesající podíl sofistikovaných (vysoce a výše středně technologicky náročných) produktů na vývozu.

Prolínají se zde dvojí tendence. Z jedné strany vývoz technologicky nejnáročnějších produktů patrně naráží na své současné meze. V USA pokles jejich vysokého podílu není však plně vyrovnán vzestupem další skupiny, a to i pro nízký vývoz – dokonce čistý dovoz – automobilů. V dalších srovnávaných modelech jejich podíl v obou těchto skupinách stagnuje. Na druhé straně všechny srovnávané modely využívají defenzivní cesty snižování podílu nejnižší skupiny vymísťováním (outsourcingem) jednoduchých výrob do méně vyspělých zemí s levnou prací.

V sofistikovanosti produktů – v souhrnu obou nejvyšších skupin – oslabuje předstih USA natolik,

¹ Autor článku děkuje E. Klvačové, L. Kružíkovi, M. Myantovi, J. Navrátilovi, I. Švihlíkové, O. Turkovi, J. Ungermanovi a R. Vintrové za připomínky k textu.

² Tato analýza se zaměřuje na zrání krize do roku 2007, protože od roku 2008 začínajícím propuknutím krize došlo ke zlomu proti dosavadnímu vývoji, který musí být analyzován samostatně. Výsledky za léta 2008–2009 přitom naznačují, že hlavní příčina krize, nedostatečná konkurenceschopnost USA, přetrvává. Od krize se odpoutávají jen velké rozvojové země, zejména skupina BRIC.

že jsou zejména vyspělými zeměmi EU předstihovány v docilovaných cenových hladinách (včetně vývozu) – Německem o více než 20 % a Švédskem o více než 30 %.

Z dostupných pramenů lze předpokládat, že jednou z hlavních příčin oslabování předstihu USA v rozvíjení znalostních faktorů produktivity je – spolu s vědou a výzkumem – zejména vzdělávání (tabulka 3).

Čistě tržní USA i sociálně znalostní Švédsko mají proti oslabenému sociálnímu státu Německa a většině ostatních vyspělých zemí podstatně vyšší výdaje na vzdělávání, v tom zejména na terciární vzdělávání. To jim umožňuje dosahovat mnohem vyšší míry tohoto vzdělávání u nastupující generace i jeho vyšší průměrné kvality. Tato průměrná kvalita je však v USA patrně trhem mnohem více diferencována a to je pro její účinnost rozhodující.

Přestože USA byly první v rozvíjení informační a znalostní ekonomiky, jejich čistě tržní cesta, založená i v terciárním vzdělávání na jeho financování ze dvou třetin ze soukromých zdrojů, je méně účinná než solidární cesta, založená na financování vzdělávání téměř výlučně z veřejných zdrojů. Placení školného představuje sociální síto v přístupu mozků ke vzdělání. Kromě toho, převážně potřízněné vzdělávání má za fasádu prestižních elitních univerzit hluboce diferencovanou kvalitu ostatních škol.

USA jednak oslabují svůj předstih v kvalitativní konkurenceschopnosti vůči vyspělým zemím, jako jsou zejména státy Skandinávie, které si solidární cestou úspěšně osvojují znalostní faktory produktivity, a přitom zdaleka ještě nedosáhly cenové, respektive nákladové konkurenceschopnosti rozvojových zemí, které jdou cestou násobně levnější práce, jako například Čína.

Z druhé strany je kurz amerického dolaru „tažen“ vysokým přílivem zahraničních investic, „nasávaných“ dlouhodobě extrémně nízkou mírou hrubých domácích úspor (včetně odpisů), v tom výrazně i čistých úspor domácností. Ta v poválečném období přesahovala 10 procent HDP, od osmdesátých let do devadesátých let se postupně snížila

Tabulka č. 1 » Výkonnost hospodářských a sociálních modelů¹⁾

	1991–1995				1996–2000				2001–2004				2005–2007			
	USA	Eurozóna	Německo	Švédsko	USA	Eurozóna	Německo	Švédsko	USA	Eurozóna	Německo	Švédsko	USA	Eurozóna	Německo	Švédsko
Roční růst HDP (%)	2,5	1,6	2,2	0,8	4,1	2,7	2,0	3,2	2,3	1,4	0,7	2,0	2,7	2,4	2,1	3,4
Roční růst produktivity práce (%)	1,4	1,8	2,2	3,0	2,0	1,2	1,1	2,5	1,9	0,6	0,9	1,6	1,1	1,3	1,6	2,0
Složená daňová kvóta (% HDP)	27,3	:	37,7	47,4	29,1	:	36,9	50,8	26,7	:	35,6	48,7	27,7 ²⁾	:	35,2 ²⁾	49,3 ²⁾
Saldo veřejných rozpočtů (% HDP)	-5,1	-5,0	-3,0	-7,3	1,6	-2,1	-1,7	1,2	-3,5	-2,5	-3,6	1,0	-2,7	1,5	-1,7	2,8
Saldo běžného účtu (% HDP)	-0,8	:	-0,9	-0,1	-2,4	:	-0,5	4,1	-4,6	0,8	2,5	5,7	-5,6	0,0	6,4	7,7

¹⁾ USA jako reprezentant čistě tržního (anglosaského) modelu, Německo jako reprezentant (oslabeného) sociálního státu, Švédsko jako reprezentant znalostně sociálního (skandinávského) státu

²⁾ 2005–2006

Pramen: Evropská komise: Economic Forecast, Autumn 2005; Evropská komise: Economic Forecast, Autumn 2008



→ **Tabulka č. 2 » Technologická náročnost vývozu (v % vývozu země)**

Technologická náročnost vývozu	2001–2004			2005–2006		
	USA	Německo	Švédsko	USA	Německo	Švédsko
Vysoká	36,2	19,6	22,0	34,2	19,7	21,8
Vyšší střední	38,8	51,9	36,7	40,1	52,7	36,7
Vysoká a vyšší střední celkem	75,1	71,5	58,7	74,3	72,4	58,5
Nížší střední	11,0	14,9	19,5	12,5	14,6	22,7
Nízká	13,9	13,6	21,8	13,2	13,0	18,8

Pramen: OECD: Stat Extracts, 2008

Přestože USA byly první v rozvíjení informační a znalostní ekonomiky, jejich čistě tržní cesta, založená i v terciárním vzdělávání na jeho financování ze dvou třetin ze soukromých zdrojů, je méně účinná než solidární cesta, založená na financování vzdělávání téměř výlučně z veřejných zdrojů. Placení školného představuje sociální síto v přístupu mozků ke vzdělání. Kromě toho, převážně potržněné vzdělávání má za fasádou prestižních elitních univerzit hluboce diferencovanou kvalitu ostatních škol.

Tabulka č. 3 » Ukazatele vzdělávání podle hospodářských a sociálních modelů

		1995			2000			2004		
		USA	Německo	Švédsko	USA	Německo	Švédsko	USA	Německo	Švédsko
Absolventi terciárního vzdělávání ¹⁾		42	27	:	42	29	32	42	29	39
Hodnocení terciárního vzdělávání ²⁾		:	:	:	:	:	:	6,3 ³⁾	6,0 ³⁾	6,1 ³⁾
Výdaje na vzdělávání (v % HDP)	Celkové úhrnem	:	:	:	:	:	:	7,4	5,2	6,7
	Terciární veřejné	:	:	:	:	:	:	1,0	1,0	1,6
	Terciární soukromé	:	:	:	:	:	:	1,9	0,1	0,2
	Terciární úhrnem	2,7	1,1	1,6	2,7	1,0	1,6	2,9	1,1	1,8

¹⁾ V % věkové skupiny 25–34letých

²⁾ V bodech, uplatnění znalostí v podnicích na desetibodové škále podle IMD World Competitiveness Yearbook 2007

³⁾ 2007

Pramen: OECD: Education at a Glance, 2007; IMD World Competitiveness Yearbook 2007

la na polovinu a od roku 2005 byla dokonce záporná (tabulka 4), a to poprvé od Velké krize třicátých let (Švihlíková, 2008).

Soudím, že je to důsledek zpomalování růstu reálné mzdy v souvislosti se zpomalováním růstu produktivity i s konkurencí zemí s levnou prací, ale i kapitálového spoření na důchod, což vytěsňuje jiné úspory a vede naopak k vysokému zadlužování obyvatelstva, a to především na hypoteční bydlení a na vzdělávání. To je patrně odvrácená tvář potržňování veřejných služeb. Růst ekonomiky při nízkém růstu produktivity a nízkých úsporách byl stále více udržován zadlužováním v zahraničí, a to z velké míry u rozvojových zemí, v tom asi z poloviny u Číny.

Podle soudobých teoretických i analytických poznatků by každá z obou uvedených příčin – nedostatečná konkurenceschopnost a nízká míra úspor – sama o sobě stačila ke způsobení setrvalé nerovnováhy běžného účtu platební bilance. Souběh obou těchto příčin však navíc vytváří „zámek“ proti překonání této nerovnováhy – přetahují se o kurz amerického dolaru. První příčina jej stlačuje a druhá jej naopak vytahuje a nepustí jej až na rovnovážnou úroveň. V těchto podmínkách trhem vytvářený (tzv. plovoucí) kurz není ani konkurenceschopný (neposkytuje dostatečnou ochranu nedostatečně konkurenceschopné produktivitě), ani rovnováhotvorný, a naopak vytváří setrvalé rostoucí schodky běžného účtu.

1.2 Nerovnováhy vyvolané liberalizací mezinárodního obchodu

K tomu přistupuje vnější a ještě pevnější „zámek“, soudobá nevyvážená, neoliberální, nekoloniální liberalizace světového obchodu. Podle Washingtonské doktríny nutí i nejméně vyspělé rozvojové země k předčasné liberalizaci jejich zahraničního obchodu. V devatenáctém století industrializaci kontinentální Evropy a USA proti tehdejšímu stoletému předstihu anglické průmyslové revoluce a obdobně po druhé světové válce „doháněcí“ industrializaci asijských tygrů ochránila individuali-

Tabulka č. 4 » Investice, spotřeba a úspory hospodářských a sociálních modelů

	2005–2007				2001–2004				1996–2000				1991–1995			
	Švédsko	Německo	Eurozóna	USA	Švédsko	Německo	Eurozóna	USA	Švédsko	Německo	Eurozóna	USA	Švédsko	Německo	Eurozóna	USA
Roční růst investic (%)	8,1	4,3	4,4	1,8	0,1	-2,7	0,4	1,3	5,1	2,4	-4,3	8,2	-4,1	1,9	0,0	4,2
Roční růst spotřeby domácností (%)	2,8	0,5	1,7	2,9	1,3	0,5	1,3	3,0	3,2	1,8	2,6	4,4	-0,2	2,4	1,5	2,6
Hrubé úspory (% HDP)	26,1	24,0	21,7	13,6	22,4	19,2	21,0	14,9	22,6	20,6	21,8	17,3	21,3	21,0	21,3	16,3
Úspory domácností ¹⁾ (% HDP)	7,4	10,6	:	0,6 ²⁾	8,8	10,0	:	2,1	4,9	8,8	:	3,3	9,7	12,0	:	6,0

¹⁾ Podle národních účtů příjmů (NIPAs)

²⁾ Podle účtů majetku (FFAs) činily -0,5 % HDP

Pramen: BEA, USA, 2008; Evropská komise: Economic Forecast, Autumn 2008



- zvaná tradiční celní a necelní ochrana. Pokud průměrná mzda těchto zemí zaostávala úměrně průměrnému zaostávání produktivity, byly průměrné výroby cenově konkurenceschopné při kurzu měny blízském paritě kupní síly a ty podprůměrné byly ochraňovány uvedenou individualizovanou ochranou. Washingtonská doktrína však nabízí nevyspělým zemím plošnou ochranu jejich rozvojové fáze jen tzv. „konkurenčním“, státem řízeným, extrémně nízkým kurzem jejich měny. Nutí je tím k mnohem hlubšímu podbízení levnou prací, neboť kurz je stanoven úměrně zaostávání produktivity jejich nejhloběji zaostávajících, teprve osvojovaných, zpravidla složitějších výrob. Např. Čína má dosud kurz své měny i k oslabenému americkému dolaru méně než poloviční, než by odpovídalo paritě kupní síly její měny.³

Toto podbízení je pro ni velice nákladné – vlastně tím subvencuje vyspělejší země v rozsahu asi 18 procent svého hrubého domácího produktu, zatímco vyspělé země neplní ani svůj závazek podporovat rozvojové země příspěvkem ve výši 0,7 procenta svého HDP. Marxův pojem vykořisťování, odvozený ze vztahu mezi kapitálem a prací v podmínkách kapitalismu devatenáctého století, se v éře neoliberálně deformované globalizace přenáší také a především do vztahu mezi vyspělými (bohatými) a rozvojovými (chudými) zeměmi.

Navzdory tlaku USA však Čína, pokud by se nevrátila k individualizované celní a necelní ochraně, nemůže výrazně zpevnit kurz své měny, protože by ztratil tuto svou ochrannou úlohu. Ten však ztrácí naopak svou původní rovnováhotvornou úlohu a setrvale vytváří vysoký vývozní přebytek běžného účtu Číny, který v roce 2007 dosáhl 11 procent jejího HDP a z velké části je dosahován právě vůči USA.

Uprostřed mezi oběma těmito póly jsou vyspělé země, konkurující USA kvalitativně, jako je vyspělé jádro EU, a zejména její hlavní exportér, Německo. Vůči USA má vysoké vývozní přebytky obdobně jako Čína a vůči rozvojovým zemím, jako je Čína, vysoké schodky, obdobně jako USA. V podobném postavení je i další hlavní exportér, Japonsko. Dalším „mezistupněm“ jsou např. nové, „levnější“ členské země EU – včetně České republiky, které mají vysoké exportní přebytky vůči vyspělým zemím EU a vysoké schodky vůči rozvojovým zemím, jako je Čína.

Teorie i politika tyto skutečnosti vykládají protichůdně. USA tyto své schodky vydávaly za dobrodiní pro ostatní svět, kterému se tím dostávalo možnosti setrvale vytvářet zde své vývozní přebytky. To by však pro něj byly výhodné investice, jen kdyby byly výnosnější než jejich umístění v domácí ekonomice či jinde. Výtěžek těchto investic je však umrtvován v nadměrných devizových, převážně dolarových rezervách těchto exportních zemí. Např. jen rezervy Číny, kolem 2 bilionů amerických dolarů, představují více než čtvrtinu světových rezerv a až osminásobně přesahují „normu“, doporučující pokrýt jimi 3–4 měsíční dovoz. Jejich hlavní, dolarová složka se znehodnocuje s jeho kurzem. To vše svědčí spíše naopak o tom, že USA žily „nad poměry“ na úkor exportních zemí.

Tento stav je již neudržitelný. Mohl by vyústit, na rozdíl od dosavadní povlovné, ve skokovou ztrátu postavení amerického dolaru jako světové rezervní měny s ještě mnohem hlubšími turbulencemi globální ekonomiky. Přitom právě privilegované postavení amerického dolaru jako světové rezervní měny i jako měny, v níž jsou vyjadřovány ceny komodit, počínaje ropou a plynem, je – spolu se silnými spekulacními vlivy na finančních trzích – další vý-

³ Uvedená individualizovaná ochrana je méně nákladná, nese však riziko subjektivismu, a tedy i motivace k „zlenivění“, pokud není přizpůsobována možností dohánění. Plošná ochrana směnným kurzem je mnohem nákladnější, ale dává rovnou šanci, avšak diskriminuje zaostávající země tak, že následně ohrožuje konkurenceschopnost vyspělých zemí. Liberální klasické požadovali diskriminaci tehdy zaostávajících zemí ještě jednostranněji. Odmítali jim umožnit individualizovaný protekcionismus, aniž by jim nabídli plošnou ochranu „konkurenceschopným“ kurzem měny, jak to umožňují neoliberálové. Byl to vlastně protekcionismus naruby ke konzervování předstihu Anglie. Hlavní postava, Adam Smith, toho využíval vědomě. Hlásal liberalizaci jen na trzích zboží, ale v námořní dopravě, kde Anglie tehdy předstih neměla, požadoval přepravu jen anglickými loděmi (Reich, 1991).

znamnou příčinou, která táhne kurz USD nad rovnovážnou úroveň. Je to začarovaný kruh. Nadhodnocený americký dolar vede k uvedeným neudržitelným nerovnováhám, ale jeho rychlý pád na rovnovážnou úroveň by patrně byl posledním spouštěčem skokového, tvrdého přistání při ztrátě uvedeného privilegovaného postavení amerického dolaru.

Je ironií osudu, že tento vývoj zkolaboval v nejvyspělejší zemi, která z něj těžila, a nikoli ve velkých rozvojových zemích, které na něj doplácely. Bylo to umožněno jejich velikostí, neboť i při plné

2.1 Soupeření konkurence kvalitativní s konkurencí levnou prací

Budeme analyzovat z jedné strany, zda a jak konkurenceschopnost země souhrnně odráží cenové hladiny, vyjádřené poměrem parity kupní síly měny k jejímu směnnému kurzu, a z druhé strany, zda a jak jsou tyto cenové hladiny závislé na ekonomické výkonnosti země (HDP na obyvatele), respektive na úrovni produktivity, která je jejím dlouhodobým základem. Tuto závislost uznává li-

Privilegované postavení amerického dolaru jako světové rezervní měny i jako měny, v níž jsou vyjadřovány ceny komodit, počínaje ropou a plynem, je — spolu se silnými spekulativními vlivy na finančních trzích — významnou příčinou, která táhne kurz USD nad rovnovážnou úroveň. Je to začarovaný kruh. Nadhodnocený americký dolar vede k neudržitelným nerovnováhám, ale jeho rychlý pád na rovnovážnou úroveň by patrně byl posledním spouštěčem skokového, tvrdého přistání při ztrátě privilegovaného postavení amerického dolaru.

liberalizaci zahraničního obchodu mají jeho podíl na HDP poměrně nízký — v Číně export představuje v poměru k HDP jen asi třetinu. V některých malých liberalizovaných rozvojových zemích je míra otevřenosti a důsledků cenového podbízení mnohem vyšší a přispívá k jejich kruté chudobě, vyvolané i cenovým podbízením potravin vyspělými zeměmi a vysokými cenami komodit včetně ropy. Patří k zemím, kde v důsledku extrémní chudoby ročně umírá 18 milionů lidí (Pogge, 2002; WHO, 2004; Hrubec, 2008).

2. Zobecnění hlavních tendencí ve světové ekonomice

Pokusme se testovat a zobecnit hlavní uvedené tendence, soupeření konkurence kvalitativní, znalostní s konkurencí levnou prací, vliv vzdělávání na kvalitativní konkurenceschopnost a v tom vliv terciárního vzdělávání, a to korelační a regresní analýzou (neváženou velikostí jednotlivých zemí).

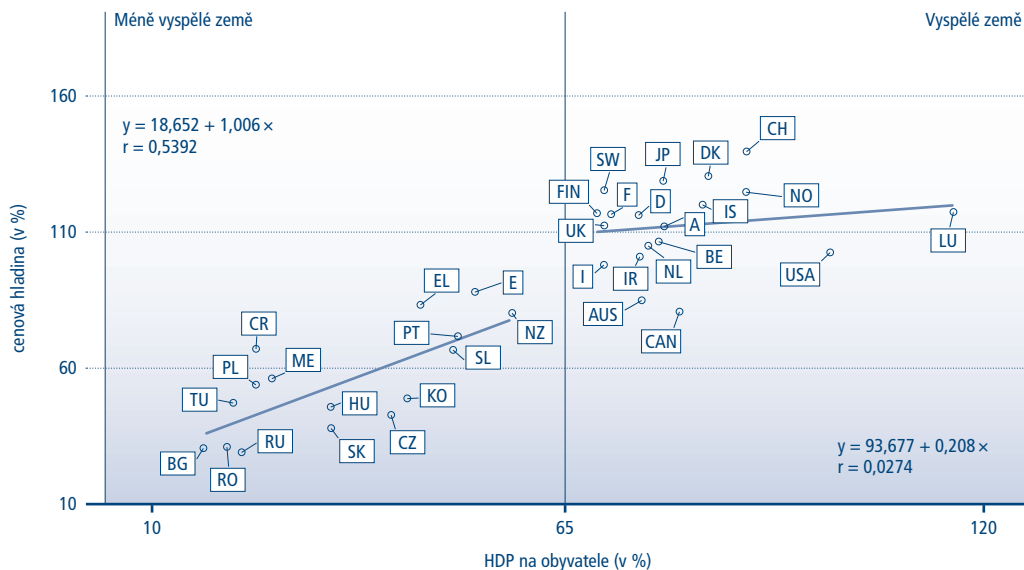
teratura i teorie (Balassa-Samuelson) a pokusíme se jít hlouběji.

Tato závislost se v neoliberalně globalizovaném světě projevuje rozpolceně. Do doby znalostní éry, která se ve vyspělých zemích začínala rozvíjet v polovině devadesátých let, se tato závislost nezkrusleně projevovala především právě mezi těmito zeměmi, jak testovala korelační a regresní analýza za rok 1998. Mezi méně vyspělými zeměmi byla však již od osmdesátých let ovlivněna uvedenou politikou levné práce, která zlevňuje práci tím více, čím hlouběji ekonomická výkonnost země zaostává. Zde tedy byla tato závislost vyjádřena mnohem strmější přímkou. Porovnejme i změny do roku 2007 (viz dále grafy 1 a 2).

Mezi vyspělými zeměmi se s rozvíjením znalostní éry postupně rozevírá rozdílnost jejich cenových hladin, v rostoucí míře odrážejících kvalitativní konkurenceschopnost, založenou na kvalitě v širokém slova smyslu — na dokonalosti produktů. Ta je stále více vytvářena znalostmi, zhmotně-

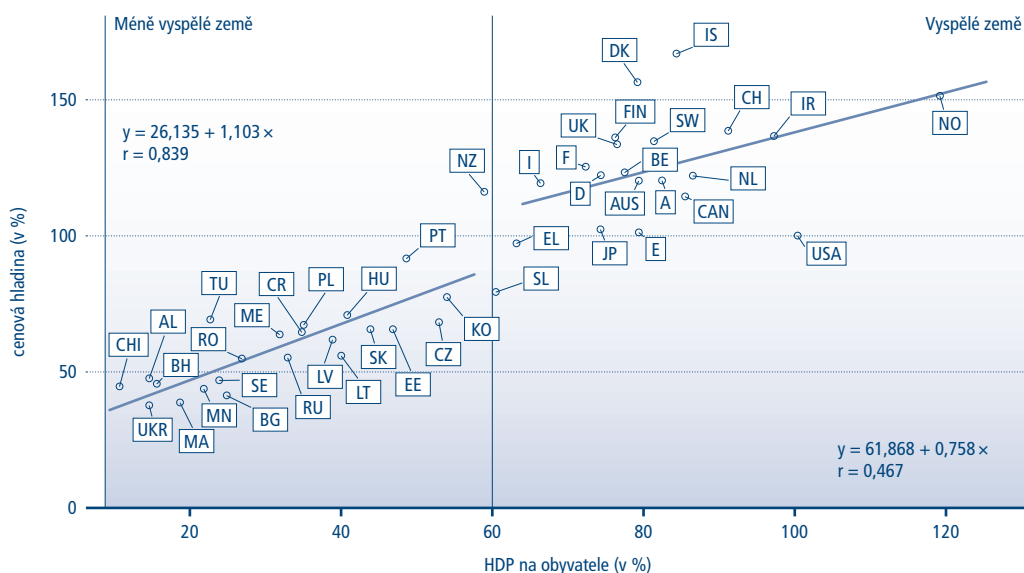


- **Graf č. 1** » Relativní cenové hladiny v závislosti na ekonomické výkonnosti země (HDP/obyv.) v roce 1998 (v %, USA = 100 %)



Pramen: OECD, 2000; WIIW, 2000; Turek, 2002

- Graf č. 2** » Relativní cenové hladiny v závislosti na ekonomické výkonnosti země (HDP/obyv.) v roce 2007 (v %, USA = 100 %)



Pramen: OECD, 2008; WIIW, 2008

lými v sofistikovanosti těchto produktů. Strmost přímky (koeficient regrese), vyjadřující tuto závislost, se postupně zvyšuje. Zatímco v prvním ze sledovaných období o 1 % vyšší ekonomické výkonnosti odpovídala jen o 0,2 % vyšší cenová hladina, v posledně sledovaném období to byla již o 0,8 % vyšší cenová hladina, přičemž tato závislost vysvětluje téměř polovinu vlivů (koeficient korelace). To patrně odráží nerovnoměrnost osvojování znalostních faktorů produktivity a výkonnosti mezi uvedenými zeměmi.

Relativně vysoké cenové hladiny byly v zemích, které se nalézaly nad přímkou závislosti. Mohly však být způsobeny dvěma zcela opačnými příčinami, které mají zcela protichůdné důsledky. Pokud byly založeny na vysoké kvalitě, vyjadřovaly vysokou kvalitativní konkurenceschopnost, která vytváří přebytek obchodní bilance a většinou i běžného účtu. Pokud byly způsobeny vysokými náklady, vyjadřovaly nízkou nákladovou konkurenceschopnost, která vytváří naopak schodky. V tomto případě lze patrně ceny považovat za trhmem již neakceptované a jemu zatím nepřízpůsobené. Ze 13 zemí nad nebo alespoň na přímce měly obchodní schodky jen Británie a Francie; Norsko za svůj přebytek vděčí hlavně vývozu ropy a plynu, Island vývozu potravin, většina ostatních zemí pak hlavně kvalitě v uvedeném širokém pojetí. Naopak nízké cenové hladiny 9 zemí pod přímkou vyjádřily nákladovou konkurenceschopnost, která však v polovině případů – USA, Austrálie, Řecko a Slovinsko – byla dosud nedostatečná k překonání schodků. Zvlášť vysoký schodek USA byl přitom ovlivněn i uvedenou nízkou mírou úspor.

Cenové hladiny tedy v doplňujícím, křížovém pohledu s posouzením obchodní bilance a běžného účtu mohou rozlišit kvalitativní od nákladové konkurenceschopnosti. Ve vyspělých zemích odrážejí v rostoucí míře konkurenceschopnost kvalitativní, znalostní.

Podle dosavadních teorií (Balassa-Samuelson) se cenové hladiny zvyšují v důsledku setrvalého předstihu růstu mezd před růstem produktivity (protože růst produktivity ve výrobní sféře je kopí-

rován růstem mezd nejen v této sféře, ale i v neobchodovatelných službách, přestože zde je růst produktivity pomalejší).

Na základě výše uvedené křížové analýzy je však možno dodat, že v zemích kvalitativně konkurenceschopných je toto zdražování podloženo zvyšováním kvality. Tato skutečnost byla bezprostředně testována i přímou analýzou závislosti salda obchodní bilance na cenových hladinách (graf 3). Ta ukázala, na rozdíl od dosavadních představ, překvapivou tendenci – čím vyšší cenová hladina, podložená kvalitou, tím větší přebytek obchodní bilance. Tato závislost byla dosti strmá, o 1 % vyšší cenové hladině odpovídal o 1,4 % vyšší přebytek. Těsnost této závislosti je znatelná, dosud však ne převládající – vysvětluje 35 % všech vlivů a odráží patrně uvedenou nerovnoměrnost osvojování tohoto kvalitativního vlivu. Země nad přímkou vytvářely obchodní přebytky při nadprůměrných cenových hladinách, tedy kvalitativní konkurencí. Výjimkou byly Japonsko a Kanada, které tohoto výsledku dosáhly s podprůměrnými cenovými hladinami, a tedy nákladovou konkurencí.

Mezi méně vyspělými zeměmi byla strmost přímky výše analyzované závislosti ve všech sledovaných obdobích značně a přibližně stejně vysoká – o 1 % vyšší ekonomické výkonnosti země odpovídala o 1,0–1,1 % vyšší cenová hladina a postupně se zvýšila těsnost této závislosti, takže již vysvětluje přes 80 % všech vlivů na cenové hladiny. Zde odrážela především vysokou nákladovou konkurenceschopnost.

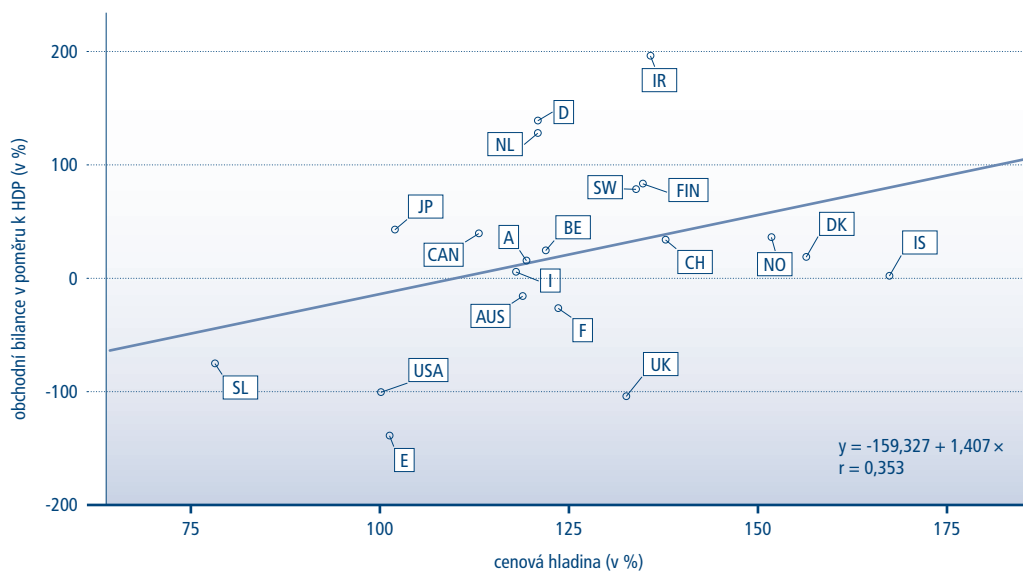
V důsledku obou uvedených vlivů – nerovnoměrnosti v osvojování znalostních faktorů vyspělými zeměmi a politiky levné práce vůči méně vyspělým zemím – v souhrnu za obě skupiny sledovaných zemí se s růstem jejich výkonnosti mezi nimi výrazně rozevírají cenové hladiny. Vyšší ekonomické výkonnosti o 1 % odpovídá vyšší cenová hladina o 1,2 %.

Pokud uvedené soubory (20 vyspělých a 20 méně vyspělých) zemí považujeme za dostatečně reprezentativní, pak uvedené rozevírání cenových hladin představuje globální tendenci, která patří



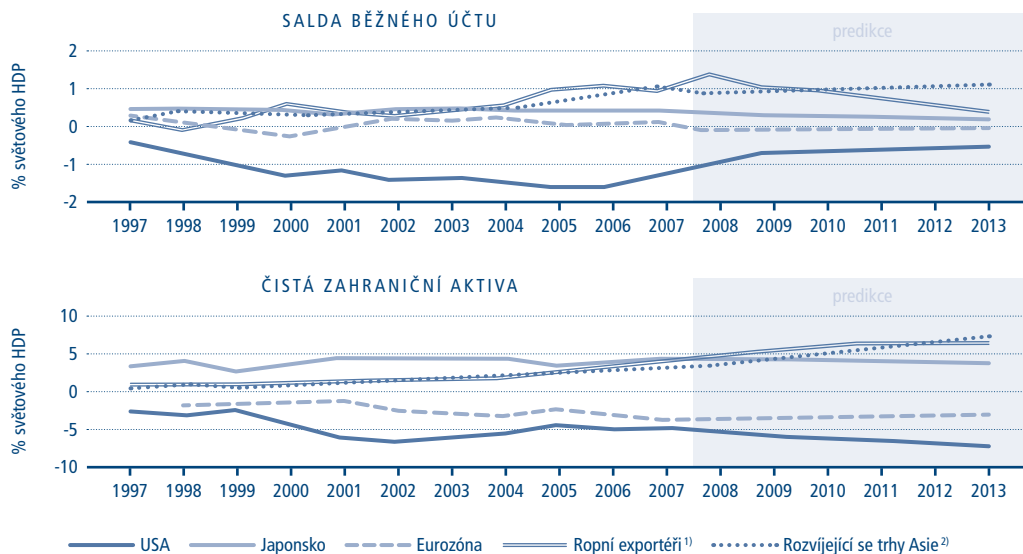
{4/8}

→ **Graf č. 3 » Obchodní bilance v závislosti na cenových hladinách vyspělých zemí v roce 2007 (v %, USA = 100 %)**



Pramen: Evropská komise: Economic Forecast, Autumn 2008; OECD, 2008

Graf č. 4 » Salda běžného účtu a čistá zahraniční aktiva (v % světového HDP)



¹⁾ 27 zemí vyvážejících ropu

²⁾ Čína, Hongkong, Taiwan, Jižní Korea, Singapur, Malajsie, Thajsko, Indonésie, Filipíny

Pramen: IMF, 2008

k hlavním příčinám globálních nerovnováh světového obchodu. Neoliberálně globalizovaný svět se stále více rozpolcuje na přebytkové a schodkové země.

Tyto obchodní nerovnováhy se zrcadlově odrážejí i v nerovnováhách na kapitálových trzích. Přímé investice směřují především za levnou prací z vyspělých do méně vyspělých zemí, ale obchodní schodky vyspělých zemí jsou uhrazovány přílivem kapitálu z větší části z méně vyspělých zemí s obchodními přebytky. Navzdory opačným teoriím, vyspělé schodkové země se stále více zadlužují u přebytkových méně vyspělých zemí – čistá dlužnická pozice USA v roce 2006 přesáhla 3 biliony USD, více než pětinu jejich HDP (Švihlíková, 2008).

Globální nerovnováhy na obchodních i kapitálových trzích patří nejen k hlavním příčinám současné globální krize, ale i k jejímu nebezpečnému charakteru. Na rozdíl od Velké krize třicátých let ta současná je nejen krizí z nadvýroby, ale i krizí z globálních nerovnováh. To vše patrně také výrazně urychluje konec jednopólního světa – k dosavadním extenzivním faktorům, jako je zejména rychlejší růst HDP rozvojových zemí, především zemí BRIC (Brazílie, Rusko, Indie, Čína), se přidávají i uvedené faktory kvalitativní a stávají se možná rozhodujícím katalyzátorem.

Pro EU to má ještě jeden nepříznivý vedlejší důsledek. Rozevírání cenových hladin i mezi jejími vyspělými členy oslabuje její ekonomickou soudržnost a zvyšuje náročnost podmínek pro společnou měnu.

Na vyšším stupni abstrakce je možno se pokusit z uvedených poznatků odvodit i historický pohled na nejzákladnější dlouhodobé tendence, přesahující horizont této krize.

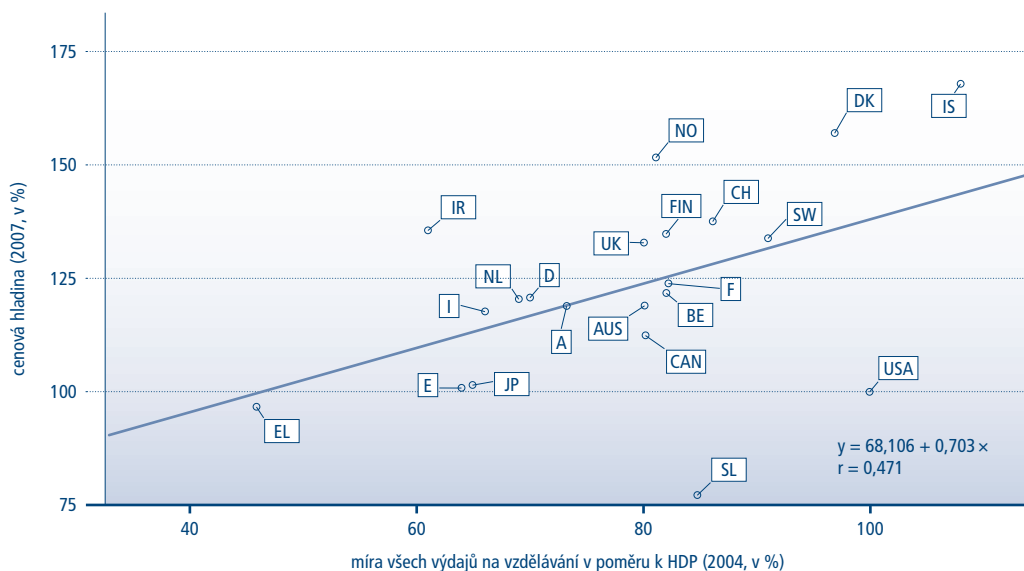
Na základě dostupných poznatků lze odhadovat, že první průmyslová revoluce přinesla téměř výlučně hmotný růst ekonomické výkonnosti a produktivity. Druhá průmyslová – vědeckotechnická – revoluce ke každému procentu hmotného růstu přidala 0,2 % kvalitativního, znalostního, nehmotného růstu,⁴ který se tedy na celkovém růstu podílel asi jednou šestinou. Současná počáteční fáze znalostní revoluce přidává ke každému procentu hmotného růstu asi 0,8 % nehmotného růstu, který se tedy na celkovém růstu podílí téměř jednou polovinou. I takový růst je vzhledem k omezeným přírodním zdrojům této planety a životnímu prostředí trvale neudržitelný a historický vývoj by patrně měl směřovat k výlučně nehmotnému růstu. Ten by měl být provázen prodlužováním volného času i k dalšímu rozvoji znalostí v protikladu k soudobé éře úpadku sociálního státu, korunovanému prodlužováním pracovní doby.

Vývoj v méně vyspělých zemích ke každému procentu hmotného růstu přidává více než jedno procento zdražování v důsledku postupného zdražování práce, dosud extrémně zlevněné politikou levné práce, a tak částečně oslabuje podbízení vůči vyspělým zemím.

Odpovědí na trvalou neudržitelnost dosavadního globálního růstu není jeho zastavení, ale postupný přechod k výlučně nehmotnému růstu, a to i v závislosti na překonávání diskriminace →

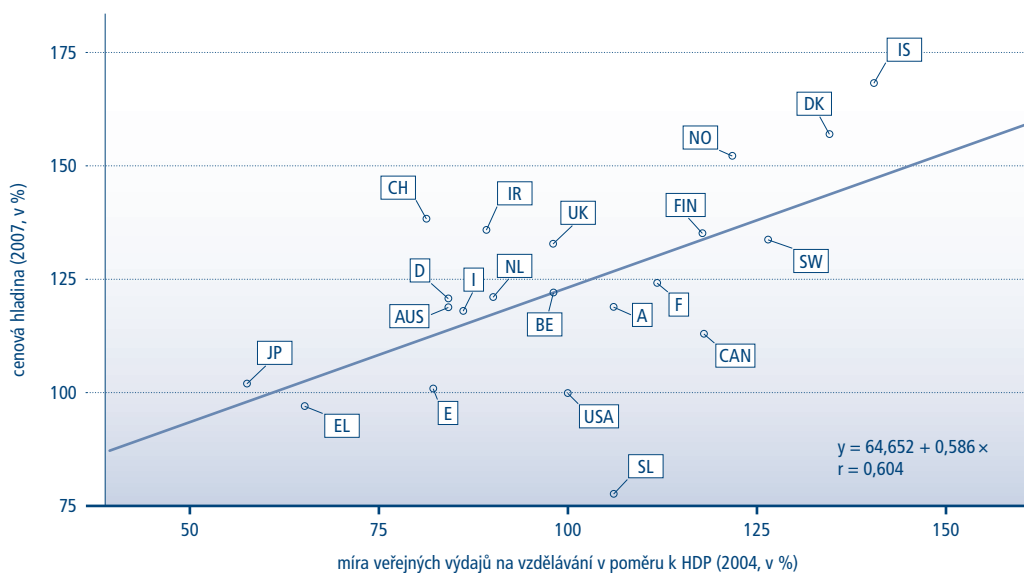
⁴ Soudobé metody statistického vykazování reálného růstu ekonomiky (HDP), ekonomické výkonnosti a produktivity plně nezahrnují zvyšování kvality produktu. Růst a úroveň kvality a kvalitativní konkurenceschopnosti je zjišťována doplňujícími hlubšími analýzami, které se zaměřují zejména na úroveň a vývoj kilogramových cen dovozu a vývozu v relaci ke srovnávaným zemím nebo regionům. Ty se nejprve používaly pro horizontální srovnávání mezi jednotlivými komoditami a obory, přičemž se porovnávaly ceny vývozu s cenami dovozu dané země. WIW Vienna (Burgstaller, Landesmann, 1999) začal tuto metodu používat v souhrnnější podobě k vyjádření cenových hladin vývozu průmyslu jednotlivých zemí ke společnému základu (průměru EU). Tento postup se blíží k zachycování soudobých cenových hladin jednotlivých zemí, které jsou vyjadřovány rovněž ke společnému základu – k paritě kupní síly měny. Jejím poměřováním ke směnnému kurzu měny je vyjadřována konkurenceschopnost těchto cenových hladin v mezinárodním obchodu. Srovnatelné cenové úrovně (comparative price levels) mají přitom širší národohospodářský záběr – zahrnují i neobchodovatelné služby (neprocházející zahraničním obchodem), na něž je mezinárodní konkurenceschopnost vztahována jen nepřímo. V soudobé éře je však dlouhodobými globálními nerovnovahami vypovídající schopnost všech těchto cenových charakteristik relativizována. Pokud jsou skutečné ceny dosahovány pod vlivem těchto nerovnováh, je patrně možno je považovat za zpožděné, dosud nepřizpůsobené rovnováze. Z těchto důvodů je nutno je analyzovat ve spojení s posuzováním těchto nerovnováh.

→ **Graf č. 5 » Cenové hladiny v závislosti na míře všech výdajů na celé vzdělávání ve vyspělých zemích**
(v %, USA = 100 %)



Pramen: OECD, 2007; OECD, 2008

Graf č. 6 » Cenové hladiny v závislosti na míře veřejných výdajů na celé vzdělávání ve vyspělých zemích
(v %, USA = 100 %)



Pramen: OECD, 2007; OECD, 2008; Eurostat, 2008

méně vyspělých zemí a překonávání jejich hmotné nouze.

2.2 Vliv vzdělávání na kvalitativní konkurenceschopnost

Mezi hlavní faktory kvalitativní, znalostní konkurenceschopnosti patří vytváření a osvojování znalostí – věda a výzkum a vzdělávání. Vzdělávání je rozhodující pro uplatnění znalostí ve společenské praxi. V grafech 5 a 6 byla proto nejprve testována závislost kvalitativní konkurenceschopnosti na rozsahu výdajů na celkové vzdělávání.

Podle obou grafů zvýšení výdajů na vzdělávání významně působí na zvýšení konkurenceschopnosti. Vyšším výdajům o 1 % odpovídá zvýšení konkurenceschopnosti o 0,6–0,7 % a tento vliv představuje 50 až 60 % všech vlivů. Potvrdila se tak úloha vzdělávání jako hlavního faktoru kvalitativní, znalostní konkurenceschopnosti. Tyto přínosy jsou přitom jak v případě celkových výdajů, tak v případě veřejných výdajů na celé vzdělávání velmi blízké, protože potržňování – privatizace a zpoplatňování – se jen málo dotýká celkového vzdělávání,⁵ neboť je soustředěno převážně na terciární vzdělávání.⁶

2.3 Vliv terciárního vzdělávání na kvalitativní konkurenceschopnost

Terciární vzdělávání⁷ mělo vždy odlišný charakter od ostatního vzdělávání, ale nyní, v důsledku rozsáhlého potržňování,⁶ je to zcela jiný svět.

V grafech 7 a 8 byla nejprve testována závislost kvalitativní konkurenceschopnosti na rozsahu výdajů na terciární vzdělávání.

V případě veřejných výdajů byl prokázán obdobný vliv jako u celého vzdělávání, ale, podle očekávání, je slabší – asi poloviční. Vyšším výdajům o 1 % zde odpovídá zvýšení konkurenceschopnosti jen o 0,3 %, protože přínos terciárního vzdělávání je jen součástí přínosu celkového vzdělávání.

Přínos všech výdajů, tedy včetně soukromých, je však proti očekáváním i největších odpůrců potržňování vzdělávání úplně nulový. Potržňování, které je v některých zemích převažující,⁶ tedy dokázalo plně anulovat přínos veřejných výdajů.

V grafech 9 a 10 byly dále podrobněji testovány vlivy jednak kvality tohoto vzdělávání podle jeho uplatnitelnosti v podnicích,⁸ jednak relativního počtu studentů.

Byl prokázán překvapivě nízký, až zanedbatelný vliv extenzivní míry počtu studentů z nastupující generace. Této míře vyšší o 1 % odpovídá konkurenceschopnost jen o 0,1 % vyšší a tato závislost vysvětluje jen 14 % všech vlivů. Pro kontrolu byla provedena obdobná analýza přiměřeně nižší míry absolventů z celé produktivní generace 25–64letých. Výsledky se však příliš nelišily, vyšší míře absolventů o 1 % odpovídá konkurenceschopnost jen o 0,2 % vyšší.

Naproti tomu byl prokázán vysoký vliv kvality vzdělávání – vyšší kvalitě o 1 % odpovídá vyšší konkurenceschopnost o 0,6 % a tento vliv představuje téměř dvě třetiny vlivů na konkurenceschop-



⁵ Podíl veřejných výdajů na celkových výdajích na vzdělávání jen výjimečně klesl pod 90 %, jen v USA na 68 %, v Austrálii na 73 %, v Japonsku na 74 %, v Kanadě na 78 %, v Německu na 82 %, v Británii na 84 % a ve Španělsku na 87 %.

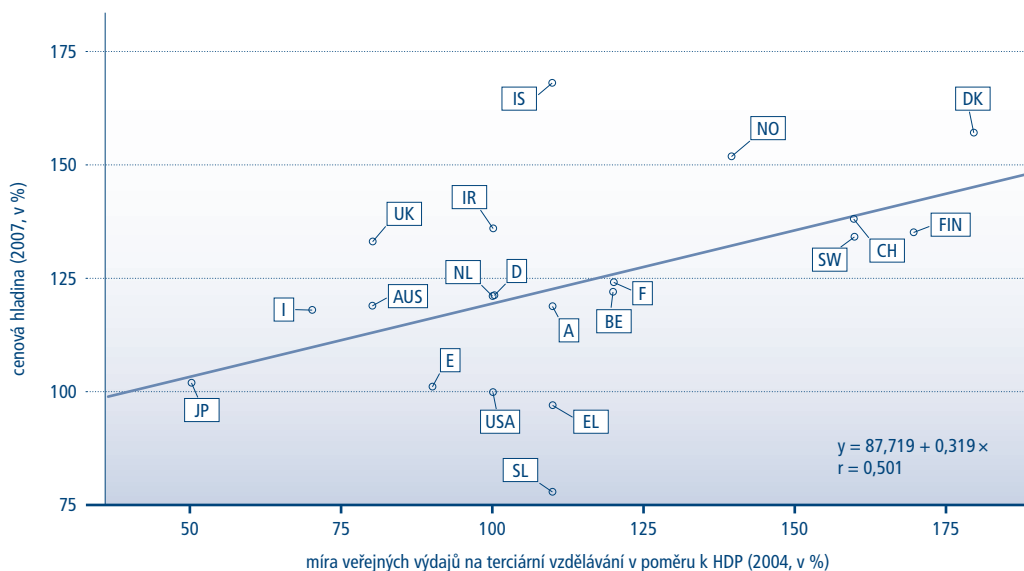
⁶ Podíl veřejných výdajů v roce 2004 činil v USA jen 35 % celkových výdajů na terciární vzdělávání, v Japonsku 41 %, v Austrálii 47 %, v Kanadě 56 %, v Itálii 69 %, ve Španělsku a ve Slovinsku 76 % a v Nizozemsku 79 %.

⁷ Terciární vzdělávání je v mezinárodních statistikách, včetně OECD, vymezeno. Přesto řada příkladů vyvolává pochybnost o plné srovnatelnosti školských systémů mezi zeměmi a zejména o rozmazanosti hranice mezi terciárním a sekundárním vzděláváním. V některých anglosaských zemích, jako jsou USA, kde nejsou rozvinuty střední odborné a učňovské školy, jsou do bakalářského studia zařazovány i školy a programy, které mají spíše charakter našich středních odborných, nebo i učňovských škol s maturitou (obrábění kovů na numericky řízeném stroji je v USA bakalářské studium). Srovnatelnost těchto statistik je proto jen podmíněná.

⁸ Kvalita terciárního vzdělávání je zde hodnocena desetibodovou stupnicí uplatnění znalostí absolventů v podnicích (IMD, 2007). Jde o „měkké“ kritérium, odrážející názory hodnotitelů, je však patrně blíže realitě než jiné dostupné žebříčky kvality tohoto vzdělávání.

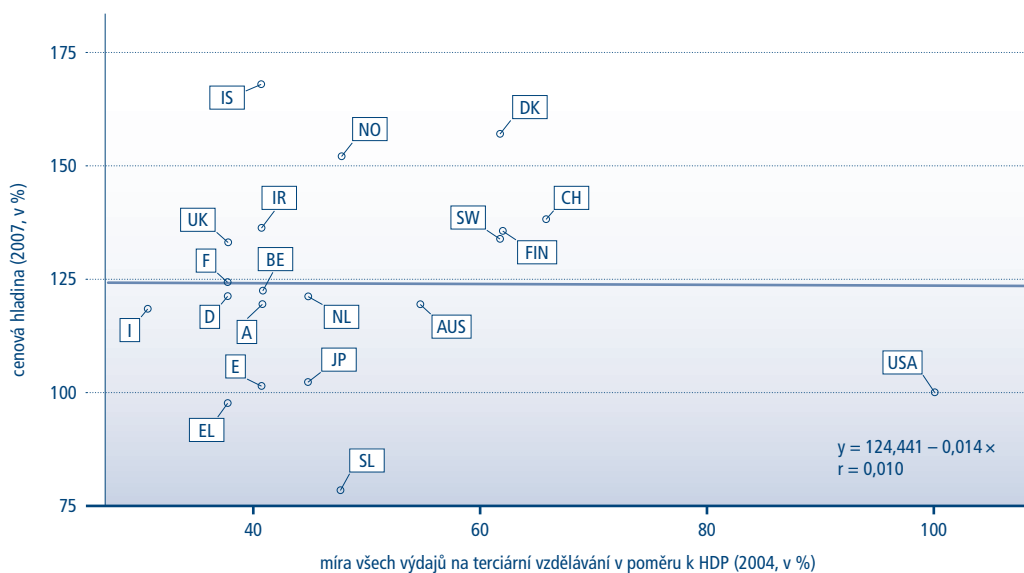
{4/8}

- **Graf č. 7 » Cenové hladiny v závislosti na míře veřejných výdajů na terciární vzdělávání ve vyspělých zemích (v %, USA = 100 %)**



Pramen: OECD, 2007; OECD, 2008

- Graf č. 8 » Cenové hladiny v závislosti na míře všech výdajů na terciární vzdělávání ve vyspělých zemích (v %, USA = 100 %)**



Pramen: OECD, 2007; OECD, 2008

nost. Pod přímkou této závislosti jsou nejnižší především USA a dále ostatní anglosaské země a Japonsko, kde lze předpokládat poměrně vysokou tržní diferenciaci této kvality. Naproti tomu nad touto přímkou jsou především skandinávské a další země, kde lze předpokládat značně homogenní úroveň této kvality vzhledem k převážně solidárnímu financování z veřejných zdrojů. V případě Británie (jak bylo ukázáno) jde naopak o nízkou cenovou konkurenceschopnost (vysoké náklady), která odpovídá nehomogenní kvalitě vzdělávání.

Tato analýza potvrdila rozhodující vliv vzdělávání na kvalitativní konkurenceschopnost. Zároveň však zbořila některé mýty, zejména o přínosech potržňování a extenzivního rozvoje terciárního vzdělávání. Tato extenze, uskutečňovaná zejména rozšiřováním bakalářského studia, přitom dosud možná plně nevyužila svůj potenciál zejména pro rekvalifikaci – tedy spíše pro zvyšování adaptability než rozsahu vzdělávání – kromě Skandinávie, kde je nejvíce rozšířená.

Kdybychom základní studii OECD (Education at a Glance, 2007) vzletně přeložili jako „Lesk vzdělávání“, pak této analýze by odpovídala skromnější charakteristika parafrází Balzaca: „Lesk a bída vzdělávání“.

Oklešťování sociálního státu omezováním míry přerozdělování veřejných prostředků vedlo ke zvyšování míry chudoby.⁹ Potržněné penze patřily k prvním obětím současné krize, která připravila velkou část obyvatel USA o celoživotní úspory na stáří. Potržňování zdravotnictví v USA vedlo také hlavně k jeho zdražování.¹⁰ Rozvíjením tohoto procesu i ve vzdělávání překročil společenský systém Rubikon samé své životaschopnosti.

3. Důsledky a východiska z prostředí náchylného ke vzniku krizí

Zatímco od šedesátých let selhaly pseudosocialistické systémy, založené na téměř výlučné úloze státu v ekonomice, dnes, obdobně jako v krizi třicátých let, selhává naopak kapitalismus, založený na téměř výlučné úloze trhu. Tato krize má hlubší příčiny než Velká krize třicátých let. Je nejen krizí z nadvýroby, z plošného zamrznutí poptávky. Je také krizí z globálních nerovnováh. Trh selhává jak při „čistění“ ekonomiky od plýtvavého konzumu, jehož symbolem je soudobá neudržitelná podoba individuálního automobilismu, tak při osvojování nových znalostních, nehmotných faktorů růstu i při rozvoji nejchudšího světa.

Také dnes, jako při Velké krizi třicátých let, je k překonání krize nutné makroekonomické pobízení poptávky. Lidstvo přitom nesmí opakovat tehdejší osudový omyl, kdy předčasné ukončení pobídek poptávky krizi dále prohloubilo a prodloužilo. Tím spíše nelze pokračovat v dosavadních tlacích na předčasnou konsolidaci veřejných rozpočtů na úkor překonávání ekonomické krize, jak k tomu přispívala i dosavadní praxe Mezinárodního měnového fondu i některých vlád.

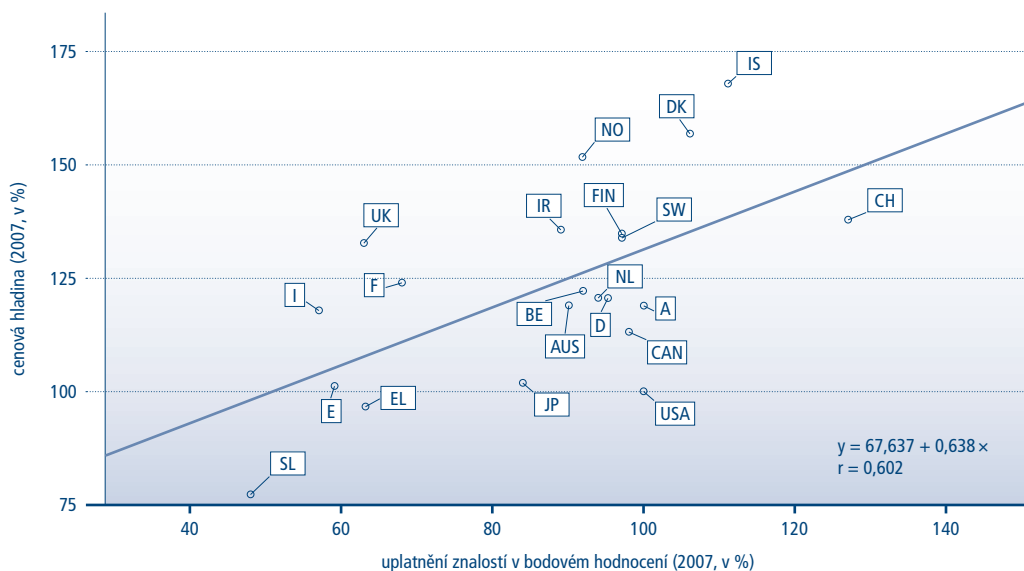
Pokračování pobídek poptávky vyžaduje další ohromné finanční zdroje. K nevhodnějším může přitom patřit netradiční zdroj – Tobinova globální daň z finančních operací, jak to nyní navrhuji Světové odbory. Finanční operace jsou ohromné, představují mnohonásobek reálné ekonomiky – světového produktu i obchodu – a spekulacemi jejich rozsah dále zhoubně bují. Uplatnění Tobinovy daně na jedné straně může přispět k vyhnutí se



⁹ Korelační a regresní analýza za rok 2002 prokázala, že za každé procento snížení míry přerozdělování (součtu míry zdanění a schodku veřejných rozpočtů) se v EU zvyšuje míra chudoby o více než 0,4 procentního bodu (Pick, 2006).

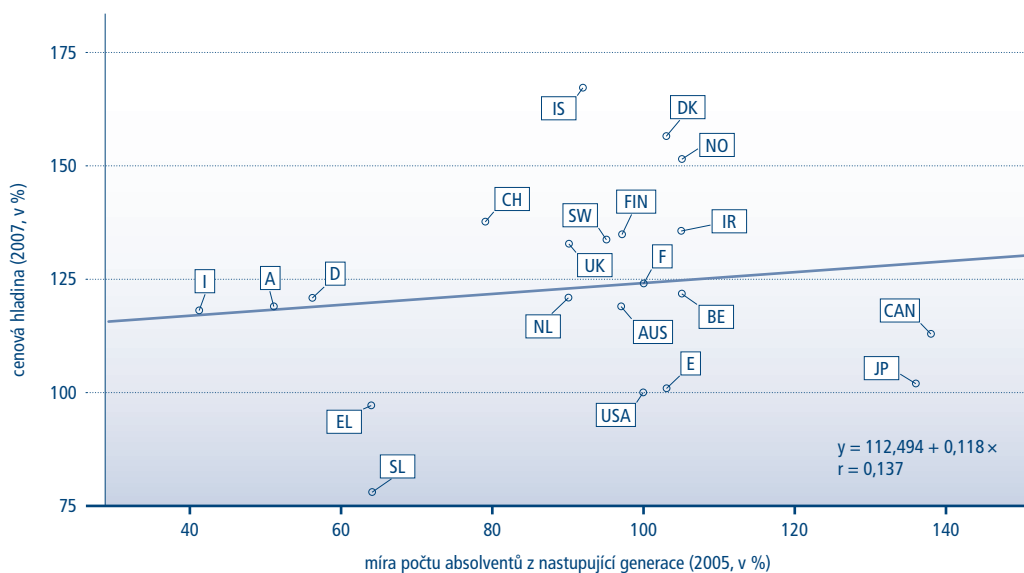
¹⁰ USA, obdobně jako většina zemí EU, vydávají na zdravotnictví z veřejných zdrojů asi 7 % HDP. Zatímco země EU k tomu přidávají další jen 1–2 % ze soukromých zdrojů (zejména na spoluúčást pacientů), USA dalších plných 7 % bez viditelného zvýšení účinnosti včetně kvality. Systém potržněné nevhodné (malpractice) zdravotní péče USA zvyšuje náklady více než v jiných zemích, protože je více spotřebně orientovaný než sociální pojištění v jiných zemích OECD. Je běžné poskytování zbytečných zdravotnických služeb, jako jsou zejména hysterectomie, bypassy, operace páteře v případech, kdy nejsou účelné. Dochází k vršení následných pokut a náhrad právním systémem (OECD, 1985; National Academy Press, 2001). Kromě toho 16 % obyvatel má omezený přístup ke zdravotní péči. Obojí přispívá ke kratší délce života o 1 až 3 roky (Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>; WHO, 2006) i k extrémně vysoké kojenecké úmrtnosti v USA oproti jiným vyspělým zemím – v ČR činí 3,3, v EU-25 4,2 a v USA 6,9 promile (Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>; US Department of Health, <http://www.health.gov>).

- **Graf č. 9 » Cenové hladiny v závislosti na uplatnění znalostí absolventů terciárního vzdělávání v podnicích vyspělých zemí v roce 2007 (v %, USA = 100 %)**



Pramen: OECD, 2008; IMD World Competitiveness Yearbook 2007

- Graf č. 10 » Cenové hladiny v závislosti na míře počtu absolventů terciárního vzdělávání ve vyspělých zemích (v %, USA = 100 %)**



Pramen: OECD, 2007; OECD, 2008; Eurostat, 2008

pasti nadměrného zvyšování zadluženosti veřejných rozpočtů i pasti oslabování konkurenceschopnosti podniků či ořezávání životní úrovně, na druhé straně může působit regulativně ke ztlumení spekulativních bublin. Postihuje nejvhodnějšího adresáta, který by měl platit účet za krizi, jež byl spouštěčem.

Protikrizová opatření by pak měla přecházet od pouhého tlumení důsledků (usměrňování poptávek) k překonání prvotních příčin této krize, tedy k reformám systému, který ji způsobil. Na troskách obou výše uvedených krajností by si již konečně měla podat ruku neviditelná ruka trhu s viditelnou, proti současnosti účinnější veřejnou rukou znalostní společnosti. K tomu je třeba zejména:

- Překonávání asymetrické, nevyvážené liberalizace světového obchodu. Ta méně vyspělým zemím ponechává jako jedinou ochranu při osvojování složitějších výrob a služeb extrémně nízké kurzy jejich měn. Touto politikou levné práce diskriminuje země méně vyspělé a současně podřezává konkurenceschopnost zemí vyspělých, což je patrně prvotní příčinou této krize.
- Obrat od dosavadního neudržitelného, do značně míry kvantitativního ekonomického růstu,

založeného na zvyšování množství výrobků a služeb, k růstu kvalitativnímu, založenému na zvyšování znalostí, vtělených do jednotky výrobku a služeb, tedy do jednotky hmoty a energie. To vyžaduje na jedné straně podporu rozvoje znalostí, a to převážně solidárně poskytovanými veřejnými službami zdravotní a sociální ochrany a zejména systémem vzdělávání, překonávajícím sociální síto v přístupu mozků ke znalostem, a dále možná i pomoc méně vyspělým zemím časovým omezením duševního vlastnictví. Na druhé straně to vyžaduje tlumení spotřeby hmoty a energií ekologickým zdaněním, odrážejícím vzácnost přírodních zdrojů (energií, vody a surovin) a náklady na ozdravování životního prostředí, a dále možná i tlumení nadměrného zkracování životnosti produktů a nadměrné nákladní dopravy.

Až protikrizová opatření začnou přecházet od pouhého tlumení důsledků k reformám systému nyní do značné míry potržněných veřejných služeb, tj. směrem k systému převážně na solidárním principu (a to i v případě systému vzdělávání), pak se může ve světové ekonomice začít blýskat na lepší časy.

Oklešťování sociálního státu omezováním míry přerozdělování veřejných prostředků vedlo ke zvyšování míry chudoby. Potržněné penze patřily k prvním obětím současné krize, která připravila velkou část obyvatel USA o celoživotní úspory na stáří. Potržňování zdravotnictví v USA vedlo také hlavně k jeho zdražování. Rozvíjením tohoto procesu i ve vzdělávání překročil společenský systém Rubikon své životaschopnosti.

LITERATURA A PRAMENY

1. Aiginger, K.: *Towards a New European Model of a Reformed Welfare State: An Alternative to the United States Model*. UN Economic Commission for Europe, 2005, No. 1
2. <http://ec.europa.eu/dgs/prostat/cntingency/index.htm>
3. Burgstaller, J., Landseman, M.: *Trade Performance of East European Producers on EU Markets: An Assessment of Product Quality*. WIIW, Vienna, 1999
4. Dolejší, K.: *Stiglitz: Jedinou odpovědí na finanční krizi je znárodnění bank*. Britské listy, 6. 2. 2009
5. Bureau of Economic Analysis: *Comparison of Personal Saving in the NIPAs with the FFAs*. USA, 2008



- 6. UN Economic Commission for Europe: *Economic Survey of Europe*. 1/2005
- 7. European Commission: *Economic Forecast*. Brussels, Autumn 2005
- 8. European Commission: *Economic Forecast*. Brussels, Autumn 2008
- 9. European Commission: *European Economic Recovery Plan*. Communication of the European Commission, 2008/800
- 10. European Trade Union Confederation: *Saving jobs from depression and deflation, defending wages, collective bargaining and pensions*. 2009/2
- 11. Party of European Socialists: *Challenge for European Socialists: Action against the financial and economic crisis must be coordinated*. 5. 11. 2008
- 12. Fassmann, M., Ungerman, J., Toman, L.: *Ekonomická krize – pohled odborů*. Pohledy, 1/2009
- 13. Fassmann, M., Ungerman, J.: *Ekonomická krize – pohled odborů II*. Pohledy, 2/2009
- 14. Havlik, P., Holzner, M.: *Weathering the Global Storm, yet Rising Costs and Labour Shortage May Dampen Domestic Growth*. WIIW, Vienna, 2002
- 15. Hrubec, M. et al.: *Sociální politika v éře globalizace. Odstraňování nerovností a konfliktů*. Filosofia, Praha, 2008
- 16. International Monetary Fund: *World Economic Outlook*. October 2008
- 17. International Institute for Management Development: *IMD World Competitiveness Yearbook 2007*. Lausanne, 2007
- 18. Krugman, P.: *What to Do*. The New York Review of Books, Volume 55, Number 20, December 18, 2008
- 19. Maddison, A.: *Monitoring The World Economy 1820-1992*. OECD, 1995
- 20. National Academy Press: *Crossing the Quality Chasm. A New Health System for the 21st Century*. Washington, D. C., 2001
- 21. OECD: *Economic Outlook*. May 2005
- 22. OECD: *Education at a Glance*. 2007
- 23. OECD: *Main Economic Indicators*. December 2008
- 24. OECD: *Measuring Health Care 1960-1983*. Paris, 1985
- 25. OECD: *Stat Extracts*. 2008
- 26. Pick, M.: *Hospodářská a sociální výkonnost modelů evropského sociálního státu v soutěži s USA*. Politická ekonomie, 2006, č. 5
- 27. Pick, M.: *Pražské jaro versus devadesátá léta*. Literární noviny, 2008, č. 50
- 28. Pick, M.: *Vytáhne Obama svět z krize?* Britské listy, 3. 3. 2009
- 29. Pick, M.: *Od americké ke globální finanční a ekonomické krizi: příčiny, důsledky a východiska*. Scientia et Societas, 2009, roč. V, č. 1, s. 52-60, ISSN 1801-7118
- 30. Pogge, T.: *World Poverty and Human Rights*. Polity Press, Cambridge, 2002
- 31. Poeschl, J.: *Transition Countries Clamber Aboard the Business Boom in Western Europe*. WIIW, Vienna, 2000
- 32. Reich, R.: *The Work of Nations*. A. A. Knopf, New York, 1991
- 33. Švihlíková, I.: *Global imbalances and their implications. Crucial problems of international relations through the eyes of young scholars*. University of Economics, Prague, 2008
- 34. Samuelson, P. A.: *Problém Spojených států? Demokratická vláda peněz*. Lidové noviny, 2002, č. 107
- 35. Soros, G.: *The Crisis & What to Do About It*. The New York Review of Books, Volume 55, Number 19, December 4, 2008
- 36. Turek, O.: *Jsou obavy z aprece koruny opodstatněné?* Politická ekonomie, 2002, č. 4

37. Turek, O.: *Globální krize... a co potom?* Listy, 2008, č. 6
38. Turek, O., Pick, M.: *Wesen und Bedeutung der Wirtschaftlichen Reformen der sechziger Jahre*. Ludwig Boltzmann Institut für Kriegsfolgen-Forschung, Gratz, Wien, Klagenfurt, 2008
39. Turek, O., Pick, M.: *What was the economic reform and what had it mean*. WIIW, Vienna, Monthly Reports, 2008/8–9
40. US Department of Health (<http://www.health.gov>)
41. World Health Organization: *The World Health Report*. 2006
42. World Health Organization: *Death by cause, sex and mortality in WHO regions*. The World Health Report, 2004

KLÍČOVÁ SLOVA

finanční krize, ekonomická krize, konkurence levnou prací, konkurence kvalitativní a znalostní, znalostní společnost, vzdělávání

ABSTRACT

Whereas, since the 1960s, pseudo-socialist systems based on the nearly exclusive role of the state in the economy have failed, today, as in the crisis of the 1930s, we are seeing the collapse of capitalism, based on the nearly exclusive role of the market. If we are not only to mute the ramifications, but also overcome the root causes of this crisis, we need to beat this system. The invisible hand of the market should be extended to the visible public hand of the knowledge-based society. This also requires support for the development of humankind and its knowledge, mostly by means of public services provided in accordance with the solidarity principle, in particular a system of education devoid of social screening determining the access of brains to knowledge.

KEYWORDS

financial crisis, economic crisis, competing with cheap labour, competing with knowledge-based quality, knowledge-based society, education

JEL CLASSIFICATION

F02, F10, F21, F31, H52, I22, I28

✕

Macroeconomic developments in the Czech Republic in medium-term retrospect and a few matters of concern

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

- * With past developments of Czechia's macroeconomic indicators I shall be dealing in my presentation only very briefly, for they have been described in comparative analysis, which have been published by several international organizations (the EC, the IMF and the OECD) and a detailed commentary on the current economic situation in the Czech Republic ("on paper") will be available tomorrow.

Although at present the situation in the Czech economy is far from favourable — mainly because of the impact of the global economic crisis — it is quite obvious, that Czechia's accession to the EU has strongly contributed to its achievements in the previous four years. This was ascertained by renowned Czech research institutes and acknowledged by its authorities already in 2007.

I would like to stress at this point, that I fully identify with these positive evaluations of the effects of Czechia's accession to the EU. But in my presentation I did not focus my attention on observing the recent economic history of this country only in the context of its EU-membership, because it was influenced also by other important factors (f. inst. by technological progress, by its prudent financial policies, by the restructuraliza-

tion of its industry and the linking of its business community into European corporate structures proceeding already since the early 1990s, etc.).

Instead of repeating findings concerning these influences (most of which have already been published), I am trying — in the second part of my presentation — to make my colleagues acquainted with discussions among Czech academics and policy makers proceeding mostly "in camera" (i.e. with limited publicity), concerning topical issues, which these discussants regard as matters of concern. The knowledge of the subject-matter of these discussions I regard as important, for their outcome might influence Czechia's economic policies before long. I would appreciate very much, if you would express your opinions concerning the seriousness of these issues, possibly also of the feasibility of applying the proposed remedial actions.

1. Outline of macroeconomic developments in the Czech Republic in medium-term retrospect

The scrutiny of past developments of macroeconomic indicators of the Czech Republic lets infer, that the years 2005–2007 were as yet the most suc-

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“. Byl využit jako přednáška Dr. Jany Sereghyové, DrSc. na zasedání Working Group on Longer-term Prospects and Structural Change, AIECE Autumn Meeting, Brusel, 4.–6. listopadu 2009.

cessful in the economic history of this country. In this period its growth rate reached an average of 6.4% yearly and that without causing a massive deterioration of its external financial equilibrium.

On the contrary, its export performance improved insofar as to ensure in 2005 a substantial surplus of its foreign trade balance, while even the surplus of its balance of services was increasing, representing thus an important contribution to Czechia's economic growth.

In 2006 its gross capital formation reached an all-time high and even private consumption was increasing in 2006 and 2007 twice as rapidly then in previous years and that without causing an unsustainable increase of the indebtedness of households.

This acceleration of economic growth of the Czech Republic was attributed mainly to its accession to the EU, first, because it had speeded up market-oriented reforms undertaken in this coun-

On the supply side the main motor of economic growth of Czechia was its manufacturing industry, whose share in the formation of its GDP is the highest among EU member states and whose growth had by far surmounted the EU average achieved at that time. To this improvement of the performance of its industry had contributed mainly the spectacular increase of the inflow of FDI to this sector, as well as the fact, that technology transfers and their spin-offs, as well as organizational changes which had accompanied the establishment of new foreign-owned industrial enterprises, had resulted in a robust increase of productivity of labour and capital not only among these enterprises, but also among their local suppliers. And as most foreign investments recently undertaken in Czechia's manufacturing industry had resulted in the establishment of export oriented highly competitive enterprises, they had con-

Expenditures of households might decrease further in 2010 and 2011 should the unemployment rate continue to increase at the expected pace, reaching more then 10% of the local labour force. It has also to be taken into account, that at that time thousands of persons will have come to the end of the 5-month duration of unemployment pay, that they will depend merely on so-called social support, which does not permit any purchases beyond basic necessities.

try, second, because it enabled its economic subjects to benefit from the free movement of capital, goods and services (and in some cases also from the free movement of labour) established in the framework of the "Internal market", third, because it made structural funds as well as an increased volume of other financial resources available to its business community and municipalities. But as the main cause of this strong acceleration of Czechia's economic growth we regard the conjunctural boom, which had developed in the European Union, for this had enabled it to use fully its economic potential.

tributed strongly also to the above mentioned improvement of its export performance.

In the years 2005–2007 Czechia's exports were increasing by an average of 14% yearly, while its imports merely by an average of 11%. This resulted in the above mentioned increase of the surplus of its trade balance. But as the following data let infer, also other tensions, which had persisted in the Czech economy previously, had been easing in this period.

The global economic crisis, which set in the second half of 2008, had caused a dramatic deterioration of this as yet pastoral situation in the Czech



→ **Chart 1 » Gross Domestic Product — contributions to YoY growth in constant prices, decomposition of the YoY growth, in percentage points**

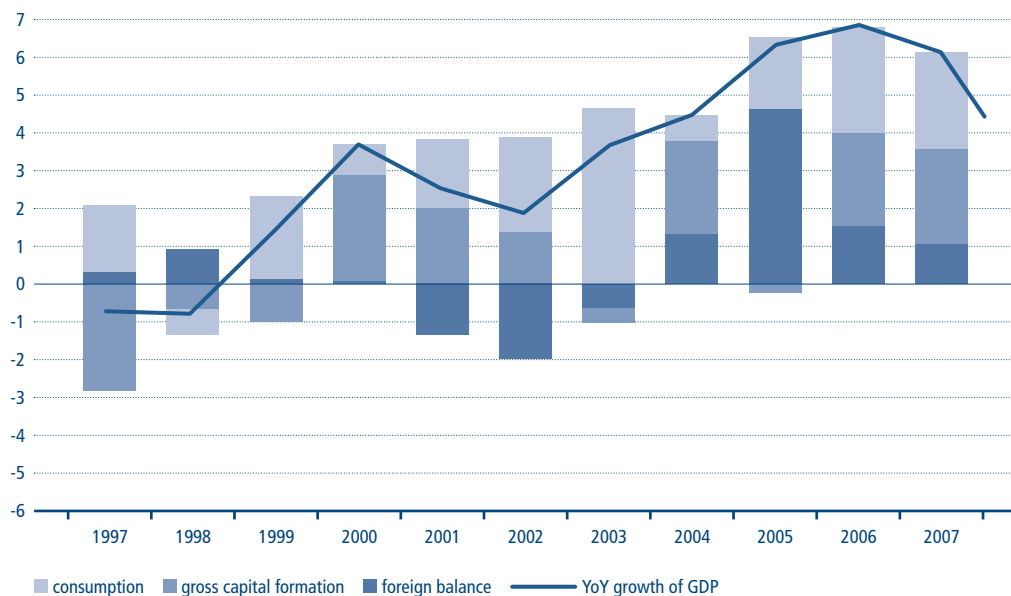


Chart 2 » Balance of Trade (exports fob, imports cif), moving sums of the latest 4 quarters, in per cent of GDP

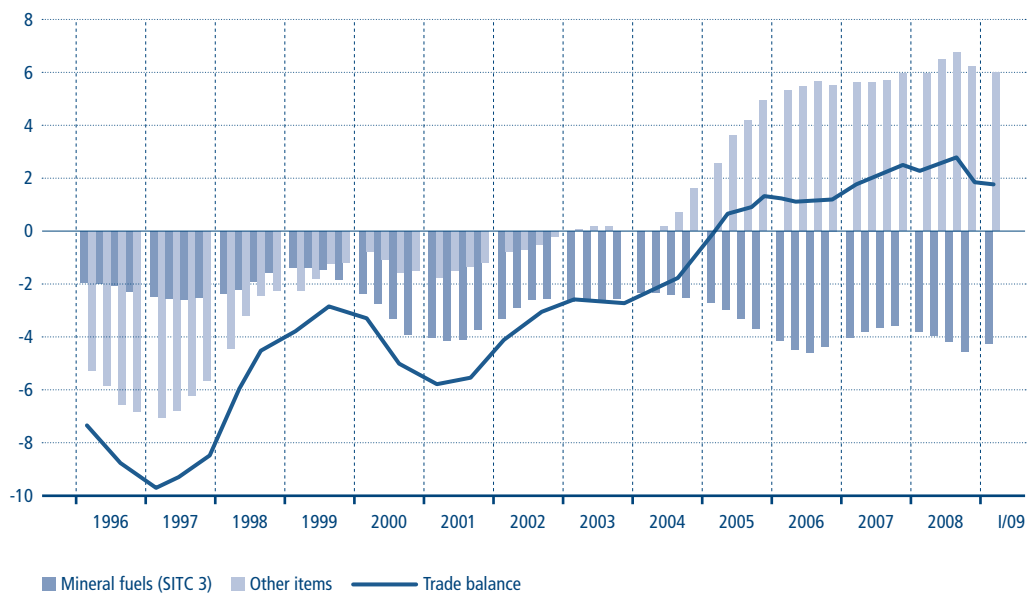


Chart 3 » Balance of Services, moving sums of the latest 4 quarters, in per cent of GDP

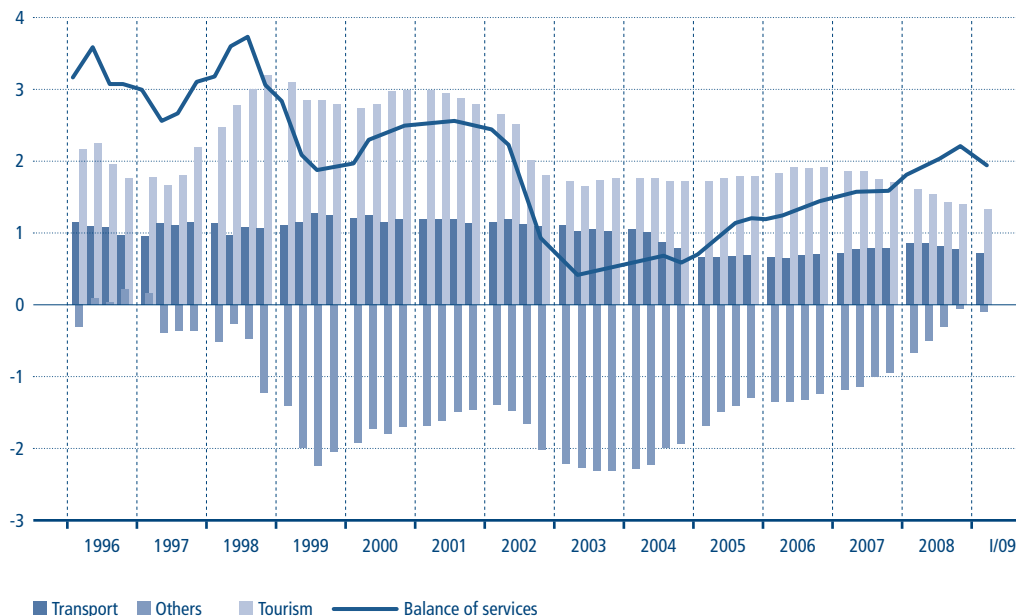
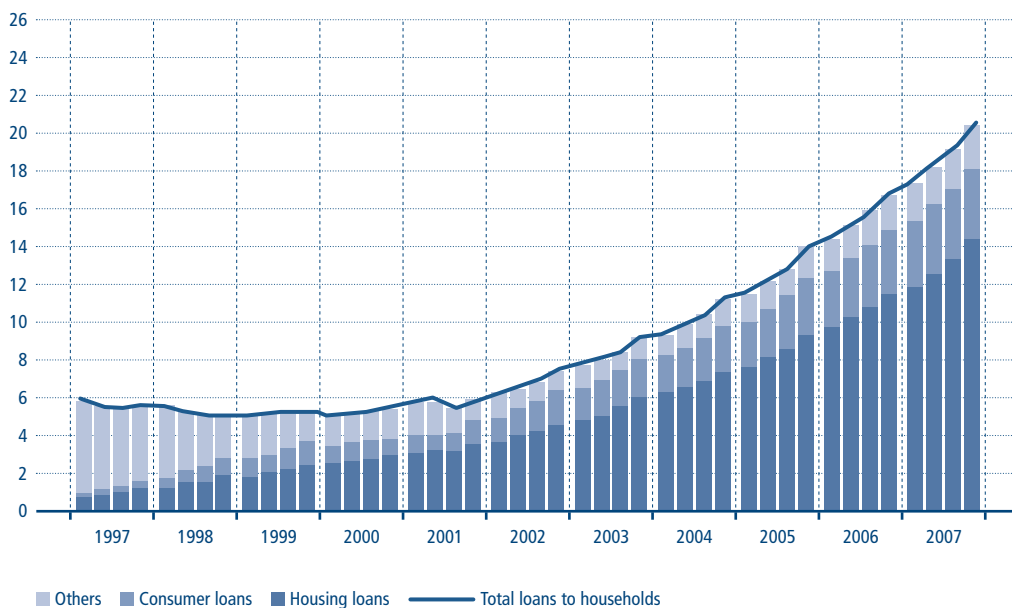


Chart 4 » Ratio of Bank Loans to Households to GDP, yearly moving sums, in %



→ **Chart 5 » Potential Product Growth, in %, contributions in percentage points**

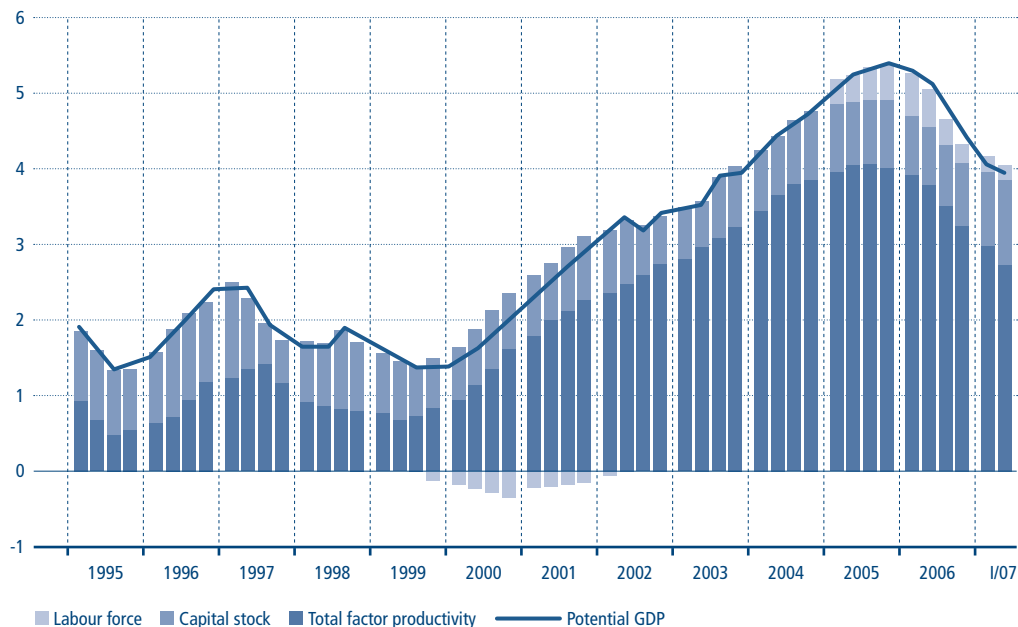
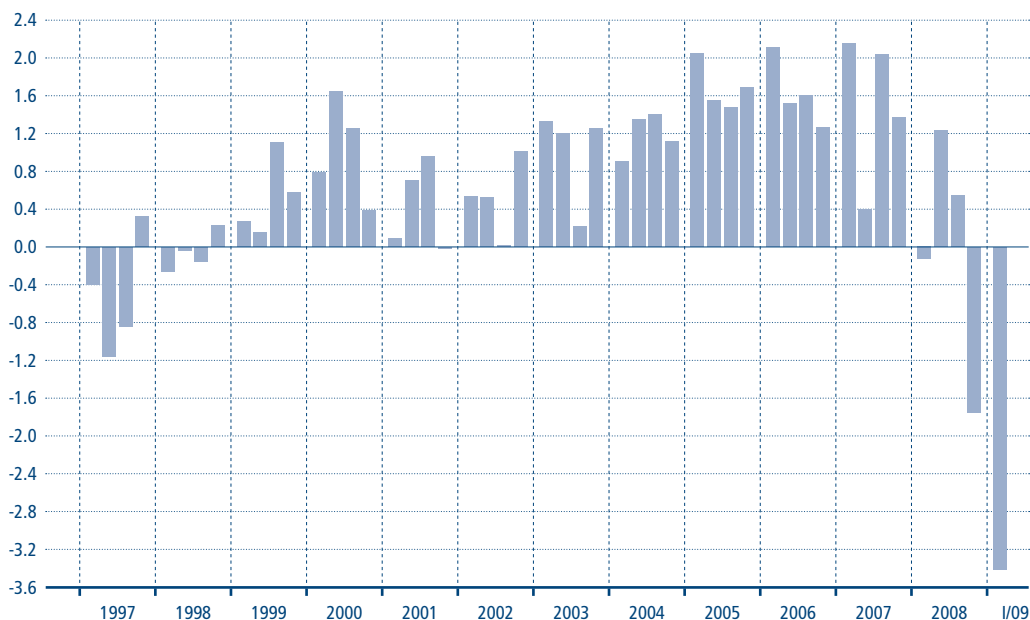


Chart 6 » Gross Domestic Product, QoQ growth rate, in %



Republic. It caused the deepest slump in its economy which ever occurred in the history of this country.

The impact of this crisis on the Czech economy was especially strong not only because of its extreme openness, which belongs to the highest world-wide (its exports accounted for more than 80% and its imports for more than 75% of its GDP), but also because of the predominant targeting of its exports to EU member states, which experienced at that time a very strong deceleration of growth and import demand. Losses of sales opportunities on the markets of these countries caused already in 2008 the growth of Czech exports to decelerate (to a mere 6.5%) and the growth of output of its manufacturing industry to decrease from 12.1% reached in 2007 to a mere 4.2%. And in the course of the first half of 2009 the shrinking of its manufacturing industry and of its exports continued at an increased pace.

But it was not only this dramatic curtailing of Czechia's exports, but also consequences of the high vulnerability of its small and medium-sized enterprises by changes in development concepts of

international sourcing networks into which they were linked,² and last but not least also sudden changes in attitudes adopted by foreign-owned enterprises operating in its economy, what triggered off a substantial increase of its unemployment rate.

As most serious is regarded the fact, that an increasing number of these enterprises had started to dislocate their production to other countries, which were offering them more favourable operational conditions. Economists are well aware, that this is a normal behavioral pattern of "footloose" investors, especially if they are exposed to increasing competitive pressures. But it had certainly shaken the confidence of Czechia's economic public in the unequivocal beneficiality of foreign direct investments.

Personal consumption had been plummeting in the Czech Republic already since mid-2008, though at that time wages were still increasing and disposable incomes of households were decreasing only marginally.

Expenditures of households might decrease further in 2010 and 2011 should the unemploy-

Table 1 » Developments of individual items of Czechia's GDP during its most successful period (year-to-year percentage changes)

	2005	2006	2007
GDP	6.3	6.8	6.0
Total domestic demand	1.7	5.4	5.1
Final consumption	2.6	3.5	3.8
Private consumption	2.5	5.4	5.2
Public consumption	2.9	-0.7	0.4
Gross capital formation	-0.8	10.5	8.4
Fixed investments	1.8	6.5	6.7
Export	11.6	15.8	14.9
Import	5.0	14.2	14.2

Source: No. 1

² See: Kiel Policy Brief No. 9, September 2009

→ **Chart 7 » Industry, YoY changes, in %, seasonally adjusted (incl. working day adjustment)**

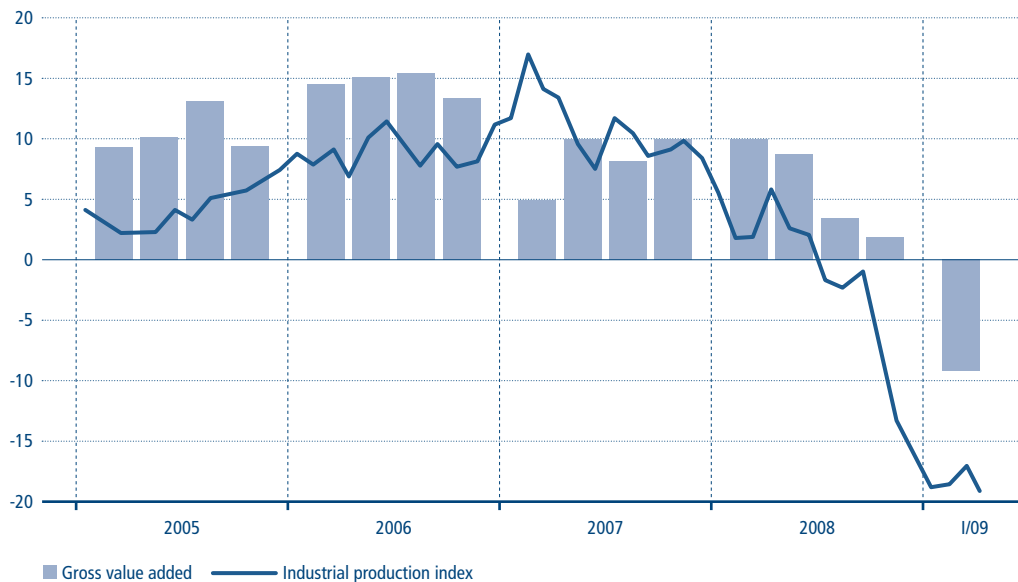
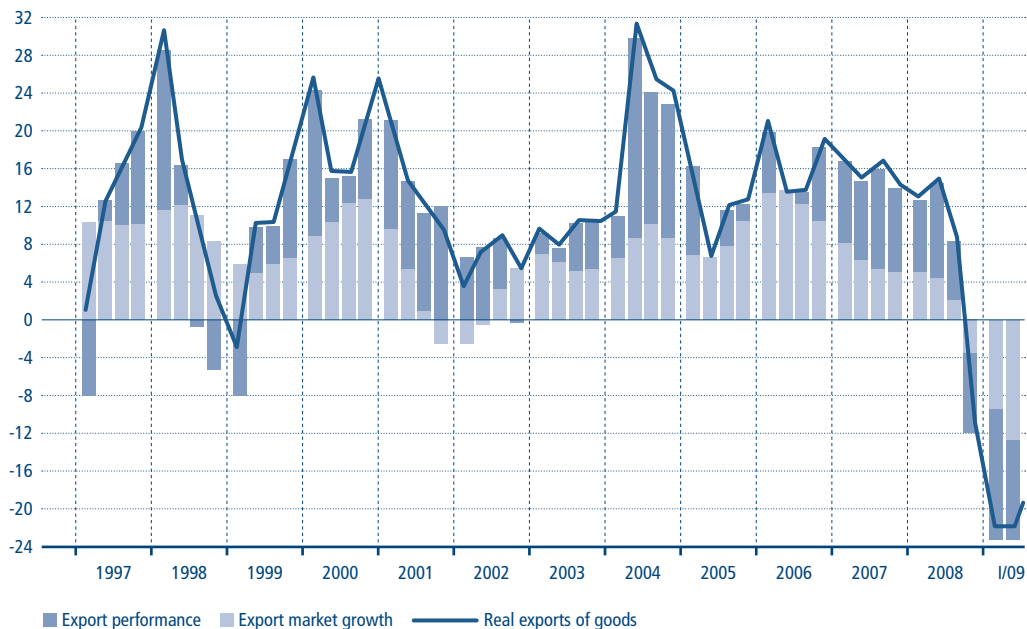
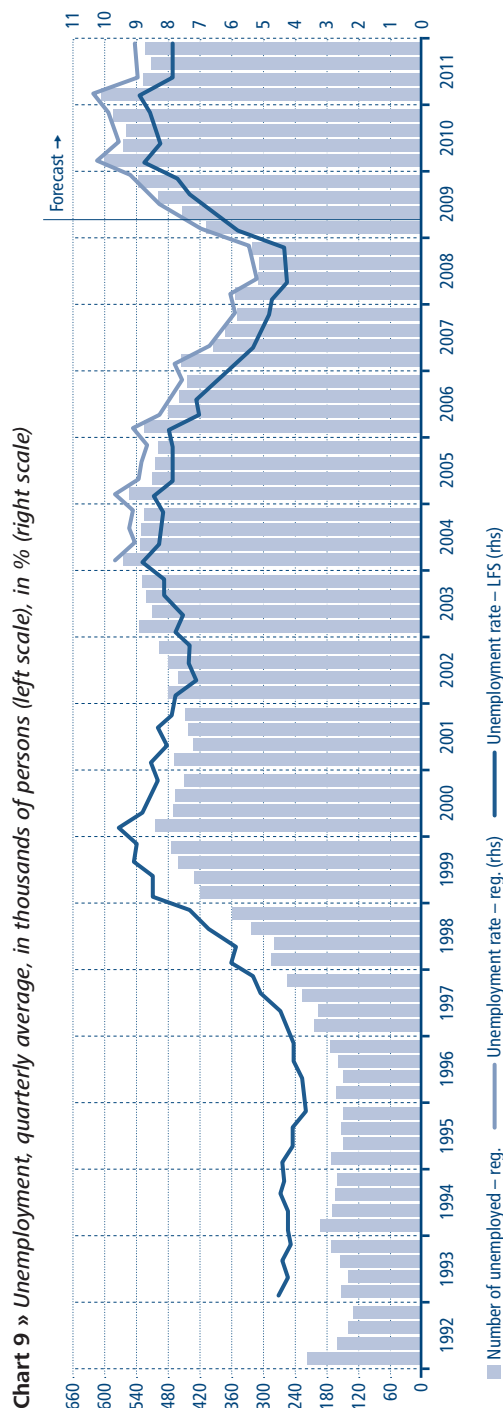


Chart 8 » Real Exports of Goods, decomposition of YoY growth, in %





ment rate continue to increase at the expected pace, reaching more than 10% of the local labour force. It has also to be taken into account, that at that time thousands of persons will have come to the end of the 5-month duration of unemployment pay, that they will depend merely on so-called social support, which does not permit any purchases beyond basic necessities. So an increase of private consumption will hardly be able to compensate – as growth factor – for the anticipated slackening of exports.

Under these conditions the freeze-up of corporate investments – which is persisting since the beginning of 2008 – will probably continue.

Infrastructural investments will be increasing for some time – partly thanks to European funds and the intended issue of state-bonds, or with the aid of loans of the European Investment Bank. Nevertheless even the scope of infrastructural investments will be limited, not by the limited availability of loans, but by the consensual effort of Czech politicians to stem the dramatic increase of public indebtedness and to keep the budgetary deficit of the country as near as possible to the Maastricht criteria.

But the public debt of the Czech Republic is still among the lowest in Europe and also its taxes are still much lower than in original incumbents of the EU. So the budgetary deficit and the snow-balling of the indebtedness of the country could be easily eliminated by an increase of taxes. Although most politicians are aware, that such a reconstruction of public budgets is necessary, none of them is willing to propose it to his electorate, especially now shortly before parliamentary elections.

So to conclude this part of my presentation dealing with macroeconomic developments in the Czech Republic in medium-term retrospect and with its short-term perspectives I would like to stress, that

- in spite of the strong exposure of the Czech economy to consequences of the global economic crisis, its public finances are still in good shape and the financial health of its banking



- sector is among the best in Europe (with causes of this phenomenon I shall be dealing in the second part of my presentation).
- An important role in maintaining favourable expectations concerning the perspectives of the Czech economy are playing also huge profits which are generated even at present not only by Czech banks (most of which are foreign-owned), but also by its biggest foreign-owned industrial companies (mainly by those operating in its automotive and electronics industry) and last but not least also by big enterprises (not only foreign-owned, but also by some indigenous ones) operating in its service sector (mainly in network industries).
- Nevertheless, optimistic forecasts of a rapid improvement of Czechia's macroeconomic indicators, which had been presented in spring 2009 (not only by our centre, but also by other research institutes, as well as by international organizations), will obviously not materialize.
- The outcome of new forecasts – which are taking into account also most recent developments – lets infer, that a rapid robust recovery of its economy obviously will not take place, that in 2010 at best a stagnation of its performance (oscillating around a growth rate of 0.3%) may be expected, that even a further slimming down of its economy (in the range between -0.5% up to -2%) cannot be ruled out.
- The perspectives of the Czech economy obviously depends not only on how its authorities, its business community and its population will react to enormous economic pressures to which they are exposed at present, but also – even mainly – by the ability of the sum of EU member states to cope with new conditions with which they will be faced in the world economy after the termination of the actual economic crisis.

2. Developments of Czechia's international economic relations which are regarded as matters of concern

Not only economists, but also the population of the Czech Republic is well aware of the important role, which the rapid opening up of its economy to the world, as well as the massive inflow of FDI had played in ensuring economic successes which the country has experienced since the beginning of the 1990s and especially during the second quarter of the present decade. But negative experiences which the country, its business community and its population made since the start of the global economic crisis, have also increased the awareness of draw-backs inherent to this development concept (of extreme openness of its economy). They have caused academics as well as policy-makers to focus their attention not only on risks, which had been revealed only recently, but also on several problems, whose existence is well known, but whose importance has as yet been underestimated.

2.1 Focus on draw-backs of the increased penetration of the Czech economy by foreign capital

Already at the turn of the century more than a third of the GDP of the Czech Republic was due to activities of companies under foreign control (not only of industrial companies, but also of companies based in its service sector). By the end of 2008 nearly two thirds of its exports were effected by such companies and more than half of its GDP was created by them, thus ranging Czechia among the group of countries with the highest penetration of their economies by foreign capital. The good performance of most of these companies – among others also the fact, that their profits had increased nearly three-fold in the past 5 years – had convinced not only policy-makers, but also the Czech economic public, that “the more FDI the better”. But recent experiences have raised doubts, whether this assumption is really correct.

Chart 10 » Private Consumption (incl. NPISH), YoY growth rate, in %

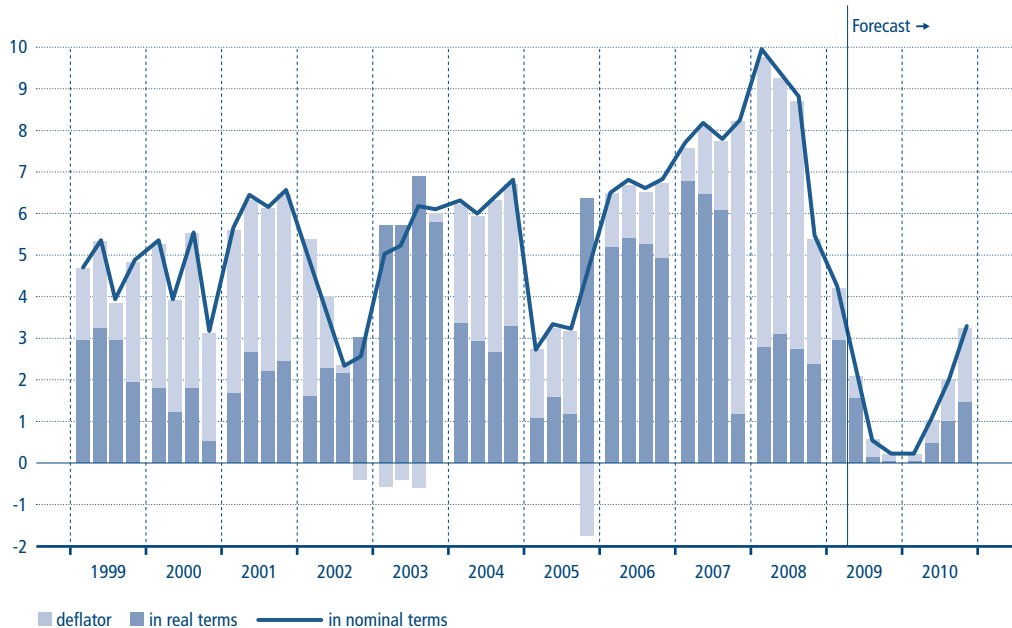
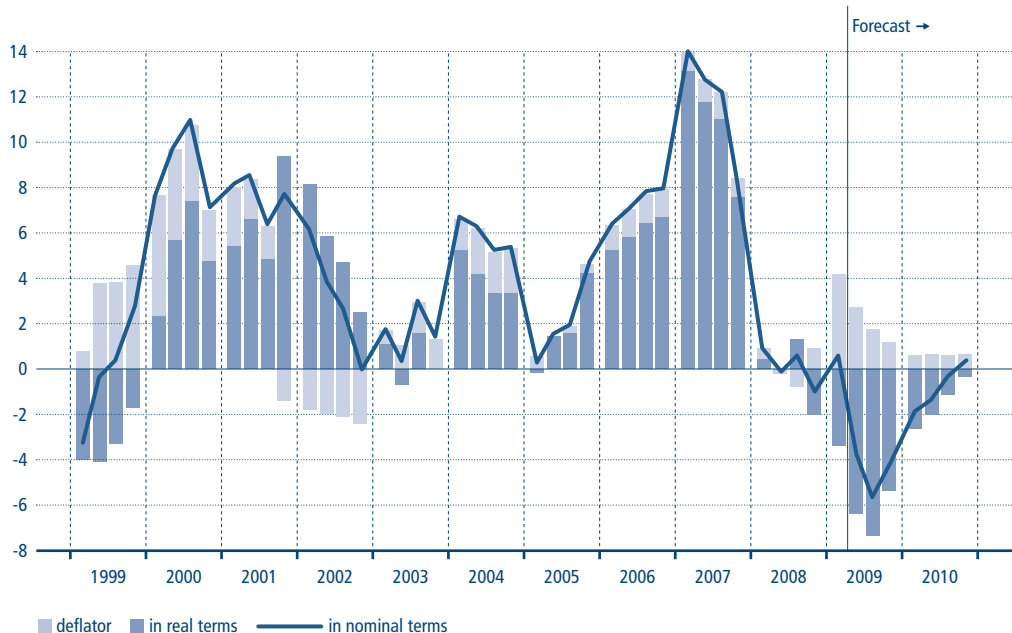


Chart 11 » Gross Fixed Capital Formation, YoY growth rate, in %



→ **Chart 12 » Budgetary Deficit, in % of GDP**

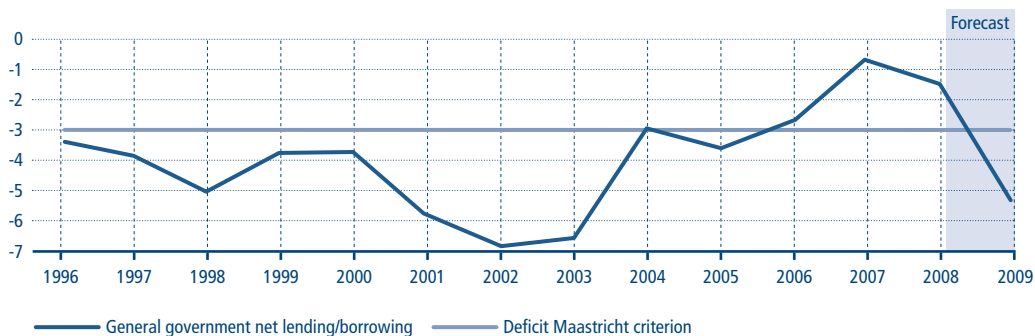


Chart 13 » General Government Debt, in % of GDP

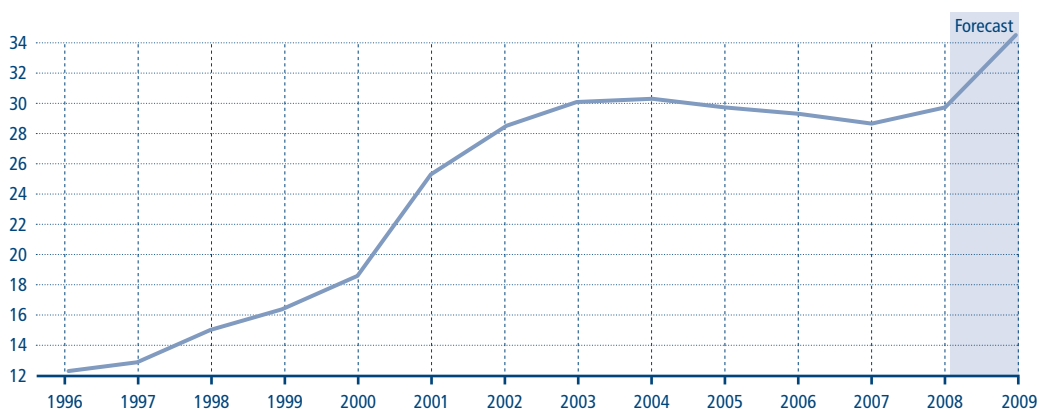
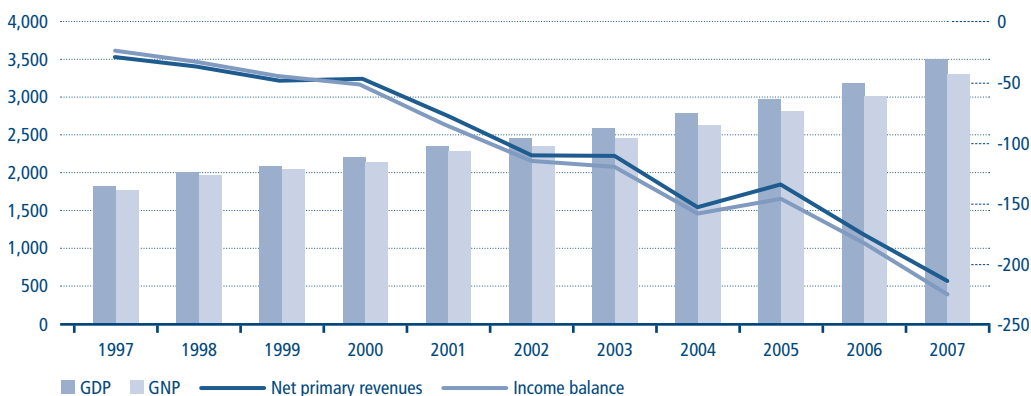


Chart 14 » Czechia's GDP and GNP in current prices (left scale), income balance and net primary revenues (right scale), in bln CZK



Source: No. 4

First signals, that FDI is not only a blessing, appeared in 2002 when the repatriation of profits of foreign-owned companies by their parent companies became the main debet-item of Czechia's balance of current accounts. Up to 2007 this outflow of capital was compensated by the robust inflow of FDI, so that the deficit of Czechia's balance of current accounts was increasing only marginally. But since then the bulk of repatriated profits is surmounting not only the current inflow of FDI, but also that of other revenues, causing the gap between Czechia's GNP and that of its GDP to be keenly felt. And this gap is growing at a relatively high pace. In 2000 it was merely 2%, in 2007 it reached already 7% and in 2008 and 2009 it probably comes near to 9%.

It is well known, that the rapid increase of the drain of part of the value added in the Czech economy is caused not only by the increasing magnitude of its inward FDI-stock, but also by the lopsidedness of local FDI-flows, i.e. by the fact, that there is a relatively strong inflow of FDI, while its outflow is as yet negligible. (As the table 2 shows, in other new EU member states this phenomenon is less pronounced.) Therefore academics have been stressing the need to increase the outflow of

FDI from the Czech Republic and this has already been supported by a substantial enlargement of the funding of the (state-owned) Czech Export Bank, and the Czech Export Insurance Company, which are entitled now to insure and to finance not only exports, but also investments undertaken by Czech enterprises abroad. First steps in this direction have already been taken in the "real economy" (see f. inst. acquisitions made by ČEZ – electricity production and distribution – in several Balkan countries and the establishment of subsidiaries of Škoda Auto in China).

But how to step up further the outflow of FDI from this small country, where neither the business community nor its banking sector disposes with huge financial reserves needed for this purpose, is still an open question. So not only its politicians, but also its academics are resigned to the fact, that – as long as revenues from investments undertaken by Czech firms abroad will not be equal (or even surmount) the outflow of profits created by foreign-owned enterprises operating in the Czech economy and this situation might persist for decades – the country will have to cope with an increasing drain of its financial resources, which will negatively affect not only its external

Table 2 » FDI flows in the Czech Republic (in international comparison) and the growth of its FDI stock (mil USD)

	FDI inflow			FDI outflow		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Czech Republic	11,657	6,013	9,123	19	1,467	1,334
Hungary	7,709	6,790	5,571	2,205	3,622	4,116
Poland	10,363	19,198	17,580	3,388	8,888	3,353
Slovakia	2,107	4,165	3,265	157	368	382
	FDI stock					
	2000		2006		2007	
Czech Republic	21,644		77,460		86,583	

Source: No. 3



- equilibrium, but possibly also the development of its fundamentals. I would like to remind the audience, that — due to this drain — even in its most successful period, when Czechia's GDP was increasing by an average of 6.4% yearly, its GNP was increasing merely by 4.2%. Recently there was voiced the apprehension, that this drain might jeopardize not only the envisioned rapid convergence of the performance of Czechia's economy with that of original incumbents of the EU, but also the anticipated increase of the living standard of its population.³

2.2 The persistence of the dual character of Czechia's economy as a matter of concern

The strengthening criticism of the too strong penetration of the Czech economy by foreign capital does not mean that economists do not appreciate the important role which FDI has played in its recent history. They are aware, that FDI increased disposable investment capital, without which such rapid growth would not have been possible, that technology transfers affected by foreign investors had accelerated technological progress, that most of them were able to utilize the good image and often even the trade-mark of their parent company, which improved their access to foreign markets and enabled them to achieve higher prices than indigenous enterprises even if the quality of their products was identical or at least similar. Recently it was acknowledged, that even in retail-trade and in network industries foreign-owned enterprises disposed with managerial and logistics know-how, which indigenous enterprises often lacked. All this is showing up in large differences between the rentability and the profitability of foreign-owned and indigenous enterprises.

Even at present part of these differences are attributed to the above mentioned competitive advantages of foreign-owned enterprises, which indigenous enterprises cannot make available to them. But the fact, that even after a decade of “learning” this gap between the rentability of domestic and that of foreign-owned enterprises is not diminishing and in some cases is even increasing, is regarded as a matter of concern. It is regarded as a proof of the persistence of a dual economy in the Czech Republic, which is characteristic by the existence of an increasing number of prosperous foreign-owned enterprises and an ailing and diminishing group of indigenous enterprises. This does not bode well for the strengthening of the domestic sector in its economy, which numerous academics are recommending at present.

But recently concluded research has revealed, that among the causes of these differences belongs also the fact, that the turnover of capital is usually more rapid in foreign-owned enterprises than in indigenous ones (which the latter might improve) and — most importantly — that as soon as an indigenous enterprise becomes highly profitable, it is “snapped up” by foreign investors (either by the purchase of its shares, or by its opening up to a foreign capital participation, or — if need be — even by a vicious take-over). Some academics are stressing, that this fate could be avoided if the state would retain a “golden share” of such enterprises, but of this the European Commission does not approve. So profitable indigenous enterprises are continually transforming into foreign-owned ones thus strengthening the relative weight of the foreign sector in the Czech economy. It is in fact a sign of internationalization processes deepening in this country, which obviously cannot be prevented. It might show that the “dualization of its economy”

³ Analysts monitoring progress made in the Czech economy are stressing, that the living standard of the Czech population has improved dramatically since the beginning of the 1990s and especially rapidly in the course of the second quarter of the present decade. These statements are based mainly on data concerning the increase of average wage-levels. But these are misleading as this average is strongly influenced by very high salaries of the management of big companies (foreign-owned and domestic ones alike), while wages of workers — especially those working in small towns — were increasing very slowly. In some regions households are not better off than at the beginning of the 1990s.

Table 3 » Differences between the rentability and profitability of foreign-owned and indigenous enterprises operating in the Czech manufacturing industry

	Indigenous private enterprises		Enterprises under foreign control	
	2001	2006	2001	2006
ROE (%)	7.22	11.36	16.56	19.57
ROA (%)	3.42	6.11	7.09	9.93
Assets/Own capital	2.11	1.86	2.33	1.97
Profits/Sales (%)	3.40	5.74	5.80	7.28
Sales/Assets	1.01	1.06	1.22	1.36
Profits/Costs (%)	3.01	5.31	5.54	7.14
Costs/Sales	1.13	1.08	1.05	1.02

Source: No. 2

is less noxious then assumed up to now. Nevertheless this phenomenon remains a matter of concern — also for other reasons.

2.3 Opinions concerning recent changes of the specialization profile of the Czech manufacturing industry

Not long ago economists were voicing apprehensions that — subsequently to the accession of the Czech Republic to the EU — mainly labour intensive industrial productions would be dislocated from original incumbents of the EU to this country. Thus results of the analysis undertaken by the European Commission,⁴ which lets infer that this was not the case, that instead mostly so-called “easy-to imitate research intensive productions” had been relocated to the Czech economy, was interpreted as a success. But as recently concluded in-depth analysis have revealed, the majority of the capacities which were established in its automotive and electronics industry by foreign firms were merely assembly plants, which were sourcing most research intensive components they were assem-

bling from abroad. This resulted not only in a substantial increase of the import intensity of Czechia’s exports, but also in the predominance of “low value-adding productions” in the framework of its manufacturing industry.

Nevertheless even in this guise, its strengthening orientation on the automotive and electronics industry was regarded as beneficial because it had increased the share of its industrial output which was in high demand not only at home but also abroad. But it had resulted also in an unusually strong narrowing down of the specialization profile of its manufacturing industry which makes the country strongly vulnerable by a sudden restriction of demand for the respective products. (I would like to remind the audience of the impact of the “dot-com crisis” on the Hungarian economy, or of the curtailing of European operations of Nokia on the Estonian economy.) So with hindsight, the fact, that the concentration of the Czech manufacturing industry on the automotive industry is the second highest in Europe, is regarded as a tremendous risk for the economic perspectives of the country. Fortunately, actions adopted by the governments →

⁴ See: *Five years of an enlarged EU — Economic achievements and challenges*, European Economy 1/2009

- of most EU member states, which were aimed at boosting demand for personal cars, has enabled the Czech automotive industry to survive the recession without a stronger curtailing of its capacities. But it cannot be ruled out, that it will be unable to avoid permanently the slimming down of this industry threatening in most EU member states, nor the consequences of the anticipated partial reallocation of this industry to emerging countries.

In connection with these findings, some academics are stressing, that it was mainly the initiative of foreign investors, what has caused this very risky narrowing down of the specialization profile of Czechia's manufacturing industry, that it was an example of foreign investors disregarding its "national interests". As a more blatant proof of this disregard is being stressed the fact, that the production of numerous foreign-owned enterprises has recently been relocated to other countries in spite of their continuing profitability and the persistent robust demand for their products and promises of their long-term presence, which they had given to the respective municipalities. It is argued, that many investments, which were undertaken in the Czech Republic by foreign firms, represent merely a temporary convenience, which from the very beginning was intended to last only as long as they ensure outstandingly high profits, while it is expected, that the host country will cope with the risks inherent to this development concept and its tax payers will cover its considerable "social costs". Seen from this angle, the benefits, which the Czech Republic derived from the abundant presence of foreign-owned enterprises in its economy, are in fact much smaller than the above mentioned difference between the growth rate of its GDP and its GNP lets infer.

Although even now there are no doubts about the positive role, which some foreign-owned enter-

prises have played in the recent history of the Czech economy, its increased vulnerability caused by its very strong penetration by foreign capital is becoming a matter of great concern. It is stressed, that — under these conditions — changes of its specialization profile are much more influenced by decisions made in headquarters of multinationals, whose affiliates or subsidiaries are operating in this country, than by policy-measures applied by its own authorities⁵ and that even those foreign-owned enterprises, which had adopted towards their host country a friendly stance, will have to promote mainly interests of their parent companies, irrespective of "social distress" their decisions might cause in this country.

A wide range of remedial actions is discussed at present in academic circles. Some academics are proposing merely the implementation of a rational industrial policy, which would promote the strengthening of production lines and activities which are utilizing special comparative advantages of the country (less its as yet extremely low labour costs,⁶ but mainly its traditions, as well as unique skills of its labour force and its capability to absorb and even to develop new high technologies, etc.). Others are stressing the need to establish preconditions for the emergence of a strongly competitive indigenous manufacturing industry, whose structure would be consistent not only with forthcoming shifts in domestic and foreign demand, but also with national interests and with economic aspirations of the country.

The envisaged outcome of these measures seems to be attractive, but already undertaken feasibility tests have revealed, that the implementation of most of them is precluded either because it would represent a breach of rules of non-discrimination or of liberalization measures which the Czech authorities are obliged strictly to observe.

⁵ See for inst. unfavourable developments in its petrochemical industry, or the collapse of its glass-making and porcelain-making industry, which its authorities could not — or were unwilling — to prevent.

⁶ According to a recent scrutiny, labour costs in the Czech Republic still reach only about a quarter of their average reached in original incumbents of the EU.

Also the mechanism of the continual transformation of successful indigenous enterprises into foreign-owned ones outlined above would hamper the envisaged increase of the relative weight of the indigenous sector in this economy. So these discussions are reverting to the question, whether in conditions of the globalization of the world economy it is possible better to enforce specific national interests of such a small country as is the Czech Republic.

2.4 Financial health of the Czech banking sector

Not only policy makers in new EU member states, but also those in original incumbents of the EU are focusing at present their attention on unusual developments, which they regard to be matters of concern. Let me mention one of the most often quoted ones, i.e. their apprehensions of the consequences of the exposure of their economies to unfavourable economic developments in new EU member states.

It is well known that cost advantages, which companies based in original incumbents of the EU

had achieved thanks to outsourcing part of their production chains to new EU member states, or by establishing their export oriented subsidiaries in the manufacturing industry of these countries, have contributed to the increase of profits which these companies had experienced during the second quarter of this decade. Less known is the fact, that in 2008, when the growth of profits of these subsidiaries began to slacken — not because of mismanagement, but due to the onset of the recession — politicians of some of the original EU incumbents began exerting pressures on the parent companies of these enterprises, trying to induce them to discontinue these outsourcing arrangements and to relocate their production to the “home country”. Some politicians were even proposing, that the governments of individual new EU member states establish “bail-out facilities”, which would protect subsidiaries, which their companies had established in these “host countries”, from the consequences of the deterioration of their local operational conditions. But some academics are stressing, that these proposals are aimed in fact at protecting the parent companies of these subsidiaries from the back-lash of their very audacious

Table 4 » The alleged exposure of West European banks to risks inherent to their operations in new EU member states — assessed with regard to their claims towards banks in these countries (expressed in % of GDP of the lending country)

	Austria	Belgium	France	Germany	Italy	Netherlands	Sweden
Bulgaria	1.3	0.4	0.1	0.1	0.3	0.1	0.0
Czech Republic	14.6	10.4	1.3	0.3	0.8	0.7	0.0
Hungary	8.6	3.4	0.4	1.0	1.2	0.6	0.1
Poland	3.9	4.6	0.7	1.4	2.2	4.5	1.6
Romania	10.4	0.2	0.6	0.1	0.5	1.2	0.0
Slovakia	7.4	2.0	0.2	0.1	0.9	1.4	0.0
Estonia	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6.3
Latvia	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	4.8
Lithuania	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	5.6

Source: No. 5





Although even now there are no doubts about the positive role, which some foreign-owned enterprises have played in the recent history of the Czech economy, its increased vulnerability caused by its very strong penetration by foreign capital is becoming a matter of great concern. It is stressed, that changes of its specialization profile are much more influenced by decisions made in headquarters of multinationals, whose affiliates or subsidiaries are operating in this country, than by policy-measures applied by its own authorities and that even those foreign-owned enterprises, which had adopted towards their host country a friendly stance, will have to promote mainly interests of their parent companies, irrespective of “social distress” their decisions might cause in this country.

(not always prudent) previous investment and marketing policies.

Simultaneously representatives of those countries, whose companies and banks had been most active in utilizing opportunities which had emerged in new EU member states, started to bemoan the “strong exposure” of their banks to nefarious economic developments in these countries.

The fact, that Czech banks were named among those⁷ to whom their western parent companies and partners had as yet rendered the highest support and towards whom the exposure especially of Austrian, Belgian and French banks is even at present dangerously high, came to us as a surprise, for it is well known, that the financial health of the Czech banking sector is among the best in Europe.

To this contributed already the fact, that prior to the privatization of all its big banks, which was affected at the end of the 1990s by their sale to big western banks of good repute, their portfolio was cleaned of all bad loans and obligations. It is also due to the fact, that Czech banks escaped contagion by toxic assets, as well as the credit crunch, which developed in the banking sector of most

European countries in the recent past. Ever since their privatization these banks achieved — year in, year out — huge profits, which enabled them to render to their parent companies considerable aid in easing the consequences of the credit crunch. F. inst. in 2008 the Komerční banka submitted to its French parent company, the Société Générale not only most of its profits — of about 4 bln CZK, but it had granted it also a loan which surmounted 11 bln CZK. Besides, it had co-financed during 2008 even other members of this banking group — to the tune of about 46 bln CZK. Similarly the Česká spořitelna has granted to its parent company, the Austrian Erste Bank in the course of 2007–2008 loans of about 27 bln CZK and by the end of 2008 it submitted to it another 15.5 bln CZK, representing the remittance of the entire profits of this Czech bank. (Profits of this Czech bank represented more than 40% of total profits achieved by its Austrian parent company Erste Bank in this year, which are regarded as considerable even by all-European standards.) Loans which have been granted by other Czech banks to their foreign parent companies are smaller, but even so it is obvious, that not foreign banks are supporting the Czech banking sec-

⁷ Not only in the Spring AIECE Report, but also by some research institutes of good repute — see RGE Monitor, 2009 Global Economic Outlook (Q1 update).

tor, but that Czech banks are supporting their foreign parent companies.

Though consequences of the recession have caused the payment morale of Czech recipients of bank loans to deteriorate somewhat, even at present reserves of Czech banks are kept strictly in the range stipulated by the Basel convention. These banks have considerable liquidity surpluses and sufficient primary resources to provide loans, as well as a low share of loans in foreign currencies and of unpaid loans. They have also an unusually high capital adequacy and profitability and preliminary data let infer, that all these features of prosperity will be confirmed also by their end-of-the-year balance sheets.

The persistence of the good health of the Czech banking sector was recently tested also by the Czech National Bank, which came to the conclusion, that – although in each of the three alternative scenarios of macroeconomic developments, which were underlying its assessments, demands made on the lending capacity of Czech banks will increase – no collapses in the Czech banking sector are threatening.

Allegations of a catastrophic situation in the Czech banking sector were caused by a misinterpretation of BIS data which happened in the Reuters agency and which subsequently had been repeated by other institutes. We are well aware, that such mistakes can happen, especially when dealing with financial matters where the interpretation of data is especially difficult. But this does not change the fact, that these erroneous statements might endanger the good credit-risk rating of Czechia and that they have already caused the risk-premium payable while servicing its public debt to increase. So it was a mistake with very costly consequences.

There are two reasons, why I mentioned this matter in detail: first in order to clean the reputation of the Czech banking sector from the consequences of the above mentioned erroneous statement, second in order to show, how vulnerable by slander the evaluation of economic developments in new EU member states really is, how easily it can harm these countries.

REFERENCES

1. Spěvák, V.: *Česká ekonomika v roce 2008*. Centre for Economic Studies of the College of Economics and Management, Bulletin No. 2/2009
2. Zamrazilová, E.: *Rentabilita firem pod zahraniční kontrolou*. Centre for Economic Studies of the College of Economics and Management, Bulletin No. 8/2008
3. *World Investment Report 2008*. IMF, Washington, D.C., 2008
4. *Přímé zahraniční investice – vybrané přínosy a náklady pro českou ekonomiku*. Czech Statistical Office, Prague, 2008
5. *2009 Global Economic Outlook (Q1 update)*. RGE Monitor, New York, 2009

KLÍČOVÁ SLOVA

makroekonomický vývoj, exportní výkonnost, ekonomická krize, přímé zahraniční investice

ABSTRACT

The outcome of macroeconomic analysis presented in this paper revealed that the years 2005–2007 were as yet the most successful in the economic history of the Czech Republic. Its average growth rate reached 6.4% p.a. at that time, its factor productivity as well as its export performance were increasing at an unprecedented pace. Causes of these successes have been analyzed and described in this paper, together with the results of our investigation of the impact which the emergence of the global economic crisis had on the Czech econ-



- *omy during the past two years. Our findings let infer, that in spite of the strong exposure of the Czech Republic to consequences of this crisis its banking sector is in good health and favourable expectations concerning the perspectives of its economy are boosted by the fact, that even in the course of this crisis most big industrial companies, as well as those operating utilities were making huge profits. But experiences made during this crisis have revealed that the extreme openness of the Czech economy to the world, as well as its unusually strong penetration by foreign capital makes it rather vulnerable by external influences. This phenomenon, as well as others, which in academic circles are regarded as matters of concern, is outlined in the second part of this paper.*

KEYWORDS

macroeconomic development, export performance, economic crisis, foreign direct investment

JEL CLASSIFICATION

D21, E32, F23, O11

×

Lidský kapitál a faktory vyvolávající změny v nárocích na něj na soudobých trzích práce

► Mgr. Lenka Klimplová, M.A. » Katedra sociální politiky a sociální práce,
Fakulta sociálních studií Masarykovy univerzity v Brně¹

* Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj (OECD) definuje lidský kapitál jako „znalosti, dovednosti, schopnosti a vlastnosti jedince, které usnadňují vytváření osobního, sociálního a ekonomického blaha“ (OECD, 2002). Jedná se o takové znalosti a dovednosti, akumulované skrze počáteční vzdělávání, další vzdělávání a pracovní zkušenosti, které jsou užitečné pro produkci zboží, služeb a dalších znalostí. Požadavky na lidský kapitál jsou určovány jednak výrobně-technickými a ekonomicko-organizačními podmínkami, ale také komplexem společenských a sociálních činitelů (Krebs a kol., 2005). Se změnami těchto podmínek v soudobých společnostech a na trzích práce dochází tedy ke změnám nároků na lidský kapitál. Cílem této přehledové stati je proto prezentovat a diskutovat faktory, které ovlivňují rostoucí význam lidského kapitálu na soudobých postindustriálních trzích práce, a také analyzovat riziko zastarávání lidského kapitálu, které s sebou tyto socioekonomické, ale i organizační transformační procesy přinášejí.

1. Lidský kapitál a jeho specifika

Lidský kapitál má, na rozdíl od ostatních druhů kapitálu, specifický charakter — je totiž vázán na svého nositele, na člověka. Klíčovou charakteristi-

kou lidského kapitálu jsou tedy „znalosti a dovednosti, které jsou akumulovány v lidech prostřednictvím vzdělávání a zkušeností“ (Matoušková, 2007: 374). Důležitým aspektem je také to, že tyto znalosti a dovednosti musí být prakticky využitelné při produkci zboží a nových znalostí či při poskytování služeb.

Lidský kapitál člověk získává v procesu učení, který zahrnuje nabývání znalostí a rozvíjení schopností vzděláváním na všech stupních škol a dále poznatky a zkušenosti získané dalším školením a praxí při práci i v osobním životě (Brožová, 2003). Matoušková (2007) rozlišuje tři základní stupně akumulace lidského kapitálu související s životním cyklem: a) raný (prvotní) lidský kapitál, který je získáván zejména socializací v rodině, b) lidský kapitál získaný formálním vzděláváním ve škole, c) lidský kapitál získaný dalším vzděláváním, mj. i při výkonu profese, a neformálním vzděláváním v průběhu celého života. Jednotlivé etapy akumulace lidského kapitálu se prolínají a navzájem doplňují a podporují jedna druhou. Vyšší raný kapitál vede k vyšší akumulaci lidského kapitálu získaného formálním vzděláváním (prostřednictvím delší účasti ve formálním vzdělávání) a to následně vede i k vyšší akumulaci dovedností skrze další vzdělávání (Matoušková, 2007, 2008). Analýzami dalšího vzdělávání v mnoha zemích Evropy →

¹ Článek byl zpracován s podporou Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy ČR v rámci projektu Národního programu výzkumu II č. 2D06009 „Nová sociální rizika trhu práce a potřeby reformy jeho politické regulace po vstupu ČR do EU. Monitoring a vyhodnocení potřeb“.

→ **Tabulka č. 1 » Distribuce hrubých měsíčních mezd zaměstnanců podle vzdělání v České republice (rok 2007)**

Vzdělání zaměstnance	Průměrná mzda	Mzdy v důležitých kvantilech						
		P5	P10	P25	P50	P75	P90	P95
		5. percentil	1. decil	1. kvartil	medián	3. kvartil	9. decil	95. percentil
Celkem	24 604	10 442	12 139	15 775	20 908	27 516	37 721	48 537
Základní a nedokončené	16 077	8 793	9 697	11 524	14 626	18 936	23 836	27 395
Střední bez maturity	19 324	9 922	11 232	14 148	18 182	23 028	28 183	31 994
Střední s maturitou	25 118	12 174	14 106	17 737	22 372	28 547	37 238	45 540
Vyšší odborné a bakalářské	28 327	13 984	15 619	19 263	24 562	32 151	42 317	53 646
Vysokoškolské	42 472	18 417	20 791	24 979	32 269	45 978	70 129	96 638
Neuvedeno	22 449	8 955	10 431	14 319	18 586	24 976	35 757	47 450

Pramen: ČSÚ, 2008a, tabulka A18 Distribuce hrubých měsíčních mezd zaměstnanců podle vzdělání

Tabulka č. 2 » Míra nezaměstnanosti v České republice podle vzdělání v letech 1993 až 2007

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ZŠ a bez vzdělání	8,9	9,4	10,8	11,2	13,5	16,1	20,9	22,3	21,6	20,8	22,5	26,1	26,7	24,5	20,1
SŠ bez maturity	4,1	4,1	3,8	3,6	4,4	6,2	8,9	9,0	8,4	7,8	8,4	9,4	8,9	7,7	5,9
SŠ s maturitou	3,3	3,3	2,5	2,5	3,5	5,1	6,7	6,4	5,7	5,1	5,6	5,3	5,1	4,9	3,3
VŠ	2,0	1,7	1,2	1,1	1,5	2,2	3,0	2,8	2,4	2,1	2,2	2,3	2,3	2,4	1,7
Celkem	4,3	4,3	4,0	3,9	4,8	6,5	8,7	8,8	8,1	7,3	7,8	8,3	7,9	7,1	5,3

Pramen: ČSÚ, 2008b, tabulka Míra nezaměstnanosti dle věkových skupin a vzdělání, ČR

Tabulka č. 3 » Míra ekonomické aktivity v České republice podle vzdělání v letech 1993 až 2007

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ZŠ a bez vzdělání	31,3	30,4	29,5	28,3	27,0	27,0	26,3	25,9	25,2	25,2	23,0	22,4	22,2	21,2	22,1
SŠ bez maturity	72,3	72,4	72,2	71,3	70,8	70,6	70,7	70,6	70,3	70,3	69,8	68,7	67,8	67,8	67,2
SŠ s maturitou	71,6	71,8	71,8	71,3	71,5	70,7	70,1	70,2	69,8	69,8	68,3	67,7	67,4	67,2	66,2
VŠ	81,2	81,0	81,9	82,8	82,2	81,0	79,6	79,1	80,1	80,1	79,0	78,5	78,3	78,4	77,2
Celkem	61,4	61,6	61,5	61,2	61,1	61,0	61,0	60,4	60,0	59,8	59,4	59,2	59,4	59,3	58,8

Pramen: ČSÚ, 2008b, tabulka Míra ekonomické aktivity dle věkových skupin a vzdělání, ČR

ské unie se ukázalo, že vyšší stupeň počátečního (formálního) vzdělávání je stimulem pro účast v různých formách dalšího vzdělávání (Czesaná, 2007, de la Fuente, Ciccone, 2002, Blundell et al., 1999 aj.).

Měření lidského kapitálu není vzhledem k jeho definici jednoduché. Považujeme-li lidský kapitál za kombinaci vrozených schopností, rodinného a sociálního prostředí a vzdělání, měli bychom při měření lidského kapitálu vzít do úvahy všechny tyto vlivy. Adekvátně změřit vrozené schopnosti a rodinné a sociální prostředí jako složku lidského kapitálu je však téměř nemožné, proto se v mnoha analýzách při měření lidského kapitálu vychází z předpokladu, že lidský kapitál je především výsledkem vzdělávání. Objem znalostí a dovedností je však také obtížné měřit, proto používáme jako indikátor lidského kapitálu stupeň dosaženého vzdělání, případně délku vzdělávání.

Je dlouhodobě známo, že lidský kapitál (měreno stupněm dosaženého formálního vzdělání) zásadně ovlivňuje šance jednotlivce na trhu práce, jeho příjmy i postavení. Vyšší úroveň formálního vzdělání je doprovázena vyššími mzdami, nižší pravděpodobností nezaměstnanosti a vyšší mírou ekonomické aktivity. Tyto vztahy potvrzují i následující statistická data z České republiky. Tabulka 1 prezentuje distribuci hrubých měsíčních mezd zaměstnanců podle nejvyššího dosaženého vzdělání v České republice v roce 2007 a jasně ukazuje, že lidé s vysokoškolským vzděláním (vyšším než bakalářským) vydělávají v průměru zhruba 2,5krát více než lidé se základním vzděláním nebo bez vzdělání, 2,2krát více než lidé se středoškolským vzděláním bez maturity, 1,7krát více než lidé se

středoškolským vzděláním s maturitou a 1,5krát více než osoby s vyšším odborným a bakalářským vzděláním. Obecně lze tedy konstatovat, že čím vyšší dosažené vzdělání, tím větší šance na vyšší finanční ohodnocení, potažmo nižší riziko chudoby.

V tabulce 2 jsou prezentovány specifické míry nezaměstnanosti podle nejvyššího dosaženého vzdělání v České republice od roku 1993 do roku 2007. Zatímco v roce 1993 byla specifická míra nezaměstnanosti osob se základním vzděláním a bez vzdělání 4,5krát vyšší než osob s vysokoškolským vzděláním, v roce 2007 už se tento poměr vyšplhal na více než desetinásobek. Ukazuje se tedy *rostoucí vliv* formálního vzdělání na šance na uplatnění na trhu práce. Specifická míra nezaměstnanosti osob se základním vzděláním a bez vzdělání se mezi roky 1993 a 2007 zvýšila z 8,9 % na závratných 20,1 % v roce 2007 (ČSÚ, 2008b). Znamená to, že každý pátý člověk se základním vzděláním nebo bez vzdělání byl v roce 2007 bez zaměstnání. Také osoby se středoškolským vzděláním mají vyšší pravděpodobnost stát se nezaměstnanými než lidé s dokončeným vysokoškolským vzděláním.

Důležitá je také míra ekonomické aktivity (tabulka 3). Čtyři pětiny všech osob se základním vzděláním nebo bez vzdělání starší patnácti let byly v roce 2007 ekonomicky neaktivní, tzn. nebyly klasifikovány jako osoby zaměstnané nebo nezaměstnané² (částečně tento údaj zkresluje fakt, že do šetření jsou zahrnuti i mladí lidé, jejichž nejvyšší dosažené vzdělání v době šetření je opravdu jen základní, ale kteří pokračují ve vzdělávání, jsou tedy hodnoceni jako ekonomicky neaktivní se základním vzděláním³). Míra ekonomické aktivity evidentně roste s dosaženým vzděláním (viz tabul-



² Za nezaměstnané se podle mezinárodně srovnatelné metodiky považují všechny osoby patnáctileté a starší, obvykle bydlící na sledovaném území, které v průběhu referenčního týdne souběžně splňovaly 3 podmínky ILO: a) nebyly zaměstnané, b) byly připraveny k nástupu do práce, tj. během referenčního období byly k dispozici okamžitě nebo nejpozději do 14 dnů pro výkon placeného zaměstnání nebo sebezaměstnání, c) v průběhu posledních 4 týdnů hledaly aktivně práci (prostřednictvím úřadu práce nebo soukromě zprostředkovatelny práce, přímo v podnicích, využíváním inzerce, podnikáním kroků pro založení vlastní firmy, podáním žádosti o pracovní povolení a licence nebo jiným způsobem). Mezi nezaměstnané patří i osoby, které nehledají práci, protože ji již našly a jsou schopny ji nastoupit nejpozději do 14 dnů (ČSÚ, 2009).

³ Téměř 17 % všech neaktivních osob patnáctiletých a starších v České republice v roce 2007 uvedlo jako důvod své neaktivity „navštěvují základní školu“, „připravuji se v učilišti“ nebo „studuji na střední škole“. Další 7 % je ekonomicky neaktivních, protože studují na vysoké škole (ČSÚ, 2008b).

→ ka 3). Lze předpokládat, že lidé s vyšším vzděláním se snaží zúročit své investice do vzdělání, a proto se aktivně zapojují na trhu práce a tvoří tak potenciální pracovní sílu pro zaměstnavatele.

Na mikroekonomické úrovni lze tedy jasně vidět, že dosažené vzdělání je klíčovou determinantou individuálního příjmu a postavení na trhu práce. Výzkumy ukazují, že každý další rok vzdělávání zvyšuje mzdu na individuální úrovni v prů-

říst důležité i investice do kvality těchto zdrojů (prohlubování, zvyšování či aktualizace kvalifikace pracovních sil, rozvoj technické úrovně kapitálu). Závislost ekonomického růstu na kvalitě pracovních sil je podle Krebse a kol. (2005: 413) dána tím, že se práce stává komplexnější a její obsah proměnlivější, jak ukážeme podrobněji dále.

Obdobně Schultz (1987, in Kadeřábková, Soukup, 2001) považuje za zdroj ekonomického růstu

Lidé s vysokoškolským vzděláním (vyšším než bakalářským) vydělávají v průměru zhruba 2,5krát více než lidé se základním vzděláním nebo bez vzdělání, 2,2krát více než lidé se středoškolským vzděláním bez maturity, 1,7krát více než lidé se středoškolským vzděláním s maturitou a 1,5krát více než osoby s vyšším odborným a bakalářským vzděláním.

měru zemí Evropské unie přibližně o 6,5 %, v zemích EU s méně regulovanými trhy práce, kde mzdové ohodnocení důkladněji reflektuje pravděpodobnou produktivitu, může být nárůst mezd s každým dalším rokem vzdělání až 9 % (de la Fuente, Ciccone, 2002).

2. Lidský kapitál, ekonomický růst a produktivita

Základními determinantami ekonomického růstu jsou práce (L), kapitál (K) a tzv. faktor A, který je v literatuře označován různě (jako technologie nebo tzv. TFP – *total factor of productivity*) a má v průměru 30% podíl na celkovém růstu (Kubík, 2009). Faktor A (TFP) vyjadřuje kvalitativní zdroje růstu obou základních vstupů, práce a kapitálu. „Technologie jsou z tohoto pohledu kvalitativní úrovní fyzického kapitálu a *lidský kapitál* je kvalitativní stránkou množství pracovní síly, respektive počtu odpracovaných hodin, kterých je zapotřebí k vytvoření daného produktu“ (Kubík, 2009: 3). Vedle investic do kvantity zdrojů růstu (zvyšování počtu pracovních sil a kapitálových zdrojů – strojů, půdy, budov apod.) jsou tedy pro ekonomický

v mnoha zemích především rostoucí výnosy z využívání poznatků technologického rozvoje, vědeckého výzkumu a investic do lidského kapitálu. Svůj význam má podle tohoto autora také specializace a výnosy ze specializovaného lidského kapitálu. Na druhou stranu však mohou existovat také ztráty z nadměrné specializace. To souvisí s institucionálním nastavením tržní ekonomiky té které země. Koncept *komparativních institucionálních výhod* vysvětluje, proč mají jednotlivé národní ekonomiky tendenci specializovat se na určité typy produkce nebo produktů, což znamená i určitou specializaci v oblasti lidského kapitálu. Základní myšlenkou je, že institucionální struktura určité ekonomiky poskytuje firmám jisté výhody, když se budou zabývat určitými specifickými aktivitami. Firmy mohou provádět určitý typ aktivit, který jim umožňuje produkovat určité druhy zboží výhodněji než jiné, právě díky institucionální podpoře, kterou získávají na své aktivity v této ekonomice, a díky tomu, že instituce podporující tyto aktivity nejsou distribuovány mezi národními ekonomikami rovnoměrně (Hall, Soskice, 2001). Jinými slovy řečeno, instituce ovlivňují efektivitu produkce zboží a podmiňují ekonomický růst a specifický tech-

nologický rozvoj. Rozdíly v institucionálním uspořádání tak mohou znamenat „primární příčinu rozdílů v ekonomických výsledcích“ (Hira, A., Hira, R., 2000: 269), a tedy i rozdílné zaměření (specializaci) lidského kapitálu.

Přímý vliv lidského kapitálu na ekonomický růst není podle autorů jednoduché změřit, především kvůli tomu, že je obtížné kvantifikovat lidský kapitál, jak již bylo diskutováno výše. „Při měření lidského kapitálu (kvality vstupu práce) se lze v odborné literatuře nejčastěji setkat s proměnnou *průměrný počet let vzdělávání ekonomicky aktivní populace*, která je však na první pohled proměnnou spíše kvantitativní a o kvalitě práce vypovídající jen zprostředkovaně za přijetí dalších zjednodušujících předpokladů“ (Kubík, 2009: 3).⁴ Přijmeme-li tento způsob měření, pak podle statistik OECD průměrné prodloužení doby studia o jeden rok přináší dlouhodobý růst HDP v rozsahu čtyři až šest procent (Euro, 2007).

Teoretické modely lidského kapitálu a růstu navrhuji, že některé přínosy vzdělanější lidské síly budou „prosakovat“ a vytvářet makroekonomické přínosy, které nemohou být přivlastněny ve formě vyšších příjmů těmi, co do relevantního vzdělání investovali. Toto „pronikání“ bývá nazýváno pozitivními externalitami a poskytuje dobrý důvod pro *veřejné subvence a politiky na podporu investic do růstu lidského kapitálu* nad jeho tržní hodnotu (de la Fuente, Ciccone, 2002, Brožová, 2001, Krebs a kol., 2005). De la Fuente a Ciccone (2002) také odhadují, že každý další rok průměrné úrovně vzdělání v jedné zemi může zvýšit její celkovou produktivitu o 5 % v krátkodobé perspektivě a o dalších 5 % v dlouhodobé perspektivě. Posledně zmíněný efekt vysvětluje roli lidského kapitálu při posilování technologického vývoje. Dlouhodo-

bý růst je vysvětlován přínosem lidského kapitálu k technologickému pokroku díky vývoji a zavedení nových technologií a neustálému vylepšování existujících procesů produkce.

3. Faktory vyvolávající změny v nárocích na lidský kapitál

Lidský kapitál je tedy důležitou determinantou produktivity a dalších ekonomických výstupů – na úrovni individuů, firem i souhrnně za celou ekonomiku. Jeho význam v průběhu času roste s tím, jak se proměňují nároky na pracovní sílu v důsledku globalizace, mezinárodní specializace, technologického pokroku, posunu od masové produkce k výrobě individualizovaného zboží, posunu od industriální výroby k ekonomice služeb (deindustrializace), ale i v důsledku organizačních změn, destandardizace zaměstnání a také v důsledku stárnutí populace. Uvedené faktory také významně ovlivňují či podmiňují jeden druhý. V následující části tyto faktory, které vyvolávají změny v nárocích na lidský kapitál v soudobé postindustriální společnosti, podrobněji diskutujeme a snažíme se ukázat vzájemnou souvislost mezi nimi a měnicími se nároky na lidský kapitál.

3.1 Ekonomická globalizace a mezinárodní specializace

Ekonomickou globalizací⁵ můžeme definovat jako rostoucí vzájemnou závislost trhů a produkce v různých zemích skrze obchod se zbožím a službami, přeshraniční tok kapitálu a výměnu technologií (Bonturi, Fukasaku, 1993). Důležitým aspektem globalizace je podle Dejonckheereho a van Hootegeema (2001) dalekosáhlé prostorové odlou-



⁴ Kubík (2009: 3–4) dále představuje studii Hoa a Jorgensona (1999), kteří na datech za USA rozpracovali strukturu faktorů ovlivňujících kvalitu práce. Jedná se zejména o pohlaví, věk, vzdělání a pracovní status. Při měření vlivu jednotlivých faktorů na celkovou kvalitu práce pak tyto autoři došli k závěru, že nejdůležitější determinantou kvality práce je vzdělání.

⁵ Globalizace není v literatuře jednoznačně chápáný termín, definice i dimenze globalizace diskutované různými autory se různí. Problém spočívá v tom, že termín nepopisuje samostatný proces ani sérii relativně samostatných procesů, ale odkazuje k široké škále rozdílných sociálních, politických, kulturních i ekonomických fenoménů, jejichž propojení jsou velmi neztetelná (Ellison, 2006). Ač tedy bývá globalizace často chápána jako multidimenzionální proces (např. Ellison, 2006, Bonoli, George, Taylor-Gooby, 2000), pro tuto práci je nejdůležitější její ekonomická dimenze, které se dále věnujeme.

- čení produkce a spotřeby. Zboží už nemusí být nutně vyráběno tam, kde je konzumováno, a podniky se tak mohou rozhodnout, kam umístí svou produkci. S rostoucí mobilitou kapitálu, svobodou přemístit produkci do zahraničí a možností využití outsourcingu (nákupu služeb mimo podnik) se tak některé z tradičních výrobců západních zemí přesunuly do zemí třetího světa (Mishra, 1999).

Dochází tak postupně k *mezinárodní specializaci*, která zvyšuje nároky na pracovních trzích vyspělých zemí přesunem kvalifikačně nenáročných výrobců do zemí s nižšími mzdovými náklady (Matoušková, 2007). Mezinárodní specializace navíc souvisí s výše popsáním *konceptem institucionálních komparativních výhod*. Vzhledem k intenzivní globální konkurenci jsou podniky nuceny hledat co nejpríznivější institucionální podmínky pro své fungování a svou specifickou produkci.

Jako příklad těchto globalizačních trendů uvádí Mishra (1999) rostoucí konkurenceschopnost ze strany Japonska a nově industrializovaných zemí, které využívají komparativních výhod v nákladech masové produkce zboží, což znamená pokles v zaměstnanosti v tradičních výrobních sektorech v západních zemích, a tedy i změnu požadavků na kvalifikaci pracovní síly. Trhy práce v západních zemích se tak proměňují – zmenšuje se počet pracovních míst ve výrobní sféře, která byla z větší části odborově zaštiťována, dobře placená a často s významnými zaměstnaneckými výhodami.

Ellison (2006) v této souvislosti poukazuje na *relativně nízký ekonomický růst* způsobený tím, že ačkoliv jsou pracovní místa ztracena ve vysoce produktivních výrobních průmyslových odvětvích nahrazena rostoucí zaměstnaností v rapidně expandujícím sektoru služeb, jsou tato místa ve službách jednoduše méně produktivní. Podle Baumolova zákona⁶ (Baumol, 1967, cit. dle Ellison, 2006 a Pierson, 2001) produktivita v sektoru služeb nemůže soupeřit s produktivitou ve výrobním sektoru kvůli větší pracovní intenzitě zahrnuté v mnoha

odvětvích služeb (vzdělávání, péče o děti, zdravotnické služby atp.) a částečně také proto, že růst mezd ve výrobních sektorech bude nevyhnutelně pronikat do sektoru služeb s negativními důsledky pro růst a zaměstnanost – růst mezd ve výrobním sektoru tlačí nahoru mzdové náklady také v sektoru služeb, aniž by v tomto sektoru rostla produktivita práce, tvorba nových pracovních míst v sektoru služeb je tak vzhledem k rostoucím mzdovým nákladům limitována. Jinými slovy řečeno, ve službách s velkými nároky na pracovní sílu (personální služby apod.) to může mít za následek růst relativních cen, a tím nižší míru vytváření pracovních míst (viz také např. Esping-Andersen, 1999, Pierson, 2001, Schwartz, 2001).

Klíčovými předpoklady ekonomického úspěchu v podmínkách globální konkurence jsou tak podle Dejonckheereho a van Hooftgema (2001) *inovace, přizpůsobení se požadavkům zákazníka a flexibilita* (viz následující subkapitoly).

3.2 Technologický pokrok

Možnost přemístit výrobu, ale i služby do zemí s nižšími náklady na pracovní sílu, jak bylo zmíněno v předcházející subkapitole, souvisí také s rozmachem informačních a komunikačních technologií (dále ICT), který zasahuje všechna odvětví a profese. Lidská práce začíná být čím dál tím více zprostředkovávaná právě těmito technologiemi. Obsah práce je významně ovlivňován aktivitami, jako je získávání a zpracování informací a rozhodování na základě těchto informací, což právě rozvoj těchto technologií velmi usnadňuje. Potřeba zpracování stále nových informací zrychluje rozvoj těchto technologií. Dejonckheere a van Hooftgem (2001) poukazují na vzájemnou podmíněnost mezi globalizací a rozvojem ICT. Podle těchto autorů je globální ekonomika ideálním prostředím pro rozšiřování inovací v oblasti ICT, zároveň je ale sílící využívání ICT také jedním z hlavních faktorů

⁶ Známy je také jako Baumolova nemoc či „nemoc nákladů“.

podporujících a akcelerujících procesy ekonomické globalizace. Informační a komunikační technologie také poskytují konkurenční výhody podnikům, které je využívají (lepší informovanost, možnost flexibilní reakce atp.). Zmínění autoři proto předpokládají, že tato dynamická interakce a provázanost mezi informačními a komunikačními technologiemi a globalizací způsobí změny v konkurenčním prostředí a jako důsledek povede

tál stimuluje technologické změny a technologické změny stimulují využívání lidského kapitálu. Jednotlivci s vysokým lidským kapitálem podle Matouškové (2007) sehrávají rozhodující úlohu nejen při tvorbě nových technologií, ale i při jejich šíření do různých sektorů ekonomiky. Ukazuje se, že vysoce kvalifikovaní pracovníci mají komparativní výhodu, protože se snáze učí zacházet s novými technologiemi. Vyšší úroveň formálního vzdělání

Někteří autoři zpochybňují jednoznačný argument nutnosti zvyšování kvalifikace a investic do lidského kapitálu podmíněný technologickým rozvojem. V některých odvětvích může nastat situace, že nové technologie přispívají k takové automatizaci výroby, že je možné svěřit některé úkoly při výrobě méně kvalifikovaným pracovníkům. Technologie tak mohou být základem investice, která slouží jako náhrada za vzdělání — lidské znalosti a dovednosti jsou nahrazeny kapacitou strojů a softwarů.

k organizačním změnám a také ke změnám kvalifikačních a vzdělávacích potřeb podniků.

Dejonckheere a van Hootegeem (2001) zmiňují ještě jeden důležitý důsledek rozvoje informačních a komunikačních technologií. ICT podle nich přispěly nejen ke globalizaci industriálních aktivit odloučením místa produkce od místa spotřeby, ale také k rostoucí obchodovatelnosti služeb, zejména těch, které byly limitovány lokální či časovou blízkostí mezi produkcí a spotřebou (typickým příkladem tohoto trendu jsou vzdálená call centra, která pomáhají zákazníkům řešit jejich specifické problémy na dálku). Informační a komunikační technologie tedy mění podstatu a obsah práce nejen ve výrobním sektoru, ale i v sektoru služeb, a zvyšují požadavky na znalosti, schopnosti a dovednosti pracovníků, jejich adaptabilitu a flexibilitu (Kubátová, 2004, Brandsma, 2001, Mertaugh, Hanushek, 2005 aj.).

Některé výzkumné studie (např. de Grip, 2004, in Matoušková, 2007) poukazují na vzájemný vztah, respektive podmíněnost mezi technologickými změnami a lidským kapitálem. Lidský kapi-

posiluje schopnost vyrovnat se s neznámým a posiluje adaptabilitu podniků s takto kvalifikovanými pracovníky na technologické inovace. Nové aplikace, jako nahrazení mechanické kontroly digitální kontrolou ve výrobě, miniaturizace, nástup robotové techniky, šíření informací, komunikace a marketing skrze ICT technologie aj., to vše snižuje hodnotu „starých“ znalostí a dovedností a vyžaduje znalosti a dovednosti nové (Mertaugh, Hanushek, 2005). Využívání nových technologií vytváří nová pracovní místa, která v mnoha případech vyžadují vyšší kvalifikaci (vyšší úroveň znalostí a dovedností) pracovní síly v důsledku toho, že se produkce stává komplexnější. Kapitál (nové technologie) tak slouží jako *doplňek* kvalifikované pracovní síly (lidského kapitálu) a *náhrada* za nízkokvalifikovanou nebo nekvalifikovanou pracovní sílu (Planas et al., 2001).

Někteří autoři však zpochybňují jednoznačný argument nutnosti zvyšování kvalifikace a investic do lidského kapitálu podmíněný technologickým rozvojem (přehled diskusí na téma *upskilling* versus *deskilling*⁷ viz např. Gallie et al., 1998, kapi-

→

→ tola 2, Brandsma, 2001 aj.). Například Planas a jeho spolupracovníci (2001) připouštějí, že v některých odvětvích může nastat i taková situace, že nové technologie přispívají k takové automatizaci výroby, že je možné svěřit některé úkoly při výrobě méně kvalifikovaným pracovníkům. Technologie tak mohou být základem investice, která slouží jako *náhrada* za vzdělání — lidské znalosti a dovednosti jsou nahrazeny kapacitou strojů a softwarů. Důležitým faktorem při analýzách vlivu technologií na požadavky na lidský kapitál pracovní síly může být také průměrný věk technického kapitálu. Nově získané stroje budou vyžadovat specifické kurzy a zaškolení, které bude snazší absolvovat pro pracovníky s vyšší úrovní počátečního vzdělání. Po nějakém čase se otevírá cesta pro méně formální učící se procesy založené na využívání pracovních sil s nižší úrovní počátečního vzdělání. Technologie tak vyžadují různé typy pracovních sil s různou úrovní lidského kapitálu v různém čase (Planas et al., 2001).

I přes tyto argumenty některých autorů lze konstatovat, že ve většině odvětví se „význam lidského kapitálu... technickým pokrokem a informačními technologiemi stále zvyšuje a... vyžaduje větší investice do vzdělávání až do té míry, že vzniká nebezpečí převisu nabídky některých kvalifikací a snižování návratnosti investic do vzdělávání“ (Palán, 2002).

3.3 Deindustrializace a posun produkčního paradigmatu od masové produkce k výrobě individuálního zboží

Ač někteří autoři (viz výše, např. Mishra, 1999) argumentují, že deindustrializace (úbytek míst ve výrobním sektoru) a s ní spojené změny v nárocích na lidský kapitál pracovní síly je způsobena především ekonomickou globalizací, jiní (např.

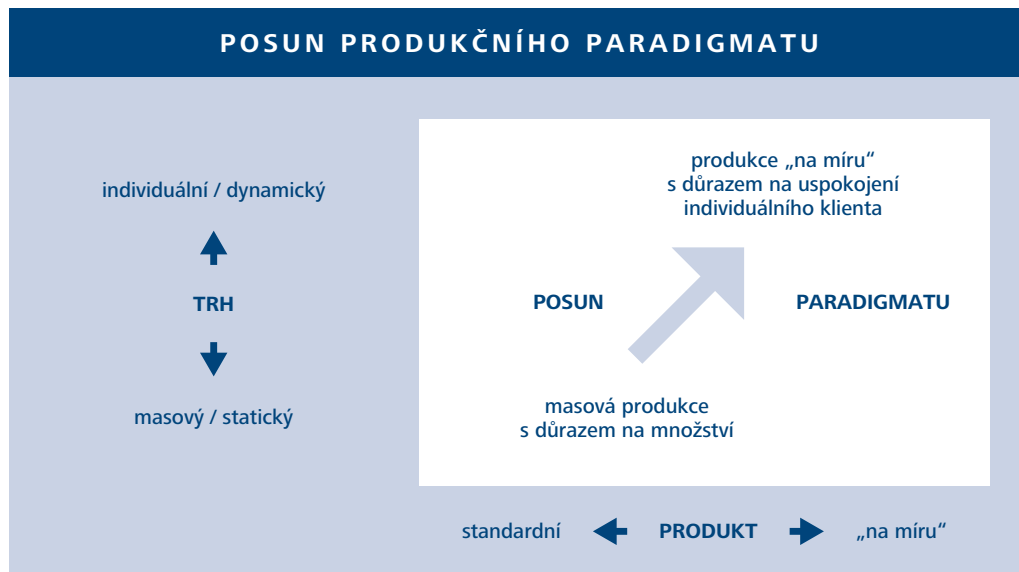
Wren, 2001, Pierson, 2001) se kloní k názoru, že deindustrializace pramení primárně z dlouhodobého vývoje uvnitř vyspělých ekonomik samotných a je spojena s významnými změnami, které se objevily v posledních desetiletích ve struktuře produkce a spotřeby.

V padesátých a šedesátých letech se díky průmyslové expanzi — rozšíření fordistických metod masové produkce⁸ — rapidně zvýšila produktivita v mnoha výrobních sektorech. Snižování cen spojené s tímto pokrokem znamenalo zvyšující se poptávku po celé škále průmyslových výrobků (především po zboží dlouhodobé spotřeby). Jinými slovy řečeno, poptávka po výrobcích masové produkce na těchto relativně nenasyčených trzích se přizpůsobovala cenám i výdělům (Wren, 2001). Při zvyšování platů lidé utráceli úměrně méně peněz za nezbytnosti jako jídlo či bydlení a mnohem více za „luxusnější“ zboží dlouhodobé spotřeby. Tato příznivá kombinace vzorců produkce a spotřeby usnadňovala růst produktivity, růst reálných mezd, snižování cen a rozšiřování poptávky i zaměstnanosti. Dokud růst mezd nevstřebává veškerá vylepšení v produktivitě ve většině dynamicky se vyvíjejících výrobních sektorech, redukce relativních cen může přispívat k expanzi zaměstnávání v těchto sektorech — rapidní nárůst produktivity tedy umožnil růst reálných mezd, a tak ve svém důsledku i expanzi na trzích a růst zaměstnanosti. S postupem času však odbytiště začala být průmyslovým zbožím saturována, a stejně jako kdysi poklesl podíl z rozpočtu domácností věnovaný základním zemědělským produktům, tak i poptávka po průmyslových výrobcích přestala reagovat na snižování cen a zvyšování výdělků. Lidé také mnohem více začali zdůrazňovat kvalitu a osobitost před kvantitou. Za těchto podmínek snižování cen spojené s růstem produktivity již neznamenal dostatečné rozšiřování poptávky (Wren, 2001).

⁷ *Upskilling* — nutnost zvyšování kvalifikace, znalostí a dovedností; *deskilling* — zvyšování kvalifikace, znalostí a dovedností není nutné.

⁸ *Fordistická masová produkce znamenala zvýšení zájmu o nekvalifikované a nevzdělané dělníky, kteří se ujali značně stereotypní, na zaškolení nenáročné a opakující se formy průmyslové produkce (Tether, 2005).*

Schéma č. 1 » Posun produkčního paradigmatu



Pramen: Kubátová, 2004, s. 13

Tabulka č. 4 » Fordismus versus postfordismus

Fordismus	Postfordismus
Malé technologické inovace	Zrychlující se inovace
Ustálený sortiment produktů po dlouhou dobu	Různorodost produktů, obměňováno po kratší době
Masový marketing	Diverzifikace marketingu, zaplňování mezer na trhu
Strmá hierarchie, vertikální způsoby kontroly	Rovnější hierarchie, intenzivnější komunikace
Vertikální a horizontální integrace, centrální plánování	Autonomní centra, interní trhy práce, outsourcing
Byrokracie	Profesionalismus, podnikatelské jednání
Odbory, centrální mzdové vyjednávání	Individuální mzdové vyjednávání, rozdělení pracovní síly na „jádro“ a „periferii“, téměř žádné sduřování
Standardizované formy blahobytu	Blahobyt dle volby konzumenta
Předepsané vzdělávací kurzy	Transfer kreditů, modularita, nezávislost při studiu
Standardizované hodnocení	Sebehodnocení nebo individuální hodnocení učitelem

Pramen: Čerpáno ze Schienstock et al., 1999, vlastní úpravy



→ Spolu s těmito změnami se odehrál i posun ve způsobech průmyslové produkce (viz schéma 1).

Pokles fordistického způsobu produkce je spojen v mnoha zemích s novým důrazem na produkci specializovanějšího zboží pro menší a proměnlivější trhy. Fungování na těchto trzích vyžaduje především vysoký stupeň *flexibility produkce*, a to ve svém důsledku vyžaduje *flexibilní a multikvalifikované lidské zdroje*, které budou *schopny neustále se přizpůsobovat měnícím se pracovním podmínkám*. Důsledkem těchto změn byl pokles poptávky po pracovní síle ve výrobních sektorech (deindustrializace), především pak poptávky po nízkokvalifikovaných a nekvalifikovaných pracovnících (Wren, 2001), a naopak nárůst poptávky v sektoru služeb (terciarizace), především růst poptávky po kvalifikované a flexibilní pracovní síle.

Crompton, Gallie a Purcell (1996) mluví o posunu od převahy ekonomik řízených průmyslovou výrobou a charakterizovaných masivní, relativně homogenní a polokvalifikovanou pracovní silou směrem k ekonomikám, ve kterých dominuje zaměstnání ve službách spojované s heterogennější a fragmentovanou pracovní silou, tedy posunu od fordismu k postfordismu. Hlavní charakteristiky fordismu a postfordismu shrnuje tabulka 4, některé elementy budou diskutovány detailněji v následující subkapitole.

3.4 Organizační změny, flexibilizace a destandardizace zaměstnání

V předchozí části jsme nastílnili posun produkčního paradigmatu. S ním souvisí i nové způsoby organizace práce, které někteří autoři (Schienstock et al., 1999, Dejonckheere, van Hootegem, 2001) nazývají „novou organizační logikou“. Ta je založena na novém rozdělení práce a podstatně se liší od fordistického způsobu produkce a organizace práce.

Jak bylo popsáno výše, fordismus je založený na předpokladu, že ve společnosti existuje velká a téměř neomezená poptávka po standardizova-

ných produktech. Navíc v době vzniku fordistického způsobu produkce podniky ještě nebyly konfrontovány se zahraniční konkurencí. Vzhledem k tomu se daly celkem dobře dopředu odhadnout tržní trendy a poptávka po zboží na národních trzích. Produkce tak mohla být vysoce standardizovaná, fragmentovaná a formalizovaná.

Fordistický model produkce a organizace práce byl založen na dvou základních principech – funkční specializaci a vertikální integraci (Schienstock et al., 1999). Funkční specializace byla chápána jako příspěvek k produktivitě díky tomu, že tím, jak se pracovníci specializují na velmi úzce definovaný úkol, mohou lépe rozvíjet své specifické znalosti a dovednosti pro plnění tohoto úkolu a díky tomu pracují efektivněji. Vertikální integraci vysvětluje Schienstock et al. (1999) pomocí teorie transakčních nákladů, hierarchická integrace podle předpokladu těchto autorů redukuje náklady podniku na kontrolu. Fordistický model produkce je také spojován se specifickým tokem informací, který obsahuje pouze kanály umožňující vertikální tok informací, skrze něž jsou hierarchicky uspořádané jednotky kontrolovány.

Nástup fordistického způsobu produkce s jeho byrokratickou strukturou a rozsáhlou dělbou práce znamenal postupné vymizení řemeslnosti a ztrátu autonomie. Zaměstnanci měli po celou svou pracovní kariéru jedno zaměstnání, horizontální mobilita byla limitována, požadovaná kvalifikace minimální, práce byla rozdělena do rutinních, nenáročných, neustále se opakujících úkolů. Díky tomu mohlo být i další vzdělávání minimalizováno, probíhalo jen krátké zaškolení na pracovní místo tak, aby zaměstnanci byli schopni adekvátně a efektivně vykonávat své dílčí úkoly. Proto mohla být dalšímu vzdělávání v podnicích (i mimo ně) věnována jen minimální pozornost. Pracovní síla byla chápána jako předmět spotřeby, specifické charakteristiky a dovednosti zaměstnanců a rozvoj lidského kapitálu až tak důležité nebyly (Dejonckheere, van Hootegem, 2001, Planas et al., 2001). Vzhledem k nízké fluktuaci pracovních sil a nízké kvalifikaci požadované pro tato zaměstná-

ní nemuseli zaměstnavatelé také řešit problém, jak zajistit vhodně kvalifikovanou pracovní sílu. Odborné kompetence (schopnosti, vědomosti, dovednosti, návyky, zkušenosti), požadované zaměstnavateli pro výkon těchto profesí, byly minimální.

S globalizací a změnou poptávky došlo k radikální změně. „V současné globalizované ekonomice, které dominují inovace a zákazníci už nechtějí standardizované produkty a služby masové výroby, ale požadují individuální řešení, se trhy stávají nestabilními, nejistými a komplexními“ (Schienstock et al., 1999: 59). Podniky proto musejí adaptovat svou organizační strukturu a toky informací tak, aby se dokázaly vyrovnat s nejistotami současných trhů. Výroba už nemůže být nadále založena na fordistických principech, neboť je zapotřebí daleko flexibilnějších forem organizace práce, které by umožnily výměnu informací a znalostí tak, aby se zrychlil a zdokonalil proces inovací a tím se zvýšila konkurenceschopnost podniku na globálním trhu.

Fordistickou standardizaci tak nahradilo *přizpůsobení se požadavkům zákazníka, diferenciace nebo individualizace*, místo důrazu na hospodárnost se prosazuje *inovativnost a kreativita*, místo jednoduchosti nastoupila *komplexnost*, stabilita byla v postindustriální postfordistické ekonomice nahrazena *flexibilitou* atd. (Dejonckheere, van Hootegeem, 2001: 22). S novou organizační logikou⁹ se objevují i nové způsoby organizace zaměstnaneckých vztahů, rozdíly mezi „tradičními“ zaměstnaneckými vztahy založenými na fordistickém způsobu produkce a mezi novými vztahy založenými na „nové organizační logice“ shrnuje tabulka 5.

Organizační struktura podniků se postupně mění a reorganizuje na týmovou spolupráci, týmy jsou pak napojeny přímo na centrální management. Tento posun posiluje rozhodovací pravomoci pracovní síly (Planas et al., 2001) a zvyšuje požadavky na lidský kapitál pracovníků. Zaměstnanci už neplní jeden rutinní, nenáročný a opakující se úkol, ale organizační změna znamená větší rozsah úkolů v rámci jediné pracovní pozice. Dochází ke změně obsahu práce, spočívající v rozšiřujících se požadavcích na odborné a osobnostní vlastnosti pracovníků, na jejich schopnost komplexního využití znalostí, interpersonálních dovedností a intuice. Mění se i vztah mezi zaměstnanci a organizací. „Zaměstnavatel určuje svou vizi a strategii, ale disponibilní lidský kapitál a pracovní chování zaměstnanců zpětně ovlivňuje jejich obsah a podmiňuje míru jejich naplnění, což zásadním způsobem determinuje úspěšnost organizace i příslušného regionu“ (Kubátová, 2004: 13).

3.5 Přechod od centrálně plánované k tržní ekonomice

Globalizace a světová konkurence nutí všechny země k přehodnocení role vzdělávání a kvalifikace v současném světě. Jak jsme ukázali výše, zrychlené tempo technologických změn a rozvíjejících se trhů s reorientací produkce od masové k výrobě individualizovaného zboží vyžaduje zajištění mnohem pružnější, adaptabilnější a kvalifikovanější pracovní síly.

V zemích střední a východní Evropy je však podle autorů (Strietska-Ilina, 2001, Mertaugh, Ha-



⁹ Klíčovými elementy „nové organizační logiky“ se stávají vertikální deintegrace a funkční nebo procesní integrace (Schienstock et al., 1999). Strategie vertikální deintegrace je především spojována s redukcemi a outsourcingem. Velké podniky redukuji počty svých zaměstnanců a snaží se získat obdobnou podnikatelskou dynamiku, inovativnost, neformálnost, jako mají menší podniky, aby byly schopny reagovat na měnící se podmínky a požadavky trhu stejně tak rychle a flexibilně jako menší podniky. Redukování počtu pracovních sil je většinou doplněno outsourcingem. V současnosti podniky uvažují o svých stěžejních aktivitách (core activities) a zaměřují se na ně. Všechny činnosti, které přímo nesouvisejí s těmito stěžejními aktivitami, mohou být zajištěny subdodavatelem specializujícím se na tyto činnosti. Ale nejen periferní činnosti bývají zajišťovány subdodávkami, někdy bývají i na klíčové obchodní procesy najímány osoby zvenku. Jinou strategií vertikální deintegrace a zároveň funkční integrace je poskytnout více autonomie firemním divizím, zároveň je ale učinit odpovědnými za náklady a profit. Restrukturalizace obslužných funkcí organizace se také stává součástí procesu funkční integrace — finance, nákup, personál, účetnictví, logistika apod. jsou integrovány do servisních a poradenských center, která poskytují nezbytné služby všem divizím v rámci podniku (Schienstock et al., 1999, Dejonckheere, van Hootegeem, 2001).

→ **Tabulka č. 5 » Tradiční a nové zaměstnanecké vztahy**

	Tradiční zaměstnanecké vztahy	Nové zaměstnanecké vztahy
Smluvní flexibilita	Stabilita	Jádro-periferie
Dočasná flexibilita ^{*)}	Tradiční (např. přesčasů)	Nové formy flexibility ^{**)}
Vertikální mobilita	Vysoká	Nízká
Horizontální mobilita	Nízká	Vysoká
Odměňování	Předem dané, založeno na funkční hierarchii	Flexibilní
Vzdělanostní profil organizací	Nízký	Intenzivní a pokračující vzdělávání
Nábor pracovních sil	Stačí nižší kvalifikace	Potřeba vyšší kvalifikace, zaměření na možný osobní rozvoj

^{*)} Dočasná flexibilita (temporal flexibility) ukazuje schopnost regulovat množství práce využitelné ve shodě s cyklickými či sezónními posuny v poptávce změnou počtu hodin odpracovaných za den, týden či rok, formou např. přesčasů, prací na směny, flexibilními a částečnými pracovními úvazky, smlouvami na dobu určitou (Regini, 2000).

^{**)} V současné době dochází k významnému nárůstu nestandardních forem zaměstnávání — zaměstnání na dobu určitou, práce na částečné úvazky, smlouvy na příležitostnou práci bez udání pracovní doby (smlouvy za odvedenou práci, smlouvy „na zavolanou“), smlouvy pro pracovníky dočasně najímané skrze zprostředkovatelské agentury, smlouvy s osobami samostatně výdělečně činnými atp. se podle Evropské komise (EC, 2006) stávají etablovaným znakem evropských trhů práce.

Pramen: Dejonckheere, van Hootegeem, 2001, vlastní úpravy

nushek, 2005, Barr, 2005, Cerami, 2008 aj.) na popsané změny výrazně obtížnější reagovat, protože vyžadují mnohem radikálnější změnu struktury a formování znalostí a dovedností. Centrálně plánované procesy ekonomické produkce a záměrně orientovaná spotřeba v období komunismu umožňovaly, ale také vyžadovaly adekvátní souhrn mezi vzdělávacím systémem a procesy ekonomické produkce. Znalosti a dovednosti byly úzce zaměřené tak, aby naplňovaly potřeby centrálního plánu. Strietska-Ilina (2001: 216) v této souvislosti hovoří o přespecializovanosti (*overspecialization*). Výrobní cíle byly dány daleko dopředu a technologie se příliš neměnily, takže úzce specifické kvalifikační potřeby mohly být přesně plánovány předem. Odborné a technické vzdělávání bylo většinou nabízeno přímo ve státě vlastněných podnicích, absolventi byli umísťováni na umístěnky na předem určená pracovní místa dle centrálního plánu, která většinou v průběhu své pracovní kariéry již neměnili. Podporována byla především stabilita zaměstnání, nikoliv mobilita a flexibilita. Mzdy byly určovány administrativně (ne tedy na základě marginální produktivity), platy vysoce kvalifikovaných

pracovníků tak byly v mnohých případech nižší než těch s nižší kvalifikací (Barr, 2005). Důraz byl kladen především na průmyslovou výrobu, sektor služeb i rozvoj znalostí a dovedností s tímto sektorem spojených byl zanedbáván. Role vzdělávání jako nástroje osobního růstu v podobě, jak ji známe nyní, neexistovala.

Přechod od centrálně plánovaného k tržnímu hospodářství vyvolal tři dalekosáhlé trendy s navzájem se posilujícími efekty pro trhy práce a kvalifikační požadavky (Mertaugh, Hanushek, 2005). Za prvé, *liberalizace* znamenala, že produkce se začala řídit volbou konzumentů, a ne centrálně plánovanými výrobními cíli. Ceny i mzdy se začaly řídit tržně, mzdy postupně začaly reflektovat rozdíly v produktivitě a platy nízkokvalifikovaných profesí, především v průmyslu, prudce klesly v porovnání s platy v profesích, kde jsou požadovány vysoce kvalifikovaní pracovníci. Liberalizace také vedla k rozvoji kompletně nových odvětví, především v sektoru služeb, a tedy ke kompletně novým kvalifikačním potřebám a zvýšeným požadavkům na lidský kapitál.

Za druhé, postkomunistické ekonomiky se ote-

vřely zahraniční konkurenci a podniky již nebyly nadále subvencovány státními dotacemi, obojí vedlo ke snahám o *zefektivnění produkce* s cílem udržení konkurenceschopnosti. Neefektivní podniky byly v průběhu transformace zavírány nebo restrukturalizovány. Podniky se musely adaptovat na otevřenost trhů práce, na nové konkurenční prostředí, na měnící se požadavky zákazníků, stabilita na trhu byla nahrazena požadavkem rychle reagovat na měnící se podmínky a schopností zaplňovat mezery na trhu. Přejít od centrálně plánované k tržní ekonomice proto vedl mj. ke změně v kompozici a typu znalostí a dovedností (lidského kapitálu) vyžadovaných na trhu práce. Pracovní trh již nevyžaduje úzkou specializaci a neflexibilní pracovníky, ale naopak flexibilnější pracovní sílu s širšími znalostmi a dovednostmi, orientovanou na řešení problémů (Mertaugh, Hanushek, 2005, Barr, 2005).

Za třetí, liberalizace a přechod k tržnímu hospodářství a s tím spojený volný tok finančních zdrojů, informací i lidského kapitálu se navzájem ovlivňují a podmiňují s urychlujícími se *technologickými inovacemi*, jak byly diskutovány výše. Staré znalosti a dovednosti (úzká odborná specializace, stabilita, přístup „na nic se neptat, souvislosti nejsou důležité“), dobře uplatnitelné v centrálně plánovaném hospodářství, postupně pozbývají své hodnoty. Zavádění nových technologií vyžaduje adaptabilnější a kvalifikovanější pracovní sílu s vyšším lidským kapitálem, která bude schopna reagovat na komplexnost a proměnlivost produkce.

Všechny tyto tři trendy způsobily, že *kvalifikační požadavky na pracovní sílu jsou hůře předvídatelné*, než tomu bylo v centrálně plánované ekonomice. Mnohé znalosti a dovednosti se vlivem deindustrializace a terciarizace ekonomiky stávají zastaralými, naopak jiné jsou na současných trzích práce mnohem více poptávány. Cerami (2008) píše o nutnosti *nové politické ekonomie formování znalostí a dovedností* v zemích střední a východní Evropy. Komunistický režim byl charakterizován vysokou redistribucí a značnými investicemi do veřejného vzdělávání, ale s přílišným důrazem na průmyslově specifické znalosti a dovednosti na úkor nestrategických profesních dovedností. To podle Ceramiho vedlo k abnormální homogenitě při formování lidského kapitálu a umožňovalo udržet ekonomiku i relativně nízkou úroveň sociálních nerovností pouze skrze redistributivní schopnost centrálního plánování. V nových postindustriálních ekonomikách založených na znalostech je nezbytná nejen dobře vzdělaná, lépe vyškolená, diverzifikovanější a na služby orientovaná pracovní síla, ale jedinci musí být také schopni se adaptovat na flexibilnější a méně jisté trhy práce, tedy na atypické a destandardizované formy zaměstnání spojené s růstem příjmových rozdílů, a být připraveni, že v průběhu života budou ve většině případů muset nejednou měnit své zaměstnání a v některých případech i profesi (Cerami, 2008, Mertaugh, Hanushek, 2005).

Zaměstnavatelé se vyrovnávají se zastaráváním lidského kapitálu obdobně jako se zastaráváním fyzického kapitálu — buď ho modernizují (aktualizují), nebo nahrazují. V případě lidského kapitálu jde tedy buď o investice do dalšího vzdělávání, prohlubování a zvyšování kvalifikace, nebo o propuštění zaměstnance s nevyhovujícími znalostmi a dovednostmi a najmutí nového s potřebným lidským kapitálem.



→ 3.6 Vliv hospodářského cyklu

Změny v nárocích na lidských kapitál nejsou vyvolávány jen dlouhodobými vývojovými ekonomickými trendy, ale mění se i v závislosti na fázi hospodářského cyklu. V období ekonomického růstu je poptáváno větší množství pracovních sil. Na pracovní trh tak vstupuje i větší množství méně kvalifikovaných pracovníků, které jsou zaměstnavatelé ochotni přijmout (i když třeba plně neodpovídají kvalifikačním požadavkům pro dané zaměstnání), jen aby nemuseli omezit produkci. Celková kvalita pracovní síly tak při ekonomickém růstu klesá (Schwerdt, Turunen, 2006, Aaronson, Sullivan, 2001, cit. dle Kubík, 2009). Naopak v období ekonomické krize si zaměstnavatelé mohou mezi uchazeči o zaměstnání vybírat. V tomto období mohou zvyšovat své nároky na lidský kapitál pracovníků a problém zajištění vhodně kvalifikované pracovní síly se tak částečně (alespoň v odvětvích významněji poznamenaných krizí) redukuje.

3.7 Demografické souvislosti

Změny v nárocích na lidských kapitál ovlivňuje ještě jeden významný proces objevující se v západních zemích i v zemích střední a východní Evropy – stárnutí populace.¹⁰

Stárnutím populace by podle Kubíka (2009) mělo krátkodobě docházet ke zkvalitňování pracovní síly (věk, resp. pracovní zkušenosti jsou jednou z determinantů růstu kvality pracovní síly). Na druhou stranu však budou postupně ubývat lidé v produktivním věku, a proto bude nutné, aby „rostla produktivita práce, resp. aby méně lidí vytvořilo minimálně stejný produkt“ (Kubík, 2009: 5). Stárnutí populace tedy také vyvolává zásadní změny v nárocích na lidský kapitál.

Prodlužování věku odchodu do důchodu v kombinaci s rychlým rozvojem nových technologií a dalšími změnami popsanými výše (změny v organizaci práce, terciarizace, deindustrializace aj.) také znamená nutnost aktualizace znalostí a dovedností v průběhu celého životního cyklu. Už není možné, jako tomu bývalo dříve, vystačit si se znalostmi a dovednostmi získanými počátečním vzděláním (Czesaná, Matoušková, Havlíčková, 2006, Matoušková, 2007, Czesaná, 2007, Vychová, 2008 aj.). Dochází k zastarávání lidského kapitálu, jak ho diskutujeme v následující části.

4. Zastarávání lidského kapitálu

Rychle se měnící nároky na lidský kapitál v důsledku výše popsaných změn přispívají ke zrychlení procesu jeho *zastarávání*. Obdobně jako u fyzického kapitálu jsou i u lidského kapitálu rozlišovány dva druhy zastarávání, a to *zastarávání technické a ekonomické* (de Grip, 2004, in Matoušková, 2007). Technické zastarávání je spojeno s faktickým zastaráváním znalostí a dovedností jednotlivce, ekonomické zastarávání se týká snížení tržní hodnoty dané kvalifikace. Podrobnější dělení zastarávání lidského kapitálu ve vazbě na příčiny, které ho způsobují, nabízí tabulku 6 a 7.

Zaměstnavatelé se podle Matouškové (2007) vyrovnávají se zastaráváním lidského kapitálu obdobně jako se zastaráváním fyzického kapitálu – buď ho modernizují (aktualizují), nebo nahrazují. V případě lidského kapitálu jde tedy buď o investice do dalšího vzdělávání, prohlubování a zvyšování kvalifikace, nebo o propuštění zaměstnance s nevyhovujícími znalostmi a dovednostmi a najmutí nového s potřebným lidským kapitálem.

Vzhledem k rychlosti změn v nárocích na lidský kapitál a ke stárnutí populace nabývá na vý-

¹⁰ Například v České republice se průměrný věk obyvatelstva zvýšil z 38,2 roku v roce 1998 na 40,3 roku v roce 2007, index stárí (podíl počtu osob ve věku 65 a více let k počtu osob ve věku 0 až 14 let, v procentech) se ve stejném období zvýšil z 80,6 na 102,4 (ČSÚ, 2008c). Stárnutí populace ovlivňuje i míra fertility. Ta byla v České republice v roce 1970 1,91, v roce 1995 1,83 a v roce 2006 pouhých 1,33 (OECD, 2008 – indikátor SF4), to je hluboko pod tzv. replacement mírou, která činí 2,1 (Malmberg, 2006), tzn. že se populace postupně zmenšuje a rostoucí průměrná délka dožití nakládá demografickou rovnováhu od mladých ke starým, s potenciálně významnými dopady na životní úroveň i trh práce.

znamu další vzdělávání v podnicích. Dochází k postupnému nárůstu podílu podniků vzdělávajících své zaměstnance. Zatímco v roce 1999 poskytovalo nějakou z forem dalšího vzdělávání 51 % podniků v průměru zemí EU-25, v roce 2005 již vzdělávalo své zaměstnance 55 % podniků v zemích EU-25. V České republice došlo ve stejném období k nárůstu podílu vzdělávajících podniků z 81 % na 86 %, rapidně se přitom zvýšil podíl osob účastnících se kurzů dalšího odborného vzdělávání v podnicích v České republice – z 36 % v roce 1999 na 77 % v roce 2005 (Eurostat, 2008).

Zaměření aktualizace lidského kapitálu by mělo odpovídat typu jeho zastarávání. Pokud jde o první typ technického zastarávání (viz tabulka 6) – o fyzické nebo mentální *opotřebení* – nejvhodnějším způsobem řešení je rekvalifikace na zaměstnání, které není fyzicky či psychicky tak náročné. Matoušková (2007: 378) však poukazuje na fakt, že v praxi dochází „v důsledku omezených podnětů k setrvání na trhu práce... k podinvestování této oblasti ze strany jednotlivců i firem a v důsledku toho bývá dávana přednost odchodu z trhu práce

prostřednictvím rozličných forem pracovní neschopnosti“. Pokud se týká druhého typu technického zastarávání, tedy *atrofie* lidského kapitálu v důsledku nevyužívání jednou nabytých znalostí a dovedností či dočasného přerušení pracovní kariéry, pak je nejvhodnějším řešením aktualizace těchto znalostí a dovedností, ovšem pouze v případě, že jsou tyto znalosti a dovednosti na trhu práce stále žádané. V případě, že tomu tak není, je nutná rekvalifikace na jiné zaměstnání, tedy osvojení si nových znalostí a dovedností (Matoušková, 2007).

Zatímco u technického zastarávání se v podstatě jedná o následná řešení, ekonomickému zastarávání lze podle de Griba (2004, in Matoušková, 2007) předcházet. *Ekonomické zastarávání specifické k zaměstnání* vyžaduje podnikové vzdělávání reagující na měnící se požadavky na lidský kapitál v rámci firmy. To je podle Matouškové dobře realizovatelné, jsou-li změny předem plánovány, nebo jde-li o profese s vysokým vzdělávacím potenciálem. „Pokud však dojde k rozsáhlým změnám v požadavcích na lidský kapitál, může být vzdělávání stávajících zaměstnanců problematické zej-

Tabulka č. 6 » Technické zastarávání lidského kapitálu

Typ zastarávání	Příčina zastarávání
Opotřebení (wear)	Procesy přirozeného stárnutí, nemoci, úrazy...
Atrofie (atrophy)	Nevyužívání nebo nedostatečné využívání znalostí a dovedností

Pramen: Matoušková, 2007, s. 378, vlastní úpravy

Tabulka č. 7 » Ekonomické zastarávání lidského kapitálu

Typ zastarávání	Příčina zastarávání
Specifické k zaměstnání (job-specific)	Nové požadavky na znalosti a dovednosti v důsledku technologických a organizačních změn
Specifické k sektoru (sector-specific)	Snížení zaměstnanosti v daném sektoru v důsledku poklesu poptávky po produkci při nezměněných nárocích na znalosti a dovednosti
Specifické k firmě (firm-specific)	Propouštění ve firmě z důvodu jejího uzavření a restrukturalizace

Pramen: Matoušková, 2007, s. 378, vlastní úpravy



- ména tehdy, pokud zaměstnání s tradičně nízkými nároky na kvalifikace jsou změněna na zaměstnání s podstatně vyššími požadavky, které si stávající zaměstnanci nejsou schopni osvojit“ (Matoušková, 2007: 378). Rekvalifikace na zaměstnání v jiném sektoru je řešením ekonomického *zastarávání sektorově specifického* lidského kapitálu. *Zastarávání specifické k firmě* pak lze řešit pouze doplněním znalostí a dovedností specifických pro jinou firmu, ve které lze uplatnit stávající lidský kapitál (de Grip, 2004, in Matoušková, 2007).

5. Závěr

Lidský kapitál – definovaný jako znalosti a dovednosti lidí, akumulované skrze počáteční vzdělávání, další vzdělávání a pracovní zkušenosti, které jsou užitečné pro produkci zboží, služeb a dalších znalostí – je důležitou determinantou produktivity a dalších ekonomických výstupů, na úrovni individuů i souhrnně za celou ekonomiku. Jeho význam v průběhu času roste s tím, jak se proměňují nároky na pracovní sílu v důsledku ekonomické globalizace, mezinárodní specializace, technologického pokroku, posunu od masové produkce k výrobě individualizovaného zboží, posunu od industriální výroby k ekonomice služeb (deindustrializace, terciarizace), ale i v důsledku organizačních změn, destandardizace zaměstnání, v důsledku stárnutí populace a v zemích střední a východní Evropy také v souvislosti s přechodem od centrálně plánovaného k tržnímu hospodářství.

Dochází k posunu od ekonomik řízených průmyslovou výrobou a charakterizovaných masivní, relativně homogenní a polokvalifikovanou pracovní silou směrem k ekonomikám, ve kterých dominuje zaměstnání ve službách spojené s heterogennější a fragmentovanou pracovní silou, tedy

k posunu od fordismu k postfordismu (Crompton, Gallie, Purcell, 1996). Fordistickou standardizaci nahradilo přizpůsobení se požadavkům zákazníka, diferenciaci nebo individualizaci, místo důrazu na hospodárnost se prosazuje inovativnost a kreativita, místo jednoduchosti nastoupila komplexnost, stabilita je nahrazena flexibilitou (Dejonckheere, van Hootegeem, 2001). Fungování na těchto trzích tak vyžaduje především vysoký stupeň flexibility produkce, a to si ve svém důsledku žádá flexibilní a multikvalifikovanou pracovní sílu, která se bude schopna přizpůsobit neustále se měnícím pracovním podmínkám.

Lidský kapitál a investice do něj se tedy stávají v rychle se měnící globální ekonomice nutností. Bez adekvátně kvalifikované pracovní síly a dalších investic do svého lidského kapitálu nebudou podniky schopné flexibilně reagovat na měnící se požadavky zákazníků, individuálně přistupovat k řešení jejich problémů, nabízet nová technologická vylepšení, ale také nebudou schopné zvládnout zásadní restrukturalizaci svých výrobních procesů a organizační struktury, která je nezbytná pro to, aby zůstaly konkurenceschopné na globálních trzích. Znalosti a dovednosti pracovní síly se tak jednoznačně stávají konkurenční výhodou a celoživotní vzdělávání, včetně dalšího vzdělávání v podnicích, nezbytností pro zaměstnatelnost pracovní síly a udržení konkurenceschopnosti podniků (Klimplová, 2008). Možnosti pro celoživotní i podnikové vzdělávání by proto měly být posíleny tak, aby rozvíjely pracovní specifické znalosti a dovednosti, napomáhaly aktualizaci potřebné kvalifikace a vybavily pracovní sílu novými znalostmi a dovednostmi pro případnou potřebnou změnu pracovní kariéry nejen v důsledku socioekonomických, ale i organizačních transformačních procesů popsaných v této stati.

LITERATURA A PRAMENY

1. Aaronson, D., Sullivan, D. (2001): *Growth in Worker Quality, Economic Perspectives*. Chicago: Federal Reserve Bank of Chicago
2. Barr, N. (2005): *From transition to accession*. In: Barr, N. (ed.): *Labor Market and Social Policy in Central and Eastern Europe: the Accession and Beyond*. Washington: World Bank, p. 1–30
3. Baumol, W. J. (1967): *The macroeconomics of unbalanced growth*. *American Economic Review*, Vol. 52, No. 3, p. 415–426
4. Blundell, R. et. al. (1999): *Human Capital Investment: The Returns from Education and Training to the Individual, the Firm and the Economy*. *Fiscal Studies*, Vol. 20, No. 1, p. 1–23
5. Bonoli, G., George, V., Taylor-Gooby, P. (2000): *European Welfare Future. Towards a Theory of Retrenchment*. Cambridge: Polity Press
6. Bonturi, M., Fukasaku, K. (1993): *Globalisation and Intra-Firm Trade: An Empirical Note*. *OECD Economic Studies*, No. 20, Spring 1993, p. 145–159
7. Brandsma, J. (2001): *Training and employment perspectives for lower qualified people*. In: Descy, P., Tesaring, M. (eds.): *Training in Europe. Second report on vocational training research in Europe 2000: background report. Volume 3. Cedefop Reference series*. Luxembourg: European Communities, p. 173–206
8. Brožová, D. (2001): *Vzdělání jako pozitivní společenská externalita*. Z vystoupení na 4. ročníku mezinárodní konference na téma Lidský kapitál a investice do vzdělání – na prahu vzdělanostní společnosti, Praha, 17.–18. 9. 2001. [Cit. dne 20. 5. 2009.] Dostupné z: http://www.vse.cz/zpravodaj/2001_5/vzdelani.htm
9. Brožová, D. (2003): *Společenské souvislosti trhu práce*. Praha: SLON
10. Cerami, A. (2008): *New Social Risks in Central and Eastern Europe: The Need for a New Empowering Politics of the Welfare State*. *Czech Sociological Review*, Vol. 44, No. 6, p. 1089–1100
11. Crompton, R., Gallie, D., Purcell, K. (1996): *Changing Forms of Employment. Organisations, skills and gender*. London, New York: Routledge
12. Czesaná, V., Matoušková, Z., Havlíčková, V. (2006): *Další vzdělávání v ČR*. Working Paper NOZV-NVF č. 6/2006. [Cit. dne 11. 8. 2008.] Dostupné z: http://www.nvf.cz/publikace/pdf_publikace/observator/cz/working_paper1_2006.pdf
13. Czesaná, V. (2007): *Problems of continuing education culture in the Czech Republic*. Discussion Paper. Workshop on Common Culture of Labour, Sozialforschungsstelle, University of Dortmund, 31. 8.–1. 9. 2007. [Cit. dne 28. 4. 2009.] Dostupné z: http://www.nvf.cz/observatory/cvks_dokumenty/continuing_edu.pdf
14. ČSÚ (2008a): *Struktura mezd zaměstnanců v roce 2007*. Praha: Český statistický úřad. [Cit. dne 20. 5. 2009.] Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/2008edicniplan.nsf/p/3109-08>
15. ČSÚ (2008b): *Trh práce v ČR 1993 až 2007*. Praha: Český statistický úřad. [Cit. dne 20. 5. 2009.] Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/2008edicniplan.nsf/p/3103-08>
16. ČSÚ (2008c): *Demografická ročenka krajů 1998 až 2007*. Praha: Český statistický úřad. [Cit. dne 31. 5. 2009.] Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/2008edicniplan.nsf/p/4027-08>
17. ČSÚ (2009): *Metodické popisy ukazatelů VŠPS*. Praha: Český statistický úřad. [Cit. dne 20. 5. 2009.] Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/zam_vsp
18. de Grip, A. (2004): *Evaluating Human Capital Obsolescence*. Paper prepared for EC-OECD Seminar on Human Capital and Labour Market Performance. Maastricht: Maastricht University



- 19. de la Fuente, A., Ciccone, A. (2002): *Human Capital in a Global Knowledge-Based Economy*. Luxembourg: European Communities. [Cit. dne 28. 4. 2009.] Dostupné z: http://ec.europa.eu/employment_social/publications/2003/ke4602775_en.pdf
20. Dejonckheere, J., van Hootegeem, G. (2001): *Globalisation, division of labour and training needs from a company view*. In: Descy, P., Tessaring, M. (eds.): *Training in Europe. Second report on vocational training research in Europe 2000: background report. Volume 2*. Cedefop Reference series. Luxembourg: European Communities, p. 7–44
21. EC (2006): *Green Paper. Modernising labour law to meet the challenges of the 21st century*. Brussels: Commission of the European Communities. [Cit. dne 17. 4. 2008.] Dostupné z: http://ec.europa.eu/employment_social/news/2006/nov/green_paper_en.pdf
22. Ellison, N. (2006): *The Transformation of Welfare State?* London: Routledge
23. Esping-Andersen, G. (1999): *Social Foundations of Postindustrial Economies*. Oxford: Oxford University Press
24. Euro (2007): *Lidský kapitál – Důležité je vědět! Podle OECD patří ČR v investicích do vzdělání a vědy k průměru*. Euro, č. 51–52/2007
25. Eurostat (2008): *Themes: Population and Social Conditions – Education and Training*. Eurostat. [Cit. dne 11. 6. 2009.] Dostupné z: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/education/data/database>
26. Gallie, D. et al. (1998): *Restructuring the Employment Relationship*. Oxford: Clarendon Press
27. Hall, P., Soskice, D. (2001): *An Introduction to Varieties of Capitalism*. In: Hall, P., Soskice, D.: *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. New York: Oxford University Press, p. 1–68
28. Hira, A., Hira, R. (2000): *The New Institutionalism: Contradictory Notions of Change*. *American Journal of Economics and Sociology*, Vol. 59, No. 2, p. 267–282
29. Ho, M., Jorgenson, D. (1999): *The Quality of the U. S. Workforce, 1948–95*. Harvard: Harvard University
30. Kadeřábková, B., Soukup, A. (2001): *Teorie lidského kapitálu, jeho vliv na konkurenceschopnost*. In: Sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference APX Sources of Sustainable Economic Growth in the Third Millennium: Globalisation versus Regionalism. Praha: Provozně ekonomická fakulta České zemědělské univerzity v Praze
31. Klimplová, L. (2008): *Problémy dalšího odborného vzdělávání v podnicích v České republice*. In: *Nová sociální rizika na českém trhu práce. Problémy a politická agenda*. Brno: Barrister & Principal, Masarykova univerzita, p. 81–98
32. Krebs, V. a kol. (2005): *Sociální politika*. 3. přepracované vydání. Praha: ASPI
33. Kubátová, J. (2004): *Význam lidského kapitálu v postindustriální společnosti*. *Acta Universitatis Palackianae Olomucensis, Politologica*, 3. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci, p. 9–28
34. Kubík, R. (2009): *Produktivita práce a vzdělanost ve vybraných evropských zemích*. Praha: Katedra veřejných financí, Fakulta financí a účetnictví Vysoké školy ekonomické v Praze. [Cit. dne 20. 5. 2009.] Dostupné z: http://kvf.vse.cz/storage/1239725045_sb_kubik.pdf
35. Malmberg, B. et al. (2006): *Global Population Ageing, Migration and European External Policies*. European Commission. Stockholm: Institute for Future Studies. [Cit. dne 11. 4. 2008.] Dostupné z: http://ec.europa.eu/employment_social/spsi/docs/social_situation/walter_migration_fin_rep_en.pdf
36. Matoušková, Z. (2007): *Představuje lidský kapitál konkurenční výhodu České republiky?* *Politická ekonomie*, č. 3/2007, s. 374–398

37. Matoušková, Z. (2008): *Vzdělávání v podnicích*. In: Blažek, L. (ed.): Konkurenceschopnost podniků, část I. Sborník příspěvků z mezinárodní konference, Brno, 5.-6. 2. 2008. Brno: Masarykova univerzita, s. 429–442
38. Mertaugh, M., Hanushek, E. (2005): *Education and training*. In: Barr, N. (ed.): Labor Market and Social Policy in Central and Eastern Europe: the Accession and Beyond. Washington: World Bank, p. 207–242
39. Mishra, R. (1999): *Globalization and the Welfare State*. Cheltenham: Edward Elgar
40. OECD (2002): *Analýza vzdělávací politiky 2001*. Praha: Ústav pro informace ve vzdělávání
41. OECD (2008): *OECD Family Database*. OECD. [Cit. dne 1. 6. 2009.] Dostupné z: http://www.oecd.org/document/4/0,3343,en_2649_34819_37836996_1_1_1_1,00.html
42. Palán, Z. (2002): *Současné problémy v dalším vzdělávání*. Příspěvek na Kongresu Marketing Management 2002. Praha: CIMA a INCOMA Consult. [Cit. dne 28. 5. 2009.] Dostupné z: http://www.marketingmanagement.cz/home/sessions/summit/2002/auth/prezent2002/1_palan-NVF.doc
43. Pierson, P. (2001): *Post-Industrial Pressures on the Mature Welfare State*. In: Pierson, P. (ed.): The New Politics of the Welfare State. Oxford: Oxford University Press, p. 80–104
44. Planas, J. et al. (2001): *The skills market: dynamics and regulation*. In: Descy, P., Tessaring, M. (eds.): Training in Europe. Second report on vocational training research in Europe 2000: background report. Volume 2. Cedefop Reference series. Luxembourg: European Communities, p. 313–382
45. Regini, M. (2000): *The Dilemmas of Labour Market Regulation*. In: Esping-Andersen, G., Regini, M. (eds.): Why Deregulated Labour Markets? Oxford: Oxford University Press, p. 11–29
46. Schienstock, G., Bechmann, G., Frederichs, G. (1999): *Information Society, Work and the Generation of New Forms of Social Exclusion (SOWING) – the Theoretical Approach*. TA-Datenbank-Nachrichten, Nr. 1, 8, s. 3–49. [Cit. dne 29. 5. 2009.] Dostupné z: <http://www.itas.fzk.de/deu/tadn/tadn991/scua99a.htm>
47. Schultz, T. W. (1987): *The Long View in Economic Policy*. San Francisco, California: International Center for Economic Growth
48. Schwartz, H. (2001): *Round up the Usual Suspects! Globalization, Domestic Politics, and Welfare State Change*. In: Pierson, P. (ed.): The New Politics of the Welfare State. Oxford: Oxford University Press, p. 80–104
49. Schwerdt, G., Turunen, J. (2006): *Growth in euro area labor quality*. Working paper No. 575/2006. European Central Bank
50. Strietska-Ilina, O. (2001): *Research on vocational education and training at the crossroads of transition in Central and Eastern Europe*. In: Descy, P., Tessaring, M. (eds.): Training in Europe. Second report on vocational training research in Europe 2000: background report. Volume 3. Cedefop Reference series. Luxembourg: European Communities, p. 209–318
51. Tether, B. et al. (2005): *A Literature Review on Skills and Innovation. How Does Successful Innovation Impact on the Demand for Skills and How Do Skills Drive Innovation?* Manchester: University of Manchester. [Cit. dne 14. 4. 2008.] Dostupné z: <http://www.berr.gov.uk/files/file11008.pdf>
52. Vychová, H. (2008): *Vzdělávání dospělých ve vybraných zemích EU*. Praha: Výzkumný ústav práce a sociálních věcí
53. Wren, A. (2001): *The challenge of de-industrialization: Divergent ideological response to welfare state reform*. In: Ebbinghaus, B., Manow, P. (eds.): Comparing Welfare Capitalism: Social policy and political economy in Europe, Japan and the USA. London, New York: Routledge, p. 239–269



→ KLÍČOVÁ SLOVA

lidský kapitál, zastarávání, industrialismus, postindustrialismus, fordismus, postfordismus, technologická změna, organizace produkce

ABSTRACT

The article aims to present and discuss factors determining the growing importance of human capital in contemporary labour markets. These factors include economic globalization, international specialization, technological development, a shift from mass production to production of more specialized and individualized goods, a shift from manufacturing production to service economies (de-industrialization, tertiarization) as well as changes in organization of production, de-standardization of employment, and population ageing. Additionally, in Central and Eastern European countries these factors include the transition from centrally planned economies to market ones. The article concludes with an analysis of the risk of human capital obsolescence as a consequence of some of the above-mentioned factors.

KEYWORDS

human capital, obsolescence, industrialism, post-industrialism, fordism, post-fordism, technological change, organization of production

JEL CLASSIFICATION

J23, J24, L22, L23, O14, O15, O33



Redistribuce a instituce aneb důležité vazby v ekonomice

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

* Ekonomie jako věda, která se zabývá lidským chováním², respektive ekonomickými faktory a aspekty lidského chování, musí pochopitelně brát do úvahy i další okolnosti, které na chování a jednání člověka působí. Protože člověk žije ve společnosti, protože při produkci, směně a rozdělování statků člověk spolupracuje s dalšími lidmi, nemůže zůstat stranou problematika pravidel, zvyků a obyčejů, které si lidé v nějaké podobě stanoví nebo vytvoří a kterými se při svém jednání více či méně řídí. Ekonomie by proto mj. měla studovat, která pravidla, zvyky a obyčeje jsou pro společnost prospěšnější, které více přispívají růstu bohatství na úrovni jednotlivce, určité části společnosti (např. města) i celé společnosti. Stranou by neměla zůstat ani otázka, kdy se nějaké pravidlo apod. vyplatí porušit, zda je při tomto porušení někdo poškozen, problematika kompenzací škody, jak se porušování pravidel bránit apod.

Je třeba konstatovat, že problematika pravidel, zvyků, obyčejů apod. (dále jen pravidel) nebyla vždy v centru pozornosti ekonomie. Mnohdy byla

tato pravidla chápána jako něco daného, jako exogenní faktor, který nebyl v rámci ekonomické teorie dále rozebírán a řešen³. Jako určitá reakce na tento přístup vznikl již na počátku 20. století alternativní ekonomický směr, který je nyní nazýván stará institucionální ekonomie. Za zakladatele tohoto směru lze považovat Thorsteina Veblena⁴, přičemž za zrod staré institucionální ekonomie lze (byť s jistými výhradami) považovat rok 1899, kdy vyšla Veblenova Teorie zahálčivé třídy⁵. Stará institucionální ekonomie se rozvíjela zejména v USA, přičemž za vrcholné období jejího rozvoje lze označit období mezi koncem první a začátkem druhé světové války⁶.

K významným představitelům staré institucionální ekonomie patřili John R. Commons, Wesley Mitchell, Rexford G. Tugwell, Mordec Ezekiel, Gardiner Means, Walton Hamilton apod. Problémem staré institucionální ekonomie však bylo, že pojem instituce chápala velmi široce a poněkud bezbřezě. Výstižně to vyjádřil Pelikán (2005): „Starý institucionismus definoval pojem instituce tak, že

→

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

² Definice ekonomie jako vědy o lidském chování lze najít v řadě základních učebnic ekonomie. Pro ilustraci uvedme definici v jedné z nejrozšířenějších učebnic ekonomie (Samuelson, Nordhaus, 2007, s. 4): „Ekonomie je vědou o volbě. Studuje, jak lidé volí mezi různými možnostmi využití vzácných nebo omezených výrobních zdrojů..., jak volí mezi možnostmi vyrábět různé komodity... a mezi různými způsoby, jak tyto statky rozdělit různým členům společnosti k jejich spotřebě.“

³ Typickým příkladem ekonomické teorie (modelu), který se nezabývá pravidly lidského chování, je Walrasův model všeobecné rovnováhy.

⁴ Thorstein Veblen (1857–1929), americký ekonom, představitel staré institucionální ekonomie.

⁵ V teorii zahálčivé třídy je rovněž zmíněn pojem instituce: „Instituce jsou v podstatě převládajícími návyky uvažování o konkrétních vztazích a funkcích jedince a společnosti a způsob života, který je tvořen souhrnem institucí fungujících v dané době či v daném okamžiku vývoje jisté společnosti, lze po psychologické stránce povšechně charakterizovat jako převládající postoje nebo převládající teorii života.“ (Veblen, 1999, s. 148)

⁶ Podrobnější popis vztahu T. Veblena a dalších představitelů amerického institucionismu lze najít např. ve Wawrosz (2007a).

→ do něho zahrnoval velkou směs nesourodých věcí – včetně zákonů, zvyků, peněz, jazyka a řady organizací, jako jsou velké úřady, univerzity a někdy i jiné velké firmy. To sice umožňovalo psaní kritických esejů o tom, co všechno standardní ekonomie zanedbává, ale znemožňovalo jakoukoli vlastní přesnou analýzu.“ Představitelé staré institucionální ekonomie se věnovali mnohdy řešení praktických, bezprostředních, aktuálních problémů. To je na jednu stranu správné, na druhou stranu, pokud se z řešení těchto problémů nevytvoří obecnější závěry, pokud se řešení neaplikuje i na další případy, pokud při řešení nehledáme hlubší souvislosti, jen stěží můžeme hovořit o vědě. Právě důraz na aktuálnost a neschopnost tuto aktuálnost zobecnit můžeme označit za příčinu, proč americká institucionální ekonomie po druhé světové válce do značné míry upadla v zapomnění.

Samozřejmě, že příčin skutečnosti, že stará institucionální ekonomie upadla po druhé světové válce do značné míry v zapomnění, je více. Patří k nim zejména rozvoj keynesiánské ekonomie. Ta svým způsobem, zejména v USA, nahradila starou institucionální ekonomii. Jedním z důvodů, proč se tak stalo, byl fakt, že keynesiánská ekonomie stejně jako staří institucionalisté nabízela jiný, aktuální pohled na ekonomické dění, vztažený k tomu, co se v ekonomice děje, a nabízející nástroje, jak řešit aktuální ekonomické problémy. Keynesiánská teorie, zejména její část týkající se agregátní (v té době nazýváno efektivní) poptávky, mezního sklonu ke spotřebě, teorie multiplikátoru a akcelérátoru dávala přitom (přinejmenším na první pohled⁷) přesvědčivou odpověď na aktuální problémy doby – zejména pokles HDP a růst neza-

městnanosti. Rozpracování keynesiánských teorií (např. Alvinem Hansenem a Paulem Samuelsonem) potom dané teorie převedly do relativně jasné srozumitelného světa grafických modelů a matematických rovnic. Keynesiánská teorie se tak stala srozumitelná a populární. Dané věci se starým institucionalistům nikdy přesvědčivě nepovedly a svým způsobem je logické, že jejich teorie upadly v zapomnění.

1. Nová institucionální ekonomie

Keynesiánské teorie i tzv. neoklasická syntéza, jež vznikla kombinací neoklasické (spíše) mikroekonomie a keynesiánské makroekonomie, případně další ekonomické směry (např. monetaristické teorie nebo škola racionálních očekávání) však opět problematiku pravidel a dalších faktorů, které ovlivňují lidské chování, poněkud opomíjely. Opět byla daná pravidla do značné míry brána jako něco exogenního. Ekonomie nevěnovala velkou pozornost problematice vlastnictví, směny vlastnických práv apod.⁸ Neřešila se tolik problematika vzniku, změn i zániku pravidel ovlivňujících lidské jednání, vlivu těchto pravidel na ekonomickou výkonnost daného území i další otázky⁹.

Daný stav začal být časem považován za neuspokojivý. V praxi se nespokojenost projevila v podobě tzv. nové institucionální ekonomie. Vznik této školy nelze jednoznačně vymezit. Často je za důležitý mezník a možný vznik nové institucionální ekonomie považována publikace článku Ronalda Coaseho¹⁰ Problém společenských nákladů v roce 1960 (Coase, 1960). Na rozdíl od neoklasické syntézy, která se zabývala pouze problematikou

⁷ Tento text se nemůže zabývat rozpory a nedostatky keynesiánské ekonomické teorie. Na některé z nich ostatně upozornili sami staří institucionalisté. Stručně řečeno základní problém keynesiánství leží v příliš zjednodušujících předpokladech – zejména v předpokladu, že s rostoucím důchodem (HDP) klesá mezní sklon ke spotřebě a s rostoucí vybaveností země kapitálovými statky klesá mezní výnos z investic.

⁸ Pro ilustraci lze uvést, že významný ekonom Robert Barro prohlásil, že po dobu svého studia se o vlastnictví vůbec nic nedozvěděl. (Čerpáno z Šíma, 2004.)

⁹ Nelze samozřejmě zcela zevšeobecňovat. K významným ekonomům, kteří se i v období po druhé světové válce věnovali problematice pravidel, patří např. představitelé rakouské školy – F. A. Hayek (např. v dílech Právo, zákonodárství a svoboda nebo Ústava svobody), německého ordoliberalismu – W. Eucken (např. Zásady hospodářského řádu) – i další ekonomové.

¹⁰ Ronald Coase (*1910), americký ekonom, nositel Nobelovy ceny za ekonomii za rok 1991.

produkčních nákladů, tedy nákladů bezprostředně souvisejících s produkcí nějakého statku, Coase ukázal, že náklady jsou širší kategorie a zahrnují i náklady na vyhledání partnera kontraktu, spojené s uzavřením kontraktu, s kontrolou dodržování kontraktu, s případným vymáháním závazků definovaných v kontraktu a koneckonců i s ukončováním kontraktu. Všechny tyto náklady lze označit jako transakční. Po publikaci textu Coaseho byla publikována řada dalších textů, která se problematice transakčních nákladů věnovala¹¹.

Podstatný rozdíl, který teorie transakčních nákladů přinesla, bylo zavedení pojmu „člověk kontraktů“, který na rozdíl od homo economicus je schopen lhát a podvádět, pokud je to pro něj výhodné. Nicméně z hlediska přístupu k transakčním nákladům byl zachován ekonomický přístup – jednotlivé subjekty se snaží transakční náklady minimalizovat (ekonomizovat). Právě snaha o ekonomizaci transakčních nákladů je podstatným důvodem, proč se liší firmy z hlediska své velikosti, struktury, uspořádání apod.

2. Formální a neformální instituce

Samotný pojem instituce se začal znovu výrazně používat od 90. let 20. století. Významnou zásluhu na tom má americký ekonom Douglass North¹². Ten ve svém textu (North, 1990) definoval instituce jako lidmi vytvořená omezení, která vytvářejí strukturu (rámec) politických, ekonomických a sociálních vztahů. Instituce lze dle Northe rozdělit na neformální instituce – zvyky, obyčeje, tradice, tabu apod. – a formální instituce – North jmenovitě uvádí ústavu, zákony a majetková práva. Všechny instituce byly lidmi vyvinuty proto, aby nastolily mezi lidmi řád a snížily nejistotu v mezilidských vztazích. Instituce spolu s tradičními ekonomickými omezeními (vzácné zdroje apod.) vymezují množinu možných jednání, ovlivňují

produkční a transakční náklady, a tudíž i ziskovost, případně dostupnost jednotlivých ekonomických aktivit. Vidíme, že Northův přístup je poněkud hlubší než samotná problematika transakčních nákladů – North se ptá, co způsobuje (ovlivňuje) transakční náklady, jejich velikost apod.

Northovo pojetí institucí je dnes obecně uznáváno. Např. Pelikán (2005) konstatuje: „Nová institucionální ekonomie zužuje definici institucí na operačně jasný pojem pravidel-omezení. Můžeme si je představit jako pravidla hry, zahrnující psané zákony a nepsané společenské normy, které usměrňují ekonomické chování subjektů. Důležitým příkladem jsou vlastnická práva. Třeba peníze tak nejsou instituce, ale více méně umělé zdroje, zatímco institucemi jsou jen ona pravidla, kterými se řídí jejich emise a používání. Nutné je také rozlišovat instituce jako pravidla od organizací jako týmů subjektů, které se podle daných institucí chovají. Na toto rozlišení je třeba dávat si pozor, protože v běžném jazyce se slovo instituce často používá i pro označení některých organizací – jako jsou ministerstva a univerzity.“ Z hlediska vztahu instituce (pravidla) a organizace (firmy, sdružení a další skupiny osob) lze prohlásit, že se jedná o vzájemný vztah – dané institucionální prostředí podmiňuje formy organizací, jež vzniknou. Jednotlivé organizace však mohou být nositeli institucionálních změn, tedy změn formálních i neformálních pravidel.

Northovo zdůraznění významu institucí lze zařadit do širšího přístupu, který kritizuje jeden z předpokladů hlavního proudu ekonomie – (neomezenou) racionalitu lidského jednání. North kupř. zdůrazňuje (Denzau, North, 1994), že v prostředí nejistoty, ve kterém lidé žijí, jednají a rozhodují se, je pro ekonomické subjekty výhodné, pokud při svých aktivitách dodržují určité instituce, ačkoliv přinejmenším z krátkodobého hlediska by mohlo být výhodnější (ziskovější, méně náklad-



¹¹ K důležitým patří zejména publikace nositele Nobelovy ceny za ekonomii za rok 2009 O. Williamsona *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications*.

¹² Douglass North (*1920), americký ekonom, nositel Nobelovy ceny za ekonomii za rok 1993.

- né apod.), pokud by podle těchto pravidel nejednaly.

Zcela racionální, případně efektivní však nemusi být ani samotné instituce. Přinejmenším formální instituce jsou mnohdy vytvářeny pro to, aby sloužily zájmům určité skupiny osob (viz např. North, 1994). Lze se domnívat, že i neformální instituce mohou mít podobné cíle – kupř. některá tabu nebo tradice mohly být přinejmenším v minulosti výhodné pro představitele (jakéhokoli) církve nebo reprezentanty (jakéhokoli) náboženství. Logickým důsledkem je, že ekonomický systém s těmito (pro někoho výhodnými) formálními i neformálními institucemi se nenachází ve stavu alokační efektivnosti – vzácné zdroje tedy nejsou používány k produkci statků, které lidem přinášejí největší užitek.

Různá území, případně i různé skupiny obyvatel přitom vytvořily různé formální i neformální instituce. Lze se tedy setkat s poměrně velmi odlišnými institucionálními prostředími. Institucionální prostředí (systém) logicky ovlivňuje ekonomickou výkonnost i bohatství osob, které se daným systémem řídí. Pokud institucionální systém nedovoluje optimálně reagovat na nejrůznější ekonomické změny (např. změna poptávky po statcích, změna nabídky vzácných zdrojů, růst nebo pokles vzácnosti těchto zdrojů, změna v konkurenci), pokud institucionální prostředí nepřispívá k růstu bohatství většiny osob uznávajících daný systém ve srovnání s bohatstvím osob, které se řídí jinými institucemi, obvykle dříve nebo později dochází k nějaké změně daného, z hlediska ekonomické výkonnosti méně výkonného institucionálního prostředí. North (1994) i další autoři (např. Nelson, Winter, 1982) tak zdůrazňují adaptivní efektivnost – v dlouhém období lépe přežívají ekonomické systémy s institucionálním prostředím, které dokáže lépe reagovat na vnější změny. Tyto úspěšnější ekonomické systémy a úspěšnější insti-

tucionální prostředí si mnohdy dokáží podmanit méně úspěšné systémy a méně úspěšná institucionální prostředí – jako typický příklad lze uvést kolonizaci Afriky a řady zemí Asie evropskými mocnostmi apod.

Je přitom nutno zmínit, že jednotlivé systémy jsou produktem dlouhodobého vývoje (tj. vývoje spíše v desítkách let). Zejména to platí pro institucionální systémy. Určité prvky institucionálního systému se mohou uchovávat i přes změnu ekonomického prostředí. Opět lze odkázat na institucionální prostředí zemí, které v minulosti zažily koloniální nadvládu – tato nadvláda nutně nepřinesla evropské institucionální prostředí, naopak dané země si mnohdy zachovaly alespoň částečně vlastní instituce, zejména v oblasti neformálních institucí¹³, přičemž tyto instituce přetrvávaly až do současné doby.

3. Příčiny změn institucí

Právě problematika změn a vývoje jednotlivých institucí může být pokládána za poněkud slabé místo institucionální teorie (viz např. Chavance, 2009 nebo Voigt, 2008). Obecně přitom platí, že stejně jako šla institucionální teorie dále než samotná problematika transakčních nákladů, nelze zůstat ani u konstatování, že formální a neformální instituce ovlivňují chování jednotlivých lidí a výkonnost ekonomických systémů. Je nutno se ptát, co všechno ovlivňuje, že se v dané společnosti prosadí určité instituce, které faktory působí na změnu i zánik institucí. Soudobá institucionální teorie konstatuje, že faktorů vzniku, změn i zániku institucí je poměrně mnoho. Lze zmínit třeba vnější šoky, např. v podobě objevu nové technologie, jež vedou ke změnám v relativních cenách a preferencích jednotlivých osob. Pokračovat je možno vědomými aktivitami konkrétních osob a organizací, které se obvykle snaží, aby příslušné instituce vy-

¹³ Text tohoto článku se nemůže zabývat problematikou koloniální historie. Jen upozorníme, že mnohdy bylo přetrvávání institucí platných na podmaněném území před příchodem kolonizátorů i v zájmu kolonizátorů, neboť tyto instituce kolonizátorům usnadňovaly vládu. Pro detaily lze odkázat např. na Marshall (1996).

hovořily jejich zájmům. Faktorem změn institucí jsou i změny myšlení, rozvoj určitých ideologií apod. — jako typický příklad lze uvést buržoazní revoluce, které byly ovlivněny ideologií rovných práv a postavení jednotlivých osob a zaměřeny na odstranění privilegií šlechty a církve. Vítězství těchto revolucí, a tedy i dané ideologie se projevilo ve změně institucionálního prostředí, např. v podobě ukotvení vlastnických práv, pravidel svobody projevu, přesvědčení, shromažďování apod.

K nějakému druhu institucionálních změn, zejména v oblasti formálních institucí, dochází de facto téměř neustále, změny velkého rozsahu jsou však zpravidla vzácné, zejména v důsledku válek, revolucí¹⁴ a přírodních katastrof. Praktická zkušenost ukazuje, že snadněji lze změnit formální instituce než neformální — zvyky, tradice, obyčej, tabu, myšlení lidí apod. se většinou mění velmi pomalu. Právě pomalost změn neformálních institucí je jedním z důvodů, proč téměř žádná revoluce nedosáhne všech svých cílů. North (1994) výslovně konstatuje, že pokud jedna země převezme formální instituce jiné země, tak dané převzetí není dostatečnou zárukou ekonomického úspěchu přebírající země. Institucionální ekonomie tak obecně zdůrazňuje význam minulého institucionálního vývoje, na jehož základě vzniklo soudobé institucionální prostředí. Daný vývoj se přitom netýká pouze pravidel v ekonomické oblasti (např. pravidel v oblasti vlastnických a závazkových vztahů), ale i ústavních pravidel, pravidel politické soutěže apod. Tato ústavní a politická pravidla mohou ovlivnit ekonomická pravidla. North (1981) na příkladu ekonomického vývoje od 16. do 19. století ve Francii, Španělsku a Portugalsku na straně jedné a v Anglii a Nizozemí na straně druhé ukazuje, že pokud státy (Francie, Španělsko) podceňují a omezují vlastnická i závazková práva, vede to k ekonomické stagnaci nebo úpadku. Jedna z ústředních tezí (nové) institucionální ekonomie proto říká:

„Růst a rozvoj závisejí rozhodujícím způsobem na současných platných institucích“ (North, 2005).

Přes výše uvedené poznatky, ke kterým institucionální ekonomie (jako relativně samostatná část ekonomické teorie věnující se problematice institucí) dospěla, je nutno konstatovat, že ucelená teorie, proč dochází ke vzniku, změně a zániku institucí, co dané procesy ovlivňuje, vytvořena nebyla. Jedním z důvodů je samozřejmě i skutečnost, že vskutku daných faktorů je celá řada a jen velmi obtížně se strukturují do jednotného modelu. Odpověď na dané otázky se rovněž může lišit podle konkrétního historického prostředí — studium vzniku, změn i zániku konkrétních institucí v konkrétních zemích (na konkrétním území) zatím dospívá k názoru, že nelze najít jednotnou odpověď, proč k dané změně došlo. Samozřejmě rovněž platí, že se institucionální teorie hledáním odpovědi na dané otázky zabývá. Je přitom zřejmé, že jako krajní polohy lze zvolit následující¹⁵:

- Instituce jsou produktem vědomého procesu. Někjaká určená agentura (např. parlament) jedná a rozhoduje o vzniku, změně i zániku jednotlivých institucí. Poměrně logicky se zdá, že daná poloha platí pro formální instituce. Nicméně lze argumentovat, že i tyto formální instituce vycházejí z neformálních institucí, že jen určitou právně závaznou formou definují, co před vznikem konkrétního formálního pravidla existovalo neformálně. Literatura (např. Hayek, 1994) rovněž dále upozorňuje, lidské jednání má své zamýšlené i nezamýšlené důsledky, které vycházejí ze spontánního jednání jednotlivých lidí. Vědomé vytvoření, změna nebo zánik určitého pravidla proto může být reakcí na spontánní jednání.
- Instituce vznikají spontánně, bez jakékoliv dohody, legislativní závaznosti, případně možnosti formálního donucení jednotlivých osob dané instituce dodržovat. Danou polohu lze →

¹⁴ Typický příklad rozsáhlé takové změny byly institucionální změny v Československu, respektive v Česku po únoru 1948 a po listopadu 1989. I u těchto změn se ale rychleji měnily formální instituce než neformální.

¹⁵ Podrobněji je daná problematika rozvedena např. ve Furubotn, Richter (2005).



přiřadit zejména neformálním institucím. Nicméně i neformální instituce jsou vědomým činem — někdo se jako první musí určitým způsobem začít chovat, ostatní se jej rozhodnou následovat. Zvyky, tradice, obyčeje, tabu apod. musí být přenášeny mezi jednotlivými generacemi, musí o nich být informováni ti, kteří do daného společenství nepatří (např. cizinci), a to vše se děje prostřednictvím vědomých procesů.

Samozřejmě, že zmíněné polohy jsou vskutku krajní. V praxi dochází ke vzniku, změně i zániku formálních i neformálních institucí kombinací vě-

který se nám nikdy nepodaří zcela analyzovat a popsat. Vždy budeme schopni rekonstruovat pouze malou část daného vývoje a mnohé zůstane zanedbáno nebo neobjeveno, přičemž je možné, že naše neznalost se bude týkat podstatných faktorů, které na institucionální prostředí působily.

Skutečnost, že institucionální prostředí je produktem dlouhodobého vývoje, je logicky dalším důvodem, proč se prozatím nepodařilo dát jednoznačnou odpověď, co způsobuje vznik, změnu a zánik jednotlivých institucí. Přesto má smysl pokoušet se o hledání této odpovědi, či spíše odpově-

Faktorů vzniku, změn i zániku institucí je poměrně mnoho. Lze zmínit třeba vnější šoky, např. v podobě objevu nové technologie, jež vedou ke změnám v relativních cenách a preferencích jednotlivých osob. Pokračovat je možno vědomými aktivitami konkrétních osob a organizací, které se obvykle snaží, aby příslušné instituce vyhovovaly jejich zájmům. Faktorem změn institucí jsou i změny myšlení, rozvoj určitých ideologií apod.

domých i spontánních procesů, které od sebe nelze oddělit. Je zřejmé, že mezi ekonomickým, sociálním prostředím a institucemi existuje vzájemná závislost — jednotlivé instituce ovlivňují dané prostředí. Na stranu druhou jednotlivé instituce jsou produktem tohoto prostředí, přičemž instituce závisí na dosavadním vývoji daného prostředí. Lze jistě konstruovat modely „rajského světa“, respektive přirozeného stavu, kde neexistují žádné instituce, a diskutovat, které instituce by měly vzniknout, jaká pravidla by měla být přijata, dané diskuse se ale nezdají být příliš plodné¹⁶. Skromnější a svým způsobem pokornější je připustit, že o vzniku prvních institucí de facto nic nevíme, a přiznat si, že současné institucionální prostředí je produktem dlouhého vývoje (v řádu tisíciletí),

dí, protože faktorů je vskutku mnoho, a to i s vědomím, že dosažení této jednoznačnosti z výše uvedených příčin není možné. V následující části textu se pokusíme analyzovat jeden, dle našeho názoru podstatný aspekt, který ovlivňuje vývoj jednotlivých institucí a který s problematikou institucionálního prostředí souvisí.

4. Imanentnost redistribučního prostředí

Jak bylo uvedeno, formální i neformální instituce, ať již vznikají spontánně, nebo vědomě, jsou produktem určitého prostředí. Naprostou většinu prostředí přitom můžeme charakterizovat jako redistribuční systém — v daném prostředí dochází k přerozdělování zdrojů a statků¹⁷, jež má toto pro-

¹⁶ Přesto existuje řada publikací, které z představy přirozeného stavu vycházejí. Imenujme alespoň teorii spravedlnosti Johna Rawlse jako případ relativně soudobé literatury, která bývá uznávána za vědeckou. Z mnohem dávnějších dob lze potom zmínit dílo Jeana Rousseaua O původu nerovnosti mezi lidmi.

¹⁷ Pro další analýzu není podstatné, zda se přerozděluje něco, co není výsledkem lidské aktivity, nebo něco, co tímto výsledkem je.

středí k dispozici. Jinými slovy členové daného prostředí nejsou odměňováni podle své výkonnosti. Redistribuci lze přitom právě definovat jako stav, kdy nějaká osoba není odměňována dle své výkonnosti, respektive podle svého (reálného) příspěvku k výkonu celého systému. K redistribuci dochází jak na úrovni celé společnosti (např. státu nebo nějakého nadstátního útvaru, např. Evropské unie) – tuto úroveň můžeme označit jako redistribuční systém prvního řádu (viz Wawrosz, 2009), tak na dalších úrovních (např. na úrovni krajů, obcí, firem, rodin apod.) – tyto úrovně lze nazvat redistribučními systémy nižších řádů.

Je třeba konstatovat, že k redistribuci mohou existovat objektivní důvody. Zejména je to skutečnost, že v jakémkoliv systému nutně žijí lidé, jejichž ekonomická výkonnost, schopnost produkovat statky a obstarat si statky nutné pro své živobytí je nízká, případně nulová. Typickým příkladem jsou děti, staří lidé, nemocní, invalidé apod. Pokud společnost chce zajistit život těmto osobám (skupinám osob), musí nutně přerozdělovat – některým lidem zdroje a statky brát a jiným dávat. Historie ukazuje, že k danému přerozdělování docházelo již od počátku lidské existence – koneckonců jinak by lidstvo vůbec nepřežilo.

V našem textu se danou redistribucí, kterou lze označit za redistribuci ve prospěch osob, jež redistribuci potřebují, zabývat nebudeme. Pokládáme ji

za nutnou a přirozenou¹⁸. Upozorňujeme na tento typ redistribuce¹⁹ zejména proto, že redistribuční prostředí je člověku vlastní (imanentní) – filozoficky řečeno člověk se rodí do redistribučního prostředí. Skutečnost, že lidstvo ke svému přežití nějakou redistribuci potřebuje, může sloužit k ospravedlnění dalšího typu redistribuce. Jedná se o redistribuci, kdy ten, v jehož prospěch je přerozdělováno, je schopen zajistit si zdroje a statky ke svému živobytí sám.

V praxi včetně historických příkladů se lze s daným typem redistribuce, kterou vzhledem k výše uvedenému můžeme označit a nazvat jako nepotřebnou redistribuci, setkat velmi často²⁰. Pro daný typ redistribuce je charakteristické, že pokud redistribuci v rámci nějakého systému zvětšujeme, tak klesá efektivnost daného systému (blíže např. Stiglitz, 1997, Musgrave, 1994)²¹. To je poměrně logické – ten, na jehož úkor se redistribuce děje a který tedy přichází o plody svého úsilí, není motivován k ekonomické aktivitě a snižuje ji. Jeho demotivace však vede k poklesu výkonnosti celého systému, a tudíž i k poklesu množství zdrojů, jež lze v rámci systému přerozdělit.

Ukazuje se, že problematiku redistribuce má smysl zkoumat v rámci obecné, ucelené teorie. O daný přístup se pokouší teorie redistribučních systémů (viz např. Valenčík, 2008a, Valenčík, 2008b, Wawrosz, 2007b). V rámci této teorie byl

¹⁸ Kritérium potřeby je ale samozřejmě arbitrární. Vždy lze diskutovat, kdo ještě redistribuci potřebuje. Konkrétně lze třeba diskutovat, od jakého věku mohou děti pracovat, jaký stupeň invalidity je nutný k přiznání plného invalidního důchodu apod.

¹⁹ Lze samozřejmě diskutovat, zda jde vždy o redistribuci. Jako příklad námítky lze uvést, že rodiče sice přerozdělují své zdroje ve prospěch svých dětí, když však rodiče zestárnou, tak se děti o ně starají. Jinými slovy daná redistribuce může být zároveň sociálním pojištěním, spočením na stáří apod. Pokud však redistribuci definujeme námi uvedeným způsobem, tak se o redistribuci jedná – byť redistribuce je prostředkem k dosažení dalších cílů. Navíc platí, že málokdy dochází k jednoznačné ekvivalenci (včetně časové hodnoty jednotlivých statků), čili obvykle je vždy někdo v souhrnu za celý svůj život v pozici čistého příjemce nebo čistého plátce. Často jsou dané systémy rovněž povinné, lidé se jich musí účastnit, i kdyby nechtěli.

²⁰ Z historie lze jako typický příklad zmínit nevolnictví a robotu, případně problematiku desátků, kdy docházelo k redistribuci ve prospěch šlechty a dalších skupin obyvatel na úkor nevolníků, respektive poddaných.

²¹ Většina autorů danou skutečnost – čím větší přerozdělování v rámci systému, tím menší výkonnost systému – interpretují jako dilema mezi rovností a efektivností. Jinými slovy předpokládají, že přerozdělování se děje s cílem dosáhnout větší rovnosti mezi členy daného systému. Jak však z našeho textu vyplývá, tento cíl nemusí platit, naopak přerozdělování vede častěji ke vzniku nerovnosti (v bohatství, příjmech apod.). Není ani nutná podmínka, se kterou dané texty pracují, že přerozdělování se musí dít na úkor bohatých – v předcházející poznámce zmíněný příklad nevolnictví a roboty je typickým příkladem, kdy se přerozdělovalo od chudších k bohatým. V rámci objektivní je ale třeba uvést, že k poklesu výkonnosti systému dochází i v případě, kdy se přerozděluje ve prospěch potřebných a kdy dané přerozdělování je nadměrné. U přerozdělování ve prospěch potřebných však do určité úrovně (velikosti) přerozdělování pravděpodobně platí, že toto přerozdělování může efektivitu systému zvýšit – ti, v jejichž prospěch je přerozdělováno, díky přerozdělování mohou např. získat znalosti, schopnosti apod., aby byli produktivnější a tak zvýšili produktivitu celého systému. Blíže viz Gočev (2006).

→ vyvinut tzv. elementární redistribuční systém se třemi hráči (tj. účastníky, neboli prvky redistribučního systému), přičemž každý hráč má odlišnou výkonnost – konkrétně je vyjádřena hodnotami 6 (hráč A), 4 (hráč B), 2 (hráč C)²², obecněji ji lze vyjádřit slovy nejvíce výkonný hráč, průměrně výkonný hráč, nejméně výkonný hráč²³. Tento elementární systém je dále rozvíjen – např. se zkoumá, jak systém ovlivňuje možnost migrace jednotlivých hráčů ze systému či konkurence mezi různými redistribučními systémy v čase (viz Valenčík, 2008a). K důležitým závěrům teorie redistribučních systémů patří²⁴:

- K tomu, aby se prosadila nějaká redistribuce, musí vzniknout koalice dvou hráčů proti zbývajcímu hráči.
- Jako nejvýhodnější se ukazuje koalice průměrně výkonného hráče s nejméně výkonným hráčem na úkor nejvíce výkonného hráče. V takovém případě si hráči v koalici mohou rozdělit nejvíce prostředků, na druhou stranu ale nejvíce klesá výkonnost celého systému. První obrana nejvýkonnějšího hráče obvykle spočívá v podbízání se nejméně výkonnému, nejslabšímu hráči, tj. nejvíce výkonný hráč navrhne koalici nejslabšímu hráči²⁵. K podbízání nejslabšímu hráči je následně nucen i průměrný hráč – pokud se totiž nejvíce výkonný hráč brání koalici průměrně výkonného a nejméně výkonného hráče tím, že uzavře koalici s nejméně výkonným hráčem, ocitá se potom mimo koalici průměrně výkonný hráč. I pro něj je znovu nejvíce výhodné, aby uzavřel koalici s nejméně výkonným hráčem.
- Pokud jsou splněny určité předpoklady (např. každý hráč má vlivovou sílu 1, tj. žádný hráč

není mocnější než jiný, nedochází k tomu, že by si někteří hráči více věřili, byli více sympatičtí apod.), konverguje redistribuční systém ke třem diskriminačním rovnováhám – v jednotlivých případech rovnováhy jsou vždy v koalici dva hráči a třetí hráč je mimo koalici a je diskriminován, tj. přerozdělování probíhá na jeho úkor.²⁶ Diskriminační rovnováha je charakterizována tím, že hráč v koalici má stejnou hodnotu výplaty bez ohledu na to, se kterým hráčem uzavře koalici. Hráč mimo koalici je potom diskriminován, přičemž model předpokládá, že dostává nějakou minimální hodnotu výplaty. Nepůsobí-li na systém žádné vnější podmínky, může každá z diskriminačních rovnováh nastat se stejnou pravděpodobností, tj. s pravděpodobností $\frac{1}{3}$. Pokud by systém dospěl až k uvedeným třem diskriminačním rovnováhám, byla by průměrná výplata každého hráče rovna $\frac{1}{3}$ ze součtu jeho dvou výplat, kdy je členem diskriminující koalice, a jedné nejmenší výplaty, kdy je mimo diskriminující koalici.

Konvergence k některé z diskriminačních rovnováh je postupná. Po každém kroku vyjednávání (tj. vždy poté, co se utvoří nějaká koalice, která provádí redistribuci na úkor hráče mimo koalici) může hráč stojící mimo koalici iniciovat jednání a navrhnout nové přerozdělení, přičemž v tomto přerozdělení by daný hráč byl již členem koalice. Teorie redistribučních systémů potom zavádí následující předpoklady:

1. Každý hráč ví, jaká bude celková výkonnost redistribučního systému po uzavření nové koalice. Tj. každý hráč ví, kolik v rámci dané nové koalice může být přerozděleno, pokud hráč mimo novou koalici obdrží minimální hodnotu

²² Dané hodnoty výkonnosti lze interpretovat jako podíl každého hráče na celkové výkonnosti systému, respektive jako příspěvek každého hráče k celkové výkonnosti systému.

²³ V daném případě je logicky nejvíce výkonným hráčem hráč A s výkonností 6 atd.

²⁴ Blíže viz Valenčík (2008a), zde uvádíme jen závěry, které jsou důležité pro náš text.

²⁵ Tato koalice je pro nejvíce výkonného hráče výhodná proto, že se v ní může vzdát menší části svého výkonu než v koalici s průměrně výkonným hráčem.

²⁶ Důvod, proč dochází k diskriminačním rovnováhám, plyne z předcházejícího textu a z úvahy, že místo podbízání nejslabšímu hráči mohou nejsilnější a průměrný hráč uzavřít koalici společně a oba si tak polepsit oproti poslední dohodě, kterou měl každý z nich uzavřenou s nejslabším hráčem.

výplaty. Má smysl zdůraznit, že zároveň daný předpoklad říká, že je jednoznačně definováno, o kolik poklesne výkonnost celého systému, pokud v něm dochází k redistribuci²⁷.

2. Existuje jednoznačné pravidlo, kolik hráč mimo současnou (existující) koalici nabídne některému hráči této existující koalice, přičemž díky dané nabídce si v nové koalici polepší jak hráč-člen existující koalice, jemuž je učiněna nabídka, tak hráč, který je nyní mimo existující koalici. Z pohledu obou hráčů – členů nové koalice – tedy dochází k paretovskému zlepšení²⁸.

Valenčík a Budínský (2009) potom dokazují, že při splnění těchto podmínek si každý hráč-účastník redistribučního systému, bez ohledu na to, zdali je členem existující koalice, nebo nikoliv, může spočítat, jakou výplatu obdrží on i zbylí účastníci redistribučního systému (hráči), pokud budou členy nové koalice, respektive pokud budou mimo novou koalici. Dále je ukázáno (viz Valenčík, Budínský, 2009), že v daném případě je možno najít takové nové rozdělení výplat, při kterém si oproti existujícímu stavu polepší všichni hráči, čili dochází k paretovskému zlepšení v rámci celého redistribučního systému.

Lze si samozřejmě položit otázku, proč v realitě k daným paretovským zlepšením nedochází, čili jinak řečeno, proč se prosazují systémy, v nichž je někdo diskriminován na úkor ostatních členů systému. Na první pohled nás může napadnout důvod, že výše uvedené předpoklady jsou příliš silné, že jednotliví lidé nedisponují danými informacemi, není známo, o kolik poklesne výkonnost celého systému, pokud je uzavřena určitá koalice. Obecněji řečeno, paretovské zlepšení není možné

v důsledku vysokých transakčních nákladů – aby dané informace jednotliví členové systému získali, museli by vynaložit příliš vysoké náklady. Částka, o kolik by si mohli polepšit, je přitom nižší než náklady spojené s dosažením tohoto polepšení. To je nepochybně závažný argument. Na druhou stranu nelze zapomínat, že redistribuce probíhá po dlouhou dobu. V dlouhém období s velkou pravděpodobností výnosy z jiného než diskriminačního řešení přesáhnou náklady na dosažení tohoto nediskriminačního řešení. Zvláště pokud si uvědomíme, že při diskriminačním řešení klesá výkonnost celého systému, je zřejmé, že v dlouhém období mohou z nediskriminačního systému profitovat i ti, kdo jsou členy diskriminující koalice. Tato diskriminující koalice, respektive diskriminující systém jim v dlouhém období v důsledku nižší výkonnosti daného systému přinese menší výnosy (odměny) než nediskriminující systém²⁹.

5. Instituce a redistribuční prostředí

V rámci odpovědi na otázku, proč redistribuce a diskriminace přetrvávají, lze formulovat následující hypotézu: jsou to právě formální a neformální instituce, které redistribuci umožňují a podporují a které tedy brání, aby se rozvinulo nediskriminující prostředí. Výše jsme uvedli, že určitý typ redistribuce, který jsme označili jako redistribuci ve prospěch potřebných, je nutný k přežití lidstva, respektive je spojen s etickými kodexy, které existují ve všech lidských společnostech. Daný typ redistribuce má povahu neformálních institucí – zvyků, obyčejů, tradic apod. Skutečnost, že se určitá skupina osob stará o děti, staré lidi, nemocné atd., →

²⁷ Jinými slovy existuje nějaká jednoznačně definovaná redistribuční rovnice. Teorie redistribučních systémů obecně pracuje s rovnici $x+y+z = 12 - \eta \cdot R(x-6, y-4, z-2)$, kde: $x+y+z$ je součet skutečných výplat jednotlivých hráčů; 12 je maximální odměna, která by mohla být rozdělena, pokud by výkon redistribučního systému byl maximální, což znamená, že by nedocházelo k redistribuci, rozdělení výplat by proběhlo podle výkonnosti; η je koeficient snížení výkonnosti celého systému; $R(x-6, y-4, z-2)$ je funkce vzdálenosti rozdělení skutečných výplat od výplat podle výkonu. Tato vzdálenost může být vyjádřena např. metricky jako odmocnina součtu čtverců odchylek.

²⁸ Nejedná se samozřejmě o paretovské zlepšení v rámci celého systému, protože hráč, který se ocitne mimo novou koalici, si pohorší.

²⁹ Problematika redistribuce v rostoucích systémech, tj. v systémech, kde výkonnost systému v čase roste, včetně porovnání výkonnosti jednotlivých systémů (např. systému s větší a menší redistribucí), je rozebrána ve Valenčík (2008a).

→ kteří v dané společnosti žijí, nemusí být nijak uzákoněna nebo upravena formálními pravidly. K dané starosti, respektive redistribuci ve prospěch potřebných dochází od počátku lidské existence, tato redistribuce se děje, aniž by byla nějakým způsobem kodifikována. Z filozofického hlediska lze říci, že daná redistribuce je projevem lidství, dochází v ní (slovy Martina Bubera, viz Buber, 2005) k setkávání v modu já-ty, tj. k setkávání jednotlivých osob, přičemž v rámci tohoto modu se rozvíjí osoba (osobnost) jednotlivých lidí – lidé se učí spolupráci, kooperaci, solidaritě, pomoci. Obecně tedy dochází k socializaci jednotlivých lidí. Svým způsobem můžeme říci, že s danou redistribucí je člověk od svého narození, bere ji jako něco samozřejmého, jako něco, co je mu dáno.

Z výše uvedeného tedy vyplývá, že jakékoliv institucionální pravidlo³⁰ vzniká, působí, mění se i zaniká v redistribučním prostředí a je tímto prostředím ovlivněno. Protože redistribuce patří k základním charakteristikám lidského bytí, je zřejmé, že její vliv musí být významný. Institucionální teorie tedy musí zkoumat, jak daný typ redistribučního prostředí ovlivňuje jednotlivá institucionální pravidla. Tato pravidla se mohou týkat samotné redistribuce, tedy mohou definovat, jakými způsoby je redistribuce prováděna, která redistribuce je přípustná a která nikoliv, mohou se týkat i výše částek, jež jsou redistribuovány. Institucionální pravidla mohou samozřejmě řešit i jiné otázky – většina pravidel přitom pravděpodobně nebude zaměřena na problematiku redistribuce. Vždy však dané pravidlo existuje v redistribučním prostředí a redistribuci bere jako danou³¹.

Již bylo zmíněno, že redistribuce ve prospěch potřebných může odůvodnit i tzv. nepotřebnou redistribuci, tedy redistribuci ve prospěch osob, jež mohou být ekonomicky aktivní, tj. není nutno, aby v jejich prospěch bylo přerozdělováno. I tato redistribuce se alespoň zpočátku rozvíjela zejména prostřednictvím neformálních institucí, kdy se stalo zvykem, tradicí, že určité skupiny osob, jež mohou být ekonomicky aktivní, dostávají větší odměnu, než je příspěvek těchto osob k výkonnosti celého systému, a ostatní osoby dávají těmto osobám část své odměny. Jako možný příklad takové redistribuce lze uvést redistribuci ve prospěch vládců (vůdců daného systému), kněží a dalších duchovních osob apod.³² Teprve později byly jednotlivé druhy nepotřebné redistribuce upravovány nějakými formálními pravidly, ať již v podobě zákonů, podnikových norem apod. Nicméně i v současnosti probíhá řada druhů nepotřebné redistribuce na základě neformálních institucí – např. v podniku, v rodině, v politické straně apod. mnohdy existují spíše nepsaná pravidla, jež redistribuci umožňují. K neformálním institucím patří i tabu např. v podobě, že některé typy redistribuce nesmí být v žádném případě zpochybňovány – čili bere se jako nepřipustné hledání nějakého alternativního řešení³³.

Obecně řečeno tedy konstatujeme, že neformální instituce, jež ukotvují redistribuci ve prospěch potřebných, mohou upravovat i nepotřebnou redistribuci. Změna těchto neformálních institucí je přitom zdlouhavá a tím i nákladná. Změna formálních institucí je rychlejší – zákon nebo jinou normu lze v relativně krátkém čase změnit nebo zrušit předepsaným procesním způ-

³⁰ Výraz institucionální pravidlo lze chápat jako synonymum pro slovo instituce. Platí přitom, že ne každé pravidlo lidského jednání je institucí, tedy omezením, které vytváří strukturu (rámec) politických, ekonomických a sociálních vztahů. Existuje řada pravidel, která se zjevně týkají jiných vztahů – např. jazyková pravidla, pravidla sportovních utkání apod.

³¹ Na druhou stranu žádný konkrétní typ redistribuce nemůže být považován za daný. Dané je pouze to, že dochází k redistribuci, nikoliv však forma této redistribuce.

³² Lze samozřejmě namítnout, že tyto osoby poskytují těm, kteří přicházejí o část své odměny, nějakou službu – vládcí např. zabezpečují ochranu ostatních osob, kněží duchovní služby atd. Za podstatné však pokládáme, že ne všichni, kteří za tyto služby platí, tak činí dobrovolně – někteří nemají o tyto služby zájem. Potom dochází k přerozdělování v jejich neprospěch.

³³ S případy tabu se lze setkat i u redistribuce ve prospěch potřebných. Např. mnohdy se jako jediný přípustný bere určitý systém financování důchodového zabezpečení a úvahy o jiných formách financování jsou chápány jako útok na podstatu mezigenerační solidarity. Viz soudobé diskuse o problematice financování českého systému důchodů, např. Šulc (2005).

sobem. Jak jsme ale ukázali výše, formální instituce vycházejí z neformálních. I když tedy formálně je určitý typ nepotřebné redistribuce omezen nebo zrušen, může k němu i nadále docházet neformálně – na základě tradic, zvyků apod. je totiž běžné, že některé subjekty spolu uzavírají koalice, že naopak někteří hráči jsou z koalic vyloučeni, že redistribuce probíhá určitým způsobem ve prospěch

rodíč v rámci širší rodiny), ostatní však se sankci souhlasí a neprotiví se proti jejímu uplatnění. Rozdíl oproti formálním institucím je zřejmý – u formálních institucí může sankci uplatnit jen v pravidlu definovaný orgán, přičemž množina sankcí, které lze uplatnit, je příslušnými pravidly omezena³⁶. Samozřejmě pro formální i neformální instituce platí, že jsou dodržovány pouze tehdy, pokud

Redistribuce ve prospěch potřebných může odůvodnit i tzv. nepotřebnou redistribuci, tedy redistribuci ve prospěch osob, jež mohou být ekonomicky aktivní, tj. není nutno, aby v jejich prospěch bylo přerozdělováno. I tato redistribuce se alespoň zpočátku rozvíjela zejména prostřednictvím neformálních institucí, kdy se stalo zvykem, tradicí, že určité skupiny osob, jež mohou být ekonomicky aktivní, dostávají větší odměnu, než je příspěvek těchto osob k výkonosti celého systému, a ostatní osoby dávají těmto osobám část své odměny.

některých hráčů. Jinými slovy chceme zdůraznit, že existující institucionální prostředí, kde značný význam hrají neformální instituce, vytváří předpoklady pro to, aby nějaká redistribuce převládla, respektive přetrvala.

Ve shodě s Redmondem (2005) se přitom domníváme, že kontrolu nad dodržováním neformálních institucí vykonávají všichni členové společenství³⁴, v němž neformální instituce platí. Pokud některý z členů tohoto společenství, resp. některý z hráčů (v terminologii teorie her) nějakou neformální instituci poruší, záleží na zbývajících členech společenství, jak zareagují a zdali uplatní nějakou sankci³⁵. Danou sankci mohou samozřejmě uplatnit pouze někteří členové společenství (např.

je jejich porušení nějakým způsobem sankcionalizováno. Ale i zde mají s velkou mírou pravděpodobnosti větší význam neformální instituce. Například tzv. bagatelní trestní činnost (typu drobné krádeže apod.) často nemůže být objektivně postihována – příslušné orgány typu policie nebo soudů nemají dostatek zdrojů, aby postihly každé porušení formálního pravidla³⁷. Na první pohled se tak zdá nepochopitelné, proč většina osob se nějaké formě trestné činnosti nevěnuje. Jsou to právě neformální instituce, které zde vytvářejí příslušné zábrany. Zvyky, obyčeje, tradice apod. říkají, že je určité jednání nepřipustné. Pokud je někdo poruší, riskuje opovržení, ztrátu užitečných kontaktů atd. Daný člověk se pro ostatní osoby stává nedů-



³⁴ Jednotliví členové daného společenství nemusí mít stejné postavení, respektive stejnou sílu. Čili někteří z nich mohou dodržování neformálních institucí ovlivňovat více. Postavení jednotlivých členů může být samozřejmě produktem (důsledkem) působení formálních i neformálních institucí.

³⁵ Pro účely tohoto textu není podstatná konkrétní forma dané sankce. V případě neformálních institucí mohou mít sankce mnoho podob a jejich rozbor by text zahltil.

³⁶ Dané omezení při ukládání sankcí v české právní úpravě vychází z Ústavy České republiky (ústavní zákon č. 1/1993 Sb., ve znění pozdějších předpisů), kde se konstatuje (článek 2, odst. 3): „Státní moc slouží všem občanům a lze ji uplatňovat jen v případech, v mezích a způsoby, které stanoví zákon.“

³⁷ Tato pravidla jsou formulována v trestním zákoně, přestupkovém zákoně apod.

→ věryhodným — hrozí nebezpečí, že podobné jednání uskuteční i vůči nim. Proto je v zájmu ostatních lidí, aby vůči tomu, kdo danou neformální instituci poruší, uplatnili nějakou sankci, např. se s ním přestali stýkat, určité kontrakty s dotyčnou osobou podmiňovali nějakou formou záruky apod. To zvyšuje transakční náklady dotyčné osoby, omezuje její sociální kapitál³⁸. Pravidlo „chovej se vůči druhým tak, jak chceš, aby se druzí chovali k tobě“, jež lze mnohem sofistikovaněji vyjádřit prostřednictvím kategorických imperativů (viz Kant, 1976, s. 84 a 91) „jednej jen podle té maximy (zásady), od níž můžeš zároveň chtít, aby se stala obecným zákonem“, respektive „jednej tak, abys používal lidství jak ve své osobě, tak i v osobě každého druhého vždy zároveň jako účel a nikdy pouze jako prostředek“, má své ekonomické opodstatnění.

Může se nyní zdát, že jsme poněkud odbočili od problematiky redistribučních systémů, formálních a zejména neformálních institucí, které danou redistribuci upravují. Stačí však, když si uvědomíme, že slova o kontrole dodržování neformálních institucí musí být uplatňována i zde. Pokud některá osoba poruší neformální pravidla redistribuce³⁹ a je za dané porušování sankcionalizována, budou daná pravidla přetrvávat. Je přitom dostatečné, aby sankci uplatnili někteří členové redistribučního systému (např. ti, v jejichž prospěch se redistribuce uskutečňuje) a ostatní⁴⁰ se sankcí souhlasili nebo se jí alespoň neprotivili. Obecně přitom platí, že jedním z důvodů, proč určité instituce přetrvávají, i když to nemusí být pro všechny oso-

by na první pohled výhodné, je skutečnost, že dané instituce a jejich dodržování přináší stabilitu, odstraňují nejistotu. Ekonomicky řečeno, instituce snižují transakční náklady a jsou faktorem, který může zabezpečit stabilní výdělek, byť je tento výdělek nižší než v případě neexistence institucí⁴¹.

6. Paralelní hry v rámci daného institucionálního a redistribučního prostředí

V předcházejícím textu jsme uvedli, že každé institucionální pravidlo vzniká v určitém redistribučním prostředí (systému) a že je tedy nutno zkoumat vliv daného konkrétního redistribučního systému na vznik, působení, případnou změnu i zánik jednotlivých pravidel. Daná závislost je ovšem vzájemná — redistribuční systém ke své existenci potřebuje určitá pravidla a může fungovat jen při existenci těchto pravidel. Pokud tedy chceme zkoumat určitý redistribuční systém, musíme rovněž zkoumat instituce, které redistribuci upravují, přičemž z výše uvedeného plyne, že se nelze omezit pouze na formální instituce, ale že je rovněž nutné se zabývat institucemi neformálními, přičemž tyto instituce mohou mít na redistribuci větší vliv než instituce formální. Existence jednotlivých institucí je potom logickou příčinou, proč nejsou splněny teoretické předpoklady redistribučního modelu⁴² — např. že každý hráč disponuje stejnou vyjednávací (vlivovou) silou, že jsou možné všechny koalice apod.⁴³ Je tedy také (alespoň do určité míry) odpovědí na otázku, proč urči-

³⁸ Sociální kapitál můžeme chápat jako množinu kontaktů, kterými dotyčná osoba na základě svých vlastností, schopností a charakteristiky (např. důvěry) disponuje. Jednotná definice sociálního kapitálu neexistuje, zájemce o danou problematiku lze odkázat např. na Field (2008).

³⁹ Např. požaduje, aby byla odměňována dle výkonu.

⁴⁰ Což mohou být i osoby, jejichž odměna je menší než jejich příspěvek k výkonosti celého systému, tedy ti, na jejichž úkor se redistribuce děje.

⁴¹ Dané konstatování platí obecně pro všechny instituce i pro konkrétní případ institucí, jež se týkají problematiky redistribuce.

⁴² Bližší popis těchto předpokladů viz Valeník (2008a).

⁴³ Má zde smysl zdůraznit, že skutečnost, že nějaký model nepracuje se všemi předpoklady, není důvodem odmítnutí tohoto modelu. Model je vždy zjednodušení reality a nemůže zahrnout všechny předpoklady, respektive okolnosti. Jednak proto, že je neznáme, jednak proto, že bychom se v modelu se všemi předpoklady ztratili (či možná obrázněji řečeno utopili). Koneckonců ekonomicky řečeno: zahrnutí všech předpokladů (okolností) je nákladné, takže náklady na toto zahrnutí by převýšily užitek z něho plynoucí. Bliže je problematika vytváření vědeckých modelů rozvedena např. ve Friedman (1997) nebo Popper (1997).

tá redistribuce může přetrvávat, byť (zejména z dlouhodobého hlediska) může být pro většinu účastníků redistribučního systému nevýhodná⁴⁴.

Je ale třeba si uvědomit, že instituce umožňující redistribuci nejsou jedinými institucemi, které v daném systému existují. Institucionální prostředí je mnohem komplikovanější, složitější a bohatší. Jak již bylo zmíněno, většina institucionálních pravidel se samotné redistribuce netýká. V jednotlivých systémech rovněž existují instituce umožňující soutěž jednotlivých (alespoň některých) členů systému, uplatnění jejich schopností, a tedy i odměnu podle výkonu. Pokud by se instituce určitého systému týkaly pouze redistribuce, tak by se daný systém vůbec nerozvíjel, tj. negeneroval by v čase větší výnosy. Vnější šoky (typu neúrody, nemoci, zdražení cen vstupů) by potom způsobovaly náhlý pokles výnosů celého systému. Eventuální větší výnosy by potom rovněž byly závislé na vnějších šocích (typu příznivé úrody). Daná nejistota není ani v zájmu těch, v jejichž prospěch je redistribuce uskutečňována, a proto instituce, které umožňují spolupráci lidí, soutěž (konkurenci), volný vstup do odvětví, svobodnou volbu dodavatele a odběratele, volný pohyb osob, statků, výrobních faktorů a kapitálu (finančních prostředků), existují i v redistribučních systémech.

Ekonomická teorie přitom zdůrazňuje, že dělba práce, specializace a spolupráce je nutnou podmínkou rozvoje lidské společnosti⁴⁵. Díky dělbě práce, specializaci a spolupráci jednotlivých osob⁴⁶ vyprodukuje daná ekonomika (tj. daný systém, ve

kterém rovněž mj. dochází k redistribuci) větší množství statků, než pokud by k dělbě práce, specializaci a spolupráci nedocházelo. Nicméně se ukazuje, že v rámci prostředí, které je zaměřeno na podporu a rozvoj dělby práce, specializace, spolupráce, svobodné soutěže a volného pohybu, se mohou odehrávat nejrůznější paralelní hry, jež tyto atributy omezují, porušují, respektive jež se snaží přinést výhodu pouze některým subjektům na úkor jiných subjektů. Abychom byli srozumitelní, uveďme konkrétní příklady jednání, které považujeme za paralelní hry — je to třeba jednání, které se snaží omezit vstup do odvětví, a tedy i konkurenci, např. tak, aby stávající producenti nebyli konkurencí ohroženi. Za paralelní hru lze považovat zvýhodnění některých subjektů při zadávání veřejných zakázek. Na úrovni firmy je to jednání, kdy manažer preferuje určitého dodavatele, ačkoliv ceny daného dodavatele jsou vyšší než jeho konkurentů. Z daného preferování má manažer nějaký prospěch⁴⁷. Lze pokračovat účtováním fiktivních částek za neodvedené aktivity spřízněným firmám, přičemž i zde je ten, kdo takto účtuje, příslušným způsobem odměněn (např. procentem z účtované částky). Na úrovni celé společnosti mohou být paralelní hry taková daňová pravidla, která umožňují nezdanění výnosů v případě určité skupiny osob, případně určitým skupinám osob dovolují převod výnosů do daňových rájů apod. Další příkladů může být celá řada⁴⁸. Obecně lze konstatovat, že paralelní hry jsou charakterizovány skrytou redistribucí, koalice v nich uzavírané →

⁴⁴ Připomínáme, že v redistribučním systému klesá výkonnost daného systému oproti neredistribučnímu systému. V dlouhém období by tedy na tom měli být v neredistribučním systému lépe i ti, v jejichž prospěch se v redistribučním systému redistribuce uskutečňuje.

⁴⁵ Daný poznatek je obsažen již v díle, s jehož vydáním je obvykle spojen vznik ekonomie jako vědy — Pojednání o podstatě a původu bohatství národů Adama Smithe. David Ricardo ve své knize Zásady politické ekonomie a zdanění výhodnost dělby práce rozšířil i na problematiku mezinárodního obchodu.

⁴⁶ Tato spolupráce může mít i podobu směny statků, kdy jednotlivé osoby, které se specializují a dělí si práci (obvykle podle svých komparativních výhod), směňují statky, které takto vyprodukovaly.

⁴⁷ Obdobně může manažer preferovat nějakého zákazníka (odběratele), který je ale ochoten zaplatit méně než konkurenční zákazníci. I z tohoto výběru má přitom manažer určitý prospěch.

⁴⁸ Problematika paralelních her není prozatím dostatečně teoreticky zpracována. Jedním z podstatných kroků tohoto zpracování může být úplný výčet jednotlivých paralelních her a jejich klasifikace. Pro názornost potom uveďme ještě jeden příklad paralelní hry — jedná se o scénu z filmu Císařův pekař a Pekařův císař, kdy se spiklenci, kteří se snaží odstranit císaře Rudolfa II. (ve skutečnosti ale pekaře, který je císaři podobný), domlouvají na schůzce. Po domluvě většího počtu spiklenců se vždy sejde menší počet spiklenců, kteří se dohodnou na dřívějším začátku schůzky.

- jsou skryté. V elementárním redistribučním systému naopak předpokládáme, že koalice jsou veřejně známé a že každý hráč může uzavřít koalici s jiným hráčem.

Můžeme přitom konstatovat, že paralelní redistribuční hry jsou založené na porušení (destrukci) těch parametrů institucionálního prostředí, které umožňují kooperativní charakter her. Jinými slovy paralelní hry nějakým způsobem omezují konkurenční

nými slovy instituce jsou viditelné. I v tomto případě dané viditelné instituce destruuji ty parametry, které umožňují kooperativní charakter her, respektive kooperaci v rámci daného systému. Z uvedeného plyne, že dané instituce umožňující paralelní hry vedou k redistribuci, kdy je některý hráč zvýhodněn na úkor jiných hráčů. Zvýhodnění má přitom obvykle podobu, kdy zvýhodněný hráč dostane něco, co by jinak nedostal, a znevýhodněný

Jedním z důvodů, proč určité instituce přetrvávají, i když to nemusí být pro všechny osoby na první pohled výhodné, je skutečnost, že dané instituce a jejich dodržování přinášejí stabilitu, odstraňují nejistotu.

renci, svobodný výběr dodavatele nebo odběratele, svobodnou spolupráci jednotlivých subjektů. Paralelní hry jsou výhodné jen pro některé hráče a jiné hráče poškozují — nejedná se tedy o paretovský zlepšující hry. Není přitom náhodou, že poškození jsou zpravidla ti, které ekonomická teorie označuje za slabší smluvní stranu, tj. osoby, jež nemají dostatek informací, znalostí, schopností se bránit, respektive daná obrana je pro ně příliš nákladná. K tomu, aby tyto osoby dosáhly zrušení paralelní hry, se musí sdružovat a vyvíjet další úsilí. Typickým příkladem slabší smluvní strany jsou spotřebitelé, drobní akcionáři, daňoví poplatníci apod.⁴⁹

Institucionální prostředí, ve kterém se paralelní hry odehrávají, může být nastaveno tak, že dané hry podporuje — např. omezuje konkurenci⁵⁰. Ji-

hráč nezíská něco, co by jinak mohl dostat⁵¹. Častěji však má destrukce podobu přímého porušení institucionálního pravidla, které dovoluje kooperaci — např. pokud manažer upřednostňuje dražšího dodavatele a je za toto upřednostnění nějak odměněn, jedná v rozporu s formálními institucemi (zde např. v podobě ustanovení obchodního zákoníku, která se týkají péče řádného hospodáře⁵²) i s neformálními institucemi typu obchodních zvyklostí, pravidel poctivého obchodního styku apod. Konkrétní forma paralelní hry může být samozřejmě neostrá a může kupř. zahrnovat jak jednání v rámci určitého institucionálního pravidla, tak porušení nějakého (stejněho nebo jiného) institucionálního pravidla⁵³.

⁴⁹ Rozbor tématu slabší smluvní strany lze najít např. v Klvačová (2005).

⁵⁰ Typickým příkladem je celní sazebník.

⁵¹ Aby byl rozdíl oproti elementárnímu redistribučnímu systému, který popisujeme výše, zřejmý, uvedme, že v tomto elementárním systému je diskriminovaný hráč ekonomicky aktivní, část jeho výkonu je však přerozdělena ve prospěch někoho jiného. V případě paralelních her nemohou být nebo nejsou někteří hráči ekonomicky aktivní a výnos tak získávají ti, kteří aktivní jsou (je jim umožněno, aby aktivní byli).

⁵² K formálním institucím lze v tomto případě přiřadit i příslušné firemní dokumenty — společenskou smlouvu, stanovy nebo jiný druh zakládající listiny dané společnosti a vnitřní firemní předpisy.

⁵³ Jako příklad lze uvést zákon o veřejných zakázkách, jenž umožňuje při zadávání zakázek malého rozsahu (dle aktuální právní úpravy do 2 mil. Kč, u stavebních prací do 6 mil. Kč) jednodušší postup a méně náročná kritéria výběru. Toto ustanovení může zadavatel zneužít a preferovat díky němu určitého dodavatele. Zadavatel tedy jedná v rámci pravidla, na druhou stranu proti duchu zákona, čili stejné pravidlo de facto porušuje.

7. Závěr

Můžeme tedy v rámci celého textu shrnout:

1. Jednotlivé formální i neformální instituce vždy vznikají v nějakém redistribučním prostředí (systému).
2. Aby nějaká redistribuce fungovala, potřebuje být upravena formálními i neformálními institucemi. Pro dlouhodobé fungování dané redistribuce jsou důležité zejména neformální instituce v podobě zvyků, obyčejů, tradic, které danou redistribucí společensky legitimují, tj. ospravedlňují, zdůvodňují, vytvářejí zábrany, aby se o ní pochybovalo, aby byly činěny pokusy o její změnu apod.
3. Vedle institucí, které se týkají redistribuce, musí v dané společnosti (prostředí, systému), pokud chceme dosáhnout rozvoje (zlepšování) této společnosti, existovat i formální a neformální instituce, jež umožňují soutěž a konkurenci, svobodnou volbu, volný pohyb, dobro-

volnou dělbu práce, specializaci a spolupráci jednotlivých osob (obecně konkurenční prostředí).

4. V konkurenčním prostředí se ale rovněž odehrávají paralelní hry, jež atributy konkurenčního prostředí omezují. Tyto paralelní hry se dějí jednak proto, že to některá institucionální pravidla umožňují. Často však paralelní hry spočívají v porušení existujících institucionálních pravidel.

Na závěr lze konstatovat, že další rozpracování výše uvedeného se jeví jako perspektivní směr jak obecné ekonomické teorie, tj. celé ekonomie jako vědy, tak institucionální ekonomie, tj. té části ekonomie, která se zabývá problematikou formálních a neformálních institucí. Rozpracování může pomoci nacházet odpověď na otázku, proč se prosazují, vznikají, existují, mění i zanikají určité instituce, proč se vyplácí nějaké jednání – ať už v rámci existujících institucionálních pravidel, nebo mimo tento rámec.

LITERATURA A PRAMENY

1. Buber, M. (2005): *Já a ty*. Praha, Kalich
2. Coase, R. H. (1960): *The Problem of Social Cost*. Journal of Law and Economics, 3, p. 1–44
3. Denzau, A., North, D. C. (1994): *Shared Mental Models: Ideologies and Institutions*. Kyklos, Vol. 47, No. 1, p. 3–31
4. Eucken, W. (2004): *Zásady hospodářského řádu*. Praha, Liberální institut
5. Field, J. (2008): *Social Capital*. Abingdon, Oxon, Routledge, 2nd Edition
6. Friedman, M. (1997): *Metodologie pozitivní ekonomie*. Praha, Liberální institut
7. Furubotn, E. G., Richter, R. (2005): *Institutions and Economic Theory*. The University of Michigan Press, 2nd Edition
8. Gočev, P. (2006): *Co opravňuje vertikální přerozdělování: imanentní kritika neoklasického a neoliberálního přístupu*. Brno, Trast pro ekonomiku a společnost
9. Hayek, F. A. (1960): *The Constitution of Liberty*. London, Routledge
10. Hayek, F. A. (1994): *Právo, zákonodárství a svoboda*. Praha, Academia
11. Holman, R. (2001): *Dějiny ekonomického myšlení*. Praha, C. H. Beck, 2. vydání
12. Chavance, B. (2009): *Institutional Economics*. London and New York, Routledge
13. Kant, I. (1976): *Základy metafyziky mravů*. Praha, Svoboda
14. Klvačová, E. (2005): *Dobývání renty v globalizované ekonomice*. In: Klvačová, E., Malý, J., Mráček, K., Dostálová, I., Chlumský, J.: *Státní pomoc, nebo dobývání renty?* Praha, Professional Publishing
15. Mlčoch, L. (2005): *Institucionální ekonomie*. Praha, Univerzita Karlova v Praze – Nakladatelství Karolinum



- 16. Marshall, P. J. (1996): *The Cambridge Illustrated History of the British Empire*. Cambridge, Cambridge University Press
- 17. Musgrave, R. A., Musgraveová, P. B. (1994): *Veřejné finance v teorii a v praxi*. Praha, Management Press
- 18. Nelson, R., Winter, S. (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press
- 19. North, D. C. (1981): *Structure and Change in Economic History*. New York, W. W. Norton & Company
- 20. North, D. C. (1990): *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge, Cambridge University Press
- 21. North, D. C. (1994): *Economic Performance through Time*. American Economic Review, Vol. 1984, No. 3, p. 359–395
- 22. North, D. C. (2005): *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton, Princeton University Press
- 23. Pelikán, P. (2005): *Nová institucionální ekonomie se stává součástí hlavního proudu*. Rozhovor. Listy – časopis studentů VŠE, Vol. 8, No. 5
- 24. Popper, K. (1997): *Logika vědeckého bádání*. Praha, OIKOYMENH
- 25. Rawls, J. (1995): *Teorie spravedlnosti*. Praha, Victoria Publishing
- 26. Redmond, W. H. (2005): *A Framework for the Analysis of Stability and Change in Formal Institutions*. Journal of Economic Issues, Vol. 39, No. 3
- 27. Rousseau, J. (1947): *O původu nerovnosti mezi lidmi*. Praha, Svoboda
- 28. Samuelson, P. A., Nordhaus, W. D. (2007): *Ekonomie*. Praha, Svoboda
- 29. Stiglitz, J. E. (1997): *Ekonomie veřejného sektoru*. Praha, Grada
- 30. Šíma, J. (2004): *Ekonomie a právo*. Praha, Liberální institut
- 31. Šulc, J. (2005): *Alternativy reformy penzijního systému*. Praha, Vysoká škola finanční a správní
- 32. Valenčík, R. (2008a): *Teorie her a redistribuční systémy*. Praha, Eupress
- 33. Valenčík, R. (2008b): *Základy teorie redistribučních systémů a její aplikace*. In: Valenčík, R. (ed.): *Lidský kapitál a investice do vzdělání*. Sborník z 11. mezinárodní vědecké konference. Praha, Vysoká škola finanční a správní
- 34. Valenčík, R., Budínský, P. (2009): *Jaké příčiny má narušení morality v redistribučních systémech*. ACTA VŠFS, 2009, Vol. 3, No. 2
- 35. Veblen, T. (1999): *Teorie zahálčivé třídy*. Praha, Sociologické nakladatelství
- 36. Voigt, S. (2008): *Institucionální ekonomie*. Praha, Liberální institut
- 37. Wawrosz, P. (2007a): *Thorstein Veblen a americká meziválečná institucionální ekonomie*. Marathon (on-line), 2007, No. 3
- 38. Wawrosz, P. (2007b): *Investování do sociálního kapitálu, efektivnost a redistribuční systémy*. ACTA VŠFS, 2007, Vol. 1, No. 1, p. 74–102
- 39. Wawrosz, P. (2009): *Theory of Redistribution Systems and Institutions*. Vystoupení na konferenci pořádané Vysokou školou finanční a správní a Českou společností ekonomickou, únor 2009
- 40. Williamson, O. (1975): *Markets and Hierarchy. Analysis and Antitrust Implications*. New York, Free Press

KLÍČOVÁ SLOVA

institute, redistribuční systém, teorie her, paralelní hry

ABSTRACT

The notions “institutions” or “institutional environment” have in the contemporary economic theory significant influence. The terms were used and defined by T. Veblen, J. Commons, W. Mitchell, R. Tugwell, M. Ezekiel, G. Means, W. Hamilton, R. Coase, D. North, O. Williamson and other economists. Institutions are now understood as formal and informal rules that must be observed as the condition of function of economic systems and possible economic development. The theory of redistribution systems, especially the part interesting in parallel redistribution games, helps to gain insight into process how institutions and institutional environment originate and exist. The redistribution theory is also able to explain factors violating the institutions. It can be seen that each violation corresponds with destruction of some elements of institutional environment.

KEYWORDS

institutions, redistribution system, game theory, parallel games

JEL CLASSIFICATION

B15, B25, C70, D23, D30



Liberální přístup v humanitních vědách u Raymonda Arona

► Mgr. Jiří Nesiba » NEWTON College, a. s.

* Francouzský sociolog a historik Raymond Aron (1905–1983) se už od třicátých let 20. století projevoval pro francouzské levicové intelektuální prostředí v nezvyklé pozici jako obhájce liberalismu a liberálního přístupu ve studiu sociologie či historie. Liberalismus chápal v intencích klasické morální filozofie, kdy liberální principy jsou základem demokraticky rozvinuté společnosti, která chrání morální hodnoty jako nezpochybnitelný princip své existence.

Tímto postojem se tak Aron chtěl postavit do opozice vůči tzv. velkým filozofiím, které zjednodušovaly výklad lidských dějin. V době po světové hospodářské krizi ve třicátých letech tuto filozofii reprezentoval nastupující fašismus čerpající inspiraci z filozofie, která interpretovala lidské dějiny v intencích poznatků z evoluce. Podobně stál Aron jako *enfant terrible* proti převládajícímu levicovému myšlení ve Francii 50. let, zejména proti dobově interpretovanému marxismu, který chápal dějiny jako vývoj podléhající zákonům dialektického materialismu.

1. Aronův liberalismus v opozici vůči hegelianismu

Aronův liberalismus možnost zjednodušených dějinných zákonitostí odmítal, protože nejen že zjed-

noduší účelově složitě historické souvislosti pro politické zájmy, ale hlavně vede k omezování lidské svobody.¹

Dobově populární filozofie popisující dějinný vývoj jako zákonitý proces (fašismus i marxismus) byly podle Arona vystavěny na filozofii G. W. F. Hegela (1770–1831) a na následném myšlenkovém proudu, který se obecně nazýval hegelianství. Aron tvrdil, že tradiční filozofie dějin nachází svůj vrchol právě v Hegelově systému, kdežto moderní liberální filozofie a výzkum historie začíná teprve odmítnutím hegelianismu.²

Aron ve svých raných předválečných dílech navrhuje určitou transcendentální metodiku, která by se měla na základě weberovské metody opírat o vystavění fakt (fr. *la construction du fait*), porozumění ideji (fr. *la compréhension des idées*) a o určité ztotožnění badatele se zkoumanou látkou (fr. *dissolution de l'objet*).³

Kde historik zkoumající dějiny naráží na meze své objektivitě (fr. *limits de l'objectivité*), tam začíná kritická práce, která je podle Arona vlastní nejenom každému historickému bádání, ale i analýze společnosti, ekonomiky či politiky. V tomto ohledu se ukazuje jako podstatná teoretická stránka jakékoliv analýzy. Teoretický základ je možný jen na základě použití určité filozofické abstrakce. V případě analýzy společnosti a jejího vývoje Aron na-

¹ Aronovým současníkem byl Karl Raimund Popper (1902–1994), který na základě svých analýz dospěl k podobným závěrům o totalitarismu jako Aron ve slavných studiích *Bída historicismu a Otevřená společnost a její nepřítel*. Srov. Popper, K. R., *Bída historicismu*, Praha 1994; Popper, K. R., *Otevřená společnost a její nepřítel*, Praha 1994.

² Aron, R., *La philosophie critique de l'histoire*, Paris 1938 (rééd. 1987), předmluva.

³ Aron, R., *Introduction à la philosophie de l'histoire. Essai sur les limites de l'objectivité historique*, Gallimard, Paris 1938, s. 11.

vrhuje rozpracování konceptu filozofie historie bez snahy o nalezení nějakých dějinných zákonitostí či hegelianismu.⁴

Aron polemizuje s myšlenkou, že by tato filozofie historie mohla mít shodný základ jako přírodní vědy, jak se o to pokoušeli pozitivisté, marxisté, ale i sociální evolucionisté, kteří nevědomky tvořili teoretický základ pro nejrůznější nedemokratická politická hnutí. Historie lidstva má podle něj několik podob, kromě fyzické evoluční stránky (esenciální, založené na kauzalitě) vstupují do dějin i významné prvky náhody a diskontinuity (založené na porozumění, fr. *compréhension*). Oba prvky existují singulárně vedle sebe, ale oba jsou naprosto rozdílné. Právě teorie dokáže podle Arona oba tyto směry uchopit a v pluralitě nejrůznějších interpretací najít jednotící prvky.⁵

2. Metodologické inspirace

Metodou, jak uplatnit historickou teorii, může být v případě zkoumání společnosti metoda sociologická. Aron za svého německého působení ve 30. letech zkoumal německou sociologii a zejména novokantovství a Maxe Webera, jehož historické interpretace byly pro Arona, jak dále uvidíme, zásadní. Sociologická metoda podle Arona není metodou, která dokáže předvídat vývoj společnosti, ale může společnosti rozumět (z něm. *verstehen*). Předstupeň sociologickému rozboru je právě historická analýza, tak jak pracoval i němec-

ký sociolog Max Weber (1864–1920), jehož metodologii Aron považoval za jeden ze svých nejdůležitějších inspiračních zdrojů. Weber zdůrazňoval tzv. rozumějící sociologii a jeho metodika je vzorem nejen pro historickou, ale i systematickou sociologii. Aron si cení na Weberovi především to, že jako první oddělil zkoumání politiky (subjektivní) a vědy (snaha po objektivitě), ale zároveň hájil vědu před politikou, protože politické jednání by mělo být založeno na vědeckém poznání. Ale protože nelze vytvořit absolutně objektivní vědu o společnosti (už výběrem témat představujeme naše preference), měl by badatel mít povinnost odhalit čtenářům svoji metodu a svůj světový názor.⁶

Proto i Aron zdůrazňoval své liberální názory a ve svých dílech představoval svůj liberální koncept. Liberalismus je podle něj hodnotnější filozofií než dobově populární marxismus, který po skončení válečného konfliktu zaujal široký okruh intelektuálů ve Francii, kteří marxismus chápali jako výraz vzdoru proti existujícím poměrům vznikajícího západního sociálního státu. Zároveň marxismus byl vnímán skrze svoji uměleckou avantgardu počínaje umělci inspirujícími tzv. Frankfurtskou školu či francouzský existencialismus. Aronův liberalismus lze chápat jako převážně politický, vycházel především z uznání plurality politických stran a z odmítání jedné dominantní politické síly, takže pluralismus je pro Arona jistá forma liberalismu.⁷



⁴ Skoro o třicet pět let později vedl Aron roční kurz na Collège de France o historiografii a filozofii dějin, kdy za zcela jiné politické situace studentům vysvětloval obecné rozdíly způsobu myšlení mezi dějinným historismem a analytickou filozofií dějin. V době bouřlivých šedesátých let kritizoval populární koncepty dialektických a historických rozumů ve zjevné narážce na levicovou filozofii dějin francouzského filozofa Jean-Paula Sartra (1905–1980), které podle Arona vedou k ideologiím. Aron navrhuje jako metodu popisování historie tzv. kauzální analýzu. Srov. Aron, R., *Leçons sur l'histoire. Cours du Collège de France*, Édition de Fallois, Paris 1989 (ed. 2007), s. 221–242.

⁵ Aron, R., *Introduction à la philosophie de l'histoire. Essai sur les limites de l'objectivité historique*, Gallimard, Paris 1938, s. 95.

⁶ Aron, R., *La sociologie allemande contemporaine*, Paris 1935, cit. podle angl. překl. Aron, R., *German Sociology*, London 1957, s. 67–107. Zároveň Aron oceňoval, že Weber odmítal zjednodušenou logiku popisování společnosti (a společenských systémů jako např. kapitalismus, socialismus...) metodou *per genus proximum et differentiam*.

⁷ Aron, R., *Le Spectateur engagé*, Julliard, Paris 1981, cit. podle Aron, R., *Angažovaný pozorovatel*, Praha 2003, s. 256. Aron vedl polemiku i s Hayekovým pojetím liberalismu, podle něhož jsou státní zásahy cestou do otroctví, což Aron vyvrací, a možnost státu ovlivňovat ekonomiku je podle Arona pro reformy podstatná. Zároveň v jedné ze svých posledních knih, kdy hodnotí postavení Evropy ve světě, připomíná, že hrozbou západní Evropě je kromě nepřátelského komunistického bloku také její vlastní svoboda, se kterou Evropané neumí zacházet, liberální svoboda tak v Aronových očích znamená hlavně zodpovědnost. V liberalismu v kombinaci se silnými státními institucemi vidí Aron možnou budoucnost Evropy, jinak se obává stále výraznějšího úpadku Evropy. Srov. Aron, R., *Plaidoyer pour l'Europe décadente*, Robert Laffont, Paris 1977.

→ Aron odmítal používání nového módního slovníku historie a sociologie, jako byly termíny „dialektika dějin“, „odcizení jedince“, „masová společnost“, aniž by nejdříve tato východiska byla vědecky uchopitelná a dokazatelná. Raymond Aron se raději inspiroval studiem faktů, které doporučovali klasičtí myslitelé sociologie Herbert

ky po současnost na základě jednotných dějinných zákonů.⁹

Podle Arona tak pro historickou analýzu není důležitý jen průběh a výsledek jednání, bitvy či nějaké události, protože to vede ke zjednodušení. Historická analýza by měla obsahovat také všechny zjištěné příčiny, které ke zkoumané události

Aron si cení na Weberovi především to, že jako první oddělil zkoumání politiky (subjektivní) a vědy (snaha po objektivitě), ale zároveň hájil vědu před politikou, protože politické jednání by mělo být založeno na vědeckém poznání. Ale protože nelze vytvořit absolutně objektivní vědu o společnosti (už výběrem témat představujeme naše preference), měl by badatel mít povinnost odhalit čtenářům svoji metodu a svůj světónázor.

Spencer (1820–1903) či Auguste Comte (1798–1857) nebo Alexis de Tocqueville (1805–1859). Raymond Aron právě na nejasné marxistické dialektické metodě kritizoval, že ačkoliv všechna fakta dokonale logicky do sebe zapadají a dialektika dokáže vysvětlit veškeré dějinné procesy a události a je to naprosto koherentní systém, nemá nic společného s realitou.⁸

Historik by neměl podle Arona podlehnout zjednodušením, která mu předkládají velké koncepty. Tam řadil nejen marxismus, ale i po první světové válce populární práce Oswalda Spenglera (1880–1936) či Arnolda J. Toynbeeho (1889–1975), které vysvětlovaly vývoj západní civilizace od anti-

vedly. Tato metoda stojí na dvou otázkách — proč k události došlo v danou chvíli a čím byla dána situace, v níž k události došlo. Historik by se měl ptát, zda události, ke kterým došlo, byly možné, pravděpodobné nebo nutné, ale zároveň si nemá klást otázku, „co by se stalo, kdyby“, která nemá také metodologickou hodnotu.¹⁰

Dějinné univerzální zákonitosti podle Arona neexistují a budoucnost není nikdy předem napsána, fatalismus není nijak dokazatelný, je to jen „historikovo“ přání přenesené do reality. Lze podle něj analyzovat chyby či špatná rozhodnutí (v čem spočívala) nebo nahodilé kategorie štěstí a smůly v jednotlivých případech, ale nelze na nich stavět

⁸ Srov. Aron, R., *Angažovaný pozorovatel*, Praha 2003, s. 227.

⁹ Podle Arona by historik neměl podlehnout představám doby a kultury, ve které žije. Příkladem je stát Izrael, který považuje za stát evropského typu, který vznikl z víry několika jedinců a z nebyvalé shody okolností, nikoliv jako historické uskutečnění věčných přání Židů žijících v diaspoře. In: Aron, R., *Les Guerres en chaîne*, Gallimard, Paris 1951, s. 13–112, in: Aron, R., *Historie XX. století*, Praha 1999, s. 56. Tak jako odmítal univerzalistické hodnoty ve vědě, tak odmítal i absolutní univerzální transcendentální hodnoty přenesené z náboženství do společnosti, proto býval vnímán jako následovník Spinozy, novokantovců či materialistů. Srov. Fessard, G., *La philosophie historique de Raymond Aron*, Julliard, Paris 1980.

¹⁰ Pro příklad uvedme konkrétní způsob analýzy — např. Aron pečlivě zkoumal příčiny první světové války a její průběh, události od 23. července do 30. července 1914, tedy od vydání ultimáta Srbsku až po mobilizaci Ruska. Všímá si dobové nálady a odhodlání bojovat, kdy nikdo nepředpokládal dramatický průběh a evropskou katastrofu, ačkoliv podle Arona byla k dispozici fakta o nových způsobech válečných konfliktů, které trvají několik let a neomezují se na profesionální armádu, ale ovlivňují celou společnost, jako tomu bylo u americké občanské války. Tento přístup ukáže, že na evropské straně nebyly vlčí a beráncí státy, nýbrž státy suverénní, všechny stejně odhodlané zachovat si svou slávu a udržet mocenskou pozici. Srov. Aron, R., *Les Guerres en chaîne*, Gallimard, Paris 1951, s. 13–112.

metodicky ověřitelné pravidlo. Proto je podle Arona třeba bojovat proti iluzím nevyhnutelnosti.¹¹

3. Liberální principy v analýzách politiky a ekonomiky

Raymond Aron na základě těchto předpokladů analyzuje složitou podstatu politických režimů moderní západní civilizace a režimů v tehdejších zemích reálného socialismu. Liberální západní systém především zaručuje svobodné politické volby, v čemž spatřuje první podstatu a záruku demokracie. Liberalismus je tak totožný s prvky liberálního politického systému, který studoval Alexis de Tocqueville na příkladu fungování Spojených států amerických více než sto let před Aronem. Tocqueville do francouzského prostředí podle Arona vnesl směr metodického myšlení, které vědecky dokáže na základě analýz odhalit na první pohled nezřetelné nepravdy tehdejšího populárního marxismu. Dokonalý výraz společnosti definované liberální demokracií má výsledek v rovnosti podmínek, zastupitelském zřízení a v osobních a intelektuálních svobodách. Liberalismus v demokratických režimech není ale individualistickým liberalismem devatenáctého století. Tragédie světových válek ukázaly limity, ale i možnosti demokratických liberálních forem vlády v jednotlivých západních zemích. Demokratické systémy lze reformovat a řešit jednotlivé problémy, ale podle Arona by bylo nezodpovědné nahrazovat demokracii nějakým experimentem neliberálního charakteru. Liberalismus od 19. století prošel proměnou a dokonce i Atlantická charta¹² upravila liberalismus v intencích demokratických hodnot, které sdílejí demokratické státy po skončení války proti naci-

mu. Atlantická charta definuje svobodu od nedostatku (z angl. *freedom from want*) a svobodu od strachu (angl. *freedom from fear*), pojmy, které klasický liberalismus neznal.¹³

Liberalismus vyjádřený v liberálních demokratických politických systémech není podle Arona ideologií, naopak přináší skepticismus všem velkým zjednodušeným výkladům světa, protože industriální poválečná společnost na jisté úrovni prosperity ignoruje konflikty idejí. Liberalismus je tak způsobem vlády zcela odlišný od marxismu či fašismu, protože dokáže občanům zajistit svobody formální (nebýt trestán za svůj názor), ale i svobody reálné (možnost volit a být volen). To, co kritizovali tehdejší oponenti liberalismu, jsou výsledky tzv. ekonomického liberalismu hayekovského typu. Aron proto vnímá s určitým odstupem učení teoretika tvrdého ekonomického liberalismu F. A. von Hayeka (1899–1992), které nazývá whigovskou kritikou.¹⁴

Politická koncepce liberalismu nevede k individualistickému soupeření, ale podle Arona k smíšené ekonomice, liberální demokracii a státu blahobytu, což je podle nabídky možných řešení nejlepším kompromisem mezi rozmanitými svobodami. Demokracie je spíše prostředek než cíl, je zřízením, které dává nejlepší naději uchovat svobodu (svobodu evropského liberalismu). Demokracie tak podle Arona znamená logické vyústění liberální filozofie. Volby, konkurence stran, existence parlamentu tvoří celkem vzato pouze procedury, jak si vybrat vládce, tato volba nedeterminuje cíle, které si zvolení postaví. Ale tato procedura zajišťuje podmínky, že je respektován regulérní převod moci.¹⁵

Jak již bylo řečeno, pomocí své argumentace kritizoval zjednodušené analýzy o vývoji společ-



¹¹ Aron, R., *Les Guerres en chaîne*, Gallimard, Paris 1951, s. 133–136.

¹² Společná deklarace států bojujících proti nacismu podepsaná v Londýně 14. srpna 1941, stala se základem pozdější Charty OSN.

¹³ Aron, R., *Essai sur les libertés*, Calmann-Lévy, Paris 1965, cit. podle Aron, R., *Esej o svobodách*, Bratislava 1992, s. 15–54.

¹⁴ Srov. Hayek, F. A. von, *The Road to Serfdom*, Routledge Press, London 1944, v čes. překl. Hayek, F. A. von, *Cesta do otroctví*, Praha 2008. Aron termínem „whigové“ odkazuje k anglickému parlamentu, kdy whigové (drobná venkovská šlechta v 17.–18. století, od konce 18. století průmyslová a obchodní buržoazie) požadovali rovné podmínky v podnikání jako strana torůů (aristokracie). V 19. století byla strana whigů přeměněna na stranu liberální.

¹⁵ Aron, R., *Esej o svobodách*, Bratislava 1992, s. 89–91.

- nosti podléhající nějakým neměnným historickým zákonitostem. Vývoj je podle Arona kategorií, která je velmi obecné povahy a nelze pomocí jedné metody jednoho státu popisovat vývoj i v jiných státech. Tuto chybu často dělají ekonomové, kteří pro účinnější kritiku marxismu zjednodušují své argumenty. Tak směřují růst (zvyšování národní produktivity) s rozvojem (vyplývá ze změn vyvolaných růstem) či s pokrokem (rozvoj, pokud odpovídá ekonomické finalitě). Podle Arona, jestliže se tyto tři pojmy neodddělí a za jediné kritérium růstu (rozvoje) se bere výše národní produktivity, pak z toho vyplývá představa, že historický vývoj má jen jedinou formu, že směřuje vždy jen k jednomu cíli. Je to chyba, které se dopustili Auguste Comte či Karel Marx. Aron naopak vyzdvihuje ty ekonomické teorie, které chápou, že růst každého státu je ojedinělým specifickým příběhem, který nelze vyprávět vícekrát.¹⁶

Z hlediska politologického lze podle Arona metodicky zkoumat i tendence k totalitarismu v demokratických režimech západního střihu, kde fungují tradiční demokratické instituce. Zkušenost s fašismem před druhou světovou válkou a nebezpečí komunismu po válce jsou nicméně v Aronových očích stálou hrozbou. Demokratické režimy tak podle Arona mohou charakterizovat dva druhy politiky:

- **policy**, tj. programy politických stran, jak se politické směry profilují vůči konkrétním problémům;
- **politics**, tj. soupeření politických stran, je to kolbiště názorů, dialogů, střetů.

Právě politiku jako **politics** chápe Aron jako podstatnou část demokracie, je to dědictví řeckého termínu *politeia*, tedy politika jako střet názorů, který předchází ekonomice či jiným složkám správy veřejných záležitostí, protože každá kooperace mezi lidmi obsahuje v sobě autoritu, avšak způsob, jak je autorita vykonávána, a výběr vládců jsou podstatou politiky. Politika je nejdůležitější charakteristikou celé pospolitosti, proto je podmínkou každé spolupráce mezi lidmi, tvrdí Aron.¹⁷

Totalitarismus či demokracie je podle Arona weberovský ideální typ, podle něhož lze poměřovat jednotlivé režimy a srovnávat je s demokratickým zřízením. Podle Arona ale metodologicky nelze v realitě uskutečnit takový ideální typ vlády, ať totalitární či demokratické. Úkolem historika je tedy určit, co je charakteristické pro každý režim, co tvoří podstatu režimu v rovině institucí, historik by se měl zbavit předsudků a zkoumat téma nehlédě na své preference, neměl by předpokládat hodnotové preference pro kladné či negativní režimy, historik by se měl vyhnout hledání nejlepšího zřízení abstraktně a univerzálně, protože:

1. je pochybné, zda by bylo možné určit nejlepší zřízení, odhlédne-li se od celkové organizace společnosti; je možné, že nejlepší režim může být definován pouze pro jeden daný typ společenské organizace;
2. pojem nejlepšího zřízení je vázán na účelové pojetí lidské přirozenosti; přijmeme-li deterministické pojetí lidské přirozenosti, vzniká otázka institucí, které jsou nejlépe přizpůsobeny spontánnímu, pravidelnému chování lidí;

¹⁶ Aron, R., *Teorie rozvoje a různé ideologie naší doby*, články v *Preuves*, č. 146, duben 1963, s. 3–20, převzatý do Aron, R., *Trois essais sur l'âge industriel*, Plon, Paris 1966, s. 15–65, in: Aron, R., *Historie XX. století*, Praha 1999, s. 567–587. Aron vyzdvihuje v této souvislosti práce ekonoma Walta Whitmana Rostowa (1916–2003).

¹⁷ Aron, R., *Démocratie et totalitarisme*, Gallimard, Paris 1965, cit. podle Aron, R., *Demokracie a totalitarismus*, Brno 1993, s. 15. Jinde píše, že charakteristikou ústavní pluralitních režimů je dodržování zákonnosti nebo pravidel a smysl pro kompromis. Srov. Aron, R., *Demokracie a totalitarismus*, Brno 1993, s. 46. Aron v souvislosti se svojí metodikou používal politologická schémata. Srov. Sartori, G., *Strany a stranické systémy. Schéma pro analýzu*, Brno 2005; Novák, M., *Systémy politických stran. Úvod do jejich srovnávacího studia*, Praha 1997. Podle Arona v demokratických státech je moc rozdělena nejen na výkonnou a zákonodárnou, ale i na administrativní, protože politik je amatér, ale úředník profesionál. Úředník je vybírán podle přesných pravidel, politik je volen. V západních liberálních demokraciích tedy amatéři vedou odborníky. Úředník je kompetentní, kvalifikovaný, ví, co se má dělat, ale nemůže sám rozhodovat. Kromě toho musí zachovávat neutralitu. Policista zatýká zrádce, ale kdo je zrádce? Kolaborant, nebo disident? Odpověď dá politik, nikoliv policista. Srov. Aron, R., *Demokracie a totalitarismus*, Brno 1993, s. 36.

3. cíle politických režimů nejsou jednoznačné a nejsou nutně ve shodě; režim, který zajišťuje občanům největší prostor pro svobodu, nezajišťuje vždycky největší účinnost moci, režim založený na souhlasu ovládaných neponechává vždycky držitelům moci dostatečný akční prostor;
4. na jisté rovině konkretizace jsou instituce nevyhnutelně rozmanité.¹⁸

4. Závěr

Tento článek si kladl za cíl představit způsob liberálního myšlení francouzského sociologa a historika

Raymonda Arona, který je nejen v českém prostředí stále neprávem opomíjeným intelektuálem, který se zabýval politickými a ekonomickými dějinami 20. století. Jeho analýzy v oblasti metodologie humanitních věd se ukazují jako stále platné, o to více právě v době, kdy se společnost nachází v etapě velkých společenských změn a krizí. Aron odmítal jednoduchá vysvětlení vývoje dějin a lidské společnosti, která právě v takovýchto složitých dějinných etapách získávají řadu stoupenců. Aron zastával co nejpřísnější vědecký přístup i k složitým otázkám interpretace historie a společenských struktur projevujících se v politice a ekonomice.

Dějinné univerzální zákonitosti podle Arona neexistují a budoucnost není nikdy předem napsána, fatalismus není nijak dokazatelný, je to jen „historikovo“ přání přenesené do reality.

LITERATURA A PRAMENY

1. Aron, R.: *La sociologie allemande contemporaine*. Paris 1935. Cit. podle angl. překl. Aron, R.: *German Sociology*. London 1957
2. Aron, R.: *Introduction à la philosophie de l'histoire. Essai sur les limites de l'objectivité historique*. Gallimard, Paris 1938
3. Aron, R.: *La philosophie critique de l'histoire*. Paris 1938 (ed. 1987)
4. Aron, R.: *Essai sur les libertés*. Calmann-Lévy, Paris 1965. Cit. podle Aron, R.: *Esej o svobodách*. Bratislava 1992
5. Aron, R.: *Démocratie et totalitarisme*. Gallimard, Paris 1965. Cit. podle Aron, R.: *Demokracie a totalitarismus*. Brno 1993
6. Aron, R.: *Leçons sur l'histoire. Cours du Collège de France*. Édition de Fallois, Paris 1989 (ed. 2007)
7. Aron, R.: *Le Spectateur engagé*. Julliard, Paris 1981. Cit. podle Aron, R.: *Angažovaný pozorovatel*. Praha 2003
8. Aron, R.: *Plaidoyer pour l'Europe décadente*. Robert Laffont, Paris 1977
9. Aron, R.: *Historie XX. století*. Praha 1999
10. Fessard, G.: *La philosophie historique de Raymond Aron*. Julliard, Paris 1980

¹⁸ Otázka nejlepšího zřízení může být kladena pouze na vysoké rovině abstrakce, v každé společnosti musí být instituce přizpůsobeny zvláštnostem jedinečné historické konstelace. Srov. Aron, R., *Demokracie a totalitarismus*, Brno 1993, s. 33. Při hledání totožností v totalitárních zřízeních v historii Aron odkazuje na debatu mezi tzv. modernisty (tedy těmi, kteří tvrdí, že totalitarismus je moderní fenomén) a tzv. primordialisty (totalitarismus shledávají v antické Spartě či Kalvinově Ženevě). Viz Novák, M., *Mezi demokracií a totalitarismem*. Aronova politická sociologie industriálních společností 20. století, Praha 2007, s. 112. Aron ukazuje na prvky společné s asijským despotismem, ale jako masový fenomén založený na ideologiích je to záležitost 20. století. Nejen že se dnes jedná o městskou civilizaci, ale historický asijský despotismus neobsahoval požadavek vytvořit nového člověka a očekávat konec prehistorie. Srov. Aron, R., *Demokracie a totalitarismus*, Brno 1993, s. 175.

- 11. Hayek, F. A. von: *The Road to Serfdom*. Routledge Press, London 1944. V čes. překl. Hayek, F. A. von: *Cesta do otroctví*. Praha 2008
- 12. Novák, M.: *Systémy politických stran. Úvod do jejich srovnávacího studia*. Praha 1997
- 13. Novák, M.: *Mezi demokracií a totalitarismem. Aronova politická sociologie industriálních společností 20. století*. Praha 2007
- 14. Popper, K. R.: *Bída historicismu*. Praha 1994
- 15. Popper, K. R.: *Otevřená společnost a její nepřátelé*. Praha 1994
- 16. Sartori, G.: *Strany a stranické systémy. Schéma pro analýzu*. Brno 2005

KLÍČOVÁ SLOVA

Raymond Aron, liberalismus, hegelianismus, marxismus, politika

ABSTRACT

The article explores the methodology of French sociologist and historian Raymond Aron (1905–1983). He claimed for liberal approach in the human science as a reflection of dominant philosophic movement in the 20th century, which – based on Hegelian philosophical background – led to fascist or Marxist consequences. Raymond Aron had been inspired by Alexis de Tocqueville or Max Weber in the scientific demand for working with the verified facts as a practical side of research and for identifying the scientist with his point of view as theoretical side of his work. In spite of all complications with economical and political advancing of the liberalism for Raymond Aron the liberalism represented the essential part in the modern western plural society and its democracy during the 20th century.

KEYWORDS

Raymond Aron, liberalism, Hegelianism, Marxism, politics

JEL CLASSIFICATION

C00, N01, O10, P00, Y80

x

Scientia ^{et} Societas

Scientia et Societas * číslo 1 * ročník VI

Recenzovaný společenskovědní časopis | Vychází čtyřikrát ročně

Vydavatel

NEWTON Books, a.s., Politických vězňů 10, 110 00 Praha 1, IČ: 27398358 | www.newtonbooks.cz

Redakce

Politických vězňů 10, 110 00 Praha 1 | e-mail: redakce@sets.cz | www.sets.cz

Výkonný redaktor

PhDr. Jiří Malý, Ph.D. | e-mail: jiri.maly@sets.cz

Redakční rada

Předseda redakční rady

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

Členové redakční rady

prof. Ing. Ladislav Blažek, CSc., Ekonomicko-správní fakulta Masarykovy univerzity

Ing. Lubomír Galatík, rektor a místopředseda představenstva NEWTON College, a.s.

doc. Ing. Petr Chvojka, CSc., bývalý hlavní ekonom ČSOB

prof. Ing. Jaroslav Jakš, DrSc., Metropolitní univerzita Praha, o.p.s.

Mgr. Petr Kraus, předseda představenstva NEWTON College, a.s.

prof. Ing. Václav Kubišta, CSc., Vysoká škola obchodní v Praze, o.p.s.

Dr. Jan Mojžíš, člen představenstva 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

prof. Ing. PhDr. Vladimír Tomšík, Ph.D. Ph.D., člen bankovní rady České národní banky

prof. Ing. Milan Žák, CSc., rektor Vysoké školy ekonomie a managementu

Grafická úprava

Matěj Bacovský, BIOPORT.cz

Sazba

studio@vemola.cz

Rozhodnutím Rady pro výzkum a vývoj ze dne 20. 6. 2008 byl časopis Scientia et Societas zařazen na Seznam recenzovaných neimpaktovaných periodik vydávaných v ČR

Vyšlo v Praze 16. dubna 2010

MK ČR E 16579

ISSN 1801-7118

© NEWTON Books, a.s.

