

2'13 }

časopis pro společenské vědy a management
číslo 2 | 2013 | ročník IX
www.sets.cz

Scientia ^{et} Societas

03 Makroekonomický vývoj Česka a Slovenska
a proměny jejich vztahu k EU v letech 1993–2013

25 Transformace směrnic EU do právních řádů
České republiky a Slovenska: komparativní analýza

51 Dvojí přebytek Číny

106 Teorie podnikatelského objevování a zdanění

Obsah

Odborné stati

- 3 Makroekonomický vývoj Česka a Slovenska
a proměny jejich vztahu k EU v letech 1993–2013
- 25 Transformace směrnic EU do právních řádů České republiky a Slovenska:
komparativní analýza
- 38 Aktuální konjunkturní situace a ekonomické perspektivy hlavních regionů
světové ekonomiky
- 51 Dvojí přebytek Číny
- 62 Japonská ekonomika v letech 2000–2008
- 78 Faktory ovlivňující vývoj vnější ekonomické rovnováhy České republiky –
indikátory zahraniční zadluženosti
- 95 Trendy vývoje zabezpečení v nezaměstnanosti
- 106 Teorie podnikatelského objevování a zdanění
- 122 Instituce Monte di pietà: příspěvek k dějinám ekonomiky neziskových organizací
- 134 „Nekalé praktiky“ v obchodě – mikroekonomická analýza
- 151 Patentové portfolio a model znalostní firmy
- 160 Metody pro ocenění ochranné známky: doporučení pro použití v České republice
- 176 Návrh indikátorů pro měření environmentální výkonnosti podniku
- 188 Ako pomôcť podnikateľskej platobnej disciplíne
- 202 Nástroje multikriteriálnej analýzy v procese hodnotenia centier turizmu
v kontexte rozvoja vodnej dopravy

Makroekonomický vývoj Česka a Slovenska a proměny jejich vztahu k EU v letech 1993–2013

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

* Dne 1. ledna 2013 uplynulo 20 let od vzniku samostatné České republiky a Slovenské republiky. Po rozdělení Československa na počátku roku 1993 vstupovaly oba jeho nástupnické státy do éry samostatnosti s rozdílnou ekonomickou úrovní, s rozdílnými ekonomickými problémy, s různými představami o nastavení svých hospodářských politik, s různými očekáváními ohledně svého místa v evropské a světové ekonomice a s odlišnými ambicemi v evropském integračním procesu.

Tyto výchozí podmínky samostatné České republiky a Slovenska se však v průběhu času dynamicky vyvíjely. Měnila se jejich ekonomická úroveň jak vůči sobě navzájem, tak ve vztahu k vyspělým zemím, respektive vůči průměru Evropské unie, zvraty procházel také vývoj jejich dalších makroekonomických ukazatelů, významné změny se odehrávaly na poli jejich hospodářských politik, měnilo se jejich postavení v globalizované ekonomice i v integrované ekonomice Evropské unie a podstatným proměnám podléhal rovněž jejich vztah k evropské integraci jako takové. Slovensko, které bylo v roce 1993 považováno za outsidera v procesu evropské integrace, přijalo v roce 2009 jednotnou evropskou měnu euro, zatímco Česká republika, která byla v roce 1993 v rámci postko-

munistických zemí považována za premianta v přibližování se k Západu, ve svém nadšení pro evropskou integraci postupně ochladla.

1. Hrubý domácí produkt

Česká republika vcházela do éry své samostatnosti s relativně vysokou ekonomickou úrovní, Slovensko na tom bylo o poznání hůře. V roce 1995 činil hrubý domácí produkt na obyvatele v paritě kupní síly v případě České republiky 76 % průměru EU, zatímco na Slovensku to bylo pouhých 47 % (viz tabulka 1). O 16 let později, v roce 2011, však situace vypadala naprosto odlišně. Hrubý domácí produkt na obyvatele v paritě kupní síly představoval v případě České republiky 80 % průměru EU, v případě Slovenska pak 73 %. Zatímco tedy ekonomická úroveň České republiky vzhledem k průměru Evropské unie v uvedeném šestnáctiletém období víceméně stagnovala, v případě Slovenska došlo k jejímu zvýšení o více než polovinu.

Slovensko se tak v letech 1995–2011 svou ekonomickou úrovní znatelně přiblížilo České republice. Na počátku tohoto období zaostávalo za Českou republikou o více než třetinu, na konci tohoto období už jen o necelou desetinu. Důvodem bylo →

¹ Článek byl zpracován v rámci projektu „Podpora šíření poznatků výzkumu evropské integrace“ (reg. č. CZ.1.07/2.3.00/09.0128). Projekt byl v období 1. 9. 2009–31. 8. 2012 spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky, od 1. 9. 2012 je v rámci udržitelnosti plně financován ze zdrojů NEWTON College, a. s.

- významně vyšší tempo růstu reálného hrubého domácího produktu na Slovensku v porovnání s Českou republikou (viz tabulka 1). Zatímco v České republice činilo v letech 1994–2012 průměrné roční tempo růstu reálného HDP 2,8 %, na Slovensku to bylo 4,5 %.

Podobný vývoj můžeme pozorovat i v období globální finanční krize a krize eurozóny, tedy v letech 2008–2012. V tomto období činil kumulativní růst reálného HDP České republiky pouhých 1,5 %, avšak na Slovensku vzrostl reálný HDP kumulativně o 10,6 %, tedy sedminásobně více než v České republice, a to navzdory skutečnosti, že Slovensko je členem krizí zmítané eurozóny, zatímco Česká republika má svou národní měnu, která by teoreticky měla usnadňovat ekonomické přizpůsobování v období krizí.

Bez zajímavosti není ani fakt, že v roce 2012 bylo Slovensko se svým 2 % růstem reálného HDP čtvrtou nejrychleji rostoucí ekonomikou Evropské unie (po Lotyšsku, Estonsku a Litvě), kdežto Česká republika se se svým 1,3 % poklesem reálného HDP ocitla pod průměrem EU i eurozóny a zařadila se na 20. místo žebříčku zemí EU podle vývoje jejich reálného hrubého domácího produktu (viz tabulka 5). Větší ekonomický pokles než Česká republika vykazovalo pouze sedm zemí EU – jedná se vesměs o předlužené země (Řecko, Portugalsko, Kypr, Španělsko, Itálie, Slovinsko a Maďarsko), z nichž některé aktuálně čerpají mezinárodní finanční pomoc k odvrácení státního bankrotu (Řecko, Portugalsko a Kypr) nebo na podporu finančního sektoru (Španělsko).

2. Ceny a nezaměstnanost

Mnohem menší odlišnosti existují v úrovni relativních cenových hladin České republiky a Slovenska (viz tabulka 1). Na počátku sledovaného období, v roce 1995, se jejich výše v obou zemích pohybovala kolem 40 % průměru EU, v roce 2011 pak dosáhla hodnot kolem 70 % průměru Evropské unie.

V posledních osmi letech podobných hodnot v obou zemích dosahovala rovněž míra inflace (viz

tabulka 2). V letech 2005–2012 činila v České republice průměrná roční míra inflace 2,6 %, na Slovensku 2,8 %. V předcházejícím období však byla míra inflace na Slovensku téměř dvojnásobná v porovnání s Českou republikou. V letech 1997–2004 dosahovala průměrná roční míra inflace v České republice 4,0 %, na Slovensku pak 7,7 %.

Propastný rozdíl mezi oběma zeměmi existuje v míře nezaměstnanosti (viz tabulka 2). Po celé sledované období vykazovalo Slovensko více než dvojnásobnou míru nezaměstnanosti oproti České republice. V letech 1998–2012 činila v České republice průměrná míra nezaměstnanosti 7,2 %, na Slovensku však vysokých 15,2 %. V mezinárodním srovnání patří Česká republika k zemím s nižší mírou nezaměstnanosti, Slovensko naopak ke státům s vysokou mírou nezaměstnanosti (viz tabulka 11). V letech 2011–2012 měla Česká republika šestou nejnižší míru nezaměstnanosti ze zemí EU (po Rakousku, Nizozemsku, Lucembursku, Německu a Maltě), Slovensko mělo naopak šestou nejvyšší míru nezaměstnanosti z členských států Evropské unie. Vyšší míru nezaměstnanosti než Slovensko vykazovaly země, které aktuálně čerpají mezinárodní finanční pomoc k odvrácení státního bankrotu (Řecko, Irsko a Portugalsko) nebo na podporu finančního sektoru (Španělsko), a také Lotyšsko.

3. Veřejné finance

V průběhu sledovaného období došlo v České republice a na Slovensku k razantnímu zvýšení veřejného dluhu v poměru k hrubému domácímu produktu (viz tabulka 2). Na Slovensku se veřejný dluh zvýšil téměř dvojnásobně z 22,1 % HDP v roce 1995 na 43,3 % HDP v roce 2011, v České republice vzrostl dokonce téměř trojnásobně ze 14,0 % HDP v roce 1995 na 40,8 % HDP v roce 2011. Přesto je veřejný dluh obou zemí i nadále pod hranicí mastrichtského konvergenčního kritéria 60 % HDP a v mezinárodním srovnání patří Česká republika i Slovensko stále k zemím s nižším veřejným dluhem (viz tabulka 9). V roce 2011 byl poměr veřejného dluhu České republiky i Slovenska k HDP

zhruba poloviční v porovnání s průměrem Evropské unie a eurozóny. Slovensko mělo v roce 2011 třetí nejnížší veřejný dluh ze zemí eurozóny (po Estonsku a Lucembursku), Česká republika pak vykazovala sedmý nejnížší veřejný dluh z členských států Evropské unie.

Pokud jde o salda veřejných rozpočtů, Česká republika i Slovensko je měly po celé sledované období 1995–2011 deficitní (viz tabulka 2). Česká republika dokázala v rámci sledovaného sedmnáctiletého období udržet deficit veřejných rozpočtů pod hranici maastrichtského konvergenčního kritéria 3 % HDP pouze čtyři roky (v letech 2004, 2006, 2007 a 2008), Slovensko pět let (v letech 2003, 2004, 2005, 2007 a 2008). Z těchto údajů plyne, že vstup obou zemí do Evropské unie s sebou přinesl větší rozpočtovou disciplínu, která byla vynucována dohledem bruselských institucí.

Globální finanční krize a následná krize eurozóny však rozpočtové hospodaření obou států opět významně zhoršila. V roce 2009 se rozpočtový schodek České republiky zvýšil na 5,8 % HDP, v následujícím roce poklesl na 4,8 % HDP a v roce 2011 na 3,3 % HDP. Dopady krize na veřejné finance Slovenska byly o poznání horší – v roce 2009 rozpočtový deficit Slovenska razantně vzrostl na 8,0 % HDP, v následujícím roce zůstal na 7,7 % HDP a v roce 2011 se snížil na 4,9 % HDP. V roce 2011 měla Česká republika v porovnání s průměrem Evropské unie a eurozóny rozpočtový deficit nižší, Slovensko naopak vyšší (viz tabulka 8).

4. Vnější ekonomické vztahy

Navzdory proběhnuvší globální finanční krizi a současné krizi v eurozóně, které negativně ovlivňovaly a ovlivňují i českou ekonomiku, se drží na silných úrovních směnný kurz české koruny k euru. Od zavedení eura v roce 1999 do roku 2012 převažoval trend zhodnocování české koruny vůči euru (viz tabulka 3). Kurz české koruny k euru v tomto období posílil o více než 30 %, z průměrné úrovně 36,882 CZK/EUR v roce 1999 na průměrnou hodnotu 25,143 CZK/EUR v roce 2012. Stojí za

pozornost, že v období globální finanční krize a krize eurozóny, tedy v letech 2008–2012, vykazuje kurz české koruny k euru relativní stabilitu, jeho roční průměrné hodnoty se pohybovaly v intervalu 24,586 CZK/EUR až 26,445 CZK/EUR.

Rovněž směnný kurz slovenské koruny k euru se po vstupu Slovenska do Evropské unie zhodnotoval. V období, kdy byla slovenská koruna součástí mechanismu směnných kurzů ERM II, kde měla stanovenou centrální paritu (střední kurz) k euru a flukuační pásmo (maximální povolené rozpětí pohybu kurzu k euru) $\pm 15\%$, což patří mezi podmínky vstupu země do eurozóny, proto musela být dvakrát revalvována centrální parita slovenské koruny k euru (viz tabulka 4). Od 28. 11. 2005, kdy slovenská koruna vstoupila do ERM II, do 18. 3. 2007 byla centrální parita stanovena na úrovni 38,4550 SKK/EUR, od 19. 3. 2007 do 28. 5. 2008 na úrovni 35,4424 SKK/EUR a od 29. 5. 2008 do 31. 12. 2008, kdy slovenská koruna pobyt v ERM II ukončila, na úrovni 30,1260 SKK/EUR. V konverzním kurzu 30,1260 SKK/EUR pak bylo také 1. 1. 2009 na Slovensku zavedeno euro. Od 28. 11. 2005 do 29. 5. 2008, tedy za dva a půl roku, tak centrální parita slovenské koruny k euru revalvovala o více než 20 %.

Po celé sledované období 2005–2011 vykazovaly Česká republika i Slovensko deficit běžného účtu platební bilance (viz tabulka 12). V případě České republiky se deficit běžného účtu pohyboval většinou v intervalu 2–4 % HDP, v případě Slovenska došlo k jeho poklesu z úrovně kolem 8 % HDP počátkem sledovaného období na hodnoty 2–4 % HDP koncem sledovaného období. Saldo běžného účtu platební bilance měly Česká republika i Slovensko po celé sledované období horší, než činil průměr Evropské unie a eurozóny.



→ **Tabulka č. 1 » Růst reálného HDP, HDP na obyvatele v paritě kupní síly a relativní cenové hladiny v České republice a na Slovensku v letech 1994–2012**

Rok	Růst reálného HDP (meziroční změny v %)		HDP na obyvatele v paritě kupní síly (v %, EU-27 = 100 %)		Relativní cenová hladina (v %, EU-27 = 100 %)	
	Česká republika	Slovensko	Česká republika	Slovensko	Česká republika	Slovensko
1994	2,9	6,2	:	:	:	:
1995	6,2	7,9	76	47	38,1	40,1
1996	4,5	6,9	78	50	41,0	40,5
1997	-0,9	4,4	76	51	41,4	42,1
1998	-0,2	4,4	73	52	45,0	41,9
1999	1,7	0,0	72	50	44,3	39,5
2000	4,2	1,4	71	50	45,9	42,8
2001	3,1	3,5	73	52	48,6	42,3
2002	2,1	4,6	73	54	54,4	43,6
2003	3,8	4,8	77	55	52,2	47,7
2004	4,7	5,1	78	57	53,2	51,2
2005	6,8	6,7	79	60	57,4	52,8
2006	7,0	8,3	80	63	60,8	55,2
2007	5,7	10,5	83	68	61,8	59,9
2008	3,1	5,8	81	73	73,1	65,7
2009	-4,5	-4,9	83	73	69,8	67,9
2010	2,5	4,4	80	73	73,1	67,9
2011	1,9	3,2	80	73	73,6	69,1
2012	-1,3	2,0	:	:	:	:

Pramen: Eurostat, Statistics by theme — Economy and finance, National accounts; Eurostat, Statistics by theme — Economy and finance, Purchasing power parities

5. Náklady práce

Přes nárůst ceny práce od roku 1993 do současnosti patří Česká republika i Slovensko stále k zemím s relativně levnou pracovní silou. V roce 2011 činily průměrné náklady práce včetně zdravotního a sociálního pojištění placeného zaměstnavatelem přepočtené na jednu odpracovanou hodinu v Čes-

ké republice 10,5 EUR a na Slovensku 8,4 EUR, zatímco v Německu to bylo 30,1 EUR, v Nizozemsku 31,1 EUR, v Lucembursku 33,7 EUR, ve Francii 34,2 EUR, v Dánsku 38,6 EUR, ve Švédsku 39,1 EUR a v Belgii 39,3 EUR (viz tabulka 13). V průměru Evropské unie tyto náklady práce přepočtené na jednu odpracovanou hodinu činily 23,1 EUR, v průměru eurozóny pak 27,6 EUR.

Tabulka č. 2 » Saldo veřejných rozpočtů, veřejný dluh, míra inflace a míra nezaměstnanosti v České republice a na Slovensku v letech 1995–2012

Rok	Saldo veřejných rozpočtů (v % HDP)		Veřejný dluh (v % HDP)		Míra inflace (v %)		Míra nezaměstnanosti (v %)	
	Česká republika	Slovensko	Česká republika	Slovensko	Česká republika	Slovensko	Česká republika	Slovensko
1995	-12,8	-3,4	14,0	22,1	:	:	:	:
1996	-3,1	-9,9	11,9	31,1	:	:	:	:
1997	-3,6	-6,3	12,6	33,7	8,0	6,0	:	:
1998	-4,8	-5,3	14,5	34,5	9,7	6,7	6,5	12,7
1999	-3,6	-7,4	15,8	47,8	1,8	10,4	8,7	16,5
2000	-3,6	-12,3	17,8	50,3	3,9	12,2	8,8	18,9
2001	-5,6	-6,5	23,9	48,9	4,5	7,2	8,1	19,5
2002	-6,5	-8,2	27,1	43,4	1,4	3,5	7,3	18,8
2003	-6,7	-2,8	28,6	42,4	-0,1	8,4	7,8	17,7
2004	-2,8	-2,4	28,9	41,5	2,6	7,5	8,3	18,4
2005	-3,2	-2,8	28,4	34,2	1,6	2,8	7,9	16,4
2006	-2,4	-3,2	28,3	30,5	2,1	4,3	7,1	13,5
2007	-0,7	-1,8	27,9	29,6	3,0	1,9	5,3	11,2
2008	-2,2	-2,1	28,7	27,9	6,3	3,9	4,4	9,6
2009	-5,8	-8,0	34,2	35,6	0,6	0,9	6,7	12,1
2010	-4,8	-7,7	37,8	41,0	1,2	0,7	7,3	14,5
2011	-3,3	-4,9	40,8	43,3	2,1	4,1	6,7	13,6
2012	:	:	:	:	3,5	3,7	7,0	14,0

Pramen: Eurostat, Statistics by theme — Economy and finance, Government finance statistics; Eurostat, Statistics by theme — Economy and finance, Harmonized Indices of Consumer Prices; Eurostat, Statistics by theme — Population and social conditions, Labour market

Rovněž hrubé měsíční minimální mzdy zůstávají v České republice i na Slovensku nízké (viz tabulka 14). V roce 2013 činí hrubá měsíční minimální mzda v České republice 312 EUR a na Slovensku 338 EUR, zatímco ve Francii to je 1430 EUR, v Irsku 1462 EUR, v Nizozemsku 1469 EUR, v Belgii 1502 EUR a v Lucembursku 1874 EUR. Vyšší hrubé měsíční minimální mzdy než v České republice

a na Slovensku zůstávají v roce 2013 i v krizi postiženém Portugalsku (566 EUR), Řecku (684 EUR) a Španělsku (753 EUR). Za pozornost stojí, že od roku 2012 je minimální mzda na Slovensku vyšší než v České republice, a to navzdory nižší ekonomické úrovni (nižšímu HDP na obyvatele v paritě kupní síly) Slovenska v porovnání s Českou republikou.



→ **Tabulka č. 3 » Kurz české koruny (CZK) k euru (EUR), roční průměry**

Rok	CZK/EUR
1999	36,882
2000	35,610
2001	34,083
2002	30,812
2003	31,844
2004	31,904
2005	29,784
2006	28,343
2007	27,762
2008	24,942
2009	26,445
2010	25,290
2011	24,586
2012	25,143

Pramen: Česká národní banka, Finanční trhy — Devizový trh, Kurzy devizového trhu

Tabulka č. 4 » Centrální parita slovenské koruny (SKK) k euru (EUR) v mechanizmu směnných kurzů ERM II

Období	Centrální parita SKK/EUR
28. 11. 2005 – 18. 3. 2007	38,4550
19. 3. 2007 – 28. 5. 2008	35,4424
29. 5. 2008 – 31. 12. 2008	30,1260

Pramen: Národní banka Slovenska, Menová politika — Menová politika NBS (do roku 2009)

V roce 2012 bylo Slovensko se svým 2% růstem reálného HDP čtvrtou nejrychleji rostoucí ekonomikou Evropské unie (po Lotyšsku, Estonsku a Litvě), kdežto Česká republika se se svým 1,3% poklesem reálného HDP ocitla pod průměrem EU i eurozóny a zařadila se na 20. místo žebříčku zemí EU podle vývoje jejich reálného hrubého domácího produktu. Větší ekonomický pokles než Česká republika vykazovalo pouze sedm zemí EU — jedná se vesměs o předlužené země (Řecko, Portugalsko, Kypr, Španělsko, Itálie, Slovinsko a Maďarsko), z nichž některé aktuálně čerpají mezinárodní finanční pomoc k odvrácení státního bankrotu (Řecko, Portugalsko a Kypr) nebo na podporu finančního sektoru (Španělsko).

Tabulka č. 5 » Růst reálného HDP v zemích EU a dalších státech v letech 2005–2012 (meziroční změny v %)

Země	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Evropská unie (EU-27)	2,1	3,3	3,2	0,3	-4,3	2,1	1,5	-0,3
Eurozóna (EA-17)	1,7	3,2	3,0	0,4	-4,4	2,0	1,4	-0,6
Česko	6,8	7,0	5,7	3,1	-4,5	2,5	1,9	-1,3
Slovensko	6,7	8,3	10,5	5,8	-4,9	4,4	3,2	2,0
Belgie	1,8	2,7	2,9	1,0	-2,8	2,4	1,8	-0,2
Estonsko	8,9	10,1	7,5	-4,2	-14,1	3,3	8,3	3,2
Finsko	2,9	4,4	5,3	0,3	-8,5	3,3	2,8	-0,2
Francie	1,8	2,5	2,3	-0,1	-3,1	1,7	1,7	0,0
Irsko	5,9	5,4	5,4	-2,1	-5,5	-0,8	1,4	0,9
Itálie	0,9	2,2	1,7	-1,2	-5,5	1,7	0,4	-2,4
Kypr	3,9	4,1	5,1	3,6	-1,9	1,3	0,5	-2,4
Lucembursko	5,3	4,9	6,6	-0,7	-4,1	2,9	1,7	0,2
Malta	3,6	2,6	4,1	3,9	-2,6	2,9	1,7	0,8
Německo	0,7	3,7	3,3	1,1	-5,1	4,2	3,0	0,7
Nizozemsko	2,0	3,4	3,9	1,8	-3,7	1,6	1,0	-0,9
Portugalsko	0,8	1,4	2,4	0,0	-2,9	1,9	-1,6	-3,2
Rakousko	2,4	3,7	3,7	1,4	-3,8	2,1	2,7	0,8
Řecko	2,3	5,5	3,5	-0,2	-3,1	-4,9	-7,1	-6,4
Slovinsko	4,0	5,8	7,0	3,4	-7,8	1,2	0,6	-2,3
Španělsko	3,6	4,1	3,5	0,9	-3,7	-0,3	0,4	-1,4
Bulharsko	6,4	6,5	6,4	6,2	-5,5	0,4	1,8	0,8
Dánsko	2,4	3,4	1,6	-0,8	-5,7	1,6	1,1	-0,6
Litva	7,8	7,8	9,8	2,9	-14,8	1,5	5,9	3,6
Lotyšsko	10,1	11,2	9,6	-3,3	-17,7	-0,9	5,5	5,6
Maďarsko	4,0	3,9	0,1	0,9	-6,8	1,3	1,6	-1,7
Polsko	3,6	6,2	6,8	5,1	1,6	3,9	4,3	2,0
Rumunsko	4,2	7,9	6,3	7,3	-6,6	-1,1	2,2	0,3
Spojené království	2,8	2,6	3,6	-1,0	-4,0	1,8	1,0	0,3
Švédsko	3,2	4,3	3,3	-0,6	-5,0	6,6	3,7	0,8
Island	7,2	4,7	6,0	1,2	-6,6	-4,1	2,9	1,6
Norsko	2,6	2,3	2,7	0,1	-1,6	0,5	1,2	3,2
Švýcarsko	2,7	3,8	3,8	2,2	-1,9	3,0	1,9	1,0
Japonsko	1,3	1,7	2,2	-1,0	-5,5	4,7	-0,6	2,0
USA	3,1	2,7	1,9	-0,3	-3,1	2,4	1,8	2,2

Pramen: Eurostat, Statistics by theme — Economy and finance, National accounts



→ **Tabulka č. 6 » HDP na obyvatele v paritě kupní síly v zemích EU a dalších státech v letech 2005–2011**
(v %, EU-27 = 100 %)

Země	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Evropská unie (EU-27)	100	100	100	100	100	100	100
Eurozóna (EA-17)	109	109	109	109	109	108	108
Česko	79	80	83	81	83	80	80
Slovensko	60	63	68	73	73	73	73
Belgie	120	118	116	116	118	119	119
Estonsko	61	66	70	69	63	63	67
Finsko	114	114	117	119	114	113	114
Francie	110	108	108	107	109	108	108
Irsko	144	146	147	132	130	129	129
Itálie	105	104	104	104	104	101	100
Kypr	93	93	94	99	100	97	94
Lucembursko	254	270	274	263	255	267	271
Malta	78	77	76	79	83	85	85
Německo	116	115	115	116	115	119	121
Nizozemsko	131	131	132	134	132	131	131
Portugalsko	79	79	79	78	80	80	77
Rakousko	125	126	124	124	125	127	129
Řecko	91	92	90	93	94	87	79
Slovinsko	87	87	88	91	87	84	84
Španělsko	102	105	105	104	103	99	98
Bulharsko	37	38	40	43	44	44	46
Dánsko	123	124	122	125	123	128	125
Litva	53	55	59	61	55	57	66
Lotyšsko	50	53	57	58	54	54	58
Maďarsko	63	63	61	64	65	65	66
Polsko	51	52	54	56	61	63	64
Rumunsko	35	38	41	47	47	47	49
Spojené království	123	121	117	113	111	111	109
Švédsko	122	123	125	124	120	124	127
Island	130	123	121	123	120	112	111
Norsko	177	185	181	192	177	181	186
Švýcarsko	136	139	144	149	150	154	157
Japonsko	113	109	108	105	103	107	105
USA	159	154	151	147	147	147	148

Pramen: Eurostat, Statistics by theme — Economy and finance, National accounts

Tabulka č. 7 » Relativní cenové hladiny v zemích EU a dalších státech v letech 2005–2011 (v %, EU-27 = 100 %)

Země	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Evropská unie (EU-27)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Eurozóna (EA-17)	102,1	101,9	101,3	103,2	105,6	104,1	104,0
Česko	58,2	61,4	62,4	77,3	73,0	75,6	76,5
Slovensko	55,4	58,0	63,2	69,8	73,1	71,2	72,4
Belgie	106,4	107,7	107,4	110,3	112,2	111,2	111,0
Estonsko	64,7	68,5	73,4	76,7	77,2	76,3	77,9
Finsko	123,7	122,7	119,6	120,7	123,9	123,0	124,7
Francie	108,2	108,6	108,1	110,7	112,1	110,7	110,2
Irsko	123,5	124,5	124,1	129,7	125,4	118,1	116,3
Itálie	104,8	104,2	102,5	102,4	104,7	103,0	104,4
Kypr	90,4	90,3	88,3	87,7	89,6	89,5	88,9
Lucembursko	111,6	111,4	114,8	117,2	121,4	122,0	123,0
Malta	73,0	74,8	75,5	77,4	77,9	77,4	77,9
Německo	103,3	102,6	101,7	103,5	106,8	104,4	103,2
Nizozemsko	104,7	104,1	102,0	104,1	107,7	108,3	108,2
Portugalsko	85,1	85,0	85,7	87,9	89,1	87,7	87,1
Rakousko	102,5	102,0	102,6	105,1	107,8	105,3	106,4
Řecko	88,3	89,1	89,8	91,7	94,8	95,7	95,6
Slovinsko	76,0	76,7	78,9	82,8	87,8	86,9	85,8
Španělsko	91,1	91,8	92,9	95,1	97,6	97,0	97,2
Bulharsko	43,3	44,9	45,6	49,4	51,2	50,9	49,4
Dánsko	140,4	138,4	137,3	139,7	142,8	141,3	143,5
Litva	54,9	57,4	60,0	66,0	66,9	65,0	65,8
Lotyšsko	57,0	60,8	66,6	75,0	75,9	73,2	73,8
Maďarsko	63,4	60,7	66,7	69,4	63,1	64,6	64,4
Polsko	61,1	62,5	61,7	69,2	58,1	61,2	59,3
Rumunsko	54,5	57,6	63,8	63,1	57,5	59,5	60,3
Spojené království	109,8	110,6	114,0	103,0	96,7	100,8	102,0
Švédsko	119,1	118,5	115,6	112,9	107,5	121,8	126,4
Island	153,4	144,7	148,9	116,8	100,1	110,7	113,7
Norsko	140,7	139,8	137,5	140,6	139,2	150,4	155,7
Švýcarsko	137,6	134,7	125,1	128,5	137,4	147,1	160,1
Japonsko	120,3	110,0	96,5	101,9	119,3	128,2	129,7
USA	92,6	92,7	85,0	81,8	88,6	92,6	88,2

Pramen: Eurostat, Statistics by theme — Economy and finance, Purchasing power parities



→ **Tabulka č. 8 » Saldo veřejných rozpočtů v zemích EU a dalších státech v letech 2005–2011 (v % HDP)**

Země	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Evropská unie (EU-27)	-2,5	-1,5	-0,9	-2,4	-6,9	-6,5	-4,4
Eurozóna (EA-17)	-2,5	-1,3	-0,7	-2,1	-6,3	-6,2	-4,1
Česko	-3,2	-2,4	-0,7	-2,2	-5,8	-4,8	-3,3
Slovensko	-2,8	-3,2	-1,8	-2,1	-8,0	-7,7	-4,9
Belgie	-2,5	0,4	-0,1	-1,0	-5,5	-3,8	-3,7
Estonsko	1,6	2,5	2,4	-2,9	-2,0	0,2	1,1
Finsko	2,9	4,2	5,3	4,4	-2,5	-2,5	-0,6
Francie	-2,9	-2,3	-2,7	-3,3	-7,5	-7,1	-5,2
Irsko	1,7	2,9	0,1	-7,4	-13,9	-30,9	-13,4
Itálie	-4,4	-3,4	-1,6	-2,7	-5,4	-4,5	-3,9
Kypr	-2,4	-1,2	3,5	0,9	-6,1	-5,3	-6,3
Lucembursko	0,0	1,4	3,7	3,2	-0,8	-0,8	-0,3
Malta	-2,9	-2,8	-2,3	-4,6	-3,9	-3,6	-2,7
Německo	-3,3	-1,6	0,2	-0,1	-3,1	-4,1	-0,8
Nizozemsko	-0,3	0,5	0,2	0,5	-5,6	-5,1	-4,5
Portugalsko	-6,5	-4,6	-3,1	-3,6	-10,2	-9,8	-4,4
Rakousko	-1,7	-1,5	-0,9	-0,9	-4,1	-4,5	-2,5
Řecko	-5,2	-5,7	-6,5	-9,8	-15,6	-10,7	-9,4
Slovinsko	-1,5	-1,4	0,0	-1,9	-6,0	-5,7	-6,4
Španělsko	1,3	2,4	1,9	-4,5	-11,2	-9,7	-9,4
Bulharsko	1,0	1,9	1,2	1,7	-4,3	-3,1	-2,0
Dánsko	5,2	5,2	4,8	3,2	-2,7	-2,5	-1,8
Litva	-0,5	-0,4	-1,0	-3,3	-9,4	-7,2	-5,5
Lotyšsko	-0,4	-0,5	-0,4	-4,2	-9,8	-8,1	-3,4
Maďarsko	-7,9	-9,4	-5,1	-3,7	-4,6	-4,4	4,3
Polsko	-4,1	-3,6	-1,9	-3,7	-7,4	-7,9	-5,0
Rumunsko	-1,2	-2,2	-2,9	-5,7	-9,0	-6,8	-5,5
Spojené království	-3,4	-2,7	-2,8	-5,1	-11,5	-10,2	-7,8
Švédsko	2,2	2,3	3,6	2,2	-0,7	0,3	0,4
Island	4,9	6,3	5,4	-13,5	-10,0	-10,1	-5,4
Norsko	15,1	18,5	17,5	18,8	10,6	11,2	13,6
Švýcarsko	-0,6	0,9	1,3	1,8	0,5	0,2	0,4
Japonsko	-4,8	-3,7	-2,1	-4,1	-10,4	-9,4	-9,8
USA	-3,2	-2,0	-2,7	-6,7	-13,3	-11,2	-10,1

Pramen: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, October 2012 (Švýcarsko, Japonsko a USA); Eurostat, Statistics by theme — Economy and finance, Government finance statistics (ostatní údaje)

Tabulka č. 9 » Veřejný dluh v zemích EU a dalších státech v letech 2005–2011 (v % HDP)

Země	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Evropská unie (EU-27)	62,8	61,6	59,0	62,2	74,6	80,0	82,5
Eurozóna (EA-17)	70,3	68,6	66,4	70,2	80,0	85,4	87,3
Česko	28,4	28,3	27,9	28,7	34,2	37,8	40,8
Slovensko	34,2	30,5	29,6	27,9	35,6	41,0	43,3
Belgie	92,0	88,0	84,0	89,2	95,7	95,5	97,8
Estonsko	4,6	4,4	3,7	4,5	7,2	6,7	6,1
Finsko	41,7	39,6	35,2	33,9	43,5	48,6	49,0
Francie	66,4	63,7	64,2	68,2	79,2	82,3	86,0
Irsko	27,3	24,6	25,1	44,5	64,9	92,2	106,4
Itálie	105,7	106,3	103,3	106,1	116,4	119,2	120,7
Kypr	69,4	64,7	58,8	48,9	58,5	61,3	71,1
Lucembursko	6,1	6,7	6,7	14,4	15,3	19,2	18,3
Malta	69,7	64,0	61,9	62,0	67,6	68,3	70,9
Německo	68,5	68,0	65,2	66,8	74,5	82,5	80,5
Nizozemsko	51,8	47,4	45,3	58,5	60,8	63,1	65,5
Portugalsko	67,7	69,4	68,4	71,7	83,2	93,5	108,1
Rakousko	64,2	62,3	60,2	63,8	69,2	72,0	72,4
Řecko	100,0	106,1	107,4	112,9	129,7	148,3	170,6
Slovinsko	26,7	26,4	23,1	22,0	35,0	38,6	46,9
Španělsko	43,2	39,7	36,3	40,2	53,9	61,5	69,3
Bulharsko	27,5	21,6	17,2	13,7	14,6	16,2	16,3
Dánsko	37,8	32,1	27,1	33,4	40,6	42,9	46,6
Litva	18,3	17,9	16,8	15,5	29,3	37,9	38,5
Lotyšsko	12,5	10,7	9,0	19,8	36,7	44,5	42,2
Maďarsko	61,7	65,9	67,0	73,0	79,8	81,8	81,4
Polsko	47,1	47,7	45,0	47,1	50,9	54,8	56,4
Rumunsko	15,8	12,4	12,8	13,4	23,6	30,5	33,4
Spojené království	42,2	43,3	44,2	52,3	67,8	79,4	85,0
Švédsko	50,4	45,3	40,2	38,8	42,6	39,5	38,4
Island	26,0	27,9	28,5	70,4	87,9	93,0	101,0
Norsko	44,5	55,4	51,5	48,2	43,5	43,7	29,0
Švýcarsko	70,1	62,4	55,6	50,5	51,8	48,0	46,8
Japonsko	186,4	186,0	183,0	191,8	210,2	215,3	229,6
USA	67,9	66,6	67,2	76,1	89,7	98,6	102,9

Pramen: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, October 2012 (Švýcarsko, Japonsko a USA); Eurostat, Statistics by theme — Economy and finance, Government finance statistics (ostatní údaje)



→ **Tabulka č. 10 » Míra inflace v zemích EU a dalších státech v letech 2005–2012 (v %)**

Země	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Evropská unie (EU-27)	2,3	2,3	2,4	3,7	1,0	2,1	3,1	2,6
Eurozóna (EA-17)	2,2	2,2	2,1	3,3	0,3	1,6	2,7	2,5
Česko	1,6	2,1	3,0	6,3	0,6	1,2	2,1	3,5
Slovensko	2,8	4,3	1,9	3,9	0,9	0,7	4,1	3,7
Belgie	2,5	2,3	1,8	4,5	0,0	2,3	3,4	2,6
Estonsko	4,1	4,4	6,7	10,6	0,2	2,7	5,1	4,2
Finsko	0,8	1,3	1,6	3,9	1,6	1,7	3,3	3,2
Francie	1,9	1,9	1,6	3,2	0,1	1,7	2,3	2,2
Irsko	2,2	2,7	2,9	3,1	-1,7	-1,6	1,2	1,9
Itálie	2,2	2,2	2,0	3,5	0,8	1,6	2,9	3,3
Kypr	2,0	2,2	2,2	4,4	0,2	2,6	3,5	3,1
Lucembursko	3,8	3,0	2,7	4,1	0,0	2,8	3,7	2,9
Malta	2,5	2,6	0,7	4,7	1,8	2,0	2,5	3,2
Německo	1,9	1,8	2,3	2,8	0,2	1,2	2,5	2,1
Nizozemsko	1,5	1,7	1,6	2,2	1,0	0,9	2,5	2,8
Portugalsko	2,1	3,0	2,4	2,7	-0,9	1,4	3,6	2,8
Rakousko	2,1	1,7	2,2	3,2	0,4	1,7	3,6	2,6
Řecko	3,5	3,3	3,0	4,2	1,3	4,7	3,1	1,0
Slovinsko	2,5	2,5	3,8	5,5	0,9	2,1	2,1	2,8
Španělsko	3,4	3,6	2,8	4,1	-0,2	2,0	3,1	2,4
Bulharsko	6,0	7,4	7,6	12,0	2,5	3,0	3,4	2,4
Dánsko	1,7	1,9	1,7	3,6	1,1	2,2	2,7	2,4
Litva	2,7	3,8	5,8	11,1	4,2	1,2	4,1	3,2
Lotyšsko	6,9	6,6	10,1	15,3	3,3	-1,2	4,2	2,3
Maďarsko	3,5	4,0	7,9	6,0	4,0	4,7	3,9	5,7
Polsko	2,2	1,3	2,6	4,2	4,0	2,7	3,9	3,7
Rumunsko	9,1	6,6	4,9	7,9	5,6	6,1	5,8	3,4
Spojené království	2,1	2,3	2,3	3,6	2,2	3,3	4,5	2,8
Švédsko	0,8	1,5	1,7	3,3	1,9	1,9	1,4	0,9
Island	1,4	4,6	3,6	12,8	16,3	7,5	4,2	6,0
Norsko	1,5	2,5	0,7	3,4	2,3	2,3	1,2	0,4
Švýcarsko	:	1,0	0,8	2,3	-0,7	0,6	0,1	-0,7
Japonsko	-0,3	0,3	0,0	1,4	-1,4	-0,7	-0,3	-0,2
USA	3,4	3,2	2,8	3,8	-0,4	1,6	3,2	2,1

Pramen: Eurostat, Statistics by theme — Economy and finance, Harmonized Indices of Consumer Prices

Tabulka č. 11 » Míra nezaměstnanosti v zemích EU a dalších státech v letech 2005–2012 (v %)

Země	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Evropská unie (EU-27)	9,0	8,3	7,2	7,1	9,0	9,7	9,7	10,5
Eurozóna (EA-17)	9,2	8,5	7,6	7,6	9,6	10,1	10,2	11,4
Česko	7,9	7,2	5,3	4,4	6,7	7,3	6,7	7,0
Slovensko	16,4	13,5	11,2	9,6	12,1	14,5	13,6	14,0
Belgie	8,5	8,3	7,5	7,0	7,9	8,3	7,2	7,3
Estonsko	7,9	5,9	4,6	5,5	13,8	16,9	12,5	10,2
Finsko	8,4	7,7	6,9	6,4	8,2	8,4	7,8	7,7
Francie	9,3	9,2	8,4	7,8	9,5	9,7	9,6	10,2
Irsko	4,4	4,5	4,7	6,4	12,0	13,9	14,7	14,8
Itálie	7,7	6,8	6,1	6,7	7,8	8,4	8,4	10,7
Kypr	5,5	4,7	4,1	3,8	5,5	6,5	7,9	12,1
Lucembursko	4,6	4,6	4,2	4,9	5,1	4,6	4,8	5,0
Malta	7,3	6,9	6,5	6,0	6,9	6,9	6,5	6,5
Německo	11,3	10,3	8,7	7,5	7,8	7,1	5,9	5,5
Nizozemsko	5,3	4,4	3,6	3,1	3,7	4,5	4,4	5,3
Portugalsko	8,6	8,6	8,9	8,5	10,6	12,0	12,9	15,9
Rakousko	5,2	4,8	4,4	3,8	4,8	4,4	4,2	:
Řecko	9,9	8,9	8,3	7,7	9,5	12,6	17,7	24,3
Slovinsko	6,5	6,0	4,9	4,4	5,9	7,3	8,2	9,0
Španělsko	9,2	8,5	8,3	11,3	18,0	20,1	21,7	25,0
Bulharsko	10,1	9,0	6,9	5,6	6,8	10,3	11,3	12,2
Dánsko	4,8	3,9	3,8	3,4	6,0	7,5	7,6	7,5
Litva	8,0	5,2	3,8	5,3	13,6	18,0	15,3	13,3
Lotyšsko	9,6	7,3	6,5	8,0	18,2	19,8	16,2	14,9
Maďarsko	7,2	7,5	7,4	7,8	10,0	11,2	10,9	10,9
Polsko	17,9	13,9	9,6	7,1	8,1	9,7	9,7	10,1
Rumunsko	7,2	7,3	6,4	5,8	6,9	7,3	7,4	7,0
Spojené království	4,8	5,4	5,3	5,6	7,6	7,8	8,0	7,9
Švédsko	7,7	7,1	6,1	6,2	8,3	8,6	7,8	8,0
Island	2,6	2,9	2,3	3,0	7,2	7,6	7,1	6,0
Norsko	4,5	3,4	2,5	2,5	3,2	3,6	3,3	3,2
Japonsko	4,4	4,1	3,9	4,0	5,1	5,1	4,6	4,3
USA	5,1	4,6	4,6	5,8	9,3	9,6	8,9	8,1

Pramen: Eurostat, Statistics by theme — Population and social conditions, Labour market



→ **Tabulka č. 12 » Saldo běžného účtu platební bilance v zemích EU a dalších státech v letech 2005–2011**
(v % HDP)

Země	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Evropská unie (EU-27)	-0,8	-1,3	-1,1	-2,1	-0,7	-0,5	-0,2
Eurozóna (EA-17)	0,1	-0,1	0,1	-1,5	-0,1	0,0	0,1
Česko	-1,0	-2,0	-4,3	-2,1	-2,4	-3,9	-2,9
Slovensko	-8,5	-7,8	-5,3	-6,2	-2,6	-3,7	-2,1
Belgie	2,0	1,9	1,9	-1,3	-1,4	1,9	-1,4
Estonsko	-10,0	-15,3	-15,9	-9,2	3,4	2,9	2,1
Finsko	3,4	4,2	4,3	2,6	1,8	1,5	-1,6
Francie	-0,5	-0,6	-1,0	-1,7	-1,3	-1,6	-2,0
Irsko	-3,5	-3,5	-5,4	-5,7	-2,3	1,1	1,1
Itálie	-0,9	-1,5	-1,3	-2,9	-2,0	-3,5	-3,1
Kypr	-5,9	-6,9	-11,7	-15,6	-10,7	-9,8	-4,7
Lucembursko	11,5	10,4	10,1	5,4	7,2	8,2	7,1
Malta	-8,5	-9,5	-6,2	-4,9	-7,4	-4,9	-0,3
Německo	5,1	6,3	7,4	6,2	5,9	6,0	5,7
Nizozemsko	7,4	9,4	6,7	4,3	5,2	7,7	9,7
Portugalsko	-10,3	-10,7	-10,1	-12,6	-10,9	-10,6	-7,0
Rakousko	2,2	2,8	3,5	4,9	2,7	3,4	0,6
Řecko	-7,6	-11,4	-14,6	-14,9	-11,2	-10,1	-9,9
Slovinsko	-1,7	-2,5	-4,8	-6,2	-0,7	-0,6	0,0
Španělsko	-7,4	-9,0	-10,0	-9,6	-4,8	-4,5	-3,5
Bulharsko	-11,6	-17,6	-25,2	-23,1	-8,9	-1,5	0,3
Dánsko	4,3	3,0	1,4	2,9	3,4	5,9	5,6
Litva	-7,1	-10,6	-14,4	-12,9	3,7	0,1	-3,7
Lotyšsko	-12,6	-22,5	-22,4	-13,2	8,6	2,9	-2,1
Maďarsko	-7,2	-7,4	-7,3	-7,3	-0,2	1,1	0,9
Polsko	-2,4	-3,8	-6,2	-6,6	-3,9	-5,1	-4,9
Rumunsko	-8,6	-10,5	-13,4	-11,6	-4,2	-4,4	-4,6
Spojené království	-2,6	-3,4	-2,4	-1,3	-1,4	-3,3	-1,4
Švédsko	6,8	8,4	9,1	9,1	6,7	6,8	7,1
Island	-16,4	-23,8	-15,7	-27,7	-11,9	-8,1	-7,0
Norsko	16,2	17,1	13,9	17,5	13,1	12,2	:
Japonsko	3,6	3,9	4,9	3,3	2,9	3,7	2,0
USA	-5,9	-6,0	-5,1	-4,7	-2,7	-3,3	-3,1

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

Tabulka č. 13 » Průměrné náklady práce v zemích EU v letech 2008–2011 (mzdové a nemzdové náklady včetně zdravotního a sociálního pojištění placeného zaměstnavatelem, v EUR na hodinu)

Země	2008	2009	2010	2011
Evropská unie (EU-27)	21,6	22,1	22,5	23,1
Eurozóna (EA-17)	25,8	26,5	26,9	27,6
Česko	9,3	9,3	9,9	10,5
Slovensko	7,6	7,9	8,0	8,4
Belgie	35,6	37,0	38,2	39,3
Estonsko	8,0	7,9	7,7	8,1
Finsko	27,6	28,7	28,9	29,7
Francie	31,8	32,1	33,1	34,2
Irsko	27,2	28,0	27,9	27,4
Itálie	24,5	25,6	26,1	26,8
Kypr	15,3	15,9	16,2	16,5
Lucembursko	30,8	32,0	32,7	33,7
Malta	11,2	11,3	11,5	11,9
Německo	28,4	29,0	29,1	30,1
Nizozemsko	29,2	29,8	30,5	31,1
Portugalsko	11,5	11,9	12,0	12,1
Rakousko	26,5	27,7	28,0	29,2
Řecko	16,5	17,6	17,5	:
Slovinsko	13,4	13,8	14,1	14,4
Španělsko	18,9	20,0	20,2	20,6
Bulharsko	2,5	2,9	3,1	3,5
Dánsko	35,4	36,5	37,6	38,6
Litva	6,0	5,6	5,3	5,5
Lotyšsko	5,9	5,9	5,7	5,9
Maďarsko	7,9	7,3	7,3	7,6
Polsko	7,5	6,4	7,0	7,1
Rumunsko	4,1	4,0	4,2	:
Spojené království	21,1	18,9	20,0	20,1
Švédsko	33,8	31,7	36,0	39,1

Pramen: Labour costs in the EU27 in 2011. Hourly labour costs ranged between €3.5 and €39.3 in the EU27 Member States. Eurostat news release 63/2012, 24 April 2012

→ **Tabulka č. 14 » Minimální mzdy v zemích EU a v USA v letech 2005–2013 (v hrubé výši, v EUR měsíčně)**

Země	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Česko	236	261	291	300	298	302	319	310	312
Slovensko	168	182	221	241	296	308	317	327	338
Belgie	1210	1234	1259	1310	1388	1388	1415	1444	1502
Estonsko	172	192	230	278	278	278	278	290	320
Francie	1286	1218	1254	1280	1321	1344	1365	1398	1430
Irsko	1183	1293	1403	1462	1462	1462	1462	1462	1462
Lucembursko	1467	1503	1570	1570	1642	1683	1758	1801	1874
Malta	555	584	602	617	635	660	665	680	697
Nizozemsko	1265	1273	1301	1335	1381	1408	1424	1447	1469
Portugalsko	437	450	470	497	525	554	566	566	566
Řecko	668	710	730	794	818	863	863	877	684
Slovinsko	490	512	522	539	589	597	748	763	784
Španělsko	599	631	666	700	728	739	748	748	753
Bulharsko	77	82	92	112	123	123	123	138	159
Litva	145	159	174	232	232	232	232	232	290
Lotyšsko	115	129	172	230	254	254	282	286	287
Maďarsko	232	247	260	272	268	272	281	296	341
Polsko	208	233	244	313	307	321	349	336	377
Rumunsko	79	90	115	139	149	142	157	162	157
Spojené království	1135	1213	1315	1242	995	1076	1136	1202	1264
USA	655	757	678	689	816	872	940	971	998

Pramen: Eurostat, Statistics by theme — Population and social conditions, Labour market

Tabulka č. 15 » Postup integrace České republiky a Slovenska do Evropské unie v datech

	Česká republika	Slovensko
Evropská dohoda o přidružení k EU — podpis	4. 10. 1993	4. 10. 1993
Evropská dohoda o přidružení k EU — vstup v platnost	1. 2. 1995	1. 2. 1995
Příhláška k členství v EU	17. 1. 1996	27. 6. 1995
Zahájení jednání o vstupu do EU	31. 3. 1998	15. 2. 2000
Smlouva o přistoupení k EU — podpis	16. 4. 2003	16. 4. 2003
Smlouva o přistoupení k EU — schválení referendem	13.–14. 6. 2003	16.–17. 5. 2003
Vstup do EU	1. 5. 2004	1. 5. 2004
Vstup do eurozóny	–	1. 1. 2009

Pramen: Euroskop.cz, ČR a EU — Vstup ČR do EU, ČR a EU v datech; EuroInfo, Euroagendy — Agenda EÚ-SR, Chronológia vstupu SR do EÚ

6. Postup integrace do Evropské unie

Po roce 1989 se stal hlavním ekonomickým a politickým cílem tehdejšího Československa vstup do Evropských společenství. Cíl vstupu do Evropských společenství, respektive do Evropské unie, převzaly i oba nástupnické státy – Česká republika a Slovensko. Přes odlišné ekonomické a politické podmínky v obou zemích bylo nakonec načasování jejich postupu směrem k integraci do Evropské unie téměř totožné (viz tabulka 15). Obě země podepsaly Evropské dohody o přidružení k Evropské unii dne 4. 10. 1993 a ve stejný den – 1. 2. 1995 – také Evropské dohody o přidružení České republiky a Slovenska k EU vstoupily v platnost. Několikaměsíční rozdíl se objevil při podávání přihlášky k členství v Evropské unii. Slovensko svou přihlášku k členství v EU podalo dříve, 27. 6. 1995, Česká republika tento krok učinila až 17. 1. 1996.

Přesto vyjednávání o vstupu do Evropské unie bylo s Českou republikou zahájeno téměř o dva roky dříve než se Slovenskem. Jednání o vstupu České republiky do EU začalo 31. 3. 1998 v rámci tzv. lucemburské skupiny šesti zemí kandidujících na členství v EU (kromě České republiky v ní byly Polsko, Maďarsko, Slovinsko, Estonsko a Kypr), vyjednávání o vstupu Slovenska do EU bylo spuštěno 15. 2. 2000 v rámci tzv. helsinské skupiny dalších šesti států kandidujících na členství v EU (kromě Slovenska v ní byly Litva, Lotyšsko, Malta, Rumunsko a Bulharsko).

Se všemi šesti zeměmi lucemburské skupiny a se čtyřmi státy helsinské skupiny (s výjimkou Rumunska a Bulharska) bylo vyjednávání o vstupu do EU ukončeno souběžně. Všechny těchto deset zemí, včetně České republiky a Slovenska, podepsalo Smlouvu o přistoupení k Evropské unii dne 16. 4. 2003. Smlouva o přistoupení k EU byla následně v České republice i na Slovensku schválena referendem. Na Slovensku se toto referendum konalo ve dnech 16.–17. 5. 2003, pro přijetí Smlouvy o přistoupení k EU se vyslovilo 92,46 % hlasujících, účast v referendu byla 52,15 %. V České republice proběhlo uvedené referendum o měsíc později,

13.–14. 6. 2003, pro schválení Smlouvy o přistoupení k EU se vyslovilo 77,33 % hlasujících, účast v referendu byla 55,21 %. Za necelý rok, 1. 5. 2004, Česká republika a Slovensko společně s dalšími osmi zeměmi vstoupily do Evropské unie.

7. Postoj k eurozóně a podíl na řešení eurokrize

Vstupem do EU na sebe Česká republika i Slovensko vzaly závazek přijmout v budoucnu, po splnění všech podmínek, jednotnou evropskou měnu euro. Obě země po vstupu do EU také určily cílové termíny svého vstupu do eurozóny – Slovensko v roce 2009, Česká republika v letech 2009–2010.

V dalším období se však značně rozrůznily názory a přístupy České republiky a Slovenska k dalšímu prohlubování evropské integrace i k samotné měnové integraci, tj. k existenci měnové unie v rámci EU. Slovensko se drželo svého původního cíle a do eurozóny vstoupilo k 1. 1. 2009. Zájem České republiky o zavedení eura naopak postupně ochladl, původně předpokládaný termín vstupu do měnové unie v období 2009–2010 byl nejprve posunut na období 2012–2013 a posléze bylo cílové datum vstupu České republiky do eurozóny zrušeno úplně. Slovensko je tedy už pátým rokem členem měnové unie, Česká republika naopak nemá v současné době stanoven žádný termín vstupu do eurozóny a nevyvíjí ani žádné aktivní kroky k zavedení eura.

I když Slovensko tedy svým vstupem do eurozóny Českou republiku v integračním úsilí předběhlo, je otázkou, nakolik pozitivně se tato vyšší rychlost při přijímání eura jeví dnes, kdy eurozóna čelí krizi. Pro Slovensko je poněkud nešťastné, že krize eurozóny propukla zhruba rok po jeho vstupu do měnové unie a že trvá dodnes.

Původně dluhová krize v Řecku, která začala na přelomu let 2009 a 2010, postupně měnila svůj charakter – ke krizi dluhové se přidala krize bankovní, ekonomická a sociální – a rozšiřovala se na další státy eurozóny – Irsko, Portugalsko, Španěl-



→ **Tabulka č. 16 » Příspěvky zemí eurozóny do Evropského nástroje finanční stability (EFSF)**

Země	v mld. eur	v %
Belgie	27,03	3,47
Estonsko	1,99	0,26
Finsko	13,97	1,79
Francie	158,49	20,32
Irsko	12,38	1,59
Itálie	139,27	17,86
Kypr	1,53	0,20
Lucembursko	1,95	0,25
Malta	0,70	0,09
Německo	211,05	27,06
Nizozemsko	44,45	5,70
Portugalsko	19,51	2,50
Rakousko	21,64	2,78
Řecko	21,90	2,81
Slovensko	7,73	0,99
Slovinsko	3,66	0,47
Španělsko	92,54	11,87
Eurozóna (EA-17)	779,78	100,00

Pramen: EFSF Framework Agreement

sko a Kypr. Ani tento výčet krizí přímo postižených zemí nemusí být konečný, dalšími zeměmi s labilní ekonomickou situací jsou například Slovinsko a Itálie. Navíc se krize nepřímo projevuje i v dalších členských státech eurozóny. Krize také odhalila dlouhodobě neudržitelný stav dosavadního institucionálního uspořádání měnové unie. Původně dluhová krize v Řecku se tak nakonec proměnila i v institucionální krizi eurozóny.

Jak bylo vidět na makroekonomických údajích uvedených v předcházejících částech, krize eurozóny negativně ovlivňuje nejen Slovensko jako členskou zemi eurozóny, ale i Českou republiku, která sice není součástí měnové unie, ale je prostřednictvím svého zahraničního obchodu s eurozónou silně propojena. V období od roku 2010, kdy krize eurozóny probíhá, je dokonce vývoj reál-

ného hrubého domácího produktu v České republice horší než na Slovensku.

Pět zemí eurozóny, které jsou nejvíce postiženy krizí – Řecko, Irsko, Portugalsko, Kypr a Španělsko –, čerpá mezinárodní finanční pomoc k odvrácení státního bankrotu (Řecko, Irsko, Portugalsko a Kypr) nebo na podporu finančního sektoru (Španělsko). Hlavní část této finanční pomoci poskytují ostatní země eurozóny, menší část Mezinárodní měnový fond a pouze okrajový podíl členské státy EU, které nejsou součástí měnové unie. Finanční pomoc má formu zvýhodněných úvěrů postiženým zemím s nižší úrokovou sazbou a delší dobou splatnosti. Úvěry nejsou postiženým zemím eurozóny poskytovány přímo ostatními státy měnové unie, respektive EU, ale prostřednictvím záchranných mechanismů, za jejichž financování přebírají

Tabulka č. 17 » Příspěvky zemí eurozóny do Evropského mechanismu stability (ESM)

Země	v mld. eur	v %
Belgie	24,34	3,48
Estonsko	1,30	0,19
Finsko	12,58	1,80
Francie	142,70	20,39
Irsko	11,15	1,59
Itálie	125,40	17,91
Kypr	1,37	0,20
Lucembursko	1,75	0,25
Malta	0,51	0,07
Německo	190,02	27,15
Nizozemsko	40,02	5,72
Portugalsko	17,56	2,51
Rakousko	19,48	2,78
Řecko	19,72	2,82
Slovensko	5,77	0,82
Slovinsko	2,99	0,43
Španělsko	83,33	11,90
Eurozóna (EA-17)	700,00	100,00

Pramen: Treaty Establishing the European Stability Mechanism

státy eurozóny, respektive EU záruky. Pokud budou krizí postižené země schopny záchranné úvěry splatit, nebude mít tato pomoc na státy, které pomoc poskytují, přímý finanční dopad. Pokud by však problémové země nakonec svým závazkům nedostály a záchranné úvěry nesplatily, záruky členských států eurozóny, respektive EU, které pomoc poskytly, by se začaly realizovat a tyto pomáhající státy by utrpěly značné finanční ztráty.

Česká republika jako nečlenská země měnové unie se na pomoci krizí postiženým státům eurozóny podílí pouze okrajově prostřednictvím Evropského mechanismu finanční stabilizace (EFSM). Z Evropského mechanismu finanční stabilizace je poskytována část pomoci Irsku a Portugalsku, a to v maximální výši 48,5 mld. eur (22,5 mld. eur pro Irsko a 26 mld. eur pro Portugalsko). Česká repub-

lika se na zárukách za záchranné úvěry pro Irsko a Portugalsko z EFSM podílí celkovou částkou 14,4 mld. Kč, tedy 0,56 mld. eur (6,7 mld. Kč pro Irsko a 7,7 mld. Kč pro Portugalsko).

Slovensko jako členská země měnové unie se na pomoci krizí postiženým státům eurozóny podílí podstatně významněji prostřednictvím Evropského nástroje finanční stability (EFSF) a Evropského mechanismu stability (ESM). Z Evropského nástroje finanční stability je poskytována část pomoci Řecku, Irsku a Portugalsku, a to v maximální výši 188,3 mld. eur (144,6 mld. eur pro Řecko, 17,7 mld. eur pro Irsko a 26 mld. eur pro Portugalsko). Z Evropského mechanismu stability je poskytována část pomoci Španělsku a Kypru, a to v maximální výši 50,4 mld. eur (41,4 mld. eur pro Španělsko a 9 mld. eur pro Kypr).



→ Slovensko se na zárukách za záchranné úvery poskytované z EFSF podílí 0,99 % (viz tabulka 16), na zárukách za záchranné úvery poskytované z ESM se pak podílí 0,82 % (viz tabulka 17). Záruka Slovenska za dosud schválenou pomoc Řecku, Irsku a Portugalsku z EFSF tudíž činí 1,86 mld. eur, záruka za dosud schválenou pomoc Španělsku a Kypru z ESM představuje 0,41 mld. eur. Celkově se tedy Slovensko za záchranné úvery pro krizí postižené země eurozóny zaručilo částkou 2,27 mld. eur, což je čtyřnásobně vyšší hodnota než záruky poskytnuté Českou republikou.

Navíc je nutné připomenout, že Evropský mechanismus finanční stabilizace v roce 2013 ukončí svou činnost a další záchranné úvery z něj nebudou poskytovány. Výše záruk poskytnutých Českou republikou jako nečlenskou zemí eurozóny je tedy konečná.

Situace Slovenska je odlišná. V roce 2013 sice také ukončí svou činnost Evropský nástroj finanční stability, avšak nadále bude existovat Evropský mechanismus stability, který je trvalým mechanismem pro pomoc zemím eurozóny v závažných ekonomických problémech. Celková finanční kapacita ESM je 700 mld. eur a podíl Slovenska na zá-

rukách za záchranné úvery poskytované z ESM činí 0,82 %, tj. v případě vyčerpání celé finanční kapacity ESM se mohou záruky poskytnuté Slovenskem vyšplhat až na 5,77 mld. eur. Navíc finanční kapacita ESM může být v případě potřeby navyšována, takže by se zvyšovala i hodnota záruk poskytnutých Slovenskou republikou.

Pokud bude krize eurozóny i nadále pokračovat, pokud dosavadní záchranné programy pro některé země eurozóny nepřinesou očekávané výsledky, pokud se bude krize rozšiřovat a prohlubovat i v dalších státech měnové unie, a tedy pokud dosavadní model řešení krize eurozóny selže, bude Slovensko jako členská země měnové unie, která je mnohem výrazněji než Česká republika zapojena do realizace záchranných programů pro problémové státy eurozóny, čelit daleko závažnějším rizikům a mnohem rozsáhlejšími negativními ekonomickými a rozpočtovými důsledkům než Česká republika. Avšak i Česká republika, která má svou národní měnu, by kvůli svému silnému propojení s eurozónou prostřednictvím zahraničního obchodu nesla náklady eventuálního dalšího přetrvávání a rozšiřování eurokrize a selhání dosavadního způsobu jejího řešení.

Celkově se Slovensko za záchranné úvery pro krizí postižené země eurozóny zaručilo částkou 2,27 mld. eur, což je čtyřnásobně vyšší hodnota než záruky poskytnuté Českou republikou.

LITERATURA A PRAMENY

1. Česká národní banka, Finanční trhy – Devizový trh, Kurzy devizového trhu (<http://www.cnb.cz>)
2. Národná banka Slovenska, Menová politika – Menová politika NBS (do roku 2009) (<http://www.nbs.sk>)
3. Euroskop.cz, ČR a EU – Vstup ČR do EU, ČR a EU v datech (<http://www.euroskop.cz>)
4. EuroInfo, Euroagendy – Agenda EÚ-SR, Chronológia vstupu SR do EÚ (<http://www.euroinfo.gov.sk>)
5. Eurostat, Statistics by theme – Economy and finance, Balance of payments (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)
6. Eurostat, Statistics by theme – Economy and finance, Government finance statistics (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)
7. Eurostat, Statistics by theme – Economy and finance, Harmonized Indices of Consumer Prices (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)

8. Eurostat, Statistics by theme — Economy and finance, National accounts (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)
9. Eurostat, Statistics by theme — Economy and finance, Purchasing power parities (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)
10. Eurostat, Statistics by theme — Population and social conditions, Labour market (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)
11. International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, October 2012 (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/02/weodata/index.aspx>)
12. European Financial Stabilisation Mechanism (http://ec.europa.eu/economy_finance/eu_borrower/efsm)
13. European Financial Stability Facility (<http://www.efsf.europa.eu/about/operations/index.htm>)
14. European Stability Mechanism (<http://www.esm.europa.eu/about/assistance/spain/index.htm>)
15. EFSF Framework Agreement (http://www.efsf.europa.eu/attachments/20111019_efs_f_framework_agreement_en.pdf)
16. Treaty Establishing the European Stability Mechanism (http://www.esm.europa.eu/pdf/esm_treaty_en.pdf)
17. EU schválila 85 mld. EUR pomoci Irsku, zárukou se na ní bude podílet i ČR. <http://www.patria.cz>, 29. listopadu 2010
18. EU schválila záchranných 78 miliard eur pro Portugalce. Ručit budou i Češi. <http://byznys.ihned.cz>, 16. května 2011
19. MMF odkrývá svůj díl pomoci na záchraně Kypru. Dodá desetinu celkové částky. <http://www.patria.cz>, 3. dubna 2013
20. Konsolidované znění Smlouvy o Evropské unii a Smlouvy o fungování Evropské unie. Úřední věstník Evropské unie, 2010/C 83/01, 30. března 2010
21. Lisabonská smlouva pozměňující Smlouvu o Evropské unii a Smlouvu o založení Evropského společenství, podepsaná v Lisabonu dne 13. prosince 2007. Úřední věstník Evropské unie, 2007/C 306/01, 17. prosince 2007
22. Labour costs in the EU27 in 2011. Hourly labour costs ranged between €3.5 and €39.3 in the EU27 Member States. Eurostat news release 63/2012, 24 April 2012

KLÍČOVÁ SLOVA

Evropská unie, integrace, euro, eurozóna, měnová unie, hrubý domácí produkt, inflace, nezaměstnanost, měnový kurz, běžný účet, náklady práce, fiskální politika, veřejný dluh, dluhová krize

ABSTRACT

The article is focused on the comparison of the macroeconomic development of the Czech Republic and of the Slovak Republic during 20 years of their independence. It compares development of economic growth, GDP per capita, price levels, inflation, unemployment, public finances, external economic relations and labour costs of both successor states of former Czechoslovakia. Subsequently the article analyzes development and changes of opinions of the Czech Republic and of the Slovak Republic on the European integration process, especially on the monetary unification within the European Union. It also compares the potential costs and risks which result from the European sovereign debt crisis for both countries.



→ **KEYWORDS**

European Union, integration, euro, euro area, monetary union, gross domestic product, inflation, unemployment, exchange rate, current account, labour costs, fiscal policy, public debt, debt crisis

JEL CLASSIFICATION

E23, E24, E31, F02, F15, H62, H63



Transformace směrnic EU do právních řádů České republiky a Slovenska: komparativní analýza

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

* 1. Úvod

Jednou z nejdůležitějších norem práva Evropské unie (EU) jsou směrnice. Tyto normy řeší oblasti, ve kterých má Unie sdílenou pravomoc – tedy právo upravovat danou oblast (definovat práva a povinnosti subjektů působících v dané oblasti apod.) mají jak orgány EU, tak orgány členských států. Podstata směrnice spočívá v tom, že Unie stanoví určitý obsah, jak má být upravena daná oblast. Úkolem národního státu potom je ve shodě se směrnicí příslušnou oblast upravit formou a prostředky vnitrostátního práva. Není-li prováděcí akt členským státem po uplynutí lhůty k provedení směrnice řádně vydán, nastupuje při splnění příslušných podmínek bezprostřední možnost aplikace směrnice. Judikatura Evropského soudního dvora (ESD) výslovně konstatovala, že se závazným účinkem směrnice by bylo neslučitelné zásadně vyloučit, aby se směrnicí dotčené osoby nemohly dovolat závazků uložených směrnicí. Judikatura ESD tak vytvořila institut tzv. bezprostředního účinku. Jeho cílem je nepřipustit, aby pochybením členského státu trpěla práva jednotlivců. Ti se v případě porušení svých práv, která měla vyplynout z práva EU, mohou dovolat komu-

nitárního práva přímo před národními orgány. Konkrétně judikatura rovněž konstatovala, že členský stát, který nevydal v určené lhůtě prováděcí opatření stanovené ve směrnici, se nemůže vůči jednotlivcům touto skutečností bránit. Souhrnně lze tedy v případě směrnic konstatovat, že povinností členských států je transformovat směrnice do národního právního řádu. I netransformovaná směrnice má přitom bezprostřední účinek. Jedinou podmínkou pro to, aby se daná norma (směrnice) stala bezprostředně použitelnou, je, že umožňuje orgánu veřejné správy stanovit existenci práv a povinností. Národní soud, který byl požádán osobou, respektující ustanovení směrnice, aby neaplikoval normu, která je neslučitelná se směrnicí, jež ještě nebyla transformována do vnitrostátního právního řádu, ač již být transformována měla, musí této žádosti vyhovět za podmínky, že dotčený závazek ve směrnici je bezpodmínečný a dostatečně přesný (rozsudek ESD v případě „Ratti“ z roku 1979). Logika směrnic vychází ze skutečnosti, že jednotlivé členské země mají stále odlišné právní řády, že stejné otázky a problémy jsou v různých členských státech řešeny různými způsoby. Zjednodušeně řečeno, zatímco v jednom členském státě stačí danou oblast upravit pomocí →

¹ Článek byl zpracován v rámci projektu „Podpora šíření poznatků výzkumu evropské integrace“ (reg. č. CZ.1.07/2.3.00/09.0128). Projekt byl v období 1. 9. 2009–31. 8. 2012 spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky, od 1. 9. 2012 je v rámci udržitelnosti plně financován ze zdrojů NEWTON College, a. s.

- nějakého předpisu, který vydává výkonná moc (např. pomocí vyhlášky), v jiném členském státě je nutno k řešení dané problematiky přijmout zákon.

Česká republika a Slovenská republika mají společnou více než 70letou historii. Po tuto dobu měly v zásadě i společný právní řád.² Z tohoto pohledu má smysl prozkoumat, jak se liší přístup těchto dvou zemí z hlediska transformace evropského práva. Struktura tohoto textu je následující. Ve druhé kapitole je rozebráno, jak ústavy obou republik řeší přenesení pravomocí příslušné země na EU. Třetí kapitola pojednává o vlastní transformaci již účinných směrnic do právního řádu Česka, respektive Slovenska. Čtvrtá kapitola se týká role národních parlamentů při přípravě nových (tedy doposud neúčinných) směrnic. Závěr obsahuje shrnutí naší komparativní analýzy.

2. Ústavy České republiky a Slovenské republiky a přenesení pravomocí

Náš rozbor začneme na úrovni ústavních zákonů. Aby se směrnice EU staly součástí právního řádu příslušné členské země, musí nejprve daná země svěřit EU své určité pravomoci. Pravomoci EU jsou definovány v příslušných smlouvách ustanovujících tuto Unii – v současné době se jedná o Smlouvu o Evropské unii (SEU) a o Smlouvu o fungování Evropské unie (SFEU). Než se Česká republika, respektive Slovenská republika staly členskými státy EU, musely podepsat smlouvu o přistoupení k tomuto společenství. Nutnou podmínkou ovšem bylo, že ústavy obou zemí dovolí přesun pravomo-

cí na EU. Podívejme se, jak Ústava České republiky a Ústava Slovenské republiky dané přenesení řeší.³

Ústava České republiky (ústavní zákon č. 1/1993 Sb., ve znění pozdějších předpisů) konstatuje:

- Článek 10: „Vyhlášené mezinárodní smlouvy, k jejichž ratifikaci dal Parlament souhlas a jimiž je Česká republika vázána, jsou součástí právního řádu; stanoví-li mezinárodní smlouva něco jiného než zákon, použije se mezinárodní smlouva.“
- Článek 10a, odstavec 1: „Mezinárodní smlouvou mohou být některé pravomoci orgánů České republiky přeneseny na mezinárodní organizaci nebo instituci.“
- Článek 10a, odstavec 2: „K ratifikaci mezinárodních smluv uvedených v odstavci 1 je třeba souhlasu Parlamentu, nestanoví-li ústavní zákon, že k ratifikaci je třeba souhlasu daného v referendu.“

Ústava Slovenské republiky (zákon č. 460/1992 Zb., ve znění pozdějších předpisů) konstatuje:

- Článek 7, odstavec 1: „Slovenská republika může na základě slobodného rozhodnutí vstúpiť do štátneho zväzku s inými štátmi. O vstupe do štátneho zväzku s inými štátmi alebo o vystúpení z tohto zväzku sa rozhodne ústavným zákonom, ktorý sa potvrdí referendom.“
- Článek 7, odstavec 2: „Slovenská republika môže medzinárodnou zmluvou, ktorá bola ratifikovaná a vyhlásená spôsobom ustanoveným zákonom, alebo na základe takej zmluvy preniesť výkon časti svojich práv na Európske spo-

² Tento článek se nemůže věnovat odlišnostem mezi právním řádem, který platil v českých zemích, a právním řádem, který platil na Slovensku, po dobu společného československého státu. Stručně uvedme, že zejména za tzv. první republiky vycházel právní řád českých zemí z právního řádu rakouské části rakousko-uherské monarchie, právní řád Slovenska z právního řádu uherské části této monarchie. Mezi těmito právními řády existovaly nemalé rozdíly, které se po dobu první republiky nepodařilo překonat. Vývoj po roce 1945 byl pro změnu ovlivněn skutečností, že na Slovensku mohla až do konce roku 1968 přijímat Slovenská národní rada předpisy, které platily pouze zde a nikoliv v českých zemích. Po dobu existence federace se potom mohly lišit předpisy, které spadaly do kompetence národních republik, tedy předpisy přijímané Českou národní radou a Slovenskou národní radou. Zvláště ale u těchto předpisů platí, že rozdíly mezi jednotlivými republikami byly minimální. Socialistická centralizace potom obecně v zásadě překonala rozdíly v právních řádech, které ještě přetrvávaly za první republiky. Detailní informace k odlišnostem právního řádu českých zemí a právního řádu na Slovensku lze najít např. ve Vojáček, Schelle, Knoll (2010).

³ Veškeré české právní předpisy jsou citovány z webové stránky <http://portal.gov.cz>, slovenské právní předpisy potom z webové stránky <http://jaspi.justice.gov.sk>.

ločenstvá a Európsku úniu. Právne záväzné akty Európskych spoločenstiev a Európskej únie majú prednosť pred zákonmi Slovenskej republiky. Prevzatie právne záväzných aktov, ktoré vyžadujú implementáciu, sa vykoná zákonom alebo nariadením vlády podľa čl. 120 ods. 2.“

- Článok 7, odstavce 3: „Slovenská republika sa môže s cieľom zachovať mier, bezpečnosť a demokratický poriadok za podmienok ustanovených medzinárodnou zmluvou zaradiť do organizácie vzájomnej kolektívnej bezpečnosti.“
- Článok 7, odstavce 4: „Na platnosť medzinárodných zmlúv o ľudských právach a základných slobodách, medzinárodných politických zmlúv, medzinárodných zmlúv vojenskej povahy, medzinárodných zmlúv, z ktorých vzniká Slovenskej republike členstvo v medzinárodných organizáciách, medzinárodných hospodárskych zmlúv všeobecnej povahy, medzinárodných zmlúv, na ktorých vykonanie je potrebný zákon, a medzinárodných zmlúv, ktoré priamo zakladajú práva alebo povinnosti fyzických osôb alebo právnických osôb, sa vyžaduje pred ratifikáciou súhlas Národnej rady Slovenskej republiky.“
- Článok 7, odstavce 5: „Medzinárodné zmluvy o ľudských právach a základných slobodách, medzinárodné zmluvy, na ktorých vykonanie nie je potrebný zákon, a medzinárodné zmluvy, ktoré priamo zakladajú práva alebo povinnosti fyzických osôb alebo právnických osôb a ktoré boli ratifikované a vyhlásené spôsobom ustanoveným zákonom, majú prednosť pred zákonmi.“

Ze srovnání obou ústav vidíme, že umožnily vstup příslušné republiky do EU a dovolují přenést část práv dané země na EU. Nicméně ústava Slovenska umožňuje přenést práva, která náležejí státu, pouze na EU, česká ústava dovoluje přenést práva na kteroukoliv mezinárodní organizaci nebo instituci. Zajímavé zde je i to, jak řeší obě ústavy problematiku přistoupení. Česká ústava dává možnost vybrat si, zda souhlas s přenesením pravomo-

cí na nějakou organizaci nebo instituci bude učiněn parlamentem, nebo v referendu. V případě českého vstupu do EU byla zvolena forma referenda. Konkrétně se tak stalo ústavním zákonem č. 515/2002 Sb. o referendu o přistoupení České republiky k Evropské unii. Tento zákon v článku 5 výslovně konstatoval:

- „(1) Přistoupení České republiky k Evropské unii je v referendu schváleno, odpověděla-li na otázku pro referendum kladně nadpoloviční většina hlasujících.“
- „(2) Vyhlášený výsledek referenda, kterým bylo přistoupení České republiky k Evropské unii schváleno, nahrazuje souhlas Parlamentu k ratifikaci smlouvy o přistoupení České republiky k Evropské unii.“

V České republice se referendum o přistoupení k EU konalo 13. a 14. června 2003. Pro schválení členství se vyslovilo 77,33 % hlasujících, přičemž volební účast byla 55,21 %.

Na Slovensku je problematika referenda komplikovanější, přičemž patří mezi nejdiskutovanější a zároveň nejdiskutabilnější problémy slovenského ústavního systému. Samotné referendum je zařazeno do hlavy páté Ústavy Slovenské republiky, tedy do hlavy pojednávající o moci zákonodárné. Hlava pátá se dělí na dvě části – Národní rada SR (tedy zákonodárny sbor) a referendum. Proto se může zdát, že k přijímání zákonů může být na Slovensku využito dvou způsobů – parlamentní cesty, nebo referenda. Řada odborníků si to tak vysvětluje (Láštík, 2001: s. 80–81). To, že obě formy si jsou rovny, potvrzuje i text v jiné části Ústavy Slovenské republiky. Hlava druhá, čl. 30, odst. 1 stanoví, že „občané mají právo zúčastňovat se na správě věcí veřejných přímo nebo svobodnou volbou svých zástupců“. V hlavě páté pak najdeme dvě na první pohled si protirečící ustanovení. Čl. 72 říká, že Národní rada SR je „jediným ústavodárným a zákonodárným orgánem Slovenské republiky“. Ovšem v čl. 98 se stanoví, že „návrhy přijaté v referendu vyhlásí Národní rada SR stejným způsobem jako zákon“. Iniciátorem většiny referend se logicky stává opozice, která chce „hlasem lidu“ →

- obejit své menšinové postavení v zákonodárném sboru, které jí neumožňuje prosadit své návrhy. Iničiátoři referendových akcí jsou přesvědčeni o tom, že referendum má stejnou váhu jako legislativní proces. Jako důkaz svých slov předkládají rozhodnutí Ústavního soudu SR č. II. ÚS 31/97 (139/1997 Z.z.), které říká: „Zákonodárná pravomoc je upravena dvojměr způsobem. Patří nejen NR SR, ale i přímo občanům. Přijetí návrhu v referendu má ústavní relevanci v tom smyslu, že jím občané udělí parlamentu příkaz, aby v souladu s návrhem přijatým v referendu změnil část ústavy, která byla předmětem vyhlášeného referenda.“ Platný výsledek referenda je tedy podle iničiátorů referend pro poslance závazný. Navíc se opírají o výše citované ustanovení, že návrhy přijaté v referendu vyhlásí Národní rada SR stejným způsobem jako zákon. Nicméně výsledek referenda musí být ještě potvrzen Národní radou SR.

Na Slovensku se referendum o přistoupení k EU konalo ve dnech 16. a 17. května 2003, pro členství se vyslovilo 92,46 % hlasujících při 52,15 % volební účasti. Národní rada SR potom dne 1. července 2003 vyslovila souhlas se smlouvou o přistoupení Slovenska k EU, a tak stvrdila rozhodnutí občanů v referendu.

3. Zákon nebo aproximační nařízení

Nyní přejdeme k vlastnímu způsobu, jakým jsou směrnice EU transformovány do právního řádu Česka, respektive Slovenska. V České republice

probíhá transformace směrnic EU podle povahy příslušné směrnice. Je-li k transformaci zapotřebí přijetí zákona, postupuje Poslanecká sněmovna stejně jako v jiných případech — jak stanoví zákon o jednacím řádu Poslanecké sněmovny (zákon č. 90/1995 Sb., ve znění pozdějších předpisů), zákon musí projít tzv. prvním, druhým a třetím čtením.⁴ V úvahu přitom připadá možnost přijmout zákon již v prvním čtení. Zákon o jednacím řádu o této možnosti konkrétně konstatuje:

- „Navrhovatel může, současně s návrhem zákona, navrhnout Sněmovně, aby s návrhem zákona vyslovila souhlas již v prvním čtení. Odůvodnění takového návrhu musí být uvedeno v důvodové zprávě. V případě, že důvodem je provedení závazků vyplývajících ze smluv, kterými je Česká republika vázána, předloží předkladatel k návrhu český překlad úplného znění těch právních norem, které mají být provedeny.“
- „Návrh nelze projednat, vznesou-li proti němu před ukončením obecné rozpravy námitku nejméně 2 poslanecké kluby nebo 50 poslanců, anebo jde-li o návrh ústavního zákona, návrh zákona o státním rozpočtu nebo mezinárodní smlouvu podle čl. 10 Ústavy. Návrh nelze projednat na schůzi, o jejímž svolání nebyli poslanci vyrozuměni podle § 51 odst. 6.“
- „Byl-li podán návrh Sněmovně, aby s návrhem zákona vyslovila souhlas již v prvním čtení, rozhodne Sněmovna po skončení obecné rozpravy, zda bude v jednání pokračovat tak, aby mohla

⁴ V prvním čtení Poslanecká sněmovna rozhoduje, zda vrátí návrh zákona navrhovateli k dopracování, nebo jej zamítne. Nerozhodne-li tak, přikáže návrh zákona k projednání výboru, popřípadě několika výborům, a to podle návrhu organizačního výboru nebo předsedy Sněmovny. Kterýkoli z poslanců může podat jiný návrh na přikázání; o takovém návrhu rozhodne Sněmovna bez rozpravy.

Ve druhém čtení se koná obecná rozprava. Po obecné rozpravě může Sněmovna vrátit návrh zákona výboru k novému projednání. Nerozhodla-li Sněmovna, že návrh zákona vrací výboru k novému projednání, koná se po obecné rozpravě rozprava podrobná. Sněmovna se v ní může usnést, že projedná některá ustanovení návrhu zákona odděleně. Během podrobné rozpravy se předkládají k návrhu zákona pozměňovací, popřípadě jiné návrhy. I po podrobné rozpravě může Sněmovna vrátit návrh zákona výboru k novému projednání. Pokud zazněl ve druhém čtení návrh na zamítnutí návrhu zákona, Sněmovna o něm hlasuje ve třetím čtení po ukončení rozpravy.

Ve třetím čtení se koná rozprava, ve které lze navrhnout pouze opravu legislativně technických chyb, gramatických chyb, chyb písemných nebo tiskových, úpravy, které logicky vyplývají z přednesených pozměňovacích návrhů, popřípadě podat návrh na opakování druhého čtení. Na závěr třetího čtení Sněmovna nejdříve hlasuje o návrzích na zamítnutí návrhu zákona vznesených ve druhém čtení, poté o pozměňovacích, popřípadě jiných návrzích k návrhu zákona. Poté se Sněmovna usnese, zda s návrhem zákona vyslovuje souhlas.

s návrhem zákona vyslovit souhlas již v prvním čtení. Jestliže Sněmovna takový návrh schválí, zahájí předsedající o návrhu zákona podrobnou rozpravu.“

- „V podrobné rozpravě nelze podat pozměňovací nebo jiné návrhy a lze pouze navrhnout opravu data účinnosti v návrhu zákona a jeho legislativně technických, gramatických, písemných nebo tiskových chyb. Na závěr prvního čtení se Sněmovna usnese po závěrečném vystoupení navrhovatele a zpravodaje, zda s návrhem zákona vyslovuje souhlas.“

- „Organizační výbor bezodkladně přikáže návrh zákona výboru, popřípadě výborům a určí lhůtu, do které musí výbor (výbory) návrh zákona projednat. Současně doporučí předsedovi Senátu, aby návrh zákona byl zařazen na začátek pořadu schůze Senátu. Tuto schůzi je předseda Senátu povinen svolat tak, aby byla zahájena nejpozději do 10 dnů od postoupení návrhu zákona Senátu.“

Na Slovensku je transformace směrnic formou zákona využívána výrazně méně než v Česku. Ústava Slovenské republiky dává totiž vládě právo

Ústava Slovenska umožňuje přenést práva, která náležejí státu, pouze na EU, česká ústava dovozuje přenést práva na kteroukoliv mezinárodní organizaci nebo instituci.

V České republice na rozdíl od Slovenska existuje dvoukomorový parlamentní systém a všechny zákony (až na zákon o státním rozpočtu) musejí být projednány rovněž v Senátu. Z hlediska zákonů, které transformují již účinné směrnice, má Senát možnost projednat tyto zákony ve zkráceném jednání, ovšem jen za podmínky, že daný zákon byl ve zkráceném jednání projednán již v Poslanecké sněmovně. Zákon o jednání řádu Senátu (zákon č. 107/1999 Sb., ve znění pozdějších předpisů) zde konstatuje:

- „Ve zkráceném jednání může Senát projednat návrh zákona postoupený Poslaneckou sněmovnou, jestliže byl tento návrh projednán v Poslanecké sněmovně ve zkráceném jednání podle zvláštního zákona a jestliže vláda o to požádala.“
- „Návrh zákona, který má být projednán ve zkráceném jednání, předseda Senátu postoupí organizačnímu výboru a neprodleně rozešle všem senátorům a senátorským klubům.“

v evropských záležitostech vydávat speciální nařízení, kterými lze ukládat povinnosti. Lze tak konstatovat, že tato nařízení mají de facto postavení zákona, protože na Slovensku stejně jako v České republice lze povinnosti ukládat pouze zákonem nebo na základě zákona a v jeho mezích. Ústava Slovenska ale v článku 13 rovněž umožňuje, aby povinnosti ukládala vláda, podle článku 120. Článek 120 potom konkrétně konstatuje: „Ak tak ustanoví zákon, vláda je oprávnená vydávať nariadenia aj na vykonanie Európskej dohody o pridružení uzatvorenej medzi Európskymi spoločenstvami a ich členskými štátmi na strane jednej a Slovenskou republikou na strane druhej a na vykonanie medzinárodných zmlúv podľa článku 7 ods. 2.“⁵ Zákon upravující, kdy je vláda oprávněná vydávat tato nařízení, má číslo 19/2002 Z.z. (ve znění pozdějších předpisů). Daný zákon zavádí do právního řádu Slovenska nový pojem „aproximační nařízení“. Představme si zde nejdůležitější ustanovení daného zákona:



⁵ Připomínáme, že článek 7, odstavce 2 Ústavy Slovenské republiky řeší mezinárodní smlouvy, kterými Slovenská republika přenáší své pravomoci na Evropskou unii.

- • § 2, odstavce 1: „Vláda Slovenskej republiky je oprávnená vydávať aproximačné nariadenia podľa Európskej dohody o pridružení uzatvorenej medzi Európskymi spoločenstvami a ich členskými štátmi na strane jednej a Slovenskou republikou na strane druhej a na vykonanie niektorých medzinárodných zmlúv v oblasti a) colného práva, b) bankového práva, c) vedenia účtov a daní obchodných spoločností, d) duševného vlastníctva, e) ochrany pracovníkov na pracovisku, f) finančných služieb, g) ochrany spotrebiteľa, h) technických predpisov a noriem, i) využitia jadrovej energie, j) dopravy, k) pôdohospodárstva, l) životného prostredia, m) voľného pohybu pracovníkov.“
- § 2, odstavce 2: „Aproximačným nariadením nemožno upravovať medze základných práv a slobôd, štátny rozpočet a ďalšie veci, ktoré podľa Ústavy Slovenskej republiky upravujú alebo majú upraviť zákony. Aproximačné nariadenie nemožno vydať ani vtedy, ak by sa jeho prijatím mal vytvoriť nový štátny orgán.“
- § 3, odstavce 1: „Aproximačným nariadením podľa tohto zákona možno ukladať povinnosti.“
- § 3, odstavce 3: „Z aproximačného nariadenia musí vyplývať, že ide o nariadenie podľa tohto zákona. Aproximačným nariadením možno prevziať texty príloh právne záväzných aktov Európskych spoločenstiev a Európskej únie odkazom na právne záväzné akty, najmä ak tieto texty príloh obsahujú vzory tlačív, zoznamy inštitúcií alebo technické údaje.“
- § 3, odstavce 4: „V prílohe aproximačného nariadenia musí byť uvedené presné označenie vykonávaného právneho aktu Európskych spoločenstiev a Európskej únie alebo vykonávanej medzinárodnej zmluvy a údaj o tom, kde sú tieto právne akty uverejnené alebo kde boli oznámené.“
- § 3, odstavce 5: „Všeobecná časť dôvodovej správy k aproximačnému nariadeniu musí ob-

sahovať doložku zlučiteľnosti návrhu aproximačného nariadenia s právom Európskej únie a tabuľku zhody návrhu aproximačného nariadenia s právom Európskej únie.“

Z výše uvedených ustanovení plyne, že slovenská právni úprava obsahuje nástroj, ktorý umožňuje rýchlejšiu transformáciu smerníc EU do právneho rádu a v zásade dovoľuje prevziť smernice v podobe, ak je schválila EU, a to pomerné u veľkého počtu oblastí (všechné pôsobnosti).⁶ Stalo by proto za úvahu, zda podobnou úpravu nezavést i v České republice. Povinnost transformovat směrnice do právních řádů členské země plyne z příslušných smluv EU. Jak se konstatuje v úvodu tohoto textu, členské země nemají možnost se této povinnosti vyhnout. Je-li k transformaci směrnice nutnost přijetí zákona, je rozhodovací moc parlamentu velmi omezena — nemůže přijmout zákon, který by upravoval danou problematiku proti duchu směrnice. Samozřejmě, pokud směrnice stanoví nějaké minimální požadavky, jak má být daná problematika řešena (např. minimální požadavky v oblasti ochrany spotřebitele), může být domácí právní úprava přísnější než tyto minimální požadavky. Rozhodně však nelze přijmout zákon, který stanoví tyto požadavky v menším rozsahu, než požaduje směrnice, respektive v rozporu s tím, co požaduje směrnice. Parlament při přijímání zákona transformujícího směrnice může projevit jen omezenou vůli, a je tedy otázkou, zda je důstojné, aby směrnice byly projednávány v tomto orgánu. Samozřejmě lze namítat, že svobodná vůle parlamentu je omezena i jinak — např. dokumenty o lidských právech. Nicméně daná omezení jsou fundamentálního charakteru — týkají se postavení, svobod a práv lidí, definují, které oblasti a jakými způsoby lze prostřednictvím zákonů (a případně dalších norem přijímaných parlamenty) upravovat. Omezení, která plynou ze směrnic EU, jsou mnohem techničtějšího charakteru, omezují parlament ve specifických oblastech a de facto jasně ur-

⁶ Další detaily k aproximačním nařízením lze najít např. ve Svák a kol. (2012).

čují, jak má parlament rozhodnout. V takovém případě se aproximační nařízení jeví jako forma, která nezatěžuje parlament detailními otázkami a nechává mu prostor pro rozpravu, ve které může svou svobodnou vůli vskutku projevit. Čas ušetřený tím, že by odpadlo přijímání zákonů, které transformují již přijaté (tedy již účinné) směrnice EU, by bylo možno věnovat rozpravě o navrhovaných aktech EU, tedy o dokumentech, jež ještě nevstoupily v účinnost, kde by parlament jako orgán zastupitelské demokracie mohl jasně deklarovat pozici České republiky k danému návrhu. Pokud si některé subjekty stěžují, že právo EU je příliš detailní, že vede k nadměrné regulaci, tak právě diskuse nad navrhovanými akty, kde lze ještě dosáhnout úpravy těchto aktů, jsou vhodnějším způsobem než diskuse nad akty, které parlament už musí přijmout v podobě stanovené EU.

Zdůrazněme, že zákon č. 19/2002 Z.z. stále ponechává Národní radě Slovenské republiky významné možnosti. Konkrétně se jedná o následující:

- „Vláda Slovenskej republiky informuje Národnú radu Slovenskej republiky polročne o aproximačných nariadeniach vydaných podľa tohto zákona v uplynulom období a o ďalšom zámere ich prijímania. Informácia musí byť písomná, musí obsahovať zoznam vydaných aproximačných nariadení, prehľad aproximačných nariadení podľa ďalšieho zámeru ich prijímania a musí byť doručená Národnej rade Slovenskej republiky do konca mesiaca nasledujúceho po skončení príslušného kalendárneho polroka.“
- „Národná rada Slovenskej republiky môže po prerokovaní informácie požiadať vládu Slovenskej republiky, aby právnú úpravu navrhovanú vo forme aproximačného nariadenia predložila ako vládny návrh zákona.“

Je ale pravdou, že Národní rada Slovenské republiky svoji pravomoc požádat vládu, aby místo aproximačního nařízení předložila zákon, nevyu-

žívá. Národní rada doposud brala informace vlády na vědomí a vládu k danému kroku nevyzvala.

4. Národní parlamenty a návrhy nových směrnic

Tato kapitola se bude věnovat úloze národních parlamentů při projednávání návrhů směrnic. Role parlamentů plyne z Protokolu č. 1 o úloze vnitrostátních parlamentů v Evropské unii, připojeného k SEU a SFEU. Tento protokol mimo jiné konstatuje:⁷

- „Návrhy legislativních aktů zasílané Evropskému parlamentu a Radě se postupují vnitrostátním parlamentům. Pro účely tohoto protokolu se „návrhem legislativního aktu“ rozumějí návrhy Komise, podněty skupiny členských států, podněty Evropského parlamentu, žádosti Soudního dvora, doporučení Evropské centrální banky nebo žádosti Evropské investiční banky za účelem přijetí legislativního aktu.“
- „Vnitrostátní parlamenty mohou zaslat postupem uvedeným v Protokolu o používání zásad subsidiarity a proporcionality předsedům Evropského parlamentu, Rady a Komise odůvodněné stanovisko k tomu, zda je návrh legislativního aktu v souladu se zásadou subsidiarity.“
- „Mezi okamžikem, kdy je návrh legislativního aktu zpřístupněn vnitrostátním parlamentům v úředních jazycích Unie, a okamžikem, kdy je zařazen na předběžný pořad jednání Rady ke svému přijetí nebo k přijetí postoje v rámci legislativního postupu, musí uplynout lhůta osmi týdnů. Výjimky jsou možné v případě naléhavosti, přičemž se důvody pro ně uvedou v aktu nebo postoji Rady. Kromě náležitě odůvodněných naléhavých případů nesmí v průběhu těchto osmi týdnů dojít k žádné dohodě o daném návrhu legislativního aktu. Kromě náležitě odůvodněných naléhavých případů musí mezi zařazením návrhu legislativního aktu na před-



⁷ Citace je převzata z www.euroskop.cz.

- běžný pořad jednání Rady a přijetím postoje uplynout lhůta deseti dní.“

V České republice jsou pravomoci národního parlamentu při projednávání návrhů aktů EU řešeny v zákoně o jednacím řádu Poslanecké sněmovny a v zákoně o jednacím řádu Senátu. V případě zákona o jednacím řádu Sněmovny je nejdůležitější § 109a. Z jeho ustanovení vyjímáme:

- „Vláda předkládá Sněmovně prostřednictvím výboru pro evropské záležitosti návrhy aktů Evropské unie. Vláda předkládá k návrhům uvedeným v předchozí větě své předběžné stanovisko. Vláda je povinna Sněmovně předkládat právní akty Evropských společenství a Evropské unie, a to ve stejné době, v jaké jsou předloženy Radě Evropské unie (dále jen „Rada“). Vláda předkládá i jiné návrhy aktů a dokumentů Evropských společenství a Evropské unie, pokud o tom rozhodne nebo pokud si jejich předložení vyžádá Sněmovna nebo její orgány. Návrhy aktů a jiných dokumentů Evropské unie projednává bez zbytečného odkladu výbor pro evropské záležitosti na základě předběžného stanoviska vlády. Výbor pro evropské záležitosti může takový návrh postoupit jinému věcně příslušnému výboru a zároveň může určit termín, do kterého má být návrh projednán.“
- „Předseda výboru pro evropské záležitosti nebo předseda věcně příslušného výboru postoupí usnesení ve věci návrhu aktů, personálních nominací do orgánů Evropské unie a jiných dokumentů podle odstavce 2 předsedovi Sněmovny a zároveň může do 8 dnů od přijetí tohoto usnesení požádat předsedu Sněmovny o jeho zařazení na pořad nejbližší schůze Sněmovny. O zařazení tohoto usnesení na pořad schůze Sněmovny může požádat i vláda. Usnesení podle předchozích vět se doručí všem poslancům nejméně 24 hodin před jeho projednáváním ve Sněmovně.“
- „Usnesení Sněmovny nebo usnesení výborů... ve věci návrhu aktů a jiných dokumentů Evropské unie jsou zasílána vládě, která je zohlední

při formulaci svého stanoviska pro jednání v orgánech Evropských společenství a Evropské unie.“

- „Pokud usnesení Sněmovny nebo usnesení výboru... obsahuje včas přijaté a odůvodněné stanovisko uvádějící, že návrh aktu Evropské unie porušuje zásadu subsidiarity, postoupí předseda Sněmovny usnesení neprodleně vládě, předsedovi Senátu, předsedovi Evropského parlamentu, předsedovi Rady a předsedovi Evropské komise.“
- „Schůze výboru pro evropské záležitosti, resp. výboru, který projednává návrhy..., se mohou účastnit všichni poslanci Evropského parlamentu zvolení za Českou republiku.“
- „Před jednáním Rady, na jehož pořadu jsou zařazeny návrhy aktů nebo jiných dokumentů EU, je člen vlády povinen dostavit se na jednání výboru pro evropské záležitosti, jestliže o to výbor požádá, a podat informace týkající se postoje, který k dané problematice projednáváné v Radě zaujme Česká republika. Člen vlády na jednání výboru rovněž doplní informace či podá vysvětlení k návrhům aktů nebo jiných dokumentů Evropské unie, byla-li k tomu vláda vyzvána předchozím usnesením tohoto výboru.“

Jednací řád Senátu řeší úlohu tohoto orgánu při projednávání návrhů aktů EU v § 119a až § 119s zákona o jednacím řádu Senátu. Z daných ustanovení vyjímáme:

- „Senát dále jedná o návrzích závazných opatření orgánu Evropské unie, aktuálních informacích a stanoviscích vlády k legislativním aktům či jiným dokumentům Evropské unie, včetně informací o stavu jejich projednávání, které mu předkládá vláda ze své iniciativy nebo na žádost Senátu či jeho výboru pověřeného projednáváním návrhu legislativních aktů a závazných opatření orgánů Evropské unie (dále jen „pověřený výbor“).“
- „Pověřený výbor vede evidenci návrhů legislativních aktů a závazných opatření orgánů Evropské unie, jakož i dokumentů postoupených

Senátu přímo těmito orgány, kterou zpřístupňuje ostatním orgánům Senátu a senátorům.“

- „Poslanci Evropského parlamentu zvolení v České republice se mohou účastnit schůzí pověřeného výboru s hlasem poradním; mohou se k projednávané věci vyjádřit a podávat k ní návrhy.“
- „Pověřený výbor rozhodne do 5 pracovních dnů od doručení na návrh svého předsedy, zda návrh legislativního aktu vezme bez projednání na vědomí. Pro projednání návrhu legislativního aktu, který pověřený výbor nevzal bez projednání na vědomí, určí předseda pověřeného výboru zpravodaje z řad členů pověřeného výboru; tím je zahájeno projednávání návrhu legislativního aktu. O této skutečnosti vyrozumí předseda pověřeného výboru předsedu Senátu, který ji sdělí vládě.“
- „Zahájení projednávání návrhu legislativního aktu je překážkou účasti člena vlády na rozhodování orgánu Evropské unie o tomto návrhu. To neplatí, neukončí-li Senát jednání o návrhu legislativního aktu ve lhůtě, která podle práva Evropské unie musí uplynout mezi zpřístupněním návrhu legislativního aktu parlamentům členských států v úředních jazycích Evropské unie a jeho zařazením na předběžný pořad jednání Rady.“
- „Pověřený výbor může požádat vládu nebo její členy o informaci k projednávanému návrhu legislativního aktu, informaci vláda nebo její členové poskytnou nejpozději do 14 dnů od doručení žádosti pověřeného výboru.“
- „Pověřený výbor může požádat orgán Senátu, který by byl věcně příslušný, jednalo-li by se o návrh zákona, o stanovisko k projednávanému návrhu legislativního aktu ve lhůtě dohodnuté předsedou pověřeného výboru s předsedou dožádaného orgánu.“
- „Pověřený výbor rozhodne na návrh svého předsedy, zda návrh závazného opatření orgánů Evropské unie přijímaného v rámci společné zahraniční a bezpečnostní politiky (dále jen „návrh rozhodnutí“) vezme bez projednání na

vědomí. Pro projednání návrhu rozhodnutí, který pověřený výbor nevzal bez projednání na vědomí, určí předseda pověřeného výboru zpravodaje z řad členů pověřeného výboru. Pověřený výbor může požádat vládu nebo její členy o informaci k projednávanému návrhu rozhodnutí. Informaci vláda nebo její členové poskytnou bez zbytečného odkladu po doručení žádosti pověřeného výboru.“

- „Senát jedná o návrhu legislativního aktu nebo o návrhu rozhodnutí tehdy, navrhne-li to pověřený výbor, anebo navrhne-li to písemně předsedovi Senátu před přijetím závěrečného usnesení pověřeného výboru nejméně 17 senátorů; o takovém návrhu předseda Senátu neprodleně informuje předsedu pověřeného výboru. Pro zahájení schůze svolané z podnětu nejméně 17 senátorů platí § 119f odst. 3 věta třetí obdobně. Senát může rozhodnout, že návrh legislativního aktu nebo návrh rozhodnutí bere na vědomí, nebo se k němu může vyjádřit. Předseda Senátu informuje o výsledku jednání Senátu bezodkladně vládu.“

Na Slovensku (které má, jak již bylo uvedeno výše, pouze jednokomorový parlament) je daná problematika řešena jednak v ústavním zákoně č. 397/2004 Z.z. o spolupráci Národní rady Slovenské republiky a vlády Slovenska v záležitostech týkajících se Evropské unie a dále v zákoně č. 350/1996 Z.z. o jednacím řádu Národní rady Slovenské republiky. Podívejme se nejprve na ústavní zákon č. 397/2004 Z.z. Ten mj. stanoví:

- Článek 1, odstavec 1: „Vláda Slovenskej republiky (dále jen vláda) alebo poverený člen vlády predkladá Národnej rade Slovenskej republiky návrhy právne záväzných aktov a iných aktov Európskych spoločenstiev a Európskej únie, o ktorých budú rokovať zástupcovia vlád členských štátov Európskej únie, a informuje ju o ostatných záležitostiach súvisiacich s členstvom Slovenskej republiky v Európskych spoločenstvách a Európskej únii.“
- Článek 1, odstavec 2: „Vláda alebo poverený člen vlády predkladá Národnej rade Slovenskej



- republiky v dostatočnom časovom predstihu návrh stanoviska Slovenskej republiky k návrhom aktov podľa odseku 1, ktorého súčasťou je najmä odhad ich vplyvu a dosahu na Slovenskú republiku.“
- Článok 2, odstavec 1: „Národná rada Slovenskej republiky môže schvaľovať stanoviská Slovenskej republiky k návrhom právne záväzných aktov a iných aktov Európskych spoločenstiev a Európskej únie, o ktorých sa rozhoduje na úrovni zástupcov vlád členských štátov Európskej únie.“
- Článok 2, odstavec 2: „Národná rada Slovenskej republiky môže zákonom poveriť výkonom pôsobnosti podľa odseku 1 jej výbor.“⁸
- Článok 2, odstavec 3: „Národná rada Slovenskej republiky môže schvaľovať stanoviská Slovenskej republiky aj k ďalším záležitostiam Európskej únie, ak ju o to požiada vláda alebo najmenej pätina poslancov Národnej rady Slovenskej republiky.“
- Článok 2, odstavec 4: „Ak Národná rada Slovenskej republiky schváli návrh stanoviska Slovenskej republiky, člen vlády je týmto stanoviskom viazaný pri zastupovaní Slovenskej republiky v príslušnom orgáne Európskych spoločenstiev a Európskej únie. Ak sa Národná rada Slovenskej republiky nevyjadrí k návrhu stanoviska Slovenskej republiky do dvoch týždňov od jeho predloženia alebo ak Národná rada Slovenskej republiky neschváli návrh stanoviska Slovenskej republiky a zároveň neschváli v danej veci iné stanovisko, člen vlády je viazaný návrhom stanoviska Slovenskej republiky.“
- Článok 2, odstavec 5: „Člen vlády sa môže od stanoviska Slovenskej republiky alebo od návrhu stanoviska podľa odseku 4 odchýliť len v nevyhnutnom prípade a so zreteľom na záujmy Slovenskej republiky; v takom prípade je povinný o tom bezodkladne informovať Národnú radu Slovenskej republiky a takýto postup odô-

vodniť. Člen vlády môže požiadať Národnú radu Slovenskej republiky o zmenu stanoviska Slovenskej republiky.“

- Článok 2, odstavec 6: „Národná rada Slovenskej republiky najmenej raz za rok, na základe správy podanej vládou, rokuje o záležitostiach súvisiacich s členstvom Slovenskej republiky v Európskych spoločenstvách a Európskej únii a schvaľuje odporúčania pre vládu v nasledujúcom období.“

Ačkoliv výše rozebíraný ústavní zákon č. 397/2004 Z.z. predpokladá, že na jeho základě bude vydán prováděcí speciální zákon, na Slovensku k vydání žádného speciálního prováděcího zákona nedošlo. Role parlamentu u návrhů evropských aktů proto definuje pouze zákon č. 350/1996 Z.z. o jednacím řádu Národní rady Slovenské republiky. Ten zejména definuje postavení výboru pro evropské záležitosti:

- § 58a, odstavec 1: „Národná rada volí predsedu a členov výboru pre európske záležitosti na základe princípu pomerného zastúpenia politických strán a politických hnutí, za ktoré boli poslanci zvolení do národnej rady v príslušnom volebnom období.“
- § 58a, odstavec 2: „Za každého člena výboru pre európske záležitosti národná rada zvolí náhradného člena výboru (ďalej len náhradný člen). Náhradný člen sa môže zúčastniť na schôdzi výboru pre európske záležitosti za člena výboru na základe oznámenia člena výboru predsedovi výboru alebo podpredsedovi výboru. V tomto prípade sa náhradný člen započítava do počtu prítomných členov výboru (§ 52 ods. 2) a má na schôdzi výboru pre európske záležitosti právo hlasovať. Ak sa zúčastňuje na schôdzi výboru pre európske záležitosti spolu s členom výboru, ktorého je náhradným členom, alebo bez oznámenia člena výboru o účasti náhradného člena, náhradný člen sa nezapočítava do počtu prítomných členov vý-

⁸ Tímto výborem je výbor pro evropské záležitosti.

Slovenská právni úprava obsahuje nástroj, ktorý umožňuje rýchlejši transformáciu smerníc EÚ do právneho rádu a v zásade dovoľuje prevziť smernice v podobe, ak je schválila EÚ, a to pomerné u veľkého počtu oblastí (vecné pôsobnosti). Stálo by proto za úvahu, zda podobnou úpravu nezavést i v České republice. Povinnost transformovat směrnice do právních řádů členské země plyne z příslušných smluv EÚ. Členské země nemají možnost se této povinnosti vyhnout. Je-li k transformaci směrnice nutnost přijetí zákona, je rozhodovací moc parlamentu velmi omezena — nemůže přijmout zákon, který by upravoval danou problematiku proti duchu směrnice. Samozřejmě, pokud směrnice stanoví nějaké minimální požadavky, jak má být daná problematika řešena, může být domácí právní úprava přísnější než tyto minimální požadavky. Rozhodně však nelze přijmout zákon, který stanoví tyto požadavky v menším rozsahu, než požaduje směrnice, respektive v rozporu s tím, co požaduje směrnice. Parlament při přijímání zákona transformujícího směrnice může projevit jen omezenou vůli, a je tedy otázkou, zda je důstojné, aby směrnice byly projednávány v tomto orgánu.

boru a nemá právo hlasovať. Náhradný člen za predsedu výboru alebo podpredsedu výboru pre európske záležitosti sa na schôdzi výboru zúčastňuje ako člen výboru.“

- § 58a, odstavce 3: „Výbor pre európske záležitosti a) prerokúva návrhy právnych aktov Európskej únie, návrhy na postup podľa Zmluvy o Európskej únii, návrhy legislatívnych iniciatív Európskej únie a návrhy na postup podľa Zmluvy o fungovaní Európskej únie, o ktorých budú rokovať príslušné orgány Európskej únie, b) schvaľuje stanoviská Slovenskej republiky k návrhom podľa písmena a), o ktorých budú rokovať príslušné orgány Európskej únie, c) posudzuje súlad návrhov legislatívnych aktov Európskej únie so zásadou subsidiarity...“
- § 58a, odstavce 4: „Národná rada si môže vyhradiť rozhodnutie o záležitostiach podľa odseku 3 písm. a) a b).“
- § 58a, odstavce 6: „Poverený člen vlády je povinný zúčastniť sa na rokovaní výboru pre európske záležitosti a informovať výbor o návr-

hoch podľa odseku 3 písm. a) a podávať bezodkladne informácie o výsledku rokovaní orgánov, ktorých je členom.“

- § 58a, odstavce 7: „Poslanci Európskeho parlamentu, ktorí boli zvolení na území Slovenskej republiky..., sa môžu zúčastniť na rokovaní výboru pre európske záležitosti a majú právo sa vyjadrovať o prerokovanej veci.“
- § 58a, odstavce 8: „Vláda alebo poverený člen vlády bezodkladne po doručení predkladá výboru pre európske záležitosti návrhy podľa odseku 3 písm. a), o ktorých budú rokovať príslušné orgány Európskej únie. Vláda alebo poverený člen vlády najneskôr štyri týždne po obdržaní návrhu právneho aktu a návrhu legislatívneho aktu predkladá výboru pre európske záležitosti predbežné stanovisko k tomuto návrhu; predbežné stanovisko obsahuje najmä stručnú informáciu o obsahu a cieľoch návrhu, o druhu a časovom priebehu rozhodovacieho procesu v Európskej únii, o súlade návrhu so zásadou subsidiarity a hodnotenie vplyvu a dosahu ná-



→ vrhu na Slovenskú republiku z pohľadu politického, legislatívneho, ekonomického, sociálneho a environmentálneho.“

- § 58a, odstavec 9: „Vláda alebo poverený člen vlády v dostatočnom časovom predstihu predkladá výboru pre európske záležitosti návrh stanoviska Slovenskej republiky k návrhom podľa odseku 3 písm. a).“
- § 58a, odstavec 10: „Člen vlády môže požiadať výbor pre európske záležitosti o zmenu stanoviska Slovenskej republiky.“
- § 58a, odstavec 11: „Ak člen vlády uplatní iné stanovisko, ako je uvedené v odseku 3 písm. b), bezodkladne podá výboru pre európske záležitosti vysvetlenie a odôvodnenie svojho postupu.“

Pokud srovnáme českou a slovenskou právní úpravu z hlediska zapojení národních parlamentů při přijímání legislativních aktů EU, je nutno konstatovat, že slovenská právní úprava je podrobnější. V Česku zejména absenteje jakýkoliv speciální zákon, který by upravil spolupráci parlamentu a vlády. Jednací řády Poslanecké sněmovny a Senátu sice umožňují těmto orgánům vyjadřovat se k návrhům aktů EU, názor daných orgánů ale není závazný, respektive vláda se může relativně snadno od tohoto názoru odchýlit.⁹ Na Slovensku je manévrovací prostor vlády omezenější – vláda je při jednání v EU (tj. zejména na úrovni Rady)¹⁰ vázána názorem Národní rady. Člen vlády, který za-

stupuje Slovensko v orgánech EU (v Radě), se sice může od názoru Národní rady odchýlit, musí ale přitom respektovat zájmy Slovenska. Jednací řád slovenského parlamentu dále přesněji vymezuje postavení, složení a další otázky výboru pro evropské záležitosti. Slovenská právní úprava by zde mohla být inspirací pro případné změny v českém právním řádu. Pokud vyjdeme ze znění předpisů tvořících český ústavní pořádek,¹¹ je zřejmé, že moc zákonodárná v politickém systému hraje stěžejní úlohu a tato úloha by měla být zřejmá i v otázkách, kdy se naši zástupci podílí na spolurozhodování o otázkách, ve kterých Česká republika přenesla své pravomoci na EU.

Zdůrazněme přitom, že si neděláme iluze, že zástupci České republiky vzhledem k počtu obyvatel ČR, její ekonomické síle a dalším faktorům (včetně pravidel hlasování v EU) mohou hrát v rámci rozhodování EU nějakou podstatnější úlohu. I přes danou skutečnost ale platí, že pokud budou zástupci České republiky v EU vycházet z názorů, které reprezentují zástupci lidu zvolení ve svobodných a demokratických volbách, jsou tyto názory legitimnější. Pokud by navíc došlo k tomu, že Parlament České republiky se bude věnovat ve svém jednání více návrhům aktů EU, tedy dokumentům, které lze ještě ovlivnit, je možné, že se zvýší zájem občanů, respektive subjektů dotčených příslušným návrhem, o danou diskusi.

⁹ Připomínáme, že podle § 109a, odstavce 5 zákona o jednacím řádu Sněmovny platí: „Usnesení Sněmovny nebo usnesení výborů, v případech podle odstavce 4, ve věci návrhu aktů a jiných dokumentů Evropské unie jsou zasílána vládě, která je zohlední při formulaci svého stanoviska pro jednání v orgánech Evropských společenství a Evropské unie.“ Jednací řád Senátu potom problematiku, jak se vláda má postavit ke stanovisku Senátu nebo jeho výboru, vůbec neupravuje.

¹⁰ Rada se skládá z ministrů členských států, pod které spadá příslušná oblast (např. ministrů zemědělství), jež má být v EU řešena.

¹¹ Jedná se zejména o následující ustanovení.

Ústava České republiky (ústavní zákon č. 1/1993 Sb., ve znění pozdějších předpisů):

- Článek 2, odstavec 1: „Lid je zdrojem veškeré státní moci; vykonává ji prostřednictvím orgánů moci zákonodárné, výkonné a soudní.“
- Článek 5: „Politický systém je založen na svobodném a dobrovolném vzniku a volné soutěži politických stran respektujících základní demokratické principy a odmítajících násilí jako prostředek k prosazování svých zájmů.“
- Článek 6: „Politická rozhodnutí vycházejí z vůle většiny vyjádřené svobodným hlasováním. Rozhodování většiny dbá ochrany menšin.“

Listina základních práv a svobod (ústavní zákon č. 2/1993 Sb., ve znění pozdějších předpisů):

- Článek 4, odstavec 1: „Povinnosti mohou být ukládány toliko na základě zákona a v jeho mezích a jen při zachování základních práv a svobod.“

5. Závěr

Přestože Česká republika a Slovenská republika mají za sebou existenci společného státu, a tedy i společných právních předpisů, naše analýza ukazuje, že po rozpadu federace zvolily tyto země v otázce transformace práva EU (zejména směrnice) poněkud odlišné přístupy. Slovenské úpravy přitom mohou být pro Českou republiku inspirativní. Zejména se jedná o možnost transformovat směrnice EU formou tzv. aproximačních nařízení. Tato forma dovoluje rychlejší transformaci již účinných směrnic. Platí, že pokud je k transformaci směrnice nutnost přijetí zákona, je svobodná vůle parlamentu výrazně omezena – zákonodárci nemohou přijmout znění, které je v rozporu se směrnicí. Je proto otázkou, zda by se parlament spíše než zákony, u kterých je často jeho hlasování

redukováno na možnosti, které mu směrnice umožňují, neměl více zabývat návrhy směrnic, kde může projevit svou svobodnou vůli. Aby tato vůle byla zřetelně artikulována v orgánech EU, je ovšem nutné, aby byly jasně stanoveny vztahy mezi oběma komorami českého parlamentu a vládou, respektive zástupci vlády v orgánech EU (zejména v Radě), včetně otázek, zda jsou názory parlamentu pro zástupce vlády závazné, kdy se zástupci vlády mohou od názoru parlamentu odchýlit apod. Inspirací zde rovněž může být slovenská úprava. Případná nová česká úprava sice samozřejmě bude muset respektovat skutečnost, že v České republice je na rozdíl od Slovenska dvoukomorový parlamentní systém, takže bude muset řešit i otázky nesouladu názorů obou komor parlamentu, přes danou odlišnost však lze ze slovenské úpravy vyjít.

LITERATURA A PRAMENY

1. Láštic, E. (2001): *Inštitút referenda v ústavnom systéme Slovenskej republiky*. In: Horná, D., Malíková, L. (eds.): *Demokracia a právny štát v kontexte rozvoja politickej vedy*. Bratislava: Slovenské združenie pre politické vedy, s. 80–94
2. Svák, J. a kol. (2012): *Teória a prax legislatívy*. Bratislava: Paneurópska vysoká škola
3. Vojáček, L., Schelle, K., Knoll, V. (2010): *České právní dějiny*. 2. upravené vydání. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk

KLÍČOVÁ SLOVA

směrnice EU, transformace práva EU, aproximační nařízení

ABSTRACT

The article compares articles of Czech constitutions to articles of Slovak constitutions – how both constitutions solve the question of moving powers from the Czech Republic or from the Slovak Republic to the European Union (EU); the ways how both republics transform the EU directives to their law order; the possibilities of the Czech parliament and the possibilities of the Slovak parliament to give their opinion to draft of EU directives. The Slovak law in all topics seems to be more developed and sophisticated. The article therefore recommends Czech lawmakers to find inspiration in the above mentioned issues in Slovak legislation.

KEYWORDS

EU directive, transformation of EU law, approximation regulation

JEL CLASSIFICATION

F02, F15



Aktuální konjunkturální situace a ekonomické perspektivy hlavních regionů světové ekonomiky

► Dr. Jana Sereghyová, DrSc. » externí spolupracovnice Institutu evropské integrace, NEWTON College, a. s.

* Prognózy nadcházejícího vývoje konjunkturální situace ve světové ekonomice, které byly předloženy ekonomické veřejnosti na počátku roku 2013, byly relativně optimistické. Prognostici tehdy předpokládali, že letos dosáhne přírůstek světového HDP zhruba 3,5 % a že již v následných dvou letech se bude pohybovat okolo 4,0 % meziročně. Výsledky konjunkturálních analýz zpracovaných v předchozích měsících výzkumnými pracovišti Organizace spojených národů a Mezinárodního měnového fondu¹ však svědčí o tom, že tempo růstu světové ekonomiky dosáhne letos stěží 2,5 % a že teprve v letech 2014 a 2015 se přiblíží ke 3,0 %, resp. 3,3 %. Současný vývoj globální konjunkturální situace je tudíž nepříliš příznivý. Je však mimořádně důležité, že v průběhu současného hospodářského cyklu se podařilo zažehnat riziko opětovného propadu světové ekonomiky do recese, které se jevilo být v roce 2012 veskrze reálné, a podniknout též první kroky ve směru obnovení robustnějšího růstu výroby (zboží a služeb) vžitého v předkrizových letech. Tempo růstu světové ekonomiky je však i nadále podstatně nižší než v předkrizových letech, přičemž zachování této situace očekávají prognostici též ve střednědobém horizontu.

Nejvýraznější decelerace ekonomického růstu se rýsuje i nadále v **hospodářsky vyspělých státech**, a to i v některých z těch, které ještě nedávno velice dobře prosperovaly. Hrubý domácí produkt souhrnu těchto států se zvětší letos pouze o 1,3 % a teprve v následných dvou letech dosáhne jeho přírůstek 2,0 %, resp. 2,3 %. V eurozóně se objem HDP letos dokonce mírně omezí, přičemž k obnovení jeho růstu dojde teprve v roce 2014 (i v té době však dosáhne jeho přírůstek pouze 0,9 %). Primárním podnětem pro toto radikální zvolnění tempa ekonomického růstu těchto států se stalo výrazné zhoršení globální konjunkturální situace, jež nastalo v roce 2009, jakož i jeho souběh se světovou finanční krizí. Důležitou roli přitom sehrály též změny v rozmístění světové výroby (resp. přesun některých aktivit dříve vykonávaných převážně v hospodářsky vyspělých státech do rozvojových zemí a mladých ekonomik), jakož i změny v geografii mezinárodních hospodářských vztahů, zejména pak v zaměření a objemu mezinárodních toků zboží a kapitálu. Mnohé tyto státy jsou i nadále konfrontovány se závažnými finančními a sociálně-ekonomickými problémy, které narůstaly v průběhu předchozího desetiletí. Jsou to však ne-

¹ Vývoj globální konjunkturální situace průběžně monitoruje centrální výzkumné pracoviště OSN, tzv. DESA. DESA doplňuje své poznatky výsledky výzkumu UNCTAD, zabývajícího se vývojem mezinárodního obchodu a mezinárodních hospodářských vztahů, jakož i výsledky analýz zpracovávaných pěti regionálními komisemi OSN, které zkoumají specifika vývoje konjunkturální situace v jim příslušejícím regionu. Faktory ovlivňující vývoj konjunkturální situace v jednotlivých zemích a regionech však sledují též výzkumná pracoviště Mezinárodního měnového fondu a Světová banka.

jen rozdíly ve způsobilosti těchto států vypořádat se s těmito problémy, nýbrž i rozdíly ve zde uplatňované hospodářské politice, co odpovídá za nemalé rozdíly v tempech jejich ekonomického růstu. Jsou to ohromné částky vynakládané ve většině **zámořských hospodářsky vyspělých států** na stimulaci jejich ekonomického růstu, co stojí v pozadí vyšších temp ekonomického růstu rysujících se v těchto státech též v prognostickém horizontu.

Prognostici poukazují na to, že výrazné zpomalení ekonomického růstu většiny **evropských států** bude mít za následek, že potrvá pět a leckde též větší počet let, než se jim podaří obnovit počty pracovních příležitostí ztracené v krizových letech, a že po tuto dobu patrně nebudou s to zhostit se ani řešení vysoké nezaměstnanosti a jí vyvolaných sociálně-ekonomických problémů. Návrat těchto států k prosperitě vžitě zde v předkrizových letech však považují za podmíněný též zvládnutím evropské dluhové krize. A to je dosud v nedohlednu, třebaže za tím účelem byla již uplatněna četná opatření. Pomalý posun v tomto směru je přičítán jednak značné náročnosti za tím účelem použitelných opatření a nesnázím při dosahování mezinárodního konsensu týkajícího se jejich uplatnění, jednak i skutečnosti, že mnohá z těchto opatření mají nejen příznivé, nýbrž i závažné kontraproduktivní účinky. Tak například radikální úsporná opatření uplatňovaná již od roku 2011 v jednotlivých členských státech EU v rámci jejich konsolidačních programů měla sice za následek žádoucí omezení spotřeby v jejich veřejném sektoru, jakož i zmírnění nerovnováhy v jejich veřejných financích, vedla však i ke zhoršení situace na jejich trzích práce a leckde též k omezení příjmů domácností, jakož i k oslabení životních jistot jejich občanů. A ti na tento zvrat reagovali odkládáním značně nákladných nákupů či investic do bytového fondu a leckde též navyšováním úspor na úkor

jejich běžné osobní spotřeby. V těchto státech se tak omezila jedna z nejdůležitějších komponent domácí poptávky, což podvazuje i nadále oživení investiční aktivity v jejich podnikové sféře a brání to i plnějšímu využití kapacit v jejich průmyslu.

Naštěstí se většině států EU podařilo kompenzovat oslabení růstu domácí poptávky alespoň zčásti navyšováním jejich exportu (nebýt toho, byl by jejich propad do recese ještě radikálnější). Podařilo se jim to nezávisle na tom, že objem mezinárodního obchodu se v poslední době radikálně omezil,² což svědčí o tom, že oslabení konkurenceschopnosti podnikové sféry těchto států není zcela tak silné, jak se obvykle traduje. Avšak nemalé ztráty tržních podílů očekávané v prognostickém horizontu i v takových státech, které dosud figurovaly mezi nejúspěšnějšími exportéry světa, signalizují, že udržení pozic hospodářsky vyspělých států na mezinárodních trzích zboží bude stále obtížnější a v některých případech zcela nemožné.

Zprvu kladli představitelé mezinárodních organizací zvýšený důraz na urychlené završení konsolidačních procesů založených v roce 2011 v jednotlivých členských státech EU. V poslední době lze však pozorovat příznaky toho, že tlak na urychlené dovršení těchto procesů slábne. Tomu nasvědčovalo již opakované navyšování úvěrů poskytovaných Řecku. Projevilo se to však též ve skutečnosti, že lhůty, ve kterých je Portugalsko a Irsko povinno prokázat splnění svých konsolidačních záměrů, byly prodlouženy o 7 let, v případě Španělska o 2 roky.

V odborných kruzích je dosud diskutována otázka, čím byla motivována tato změna, zda byla vyvolána povědomím omezené účinnosti rigorózních úsporných opatření, jsou-li uplatňována ve finančně velice slabých státech,³ či obavami z dalšího posílení jejich negativních zpětných vazeb (počínaje dalším zhoršením zdejšího podnikatel-



² Objem mezinárodního obchodu se zvýšil v roce 2011 o 6 %, v roce 2012 však jen o 3,2 %. Letos se očekává zhruba 4 % nárůst mezinárodního obchodu. Ten však bude nesen hlavně zbytněním dovozní poptávky rozvojových zemí. Teprve v letech 2014 a 2015 se rysuje poněkud výraznější oživení mezinárodního obchodu.

³ Postačí připomenout, že Portugalsku se sice podařilo snížit rozpočtový schodek za léta 2010–2012 o celou třetinu, avšak za cenu zvýšení zdejší míry nezaměstnanosti na 18 %.

→ ského klimatu až po masový exodus jejich inteligence⁴ či narušení sociálního konsensu dnes hrozícího v některých z periferních států).⁵ Tak či onak sílí mezi prognostiky přesvědčení, že evropské státy se dočkají již vbrzku uplatňování méně radikálních, současně však i efektivnějších opatření na podporu konsolidace situace v jejich veřejných financích a oživení jejich hospodářské aktivity.

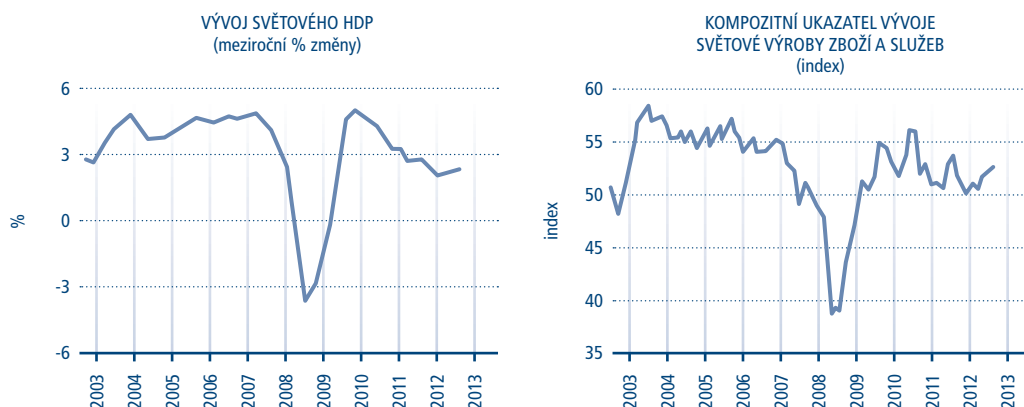
Jak globální ekonomická krize, tak recese, která nedávno postihla většinu hospodářsky vyspělých států, měla též závažné dopady na **rozvojové země** i na **mladé ekonomiky**. Přesto narůstaly ekonomiky většiny těchto zemí i v letech zhoršení globální konjunktury situace podstatně rychleji než ekonomiky hospodářsky vyspělých států, přičemž nejen makroekonomické, nýbrž i demografické analýzy nasvědčují tomu, že zde jde o trvalý jev.

V roce 2012 klesl přírůstek hrubého domácího produktu souhrnu rozvojových zemí na nejnižší úroveň zaznamenanou v průběhu uplynulého de-

setiletí, avšak již letos, a o to více v následných letech, se rysuje silné navýšení temp jejich ekonomického růstu. Prognostici se shodují v názoru, že – tak jako v předchozích letech – zůstanou rozvojové země i v prognostickém horizontu hlavními motory růstu světové ekonomiky. Poukazují však i na nemalé rozdíly v konjunkturální situaci vyvíjející se jak v různých regionech rozvojového světa, tak v jednotlivých rozvojových zemích a mladých ekonomikách.

Prognostici poukázali též na radikální navýšení rizik provázejících rozvoj hospodářské součinnosti s některými z těchto zemí. Zdůraznili zároveň, že za situace, kdy ve vnějším ekonomickém prostředí rozvojových zemí bude dynamika ekonomického růstu zřejmě i nadále relativně slabá, budou tempa jejich vlastního ekonomického růstu zvýšenou měrou závislá na jejich schopnosti mobilizovat vnitřní růstové faktory, zejména pak rozvoj zdejší investiční aktivity, jakož i zbytnění osobní spotřeby jejich obyvatelstva.

Graf č. 1 » Vývoj světového HDP a světové výroby zboží a služeb



Pramen: č. 2

⁴ Jak v Portugalsku, Irsku a Řecku, tak v Itálii, Španělsku i na Kypru lze pozorovat silné navýšení počtu specialistů a pracovníků profesí vyžadujících mnohaleté vzdělávání, kteří usilují o nalezení zaměstnání v zahraničí.

⁵ Viz mohutné opakující se protesty obyvatel Itálie, Portugalska a Řecka i španělské mládeže proti nezaměstnanosti i jiným formám zhoršování jejich existenčních podmínek.

Tabulka č. 1 » Tempa ekonomického růstu ve vybraných státech (v %)

	2012	2013	2014		2012	2013	2014
USA	2,2	1,9	2,3	Kypr	-2,2	-4,5	1,4
Kanada	1,8	1,8	2,4	Malta	0,3	1,7	1,0
Japonsko	2,0	1,1	1,0	Slovinsko	-2,3	-2,1	0,5
Austrálie	3,6	2,8	3,2	Slovensko	2,6	1,6	2,4
Nový Zéland	2,3	1,8	2,4	Estonsko	3,2	3,5	3,9
Německo	0,9	0,5	1,6	Velká Británie	0,2	0,6	1,5
Francie	0,0	-0,2	0,7	Švédsko	0,8	1,2	2,6
Itálie	-2,4	-1,1	0,5	Dánsko	-0,6	0,8	1,5
Španělsko	-1,4	-1,6	0,4	Polsko	2,1	1,4	2,2
Nizozemsko	-0,9	-0,7	0,8	Maďarsko	-1,6	-0,6	1,6
Belgie	-0,2	0,0	1,0	Bulharsko	0,8	1,0	1,9
Rakousko	0,5	0,7	1,6	Rumunsko	0,3	1,6	2,5
Řecko	-6,4	-4,7	1,7	Litva	5,9	3,6	4,0
Portugalsko	-3,2	-3,2	0,8	Lotyšsko	5,6	3,9	4,1
Finsko	-0,2	0,0	1,4	Turecko	2,6	3,1	4,1
Irsko	0,4	0,9	1,8	Švýcarsko	1,0	1,1	1,6
Norsko	3,2	2,7	2,8				

Pramen: č. 5

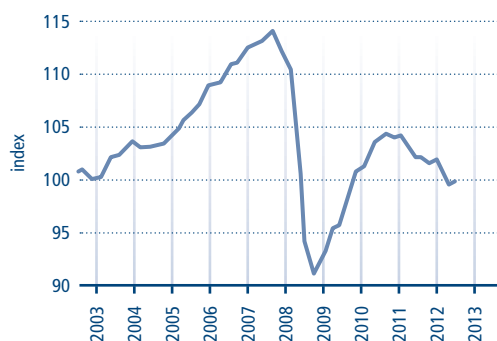
Tabulka č. 2 » Změny tržních podílů vybraných hospodářsky vyspělých států (v %)

	2012	2013	2014
USA	+1,0	-1,4	-1,8
Japonsko	-4,2	-1,2	+0,5
Dánsko	-1,6	-3,6	-2,6
Švédsko	-2,6	-2,7	0,0
Finsko	-3,6	-3,3	-1,6
Belgie	-1,1	-0,6	-0,4
Francie	+1,0	-1,3	-0,9
Velká Británie	0,0	-0,9	+0,5
Švýcarsko	-0,6	-1,0	-1,7
Německo	+2,3	+0,6	+1,7
Rakousko	-1,6	+0,4	+0,4

Pramen: č. 3



→ **Graf č. 2 » Vývoj průmyslové produkce ve státech eurozóny (index, rok 2010 = 100)**



Pramen: č. 2

Zvýšená pozornost je věnována vývoji **ekonomiky Číny**. Ta se dnes podílí již téměř 10 % na mezinárodním obchodě. Může mít tudíž relativně silný vliv nejen na vývoj situace na mezinárodních trzích zboží, nýbrž i na vývoj globální konjunkturální situace. V roce 2012 klesl přírůstek HDP Číny na 7,8 %, tj. na nejnižší úroveň zaznamenanou během předchozích 13 let, avšak již letos dojde k jeho opětovnému navýšení (na 8,5 %). Ve snaze předejít vzniku disparit v jednotlivých oblastech její ekonomiky pokouší se čínská vláda tlumit další nárůst temp jejího ekonomického růstu. Ta se tudíž v dalších letech patrně ustálí v blízkosti 8,0 %.

Zhoršení odbytových možností výrobků čínské provenience, které bylo navozeno v krizových letech dramatickým omezením dovozní poptávky hospodářsky vyspělých států, se podařilo do jisté míry kompenzovat navýšováním domácí poptáv-

ky. Je pozoruhodné, že tomu napomáhal méně růst soukromé spotřeby, avšak hlavně radikální navýšení infrastrukturních investic, které bylo stimulováno též vládním programem. V poslední době zde lze pozorovat též zvýšený výskyt podnikatelských investic (zejména do strojů a zařízení). Zdejší míra investic se tak pohybuje v současné době okolo 47 % HDP. V následných dvou letech je sice předvídáno její mírné omezení, v dlouhodobém horizontu však zůstane patrně v blízkosti současné úrovně, která je jednou z nejvyšších dnes zaznamenaných ve světě.

Osobní spotřeba zprvu narůstala v Číně relativně pomalu. S nedávným navýšením příjmů jejího městského obyvatelstva však v poslední době silně zbytněla, což mělo za následek též radikální navýšení dovozní poptávky po spotřebním zboží. Kupodivu nejrychleji se zde zvýšila dovozní poptávka po luxusních výrobcích. Vnitřní trh Číny tak dnes náleží mezi nejrychleji rostoucí odbytiště takovýchto výrobků. Návazně na rychlý růst zdejší průmyslové výroby však narůstá vysokými tempy též dovozní poptávka po materiálech, výrobním zařízení i energetických surovinách. Se zvýšením počtu a životní úrovně Číňanů rychle narůstají též čínské dovozy potravin. Po krátkém ochabnutí jejího dovozu v letech 2009 a 2012 zařadila se Čína nanovo mezi země vykazující mimořádně vysoká tempa růstu jejich dovozu. Prognostici očekávají, že dovozy Číny z ostatních asijských rozvojových zemí dosáhnou nanovo rekordní úrovně. Předpokládají též, že vysoká dynamika růstu čínského dovozu z ostatních rozvojových zemí (zejména ze subsaharské Afriky a Latinské Ameriky) se stane i zde významným podnětem pro navýšení temp je-

Prognostici poukazují na to, že výrazné zpomalení ekonomického růstu většiny evropských států bude mít za následek, že potrvá pět a leckde též větší počet let, než se jim podaří obnovit počty pracovních příležitostí ztracené v krizových letech, a že po tuto dobu patrně nebudou s to zhostit se ani řešení vysoké nezaměstnanosti a jí vyvolaných sociálně-ekonomických problémů.

Tabulka č. 3 » Tempa ekonomického růstu hospodářsky vyspělých států a rozvojových zemí (v %)

	2011	2012	2013	2014	2015
Státy OECD	1,5	1,2	1,1	2,0	2,3
Rozvojové země	5,9	5,1	5,5	5,7	5,8

2013, 2014, 2015 — predikce
Pramen: č. 5

Tabulka č. 4 » Tempa ekonomického růstu ve vybraných rozvojových zemích a regionech (v %)

	2011	2012	2013	2014	2015
Čína	9,3	7,9	8,4	8,0	7,9
Indonésie	6,5	6,1	6,3	6,6	6,6
Thajsko	0,1	4,7	5,0	4,5	4,5
Brazílie	2,7	0,9	3,4	4,1	4,0
Mexiko	3,9	4,0	3,3	3,6	3,6
Argentina	8,9	2,0	3,4	4,1	4,0
Egypt	1,8	2,2	2,6	3,8	4,7
Írán	1,7	-1,0	0,6	1,6	2,8
Alžírsko	2,5	3,0	3,4	3,8	4,3
Indie	6,9	5,1	6,1	6,8	7,0
Pákistán	3,0	3,7	3,8	4,0	4,2
Subsaharská Afrika	4,5	4,6	4,9	6,1	6,9

2013, 2014, 2015 — predikce
Pramen: č. 5

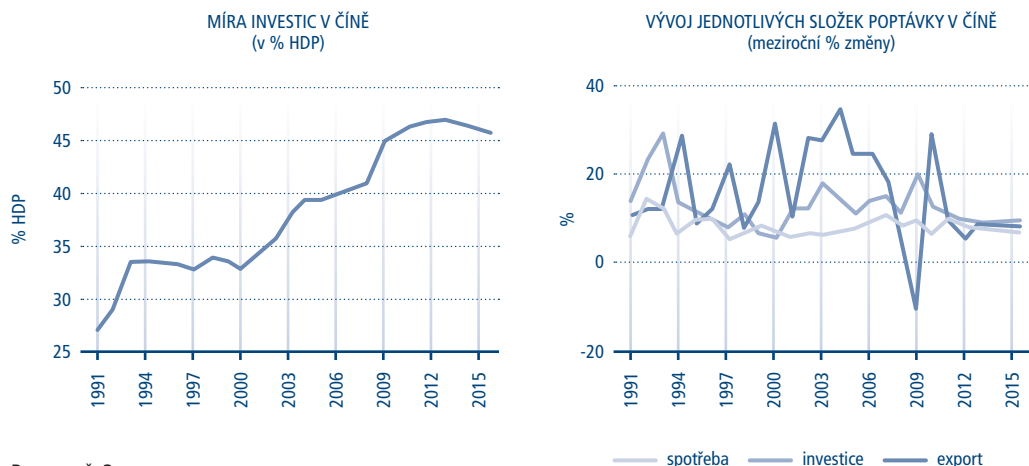
jích ekonomického růstu. Úsilí tisíců podniků operujících v hospodářsky vyspělých státech o posílení jejich pozic na čínském trhu svědčí o tom, že i ony považují růst zdejších odbytových možností za možný klíč k urychlenému posílení jejich hospodářské aktivity.

Je to však nejen zbytnění dovozu Číny, nýbrž i růst objemu a zaměření jejího exportu, co bude v prognostickém horizontu měnit stále více strukturu mezinárodního obchodu.

V poslední době narostl zvýšenými tempy nejen export Číny do rozvojových zemí, nýbrž i její export směřující do hospodářsky vyspělých států. Do Evropské unie dnes směřuje téměř 18 % čínského vývozu a do USA a Kanady více než 21 %, při-

čemž čínský export do těchto destinací má tendenci narůstat. Neméně důležitá pro perspektivu podnikové sféry hospodářsky vyspělých států je skutečnost, že se rychle zvyšuje podíl technologicky vysoce náročných výrobků na čínském exportu. Za ztráty tržních podílů zaznamenané v poslední době ve většině hospodářsky vyspělých států (viz tabulka č. 2) odpovídá tudíž jen zčásti ochabnutí cenové konkurenceschopnosti jejich podniků, avšak stále častěji skutečnost, že výrobní náklady jejich konkurentů — nejen čínských podniků, nýbrž i podniků dalších rozvojových zemí disponujících technologicky zdatným obyvatelstvem — jsou řádově nižší než jejich vlastní výrobní náklady. Lze tudíž předpokládat, že nejen podíl Číny, nýbrž →

→ Graf č. 3 » Vývoj míry investic a jednotlivých složek poptávky v Číně



Pramen: č. 2

Tabulka č. 5 » Export rozvojových zemí

	Podíl na světovém exportu (v %)	Růst objemu exportu (v %)		
		2012	2013	2014
Asijské rozvojové země	26,1	5,7	7,9	7,7
z toho: Čína	9,5	6,6	8,0	7,8
nově industrializované asijské země	9,0	1,7	6,9	8,1
ostatní asijské rozvojové země	7,6	10,0	9,9	7,0
Latinská Amerika	5,6	1,3	7,6	8,5
Afrika a Střední východ	7,3	9,7	5,0	5,0

Pramen: č. 3

i podíl dalších rozvojových zemí a mladých ekonomik na světovém exportu se zanedlouho dále zvýší.

Silné zastoupení Číny ve skupině **nově industrializovaných asijských zemí**⁶ mělo za následek, že výše popsané skutečnosti a tendence se silně promítly do celkových perspektiv tohoto regionu (tj. rozvojové Asie). Projevilo se to především v pozoruhodném navýšení podílu těchto zemí na světovém exportu (viz tabulka č. 5), jakož i ve skuteč-

nosti, že oživení hospodářské aktivity, ke kterému zde došlo v předchozích dvou letech, bylo — a dosud je — podstatně robustnější než v ostatních regionech světové ekonomiky.

V některých z těchto zemí však vykazuje vývoj konjunkturální situace závažná specifika. K těm náleží především dramatický nárůst schodků vnějších bilancí Indie, jakož i celkové zhoršení její finanční situace. Náleží k nim též nedávné ochabnutí investiční aktivity ve zpracovatelském průmys-

⁶ Do této skupiny zemí bývá zahrnována Jižní Korea, Taiwan, Malajsie, Filipíny, Singapur, Hongkong, Thajsko, Indonésie, Indie a Čína.

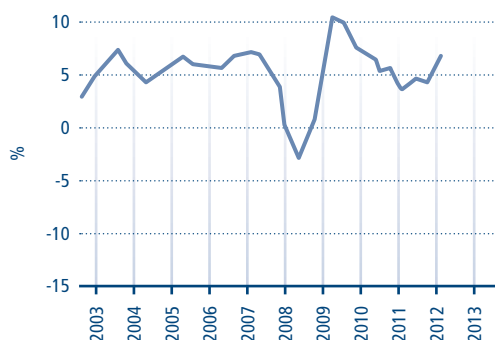
slu Jižní Koreje a některých dalších asijských rozvojových zemí i příliš pomalé odstraňování následků přírodních katastrof, které postihly Filipíny a Thajsko. Za závažné je považováno též zesílení inflačních tendencí zaznamenané v poslední době v řadě asijských rozvojových zemí. Číně se sice již podařilo se s těmito tendencemi vypořádat, ale hrozba dalšího navýšení cen nemovitostí v čínských velkoměstech ještě nebyla zažehnána. Ve většině ostatních asijských rozvojových zemí – zejména pak v Indii a Indonésii – se však jeví utlumení inflačních tendencí jako daleko obtížnější. Prognostici předpokládají, že v měřítku tohoto celého regionu se letos zvýší hladina spotřebitelských cen zhruba o 4,5 % a v případě, dojde-li k dalšímu navýšení světových cen surovin, mohly by zde inflační tendence v dalších letech dále zesílit.

Vývoj ekonomik některých asijských rozvojových zemí však vykazuje i takové specifické rysy, jimž prognostici připisují značně příznivý vliv na jejich perspektivy. Za takový považují především

zbytnění osobní spotřeby, ke kterému dojde ve většině těchto zemí návazně na zvýšení životní úrovně jejich obyvatelstva a navýšení relativní váhy střední třídy v rámci jejich populace.⁷ Za velice přínosné považují prognostici též zlepšení péče o kvalifikaci jejich obyvatelstva, které lze v poslední době pozorovat zejména v největších asijských rozvojových zemích. Tím je totiž podmíněn nejen žádoucí posun ve struktuře jejich výroby i exportu, nýbrž i zvýšení efektivnosti jejich zpracovatelského průmyslu a ve střednědobé perspektivě též zachování únosné míry zaměstnanosti jejich městského obyvatelstva.

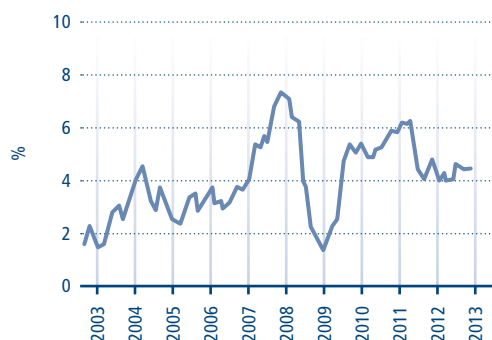
Významný pozitivní vliv je přisuzován též posílení přílivu přímých zahraničních investic do čínské ekonomiky, ke kterému docházelo již od doby vstupu Číny do Světové obchodní organizace, jakož i zvýšenému výskytu subdavatelských a kooperačních vztahů mezi podniky se sídlem v různých asijských rozvojových zemích, který lze pozorovat v poslední době. Jsou to tudíž asijské rozvojové země, jimž přisuzují prognostici nejen

Graf č. 4 » Ekonomický růst v souhrnu asijských rozvojových zemí (meziroční % změny)



Poznámka: Jižní Korea, Taiwan, Malajsie, Filipíny, Singapur, Hongkong, Thajsko, Indonésie, Indie a Čína
Pramen: Č. 2

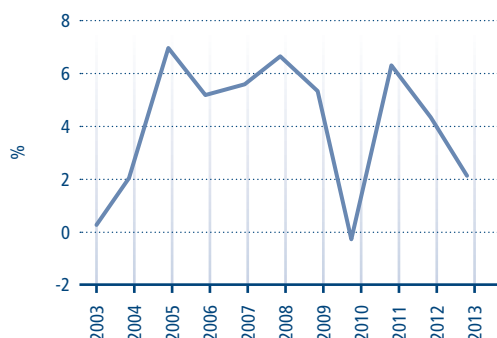
Graf č. 5 » Míra inflace v souhrnu asijských rozvojových zemí (v %)



Poznámka: Jižní Korea, Taiwan, Malajsie, Filipíny, Singapur, Hongkong, Thajsko, Indonésie, Indie a Čína
Pramen: Č. 2

⁷ Je pozoruhodné, že ke zvýšení relativní váhy střední třídy došlo nejen v zemích s vysokým podílem městského obyvatelstva, tj. v Jižní Koreji, Singapuru, Hongkongu a na Taiwanu, nýbrž i v Indonésii, Malajsi a Thajsku, tj. v zemích, které byly dosud považovány za typicky rurální.

→ **Graf č. 6 » Ekonomický růst v souhrnu latinskoamerických států (meziroční % změny)**



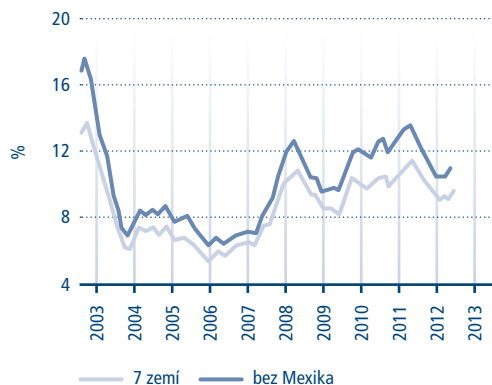
Poznámka: Argentina, Brazílie, Chile, Kolumbie, Mexiko, Peru, Venezuela, Bolívie, Paraguay a Uruguay
Pramen: č. 2

v krátkodobém, nýbrž i ve střednědobém horizontu relativně nejslibnější perspektivě.

Je překvapivé, že **latinskoamerické státy**, které disponují daleko větším přírodním bohatstvím než asijské rozvojové země, vykazují dlouhodobě podstatně nižší tempa ekonomického růstu než tyto země, přičemž v současné době se rýsuje další navýšení této anomálie. Zatímco v letech 2003–2008 narůstal hrubý domácí produkt souhrnu latinskoamerických států zhruba pěti procenty ročně, očekává se zde letos jen 2,5% přírůstek jejich sumárního HDP. V následných dvou letech se budou tempa jejich ekonomického růstu patrně pohybovat v blízkosti 3%. Výkonnost ekonomik těchto států bude tudíž i ve střednědobém horizontu podstatně slabší než v předkrizových letech.

Jak výkonnost ekonomik jednotlivých latinskoamerických států, tak jejich stěžejní charakteristiky však vykazují nemalé odlišnosti. Prognostici očekávají, že přírůstky hrubého domácího produktu budou v prognostickém horizontu v Chile, Kolumbii a v Mexiku mírně převyšovat 3,0% a že v Brazílii by mohly dosáhnout až 4% (za předpokladu úspěšného uplatnění zde předvídaných ekonomických reforem). Předpokládají, že v těchto

Graf č. 7 » Míra inflace v souhrnu latinskoamerických států (v %)



Poznámka: Argentina, Brazílie, Chile, Kolumbie, Mexiko, Peru a Venezuela
Pramen: č. 2

státech se podaří udržet inflaci pod kontrolou. Naproti tomu v Argentině a ve Venezuele očekávají zachování značně slabých temp ekonomického růstu, jakož i posílení inflačních tendencí. Předpokládají, že v měřítku celého latinskoamerického regionu se bude inflace pohybovat letos i v příštím roce okolo 6,8%, přičemž teprve v následných dvou letech se rýsuje možnost jejího mírného poklesu.

Zvolnění temp ekonomického růstu rýsující se v Argentině a ve Venezuele připisují prognostici hlavně nevhodným hospodářskopolitickým zásahům do chodu jejich ekonomik (omezování dovozu a možnosti nákupu deviz, zafixování cenových hladin, zpřísnění celních režimů atd.). Naproti tomu v **Brazílii** ho připisují hlavně strukturální nerovnováze dosud přetrvávající v její ekonomice. Poukazují především na faktory, které dosud podvazují žádoucí navýšení výrobních kapacit v jejím zpracovatelském průmyslu (tj. na omezenou dostupnost investičních úvěrů a příliš vysoké úrokové sazby a podnikatelské daně), neboť ty znemožňují i nadále plnější pokrytí rychle zde narůstající poptávky po spotřebním zboží dlouhodobého užití dodávkami pocházejícími z domácích zdrojů.

Tuto disproporci řešila Brazílie dosud navyšováním dovozu těchto výrobků,⁸ jehož náklady stačila hradit bez problémů dodávkami surovin, v jejichž výrobě disponuje významnými komparativními výhodami. Zde předvídané snížení podnikatelských daní a úrokových sazeb však svědčí o tom, že perspektivně míní řešit tuto disproporci hlavně stimulováním rozvoje svého zpracovatelského průmyslu, jakož i přílivu přímých zahraničních investic do některých z jeho oborů.

Za mimořádně důležité faktory nasvědčující zlepšení situace nejen v ekonomice Brazílie, nýbrž i v ekonomikách ostatních latinskoamerických států považují prognostici jednak překvapivě příznivý vývoj situace na jejich trzích práce (nízkou míru nezaměstnanosti a robustní růst zaměstnanosti, které lze dnes pozorovat v řadě těchto států), jednak i zbytnění osobní spotřeby, ke kterému dojde návazně na zvýšení zdejší hladiny mezd a platů. Očekávají, že ke zbytnění domácí poptávky v těchto státech přispějí též mohutné projekty infrastrukturních investic nedávno schválené v Argentině a ve Venezuele i úsilí o urychlenou realizaci podnikatelských investic, které lze pozorovat zejména v Chile, Kolumbii, Mexiku a Brazílii. To nasvědčuje tomu, že zbytnění domácí poptávky by se mohlo v těchto státech stát mimořádně silným podnětem pro zvýšení dynamiky jejich ekonomického růstu. Vyústí však též v radikální navýšení jejich dovozu a leckde též v omezení přebytků jejich obchodních bilancí či ve zvýšení schodků jejich bilancí běžných účtů. Dojde patrně též k navýšení státního dluhu některých z těchto států, jakož i ke změně dalších zde vžitých stereotypů.

Prognostici předpokládají, že s dobudováním infrastruktury předvídaným zejména v ekonomicky vyspělejších státech tohoto regionu (v Brazílii, Chile a Mexiku) a s vylepšením technologické zdatnosti jejich obyvatelstva, jakož i s realizací tomu odpovídajících změn jejich výrobních struktur dojde k podstatnému posílení výkonnosti ekonomik latinskoamerických států. Některé predikce hovoří o možnosti navýšení temp jejich ekonomického růstu výrazně nad limit 4%. Experti však poukazují na to, že takovýto posun je podmíněn předchozím odstraněním letitých růstových zábran, jakož i úspěšnou realizací ekonomických reforem, jejichž uplatnění je předvídáno ve většině těchto států. V případě splnění těchto předpokladů by se mohl tento region stát již v příštím desetiletí jedním z nejrychleji rostoucích regionů světa, přičemž Brazílie, na kterou připadá více než polovina jeho ekonomické kapacity, by se mohla stát již v roce 2030 čtvrtou nejvýznamnější ekonomikou světa.

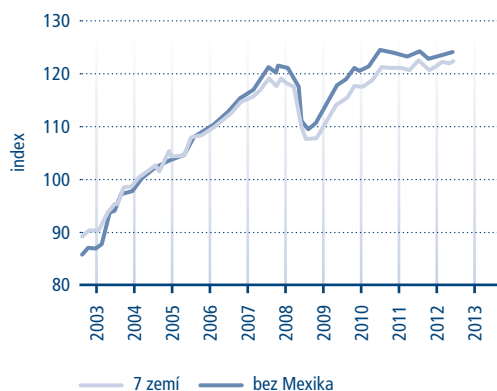
Rozvojová Afrika nemusí čekat další desetiletí na žádoucí navýšení temp svého ekonomického růstu, protože je již dnes druhým nejrychleji rostoucím regionem světa (v pořadí za Čínou). Do této pozice ji vynesl zprvu silný boom v mezinárodním obchodě surovinami nerostného původu, jenž nastal v letech 2000–2008, resp. silná orientace afrických zemí na produkci a export nejvyhledávanějších z nich.⁹ K posílení výkonnosti ekonomik těchto zemí však přispěl v té době též silný příliv přímých zahraničních investic, jakož i inovace jejich realizačních forem.¹⁰ Ty totiž dopomohly i hospodářsky méně vyspělým africkým zemím →

⁸ Např. dovozy aut čínské proveniencce se zde zvýšily pětinašobně během minulých dvou let. Ještě vyššími tempy se zde zvýšily dovozy počítačové techniky.

⁹ Africké státy figurovaly v té době — a figurují i nadále — mezi nejvýznamnějšími světovými producenty ropy, zlata, mědi i dalších barevných kovů a širokého okruhu vzácných minerálů. Zvýšení světových cen těchto surovin, ke kterému došlo v letech 2000–2008, odpovídalo zhruba za čtvrtinu tehdejšího navýšení přírůstků HDP těchto zemí. Jejich silná orientace na export těchto výrobků odpovídá též za vysokou rentabilitu jejich exportu. Některí prognostici připisují příznivý vývoj ekonomik afrických zemí hlavně rozsáhlým zahraničním investicím do jejich těžby. Jsou to vskutku tyto investice, které významně přispěly k dosažení vysoké rentability jejich exportu. K umírnění extrémní chudoby, kterou trpí obyvatelstvo většiny těchto zemí, však přispěly tyto investice jen nepatrnou měrou.

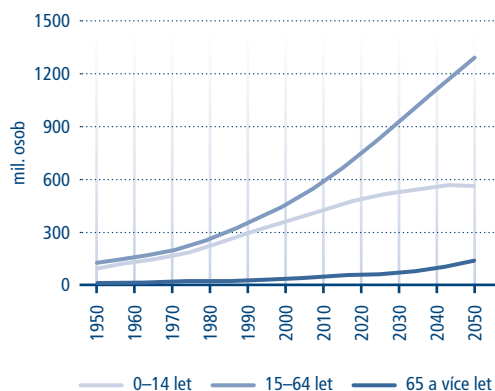
¹⁰ Zatímco dříve byly zde realizované přímé zahraniční investice směřovány převážně do těžby, bývají nyní kombinovány s investicemi do dopravní infrastruktury nebo s investicemi plnícími některé logistické či sociální funkce. Tato praxe je zde uplatňována zejména čínskými investory.

→ **Graf č. 8 » Vývoj produkce zpracovatelského průmyslu v souhrnu latinskoamerických států (index, rok 2005 = 100)**



Poznámka: Argentina, Brazílie, Chile, Kolumbie, Mexiko, Peru a Venezuela
Pramen: č. 2

Graf č. 9 » Vývoj populace afrických rozvojových zemí v členění podle věku (v mil. osob)



Pramen: č. 4

Osobní spotřeba zprvu narůstala v Číně relativně pomalu. S nedávným navýšením příjmů jejího městského obyvatelstva však v poslední době silně zbytněla, což mělo za následek též radikální navýšení dovozní poptávky po spotřebním zboží. Kupodivu nejrychleji se zde zvýšila dovozní poptávka po luxusních výrobcích. Vnitřní trh Číny tak dnes náleží mezi nejrychleji rostoucí odbytíště takovýchto výrobků.

k vylepšení jejich infrastruktury, jakož i k založení zárodků některých technologicky méně náročných oborů zpracovatelského průmyslu či služeb.¹¹

I během nedávné Velké recese dosahovalo tempo ekonomického růstu souhrnu zemí subsaharské Afriky téměř 5,0% meziročně, přičemž jak letos, tak v roce 2014 se zde očekává zhruba 6% přírůstek jejich sumárního HDP. Tyto expektace se opírají o to, že v tomto regionu se nachází šest z deseti nejrychleji rostoucích zemí světa, jejichž prosperitu lze považovat alespoň v krátkodobém

horizontu za zaručenou. Prognostici jsou však přesvědčeni, že se v tomto regionu podaří dosahovat i v dlouhodobém horizontu mimořádně vysokých temp ekonomického růstu. Vycházejí přitom z několika důležitých premis. Předpokládají, že

- světové ceny energetických zdrojů i surovin nerostného původu, které dosud konstituují hlavní příčinu vysoké rentability exportu těchto zemí, se udrží i nadále na zvýšené úrovni, na kterou se vyšplhaly během předchozího desetiletí;

¹¹ Internetové služby pokrývají dnes více než 10% území rozvojové Afriky, tj. více než v Indii. Je zde toho času více než 600 milionů uživatelů mobilních telefonů, tj. více než v Evropě a v USA.

Tabulka č. 6 » Vývoj makroekonomických ukazatelů v latinskoamerických státech

	2012	2013	2014
Růst HDP (v %)	2,6	2,5	3,1
Růst dovozu (v %)	1,6	5,9	7,0
Míra inflace (v %)	6,3	6,8	6,6
Bilance běžného účtu (v mld. USD)	-68,5	-80,1	-82,5

Pramen: č. 2

Tabulka č. 7 » Dovoz rozvojových zemí

	Podíl na světovém dovozu (v %)	Růst objemu dovozu (v %)		
		2012	2013	2014
Asijské rozvojové země	20,0	5,7	7,9	7,7
z toho: Čína	9,5	6,0	8,0	7,8
nově industrializované asijské země	9,0	1,7	6,9	8,1
ostatní asijské rozvojové země	7,6	10,0	9,0	7,0
Latinská Amerika	5,8	1,3	7,6	8,5
Afrika a Střední východ	7,3	9,7	6,0	6,0

Pramen: č. 3

- se podaří urychleně vylepšit technologickou zdatnost jejich obyvatelstva tak, aby zde bylo možné – jakožto druhý zdroj zvýšených výnosů – rozvíjet též průmyslovou výrobu a podnikatelské služby;
- se podaří posílit konkurenceschopnost zdejší podnikové sféry natolik, aby byla schopná vstřebat dramatické navýšení populace afrických rozvojových zemí rysující se v dlouhodobém horizontu.

Výsledky demografických analýz (zpracovaných výzkumnými pracovišti OSN) svědčí o tom, že populace rozvojové Afriky se v průběhu dalších čtyřiceti let více než zdvojnásobí (dosáhne do roku 2050 zhruba 2,4 miliardy osob, což bude v té době odpovídat více než čtvrtině souhrnné populace naší planety). Již v roce 2022 převýší počet Afričanů počet osob žijících v Číně a v roce 2027 převýší též počet Indů. Prognostici jsou si dobře vědomi významné šance, kterou takové silné navýšení po-

čtu obyvatel skýtá pro tyto země a pro celou světovou ekonomiku tím spíše, že půjde hlavně o navýšení počtu osob v pracovním věku, které jsou naléhavě třeba za situace, kdy nejen většina hospodářsky vyspělých států, nýbrž i některé mladé ekonomiky jsou konfrontovány s problémy danými stárnutím jejich obyvatelstva. Poukazují však na to, že takový mohutný přírůstek populace by mohl mít i závažné negativní důsledky, pakliže se nepodaří vytvořit odpovídající počet pracovních příležitostí. A takové riziko dnes narůstá nejen v jednotlivých afrických rozvojových zemích, nýbrž i v celosvětovém měřítku.

Prognostici očekávají výrazné navýšení přímých zahraničních investic realizovaných zejména v surovinově bohatých afrických rozvojových zemích, jakož i radikální posílení kapacity jejich vnitřního trhu. Rýsuje se tak radikální rozšíření odbytových možností výrobků zahraniční proveni-
→

- ru expertů – též přeměna tohoto regionu v jedno z nejvýznamnějších světových odbytišť průmyslových výrobků a sofistikovaných služeb.
- Hospodářsky vyspělým státům se tak skýtá šance umírnit dopady změn v dislokaci světového průmyslu i v geografii mezinárodních hospodářských vztahů na jejich ekonomiky. Záleží nyní na tom, podaří-li se jim tuto šanci využít.

LITERATURA A PRAMENY

1. *World Economic Outlook*. IMF, Washington, D. C., 2013
2. *Perspectives de l'économie mondiale*. Coe-Rexecode, Paris, 2013
3. *World Trade and Commodity Prices*. AIECE, Berlin, 2013
4. *Perspectives de l'économie mondiale a long terme*. Coe-Rexecode, Paris, 2008
5. *Global Economic Prospects 2011–2015*. World Bank, Washington, D. C., 2013
6. *AIECE General Report*. AIECE, Berlin, 2013
7. *UNCTAD Handbook of Statistics*. U. N., N. Y., 2012
8. *Euren News*. European Economic Network, Brussels, 2013
9. *The Economist*. London, 2011–2013

KLÍČOVÁ SLOVA

makroekonomická prognóza, ekonomický růst, strukturální změny

ABSTRACT

Up to now our business community had been focused mainly on developing business relations with partners in mature market economies, especially with those in other EU member states. But recent shifts in the dislocation of industrial production in the world economy, as well as ongoing changes in the geography of international economic relations have revealed, that it is high time to strengthen also ties with partners in developing countries and emerging economies. Unfortunately knowledge of conditions which would be met in these countries is as yet rather scarce. It should encompass not only information about conditions under which a business deal might be concluded here, but also information about its macroeconomic developments and its perspectives. This article represents only a first step towards widening this expertise among the management of our enterprises. It is presenting information about the conjunctural situation which developed at present in four of the main regions of the world economy, i.e. in the European Union, in developing Asia, in Latin America and in developing Africa. We are presenting basic data about growth rates which had been achieved in each of these regions (and by some of their incumbents) in the recent past. We are also describing expectations expressed by forecasters concerning developments of their economies anticipated not only in the short term, but also in the medium term. We have also outlined changes in the inflation rate and in production structures and in internal demand which are expected to take place in some of these regions before long. Special attention we have given to changes in the material content and the orientation of their foreign trade and to the possible impact of these changes on their economic prospects.

KEYWORDS

macroeconomic forecast, economic growth, structural changes

JEL CLASSIFICATION

E27, F01, F43, Q42



Dvojí přebytek Číny

► doc. Ing. Martina Jiráňková, Ph.D. » Katedra světové ekonomiky,
Fakulta mezinárodních vztahů Vysoké školy ekonomické v Praze¹

* Často diskutovanou otázkou současnosti jsou tzv. globální nerovnováhy. Jedná se o existenci zemí s přebytky a deficity na běžných účtech platebních bilancí. Nejvíce přebytkovými zeměmi jsou v tomto smyslu rozvíjející se asijské země (Čína oscilující svými přebytky běžného účtu okolo 2 až 3 % HDP), ropné země, Německo atp., zemí s výraznými schodky běžného účtu jsou Spojené státy americké, v současnosti vykazující schodek kolem 3 % HDP.² Zatímco USA mají schodek na běžném účtu, jejich finanční účet vykazuje přebytek, což je v souladu s ekonomickou teorií, která říká, že deficitní země dovážejí kapitál. Na druhou stranu však Čína s přebytkem běžného účtu nemá současně schodek finančního účtu, tedy nevyváží kapitál, aby tento přebytek rozpustila, nýbrž i na finančním účtu vykazuje přebytek.

Jelikož nejvíce pocítovaným problémem s dopadem do globální ekonomiky je vysoký americký schodek, resp. čínský přebytek běžného účtu a s tím spojené zadlužování Spojených států, jakož i vysoká držba čínských dolarových rezerv, je cílem stati analyzovat tento fenomén, tedy současné přebytky na běžném i finančním účtu Číny (*twin surplus*).

V literatuře se otázce globálních nerovnováh s důrazem na Čínu věnují například Huang (2010), Corden (2009), Yongding (2007), Dooley, Folkers-Landau, Garber (2003) a další.

1. Běžný účet Číny

Základní makroekonomická identita $X - M = (S - I) + (T - G)$ říká, že přebytek běžného účtu má svůj odraz v převisu úspor nad investicemi a/nebo v přebytku státního rozpočtu. Jinými slovy, země s přebytkem běžného účtu současně vyváží kapitál, tedy vyváží část domácích úspor do zahraničí k profinancování deficitu zahraničí s danou zemí (za předpokladu vyrovnaného vládního sektoru).³ Tento odliv kapitálu – ať už v podobě nákupu zahraničních cenných papírů, či jiných aktiv – je zachycen jako debetní položka na finančním účtu platební bilance.

Tabulka 1 zachycuje vývoj jednotlivých částí platební bilance Číny v letech 2003 až 2010. V uvedeném období jsou z ní patrné přebytky na běžném i finančním účtu. Teprve po sečtení finančního účtu a změny devizových rezerv dostáváme →

¹ Článek byl napsán v rámci řešení projektu IGA VŠE v Praze č. F2/15/2013 „Vliv ekonomického rozvoje Číny na vybrané rozvojové a rozvinuté regiony“.

² OECD Factbook, [on-line] [cit. 2013-02-27]. Dostupné na <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/3012021ec035.pdf?expires=1361983353&id=id&accname=guest&checksum=7ABD49A18B505E7926555154A40F3132>.

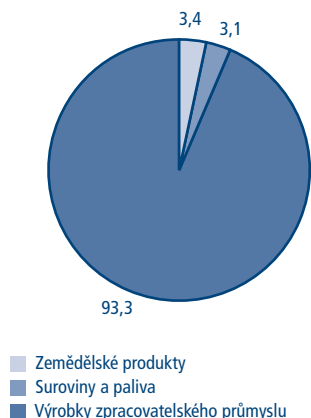
³ V textu budeme zkoumat problematiku za tohoto předpokladu. Státní rozpočet Číny totiž vykazuje pouze mírný deficit ve výši přibližně 2,3 % HDP (CIA, 2013).

→ **Tabulka č. 1 » Platební bilance Číny v letech 2003–2010 (v mld. USD)**

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Běžný účet	45,875	68,659	134,082	232,746	353,996	412,364	261,120	305,374
Kapitálový účet	-0,048	-0,069	4,102	4,020	3,099	3,051	3,958	4,630
Finanční účet (FÚ)	52,774	110,729	96,944	48,629	92,049	43,270	176,855	221,414
Čisté chyby a opomenutí	38,854	10,531	15,847	-0,745	11,507	20,868	-41,425	-59,760
Devizové rezervy (DR)	-137,455	-189,849	-250,975	-284,651	-460,651	-479,553	-400,508	-471,659
FÚ + DR	-84,681	-79,120	-154,031	-236,022	-368,602	-436,283	-223,653	-250,245

Pramen: IMF: Balance of Payments Statistics, Yearbook 2011

Graf č. 1 » Komoditní struktura exportů Číny (v %)

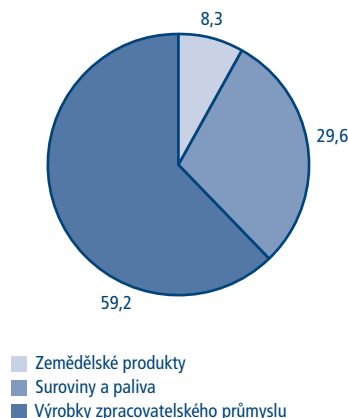


Pramen: WTO, 2013

záporné hodnoty. Jaké faktory způsobují tento dvojitý přebytek?

Jedná se jednak o faktory na straně samotného běžného účtu, jednak o faktory na straně finančního účtu a rovněž o faktory, které plynou z jejich vzájemného vztahu. Jednou z příčin způsobujících samotný přebytek běžného účtu je proexportní orientace čínské ekonomiky. Čína dosáhla plné konvertibility na běžném účtu v roce 1996 a trvalé přebytky běžného účtu (tabulka 2) jsou připisovány jednak jejímu merkantilistickému chování, spo-

Graf č. 2 » Komoditní struktura importů Číny (v %)



Pramen: WTO, 2013

čivajícímu v podpoře aktivního běžného účtu (např. daňovými rabaty atp.), které vede následně k vývozu nezaměstnanosti (Krugman, 2009),⁴ jednak též kurzové politice, která je dnes někdy též nazývána neomerkantilismem. Podhodnocený měnový kurz jüanu vede k relativnímu zlevnění čínského zboží na zahraničních trzích a současně zdražuje zahraniční dovozy na trhu Číny. Kritika kurzové politiky – zejména ze strany USA – je známa, současně je však nutno uvést, že případná aprece čínské měny v adekvátním rozsahu

⁴ Krugman (2009) uvádí, že čínský merkantilismus zredukoval americkou zaměstnanost o 1,4 milionu pracovníků.

20–30 % (Yongding, 2007) by v současnosti způsobila Číně vážné hospodářské problémy v podobě nezaměstnanosti, neboť zatím není schopna nahradit exporty vnitřní poptávkou.

Hlavními vývozními komoditami Číny jsou výrobky zpracovatelského průmyslu (graf 1), které tvoří přes 90 % exportu, zbytek tvoří zemědělské produkty a suroviny. V dovozu je komoditní struktura poněkud odlišná: téměř 60 % tvoří výrobky zpracovatelského průmyslu, 30 % pohonné látky a suroviny, přibližně 8 % zemědělské produkty (graf 2).

Již samotný pohled na tato čísla potvrzuje ten fakt, že Čína je především zpracovatelem a montovnou. Zatímco dováží suroviny a polotovary, vyváží hotové výrobky (podobně Huang, 2010).

Tuto skutečnost potvrzuje i obchodní bilance Číny za rok 2010 s vybranými zeměmi (tabulka 3): zatímco s USA dosahuje Čína obrovského přebytku ve výši 181,3 mld. USD,⁵ například s Jižní Koreou, Japonskem a dalšími, zejména asijskými zeměmi, ale též s Německem, ze kterých dováží suroviny, polotovary a další subdodávky, je její obchodní bilance ve schodku.

Přebytky běžného účtu Číny není možné počítat pouze na vrub podhodnocené čínské měny. Huang (2010) ve své studii upozorňuje na distorzi nákladových faktorů, které způsobují stlačování cen těchto výrobních faktorů, jež zvyšují ziskovost výroby, výnosy z investic a zlepšují konkurenceschopnost čínského zboží na zahraničních trzích.⁶ V neposlední řadě došlo k nárůstu exportu po vstupu Číny do Světové obchodní organizace v roce 2001, jenž měl – mimo jiné – za následek růst produktivity práce v exportních odvětvích a zlepšení investičního klimatu pro exportně orientovanou produkci (Corden, 2009). Navíc zde byla i snaha čínské vlády podporovat příchod exportně orientovaných přímých investic, které velkému přebytku na běžném účtu trvale napomáhají.

2. Finanční účet Číny

Čínský finanční účet v letech 2003–2010 vykazoval trvale přebytky. Největší měrou se na nich podílely přílivy přímých investic ze zahraničí násobně větší než odlivy čínských přímých investic do zahraničí

Tabulka č. 2 » Běžný účet Číny v letech 2003–2009 (v % HDP)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Běžný účet	0,7	0,9	1,9	2,5	3,1	3,2	2,1

Pramen: OECD Factbook, 2013

Tabulka č. 3 » Obchodní bilance Číny s vybranými zeměmi v roce 2010 (v mld. USD)

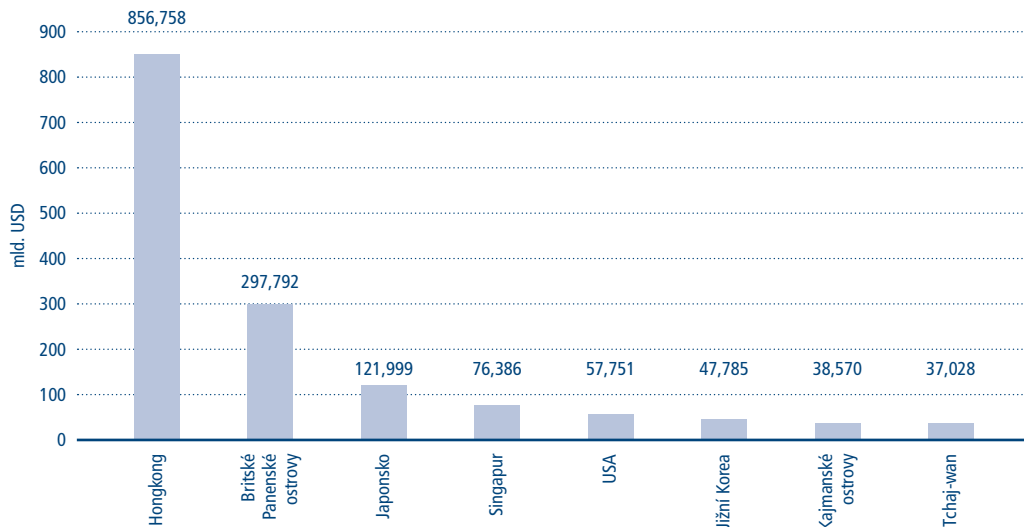
	Jižní Korea	Japonsko	Německo	USA
Obchodní bilance	-69,6	-55,6	-6,3	+181,3

Pramen: The US-China Business Council, 2013

⁵ V roce 2010 činil schodek obchodní bilance Spojených států 642,36 miliardy USD (IMF, Balance of Payments Statistics, Yearbook 2011), s Čínou tento schodek tudíž tvořil přibližně 28 % celkového amerického schodku.

⁶ Jedná se o deformaci cen surovin a energií, které jsou v důsledku čínské politiky velmi levné, cen kapitálu v důsledku státního zasahování do poskytování úvěrů a nízkých cen půdy i nízkých mezd pracovní síly atp. (podrobněji Huang, 2010).

→ Graf č. 3 » Zásoba přímých zahraničních investic v Číně podle země původu (v mld. USD)



Pramen: IMF, 2013

(tabulka 4). Podle očekávání vykazovaly přímé investice v Číně setrvalý růst, který byl přerušen v letech 2008–2009 v důsledku finanční a ekonomické krize. Jak znázorňuje graf 3, z hlediska země původu se v Číně nachází největší zásoba přímých zahraničních investic z Hongkongu (45 % celkové zásoby), Britských Panenských ostrovů (16 %), Japonska (6 %), Singapuru (4 %), USA (3 %) atp. (IMF, 2011). Přímé investice do Číny plynou v důsledku tamních příznivých podmínek (např. nízké daně, daňové prázdny, pobídky místních vlád, nízké standardy ochrany životního prostředí apod.) (Yongding, 2009). Zásoba čínských investic v zahraničí je pětikrát nižší oproti investicím v Číně (IMF, 2011). Téměř 80 % celkové zásoby outward investic je umístěno do Hongkongu, 5,4 % do Singapuru, 2,9 % do Lucemburska a Austrálie, 2,3 % do Kanady atp. Často diskutované čínské investice do zdrojů surovin v zahraničí jsou však zatím z celkového pohledu zanedbatelné – největší díl připadá do zdrojů železné rudy, černého uhlí a ostatních nerostů v Austrálii, dále do zpracování ropy v Kazachstánu a Venezuele, zemního plynu

v Rusku, barevných kovů v Jižní Africe a žádná další nedosahuje ani 1 % celkové zásoby outward investic (IMF, 2011).

V případě portfoliových investic převažovaly rovněž jejich přílivy do Číny, s výjimkou let 2005–2006. Při podrobnější analýze jejich struktury v tabulce 4 zjišťujeme, že poměrně výrazně ční rok 2005, zejména však rok 2006, kdy došlo k masivním nákupům dluhových cenných papírů v zahraničí – převážně amerických obligací. V letech 2007 a 2008 byly rovněž významné ostatní investice do zahraničí, z nichž zejména nejvíce převažovaly nákupy ostatních aktiv, v nichž jsou zahrnuty kromě poskytnutých obchodních úvěrů a půjček rovněž alokace SDR. Lze shrnout, že v průřezu jednotlivých let přílivy přímých investic dokázaly po celé období kompenzovat ostatní pohyby kapitálu.

Při porovnání tabulek 1 a 4 lze rovněž zjistit, že od roku 2005 vykazuje běžný účet podstatně vyšší dynamiku než finanční účet. Obdobně vysokou dynamiku vykazovala změna devizových rezerv, z čehož lze dovozovat, že od tohoto roku se na jejich změně mnohem více podílel běžný účet,

v roce 2010 dosáhly tyto rezervy nárůstu více než 470 miliard USD, trend jejich růstu trvá, a tak ke konci roku 2012 dosahovaly čínské devizové rezervy dle odhadů 3,549 bilionu USD (CIA, 2013). Část těchto rezerv je postupně investována na mezinárodních finančních trzích také prostřednictvím čínského suverénního fondu *The China Investment Authority*, který vznikl v roce 2007. Tyto zahraniční investice by mohly postupně přispívat k zápornému finančnímu účtu.

Čína de facto používá pevný měnový kurz s vazbou na americký dolar⁷ (IMF, 2012). Intervence na devizovém trhu k udržení tohoto pevného kurzu přirozeně způsobují stálý nárůst devizových rezerv Číny, dramatický růst devizových rezerv byl tedy důsledkem dvojitého přebytku na běžném i finančním účtu (graf 4). To však znamená, že přílivy kapitálu v podobě přímých investic

nebyly využity k nákupu strojů a technologií ze zahraničí, které by vyvolaly adekvátní schodek běžného účtu Číny, nýbrž z valné části skončily v devizových rezervách, případně odešly zpět do zahraničí v podobě nákupu zahraničních (amerických) obligací. V roce 2006, kdy byl vykázán největší odliv portfoliových investice do zahraničí (tabulka 4), se z hlediska sektorů na těchto nákupech přibližně stejným dílem podílely banky, přičemž čínská vláda v bankovním sektoru má stále řídicí funkci, a ostatní sektory (čínské korporace, penzijní fondy atp.) (IMF, 2011). V tomto smyslu lze konstatovat, že čínský oficiální sektor svými nákupy amerických cenných papírů financuje přebytky běžného účtu Číny, či – jinak řečeno – schodky amerického běžného účtu (podobně Dooley, Folkers-Landau, Garber, 2003).

Tabulka č. 4 » Struktura finančního účtu Číny v letech 2003–2010 (v mld. USD)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Finanční účet	52,774	110,729	96,944	48,629	92,049	43,270	176,855	221,414
Přímé investice	47,229	53,131	105,903	102,922	143,057	121,677	70,316	124,930
– do zahraničí	0,152	-1,805	-11,306	-21,160	-16,995	-53,471	-43,898	-60,151
– v Číně	47,077	54,936	117,208	124,082	160,052	175,148	114,215	185,081
Portfoliové investice	11,427	19,690	-4,933	-67,558	18,672	42,660	38,691	24,038
Aktiva	2,983	6,486	-26,157	-110,419	-2,324	32,750	9,888	-7,643
– majetkové cenné papíry	:	:	:	-1,454	-15,189	-1,117	-33,815	-8,429
– dluhové cenné papíry	2,983	6,486	-26,157	-108,965	12,865	33,867	43,703	0,787
Pasiva	8,444	13,203	21,224	42,861	20,996	9,910	28,804	31,681
– majetkové cenné papíry	7,729	10,923	20,346	42,861	18,510	8,721	28,161	31,357
– dluhové cenné papíry	0,715	2,280	0,878	:	2,486	1,189	0,643	0,324
Ostatní investice	-5,882	37,908	-4,026	13,265	-69,680	-121,067	67,848	72,446
Aktiva	-17,922	1,980	-48,947	-31,853	-151,486	-106,074	9,365	-116,262
Pasiva	12,040	35,928	44,921	45,118	81,806	-14,992	58,483	188,708
Devizové rezervy	-137,455	-189,849	-250,975	-284,651	-460,651	-479,553	-400,508	-471,659

Pramen: IMF: Balance of Payments Statistics, Yearbook 2011, upraveno



⁷ Přesně je čínský měnový kurz klasifikován IMF (2012) „crawling-like peg“, obdoba posuvného zavěšení měnového kurzu.

→ 3. Širší souvislosti dvojího přebytku

V roce 2010 činily hrubé úspory Číny 53 % HDP, naproti tomu hrubé investice přibližně 40 % HDP (Riley, 2012). Přebytek těchto úspor nad investicemi by teoreticky měl způsobovat vývoz kapitálu (deficit finančního účtu) a přebytek na běžném účtu. Mělo by tak tomu být proto, že převis úspor v zemi by měl vést k nízké úrokové míře, následkem toho k odlivu kapitálu, depreciaci měny a posléze k přebytku na běžném účtu. V případě Číny je však skutečnost jiná. Kapitál ze země sice odchází, ač regulován (viz dále v textu), zejména v podobě ostatních investic (obchodní úvěry, půjčky), přímých investic a v některých letech též vel-

čínská spotřeba vyjádřená jako podíl spotřeby na reálném HDP na obyvatele se pohybuje přibližně okolo 36 %. Pro porovnání – ve Spojených státech je tento podíl více než dvojnásobný.⁸ Jedním možným opatřením, které by napomohlo snížení přebytku běžného účtu Číny, který je pocítován jako problém zejména vůči USA, by tak byl růst této domácí spotřeby. Zatím však vysoká míra úspor a nízká míra spotřeby jsou dány nízkými mzdami podstatné části obyvatelstva, slabým sociálním systémem a nutností zajišťovat se pro nepříznivé situace, kulturními zvyklostmi, penzijní reformou z roku 1997, která si žádá vyšší příspěvky od obyvatel, nutností pořizovat si vlastní bydlení z úspor, nízkými dividendami vyplácenými čín-

Přechod k floatingu by rozhodně znamenal apreciaci čínské měny, která by snížila vývozy a zvýšila dovozy do země. To by mělo pro hospodářství Číny obávané důsledky v poklesu ekonomického výkonu a zejména v růstu nezaměstnanosti. Toto řešení by uvítala zejména americká ekonomika, která by řešila otázku svého deficitu běžného účtu a pokračujícího zadlužování. Stejně tak by se zastavil růst čínských dolarových rezerv, který vyvolává obavy i u samotné Číny.

mi výrazně v podobě nákupu dluhových cenných papírů, toto vše však více než kompenzuji přímé investice do Číny a finanční účet se ocitá v přebytku. Jeho příčiny lze tak hledat zejména ve velkých investičních příležitostech, které skýtá čínský trh, jakož i v rozsáhlosti tohoto trhu. Při porovnání úrokových sazeb dle tabulky 5 lze však spatřovat vyšší zhodnocování kapitálu v Číně oproti USA, jež je dáno nepochybně vyšší rizikovou premií na tamním trhu ve srovnání například s USA, resp. vyšší mírou inflace. O ziskovosti investic vzhledem k situaci Číny jako rychle se rozvíjející ekonomiky lze tvrdit totéž.

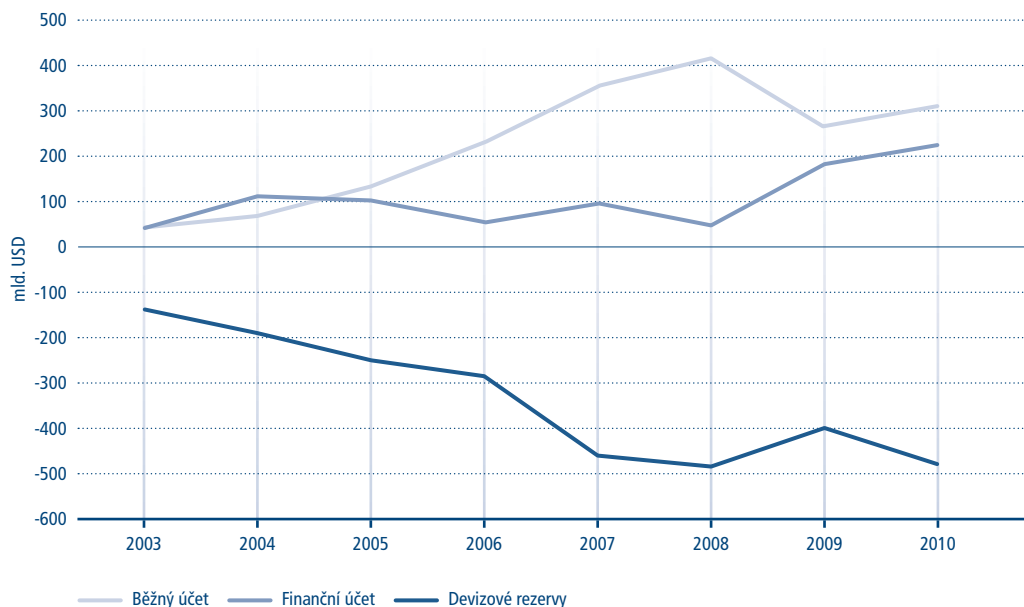
skými podniky, které jsou zadržovány ve formě podnikových úspor, atp.⁹ Proto faktory, které by ke snížení těchto úspor, resp. přebytku čínského běžného účtu vedly, by současně napomohly zvýšení domácí poptávky.

Naznačená makroekonomická identita je vykládána po stránce kauzality obousměrným způsobem. Jak uvádí Pilbeam (2006, s. 42), od 80. let minulého století se ekonomové o tuto příčinnou souvislost přou: kromě naznačené úvahy, že přebytek úspor nad investicemi může způsobovat přebytek běžného účtu, mají někteří ekonomové za to, že naopak tento přebytek vede k převisu úspor

⁸ Timetric, 2013.

⁹ Riley, 2012.

Graf č. 4 » Vývoj platební bilance Číny (v mld. USD)



Pramen: IMF: Balance of Payments Statistics, Yearbook 2011

Tabulka č. 5 » Úrokové sazby v Číně a USA (v %)

USA	2009	2010	2011	2012	Čína	2009	2010	2011	2012
Overnight	0,12	0,18	0,07	0,16	Overnight	2,79	3,25	3,25	:
Krátkodobá ¹⁾	0,56	0,31	0,30	0,28	Krátkodobá ¹⁾	1,59	2,64	5,14	4,31
Dlouhodobá ²⁾	3,26	3,21	2,79	1,80	Dlouhodobá ²⁾	:	:	:	:

¹⁾ 3měsíční mezibankovní sazba²⁾ Výnos 10letého vládního dluhopisu

Pramen: OECD, 2013

nad investicemi a/nebo přebytku státního rozpočtu. Tím, že je běžný účet v přebytku, dochází k růstu produktu, a tím jsou generovány i další úspory. Stejně tak příjmy z plateb za vývozy jsou částečně ukládány do úspor. Rovněž mohlo být politikou podpory exportu ovlivněno chování domácností, např. sníženým nákupem dováženého zboží v důsledku jeho relativního zdražení. Přetrvávající

přebytek čínského běžného účtu tak může mít současně za následek růst čínských úspor.

Dalším faktorem, který literatura (Yongding, 2007, Corden, 2009 a další) uvádí, je přísná monetární a fiskální politika. Slabá spotřeba nachází pro čínské zboží ventil ve vývozech. Kdyby byla prováděna expanzivní fiskální politika, pravděpodobně by docházelo k růstu spotřeby. To však čínská vlá-

→

→ da nedělá, ačkoli se veřejný dluh dle odhadů CIA (2013) v roce 2012 pohyboval pouze okolo 38,5 % HDP¹⁰ a jistý prostor by se zde nabízel. Stejně tak monetární expanze, ke které dochází v důsledku devizových intervencí a která by mohla čínskou spotřebu povzbudit, je sterilizována. Jelikož Čína provádí kapitálové kontroly, má v Mundell-Flemingově trilematu možnost současné volby pevného měnového kurzu a autonomní monetární politiky, kdy Čína cíluje monetární agregát.¹¹ Tato opatrná monetární a fiskální politika je dána zřejmě obavou z vysoké inflace, která byla v Číně relativně vyšší – v roce 2011 činila průměrná míra inflace 5,5 %, v roce 2012 pak 3,1 % (CIA, 2013). Tu lze zcela pochopitelně přičítat vysokému růstu čínské ekonomiky.

4. Shrnutí

Popsaný stav dvojího přebytku Číny popisuje do jisté míry anomální situaci. Čína má převis úspor nad investicemi, přesto kapitál do země přichází a i běžný účet je v přebytku. Kardinální se v celé záležitosti jeví liberalizace kapitálových pohybů. Pokud by Čína uvolnila kapitálové pohyby, lze předpokládat zvýšený příliv kapitálu do země a pokles úrokové sazby. To by mohlo podnítit vyšší ekonomický růst země. Ačkoli jsou tyto kapitálové kontroly explicitně deklarovány a každá kategorie toků kapitálu podléhá stanovování stropů, limitů a restrikcí¹² (OECD, 2010, s. 94), jak uvádějí Prasad, Ye (2012), jsou již nyní někde tyto kontroly selektivně a případ od případu odstraňovány. Významným krokem k liberalizaci toků portfoliových investic bylo v roce 2002 přijetí programu *Qualified Foreign Institutional Investor (QFII)*, kte-

rý umožňuje omezenému počtu dlouhodobě etablovaných zahraničních institucionálních investorů investovat do určitého typu domácích finančních aktiv. Koncem roku 2009 se na tomto programu podílelo 76 institucionálních investorů, kteří obdrželi příslušnou licenci (OECD, 2010, s. 95). V roce 2006 byl zahájen program *Qualified Domestic Institutional Investor (QDII)*, který umožňuje domácím investorům investovat za daných podmínek v zahraničí – do září 2009 licenci obdrželo 56 institucí (OECD, 2010, s. 95).

Podnětem pro uvolnění kapitálových kontrol je pro Čínu – kromě závazků plynoucích z členství ve WTO a vlastního rostoucího ekonomického vývoje – nepochybně úsilí o to, aby se čínský jüan stal jednou z hlavních světových měn, což je jejím dlouhodobým cílem (např. guvernér čínské centrální banky Xiaochuan, 2009). Jakmile by však zvolila cestu kapitálové liberalizace, musela by se rozhodovat mezi politikou pevného měnového kurzu a autonomní monetární politikou, neboť všechny tři faktory by současně nebyly udržitelné (*Mundell-Flemingovo trilema*). Přechod k floatingu by rozhodně znamenal apreciaci čínské měny, která by snížila vývozy a zvýšila dovozy do země. To by mělo pro hospodářství Číny obávané důsledky v poklesu ekonomického výkonu a zejména v růstu nezaměstnanosti. Toto řešení by uvítala zejména americká ekonomika, která by řešila otázku svého deficitu běžného účtu a pokračujícího zadlužování. Stejně tak by se zastavil růst čínských dolarových rezerv, který vyvolává obavy i u samotné Číny.

Volba režimu pevného kurzu a rezignace na autonomní monetární politiku by patrně přinesla uvolnění této politiky. Nižší úroková sazba v dů-

¹⁰ Bylo by zřejmě užitečné dekomponovat tento ukazatel na dluh centrální vlády, dluh regionů a ostatních účelových fondů. Dluhy regionů pravděpodobně narůstají podstatně rychleji.

¹¹ Obvykle se cíluje monetární agregát M1 nebo M2 a ten se používá jako nominální kotva, resp. zprostředkující cíl monetární politiky (IMF, 2012).

¹² Například v případě inward investic při určitých finančních aktivitách jsou zahraniční investoři omezeni co do rozsahu a typu vlastnictví; přísná omezení existují pro směnu zahraničních měn do jüanu; nákup zahraničních měn pro outward investice je povolen pouze se souhlasem Národní komise pro rozvoj a reformu (NDRC) a Ministerstva obchodu pro dovozy materiálu na zpracování a pro projekty týkající se zahraniční pomoci atp. (OECD, 2010).

Čínská spotřeba vyjádřená jako podíl spotřeby na reálném HDP na obyvatele se pohybuje přibližně okolo 36%. Pro porovnání — ve Spojených státech je tento podíl více než dvojnásobný. Jedním možným opatřením, které by napomohlo snížení přebytku běžného účtu Číny, který je pocítován jako problém zejména vůči USA, by tak byl růst této domácí spotřeby. Zatím však vysoká míra úspor a nízká míra spotřeby jsou dány nízkými mzdami podstatné části obyvatelstva, slabým sociálním systémem a nutností zajišťovat se pro nepříznivé situace, kulturními zvyklostmi, penzijní reformou z roku 1997, která si žádá vyšší příspěvky od obyvatel, nutností pořizovat si vlastní bydlení z úspor, nízkými dividendami vyplácenými čínskými podniky, které jsou zadržovány ve formě podnikových úspor, atp.

sledku přílivu zahraničního kapitálu by následně mohla naopak vyvolávat i kapitálové odlivy a depreciaci měny, které by zase běžný účet dokázaly vylepšovat. Dostatečné čínské devizové rezervy nezavdávají důvod k obavám z náhlého a prudkého znehodnocení jüanu.

V neposlední řadě je třeba poznamenat, že masivní příliv kapitálu, zejména v podobě přímých investic, a liberalizace kapitálového pohybu by po čase vedly též k odlivům na bilanci výnosů, a tudíž ke zhoršení čínského běžného účtu. Zatím dle statistik (IMF, 2011) byla tato bilance v letech 2003–2007 mírně deficitní, od roku 2007 je stále v přebytku, který narůstá, a roku 2010 tento přebytek dosahoval přes 30 mld. USD (IMF, 2011).

Uvedené faktory institucionální povahy brání normalizaci stavu na běžném a finančním účtu platební bilance. Jedním z významných důsledků v této souvislosti je tzv. *by-pass* efekt, který popisuje

je skutečnost, že Čína kapitál vyvází a současně i dováží, což je v případě Číny dáno nedokonalým fungováním a nízkou kvalitou čínských finančních trhů, které vedou k tomu, že se pro účely investování spíše využívají americké finanční trhy.

Kromě finančních reforem a upuštění od proexportně orientované domácí ekonomiky a reorientace na domácí poptávku, které by napomohly řešit otázku dvojího přebytku, se jedná i o faktory širší, které souvisejí s celým ekonomickým systémem. Podstatná je tak například výše zmiňovaná otázka deformace cen na trzích výrobních faktorů v důsledku státního intervencionismu a další otázky.

V zásadě nelze od Číny očekávat náhlá, radikální řešení, tradičně spíše půjde cestou gradualistickou, tedy cestou postupných kroků, aby kapitálová liberalizace a přiblížení měnového kurzu realitě spolu s vyváženou monetární politikou nevedly k závažným společenským otřesům.

LITERATURA A PRAMENY

1. CIA (2013): *The World Factbook*. [on-line] [cit. 2013-03-30]. Dostupné na: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ch.html>
2. Corden, W. M (2009): *China's Exchange Rate Policy, Its Current Account Surplus and the Global Imbalances*. The Economic Journal, Vol. 119, Issue 541, pp. F430-F441. [on-line] [cit. 2013-02-27]. Dostupné na: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-0297.2009.02319.x/full>
3. Dooley, M. P., Folkers-Landau, D., Garber, P. (2003): *An Essay on the Revived Bretton Woods System*. [on-line] [cit. 2013-02-27]. Dostupné na: <http://www.nber.org/papers/w9971.pdf>



- 4. Huang, Y. (2010): *What Caused China's Current-Account Surplus?* [on-line] [cit. 2013-02-27]. Dostupné na: <http://www.voxeu.org/article/what-caused-china-s-current-account-surplus>
5. IMF (2012): *Annual Report 2012*. [on-line] [cit. 2013-03-29]. Dostupné na: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2012/eng/pdf/a2.pdf>
6. IMF (2011): *Balance of Payments. Yearbook 2011*. [on-line] [cit. 2013-03-29]. Dostupné na: www.imf.org
7. IMF (2011): *Coordinated Direct Investment Survey*. [on-line] [cit. 2013-03-30]. Dostupné na: <http://cdis.imf.org/>
8. Krugman, P. (2009): *Chinese New Year*. [on-line] [cit. 2013-02-27]. Dostupné na: http://www.nytimes.com/2010/01/01/opinion/01krugman.html?_r=0
9. *OECD Factbook*. [on-line] [cit. 2013-02-27]. Dostupné na: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/3012021ec035.pdf?expires=1361983353&id=id&accname=guest&checksum=7ABD49A-18B505E792655154A40F3132>
10. *OECD Country Statistical Profiles 2013*. [on-line] [cit. 2013-03-29]. Dostupné na: <http://www.oecd-ilibrary.org.ezproxy.vse.cz/docserver/download/191100301e1t004.pdf?expires=1364562810&id=id&accname=freeContent&checksum=0C89E60DBDA68F7CF7C486E3827B087A>
11. *OECD Main Economic Indicators 2/2013*. [on-line] [cit. 2013-03-29]. Dostupné na: <http://www.oecd-ilibrary.org.ezproxy.vse.cz/content/issue/mei-v2013-2-en>
12. OECD (2010): *Progress on financial reforms: an update*. In: OECD Economic Surveys: China 2010. OECD Publishing. [on-line] [cit. 2013-03-30]. Dostupné na: http://dx.doi.org/10.1787/eco_surveys-ch-2010-6-en
13. Pilbeam, K. (2006): *International Finance*. Houndmills, Basingstoke : Palgrave Macmillan, ISBN 978-1-4039-4837-3
14. Prasad, E., Ye, L. (2012): *Will the Renminbi Rule?* [on-line] [cit. 2013-02-29]. Dostupné na: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2012/03/pdf/prasad.pdf>
15. Rajam, R. G.: *Financial System Reform and Global Current Account Imbalances*. [on-line] [cit. 2011-05-28]. Dostupné na: <http://www.imf.org/external/np/speeches/2006/010806.htm>
16. Riley, G. (2012): *Unit 4 Macro: Savings and Investment in China*. [on-line] [cit. 2013-03-30]. Dostupné na: <http://www.tutor2u.net/blog/index.php/economics/comments/unit-4-macro-savings-and-investment-in-china>
17. The US-China Business Council: *US-China Trade Statistics and China's World Trade Statistics*. [on-line] [cit. 2013-03-23]. Dostupné na: <https://www.uschina.org/statistics/tradetable.html>
18. WTO (2013): *Country Profiles: China*. [on-line] [cit. 2013-03-23]. Dostupné na: <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=CN>
19. *National data by country on Timetric (2013)*. [on-line] [cit. 2013-03-30]. Dostupné na: www.timetric.com/country
20. Xiaochuan, Z. (2009): *Reform the International Monetary System*. [on-line] [cit. 2011-07-11]. Dostupné na: <http://www.bis.org/review/r090402c.pdf>
21. Yongding, Y. (2007): *Global Imbalances and China*. The Australian Economic Review, Vol. 40, No. 1, pp. 3-23. [on-line] [cit. 2013-02-27]. Dostupné na: <http://www.efiko.org/material/Global%20Imbalances%20and%20China%20by%20Yu%20Yongding.pdf>

KLÍČOVÁ SLOVA

běžný účet, finanční účet, dvojitý přebytek, Čína, devizové rezervy, kapitálová liberalizace, přímé investice, investice, úspory, spotřeba

ABSTRACT

The article deals with the problems of twin surplus that means parallel current and financial account surplus. It analyses the Chinese current account and financial account surplus, and also their mutual relations. Investment, savings, and consumption in China are also discussed. Huge Chinese reserve assets reflexes twin surplus. The solution for removing parallel current and financial account surplus is complex connected with liberalization of capital flows, choice of exchange rate regime, monetary policy measures, etc. The movement from the export-oriented economy to the domestic demand is also very important.

KEYWORDS

current account, financial account, twin surplus, China, reserve assets, capital liberalization, direct investment, investment, savings, consumption

JEL CLASSIFICATION

E21, F10, F21, F30



Japonská ekonomika v letech 2000–2008

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

* Japonská ekonomika prošla v 90. letech 20. století tzv. ztracenou dekádou, kterou odstartovala enormní bublina na trzích aktiv (nemovitostí a cenných papírů) z počátku dekády (podrobněji viz např. Stuchlíková 2011a). Musela se potýkat s řadou vážných problémů (krize finančního sektoru, přetrvávající deflace, rostoucí veřejné zadlužení atd.), které oslabily i její postavení v Asii a celé světové ekonomice. Po roce 2002 ovšem země zaznamenala nejdelší poválečnou expanzi (2002–2008). Tato expanze se časově téměř shoduje s obdobím vlády reformního premiéra Junichira Koizumiho, který vedl vládu plných pět let (duben 2001 až září 2006). Většina premiérů 90. let se udržela ve svém křesle maximálně 1–2 roky.² Po odchodu premiéra Koizumiho z funkce začalo období politické nestability, Japonsko prošlo hlubokou krizí (2008–2009) v době celosvětových finančních turbulencí a následně muselo řešit obnovu části země po ničivém zemětřesení a tsunami v roce 2011.

Hlavním cílem této studie je popsat vývoj japonské ekonomiky v období vlády premiéra Koizumiho a zhodnotit jeho hlavní makroekonomické reformy. Studie připomíná zásadní trendy, problé-

my i úspěchy ekonomiky v daném období. Pro uvedení čtenáře do širšího kontextu nastiňuje i stav a vývoj Japonska před a po ukončení vlády premiéra Koizumiho.

Text článku je rozdělen do tří částí. V první části je stručně připomenut vývoj a stav japonské ekonomiky na počátku nového milénia, před nástupem premiéra Koizumiho do úřadu premiéra. Ve druhé, hlavní části jsou rozebrány slabé stránky a problémy Japonska v letech 2001–2006, kdy již byl v úřadu J. Koizumi. Pozornost je zde věnována také jeho reformám a novému přístupu k hospodářské politice. V třetí části je nastíněn vývoj japonské ekonomiky v letech 2006–2008, do začátku hospodářské recese/krize, která si zaslouží větší pozornost a samostatné zpracování, stejně jako dopady zemětřesení v roce 2011 na ekonomiku.

Autorka příspěvku využívá různé primární i sekundární prameny. Vedle oficiálních japonských statistik a vládních dokumentů využívá zdroje mezinárodních ekonomických organizací, zejména Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD) a Mezinárodního měnového fondu (MMF).

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

² Posledním premiérem, který byl v čele japonské vlády 5 let, byl Yasuhiro Nakasone — v letech 1982–1987. Žádný z následujících premiérů (po J. Koizumim) nebyl pak ve funkci déle než jeden rok. Bližší viz např. stránky kabinetu, Prime Ministers in History, www.kantei.go.jp/foreign/cabinet/0061-pre_e.html.

1. Stav japonské ekonomiky před nástupem premiéra Koizumiho

Tempo růstu reálného HDP Japonska dosáhlo v roce 2000 2,7 %, tj. nejvyšší úroveň od roku 1991 (3,4 %), kdy byla ekonomika sice v recesi, ale doznívaly zde efekty bubliny na trzích aktiv. Oficiálně však v prosinci 2000 začala recese, která trvala do ledna 2002 (viz tabulka č. 1). V roce 2001 tempo růstu reálného HDP zpomalilo na 0,2 % a v roce 2002 na 0,3 %. V běžném vyjádření však došlo k poklesu o 1 %, resp. o 1,3 %. Oživení v roce 2000 bylo podpořeno především relativně silným meziročním nárůstem soukromých kapitálových investic a exportu zboží a služeb. Naopak propad těchto složek HDP v roce 2001 přispěl ke vzniku další recese (viz tabulka č. 2).

Investice vzrostly v roce 2000 díky zvyšujícím se prodejm a ziskům podniků, přičemž největší zásluhu na tomto růstu měla odvětví informačních technologií a telekomunikací (v době vrcholící tzv. dot-com bubliny ve vyspělých zemích). Problém nadměrných výrobních kapacit, přetrvávajících částečně i z období bublinového boomu, však dosud nebyl vyřešen, což se projevovalo i v relativní nestabilitě investic. Nadměrné nebyly dle OECD (2000: 34, 35, 39) jen výrobní kapacity, ale také zaměstnanost (1,4 mil. osob v roce 2000), zadluženost japonských podniků a likvidita v oběhu (rezervy komerčních bank). Dle Agentury pro hospodářské plánování (EPA 1999: 5) se jednalo o vážný strukturální problém, prohloubený stagnující domácí poptávkou, který „měl kořeny spíše ve filosofii managementu japonských společností, orientovaného více na rozšiřování tržního podílu než na zlepšování efektivity podnikové aktivity“. Řada podniků se dosud nedokázala přizpůsobit

novým podmínkám na trhu, což dokazuje i neklesající počet bankrotů. V roce 2000 bylo vyhlášeno 19 071 bankrotů (nárůst o 23,4 %) a v roce 2001 19 441. Mezi postiženými společnostmi byly i velké pojišťovny, nebankovní finanční instituce a distribuční firmy, avšak 75 % všech bankrotů připadlo na malé a střední podniky (JETRO 2001: 66, 67). Pokud by vláda neposkytovala záruky za úvěry pro malé a střední podniky, zavedené v rámci krizových opatření a reforem pro omezení credit crunch³ po roce 1998, bylo by toto číslo dle OECD mnohem větší.

I ve fázi expanze v roce 2000 přetrvával útlum v poskytování bankovních půjček soukromým podnikům. Banky se soustředily na snižování podílu špatných půjček. Celkový objem nových špatných půjček v roce 2000 dle BOJ (2002) klesl na 6,1 bil. JPY, avšak už v roce 2001 vzrostl na 9,7 bil. JPY (oproti 13,6 bil. JPY v roce 1998). Začaly také realizovat „megafúze“ a akvizice, na jejichž základě vznikla např. jedna z největších bankovních skupin na světě, Mizuho Bank (spojení Dai-ichi Kangyo Bank, Fuji Bank a Investment Bank of Japan).⁴ Fúze umožnily rychlejší zotavení velkým bankám, protože jejich základním cílem bylo snížení provozních nákladů, zvýšení ziskovosti a zvýšení odolnosti proti negativním vnějším vlivům. U menších a regionálních bank, které mají ovšem v některých regionech Japonska dominantní postavení na trhu, a dalších finančních institucí proces ozdravení příliš nepokročil až do let 2003–2004, kdy začaly vykazovat jen mírně rostoucí zisky. Důkazem, že finanční sektor nebyl ani po několika letech od krize v roce 1997 plně stabilizován, byly i další kolapsy nejvýznamnějších bank. Např. banky Resona a UFJ byly natolik podkapitalizovány, že jim vláda mu-

³ Ve druhé polovině 90. let zažilo Japonsko krizi finančního systému, pro jehož podporu musela masivně intervenovat i japonská vláda. Oslabený bankovní sektor i další složky systému se potýkaly mj. s vysokým podílem špatných půjček z období bubliny na trzích aktiv z počátku dekády a s problémem credit crunch, kdy banky výrazně omezovaly úvěrování z obavy z dalšího vývoje ekonomiky. Podrobněji viz Stuchlíková (2008).

⁴ V roce 2005 byla Mizuho Bank dle objemu kapitálu (Tier 1) 8. největší bankou na světě (v roce 2004 vlastnila aktiva v celkové výši 1,31 bil. USD, v tomto ohledu ji předstihla pouze americká Citigroup s 1,5 bil. USD). Na 7. místě ji předstihla Mitsubishi Tokyo Financial Group (UNCTAD 2006: 123, 287).

→ **Tabulka č. 1 » Oficiálně vyhlášené hospodářské cykly v Japonsku, 1971–2009**

Dno	Vrchol	Dno	Trvání (počet měsíců)			Dle čtvrtletí	
			Expanze	Kontrakce	Celý cyklus	Vrchol	Dno
12/1971	11/1973	03/1975	23	16	39	4/1973	1/1975
03/1975	01/1977	10/1977	22	9	31	1/1977	4/1977
10/1977	02/1980	02/1983	28	36	64	1/1980	1/1983
02/1983	06/1985	11/1986	28	17	45	2/1985	4/1986
11/1986	02/1991	10/1993	51	32	83	1/1991	4/1993
10/1993	05/1997	01/1999	43	20	63	2/1997	1/1999
01/1999	11/2000	01/2002	22	14	36	4/2000	1/2002
01/2002	02/2008	03/2009	73	13	86	1/2008	1/2009

Poznámka: Délku cyklu měří ESRI ode dna k dalšímu dnu.
Pramen: ESRI (2012)

sela poskytnout opět významnou finanční podporu.⁵

Po krátkém období klidu stav ekonomky i finančního systému, nedostatečný a liknavý pokrok v reformách (viz Mulgan 2000 nebo Schoppa 2001) opět začal zneklidňovat mezinárodní organizace i představitelé jiných zemí. Řada reforem ze 2. poloviny 90. let zůstala „na papíře“, jejich realizace byla politiky odkládána, obsah zmírňován. Odpor k zásadním reformám sdílela i (voličská) veřejnost a podnikatelský sektor, zejména odvětví, která měla kvůli reformám čelit deregulaci a nárůstu konkurence. Fárek (2002: 21–23) označuje přístup Japonska k reformám za „kompromisní gradualismus“.

IMF varoval Japonsko před možnými důsledky další bankovní krize už v roce 1999. V roce 2001 a 2002 totéž učinil opakovaně i americký prezident George W. Bush. Ekonom R. Dornbusch, označil

možné zhroucení japonského finančního systému, vedle dramatického zvýšení cen ropy v případě pádu saúdské královské rodiny, jako největší „globální megariziko“ pro celé světové hospodářství (Dornbusch 2001). Někteří ekonomové (např. Posen 2003) v tomto období upozorňovali na riziko vzniku otevřené ekonomické krize vzhledem k prohlubujícímu se problému dluhové-deflační spirály. Kvůli rostoucímu veřejnému zadlužení, odkládání reforem a politické nestabilitě začaly ratingové agentury Standard & Poor's, Moody's a Fitch výrazně snižovat úvěrové ratingy Japonska.⁶

1.1 Hospodářská politika, nové vládní programy a strategie

Vláda premiéra Moriho (1998–2000) reagovala během svého krátkého působení fiskální expanzí pouze na některé problémy, zejména na zhoršující

⁵ Mezi 7 největších bankovních skupin patřily v roce 2003: Mizuho, Mitsubishi Tokyo, UFJ Holdings, Sumitomo Mitsui, Resona Bank, Mitsui Trust Holding a Sumitomo Trust. Za to, že vláda Resonu zachránila, tři čtvrtiny akcií banky (16,9 mld. USD) přešly pod správu státní Deposit Insurance Corporation. Od níž je pak v roce 2003 odkoupila zpět sama společnost Resona. Podrobněji k výsledkům finančních reforem a stavu finančního sektoru v tomto období viz IMF (2004: 19–27). K bance Resona viz např. Lavička (2003).

⁶ Např. Standard & Poor's snížil dlouhodobé měnové a úvěrové ratingy Japonska v únoru 2001 z AAA (tj. pro prvotřídní subjekty s nízkým stupněm rizika) na AA+, později na AA a v dubnu 2002 na AA- (tj. pro velmi kvalitní subjekty s mírným rizikem v delším časovém horizontu — platí pro stupně AA+, AA i AA-). Moody's snížil rating cenných papírů denominovaných v JPY v září 2000 z Aa1 na Aa2 a v květnu 2002 o 2 stupně. Do roku 2002 tak Japonsko mělo u těchto agentur nejnižší úvěrový rating mezi zeměmi G7 (IMF 2003: 58).

se podmínky na trhu práce a slabou soukromou spotřebu. V říjnu 2000 přijala program politik směřující ke „znovuzrození Japonska“, tzv. Novou rozvojovou politiku (New Development Policy) v celkové hodnotě 11 bil. JPY (2,2% HDP). Cíle se zásadně nelišily od fiskálního balíčku z roku 1999, opatření opět směřovala k oživení ekonomiky (skrze rozvoj informačních technologií a městské infrastruktury, ochranu životního prostředí, rozvoj sociální infrastruktury pro stárnoucí obyvatelstvo apod.), ke zlepšení podnikatelského prostředí a revitalizaci průmyslu (revize obchodního práva, zavádění nových technologií, malých a středních podniků a stabilizace finančních trhů) – podrobněji viz CAO (2000). Japonsko podle Moriho mělo, po vzoru USA, kde v tomto období vrcholil boom na trhu informačních a telekomunikačních technologií, projít zásadní IT revolucí a posílit tak svou konkurenceschopnost ve světě. Nové technologie měly zajistit rozvoj stagnující produktivity a zvýšení míry růstu potenciálního produktu.

Cílem dalšího balíčku z dubna 2001 (Emergency Economic Package) se staly strukturální reformy a problém předluženosti a špatných půjček, které měly být eliminovány do 2–3 let. Balíček ve výši 1 bil. JPY reagoval na zhoršující se podnikatelské a investiční klima. Měl oživit průmysl a finanční sektor (např. snížením dluhové zátěže podniků), reformovat trh s cennými papíry, revitalizovat města a zvýšit likviditu aktiv spojených s půdou a nemovitostmi, podpořit tvorbu nových pracovních míst a kvalitnější sociální síť a připravit další reformu daňového systému (CAO 2001).

1.2 Změny ve strategii BOJ v boji s deflací

Prostor pro realizaci účinné monetární politiky v 90. letech byl velmi úzký v důsledku souběhu deflace, credit crunch a pasti likvidity. Monetární politika BOJ byla po kolapsu trhů aktiv uvolněna s cílem stimulovat ekonomiku a poté vyvolat inflační

Tabulka č. 2 » Vybrané makroekonomické ukazatele Japonska, 2000–2006

Ukazatel	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
HDP v běžných cenách (v bil. JPY)	503,0	497,7	491,3	490,3	498,3	501,7	508,9
Růst HDP v běžných cenách (v %)	1,1	-1,0	-1,3	-0,2	1,6	0,7	1,4
Růst reálného HDP (v cenách r. 2000, v %)	2,7	0,2	0,3	1,7	3,1	2,3	2,7
– Soukromá spotřeba (v %)	0,8	1,6	1,1	0,7	2,0	1,8	2,9
– Investice do bydlení (v %)	0,8	-5,3	-4,0	-1,0	2,0	-1,3	1,0
– Soukromé kapitálové investice (v %)	7,4	1,3	-5,1	5,2	6,2	10,2	4,1
Míra nezaměstnanosti (v %)	4,7	5,0	5,4	5,3	4,7	4,4	4,1
Míra inflace (CPI, v %)	-0,7	-0,7	-0,9	-0,3	0,0	-0,3	0,3
Obchodní bilance (v bil. JPY)	12,4	8,4	11,5	12,0	13,4	10,3	9,5
Kurs JPY k USD (průměr za rok)	107,8	121,5	125,3	115,9	108,1	110,2	116,3
Deficit veřejných rozpočtů (v % HDP)	-7,6	-6,3	-8,0	-7,9	-6,2	-6,4	-2,4
Čistý veřejný dluh (v % HDP)	60,4	66,3	72,6	76,5	82,7	84,0	85,4
Růst peněžní zásoby (M2 + CD, v %)	1,9	3,3	1,8	1,6	1,8	2,0	0,9
Diskontní sazba (konec roku, v %)	0,5	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,4

Pramen: ESRI (2006; vývoj HDP a jeho složek); Statistics Bureau (2007); OECD (2007: 265, 291; vývoj veřejných financí); vlastní výpočty



→ očekávání. V roce 2000 se centrální banka (BOJ) nečekaně rozhodla mírně zvýšit krátkodobou mezibankovní úrokovou sazbu, a opustit tak dosavadní politiku nulových úrokových sazeb. Se zhoršujícími se výhledy ekonomiky zvyšování sazeb přehodnotila a vrátila se zpět k téměř nulovým sazbám. Tento krok měl minimální dopad na ekonomiku, měl spíše politický podtext: „Novela zákona o Japonské bance z roku 1998 znamenala zvýšení její nezávislosti na Ministerstvu financí a prezident BOJ Masaru se to snažil všemožně dokázat“ (Lincoln 2001: 55).

BOJ politiku nulových sazeb nahradila v březnu 2001 tzv. kvantitativním uvolňováním s cílem výrazně zvýšit objem měnové báze a likvidity v oběhu.⁷ Netradiční politiku chtěla aplikovat až do doby, než bude zřetelně a jistě potlačena deflace. Dále např. výrazně zvýšila nákupy vládních dluhopisů, začala nakupovat i soukromé cenné papíry a krátkodobou mezibankovní sazbu stlačila až na 0,001 %.

Zavedení této politiky podporovali i významní zahraniční ekonomové, zejména P. Krugman (1998), z českých autorů např. Frait, Melecký a Horská (2002: 263–280). Pokud prevence není dostačující nebo účinná a deflace už nastala a/nebo se projevují rysy pasti likvidity, může centrální banka použít nestandardní opatření a politiku kvantitativního uvolňování, jako v případě Japonska. Krugman (1998) doporučoval Japonsku nekonvenční operace na volném trhu, zejména nesterilizované devizové intervence a nákupy dlouhodobých cenných papírů s cílem oslabit měnový kurs domácí měny a snížit dlouhodobé úro-

kové sazby, a tím i oživit ekonomiku. V obou případech je však třeba značného objemu intervencí, a to po dostatečně dlouhou dobu. Při značných nákladech je tato politika ovšem dlouhodobě těžko udržitelná.⁸

BOJ politiku kvantitativního uvolňování dlouho odmítala s tím, že dodatečnou likviditu budou ekonomické subjekty držet a vydaje neporostou. To se v podstatě potvrdilo. Měnová báze rostla až o 26 % v roce 2002 a 16 % v roce 2003, tempo růstu peněžní nabídky (měřeno agregáty M2 + CD) ale zůstávalo na 3–4 %, tzn. na podobné úrovni jako v 90. letech (BOJ 2008a; IMF 2001: 47–61; OECD 2002: 90–98). Toto uvolnění bylo doprovázeno rychlým růstem měnové báze, ale ne adekvátním růstem tzv. široké nabídky peněz) a celkové agregátní poptávky. Dodatečná likvidita se tedy nedostala skrze růst objemu poskytovaných úvěrů podnikům a domácnostem, v důsledku silného credit crunch spíše cirkulovala ve finančním systému. Vzhledem k řadě vedlejších negativních dopadů a omezenému efektu na deflaci tuto politiku BOJ v červnu 2006 ukončila.

2. Japonsko v době premiéra Koizumiho

26. dubna 2001 se stal novým japonským premiérem Junichiro Koizumi, od něhož se očekávaly především dalekosáhlé strukturální reformy, zastavení recese a ekonomické i politické nestability. Koizumi symbolizoval pro Japonce změny, jeho volebním heslem bylo: „Žádný růst bez reforem“ (No growth without reform). Patřil mezi nejpopulárnější a zároveň nejkontroverznější politiky nej-

⁷ Politika kvantitativního uvolňování zahrnuje dle Frait (2003: 3) různá opatření: podporu likvidní pozice bank k udržování vysokých dobrovolných rezerv; nákup zahraničních aktiv; opatření ke snížení krátkodobých i ostatních úrokových sazeb až k nule; agresivní podporu expanzivní fiskální politiky; nákup soukromých aktiv ve snaze zvýšit jejich výnos nebo tzv. monetární transfery.

⁸ V případě nákupu zahraničních obligací centrální banka v podstatě exportuje kapitál, který není ochoten exportovat soukromý sektor. Centrální banka musí exportovat takový objem kapitálu, aby eliminovala přebytek domácích úspor nad investicemi a čistým exportem při nulové reálné úrokové sazbě. Rozsah intervencí však musí být několikanásobně vyšší, protože intervence vyvolávají opačný pohyb soukromého kapitálu (investoři si chtějí vsadit na budoucí apreciaci jenu). U nákupu dlouhodobých vládních obligací dochází v důsledku vyšší poptávky k poklesu výnosů z obligací. Soukromí investoři proto přesouvají část svých úspor do krátkodobých instrumentů a do držby hotovosti (v pasti likvidity je ekvivalentem hotovosti). Podrobněji viz např. Frait, Melecký, Horská (2002: 275–277).

silnější Liberálně demokratické strany (Liberal Democratic Party, LDP), tzv. progresivní reformátory.⁹

Koizumi nastupoval do úřadu v době recese, která skončila až na začátku roku 2002. Oživení táhly rostoucí exporty, především díky poptávce asijských zemí, v čele s Čínou. Čína se v roce 2003 stala pro Japonsko druhým největším exportním trhem po USA. V roce 2002 vzrostly exporty Japonska o 8,3 % (exporty do Asie o 18 %), importy se zvýšil jen o 1,6 % (OECD 2004: 26). Soukromé fixní investice však začaly růst až v roce 2003, kdy se dynamika jejich růstu začala, se zlepšujícím se podnikatelskými podmínkami, urychlovat na více než 4 % ročně. To se projevilo i na trhu práce. Nezaměstnanost začala v roce 2003 klesat a do roku 2006 se dostala na 4,1 %. Nadále klesala cenová hladina, nepříznivě se vyvíjel i kurs JPY, který opět posiloval (viz tabulka č. 2).

V červnu 2001 schválila vláda základní program strukturálních reforem (Structural Reform of the Japanese Economy: Basic Policies for Macroeconomic Management), na který navázal na programy z října a prosince 2001 (Advanced Reform Program a Immediate Action Program for Structural Reform), zaměřené i na potlačení deflace. Mezi hlavní body uvedených programů patřily (OECD 2002: 48):

- strukturální reformy, privatizace a deregulace (privatizace státní pošty a dalších veřejných podniků, deregulace IT sektoru, podpora konkurence v ekonomice atd.);
- podpora podnikání a eliminace špatných půjček (včetně reformy akciového trhu atd.);
- fiskální reformy (snížení veřejných investic, revidace dlouhodobých veřejných investic);
- reforma sociálního (důchodového) a zdravotního systému;
- reformy na trhu práce, rozvoj intelektuálních hodnot (zlepšení kvality vzdělávání, finanční

příspěvky na rozvoj informačních technologií, ekologie a sociálních věd, posilování konkurenceschopnosti japonských univerzit atd.);

- zlepšení kvality života (posílení záchranné sociální sítě, revitalizace měst a zlepšení podmínek pro dojíždění do zaměstnání, odstranění diskriminace žen v zaměstnání atd.);
- posílení autonomie místních vlád (decentralizace, reforma přerozdělování daní atd.).

Reformy měly poměrně radikální záměry, ve skutečnosti se prosazovaly nadále spíše gradualisticky, někdy byly značně zmírněny. Podle řady kritiků (viz např. Mulgan 2002) mohl nový premiér vytěžit zejména na začátku svého funkčního období více ze své popularity a ochoty veřejnosti přijmout změny. Mohl prosadit mnohem více pro japonskou společnost kontroverzních opatření, proto považují jeho reformy za neúspěšné. Zřejmé ovšem je, že v době jeho vlády byly provedeny první výraznější kroky k zásadním změnám, které japonská ekonomika potřebuje (viz dále). Většina Koizumiho reforem má dlouhodobý charakter, výsledky se proto začaly projevovat až po několika letech. V následujícím textu je věnována pozornost jen vybraným, nejvíce diskutovaným reformám.

2.1 Strukturální reformy, privatizace státních společností a deregulace

Jedním z největších a nejdiskutovanějších úspěchů Koizumiho vlády bylo přijetí zákonů o přeměně státní pošty (Japan Post) na veřejnou korporaci a poté o její privatizaci. O významu tohoto kroku z roku 2005 svědčí i to, že kvůli problémům se schvalováním privatizace v parlamentu (jež způsobili i samotní poslanci LDP) premiér nechal rozpustit dolní komoru a v září 2005 vypsat mimořádné volby.



⁹ Koizumi byl v pořadí 87. (26. 4. 2001–19. 11. 2003), 88. (19. 11. 2003–21. 9. 2005) a 89. (21. 9. 2005–26. 9. 2006, po mimořádných volbách) premiér Japonska. V roce 2006 musel kvůli vnitrostranickým pravidlům LDP ukončit funkci předsedy LDP (v současnosti maximálně 2 po sobě následující, tříletá funkční období), a tedy i premiéra. Viz také Junichiro Koizumi Administration, www.kantei.go.jp/foreign/rekidaisouri/koizumi_e.html. V době nástupu do funkce se Koizumiho popularita u veřejnosti pohybovala kolem 90 %, v průběhu zavádění reforem však poklesla až pod 45 % (Slezák 2003). Podrobněji k programu a profilu LDP viz např. její oficiální webové stránky: <http://www.jimin.jp/english/>.

→ Japonská pošta je největší japonskou bankou a pojišťovnou – v roce 2005 měla téměř 25 tis. poboček, majetek v hodnotě 350 bil. JPY (tj. 80 % HDP), spravovala 30 % veškerých depozit a 30 % životních pojistek. Dle Sýkory (2006: 7) byla i největším upisovatelem státních obligací – vlastnila dluhopisy v hodnotě 140 bil. JPY (tj. 20 % celkového státního dluhu).

Japonská pošta proto byla a stále je považována za jednu z největších finančních institucí světa. Privatizace tohoto kolosu by měla posílit konkurenci na finančním trhu i v celé ekonomice. Měla také eliminovat nejasné a zpolitizované využívání finančních prostředků pošty, které v minulosti často sloužily k financování neefektivních veřejných prací (pod kontrolou politických elit a byrokratů), k nakupování státních dluhopisů apod. Dle privatizačního záměru měla být pošta do roku 2017 (při zahájení v roce 2007) rozdělena na čtyři samostatné společnosti (zasílatelství, spořitelní služby, pojišťovnictví a řízení přepážkové sítě pošt) a z nich dále vytvořen holding. Vláda již nadále neměla poskytovat poště úrokové subvence a záruky za depozita, což souviselo i se snahou o snížení veřejných výdajů.

Podobným procesem začaly procházet i další státní podniky, např. Japonské národní dráhy nebo Dálniční společnost. Dálniční společnost měla být podle plánu z roku 2004 rozdělena do šesti samostatných podniků, s cílem omezit přesuny prostředků ze ziskových částí do neziskových. To mělo vést ke zvýšení efektivity podnikání i snížení cen mýtného, které je v Japonsku až 3× vyšší než např. ve Francii nebo Itálii (OECD 2005: 160–161).

Programy deregulace ekonomiky se staly jedním z hlavních bodů všech reformních programů od začátku 90. let.¹⁰ Deregulaci prošly sektory, kte-

ré podléhaly silné kontrole vlády, tzn. zdravotnictví, vzdělávání a sociální systémy a také telekomunikace, doprava, energetika, finanční systém a maloobchod. Dopady odstranění překážek vstupu do těchto odvětví a omezení při volné tvorbě cen na spotřebu domácností vyčíslila vláda na 14,3 bil. JPY ročně (od zahájení reformu do roku 2002). Podařilo se usnadnit vznik nových podniků a zjednodušit různé administrativní procedury. I přes nesporný pokrok však míra konkurence v Japonsku nebyla na začátku 21. století srovnatelná s jinými vyspělými zeměmi (např. USA), na což upozorňovaly vytrvale i různé mezinárodní organizace.¹¹ Omezená konkurence se odrážela zejména v nadprůměrně vysokých cenách (ve srovnání se zeměmi s podobnou ekonomickou úrovní), např. elektřiny, telekomunikací, software a služeb obecně. Problémem byla i nízká produktivita některých odvětví. Koizumiho vláda proto pokračovala v deregulaci a strukturálních reformách řadou opatření. Od roku 2002 umožnila vznik tzv. speciálních zón pro strukturální reformy (Special Zones for Structural Reforms) na regionální úrovni. V těchto zónách se testují jednotlivá opatření před zavedením na celostátní úrovni.¹² V roce 2003 liberalizovala výrobu elektrické energie a telekomunikační sektor, reformovala i politiku pro ochranu hospodářské soutěže.

2.2 Reformy finančního systému, eliminace špatných půjček

V rámci Programu pro finanční oživení (Program for Financial Revival) z roku 2002 a dalších opatření na něj navazujících si Koizumiho vláda dala za cíl „normalizovat“ objem špatných půjček a stabi-

¹⁰ V roce 2001 vznikla Rada pro deregulaci (Council for Regulatory Reform), složená ze zástupců podnikatelské i akademické sféry, kterou vedl Ministr pro deregulaci. V roce 2004 byla rada reorganizována a zároveň vytvořeno Ústředí pro deregulaci (Headquarters for the Promotion of Regulatory Reform), v němž zasedali všichni ministři kabinetu. Rada byla v následujících letech dále reorganizována.

¹¹ Pokrok v deregulaci a provádění strukturálních reform (nejen v Japonsku) pravidelně hodnotí IMF i OECD. Např. OECD vydává pravidelné zprávy *Economic Policy Reforms: Going for Growth*, kde hodnotí pokrok reformem ve členských zemích. Reformy v Japonsku hodnotí v publikacích *OECD Economic Surveys* a ve speciálních zprávách *OECD Reviews of Regulatory Reform*. Vše je dostupné na www.oecd.org.

¹² V roce 2012 registrovala vláda 910 takových zón. Pro podrobnější informace viz např. oficiální vládní stránky *Special Zones for Structural Reforms*, www.cao.go.jp/en/minister/specialzones.html.

Prostor pro realizaci účinné monetární politiky v 90. letech byl velmi úzký v důsledku souběhu deflace, credit crunch a pasti likvidity. Monetární politika BOJ byla po kolapsu trhů aktiv uvolněna s cílem stimulovat ekonomiku a poté vyvolat inflační očekávání. V roce 2000 se centrální banka (BOJ) nečekaně rozhodla mírně zvýšit krátkodobou mezibankovní úrokovou sazbu, a opustit tak dosavadní politiku nulových úrokových sazeb. Se zhoršujícími se výhledy ekonomiky zvyšování sazeb přehodnotila a vrátila se zpět k téměř nulovým sazbám. Tento krok měl minimální dopad na ekonomiku.

lizovat bankovní i celý finanční systém (oslabený po krizovém období 90. let). Zároveň chtěla finanční systém celkově oživit (i za pomoci rozvoje vládou všeobecně podporovaných informačních technologií) a zprůhlednit tak, aby se stal důvěryhodným pro domácnosti i firmy. Novým heslem se stala „stabilita a vitalita“ (FSA 2002 a FSA 2004). Do března 2005 se dle vládních zdrojů (CEFP 2006: 25) díky zpřísnění pravidel pro dohled nad hospodařením bank podařilo snížit celkový objem špatných půjček hlavních bank na 2,9 % (z 8,4 % na celkových půjčkách v roce 2002, tj. o více než 19 bil. JPY).

2.3 Konsolidace veřejných financí, fiskální reformy

Důležitým, ale kritizovaným bodem, se stal Koizumiho slib omezit vysoké deficity veřejných rozpočtů (viz tabulka č. 3) a nové emise vládních dluhopisů do 2–3 let od nástupu do úřadu. Slib vyrovnání rozpočtů byl dle odborníků spíše populistickým tahem, který navíc přišel v nevhodnou chvíli: „Pokud by vláda chtěla skutečně snížit objem špatných úvěrů, pak by ekonomika potřebovala expanzivní fiskální politiku, která by pomohla čelit negativním dopadům bankovní očisty. Kromě toho ekonomika vstoupila opět do fáze recese a snižování deficitů za takové situace by ji ještě zhoršilo – podobně jako se stalo v USA v letech 1929–1931.“ (Lincoln 2002: 75)

Koizumi ve fiskálních letech 2001–2005 upravil strukturu výdajů ze státního rozpočtu. Upřednost-

něny byly, v souladu s ostatními reformami, oblast sociálního zabezpečení (nárůst výdajů o 16,1 %) a podpora rozvoje vědy a technologií (18,4 %). Podpora vědy a výzkumu byla rovněž součástí daňových reforem z let 2003 a 2004, na jejichž základě klesly daně z příjmu a byla zavedena stimulační opatření pro rozvoj soukromých podniků v této oblasti (3 bil. JPY). Výdaje v ostatních kapitolách byly omezeny, nejvíce veřejné investice (-20,2 %) a oficiální rozvojová pomoc (-22,6 %) (dle CEFP 2006: 6, 11).

Původní závazek vyrovnání státního rozpočtu do roku 2004 byl brzy upraven s tím, že novým cílem pro dosažení rovnováhy (při nezahrnutí výdajů na sociální zabezpečení) je rok 2011. Od roku 2002 se podařilo snížit deficit veřejných rozpočtů z 8,0 % HDP na 1,6 % HDP v roce 2006, ke konci funkčního období Koizumiho se začalo i mírně snižovat enormně vysoké veřejné zadlužení.

2.4 Reformy sociálního (důchodového) systému

Již od 80. let se hovoří v Japonsku o negativních demografických trendech, resp. o nastupující demografické krizi. Obyvatelstvo rychle stárne a stále více se projevují efekty nízkého, resp. záporného přirozeného přírůstku obyvatel. Podle predikcí Ministerstva zdravotnictví, práce a sociálních věcí by počet obyvatel Japonska měl klesnout ze 127,8 mil. v roce 2005 na 95,1 mil. do roku 2050 (střední odhady, Statistics Bureau 2012).

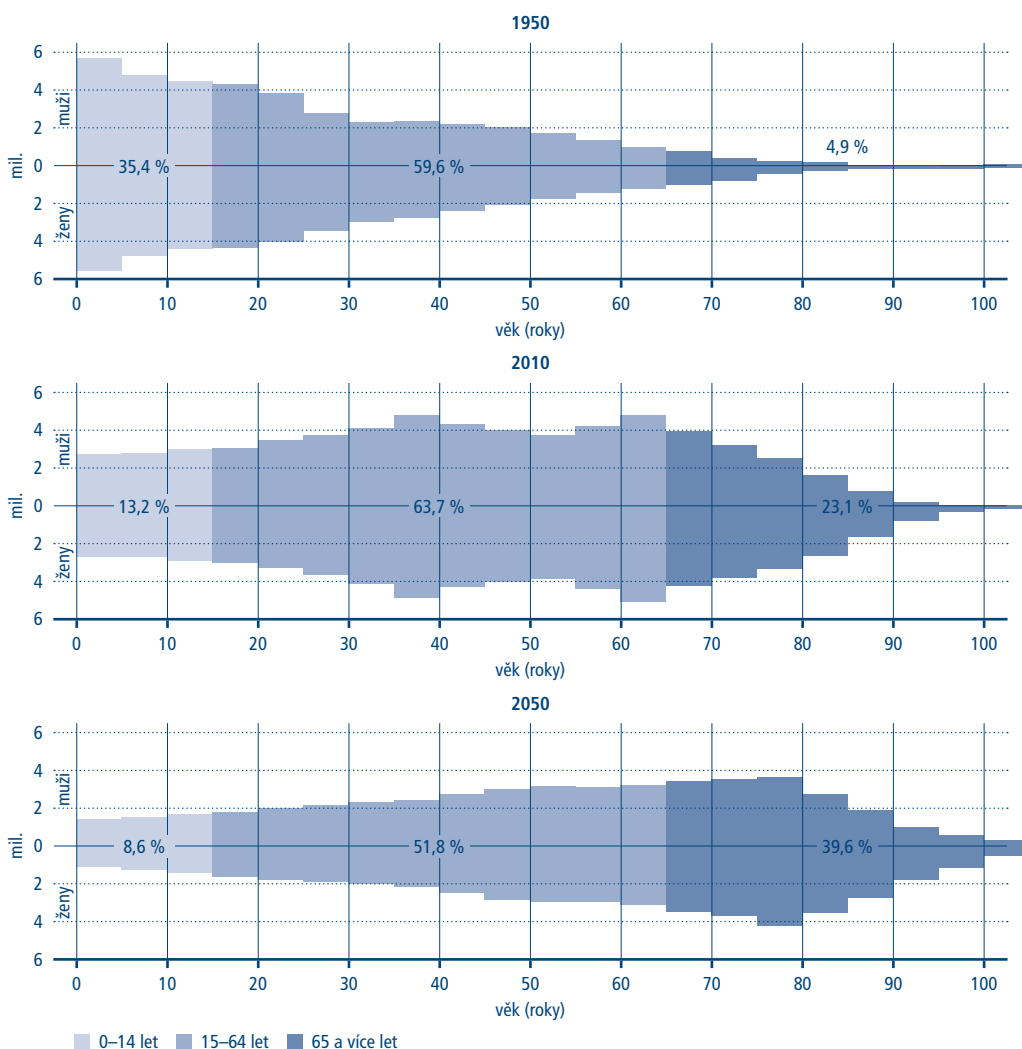


→ Fertilita od baby-boomu v letech 1947–1949 a 1971–1974 (kdy se rodilo v průměru 4,32, resp. 2,14 dětí na 1 ženu) výrazně poklesla až na hranici 1,26 dětí na 1 ženu v roce 2005, tzn. byla pod hranicí nezbytnou pro přirozený přírůstek populace. Průměrná odhadovaná doba dožití novorozence přitom představovala v roce 2005 78,6 let pro muže a 85,5 let pro ženy. Od konce 60. let se v obou pří-

padech prodloužila o zhruba 10 let (Statistics Bureau 2012). V roce 2050 by tak měl podíl populace starší 65 let dosahovat více než jedné třetiny (viz graf č. 1).

Nejhůře je stárnutím obyvatelstva postižen japonský venkov. Mladí lidé odtud navíc odcházejí za prací a zábavou do měst. Vesnice a menší města se tak dostávají i do finančních problémů vzhle-

Graf č. 1 » Složení japonské populace dle věku, 1950, 2010 a 2050 (odhad), v mil. a %



Pramen: Statistics Bureau (2012)

Tabulka č. 3 » Vývoj veřejných financí v Japonsku, 2000–2010, v % HDP

Ukazatel	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Saldo veřejných rozpočtů	-7,6	-6,3	-8,0	-7,9	-6,2	-6,7	-1,6	-2,4	-2,2	-8,7	-7,8
Hrubý veřejný dluh	135,4	143,5	152,3	158,0	165,5	175,3	172,1	167,0	174,1	194,1	200,0
Čistý veřejný dluh	60,4	66,3	72,6	76,5	82,7	84,6	84,3	81,5	96,5	110,0	116,0

Pramen: OECD (2011: 249, 254, 275)

Tabulka č. 4 » Vybrané ukazatele trhu práce v Japonsku, 2003–2006, roční tempa růstu v %

Rok	Celkové nominální mzdy	Reálné mzdy	Odpracované hodiny	Pravidelní zaměstnanci ¹⁾	Zaměstnanci na plný úvazek	Zaměstnanci na částečný úvazek
2003	-0,7	-0,4	-0,1	-0,4	-2,3	6,2
2004	-0,7	-0,7	0,2	0,6	-1,0	5,7
2005	0,6	1,0	-0,6	0,5	0,5	0,6
2006	0,3	-0,5	0,5	1,0	0,9	1,5

¹⁾ Pravidelní zaměstnanci musí splňovat jednu z podmínek: 1) jsou zaměstnáni na neurčitou dobu nebo na dobu delší než 1 měsíc; 2) jsou zaměstnáni na dobu kratší 1 měsíce, přičemž odpracují 18 nebo více dnů v každém ze 2 po sobě následujících měsíců; 3) členové správních rad společností, kteří pracují pravidelně a každý měsíc dostávají plat; 4) rodinní členové podnikatele, kteří pro něj pracují pravidelně a každý měsíc dostávají plat.

Pramen: MHLW (2006)

dem ke klesajícím daňovým příjmům. Centrální vláda je tak musí nabádat ke slučování, aby se nedostaly do problémů a na hranici bankrotu.

Uvedený vývoj má negativní dopady nejen na trh práce. Znamená také růst tlaku na veřejné finance, zejména v oblasti sociálních výdajů (rostoucí výdaje na penze a na služby pro seniory) a výdajů na zdravotní péči. Klesá a mění se také struktura (dlouhodobě spíše slabé) spotřeby japonské společnosti. Ke zvýšení porodnosti by mohly přispět větší výdaje na péči o děti. Tento požadavek se proto pravidelně objevuje ve vládních programech. Je třeba však také intenzivněji řešit zaměstnanost žen, které jsou na japonském trhu práce stále značně diskriminovány a mají problémy vrátit se po porodu do zaměstnání.

V Japonsku funguje tzv. průběžný systém financování penzí (pay-as-you-go), který má tři odlišné složky: penze pro zaměstnance soukromých podniků (Employee Pension), pro zaměstnance veřejného sektoru (Mutual Aid Pension) a pro pod-

nikatele a ostatní osoby, které nespádají do prvních dvou kategorií (National Pension). Doba pro odchod do důchodu se liší dle typu zaměstnání, obecně se pohybuje kolem 60 let. Systém je tak poměrně komplikovaný a vyžaduje stále větší příspěvky ze státního rozpočtu. Ve fiskálním roce 2008 penze zaujímaly více než 52 % z celkových sociálních výdajů (Statistics Bureau 2012).

Koizumiho vláda v roce 2004 prosadila zatím poslední výraznější reformu penzijního systému, když zvýšila povinné odvody a příspěvky na penze, a to i přes protesty podnikatelské komunity, která preferovala spíše zvýšení spotřebních daní. Již v době, kdy byla reforma uvedena, však bylo zřejmé, že není dostačující a do budoucna bude třeba provést mnohem zásadnější kroky, včetně zjednodušení penzijního systému a prodloužení doby pro odchod do důchodu a dalších kroků.

Další možností bylo uvolnění bariér pro imigraci, která je však v Japonsku tradičně velmi nízká. Podíl imigrantů na celkové populaci představoval



- dle IPSS (2006: 113) kolem 1–2 %, tj. asi 1,5–2 mil. osob. Asi 74 % imigrantů pocházelo v roce 2004 z Asie (31 % z Jižní Koreje, 25 % z Číny a 10 % z Filipín). Imigranti jsou ale vítáni pouze v oborech, kde je nízká poptávka po práci ze strany Japonců a tam, kde je snaha snížit náklady, např. u sester a pomocného personálu ve zdravotnictví. Japonci jsou uzavření a v souvislosti s imigrací se obávají nárůstu kriminality. Koizumiho vláda byla ochotna připustit zvýšení podílu imigrantů jen na 3 %. Je ale zřejmé, že Japonsko bude potřebovat mnohem více imigrantů, pokud bude stárnoucí obyvatelstvo chtít udržet svůj relativně vysoký životní standard.

2.5 Reformy a hlavní změny na trhu práce

Jedním z důvodů, proč byly reformy v Japonsku prováděny spíše gradualisticky než tzv. šokovou terapií, byla snaha zabránit vysokému nárůstu nezaměstnanosti. Nezaměstnanost vzrostla během 90. let dvojnásobně, i přesto dosahovala nízkých hodnot (5,0 % v roce 2001 – viz tabulka č. 2) ve srovnání např. se západoevropskými zeměmi.

Změnil se i charakter samotného trhu práce v Japonsku. Většina velkých společností v době stagnace či recese neustoupila od tradičního principu celoživotního zaměstnání, avšak za cenu snižování mezd a bonusů a také omezení přijímání absolventů škol. Novým trendem byl příklon k částečným úvazkům a jiným dočasným (nepravidelným) kontraktům, které firmám umožňují snížit náklady (oproti plným úvazkům až o polovinu) a zvýšit flexibilitu při najímání zaměstnanců. Zatímco v roce 1990 představovali zaměstnanci na částečný úvazek pouze 19 % pracovní síly, v roce 2005 to bylo už 30 % (tj. kolem 20 mil. osob), většinou z řad žen, mladých lidí nebo pracovníků s nízkou kvalifikací. Pozitivním jevem byl růst počtu zaměstnanců na plný úvazek od roku 2005. Jejich počet však rostl pomaleji než počet zaměstnanců na úvazek částečný (viz tabulka č. 4). Rostoucí flexibilita trhu práce ovšem zároveň vedla k poklesu mezd. K mírnému zlepšení a nárůstu nominálních mezd došlo až od roku 2005.

Koizumi si dal za cíl vytvořit (ve službách a progresivních oborech, v menších a středních podnicích) až 5,3 mil. nových pracovních míst. Zároveň se rozhodl omezit nezaměstnanost mladých lidí a absolventů škol. Ačkoliv výsledky byly za očekávání, některé trendy na trhu práce byly pozitivní. V letech 2001–2006 se podařilo snížit celkovou nezaměstnanost z 5,0 % na 4,1 %, tj. o 650 tis. osob (Statistics Bureau 2007).

3. Japonsko v letech 2006–2008

Stav japonské ekonomiky po roce 2002 postupně zlepšoval, reálný HDP rostl tempem kolem 2 % ročně. Nezaměstnanost do roku 2008 poklesla na 4 % (Statistics Bureau 2012), rostla domácí poptávka, investice a zisky podniků i vývozy (zejména do Číny a USA). Zlepšila se důvěra domácností, domácích podniků i zahraničních investorů v další růst, což bylo zřetelné také v rostoucím objemu nově poskytovaných úvěrů, ve vývoji indexů akciových trhů, na mírném růstu cen půdy a nemovitostí (viz např. Stuchlíková 2011a).

Posílení ekonomiky se projevilo také v hodnocení renomovaných mezinárodních organizací a ratingových agentur. Např. IMF (2006: 4) i OECD (2006: 9) v pravidelných zprávách o vývoji ekonomiky uvedly, že Japonsko „se v podstatě již vyrovnalo s následky bublinové ekonomiky“. Vývoj hodnotily poměrně příznivě, stejně jako nejbližší budoucnost Japonska.

Hrubý i čistý veřejný dluh se ke konci vlády J. Koizumiho začal mírně snižovat – až do roku 2008, kdy dochází opět k výraznému zhoršení fiskální situace propadu ekonomiky do recese a posléze hluboké krize, oficiálně vyhlášené v období března 2008 až března 2009 (viz tabulky č. 1 a 3).

Z hlediska reformy bylo toto období spíše neúspěšné, bez výraznějších pokroků a změn. Nové vládní programy se zaměřovaly na priority vytyčené již dříve, za pomoci obdobných prostředků.

Za relativně problematickou byla nadále považována monetární politika, reagující na stagnující nebo jen mírně rostoucí cenovou hladinu. BOJ na

mírně rostoucí ceny reagovala v roce 2006 změnou dosavadního směru monetární politiky. Přešla z politiky kvantitativního uvolňování na cílování krátkodobé úrokové sazby. Hlavním cílem je udržení stabilní cenové hladiny, tzn. míry inflace v rozmezí 0–2%. Oficiální diskontní sazba byla proto v roce 2006 zvýšena z 0,1 % na 0,4 % a v roce 2007 na 0,75 % (BOJ 2008b). Např. IMF a OECD považovaly deflaci v Japonsku (měřenou jadrovým indexem CPI) za ukončenou, nicméně varovaly před jejím možným obnovením vzhledem k přetrvávajícím nízkým inflačním očekáváním a jiným negativním faktorům.¹³

Zlepšování stavu japonské ekonomiky napomohlo i příznivý vývoj světového hospodářství, vysoká poptávka po produkci zpracovatelského průmyslu ze strany USA a rychle se rozvíjející obchod v asijském regionu, zejména s Čínou. Tempo adaptace japonské ekonomiky vůči globalizaci a technologickým změnám se však dle některých kritiků jevi-

lo jako příliš pomalé, stejně jako úroveň liberalizace a integrace Japonska do světové ekonomiky (např. v oblasti přílivu zahraničního kapitálu, dovozu zboží a služeb a počtu zahraničních pracovníků v zemi, kde Japonsko dosahovalo u řady ukazatelů hodnot pod průměrem OECD).

I přes relativně příznivou ekonomickou situaci země zažívala vnitřní politickou nestabilitu, která se projevovala v častém střídání vlád a výrazném oslabování dosud nejsilnější politické strany (LDP). V září 2006, kdy musel kvůli vnitrostranickým pravidlům LDP ukončit funkci předsedy LDP a premiéra Junichiro Koizumi, nastoupil do úřadu premiér Shinzo Abe. Kontroverzní Abe se projevil jako konzervativní politik a zároveň velký patriot, vystupující mimořádně netaktně vůči ostatním asijským zemím. Byl kritizován za posilování vojenských aktivit Japonska doma i v zahraničí a neschopnost řešit korupční skandály a neshody ve vlastní straně.¹⁴ Jeho působení na postu premiéra proto vzbuz-

Tabulka č. 5 » Japonští premiéři, 1989–2011 (dle data nástupu do funkce)

Datum	Jméno	Datum	Jméno
10. 8. 1989	Toshiki Kaifu	26. 4. 2001	Junichiro Koizumi
5. 11. 1991	Kiichi Miyazawa	26. 9. 2006	Shinzo Abe
9. 8. 1993	Morihiro Hosokawa	26. 9. 2007	Yasuo Fukuda
28. 4. 1994	Tsutomu Hata	24. 9. 2008	Taro Aso
30. 6. 1994	Tomiichi Murayama	16. 9. 2009	Yukio Hatoyama
11. 1. 1996	Ryutaro Hashimoto	8. 6. 2010	Naoto Kan
20. 7. 1998	Keizo Obuchi	30. 8. 2011	Yoshihiko Noda
5. 4. 2000	Yoshiro Mori		

Pramen: Statistics Bureau (2012)



¹³ Jádrová inflace měřená indexem CPI vyjadřuje míru růstu spotřebitelských cen bez potravin. Jádrová inflace byla od listopadu 2005 dle IMF pozitivní. Deflátor HDP dále klesal, avšak při vyloučení klesajících cen importovaných produktů ceny v ekonomice rostly.

¹⁴ Skandály a pohoršení asijských zemí vyvolaly premiérový návštěvy šintoistické svatyně Jusukuni (zasvěcené vojákům padlým ve všech válkách) nebo vládní podpora vydání nové učebnice dějepisu, která bagatelizovala zločiny japonské armády v Asii za 2. světové války. Abe se projevoval vůči sousedům netaktně také v řadě projevů, v nichž hájil národní pověst před nařčením ze zločinů z doby okupace Mandžuska nebo z vynucené prostituce asijských žen pro japonské vojáky. Na domácí scéně jeho působení poškodily korupční či jiné skandály členů vlády (včetně sebevraždy ministra zemědělství Macuoka před volbami v roce 2007) a naposledy také administrativní chaos, v jehož důsledku se ztratilo asi 50 mil. záznamů, na základě kterých se vyplácí důchodcům peníze (ačkoliv za Abeho vlády ke ztrátě nedošlo, aféru přiznal a začal řešit až v květnu 2007, což vyvolalo veřejné pobouření). Podrobněji viz např. Fürst (2007).

- ➔ zovalo (zejména při srovnání s předchozím, velmi oblíbeným premiérem Koizumim) spíše rozpaky, což se projevilo v nárůstu nespokojenosti veřejnosti s vládou a v klesajících preferencích vedoucí strany LDP.

V červenci 2007 proběhly volby do horní komory parlamentu, v nichž LDP ztratila řadu křesel ve prospěch opoziční Demokratické strany Japonska (Democratic Party of Japan, DPJ). LDP zaznamenala jednu z největších volebních porážek a poprvé v poválečné historii nebyla největší stranou v horní komoře. Abe se úřadu vzdal v září 2007. Od té doby se ve funkci vystřídal dalších pět premiérů (viz tabulka č. 5). V předčasných parlamentních volbách v srpnu 2009 se DPJ stala dokonce vůdčí politickou silou i v dolní komoře a stranou vládní.¹⁵

4. Závěr

Po nejdelší poválečné expanzi v letech 2002–2008 postihla Japonsko nejhlubší hospodářská krize v letech 2008–2009, zejména v důsledku externích šoků v době světové finanční krize a recese. Výrazně poklesla spotřeba, investice i export, zhoršily se další ekonomické ukazatele.

Již v roce 2010 ale ekonomika vzrostla o více než 4 %, a to díky domácím stimulům (oživení soukromé spotřeby i masivní fiskální expanzi) i obnovení zahraniční poptávky. Vedle relativně vysoké nezaměstnanosti se ovšem znovu objevil problém deflace, která byla považována za již ukončenou. V roce 2010 hrubý také veřejný dluh poprvé přesáhl téměř magickou hranici 200 % HDP, tj. zdaleka nejvíce v rámci OECD i mimo tuto organizaci (viz tabulka č. 3).

Další zásadní fiskální reformy (zvyšování daní, omezování a úprava struktury veřejných výdajů s cílem eliminovat schodek veřejných financí) byly odloženy, stejně jako liberalizace a deregulace ekonomiky, protože by mohly dále odradit voliče LDP. Nestabilní japonské vlády si jsou vědomy, že v započatých reformách je třeba dále pokračovat. Jejich cíle ale byly a stále jsou definovány relativně vágně, nedůsledná a nejasná je i jejich realizace. Prosazování reformy bylo navíc po odchodu Junichira Koizumiho, vzhledem k volebním ztrátám, pro LDP značně náročné. Postupné oslabování pozice je zřetelné i u nové vládní strany, DPJ.

Vláda (CAO 2010) v roce 2010 přijala tzv. Novou růstovou strategii (New Growth Strategy), která se měla soustředit na růst tažený domácí poptávkou,

Změnil se i charakter samotného trhu práce v Japonsku. Většina velkých společností v době stagnace či recese neustoupila od tradičního principu celoživotního zaměstnání, avšak za cenu snižování mezd a bonusů a také omezení přijímání absolventů škol. Novým trendem byl příklon k částečným úvazkům a jiným dočasným (nepravidelným) kontraktům, které firmám umožňují snížit náklady (oproti plným úvazkům až o polovinu) a zvýšit flexibilitu při nájímání zaměstnanců. Zatímco v roce 1990 představovali zaměstnanci na částečný úvazek pouze 19 % pracovní síly, v roce 2005 to bylo už 30 % (tj. kolem 20 mil. osob), většinou z řad žen, mladých lidí nebo pracovníků s nízkou kvalifikací.

¹⁵ Tato strana se trvale profiluje jako programově mimo tradiční dichotomii pravice-levice. Odmítá extrémní ideologie a usiluje o „pokojné vytvoření sociálně spravedlivé společnosti zachovávající demokratické principy“. Podrobněji viz např. oficiální webové stránky DPJ: <http://www.dpj.or.jp/english/>.

celkové posílení ekonomiky a veřejných financí, úpravy sociálního systému atd. Novým prvkem této strategie byla snaha obrátit hlavní problémy/negativa vývoje v příležitosti – tj. přeměrovat poptávku a zaměstnanost do oblastí spojených s klimatickou změnou nebo stárnutím populace. Cílem se stal 3% nominální růst HDP během příštího desetiletí, snížení nezaměstnanosti na 4% a omezení deflace. Růstu by přitom mělo být dosaženo např. zvýšením investic, snížením daně z příjmu právnických osob a podporou cestovního ruchu. Hlavní opatření byla směřována do oblasti fiskální – reformy v oblasti výdajů, daní i veřejných půjček. Předchozí strategie oproti tomu akcentovaly nabídkovou stranu ekonomiky k posílení produktivity práce. Podle nové vlády však tyto změny ale zvýšily nezaměstnanost a nerovnoměrnost v rozdělování příjmů. V roce 2011 však i tato

zatím poslední výraznější strategie musela být upravena kvůli odstraňování následků tragického zemětřesení a následných vln tsunami z 11. března 2011.

Japonská ekonomika se tak od počátku 90. let, po rozpadu rozsáhlé bubliny na trzích aktiv, stále zmitá mezi extrémy. Po tzv. ztracené dekádě následovalo poměrně úspěšné období, které ovšem vystřídala další hluboká krize a obrovské ztráty po zemětřesení v roce 2011. Podle některých autorů (viz např. Salsberk, Chandler, Chhor 2011) však může být právě zemětřesení určitým mezníkem, který odstartoval pro Japonsko nové, zcela odlišné období – tak, jako tomu bylo i po podobných předchozích extrémních katastrofách (silné zemětřesení v oblasti Kanto v roce 1923 nebo v Kobe v roce 1995). Otázkou ovšem stále zůstává, zda půjde o změnu k lepšímu nebo další problematickou dekádu či delší období.

LITERATURA A PRAMENY

1. BOJ (2008 a): *Financial and Economic Statistics Monthly*. Bank of Japan, s. 13. [online] [citováno 5. 4. 2008]. Dostupné na: www.boj.or.jp/en/type/release/teiki/sk/ske.htm
2. BOJ (2008 b): *The Basic Discount Rate and Basic Loan Rate*. Bank of Japan. [online] [citováno 5. 4. 2008]. Dostupné na: www.boj.or.jp/en/type/stat/boj_stat/discount.htm
3. CAO (2010): *“New Growth Strategy” Reference*. Cabinet Office. [online] [citováno 5. 9. 2012]. Dostupné na: <http://www5.cao.go.jp/keizai2/2010/0618reference.pdf>
4. CAO (2001): *Outline of the Emergency Economic Package*. Cabinet Office. [online] [citováno 5. 4. 2008]. Dostupné na: www5.cao.go.jp/keizai1/2001/0406taisaku-e.html
5. CAO (2000): *A Policy Package for New Economic Development Toward the Rebirth of Japan*. Government of Japan. [online] [citováno 5. 4. 2008]. Dostupné na: www5.cao.go.jp/2000/b/1019b-taisaku-e.html
6. CFP (2006): *General Overview of Koizumi's Reform*. CFP. [online] [citováno 5. 6. 2008]. Dostupné na: www.keizai-shimon.go.jp/english/pamphlet/index.html
7. Dornbusch, R. (2001): *Dvě tváře noční můry*. Mladá fronta DNES, 24. 11. 2001
8. EPA (1999): *Economic Survey of Japan 1999*. Government of Japan a EPA. [online] [citováno 5. 4. 2008]. Dostupné na: www5.cao.go.jp/keizai/index-e.html
9. ESRI (2012): *Guide for Using Diffusion Indexes and Composite Indexes*. ESRI. [online] [citováno 20. 5. 2012]. Dostupné na: www.esri.cao.go.jp/en/stat/di/di2e.html
10. ESRI (2006): *National Accounts for 2006*. ESRI. [online] [citováno 5. 4. 2008]. Dostupné na: www.esri.cao.go.jp/en/sna/h18-kaku/20annual-report-e.html
11. Fárek, J. (2002): *Stagnace japonské ekonomiky: otázka diagnózy a účinných receptů*. Mezinárodní politika, č. 4, s. 21–23



- 12. Frait, J. (2003): *Měnová politika v období velmi nízké inflace*. Přednáška, Česká národní banka, červen 2003. [online] [citováno 5. 4. 2008]. Dostupné na: http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/konference_projevy/vystoupeni_projevy/download/frait_200306_deflace.pdf
13. Frait, J., Melecký, M., Horská, H. (2002): *Recese, deflace, bankovní krize a past likvidity v Japonsku*. Politická ekonomie, č. 2, s. 263–280
14. FSA (2004): *Program for Further Financial Revival*. FSA. [online] [citováno 5. 4. 2008]. Dostupné na: www.fsa.go.jp/en/policy/reform/index.html
15. FSA (2002): *Program for Financial Revival*. FSA. [online] [citováno 5. 4. 2008]. Dostupné na: www.fsa.go.jp/news/newse/e20021030.pdf
16. Fürst, R. (2007): *Japonsko po éře premiéra Koizumiho*. Mezinárodní politika, č. 6, s. 25–27
17. IMF (2006): *Japan: 2006 Article IV Consultation – Staff Report*. IMF. [online] [citováno 5. 4. 2008]. Dostupné na: <http://www.imf.org/external/country/JPN/index.htm>
18. IMF (2004): *Japan: Selected Issues 2004*. IMF Country Report. [online] [citováno 5. 4. 2008]. Dostupné na: <http://www.imf.org/external/country/JPN/index.htm>
19. IMF (2003): *Japan: Selected Issues 2003*. IMF Country Report. [online] [citováno 5. 4. 2008]. Dostupné na: <http://www.imf.org/external/country/JPN/index.htm>
20. IMF (2001): *Japan: Economic and Policy Developments*. IMF Country Report. [online] [citováno 5. 4. 2008]. Dostupné na: <http://www.imf.org/external/country/JPN/index.htm>
21. IPSS (2006): *Population Statistics of Japan 2006*. National Institute of Population and Social Security Research. [online] [citováno 5. 4. 2008]. Dostupné na: www.ipss.go.jp/index-e.html
22. Ito, T. (1992): *The Japanese Economy*. Cambridge : The MIT Press, ISBN 0-262-09029-5
23. JETRO (2001): *Nippon business facts and figures 2001*. JETRO
24. Krugman, P. R. (1998): *It's Baaack! Japan's Slump and the Return of the Liquidity Trap*. Brookings Papers on Economic Activity, č. 2
25. Lavička, V. (2003): *Hodnota fúzí a akvizic ve světě výrazně klesla*. Hospodářské noviny, 3. 7. 2003
26. Lincoln, E. L. (2001): *Arthritic Japan: The Slow Pace of Economic Reform*. Washington, D. C. : Brookings Institution Press, ISBN 0-8157-0073-3
27. MHLW (2006): *Final Report of Monthly Labour Survey December 2006*. Ministry of Health, Labour and Welfare. [online] [citováno 5. 4. 2008]. Dostupné na: www.mhlw.go.jp/english/database/db-l/index.html
28. MHLW (1999): *Annual Reports on Health and Welfare 1998–1999*. Ministry of Health, Labour and Welfare. [online] [citováno 5. 4. 2008]. Dostupné na: www.mhlw.go.jp/english/wp/wp-hw/index.html
29. Mulgan, A. G. (2002): *Japan's Failed Revolution: Koizumi and the Politics of Economic Reform*. Asia Pacific Press, ISBN 0-7315-3693-2
30. Mulgan, A. G. (2000): *Japan: A Setting Sun?* Foreign Affairs, č. 4
31. OECD (2011): *OECD Economic Outlook*. OECD, č. 90
32. OECD (2007): *OECD Economic Outlook*. OECD, č. 81
33. OECD (2006): *OECD Economic Survey – Japan 2006*. Paris : OECD
34. OECD (2005): *OECD Economic Survey – Japan 2005*. Paris : OECD
35. OECD (2004): *OECD Economic Survey – Japan 2004*. Paris : OECD
36. OECD (2002): *OECD Economic Survey – Japan 2002*. Paris : OECD
37. OECD (2000): *OECD Economic Survey – Japan 2000*. Paris : OECD

38. Posen, A. (2003): *It Takes More than a Bubble to Become Japan*. Working Paper WP 03-9, Institute for International Economics. [online] [citováno 5. 4. 2008]. Dostupné na: www.iie.com/publications/wp/03-9.pdf
39. Salsberk, B., Chandler, C., Chhor, H. (2011): *Reimagining Japan: The Quest for a Future That Works*. VIZ Media
40. Schoppa, L. J. (2001): *Japan, the Reluctant Reformer*. Foreign Affairs, č. 5
41. Slezák, M. (2003): *Premiér Koizumi symbolizuje změny*. Hospodářské noviny, 20. 8. 2003
42. Statistics Bureau (2012): *Statistical Handbook of Japan*. Statistics Bureau and Statistical Research and Training Institute. [online] [citováno 5. 9. 2012]. Dostupné na: <http://www.stat.go.jp/english/data/handbook/index.htm>
43. Statistics Bureau (2007): *Japan Monthly Statistics*. Statistics Bureau and Statistical Research and Training Institute. [online] [citováno 25. 5. 2012]. Dostupné na: www.stat.go.jp/english/data/getujidb/index.htm#d
44. Stuchlíková, Z. (2011 a): *Japonská bublina na trzích aktiv a důsledky jejího prasknutí počátkem 90. let 20. století*. Scientia et Societas, roč. VII, č. 4, s. 91–107, ISSN 1801-7118
45. Stuchlíková, Z. (2011 b): *Japonský hospodářský zázrak. K vývoji japonské ekonomiky od 70. let 19. století do konce 80. let 20. století*. Dvacáté století, č. 1, s. 43–69, ISSN 1803-750X
46. Stuchlíková, Z. (2011 c): *Specifika hospodářských cyklů Japonska*. Ekonomický časopis, roč. 59, č. 3, s. 279–295, ISSN 0013-3035
47. Stuchlíková, Z. (2008): *Japonská ekonomika: faktory vývoje a hospodářské cykly*. Doktorská disertační práce. Praha : Katedra světové ekonomiky, Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze
48. Sýkora, J. (2006): *Koizumiho divadlo roku 2005*. Mezinárodní politika, č. 3, s. 7
49. The Economist (2007): *Briefing Japan's Changing Demography*. The Economist, 28. 7. 2007, s. 26–27
50. UNCTAD (2006): *World Investment Report 2006*. Geneva : UNCTAD

KLÍČOVÁ SLOVA

Japonsko, recese, expanze, reformy, hospodářská politika

ABSTRACT

This article focuses on the Japanese economy and its long expansion in 2002–2008, especially on the period of Prime Minister Junichiro Koizumi's government (2001–2006). Prime Minister Koizumi stepped into the Japanese political scene with an ambitious plan of reforms to rescue the Japanese economy. He started some important macroeconomic and regulatory reforms. The aim of this study is to remind of and analyse the most important trends, problems and achievements of the Japanese economy in 2002–2008. The study outlines the development of the Japanese economy both before and after the Koizumi's term.

KEYWORDS

Japan, recession, expansion, reforms, economic policy

JEL CLASSIFICATION

E60, N15, P11

×

Faktory ovlivňující vývoj vnější ekonomické rovnováhy České republiky — indikátory zahraniční zadluženosti

► prof. Ing. Božena Plchová, CSc., Ing. Kateřina Gajdušková, Ph.D. » Katedra mezinárodního obchodu,
Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze

* Vývoj vnější ekonomické rovnováhy České republiky jako relativně malé a otevřené ekonomiky výrazně ovlivňuje vývoj a stabilitu ekonomiky v delším časovém horizontu. Daná studie je pokusem o zhodnocení vývoje platební bilance České republiky (jako formy zachycení vnější ekonomické rovnováhy) v období posledního desetiletí. Při hodnocení vnější rovnováhy jsou zvažovány faktory ovlivňující vývoj platební bilance České republiky v konfrontaci s teoretickými přístupy — klasické teorie, keynesiánských přístupů, monetaristických přístupů.

V empirické části studie jsou kromě samotného vývoje platební bilance České republiky a jejích jednotlivých součástí zachyceny indikátory vnější zadluženosti České republiky a ověřovány následující hypotézy:

- předpoklad pozitivního vlivu vstupu České republiky do EU na vývoj vnější ekonomické rovnováhy a růst otevřenosti (zapojení do mezinárodní dělby práce) české ekonomiky;
- předpoklad negativního vlivu světové finanční krize (po roce 2007) na vývoj platební bilance České republiky a na snížení stupně otevřenosti.

1. Vnější ekonomická rovnováha — platební bilance¹

Vnější ekonomická rovnováha je ukazatel, který umožňuje sledovat postavení země v mezinárodním prostředí. Jedná se o stav domácí ekonomiky, kdy jsou ekonomické toky mezi domácími a zahraničními subjekty v rovnováze. Většinou je za vnější ekonomickou rovnováhu považována vyrovnanost toků v rámci běžného účtu platební bilance, v případě České republiky je však vhodné zahrnout do tohoto porovnávání i přímé zahraniční investice. Každý přístup zdůrazňuje jiné důležité faktory ovlivňující vnější rovnováhu a zaměřuje se právě na ně. Ve skutečnosti však mezinárodní ekonomické toky podléhají řadě faktorů, které se mohou vzájemně podporovat, či naopak eliminovat, a tím působení určitého faktoru modifikovat.

Vzhledem k poměrně velké otevřenosti České republiky je vnější rovnováha významným ukazatelem. Zkoumání vztahu mezi vývojem jednotlivých složek platební bilance a vývojem faktorů, které jej ovlivňují, je neodmyslitelnou součástí ekonomické politiky všech malých otevřených

¹ Český statistický úřad: Platební bilance — další možnosti analytického využití (období 1993 až 2004). [on-line] [cit. 2010-04-03]. <http://www.czso.cz/csu/2005edicniplan.nsf/p/1123-05>.

ekonomik (tedy i České republiky). Ministři financí či centrální bankéři by měli tyto vztahy brát v úvahu a snažit se na jejich základě ovlivňovat vývoj zahraničního obchodu či pohyb kapitálu. Například centrální banka může úrokovými mírami ovlivňovat vývoj měnového kurzu a tím zlepšovat podmínky domácím exportérům. Vláda zase svými investičními pobídkami láká zahraniční investice či proexportní politikou pomáhá domácím výrobcům prosadit se na zahraničních trzích.

Vnější ekonomická rovnováha je zobrazována pomocí vybraných sald platební bilance. Manuál Mezinárodního měnového fondu pro sestavování platební bilance, kterým se řídí i Česká národní banka, charakterizuje platební bilanci následujícím způsobem: „*Platební bilance je statistický výkaz, který systematicky shrnuje, za určité časové období, ekonomické transakce dané ekonomiky se zbytkem světa.*“²

Platební bilance tak zachycuje v určitém specifickém uspořádání ekonomické transakce mezi domácí ekonomikou a zahraničím. Tyto transakce jsou spojeny s výměnou zboží a služeb, či pohybem práce a kapitálu většinou mezi rezidenty a nerezidenty. Jedná se tedy o prodej zboží, poskytování služeb, vyplácení důchodů či vznik finančních pohledávek a závazků mezi subjekty domácími a zahraničními. Jedinou výjimkou jsou převoditelná finanční aktiva mezi rezidenty z různých sektorů a výměna převoditelných zahraničních finančních závazků mezi nerezidenty. V těchto případech se nemusí jednat pouze o transakce mezi rezidenty a nerezidenty, ale i mezi rezidenty či nerezidenty navzájem.³

Transakce mezi domácími a zahraničními subjekty jsou většinou spojeny s přílivem nebo odlivem cizí měny, popřípadě vznikem pohledávky nebo závazku. Proto jsou vždy účtovány podvojným zápisem, jednou jako kredit a podruhé jako

debet o stejných hodnotách. Pokud dochází k přílivu deviz, jedná se o kreditní položky zlepšující bilanci, v opačném případě hovoříme o debetních položkách. Kreditními položkami jsou tedy vývozy, příliv důchodů a transferů či snížení zahraničních aktiv, zvýšení finančních závazků či snížení devizových rezerv. Všechny tyto skutečnosti vedou ke zvýšení devizové nabídky. Naopak debetními položkami jsou transakce spojené s dovozy, odliv důchodů a transferů, růst finančních aktiv nebo pokles závazků či zvýšení devizových rezerv, které vedou k růstu devizové poptávky. Zároveň je možné na tyto transakce nahlížet jako na změnu aktiv a pasiv. Kreditní položky jsou obecně spojeny s poklesem finančních či reálných aktiv a debetní s jejich růstem. Naopak je tomu u finančních či reálných pasiv. Například příliv přímých zahraničních investic je zvýšení pasiv, jedná se tedy o kredit, jehož debetní protistranou je například zvýšení devizových rezerv.

Devizoví tuzemci jsou právnické osoby se sídlem a fyzické osoby s bydlištěm v České republice, popřípadě fyzické osoby, které se v České republice alespoň jeden rok zdržovaly. Všechny ostatní fyzické a právnické osoby jsou devizoví cizozemci.⁴ Tato definice je pouze orientační, záleží zejména na místě ekonomického zájmu subjektu. Toto místo může být určeno podle umístění, sídla, místa výroby, nebo dalších činností, kterými se subjekt začlení nebo chce začlenit do dlouhodobých ekonomických aktivit a transakcí. Rezidentem tak může být například podnik, který má sídlo v České republice, bez ohledu na národnost vlastníka. Pobočky českých firem zaregistrované v zahraničí jsou naopak nerezidenty. Transakce jsou ohodnoceny aktuálními tržními cenami při vzniku, přeměně, transferu nebo zániku ekonomické hodnoty, popřípadě při změně vlastníka u pohledávek či závazků. Transakce v zahraničních měnách se pře-



² International Monetary Fund: *Balance of Payments Manual*. 5. vydání. Washington, 1993, str. 3. [on-line] [cit. 2010-04-24]. http://cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/en/statistics/bop_stat/bop_international_documents/BOPman.pdf.

³ Tamtéž.

⁴ *Finanční slovník*. [on-line] [cit. 2010-03-01]. http://finance.idnes.cz/_slovník.asp?id=576.

- vádí do domácí měny pomocí platebního kurzu v době transakce, popřípadě průměrným kurzem daného období. Transakce jsou v platební bilanci systematicky roztrženy podle jejich charakteru. Horizontální struktura člení položky podle jejich povahy, zda se jedná o převod zboží, služeb, důchodů, transferů či kapitálu. Vertikální struktura naopak vypovídá o jejich vlivu na devizovou poptávku a devizovou nabídku, tedy zda se jednalo o kredit či debet.

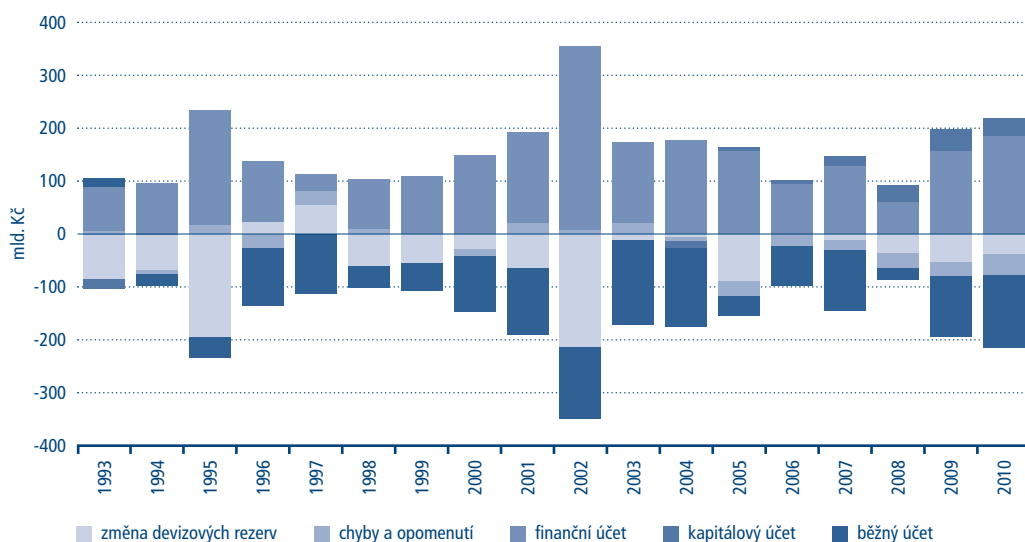
Salda jednotlivých účtů zachycují částečnou rovnováhu či nerovnováhu finančních toků, tedy zda převládá spíše odliv či příliv. Postupně se tato dílčí salda spojují a pomocí takto agregovaných údajů je možné popsat vnější rovnováhu celé země. Horizontální struktura tak umožňuje analyzovat pouze výkonovou bilanci, celý běžný účet, či sledovat celkový vývoj salda platební bilance. Tento agregovaný přístup znamená, že dílčí bilance zboží, služeb, důchodů a transferů mohou být v nerovnováze, důležitá je vzájemná kompenzace těchto nerovnováh a výsledné saldo běžného účtu. Položka změna devizových rezerv je vyrovnávací

položkou celé platební bilance. Proto se jejich zvýšení zapisuje se záporným znaménkem a jejich snížení s kladným znaménkem. Změna devizových rezerv tak vždy musí z účetního hlediska odpovídat celkovému saldu platební bilance – pokud je přebytkové, je změna devizových rezerv záporná (růst), a naopak pokud je deficitní, je změna devizových rezerv kladná (pokles). Změny devizových rezerv mohou být způsobeny obchodováním centrální banky s domácí měnou v zahraničí, či dalšími aktivitami a transakcemi na mezinárodních finančních trzích.

Vnější ekonomická rovnováha samozřejmě nevzniká sama o sobě, ale je zapříčiněna nejrůznějšími faktory. Tyto faktory mohou vést směrem k rovnováze, nebo naopak od rovnováhy, vzájemně se podporovat či oslabovat, působit trvale či pouze jednorázově. Výsledná vnější ne/rovnováha se tak odvíjí od řady vlivů, které v daném období působily, od jejich charakteru a vzájemné kombinace.

O závažnosti této nerovnováhy rozhoduje nejen charakter ovlivňujících faktorů, ale také doba, po

Graf č. 1 » Vývoj jednotlivých účtů platební bilance, 1993–2010 (v mld. Kč)



Pramen: Česká národní banka; vlastní zpracování

Tabulka č. 1 » Vývoj cen vývozu a dovozu, změna oproti předchozímu roku (v %)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Změna cen vývozu	-0,9	6,1	0,4	-6,9	0,8	3,6	-1,5	-1,2	1,3	-4,6	0,2	-1,2
Změna cen dovozu	1,8	11,7	-1,6	-9,2	-0,3	1,6	-0,5	0,3	-1,1	-3,2	-3,4	2,0
Směnné relace	-2,7	-5,6	2,0	2,3	1,1	2,0	-1,0	-1,5	2,4	-1,4	3,6	-2,9

Pramen: Český statistický úřad; vlastní zpracování

kteřou působí. Pokud se jedná o jednorázové zhoršení podmínek, jako jsou například povodně snižující domácí poptávku, nemusí být tato nerovnováha považována za příliš rizikovou, protože v dalším roce již negativní faktor zaniká. Pokud se však jedná o trvalou změnu podmínek, například dlouhodobé posilování měnového kurzu, jedná se o prohloubení nerovnováhy, které trvá i několik let, a proto by měla být přijata další opatření k odstranění či alespoň zmírnění nerovnováhy, například státní podporou exportu.

V grafu č. 1 je možné pozorovat výsledná salda jednotlivých účtů české platební bilance od roku 1993.

Z grafu č. 1 je na první pohled patrné, že Česká republika po celé sledované období, kromě prvního roku, zaznamenávala významný deficit běžného účtu, který je financován finančním účtem. Podle devizových rezerv (záporné hodnoty značí růst) je možné posoudit, zda finanční účet stačil v daném roce krýt deficit běžného účtu. Až na roky 1996 a 1997 tomu tak skutečně bylo a docházelo k růstu devizových rezerv. Pouze ve dvou zmíněných letech nestačil finanční účet pokrýt deficit běžného účtu a musel být financován z devizových rezerv. Příčiny tohoto dlouhodobého deficitu však nejsou po celé období stejné a mění se s tím, jak se měnily faktory ovlivňující jednotlivá salda běžného účtu.

2. Faktory ovlivňující vnější rovnováhu

Jestliže shrneme faktory ovlivňující vývoj platební bilance podle teoretických přístupů různých autorů, můžeme je seskupit do následujících skupin:

- cenové faktory – vývoj cen a reálných směnných relací;
- kurzové vlivy a kurzové elasticity;
- faktory vývoje poptávky domácí i zahraniční (vývoj HDP domácího i zahraničního), vývoj otevřenosti ekonomiky vůči zahraničí;
- situace na peněžním trhu.

3. Přístup vycházející z cenových faktorů

Nezanedbatelným faktorem, ovlivňujícím obchodní bilanci, je vývoj domácích a zahraničních cen. V tomto případě se předpokládá pevný měnový kurz a pohyblivé ceny. Jestliže se domácí cenová hladina ve vztahu k zahraničí relativně zvyšuje (snižuje), potom jsou zahraniční statky relativně levnější (dražší) a importní poptávka se zvyšuje (klesá). Naopak domácí statky jsou relativně dražší (levnější) a zahraniční exportní poptávka klesá (roste). Obchodní bilance se tak v konečném důsledku zhoršuje (zlepšuje).

Vliv cenových hladin na obchodní bilanci můžeme vyjádřit pomocí reálných směnných relací (Terms of Trade), které udávají poměr cenového indexu exportu a cenového indexu importu. Hodnota vyšší (nižší) než 1 (v %) znamená, že vývoj cen exportu je relativně vyšší (nižší) než vývoj cen importu. Zhoršení (zlepšení) reálných směnných relací je tedy výsledkem poklesu (růstu) vývozních cen, růstu (poklesu) dovozních cen a jejich vzájemného poměru. Následně dochází ke zlepšení (zhoršení) obchodní bilance.

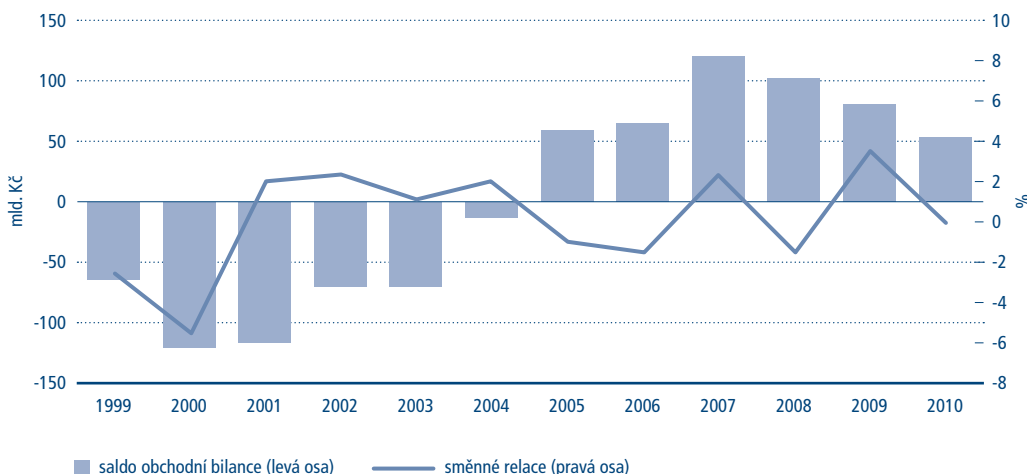
Vývoj cenových hladin v zahraničním obchodě České republiky ve sledovaném období vedl ke změně směnných relací a ovlivňoval obchodní bi-





Salda jednotlivých účtů zachycují částečnou rovnováhu či nerovnováhu finančních toků, tedy zda převládá spíše odliv či příliv. Postupně se tato dílčí salda spojují a pomocí takto agregovaných údajů je možné popsat vnější rovnováhu celé země. Horizontální struktura tak umožňuje analyzovat pouze výkonovou bilanci, celý běžný účet, či sledovat celkový vývoj salda platební bilance. Tento agregovaný přístup znamená, že dílčí bilance zboží, služeb, důchodů a transferů mohou být v nerovnováze, důležitá je vzájemná kompenzace těchto nerovnováh a výsledné saldo běžného účtu. Položka změna devizových rezerv je vyrovnávací položkou celé platební bilance.

Graf č. 2 » Vývoj směnných relací (v %) a salda obchodní bilance (v mld. Kč), 1999–2010



Pramen: Český statistický úřad; vlastní zpracování

lanci. Údaje o vývoji exportních a importních cen jsou zachyceny v tabulce č. 1.

Z údajů v tabulce č. 1 je zřejmé, že v letech 2001–2004 a v roce 2009 rostly ceny exportu rychleji (nebo klesaly pomaleji) než rostly (nebo klesaly) ceny importní, takže docházelo ke zlepšování směnných relací. Na druhé straně v letech 1999, 2000, 2005, 2006, 2008 a 2010 se reálné směnné relace zhoršovaly.

Negativně se na vývoji cen vývozu podílí zejména stroje a dopravní prostředky, které zaujímají

velkou část českého vývozu, jejich ceny se spíše snižují. Pokud dojde k růstu jejich cen, je jen velmi nepatrný. Výjimkou byl rok 2009, kdy vývozní ceny této skupiny vzrostly o 3,6% a významně tak přispěly k pozitivní změně směnných relací. Za vysokým růstem cen vývozu v letech 2000 a 2004 je skryt růst cen téměř všech výrobků. Nerostné suroviny a paliva zaznamenaly dokonce více než desetiprocentní růst v roce 2000 a v roce 2004 to byla zejména zmiňovaná paliva. Na růst dovozních cen působil i růst cen potravin. V letech 2002 a 2008 se

vyvíjely vývozní ceny téměř u všech položek vývozu negativně. Graf č. 2 zachycuje vývoj směnných relací a změny obchodní bilance. Je z něj patrné, že s růstem indexu směnných relací většinou docházelo ke zhoršování salda obchodní bilance, a to s přibližně jednoročním zpožděním.

4. Měnový kurz jako faktor ovlivňující vnější ekonomickou rovnováhu

Dalším faktorem, který ovlivňuje obchodní bilanci, je měnový kurz. Je podstatný především v ekonomikách s pohyblivým měnovým kurzem, ale je možné se setkat s jeho vlivem i v režimu pevného kurzu.

Změna devizového kurzu způsobuje změnu relativních cen zahraničního a domácího zboží. Po depreciaci (apreciaci) měnového kurzu relativně zlevňuje (zdrazňuje) domácí zboží a zahraniční exportní poptávka tak roste (klesá). Naopak je relativně dražší (levnější) zahraniční zboží a domácí importní poptávka klesá (roste). V konečném důsledku vede depreciace měnového kurzu ke zlepšení obchodní bilance, zatímco apreciacie kurzu vede ke zhoršování obchodní bilance.

S fungováním kurzového vlivu se můžeme setkat i v režimu pevného kurzu. Pevný kurz totiž znamená, že má domácí ekonomika domácí měnu vázanu na měnu jiné země, nebo na koš měn. Jestliže tato země, resp. země, jejichž měny jsou v měnovém koši, uplatňuje některý z režimů plovoucího kurzu, potom i domácí ekonomika má plovoucí kurz vůči ostatním zemím (vůči zemím mimo koš). Žádná země tedy nemá pevný kurz domácí měny v pravém smyslu slova, takže kurzový vyrovnávací mechanismus může být součástí každého vyrovnávacího procesu.⁵

Poznámka: Analýza vlivu všech faktorů ovlivňujících vnější rovnováhu (obchodní, resp. platební bilanci) vede zároveň k závěru, že na druhé stra-

ně sám vývoj vnější ekonomické rovnováhy a jejich jednotlivých součástí (obchodní bilance, výkonnové bilance, bilance běžného účtu, bilance finančního účtu) ovlivňuje vývoj kurzu, cenových relací, úrokové míry i vývoj HDP. Čili jde o závislosti oboustranné.

Teoretické přístupy vysvětlující vliv měnového kurzu na vývoj obchodní bilance hovoří o nutnosti splnění určité výše tzv. kurzové elasticity vývozu a dovozu, aby vývoj kurzu působil jako ovlivňující faktor.

Teorie elasticity předpokládá, že cenová hladina a reálný důchod jsou konstantní. Vyrovnání salda obchodní bilance tak může probíhat pouze na základě změny relativních cen v důsledku pohybu měnového kurzu. Aby však došlo k vyrovnání obchodní bilance měnovým kurzem, musí být splněna tzv. Marshall-Lernerova podmínka, která říká, že „...devalvace povede ke zlepšení salda výkonnové bilance, pokud součet poptávkových elasticit v zahraničním obchodě, tzn. elasticity domácí poptávky po importu a elasticity zahraniční poptávky po domácím exportu, je v absolutní hodnotě větší než jedna. Tato podmínka je odvozena za předpokladu, že domácí exportní nabídka a zahraniční nabídka importu jsou nekonečně pružné.“⁶

Dokonalá elasticita nabídky zboží pro vývoz a dovoz znamená, že změny v objemu poptávky nemají vliv na ceny (jsou fixní). Změny v relativních cenách jsou vyvolány pouze změnou nominálního kurzu, který vyrovná obchodní bilanci, pokud součet poptávkové elasticity exportu a elasticity importu je větší než jedna. Je-li součet těchto dvou elasticit menší než jedna, vede devalvace většinou ke zhoršení běžného účtu. Je-li součet uvedených elasticit přímo roven jedné, devalvace běžný účet nezhoršuje ani nezlepšuje.⁷ Tato podmínka má zjednodušující předpoklad nulového počátečního deficitu.

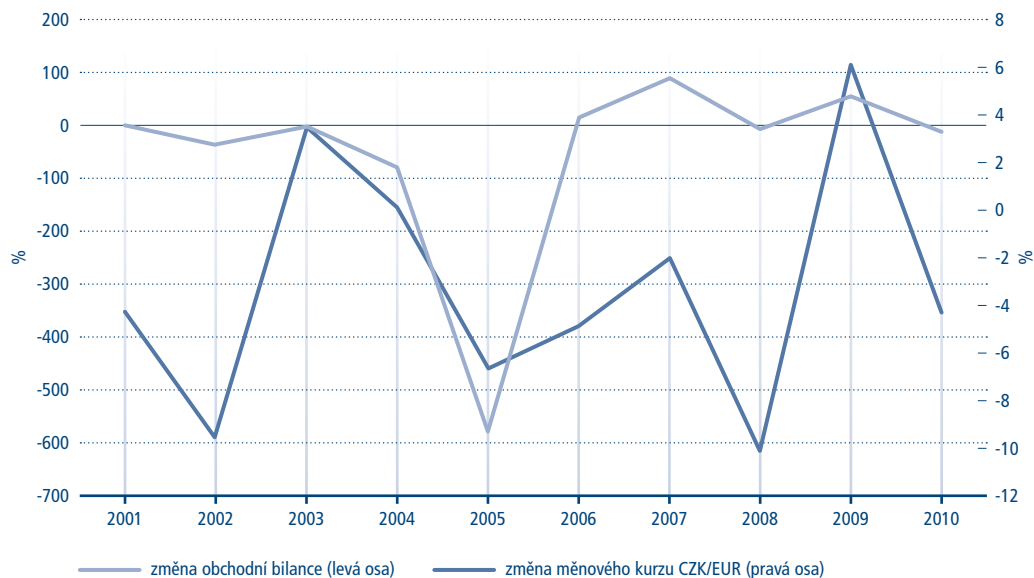


⁵ Plchová, B., Hamarnehová, I., Žamberský, P., Taušer, J.: *Zahraniční ekonomické vztahy České republiky*. Praha, Nakladatelství Oeconomica, 2007, str. 41.

⁶ Mandel, M., Tomšík, V.: *Monetární ekonomie v malé otevřené ekonomice*. 1. vydání. Praha, Management Press, 2003, str. 49.

⁷ Mach, M.: *Makroekonomie II pro magisterské (inženýrské) studium*. 3. vydání. Slaný, Melandrium, 2001, str. 133.

→ Graf č. 3 » Meziroční změna měnového kurzu a obchodní bilance České republiky, 2001–2010 (v %)



Pramen: Eurostat (2011), Měnové kurzy a statistika platební bilance

Matematicky znázorňuje tuto podmínku následující rovnice, kde e_{EX} vyjadřuje poptávkovou elasticitu vývozu a e_{IM} elasticitu dovozu:

$$|e_{EX} + e_{IM}| > 1.$$

Pokud vyjádříme elasticitu dovozu jako procentní změnu dovozu vyvolanou procentní změnou měnového kurzu a elasticitu vývozu jako procentní změnu vývozu vyvolanou procentní změnou měnového kurzu, můžeme podmínku zapsat následujícím způsobem, kde X představuje export, M import, $E_{D/F}$ nominální měnový kurz:

$$\left| \frac{\frac{\Delta X}{X}}{\frac{\Delta E_{D/F}}{E_{D/F}}} + \frac{\frac{\Delta M}{M}}{\frac{\Delta E_{D/F}}{E_{D/F}}} \right| > 1.$$

Je důležité přitom zmínit, že Marshall-Lernerova podmínka je podmínkou postačující, což znamená, že pokud je splněna, dojde po devalvaci mě-

nového kurzu ke zlepšení salda obchodní bilance. Může k němu však dojít i ve výjimečných případech, kdy tato podmínka splněna není.

Pokud nebude počáteční deficit nezanedbatelný (neplatí zjednodušující předpoklad), může i při splnění této podmínky dojít při devalvaci kurzu ke zhoršení obchodní bilance. Proto je potřeba při nenulovém počátečním deficitu podmínku upravit následujícím způsobem:

$$\left| e_{EX} \frac{X}{E_{D/F} \cdot M} + e_{IM} \right| > 1.$$

Jestliže je splněna Marshall-Lernerova podmínka, mělo by při depreciaci měnového kurzu dojít ke zlepšení obchodní bilance. V krátkém období však tato podmínka splněna není, protože krátkodobé nabídkové a poptávkové křivky jsou méně pružné a elasticita je menší než jedna. Souvisí to s efektem J-křivky, který říká, že po devalvaci se obchodní bilance zhorší a až po určité době dojde k jejímu zlepšování. Spotřebitelé a výrobci totiž

potřebují čas na to, aby se přizpůsobili změně relativní ceny, smlouvy jsou často uzavřené na určitou dobu dopředu. Toto přizpůsobení může trvat i několik let. V krátkém období se devalvací exportní ceny relativně sníží, ale objem exportu se v krátkém období nezmění, dočasně tak klesne objem devizových příjmů z exportu. Ani reálný objem importu se v krátkém období nemění, ale ceny importu se relativně zvýší, vzroste proto objem devizových výdajů. Hovoříme tak o cenovém efektu devalvace, který má negativní vliv na obchodní bilanci. V dlouhém období se k cenovému efektu také připojí efekt objemový. Ten spočívá v tom, že díky levnějšímu domácímu zboží a dražšímu zahraničnímu zboží vzroste zahraniční exportní poptávka a klesne domácí importní poptávka. Zvýší se tak objem vyváženého zboží a sníží objem dováženého. Objemový efekt vede ke zlepšení obchodní bilance. V dlouhém období převáží objemový efekt devalvace nad cenovým a saldo obchodní bilance se začne zlepšovat.

Výhodou kurzového vyrovnávacího mechanismu je vyrovnání obchodní bilance, aniž by se změnil domácí důchod. Naopak jeho nevýhodou je zhoršení směnných relací a snížení vnější kupní síly domácí měny. Druhou nevýhodou je růst dovozních cen v důsledku devalvace, což může vést k růstu domácí cenové hladiny.

V tabulce č. 2 lze pozorovat vývoj elasticit v České republice. Elasticity dovozu a vývozu byly spočítány z kurzu koruny vůči euru (CZK/euro) a obchodní bilance odpovídajících danému roku. Závislost vývoje obchodní bilance na vývoji měno-

vého kurzu se neprokázala pouze ve dvou letech – 2002 a 2008. V těchto letech byl vliv měnového kurzu na obchodní bilanci velmi slabý a naopak převážily jiné faktory. Patří mezi ně například smlouvy uzavřené na delší období, které zpomalují reakci obchodní bilance na měnový kurz, či další vlivy, mezi něž můžeme zařadit vývoj HDP v domácí a zahraniční ekonomice, vývoj směnných relací nebo obchodní omezení, příliv zahraničních investic. Dovozy jsou tvořeny převážně nerostnými surovinami, potravinami a komponenty pro výrobu, které musíme dovážet při každé ceně, tzv. výlučné dovozy. Poptávka po dovozech je tedy méně elastická. Z tabulky č. 2 je možné pozorovat, že při depreciaci měnového kurzu dochází nikoliv k poklesu, nýbrž k růstu importu. Tento jev může být způsoben právě nízkou elasticitou. V případě elasticity vývozu je vztah mezi vývojem měnového kurzu a vývozu více v souladu s teorií elasticity až na roky, kdy Marshall-Lernerova podmínka splněna nebyla a naopak na vývoz i dovoz měly vliv jiné faktory, jako např. rostoucí příliv zahraničních investic zvyšující poptávku po domácí měně (a tedy její apreciaci), a dále výrazný pokles poptávky (zahraniční i domácí v období světové finanční a celkové ekonomické krize zřetelné v letech 2008 a 2009).

5. Důchodový přístup

Jedním z hlavních faktorů ovlivňujících poptávku po exportu a poptávku po importu je vývoj domácího a zahraničního důchodu. Vysvětlení tohoto

Tabulka č. 2 » Vývoj kurzových elasticit dovozu a vývozu, 2000–2010

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
% změna CZK/EUR	-3,48	-4,30	-9,58	3,38	0,14	-6,61	-4,84	-2,03	10,16	5,97	-4,35
% změna EX	23,37	13,25	-1,20	9,29	25,66	8,47	14,77	15,60	-0,22	-17,76	18,50
% změna IM	27,43	11,63	-4,37	8,68	20,50	4,22	14,94	13,42	0,53	-17,63	20,66
M-L podmínka	-14,58	-5,78	0,58	5,31	3,23	-1,92	-6,14	-14,28	-0,03	-5,93	-8,99

Pramen: sestaveno na bázi dat České národní banky



- působení podává keynesiánská teorie. Za předpokladu pevných cen a pevného měnového kurzu formuluje závislost dovozu na vývoji důchodu, přičemž platí, že jestliže roste domácí důchod, roste poptávka po domácích i zahraničních výrobcích, a tedy roste i poptávka po dovozu. V opačném případě působí závislost obrácená, tzn. klesá-li domácí důchod, klesá i poptávka po dovozu. Síla tohoto vlivu důchodu na dovoz je závislá na tzv. sklonu dané ekonomiky k dovozu (propensity to import), vyjádřeno keynesiánským vztahem:

$$p = \frac{M}{D} \cdot 100,$$

kde

- p = sklon k dovozu (propensity to import) v %,
- M = dovoz,
- D = domácí důchod.

Vyjádřeno relativně, pak platí keynesiánský vztah:

$$mpm = \frac{\Delta M}{\Delta D} \cdot 100,$$

kde

- mpm = mezní sklon k dovozu (margine propensity to import) v %,
- ΔM = přírůstek dovozu v %,
- ΔD = přírůstek domácího důchodu v %.

Na druhé straně formuluje keynesiánská teorie závislost mezi vývojem domácího důchodu a vývojem exportu. Růst exportu vyvolaný růstem zahraniční poptávky dle keynesiánské teorie vyvolává multiplikační účinek na růst důchodu v zemi exportu. V opačném případě, při poklesu zahraniční poptávky, klesá export v zemi vývozu, což

má multiplikační dopad na pokles důchodu vyvážející země. Vztah mezi vývozem (jako nezávislou veličinou) a důchodem (jako veličinou závislou) je vyjádřen následovně:

$$\Delta D = k \cdot \Delta X,$$

kde

- ΔD = změna důchodu v %,
- k = multiplikátor exportu,
- ΔX = změna exportu v %, přičemž platí:

$$k = mps - mpm,$$

kde

- mps = mezní sklon k úsporám (margine propensity to save),
- mpm = mezní sklon k dovozu (margine propensity to import).

Keynesiánská teorie tedy formuluje přímou závislost vývoje importu na vývoji domácího důchodu, zároveň však vysvětluje nepřímý vliv vývoje exportu na dovoz, vyplývající z vlivu exportu na domácí důchod. Jaký je konečný dopad působení vývoje domácího důchodu na obchodní (a tedy i platební) bilanci, závisí na poměru mezi vyšší mezního sklonu dané ekonomiky k dovozu a multiplikačním působením exportu.

Graf č. 4 zachycuje vývoj změn dovozu a domácího důchodu v České republice, na první pohled je patrný významný vztah mezi zkoumanými veličinami. Vývoj meziroční změny dovozů nadproporciálně kopíruje vývoj HDP s nulovým zpožděním.

Analýza vlivu všech faktorů ovlivňujících vnější rovnováhu (obchodní, resp. platební bilanci) vede k závěru, že na druhé straně sám vývoj vnější ekonomické rovnováhy a jejích jednotlivých součástí (obchodní bilance, výkonové bilance, bilance běžného účtu, bilance finančního účtu) ovlivňuje vývoj kurzu, cenových relací, úrokové míry i vývoj HDP. Čili jde o závislosti oboustranné.

Graf č. 4 » Meziroční změna dovozů a HDP České republiky, 2001–2010 (v %)

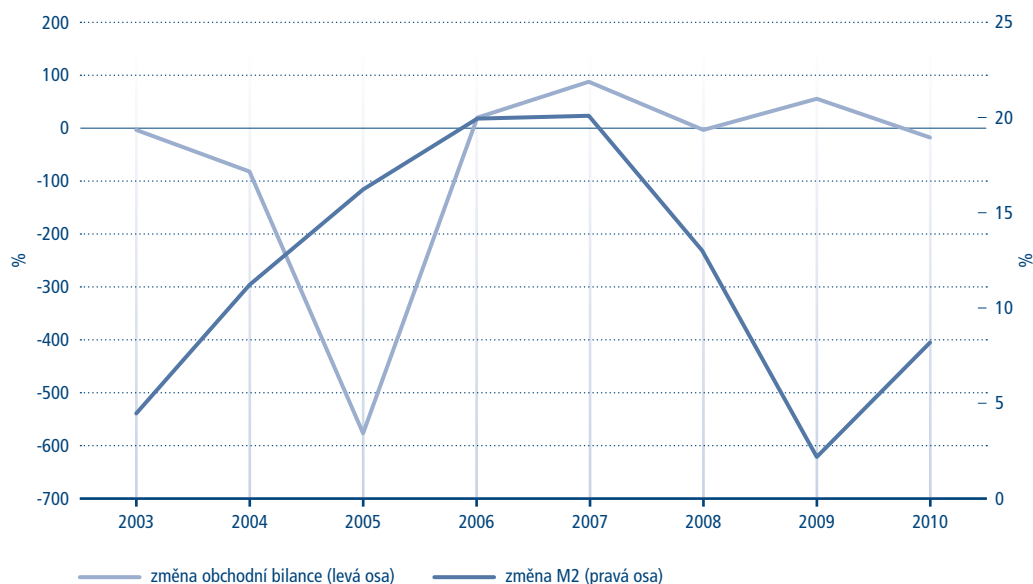
Pramen: sestaveno na bázi dat Eurostat (2011), Národní účty a platební bilance

Graf č. 5 » Meziroční změna českého vývozu a HDP EU-15, 2001–2010 (v %)

Pramen: sestaveno na bázi dat Eurostat (2011), Národní účty a platební bilance



→ Graf č. 6 » Meziroční změna M2 a obchodní bilance, 2003–2010 (v %)



Pramen: sestaveno na bázi dat Eurostat (2011), Národní účty a platební bilance

Empirické údaje zachycující vývoj exportu České republiky a vývoj HDP EU-15 v období 2001–2010 jsou zřetelným důkazem závislosti českého exportu na vývoji zahraniční poptávky.

6. Monetaristické přístupy

Základem monetárního přístupu je formulace vlivu domácí nabídky peněz a poptávky po penězích na celkovou platební bilanci, a tedy i na obchodní bilanci. Podle monetaristů je nerovnováha platební bilance způsobena nerovnováhou na peněžním trhu. Pokud je domácí nabídka peněz vyšší (nižší) než zahraniční poptávka po nich, dochází ke zhoršení (zlepšení) platební bilance a ke snížení (zvýšení) devizových rezerv. Domácí subjekty mají totiž více (méně) peněz, než chtějí, a proto zvyšují (snížují) ceny domácího, ale i zahraničního zboží, služeb a finančních aktiv. Saldo obchodní bilance se v důsledku toho zhoršuje (zlepšuje). Devizové

rezervy se v režimu pevného kurzu snižují (zvyšují) kvůli vynuceným devizovým intervencím centrální banky na zachování pevného kurzu. Zároveň tak klesá (roste) peněžní zásoba, až bude obnovena rovnováha na domácím peněžním trhu a platební bilance bude vyrovnaná.

Tuto teorii potvrzují údaje o vývoji peněžní zásoby a meziročních změnách sald obchodní bilance v České republice. Obě křivky znázorňující změny peněžního agregátu M2 a obchodní bilance zachycené v grafu č. 6 mají protichůdný vývoj. Závislost však není příliš těsná, protože má Česká republika stále floating a euro zatím nepřijala ani svoji měnu na euro nenavázala. Je však i tak patrné, že při růstu peněžní zásoby zároveň dochází ke zhoršování salda obchodní bilance.

7. Indikátory zahraniční zadluženosti České republiky

Při posuzování zahraniční zadluženosti lze vycházet z více indikátorů, daná studie hodnotí následující:

- podíl hrubé zahraniční zadluženosti na HDP (v %),
- čistá zadluženost, resp. tzv. čisté dluhové zatížení,
- podíl deficitu běžného účtu platební bilance na HDP (v %),
- krytí dovozu devizovými rezervami.

Do zahraniční zadluženosti nejsou zahrnovány přímé zahraniční investice a portfoliové investice nerezidentů do majetkových cenných papírů. Takže lze konstatovat, že o tyto položky je zadluženost vůči zahraničí formálně snížena, i když v dlouhodobém vývoji pohyb sald těchto položek může závazky země vůči zahraničí zvýšit. Důležitým aspektem při analýze zahraniční zadluženosti je poměr mezi krátkodobou a dlouhodobou zahraniční zadlužeností. V českých podmínkách je tento poměr relativně stabilní, dlouhodobá zadluženost představuje více než polovinu celkové zadluženosti. Pokud by docházelo dlouhodobě k růstu podílu krátkodobé zadluženosti a jeho využívání k financování deficitu běžného účtu, docházelo by k destabilizaci vnější rovnováhy. Ze zahraničí čerpané úvěry dlouhodobé, pokud jsou efektivně využity, mohou ekonomice pomoci zvýšit produktivitu práce, ekonomický růst. Lze je dokonce za určitých předpokladů považovat za výhodnější formu zvyšování kapitálové vybavenosti domácí práce než tolik protěžované (investičními pobídkami) přímé investice, protože po splacení úroků a jistiny zůstávají případně další výnosy v domácích rukách.⁸

Indikátory zadluženosti dále zachycené v tabulce č. 3 jsou vypočteny z absolutních dat (vykazovaných ČNB a ČSÚ) na základě následujících vztahů.

Hrubá zadluženost:

$$\text{hrubá zadluženost} = \frac{\text{hrubý dluh}}{\text{HDP}} \cdot 100,$$

rizikový limit > 40 % HDP.

Ukazatel čisté zadluženosti (tzv. dluhové zatížení) dle OECD:

$$\text{dluhové zatížení} = \frac{\text{čistý dluh} = \text{hrubý dluh} - \text{DR}}{\text{roční hodnota EX}} \cdot 100,$$

kde DR = centrální devizové rezervy; posuzování výsledku čistého zadlužení:

- menší než 100 = malé zadlužení,
- 100 až 200 = přijatelné zadlužení,
- větší než 200 = těžké zadlužení.

Deficit běžného účtu platební bilance je hodnocen následujícím vztahem:

$$\text{deficit běžného účtu} = \frac{-\Delta\text{BÚ}}{\text{HDP}} \cdot 100,$$

kde $-\Delta\text{BÚ}$ = záporné saldo běžného účtu platební bilance;

rizikový limit ≤ -6 % HDP.

Index krytí dovozu devizovými rezervami (ICR – Import Cover Ratio):

$$\text{ICR} = \frac{\text{DR}}{\text{Ø měsíční IM}},$$

kde

- DR = centrální devizové rezervy,
- IM = dovoz;

hodnocení výsledku:

- ICR = 3 – alarmující mez,
- ICR = 3 až 5 – udržitelná mez,
- ICR > 5 – velmi dobré krytí.

V tabulce č. 3 jsou obsaženy vypočtené indikátory vnější zadluženosti České republiky za období 2000–2010.



⁸ Plchová, B., Hamarnehová, I., Žamberský, P., Taušer, J.: *Zahraniční ekonomické vztahy České republiky*. Praha, Nakladatelství Oeconomica, 2007, kapitola 2.

→ **Tabulka č. 3 » Indikátory zahraniční zadluženosti České republiky, 2000–2010**

Indikátor	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Hrubý dluh k HDP (%)	37,32	33,44	29,65	28,90	35,97	38,10	37,77	36,42	41,00	43,84	45,60
Ukazatel dluhového zatížení (%)	28,57	20,67	12,80	39,00	22,18	21,91	26,17	26,62	32,26	38,98	34,82
Relativní velikost devizových rezerv	4,81	4,53	6,47	5,75	4,45	4,77	3,76	3,38	3,59	5,10	4,01
Indikátor intenzity pasivního salda běžného účtu platební bilance k HDP (%)	4,17	4,29	4,92	6,10	5,10	2,00	3,10	2,50	3,00	3,16	3,79

Pramen: vypočteno na základě dat České národní banky a Českého statistického úřadu

Na základě indikátorů, zachycených v tabulce č. 3, lze konstatovat, že hrubé zahraniční zadlužení až do roku 2008 nedosahovalo rizikového limitu 40 % HDP, od roku 2008 byl tento limit překračován s nárůstem v roce 2010 na 45,6 % HDP, pochopitelně jde o dopad krizového vývoje ve světové ekonomice na nárůst hrubého zahraničního zadlužení České republiky ve vztahu k HDP.

Indikátor čistého zadlužení má rostoucí trend, avšak je značně pod rizikovým limitem, pozitivní nízká úroveň tohoto indikátoru je vysvětlitelná relativně vysokou úrovní centrálních devizových rezerv.

Důležitým indikátorem, který je monitorován jak ratingovými agenturami, tak potenciálními zahraničními investory, je stupeň pasivity běžného účtu (do značné míry odrážející výkonnost dané ekonomiky ve vztahu k zahraničí), ve většině let nepřesáhl rizikový limit 6 % HDP. Do roku 2004 měl rostoucí trend, po roce 2004 (po vstupu České republiky do EU) se tento indikátor výrazně snížil (tedy zlepšení situace), od roku 2008 dochází k nárůstu relativní výše deficitu běžného účtu až na úroveň 3,79 % HDP v roce 2010.

Indikátor ICR je ve většině sledovaných let na přijatelné úrovni, v letech 2002, 2003 a 2009 přesahuje úroveň 5; pochopitelně je tento pozitivní výsledek ovlivněn dlouhodobě relativně vysokou úrovní centrálních devizových rezerv.

8. Investiční pozice země vůči zahraničí⁹

Investiční pozice České republiky vůči nerezidentům je přehled stavů finančních aktiv a pasiv všech sektorů tuzemské ekonomiky (vládního, bankovního vč. ČNB a podniků) ve vztahu k nerezidentům České republiky k určitému datu (k poslednímu dni vykazovaného období). Investiční pozice odpovídá strukturou jednotlivých položek finančního účtu a změně stavu devizových rezerv ČNB ve výkazu platební bilance. Údaje investiční pozice jsou sledovány na brutto principu, tj. odděleně finanční aktiva a pasiva u jednotlivých položek. Rozdíl mezi finančními aktivy a pasivy představuje výsledné saldo investiční pozice. Jeho hodnota (kladná a záporná) určuje čistý finanční vztah země, resp. sektorů ekonomiky vůči nerezidentům (věřitelskou nebo dlužnickou pozici).¹⁰

Celkový pohled na vývoj investiční pozice České republiky vůči zahraničí ve sledovaném období je zřetelný z grafů č. 7 a 8. Zatímco v letech 1993–1996 bylo saldo investiční pozice kladné (i když s klesajícím trendem), od roku 1996 po celé další období včetně roku 2010 je saldo investiční pozice České republiky vůči zahraničí pasivní a toto pasivum má dlouhodobý rostoucí trend.

Vývoj investiční pozice České republiky vůči zahraničí je zcela logickým odrazem transformace

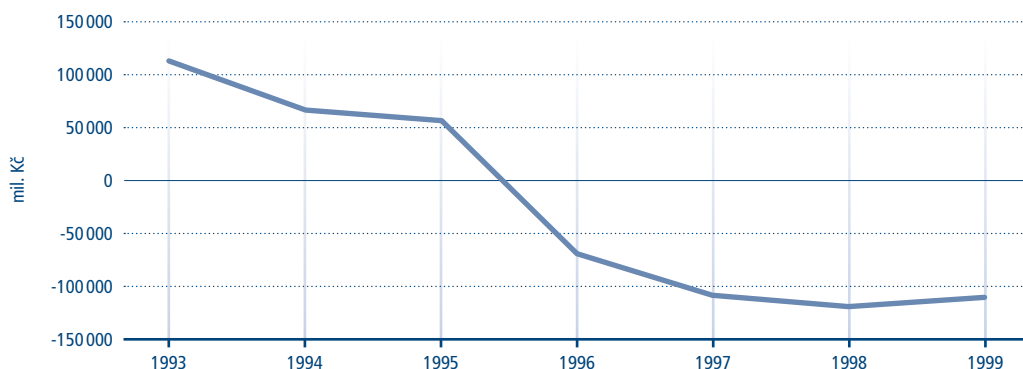
⁹ Göröcs, I., Moravec, M.: Vývoj investiční pozice ČR v letech 2000–2006. Seminární práce. Praha, Vysoká škola ekonomická v Praze, 2012.

¹⁰ http://www.cnb.cz/cs/kalendar/investicni-pozice-cr-vuci-zahranicni-zadluzenosti/2007-09-27_03.html. [on-line] [cit. 2011-11-27].

české ekonomiky na ekonomiku tržní, přičemž základní součástí transformačního procesu byla privatizace. A privatizační proces byl spojen s masivním přílivem přímých zahraničních investic, v některých letech i přílivem portfoliových investic. Bez přílivu zahraničního kapitálu by se česká ekonomika vyvíjela daleko pomaleji, než jak se vyvíjela v realitě. Na straně aktiv v investiční pozici stabilizující roli představují devizové rezervy ČNB. Daleko slabší pozici v aktivech investiční pozice vykazuje věřitelská pozice obchodních bank.

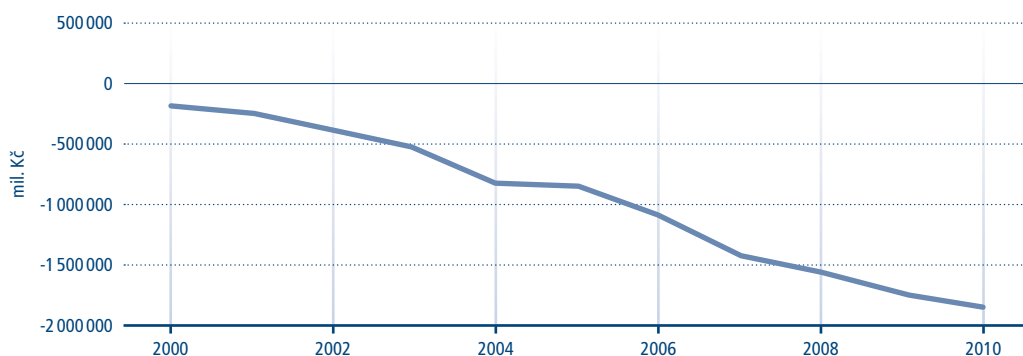
Dlouhodobý trend zvyšování pasivity investiční pozice sice nepřinesl a nepřináší bezprostřední krátkodobá, možno říci ani střednědobá rizika vnější nerovnováhy, nicméně dynamický vývoj globalizace může přinést výraznější pokles přílivu přímých zahraničních investic do České republiky, v důsledku jejich umísťování do dynamicky se rozvíjejících zemí s levnější pracovní silou. O nebezpečí tohoto vývoje svědčí i výrazný nárůst důchodů z investic z České republiky převáděných do zahraničí (a zároveň menší tempo reinvestovaného

Graf č. 7 » Saldo investiční pozice České republiky, 1993–1999 (k 31. 12., v mil. Kč)



Pramen: sestaveno na základě dat České národní banky

Graf č. 8 » Saldo investiční pozice České republiky, 2000–2010 (k 31. 12., v mil. Kč)



Pramen: sestaveno na základě dat České národní banky



→ **Tabulka č. 4 » Vývoj investiční pozice České republiky v letech 2009 a 2010 (v mld. Kč)**

	2009	2010	Změna
Přímé investice	-2039,3	-2144,5	-105,2
Portfoliové investice	-197,0	-331,6	-134,6
Finanční deriváty	6,0	14,8	8,8
ČNB	763,9	796,7	32,8
Obchodní banky	75,6	88,7	13,1
Vláda	-58,6	-73,9	-15,3
Podniky	-277,6	-197,9	79,7
Souhrnná investiční pozice celkem	-1727,0	-1847,7	-120,7

Pramen: data České národní banky

kapitálu). Dlouhodobé prohlubování pasivního salda bilance výnosů je možno označit za současný problém vnější ekonomické rovnováhy České republiky, výrazně ovlivňuje deficit běžného účtu, a to i za situace kladného salda obchodní bilance a bilance služeb.

9. Závěr

Především je možno konstatovat, že v úvodu dané studie formulované hypotézy se prokázaly jako naplněné.

Vstup České republiky do EU měl pozitivní vliv na vývoj obchodní bilance (aktivní saldo a jeho růst) a docházelo i ke zvyšování míry otevřenosti české ekonomiky. Podíl českého exportu do EU na celkovém českém exportu je nejvyšší ze všech 27 členských zemí.

I druhý předpoklad, přijatý v dané studii, se ukázal jako prokázaný – v období světové krize, zejména v letech 2008 až 2010, došlo k poklesu aktivního salda obchodní bilance.

V celém sledovaném období končila platební bilance saldem kladným, avšak v posledních letech toto aktivum klesalo. Na druhé straně v celém období končil běžný účet deficitem, dokonce se v posledních letech zvyšuje. Na deficit má vliv rostoucí deficit bilance výnosů, který výrazně překrývá tzv. výkonovou bilanci české ekonomiky (ob-

chodní bilance a bilance služeb). Pro dlouhodobou vnější rovnováhu je tento rostoucí deficit rizikový.

V další části závěrů vycházíme z hlavních bodů hodnocení aktuálního vývoje platební bilance České republiky v materiálech ČNB:¹¹

- nepříznivý jev – růst deficitu běžného účtu vlivem růstu schodku bilance výnosů;
- poměrový ukazatel běžný účet/HDP dosahuje hodnot okolo 3 % (přijatelná úroveň);
- prohlubující se dluhová krize v eurozóně přibrzdila domácí exportně orientovanou ekonomiku;
- meziroční vývoj HDP v České republice téměř kopíruje vývoj zemí eurozóny (závislost vývoje ekonomiky České republiky na vývoji v eurozóně);
- pozvolna klesá objem přílivu přímých zahraničních investic;
- inflace v České republice roste vlivem zvýšení DPH (dopad 1,1 %);
- fiskální politika, fiskální konsolidace má vliv na snížení domácí poptávky a vyšší inflaci vzhledem ke zvyšování DPH;
- trend posilování kurzu koruny přerušen;
- bankovní sektor (bez ČNB) tlumí externí vlivy ve svých pozicích vůči nerezidentům;
- objem „toxických“ aktiv (derivátů) v pozicích bank byl minimální.

Plnění maastrichtských konvergenčních kritérií

¹¹ Olšovský, R.: *Aktuální vývoj platební bilance*. Praha, Vysoká škola ekonomická v Praze, 2012.

a stupně ekonomické sladěnosti České republiky s eurozónou.¹²

- Česká republika je zavázána podnikat kroky k přípravě na přistoupení k eurozóně;
- stanovení termínu je v kompetenci národních států;
- v roce 2009 opětovně zahájena vůči České republice procedura při nadměrném schodku (EDP) vzhledem k překračování hranice vládního deficitu;
- kritérium cenové stability bylo plněno, vzhledem k očekávanému růstu inflace (DPH) nebude plněno v letech 2012 a 2013;
- kritérium udržitelnosti veřejných financí Česká republika neplní;
- kritérium stability měnového kurzu: nejsme v ERM II, nelze hodnotit, protože není stanovená centrální parita české koruny k euru;
- kritérium dlouhodobých sazeb je plněno, ale těžko předvídatelný vývoj do budoucnosti (dluhová krize eurozóny); důležité je zachování důvěry finančních trhů ve střednědobou konsolidaci a udržitelnost českých veřejných financí;
- ekonomické ukazatele hovoří dlouhodobě pro přijetí eura v České republice, míra otevřenosti české ekonomiky, velká obchodní a vlastnická provázanost, dlouhodobá konvergence inflace a nominální úrokové sazby, finanční sektor integrovaný s eurozónou;
- ukazatele představují riziko makroekonomických nákladů, ale vykazují zlepšení v posledních letech, cyklická sladěnost ekonomické aktivity, pružnost trhu práce včetně cykličnosti najímání zahraničních pracovníků;
- dlouhodobě pozitivní trend stability vnější rovnováhy byl přerušen globální ekonomickou krizí, reálná ekonomická konvergence k eurozóně se po roce 2008 zastavila (HDP na obyvatele, rozdíl přetrvává v cenové hladině, sbližování přes apreciaci kurzu přerušeno, zhoršení deficitu veřejných financí);
- u ukazatelů dlouhodobě vykazujících problémy z hlediska pružnosti české ekonomiky a schopnosti přizpůsobit se vnějším šokům nedochází ke zlepšení; jde o strukturální problémy na trhu práce plynoucí z nastavení daní a dávek a z pracovní legislativy, problémem je také nízká a nevyhovující kvalifikace dlouhodobě nezaměstnaných.

Závěrem dané studie je možno na základě všech sledovaných indikátorů a hodnotících přístupů konstatovat, že vývoj platební bilance poskytuje dobrou vypovídací schopnost o stavu a vývoji české ekonomiky. Rovněž je zdůvodnitelné tvrzení, že platební bilance bude i nadále plnit důležitou roli v hodnocení vývoje ekonomiky a bude pravděpodobně zásadní pro potenciální investory.

LITERATURA A PRAMENY

1. Brůžek, A., Smrčková, G., Záklasník, M.: *Evropská měnová integrace a Česká republika*. Praha, Nakladatelství Velryba, 2007
2. Durčáková, J., Mandel, M.: *Mezinárodní finance*. Praha, Management Press, 2000
3. Helísek, M. a kol.: *Euro v ČR z pohledu ekonomů*. Plzeň, Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2009
4. Kubišta, V. a kol.: *Mezinárodní ekonomické vztahy*. Plzeň, Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2009, ISBN 978-80-7380-191-5
5. Obstfeld, M., Rogoff, K.: *Foundations of International Macroeconomics*. Cambridge, The MIT Press, 1996
6. Olšovský, R.: *Aktuální vývoj platební bilance*. Praha, Vysoká škola ekonomická v Praze, 2012



¹² Olšovský, R.: *Aktuální vývoj platební bilance*. Praha, Vysoká škola ekonomická v Praze, 2012.

- 7. Plchová, B., Hamarnehová, I., Žamberský, P., Taušer, J.: *Zahraniční ekonomické vztahy České republiky*. Praha, Nakladatelství Oeconomica, 2007
- 8. Česká národní banka, <http://www.cnb.cz>
- 9. Český statistický úřad, <http://www.czso.cz>

KLÍČOVÁ SLOVA

přímé zahraniční investice, Česká republika, práce, riziko, otevřenost, daně, měnový kurz

ABSTRACT

The article analyzes inflow of foreign direct investment into the Czech Republic. It describes the development in recent years and analyzes the influencing factors. Foreign direct investments are very important financial source in the Czech economy and therefore much attention is paid to the factors, which attract the inflow of foreign long-term and non-debt capital. Among others, the most important lures are openness of the country, low labour cost, exchange rate policy and the overall risk of the country.

KEYWORDS

foreign direct investment, Czech Republic, labour, risk, openness, taxes, exchange rate

JEL CLASSIFICATION

F21, F23, F41



Trendy vývoje zabezpečení v nezaměstnanosti

► Ing. Robin Čejka, MBA, Ing. Lucie Vnoučková, Ph.D. » Vysoká škola ekonomie a managementu¹

* 1. Úvod

Nezaměstnanost je jednou z nejvýznamnějších ekonomických charakteristik. V dnešní znalostní ekonomice jsou lidé (práce) jedním z kritických faktorů úspěchu. Proto je třeba se zaměřit na znalost vývoje zabezpečení v nezaměstnanosti jakožto determinantu vývoje ekonomiky daného státu směrem k vyspělým ekonomikám, které prosperují a jsou schopné zajistit práci pro obyvatelstvo.

Příspěvek je zaměřen na popis a rozbor forem a trendů zabezpečení v nezaměstnanosti v České republice a jiných vybraných zemích pro možnost jejich srovnání a odhadu budoucího předpokládaného vývoje. Stručně je popsána nezaměstnanost a historie zabezpečení v nezaměstnanosti. Dále se příspěvek věnuje jednotlivým typům zabezpečení v nezaměstnanosti. V závěru je uvedeno shrnutí zjištěných skutečností a formulován pravděpodobný vývoj v blízké budoucnosti.

1.1 Cíl a metodika

Cílem příspěvku je na základě komparací dostupných českých a zahraničních studií popsat současné trendy a tendence vývoje zabezpečení v nezaměstnanosti společně s formulací podobností

a následně pravděpodobného vývoje forem zabezpečení v nezaměstnanosti v České republice.

Data byla čerpána z databázi Eurostatu a ze sekundárních zdrojů (mj. zákoník práce, zákon o zaměstnanosti aj.). Nejprve byl proveden základní teoretický rozbor problematiky a následně uvedeny konkrétní údaje týkající se sledovaných států. Pro možnost srovnání vývoje a současného stavu podpory v nezaměstnanosti u jednotlivých vybraných států bylo využito srovnání s reálnými mírami nezaměstnanosti v letech 2000–2012. U let 2000 až 2011 se jedná o roční průměry, u roku 2012 jde o průměr poloviny roku (v současné době jsou dostupné údaje leden–červen 2012). Pro výpočty byl použit Microsoft Excel. V závěru příspěvku bylo provedeno zhodnocení a formulace doporučení týkající se budoucích trendů vývoje zabezpečení nezaměstnanosti v České republice.

2. Teoretická východiska

Kapitola uvede teoretická východiska týkající se nezaměstnanosti, stručně se zmíní o formách a dopadech a uvede souvislosti vývoje ekonomiky a zabezpečení v nezaměstnanosti ve sledovaném období společně s jeho specifiky.

→

¹ Zpracování článku bylo financováno Vysokou školou ekonomie a managementu, o. p. s.

→ 2.1 Nezaměstnanost

Základním pojmem, se kterým bude v práci nakládáno, je nezaměstnanost. Nezaměstnané definuje mj. Keynes (1963), nebo také Helísek (2002), jako osoby splňující tři podmínky:

- nemají placené zaměstnání ani sebezaměstnání,
- přitom práci aktivně hledají,
- jsou ochotni během určité doby nastoupit na pracovní místo.

Přitom obecná definice nerozlišuje příčiny, oborové oblasti, rizikové skupiny ani další okolnosti vzniku nezaměstnanosti. Stejně tak se tato práce bude dále věnovat nezaměstnanosti a jejím příčinám a dopadům obecně, bez hlubšího rozboru, neboť tento není vzhledem k povaze dat ani možný. Jedná se o rozbor dat a jejich interpretaci na základě skutečností, které se reálně projeví v ekonomice daných států nebo unie.

Příčiny a formy nezaměstnanosti lze podle Helísky (2002) či Dvořákové (2007) nebo Keřkovského (2004) rozdělit na frikční, strukturální a cyklickou. Jak už bylo zmíněno, těmto formám nebude nadále věnována pozornost.

Mezi důsledky nezaměstnanosti patří dva hlavní: ekonomické a sociální (Helísek, 2002; Kindlová, 1994). Sociálním důsledkům také není možné se z hlediska rozsahu práce věnovat, pozornost bude zaměřena právě na ekonomické důsledky.

Hlavním ekonomickým důsledkem je podle Keynesa (1963) ztráta části produkce, která mohla být potencionálně vytvořena. Samozřejmě s vyloučením přirozené míry nezaměstnanosti, která nijak výši produkce neovlivňuje (Friedman, 1994).

Obecně může nezaměstnanost vláda snižovat dávkami v nezaměstnanosti (Helísek, 2002). Úspěch tohoto systému však závisí na ochotě nezaměstnaných si práci najít, tedy poměru dávek ne-

zaměstnanosti oproti potenciální mzdě/platu na pozici, která je nabízena. Subjektivně je také vnímán poměr ocenění volného času a výdělku na potenciální pracovní pozici. Současná krize však do té doby platné principy, paradigma a ekonomické modely ovlivňující (ne)zaměstnanost převrací a přestávají fungovat (Sedláček, 2009). Autor tvrdí, společně s Patočkou (2007), že je ekonomie a její principy vycházejí, stejně jako veškerá věda či víra ze současného převažujícího světového názoru, který se neustále mění. Kohout (2009) in Sedláček (2009) uvádí, že úkolem historie, aby postupně ověřila, nebo vyvrátila platnost hypotéz. Ty platí, podle autora, jen po dobu, kdy jsou lidé přesvědčeni o jejich platnosti. Často se pak stává, že lidé stále věří, i když fakta nesouhlasí s názory (Kohout, 2009 in Sedláček, 2009).²

V současné době převládající teorie doporučuje aktivní politiku zaměstnanosti. Ta pak spočívá v omezení cyklické nezaměstnanosti stimulací agregátní poptávky (tedy tvorby pracovních míst) a ve snižování přirozené míry nezaměstnanosti (tj. zpružnění a zpřístupnění trhů práce) (Helísek, 2002).

Nezaměstnanost je, jak uvádí Baldwin, Wyplosz (2008), vážným problémem Evropské unie. Autoři uvádějí, že z mnoha důvodů je produktivita práce v nových spolkových zemích nižší, než ve starých spolkových zemích. To pak vedlo k nerovnému přidělování mezd, ale v souladu se solidariitou nebyly mzdy východních zemí sníženy. Vzhledem k snadnému přesunu pracovních sil, organizací i průmyslu pak začalo docházet k výrazným rozdílům mezi regiony, vnikala regionální nezaměstnanost (Baldwin, Wyplosz, 2008), na kterou státy musely reagovat vytvořením systému podpory a stimulace nezaměstnaných. Jednotlivé vybrané systémy budou popsány v praktické části práce.

² Autoři Kohout (2009) a Sedláček (2009) jsou svou povahou spíše novináři zaměřeni na ekonomické problémy současné společnosti než teoretici. Přesto bylo uznáno za vhodné, jejich krátký názor uvést jako srovnání soudobého náhledu na problematiku nezaměstnanosti. Autoři se vyjadřují k problematice, kterou vystudovali a denně se v ní pohybují. Například Sedláček je členem Národní ekonomické rady vlády, v letech 2001–2003 pracoval jako ekonomický poradce bývalého prezidenta Václava Havla, v roce 2004 zastával post expertního poradce ministra financí.

2.2 Zabezpečení v nezaměstnanosti

Zabezpečení v nezaměstnanosti prošlo od svého vzniku postupným vývojem, který postupně upravoval podmínky a pravidla poskytování. Původně byly podpory v nezaměstnanosti poskytovány plošně s cílem podpořit ekonomiku daného státu tak, aby nedošlo k útlumu způsobenému nízkými až nulovými výdaji nezaměstnaných. Postupně však docházelo ke zpřísnění podmínek pro poskytnutí dávky. Jsou jimi zejména přijetí povinnosti účasti na rekvalifikaci, nutnost pravidelných docházek na úřad práce, aktivní účast ve výběrových řízeních na volné pracovní pozice doporučené úřadem práce, povinnost vykonávat pomocné práce apod. Pokud nezaměstnaný nesplní stanovené podmínky a nerespektuje pravidla, vystavuje se snížení až odebrání dávek v nezaměstnanosti.

Poskytování podpory v nezaměstnanosti má však nedostatky v podobě možného zneužívání dávek. Nezaměstnaný se může rozhodnout, že je pro něj subjektivně výhodnější do zaměstnání nenastoupit a pobírat dávky v nezaměstnanosti. Kalkuluje tak s potenciálním výdělkem versus subjektivní hodnota volného času, který může být využit z hlediska nezaměstnaného) efektivněji.

V tomto bodě nelze opomenout tzv. „šedou ekonomiku“, kdy někteří nezaměstnaní si mohou vydělávat i jinými, neregistrovanými metodami. Dávky v nezaměstnanosti společně s dalšími příjmy z vedlejší občasné neregistrované činnosti jsou pak vyšší, než plný úvazek v nabízeném zaměstnání.

Dávky v nezaměstnanosti mohou způsobit také řadu nevhodných důsledků, jako je ztráta chuti do práce (změna návyku a práce již není zažitým chováním jedince), problém přijetí do práce s dlouhou pauzou v životopise apod.

Výše uvedené důsledky vedou v současné době k úvahám, zda je podpora v nezaměstnanosti dávkou efektivní a zda by neměla být zrušena zcela a nahrazena pouze dávkami sociální pomoci.

2.3 Ekonomika a nezaměstnanost v Evropské unii

Vývoj nezaměstnanosti (a dalších ekonomických ukazatelů) ve sledovaných státech ovlivňuje Evropská unie jako taková. Jak uvádí Jiráňková (2011), hospodářský vývoj je vždy ovlivňován centry, kterými byly relativně nejvyspělejší oblasti. Tím, že existuje tzv. hegemon, tedy dominantní stát, resp. společenství států, dochází k snazší kooperaci států, liberalizaci prostředí a šíření převládajícího myšlenkového proudu. Ravenhill (2008) uvádí, že otevřené mezinárodní systémy jsou téměř vždy spojeny s přítomností dominantního státu. Stabilita tohoto systému je pak výhodná pro všechny zúčastněné státy. Jiráňková (2011) však dále uvádí, že hegemonu stojí udržování společenství značné náklady, které jsou však kompenzovány řadou přínosů. Náklady unie však začínají být neúnosné, neboť v současné době se eurozóna potýká s celou řadou problémů, které byly vyvolány celosvětovou hospodářskou krizí a následně se projevily v dalších ekonomických ukazatelích států. Finanční krize, kterou světová ekonomika prodělávala, se dotkla samozřejmě i EU a jejích členských států (Trichet, 2010). Tato recese podle Sereghyové (2009) vyústila v nevyužití výrobních kapacit i výrobních faktorů. Vyvolala finanční i materiální škody ohromných rozměrů a projevila se v omezení světového produktu (tím i nezaměstnanosti), které nemělo v poválečných letech obdoby (Sereghyová, 2009; Mráček, 2009).

Členské státy EU začaly diskutovat a následně přijímat nápravná opatření (Šudřichová, 2011). Krize se samozřejmě dotkla i vývoje nezaměstnanosti členských států EU. Probíhající krizi měl za úkol podle Šudřichové (2011) stabilizovat tzv. evropský semestr, přijatý Evropskou radou v červnu 2010. Jeho hlavním záměrem je podle autorky sjednocení termínů stabilizačních či konvergenčních programů a národních programů reforem. Z tohoto důvodu lze předpokládat i sjednocený vývoj nezaměstnanosti, která odráží vývoj hospodářské krize, respektive růstu. Mezi další protikrizová





Původně byly podpory v nezaměstnanosti poskytovány plošně s cílem podpořit ekonomiku daného státu tak, aby nedošlo k útlumu způsobenému nízkými až nulovými výdaji nezaměstnaných. Postupně však docházelo ke zpřísnění podmínek pro poskytnutí dávky. Jsou jimi zejména přijetí povinnosti účasti na rekvalifikaci, nutnost pravidelných docházek na úřad práce, aktivní účast ve výběrových řízeních na volné pracovní pozice doporučené úřadem práce, povinnost vykonávat pomocné práce apod. Pokud nezaměstnaný nesplní stanovené podmínky a nerespektuje pravidla, vystavuje se snížení až odebrání dávek v nezaměstnanosti.

opatření ovlivňující vývoj nezaměstnanosti členských států, která EU přijala, je Pakt euro plus (schválen na zasedání Evropské rady 24.–25. března 2011 (Šudřichová, 2011)). Pakt, jak uvádí autorka, sleduje čtyři základní cíle: podporu konkurenceschopnosti, podporu zaměstnanosti, udržitelnost veřejných financí a posílení finanční stability členských států EU. Klvačová (2003) v souladu s tím uvádí, že EU deklaruje od počátku svoji regionální a sociální dimenzi, společně s ekonomikou a sociální soudržností, které mají přispívat ke zmenšování rozdílů uvnitř EU. Velký význam má dle autorky hledání společenského konsenzu, solidarita, individuální odpovědnost občana, podnikatele i státu.

Dalším faktorem, který ovlivňuje nezaměstnanost a její míru i důsledky je přijetí jednotné měny eura. Státy střední a východní Evropy jsou však stále k přijetí eura opatrné. Odrážejí je následné vývoje států (střední a východní Evropy), které již euro přijaly. Mimo jiné kvůli nutnosti udržování paktu finanční stability. Například Slovinska se poměrně hluboce dotkla. Jak uvádí Kohout (2009): „Růst (ve Slovinsku) nastal, ale růst dluhů. Nyní Slovinsko řeší těžkou bankovní krizi a bude muset sanovat svoji největší banku bez solidární pomoci z EU.“ Jde o bankovní úvěrovou bublinu. Dále uvádí: „Toto je hlavní riziko eura, o kterém se málo ví: riziko neřiditelné úvěrové inflace.“

Na Slovensku pro změnu došlo po přijetí eura k relativnímu snížení kupní síly obyvatelstva, a to

samozřejmě ovlivnilo i nezaměstnanost. Posledním státem, který euro přijal, bylo 1. ledna 2011 Estonsko. Ostatní členské státy termíny přijetí eura postupně zrušily a nové nestanovily. Jak uvádí Sychra (2009): „Tyto státy mají objektivní důvody postupovat obezřetně, především v návaznosti na průběh a tempo svých domácích reforem, míru sladěnosti ekonomik s eurozónou a účinnost mechanismů dostatečně tlumících případné krizové situace.“

Na vývoj nezaměstnanosti má vliv také Lisabonská strategie. Jedná se o klíčový dokument EU, který měl v letech 2000–2010 za úkol stimulovat jak ekonomickou, tak sociální a ekologickou situaci členských států (Vostrá et al., 2011). Lisabonské strategii podle Bernarda (2004) předcházela Evropská strategie zaměstnanosti, která vyústila z vysoké nezaměstnanosti v 90. letech. Lisabonská strategie je podle autorek Vostrá et al. (2011) sledována Eurostatem, který vyvinul 15 indikátorů dosahování stanovených cílů. Mezi nimi lze najít mimo jiné také produktivitu práce, míru zaměstnanosti, resp. (dlouhodobé) nezaměstnanosti žen, lidí v důchodovém věku, vzdělanost obyvatelstva. Lisabonská strategie by měla tedy významně ovlivnit míru nezaměstnanosti členských států EU. Zahradník (2003) k tomu uvádí, že definované cíle EU jsou poměrně vágní, bez valné podpory podrobností. Přesto však, jak uvádí autor, většinou směřovaly správným směrem.

Tabulka č. 1 » Míra nezaměstnanosti v EU, USA a dalších zemích v letech 2000–2012

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
EU-27	8,8	8,6	8,9	9,1	9,2	9,0	8,3	7,2	7,1	9,0	9,7	9,7	10,2
Belgie	6,9	6,6	7,5	8,2	8,4	8,5	8,2	7,5	7,0	7,9	8,3	7,2	7,2
Bulharsko	16,5	19,4	18,2	13,8	12,1	10,1	9,0	6,9	5,6	6,9	10,3	11,3	12,1
Česko	8,7	8,0	7,3	7,8	8,3	7,9	7,1	5,3	4,4	6,7	7,3	6,7	6,8
Dánsko	4,3	4,5	4,6	5,4	5,5	4,8	3,9	3,8	3,4	6,1	7,5	7,6	7,6
Německo	8,0	7,9	8,7	9,8	10,5	11,3	10,2	8,7	7,5	7,8	7,1	6,0	5,6
Estonsko	13,7	12,6	10,3	10,0	9,7	7,9	5,9	4,7	5,6	13,8	16,9	12,4	10,9
Irsko	4,2	3,9	4,5	4,6	4,5	4,4	4,5	4,6	6,3	11,9	13,7	14,5	14,7
Řecko	11,2	10,7	10,3	9,8	10,5	9,9	8,9	8,3	7,7	9,5	12,6	17,7	21,9
Španělsko	11,7	10,5	11,4	11,4	10,9	9,2	8,5	8,3	11,4	18,0	20,1	21,7	24,1
Francie	9,0	8,2	8,3	8,9	9,3	9,3	9,2	8,4	7,8	9,5	9,8	9,7	10,0
Itálie	10,1	9,1	8,6	8,5	8,0	7,7	6,8	6,1	6,8	7,8	8,4	8,4	9,9
Kypr	4,8	4,0	3,6	4,2	4,8	5,5	4,7	4,0	3,8	5,5	6,4	7,9	10,4
Lotyšsko	13,7	12,9	12,8	11,3	11,2	9,5	7,3	6,5	8,0	18,2	19,8	16,3	15,3
Litva	16,4	17,4	13,8	12,4	11,4	8,3	5,6	4,3	5,8	13,7	17,8	15,4	13,7
Lucembursko	2,2	1,9	2,6	3,8	4,9	4,6	4,6	4,2	4,9	5,2	4,6	4,9	5,3
Maďarsko	6,4	5,7	5,8	5,9	6,1	7,2	7,4	7,4	7,8	10,0	11,1	10,9	10,9
Malta	6,7	7,6	7,4	7,8	7,2	7,3	6,9	6,5	6,1	7,0	6,9	6,5	6,0
Nizozemsko	3,0	2,6	3,1	4,1	5,1	5,3	4,3	3,6	3,1	3,7	4,5	4,4	5,0
Rakousko	3,6	3,6	4,2	4,3	4,9	5,2	4,7	4,4	3,8	4,8	4,4	4,1	4,0
Polsko	16,2	18,3	20,0	19,7	19,0	17,8	13,9	9,7	7,2	8,2	9,6	9,7	9,9
Portugalsko	4,5	4,6	5,7	7,1	7,5	8,6	8,6	8,9	8,5	10,6	12,0	12,9	15,0
Rumunsko	6,8	6,6	7,4	6,8	8,0	7,1	7,2	6,4	5,8	6,9	7,3	7,4	7,3
Slovinsko	6,7	6,2	6,4	6,7	6,3	6,5	6,0	4,9	4,4	5,9	7,3	8,2	8,2
Slovensko	18,9	19,4	18,8	17,7	18,3	16,4	13,4	11,2	9,6	12,1	14,5	13,6	13,7
Finsko	9,6	9,1	9,1	9,1	8,9	8,3	7,7	6,9	6,4	8,2	8,4	7,8	7,5
Švédsko	5,6	5,9	6,0	6,6	7,4	7,7	7,1	6,1	6,2	8,3	8,4	7,5	7,5
Velká Británie	5,4	5,0	5,1	5,0	4,7	4,8	5,4	5,3	5,6	7,6	7,8	8,0	8,2
Norsko	3,2	3,4	3,7	4,2	4,3	4,5	3,4	2,5	2,5	3,2	3,6	3,3	3,1
Chorvatsko	:	:	14,8	14,3	13,8	12,7	11,5	8,9	8,4	9,2	11,9	13,6	15,4
Turecko	:	:	:	:	:	9,2	8,7	8,8	9,7	12,5	10,6	8,8	8,2
USA	4,0	4,7	5,8	6,0	5,5	5,1	4,6	4,6	5,8	9,3	9,6	9,0	8,2

Pramen: Eurostat



→ 3. Výsledky

Níže bude kapitola pojednávat, na základě dat získaných ze sekundárních zdrojů, o srovnání zabezpečení v nezaměstnanosti ve vybraných státech. V závěru kapitoly bude uvedeno srovnání jednotlivých sledovaných států s Českou republikou a stav zabezpečení v nezaměstnanosti v České republice.

3.1 Nezaměstnanost ve státech EU a v USA

Nejdříve bude uvedena míra nezaměstnanosti v jednotlivých sledovaných státech, pro možnost srovnání jednotlivých poměrů výdajů na zabezpečení v nezaměstnanosti. Tabulka 1 uvádí souhrn míry nezaměstnanosti ve státech EU-27 a v USA v letech 2000–2012. U let 2000 až 2011 se jedná o roční průměry, u roku 2012 jde o průměr poloviny roku (v současné době jsou dostupné údaje leden–červen 2012). Všechna data byla čerpána z databázi Eurostatu.³ V Eurostatu jsou dostupné údaje o nezaměstnanosti za jednotlivé měsíce sledovaných let. Proto byly níže uvedené (v tabulce 1) průměry za celé jednotlivé roky, respektive polovinu roku u roku 2012, dopočítány pomocí funkce průměr v aplikaci Microsoft Office Excel.

Jak je vidět v tabulce 1, státy Evropské unie mají celkově vyšší míru nezaměstnanosti a je proto v jejich zájmu důkladně se věnovat politikám nezaměstnanosti a zabezpečení v nezaměstnanosti. Nezaměstnanost nad 10 % mají zejména nově přijaté státy (po roce 2004). Spojené státy ovšem po světové krizi začínají mít velmi podobný vývoj, tedy poměrně vysokou míru nezaměstnanosti, na kterou navíc jejich politiky nebyly stavěny; stojí tedy před závažným problémem a rychlá reforma zabezpečení v nezaměstnanosti je nutná. Japonku se oproti tomu daří stále držet míru nezaměstnanosti okolo 4 %.

Procentní podíl dávek v nezaměstnanosti v poměru k mzdě/platu pracovníka ve státech EU ukazuje graf 1.

Jak je vidět z grafu 1, dávky v nezaměstnanosti se v jednotlivých státech EU liší. Nejčastěji se pohybuje okolo 55 % dosavadního příjmu nezaměstnaného, najdou se však výjimky. Například Velká Británie je hluboko pod uvedeným průměrem, kdy dávky nedosahují ani 20 % předchozích příjmů. Naopak Lucembursko poskytuje více než 80 % podporu. Důvodem je nejspíše dlouhodobě jedna z nejnižších měr nezaměstnanosti v EU (kolem 4–5 %, jak ukazuje tabulka 1).

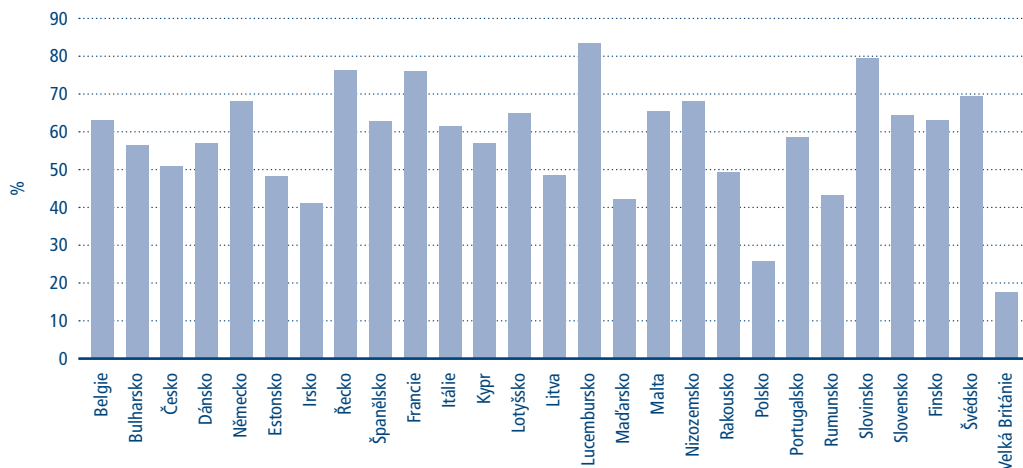
3.2 Zabezpečení v nezaměstnanosti ve vybraných státech EU a v USA

Ve Velké Británii jsou podpory pro osoby hledající zaměstnání přidělovány plošně po dobu maximálně 26 měsíců. Rozdíl je pouze mezi osobami do a nad 26 let věku. Dále je poskytována tzv. snížená dávka podpory v nezaměstnanosti.

Systém podpory v Německu je ve srovnání s britským poměrně složitější a propracovaný, autorem je Peter Harz. Podpora je poskytována po 1 rok, u osob starších 55 let rok a půl. Podpora je ve výši 60 % předchozí čisté mzdy, respektive 67 %, pokud se nezaměstnaný stará o dítě do 18 let. Vždy platí podmínka, že podporu získá jen ten, kdo pracoval minimálně dva roky (s čekací lhůtou) a má zájem o získání nové práce. Dále je zde možnost dávky sociálního minima. Zde se testuje velikost úspor, příjem partnera, životní pojištění. Příjemci podpory mohou mít auto (do 7500 €) a bydlení (do 130 m²). Nezaměstnané je možné nutit do přijetí zprostředkované práce. Nezaměstnaní ale mají možnost přívýdělku. Z toho důvodu se objevuje kritika systému, že není dostatečně motivující a některým nezaměstnaným se vyplatí pobírat podporu.

³ Nejprve bylo provedeno přepnutí z hlavní stránky zaměřené na nezaměstnanost v EU (European Commission (b), 2012), zobrazující data za posledních 12 měsíců (07/2011–06/2012). Bylo nutné použít individualizované zobrazení (European Commission (a), 2012). Následně bylo zvoleno, jaká data se zobrazí (podle věku, geografické polohy, pohlaví a jednotlivých let). Tabulky byly následně vygenerovány do Excelu.

Graf č. 1 » Dávky v nezaměstnanosti (v % předchozího příjmu nezaměstnaného)



Pramen: Vostatek (2011)

Dále je v Německu uplatňována dávka v částečné nezaměstnanosti. Jedná se o dávku v případě dočasného vynuceného zkrácení úvazku/doby. Částečně nezaměstnaná osoba má pak nárok na 60% náhradu zkrácené mzdy (67% u osob s dítětem do 18 let). Doba poskytování takové podpory je 6 měsíců, lze prodloužit na 18 měsíců.

Ve Švédsku opět funguje systém plošných dávek. Podmínkou poskytnutí dávky je pouze registrace na úřadu práce a hledání práce. Dávky jsou vypláceny v denní formě. Dále je možné se účastnit v dobrovolném pojištění (Gentský systém). Asi 90% pracovníků je členem. Zde při nezaměstnanosti osoba dostává (pokud je členem alespoň 1 rok) až 80% předchozího výdělku. Částka se ovšem daní. Po 200 dnech poskytování podpory se dávka snižuje, dále pak po 300 dnech. Maximálně je možné 450 dní, přičemž po 300 dnech je možné získat garantované místo v programu trhu práce. Maximální dávka však není dostatečně valorizována. Na výplatu dávek z Gentského systému přispívá stát (jen asi 10% výplat je financováno z členských příspěvků).

Dánsko má opět trochu jiný systém, neboť trh práce je zde velmi pružný, je snadné (oproti jiným

státům) dát zaměstnanci výpověď. Na to právě reaguje systém podpory. Sociální systém je poměrně štědrý a funguje aktivní politika nezaměstnanosti, takže Dánsko si tímto snaží zajistit poměrně nízkou nezaměstnanost. Jak ale ukazuje tabulka 1, Dánsko má v současné době přes 7% nezaměstnaných, což není nejnižší hodnota. Dochází proto ke kritice systému, že je příliš štědrý a zatěžuje rozpočet. V kontrastu k nízkým dávkám v Británii není v procentech nezaměstnaných výrazný rozdíl (Británie má 8% nezaměstnaných), stejně tak ve Švédsku je trh strnulý, ale výsledná nezaměstnanost je také stejná (7%, viz tabulka 1).

Nejnižší podporu v nezaměstnanosti má z evropských států Itálie, nejvyšší naopak Nizozemsko, Švédsko a Dánsko. Pokud se podpory vztáhnou na zátěž sociálního systému, nejvíce zatížené je právě Dánsko (následované Belgií). Proto dánský systém nelze doporučit, je příliš náročný na veřejný (státní) rozpočet a při vyšší nezaměstnanosti by mohl způsobit velké problémy.

Ve srovnání s EU v USA aktuálně funguje systém pojištění v nezaměstnanosti. Jedná se o 6,2% srážku ze mzdy s výdělkovým stropem. Podmínkou získání dávky je ztráta zaměstnání bez vlastní-



- ho zavinění a nedostatek práce v daném oboru nezaměstnaného. Dávka představuje přibližně polovinu předchozí mzdy nezaměstnaného. Podpora je poskytována do maximálně půl roku. Přitom USA má oproti EU velmi nízkou garanci práce – je velmi snadné pro zaměstnavatele dát zaměstnanci výpověď bez složitého hledání důvodů, jako je tomu např. v České republice.

3.3 Situace v České republice

V současné době je v České republice poskytovaná dávka v nezaměstnanosti plošně. Příčiny vzniku sociální potřeby dávky nejsou zkoumány, tzn. dávku dostane každý pracovník, který o ni požádá a má na ni nárok. Zda ji potřebuje či ne není předmětem zájmu úřadů práce. Stává se tak, že dávku pobírají osoby, které ji nepotřebují, pracovní místa pro ně jsou a oni jen nechťejí pracovat. Přesné podmínky poskytování podpory stanovuje zákon o zaměstnanosti č. 435/2004 Sb. Lidé nad 50 let věku mohou dostávat podporu po dobu pěti měsíců, lidé od 50 do 55 let ji mohou pobírat osm měsíců a lidé nad 55 let až jedenáct měsíců. Jde o takzvanou podpůrnou dobu. První 2 měsíce dostávají nezaměstnaní 65 % průměrného čistého měsíčního výdělku z předchozího zaměstnání. Za měsíc mohou dostat maximálně 0,58násobek průměrné mzdy v České republice, tedy 13 280 Kč. V dalších dvou měsících klesá podpora na 50 procent dřívějšího výdělku a zbytek doby uchazeč dostává jen 45 %. Při rekvalifikaci se podpora zvyšuje na 60 % dřívějšího výdělku, maximem je 14 883 Kč měsíčně. Po skončení stanovené doby podpory (tj. pět, osm nebo jedenáct měsíců) už nezaměstnaný dostává jen sociální dávku ve výši životního minima, tedy necelých 3200 Kč. Nevykazuje-li požadovanou aktivitu, dostane jen existenční minimum, tedy 2020 Kč.

Od roku 2012 byly provedeny některé změny a zprůsnění v poskytování dávek. Zejména jsou to (Kučera, 2011):

- O jeden rok se zkrátilo rozhodné období, důležité pro nárok na podporu. Podporu dostane

jen uchazeč o zaměstnání, který pracoval v součtu alespoň 12 měsíců během posledních dvou let (před zařazením do evidence úřadu práce).

- Od třetího měsíce pobírání podpory uchazeči o zaměstnání nově vykonávají veřejnou službu, a to v rozsahu až poloviny týdenní pracovní doby, tedy až 20 hodin týdně. Veřejnou službou je pomoc obci, zejména zlepšování životního prostředí, udržování čistoty veřejných prostranství či pomoci v oblasti kulturního rozvoje a sociální péče. Za výkon veřejné služby nenáleží odměna. Kdo bez vážného důvodu tuto činnost odmítne, přijde o podporu v nezaměstnanosti. Nedostane přitom od státu ani dávky v hmotné nouzi, tedy pomoc pro nejchudší. Přednostně by na veřejné práce měli být vybíráni lidé dlouhodobě nezaměstnaní nebo ti, u nichž je předpoklad zneužívání systému.
- I lidé, kteří jsou nezaměstnaní jen krátce, musejí nově přijmout nabídku veřejně prospěšné práce. Za ně sice (oproti veřejné službě) náleží mzda, ta je ale vzhledem k rozsahu a charakteru práce nepatrná. Dosud bylo potřeba, aby tyto práce odpovídaly nejen zdravotnímu stavu uchazeče, ale také jeho kvalifikaci. Od roku 2012 podmínka kvalifikace odpadla. Pokud ovšem uchazeč takovou práci přijme, přijde o podporu v nezaměstnanosti (často mnohem vyšší, než je odměna za veřejně prospěšné práce). Možnost být i malého přivýdělku k podpoře vláda. Může ale požádat ještě o dávky v hmotné nouzi, tedy pomoc pro nejchudší. Jestliže uchazeč takovou práci bez vážných důvodů odmítne, bude na tom ještě hůře. Přijde o podporu v nezaměstnanosti a nedostane ani minimální odměnu za veřejně prospěšnou práci a zanikne mu i nárok na dávky v hmotné nouzi. Veřejně prospěšné práce však vykonávají hlavně dlouhodobě nezaměstnaní lidé, kteří už stejně ztratili nárok na podporu v nezaměstnanosti.
- Ten, kdo předem odmítne zprostředkovanou práci, přichází o podporu v nezaměstnanosti. Dále hrozí sankce i tomu, kdo sice nastoupí, ale

do půl roku dobrovolně skončí (podá výpověď nebo odejde dohodou) a také tomu, kdo z takového zaměstnání dostane výpověď kvůli porušení pracovních povinností zvláště hrubým způsobem.⁴

- Někteří nezaměstnaní se musejí hlásit v předem určených termínech na poště.⁵ Účelem je zamezení nelegálního zaměstnávání – lidé se musí osobně dostavit v termínech odpovídajících standardní pracovní době. Přesný čas další návštěvy se přitom uchazeč o zaměstnání dozví maximálně tři dny předem. Do nového systému má být zapojena vždy zhruba dvacetina nezaměstnaných. Vybraní lidé se musí dostavit na poštu nejvýše dvakrát týdně a maximálně po dobu tří měsíců. Konkrétní osoby vybírá úřad práce – opět zejména dlouhodobě nezaměstnaní, uchazeči s opakovanou evidencí nebo ti, kteří měli v posledních šesti měsících zaměstnání kratší než deset dní.
- Další změnou je možnost převést zprostředkování zaměstnání z úřadů práce na pracovní agentury. Týká se to zejména obtížně umístitelných uchazečů o práci, převedení na pracovní agenturu by měli být však jen se svým souhlasem.
- Studenti denního studia získávají nárok na výplatu podpor v nezaměstnanosti, pokud předtím pracovali a přispívali na sociální pojištění.
- Uchazeč o zaměstnání má možnost vybrat si poskytovatele rekvalifikace. Zájemce navrhne kurz úřadu práce a ten zvolenou rekvalifikaci posoudí s ohledem na jeho zdravotní stav a uplatnitelnost na pracovním trhu.
- Maximální částka pokuty za výkon nelegální práce stoupla na 100 tisíc Kč.
- Zaměstnavatelé nemusí hlásit volná místa úřadu práce, je to jen dobrovolné.
- Nezaměstnaným, kterým v předchozí práci vznikl nárok na odstupné (nezávisle na tom,

zda jej skutečně dostali) vzniká po dobu, pokrytou odstupným odklad podpory.

- Nezaměstnaný, který z předchozí práce odejde dobrovolně, dostane nižší podporu.

Jak vyplývá z uvedených změn, Česká republika se od roku 2012 aktivně snaží o zpřísnění poskytování dávek v nezaměstnanosti, minimalizaci zneužití dávek a jejich efektivního využití.

3.4 Pravděpodobný vývoj zabezpečení v nezaměstnanosti v České republice

Vzhledem k současnému vývoji ve sledovaných státech je možné předpokládat obdobný vývoj i v České republice. Zejména nastoupený trend podmínečných poskytování, individualizace dávek a stimulace k výdělečné činnosti.

Podmínky poskytování dávek jsou zejména nutnost docházet na příjímácké pohovory úřadem práce nabídnutých pozic, účast na veřejné službě, pravidelná docházka na poštu z důvodu kontrol apod.

Dávky by měly být dále individualizovány podle poměrů rodiny či jednotlivce. Měla by být jasně vymezena hranice chudoby a dávky v nezaměstnanosti by měly být sníženy na potřebné minimum, kdy většina výdajů nezaměstnaného by byla individuálně hrazena ze sociálních příspěvků na bydlení, stravu, vyživované dítě apod. K tomu je nutné vyvinout aparát testování příjmů celé rodiny (zda by byla schopna se o nezaměstnaného po stanovenou dobu postarat) a dalších faktorů, zejména schopnost jedince vykonávat práci, či se rekvalifikovat, jeho přístup k práci, pracovní historie apod. Je také vhodné vzít v úvahu majetkové poměry nezaměstnaného. Celkově zajištění lidí nepotřebujících akutně dávku v nezaměstnanosti dostávat, minimálně po několik prvních stanovených období.



⁴ Vláda tím chce omezit zneužívání systému. Někteří uchazeči totiž sice do zprostředkovaného zaměstnání nastoupí, ale jen proto, aby krátce poté skončili a mohli znovu čerpat podporu. O opětovné zařazení do evidence úřadu práce, a tedy i podporu v nezaměstnanosti budou tito lidé moci požádat až po uplynutí šesti měsíců. Lhůta se nicméně začne počítat ode dne nástupu do takto ukončeného zaměstnání, nikoliv až ode dne jeho ukončení.

⁵ Přesněji na kontaktním místě Czech Point nejbližší místu trvalého bydliště.

→ Nezaměstnaní by měli být stimulováni k výdělečné činnosti. Minimalizace dávek by už sama o sobě stimulovala k přijetí zaměstnání, kde mzda, respektive plat by představoval výrazné zvýšení peněžních prostředků jednotlivce. Dále je třeba stanovit systém zabraňující zneužívání dávek a povinnost vykonávat v době bez stálého zaměstnání veřejnou službu, respektive veřejně prospěšné práce jako kompenzaci za poskytovanou podporu. Pro nezaměstnané s kvalifikací, kde je problematické nalezení nového zaměstnání je nutné poskytnout kurzy či jiné formy rekvalifikace s podmínkou alespoň částečné finanční spoluúčasti, kdy splácení kurzů by mohlo být odloženo až na dobu po získání nového pracovního místa.

4. Závěr

Příspěvek přinesl shrnutí vývoje nezaměstnanosti a zabezpečení v nezaměstnanosti v České republice

ce i v dalších státech EU a v USA. Vzhledem k nutné efektivnosti sektorů a trhů je nutné se věnovat formě a podmínkám poskytování dávek v nezaměstnanosti tak, aby nebyly zneužívány a byly využity co nejefektivněji pro stimulaci ekonomiky daného státu. Nutná je zejména individualizace dávek, testování příjmů, snížení dávek a jejich nahrazení sociální podporou na jasně stanovené výdaje, nutnost vykonávat veřejně prospěšné práce a stimulace k přijetí nového pracovního místa.

Při srovnání podmínek a forem poskytování dávek v nezaměstnanosti lze český systém od roku 2012 označit za poměrně propracovaný a motivující nezaměstnané hledat si novou práci bez zneužívání dávek. Je samozřejmé, že téměř žádný systém není bez chyb a proto by i tomuto bylo možné doporučit drobné změny, jako je např. německé testování na příjmy celé rodiny, nebo (zpětné) spolufinancování rekvalifikace.

LITERATURA A PRAMENY

1. Baldwin, R., Wyplosz, C.: *Ekonomie evropské integrace*. Praha: Grada Publishing, 2008, ISBN 978-80-247-1807-1
2. Dvořáková, Z. et al.: *Management lidských zdrojů*. Praha: C. H. Beck, 2007, ISBN 978-80-7179-893-4
3. European Commission (a): *Unemployment rate, monthly average, by sex and age groups (%)*. Eurostat. [online] [cit. 30. 07. 2012]. Dostupné z: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/web/navigation/nui-Links.jsp?pcode=teilm020>
4. European Commission (b): *Unemployment rate, monthly average, by sex and age groups (%)*. Eurostat. [online] [cit. 30. 07. 2012]. Dostupné z: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&language=en&pcode=teilm020&tableSelection=1&plugin=1>
5. Friedman, M.: *Inflace a nezaměstnanost*. In: Oslava ekonomie. Přednášky laureátů Nobelovy ceny za ekonomii. Praha: Academia, 1994, ISBN 80-7318-124-X
6. Helísek, M.: *Makroekonomie*. Praha: Melandrium, 2002, ISBN 80-86175-25-1
7. Jiráňková, M.: *Otázka hegemonie na počátku 21. století*. Scientia et Societas, 2011, No. 3, pp. 3–21, ISSN 1801-7118
8. Keřkovský, M.: *Ekonomie pro strategické řízení*. Praha: C. H. Beck, 2004, ISBN 80-7179-885-1
9. Keynes, J. M.: *Obecná teorie úroku, zaměstnanosti a peněz*. Praha: ČSAV, 1963, ISBN 80-7169-827-X
10. Kindlová, E.: *Trh práce a jeho úskalí*. Politická ekonomie, 1994, No. 1, ISSN 0032-3233
11. Kohout, P.: *Historie jednoho dogmatu*. Aktuálně.cz, 9. 3. 2009. [online] [cit. 05. 06. 2012]. Dostupné z: <http://aktualne.centrum.cz/hledani.phtml?offset=21&q=pavel%20kohout&hledat=aktualne&time=12mesicu§ion=0>

12. Kučera, P.: *Podpora v nezaměstnanosti zpřísní. Podrobný přehled změn od roku 2012*. Aktuálně.cz, 6. 12. 2011. [online] [cit. 30. 07. 2012]. Dostupné z: <http://aktualne.centrum.cz/finance/grafika/2011/12/06/podpora-v-nezamestnanosti-zprisni-podrobny-prehled/?cid=726585>
13. Mráček, K.: *Státní a podniková řešení dopadů současné hospodářské recese*. Scientia et Societas, 2009, No. 4, pp. 17–33, ISSN 1801-7118
14. Patočka, J.: *Kacťřské eseje o filosofii dějin*. Praha: Oikoymenh, 2007, ISBN 978-80-7298-275
15. Ravenhill, J.: *Global Political Economy*. New York: Oxford University Press, 2008, ISBN 978-019-929203-5
16. Sedláček, T.: *Ekonomie dobra a zla*. Praha: 65. Pole, 2009, ISBN 978-80-903944-3-8
17. Sereghyová, J.: *První příznaky doznívání recese a očekávané proměny globální konjunkturální situace*. Scientia et Societas, 2009, No. 4, pp. 3–16, ISSN 1801-7118
18. Sychra, Z.: *Jednotná evropská měna*. Brno: Masarykova univerzita, 2009, ISBN 978-80-210-5082-2
19. Šudřichová, M.: *Vliv zavedení eura na transakční náklady MSP*. Scientific Papers of the University of Pardubice, 2011, Vol. 22 (4), pp. 210–221
20. Trichet, J.-C.: *State of the Union: The Financial Crisis and the ECB's Response between 2007 and 2009*. Journal of Common Market Studies, 2010, Vol. 48, pp. 7–19
21. Vostatek, J.: *Teorie veřejných financí*. Přednáška, 3. 12. 2011. Praha: Vysoká škola finanční a správní, 2011
22. Vostrá, H., Jindrová, A., Dömeová, L.: *The Position of the CR among the EU States Based on Selected Measures of the Lisbon Strategy*. Journal of Competitiveness, 2011, No. 3, pp. 50–57
23. Zahradník, P.: *Vstup do Evropské unie: přínosy a náklady konvergence*. Praha: C. H. Beck, 2003, ISBN 80-7179-472-4

KLÍČOVÁ SLOVA

nezaměstnanost, zabezpečení, zaměstnanec, stát

ABSTRACT

The paper is focused on unemployment security analysed from the perspective of public budgets. The aim of the article is, based on comparative analysis of current available Czech and international studies, to describe current trends and tendencies of unemployment security development together with formulation of similarities and finally probable development of single forms of unemployment security in the Czech Republic. Secondary data sources were used to compare, describe and to analyse data related to unemployment in selected states. The outputs help to formulate suggestions to unemployment policy, unemployment security and to improve motivation factors leading to early participation in work of unemployed workers.

KEYWORDS

unemployment, security, employee, state

JEL CLASSIFICATION

E24, E27, J11, J21, J64

×

Teorie podnikatelského objevování a zdanění

► Ing. Tomáš Otáhal, Bc. Ondřej Pohlodka » Provozně ekonomická fakulta, Mendelova univerzita v Brně¹

* „Teorie podnikatelského objevování spatřuje vysvětlení tržních jevů ve způsobu, jak rozhodování podnikatelů, jež jsou činěna v podmínkách nerovnováhy na trhu, způsobují změny cen a množství zboží na trhu.“

Israel M. Kirzner (1998, s. 37)

Žádný dnešní ekonom není více identifikován s rakouskou ekonomickou školou než autor teorie podnikatelského objevování Israel M. Kirzner. Israel M. Kirzner je profesorem ekonomie na New York University. Byl jedním z účastníků seminářů Ludwiga von Misesa, u kterého také získal doktorát (Šíma 2004).

Hovoří-li se dnes o současné či novodobé interpretaci systému alokace zdrojů v tržních ekonomikách, pak je to právě teorie podnikatelského objevování Israela M. Kirznera, jež je reprezentativním, novodobým výkladem tržního procesu rakouské ekonomie, která tvoří plnohodnotnou alternativu ekonomii neoklasické (Kinkor 1995, Volejníková 2006). Teorie podnikatelského objevování neboli

teorie podnikatele tak nabízí pohled na skutečné fungování trhů, nikoliv na trhy umělé, které nalézáme v neoklasických modelech uzavřených ve světě rovnováhy (Holman 2001, s. 267). Smutnou stránkou tohoto faktu ale zůstává, že i když je teorie podnikatelského objevování plnohodnotnou alternativou ekonomie neoklasické, často na ni bývá zapomínáno v aplikaci. Jedním z typických příkladů je hospodářská politika zdanění. Jaká je tedy interpretace dopadů zdanění na reálné tržní procesy vysvětlované teorií podnikatelského objevování?

V následujícím textu se pokoušíme o interpretaci standardní teorie zdanění, která vychází z dokonale konkurenčního rovnovážného modelu neoklasické ekonomie, způsobem vlastním teorii podnikatelského objevování. Tento cíl se pokusíme naplnit tak, že nejdříve v kostce vysvětlíme základy teorie podnikatele samotné (kapitola 1), abychom pak dále vysvětlili kritiku dokonale konkurenčního rovnovážného modelu neoklasické ekonomie z pohledu rakouského paradigmatu (ka-

¹ Článek byl zpracován v rámci výzkumného záměru MSM6215648904 „Česká ekonomika v procesech integrace a globalizace a vývoj agrárního sektoru a sektoru služeb v nových podmínkách evropského integrovaného trhu“, tematického okruhu 01 „Makroekonomická a mikroekonomická výkonnost české ekonomiky a hospodářsko-politická opatření vlády ČR v podmínkách evropského integrovaného trhu“. Uvedený výzkumný záměr je řešen na Provozně ekonomické fakultě Mendelovy univerzity v Brně za finanční podpory Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy.

Za cenné připomínky velice děkujeme Ladislavě Grochové z Provozně ekonomické fakulty Mendelovy univerzity v Brně. Za připomínky k první verzi, zejména aplikační části, velice děkujeme Michalovi Kvasničkovi z Ekonomicko-správní fakulty Masarykovy univerzity a prof. Pavlu Ondrčkoví.

pitola 2) a nabídl alternativu v podobě vlastní interpretace dopadů zdanění na reálné tržní procesy vysvětlené I. M. Kirznerem (kapitola 3). V závěru naši argumentaci shrnujeme.

Přínosem našeho článku je zejména vnesení kritického pohledu na aplikaci rozličných daňových politik vyargumentovaných pohledem dokonale konkurenčního rovnovážného modelu neoklasické ekonomie, která zdaleka není jedinou současnou dostupnou svěbytnou mikroekonomickou teorií. Snažíme se tímto upozornit na aplikační problémy této teorie, které mohou být moderními nositeli hospodářských politik zdanění opomíjeny.

1. Teorie podnikatelského objevování v kostce

V následující kapitole shrneme teorii podnikatele samotnou. Toto shrnutí nám pomůže lépe pochopit důležitou kritiku dokonale konkurenčního rovnovážného modelu neoklasické ekonomie.

1.1 Inspirace Misesem a Hayekem

Kirznerova teorie vznikla jako syntéza poznatků dvou Kirznerových předchůdců, Ludwiga von Misesa a Friedricha A. von Hayeka (Šíma 2004).

Pro L. v. Misesa je každá lidská činnost, každé jednání, spekulací. Člověk, který nedisponuje kompletními informacemi, tj. každý obyčejný člověk, pak nemá ani představu o stavu všech reálných veličin, jež ho obklopují, a nemůže si proto být jist jejich budoucím vývojem, tedy musí být vždy spekulantem. Lidské jednání vháněné do nejistoty neznámé budoucnosti se stává objevováním a jednající člověk, který musí předvídat budoucí stav trhu, je podnikatelem (Otáhal 2008, s. 2). „V jakékoliv reálné a živé ekonomice je každý její aktér vždycky podnikatelem“ (Mises 1990, s. 253).

Podle Kirznera je podnikatel alespoň z části výjimečná osoba disponující určitými povahovými, intelektuálními a smyslovými rysy. Klíčovou roli v jeho rozhodování hraje podnikatelská ostražitost

neboli neustálá připravenost reagovat na tržní změny, k nimž v ekonomice dochází a které dávají vzniknout situacím, jichž si obyčejní účastníci trhu nemusí být vědomi. Schopnost dobré orientace v informacích, dobře informace zpracovat a vytřídit jen ty relevantní pro budoucí vývoj, odvaha nebo chuť riskovat, to patří k vlastnostem, které by měl dobrý podnikatel mít (Otáhal 2008, s. 3).

Zatímco od L. v. Misesa si I. M. Kirzner „vypůjčil“ cílevědomé a spekulativní jednání, F. A. v. Hayek poskytl I. M. Kirznerovi prostředí, v němž tento podnikatel může jednat a objevovat. A tak to, co vzniklo jako argument v debatě proti ekonomické kalkulaci v podmínkách společenského vlastnictví výrobních prostředků, se stalo druhým pilířem teorie podnikatelského objevování. F. A. v. Hayek kritizoval neoklasický dokonale konkurenční rovnovážný model, ze kterého v pozdější kalkulaci debatě zastánci socialistické kalkulace vycházeli. Konkrétně se zabýval skutečností, že model předpokládá stejnou dokonalou informovanost všech subjektů na daném trhu. Vyvrátil schopnost plánovače získat dostatečnou znalost k tomu, aby mohly být všechny ekonomické aktivity v komplexním ekonomickém systému společenského vlastnictví výrobních prostředků racionálně koordinovány za pomoci státu (Grochová a Otáhal 2010, s. 3).

V článcích *The Use of Knowledge in Society* a *Economics and Knowledge* F. A. v. Hayek tvrdí, že relevantní informace jsou vlastněny a využívány pouze individuálně a že znalosti existují jen v rozptýleném stavu a nejsou nikomu dostupné v jejich úplnosti (Hayek 1980). Tyto informace se pak vztahují jen k individuálním situacím jednotlivců. Každý využívá informace ve svůj prospěch, což se nemusí slučovat s plány ostatních. Žádný plánovač proto není schopen tyto informace shromáždit, natož využít. Možný komunikační systém umožňující přizpůsobení se neznámým a stále se vyvíjejícím okolnostem je pak cenový systém (Holman 2001, s. 274). Cena je proto zastřešující informací, s jejíž pomocí tržní subjekty artikulují relevantní informace vzdálené jiným tržním subjektům (Otáhal 2008, s. 5).



→ I. M. Kirzner (1998, s. 20) navazuje na Hayekovy myšlenky a přijímá je. Rovnováha je pro něj stav, ve kterém účastníci trhu nějakým způsobem v jeden moment předem očekávají, že ostatní účastníci trhu skutečně přesně ty záměry, které ve skutečnosti nakonec učiní. Nikdo nelituje, že učinil špatné rozhodnutí, protože předem znal všechny okolnosti a příležitosti vytvořené jinými účastníky a těm se přizpůsobil. Proces směřující k dosažení rovnováhy na reálných trzích ale musí spočívat ve vzájemném učení se a předvídání akcí ostatních. Kirznerův podnikatel pak nachází prostor pro jednání v podmínkách nedokonalých a rozptýlených informací. V každém časovém okamžiku odrážejí trhy učiněná mylná rozhodnutí vzniklá v důsledku určité nevědomosti subjektů trhu. V tomto Hayekově kontextu pak podnikatel objevuje podnikatelské příležitosti nabytím dosud neobjevených znalostí a informací, čímž napravuje neefektivní alokaci způsobenou nedostatečnou informovaností ostatních tržních subjektů (Otáhal 2008, s. 4).

1.2 Tržní chyby a čistý zisk: kritický moment neoklasické teorie zdanění

Podnikatelské objevování napravuje neefektivnost vzniklou v důsledku špatných tržních rozhodnutí neboli tržních chyb. Kirzner (1998, s. 47–50) rozlišuje dva typy chyb způsobených špatným tržním rozhodnutím: chyby vznikající z přílišného optimismu a chyby vznikající z přílišného pesimismu. Zatímco přílišný pesimismus je přítomen tam, kde dychtivých kupujících existuje více, než se očekávalo, k přílišnému optimismu dochází následkem přesvědčení, že kupující nebo prodávající jsou dychtivější, než ve skutečnosti jsou. Přílišný optimista očekává, že podnikatel prodá za cenu vyšší, než jakou jsou kupující ochotni zaplatit, nebo naopak, že koupí levněji, než za jakou cenu jsou prodávající ochotni prodat.

Chyby z přílišného pesimismu jsou ty, při nichž byly přehlédnuty výnosnější příležitosti. Jejich projevem je existence více než jedné ceny pro je-

den výrobek. Dávají vzniknout tomu, co Kirzner nazývá čistým podnikatelským ziskem (pure entrepreneurial profit).

Čistý zisk je nejvýznamnějším motivem pro podnikatelské objevování, podněcuje podnikatele k odstraňování chyb vzniklých kvůli nedokonalé koordinaci. Minulá podnikatelská rozhodnutí, která se ukázala jako chybná, vytváří prostor pro další podnikatele a dávají jim šanci chybu napravit a dosáhnout zisku. Kirznerův podnikatel je proto v podstatě arbitrážér. V nejjednodušší podobě objevuje to, že na některých trzích je stejný statek dražší než na jiných. Všimá si mezer na trhu, a protože jsou tyto mezery zároveň ziskovými příležitostmi, snaží se je využít. Nakoupí komoditu levně na jednom trhu, aby ji pak prodal draž na dalším. Na komoditu jako takovou se Kirzner (1998, s. 44–45) dívá z širší perspektivy. Ztotožňuje hotovou komoditu připravenou k prodeji se součtem cen zaplacených za použité zdroje potřebné k její výrobě a dodání.

Podnikatelská činnost pak existuje ve třech podobách (Kirzner 1976, s. 116):

- jako klasická čistá arbitráž, kdy levný nákup probíhá ve stejném období jako dražší prodej;
- čistá spekulace, kdy není přítomna souběžnost transakcí a podnikatel musí co nejlépe odhadnout budoucí poptávku, tedy jedná se o jakousi arbitráž do budoucna;
- produktivní kreativita, kde nejenže nemusí být přítomna souběžnost transakcí, ale její podstatou je kombinace známých zdrojů při tvoření nových výrobků, nebo výroba známých výrobků novou neobvyklou kombinací vstupních zdrojů.

Pro každý z těchto typů podnikání je zapotřebí jiných duševních či charakterových kvalit. To, co stimuluje pozornost podnikatele, který vynalezne nový výrobní proces, nemusí být podobné tomu, co přiměje podnikatele, aby věnoval pozornost příležitostem k arbitráži (Kirzner 1976, s. 116).

2. Implikace dokonale konkurenčního rovnovážného modelu neoklasické ekonomie pro hospodářskou politiku zdanění pohledem neorakouské ekonomie

„Nic není na světě jistého, jen smrt a daň.“

Benjamin Franklin

V následující kapitole vysvětlíme implikace dokonale konkurenčního rovnovážného modelu neoklasické ekonomie a zhodnotíme je z pozice rakouského paradigmatu. Toto vysvětlení implikací dokonale konkurenčního rovnovážného modelu pro hospodářskou politiku zdanění s následným kritickým zhodnocením nám umožní prezentovat alternativní model teorie podnikatelského objevování a zdanění. Nejdříve je ale třeba nadefinovat pojem daň.

Daň představuje transfer finančních prostředků od soukromého k veřejnému sektoru. Je to ze zákona povinná platba do veřejného rozpočtu, charakteristická svou nenávratností, neekvivalentností a neúčelovostí. Úloha daní v ekonomice spočívá v zajištění příjmů potřebných k fungování státu (Široký 2008, s. 1).

Jedno z nejzákladnějších třídění daní je podle vazby na důchod poplatníka. Existují daně přímé a daně nepřímé. Daň přímou platí poplatník na vlastní účet, ze svého důchodu. Jedná se o daně z důchodů, daně majetkové, případně daně z hlavy. Subjekt odvádějící daně nepřímé je neplatí z vlastního důchodu a předpokládá se, že jsou přenášeny na jiný subjekt. Mezi nepřímé daně patří daň spotřební, z obratu, z přidané hodnoty nebo cla (Stejskal 2008, s. 11).

Mezi nejčastěji uváděné funkce, které daně plní, patří stabilizační, redistribuční a alokační funkce. Na **stabilizační** funkci daní je kladen důraz zejména ze strany keynesovských ekonomů. Prostřednictvím daňového systému lze totiž ovlivňovat agregátní národohospodářské ukazatele. Daňový systém jako prostředek makroekonomické regulace je většinou odmítán jak neoklasickou, tak rakouskou ekonomikou (Kubátová 2010, s. 19). **Redis-**

tribuční funkce bývá vyzdvihována ekonomy blahobytu, kteří předpokládají existenci nespravedlnosti v prvotním rozdělení důchodů. Podle zástupce neorakouské školy M. N. Rothbarda (2005, s. 54–55) však nic takového jako rozdělování na svobodném trhu neexistuje, existuje jen výroba a směna a jestliže stát provádí tzv. rozdělovací proces, pouze tím prospívá jedné skupině na úkor druhé. Pro účely této práce je ale nejdůležitější funkcí daňového systému funkce **alokační**. Argumenty ve prospěch využití daňového systému při řešení problému alokace vyplývají ze závěrů mikroekonomických analýz neoklasických ekonomů. Daň se pak uplatňuje tehdy, když se projevu je neefektivnost trhu v alokaci zdrojů.

2.1 Zdanění a efektivita alokace zdrojů

Cílem této podkapitoly je ukázat dvě rozdílné odpovědi na to, zda je třeba zavádět daně za účelem dosažení alokační efektivitu trhu. První část seznámí čtenáře s tzv. nápravnou daní, tj. daní, jež je z pohledu neoklasické analýzy považována za daň přispívající ke zlepšení alokace, a druhá část nabídne kritiku argumentu pro zavedení této daně.

2.1.1 Paretovo optimum, argument pro zavedení daně

S pomocí dokonale konkurenčního rovnovážného modelu neoklasické ekonomie je v mnoha učebnicích demonstrováno, jakým způsobem mohou daně snižovat alokační efektivitu trhu a způsobovat náklady mrtvé váhy (DWL) (např. Kubátová 2005). V této podkapitole se ale touto částí standardní mikroekonomické analýzy zabývat nebudeme. Ve standardní mikroekonomické analýze existuje také jiná část, jejímž smyslem je analýza toho, „za jakých podmínek vede tržní hospodářství ke společensky efektivnímu využívání zdrojů“ (Stiglitz 1997, s. 93). V této části standardní mikroekonomické analýzy, v mnoha případech nazývané ekonomikou blahobytu, je obecně přijímaným kritériem pro hodnocení společenské efektivnosti trhu kritérium **Paretova optima**. Podle tohoto kritéria je →

- trh společensky paretoefektivní, jestliže již není možné zvýšit uspokojení kteréhokoliv jednotlivce, aniž by nebylo sníženo uspokojení někoho jiného (Holman 2001, s. 196).

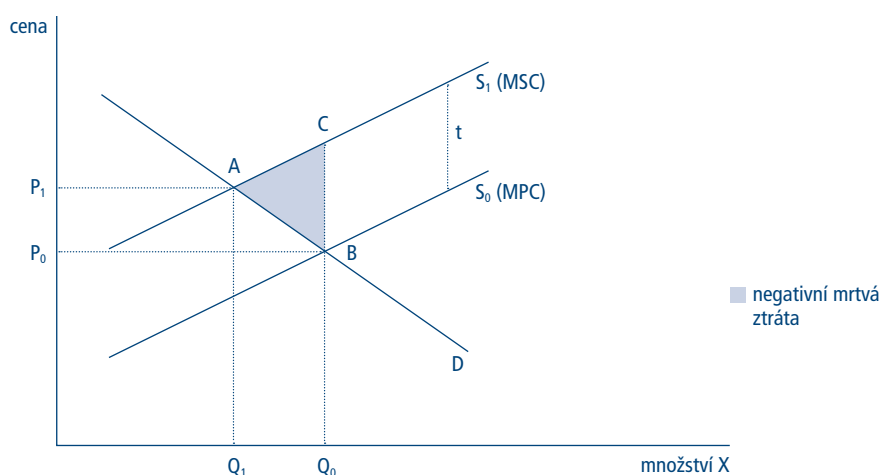
Závěry o neefektivnosti alokace trhu způsobené zavedením daní, které vysvětluje dokonale konkurenční rovnovážný model neoklasické ekonomie, vycházejí z předpokladu paretoefektivní alokace zdrojů před zdaněním. Jestliže je tento předpoklad porušen, a to v důsledku tržního selhání, mohou v takovém případě daně, pokud jsou použity pro nápravu těchto selhání, celkovou efektivnost trhu zvyšovat. Takováto daň je nazývána **nápravnou daní**. Tržním selháním, jež je v ekonomické teorii nejčastěji uváděno jako daněmi napravitelné, bývá **negativní externalita** (David 2007, s. 24).

Neoklasická ekonomie blahobytu je spojována především se jménem Arthura Cecila Pigoua, představitele cambridgeské školy. Pigou se zasloužil o to, že ekonomie blahobytu začala pracovat s pojmy spotřebitelův a výrobceův přebytek. Právě součet těchto přebytků byl zvolen jako měřítko ekonomického blahobytu. Jeho dalším významným přínosem bylo odlišení **soukromého a společen-**

ského užitku nebo společenských a soukromých nákladů, čímž do standardní mikroekonomické analýzy poprvé uvedl problém externalit. Společensky efektivní úroveň produkce a ceny jsou z pohledu neoklasické analýzy takové, které odpovídají stavu, kdy se na dokonale konkurenčním trhu mezní sociální užitek rovná mezním společenským nákladům. Pigou vysvětlil narušení společensky efektivní alokace zdrojů při existenci externalit a navrhl řešení v podobě státních intervencí, včetně zdanění (Holman 2001, s. 230–233).

Ke snížení společenské efektivnosti dochází tehdy, když proces výroby nebo spotřeby produkuje prospěch nebo náklady, které dopadají na subjekty, jež se těchto aktivit nezúčastňují. Tyto efekty jsou nazývány externalitami. Kladné externality vznikají, když činnost jednoho subjektu přináší prospěch jinému, přičemž ten je nemusí hradit. Tato situace pak vyústí v nižší než společensky efektivní produkci. Záporné externality vznikají, když činnost subjektu přináší náklady, které nejsou jinému subjektu hrazeny, čímž dochází k tomu, že úroveň produkce převyšuje společensky efektivní úroveň (Macáková 2007, s. 218).

Graf č. 1 » Dopad nápravné daně



Pramen: David (2007)

V grafu 1 je zachycena situace před a po uvalení daně na zboží X. Soukromé náklady výrobce před zdaněním jsou znázorněny křivkou S_0 a sociální náklady včetně externalit jsou dány křivkou S_1 . Jestliže bude na zboží uvalena daň t o velikosti externalit, trh vyprodukuje množství Q_1 místo původního Q_0 za cenu P_1 místo původní P_0 . Právě toto množství a cena po zdanění odpovídá efektivní alokaci zdrojů (David 2007, s. 25). Negativní externality lze měřit jako rozdíl mezi společenskými a soukromými náklady dané činnosti. Zavedením tzv. **pigouovské daně** ve výši tohoto rozdílu může být dosaženo společenské efektivity trhu (Stiglitz 1997, s. 263).

Před zdaněním existovala neefektivnost o velikosti ABC, křivka mezních společenských nákladů leží v této oblasti nad křivkou mezních soukromých nákladů. Snížením výroby v důsledku zdanění se neefektivnost odstranila. Trojúhelník ABC bývá nazýván negativní mrtvou ztrátou (Široký 2008, s. 200). Podle Širokého (2008, s. 1) je opodstatněnost daní podložena tvrzením, že ne vždy dokáže tržní mechanismus alokovat ekonomické zdroje v souladu se společenskou efektivitou, resp. paretoovsky efektivním rozdělením zdrojů. Stát tedy potřebuje prostředky, pomocí kterých může bojovat proti tržním selháním. Standardní mikroekonomická analýza pak demonstruje, že zavedení nápravné daně může napravit neefektivnost vzniklou kvůli negativní externalitě.

2.1.2 Neorakouská kritika Paretova optima

Konflikt mezi standardní mikroekonomickou analýzou a neorakouskou ekonomikou, který vyplývá z předchozí analýzy, vězí v představě společenského optima. Podle neorakouské ekonomie je fatální vadou paretového kritéria jeho praktická nepoužitelnost. Neorakouský ekonom je přesvědčen o skutečnosti, že ani jeden konkrétní individuální užitek není zjištělný a sdělitelný. Paretovská optimalizace je tak jen irelevantní koncepční hříčkou bez možnosti operacionalizace, natož politického uchopení. O žádné změně ekonomického uspořádání nelze v praxi říci, zda je, nebo není pareto-

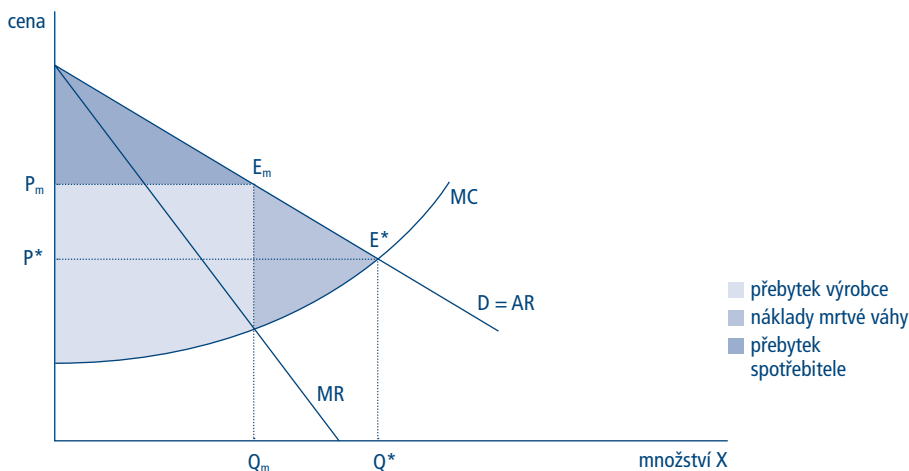
sky efektivní (Kinkor 1995, s. 509–511). Kritérium paretové efektivnosti dle Kinkora (1995, s. 511) pak vytváří apriorní představu, že nějaký statek musí existovat a být poskytován v nějakém žádoucím množství.

Neorakouská ekonomie neuznává pojmy společenský prospěch nebo společenské náklady. Jak prospěch, tak náklady jsou nezjistitelné individuálně vnímané veličiny, které nelze agregovat ani porovnávat mezi jednotlivci (Kinkor 1995, s. 511). Pro neorakouskou ekonomii je ve smyslu společenské efektivnosti většinou používán Hayekův koncept koordinace podnikatelských plánů. Hayekův přístup k tržním procesům je rozvinut v reálných podmínkách nerovnováhy. Jak uvádí Cordato (2007, s. 45–47), z hlediska jednotlivce souvisí efektivnost s tím, jak jeho aktivity a prostředky, jejichž použití je ovlivněno relevantními znalostmi, vedou k vytyčeným cílům. Efektivnost z hlediska společnosti pak podle stejného autora závisí na tom, jaké mají jednotlivci znalosti o nedostacích a touhách ostatních účastníků trhu, jak tyto znalosti přispívají ke sladění individuálních plánů a do jaké míry systém vytváří prostor pro objevování možností vzájemné směny. Pokud si uvědomíme, že například rozdílné ceny na jednom trhu v podstatě indikují nedostatečnou koordinaci, musíme podnikateli přiznat klíčovou roli při utváření efektivní alokace zdrojů.

Tržní selhání rakouský subjektivismus zcela popírá. Externality pro neorakouskou ekonomii v žádném směru neznamenají selhání trhu. Jestliže má někdo nevyžádaný užitek z jednání ostatních, je absurdní po něm požadovat kompenzaci za tento užitek (pozitivní externalitu), o které se předem nedohodli. Tzv. negativní externality znamenají pro neorakouské ekonomy spíše než selhání trhu jeho absenci, přičemž to, co činí trh trhem, je zejména zřetelné definování a důsledné prosazování vlastnických práv (Kinkor 1995, s. 511–512). Pigouovská daň ve světle neorakouské ekonomie proto nepovede k efektivní alokaci zdrojů a ideální paretoefektivní velikosti produkce, protože takový stav neexistuje, nebo jej lze dosáhnout jen teore-



→ **Graf č. 2 » Neefektivnost monopolu: náklady mrtvé váhy (DWL)**



Pramen: Jurečka a Jánošíková (2009)

tický. Zásahy v podobě zdanění, jejichž úkolem je napravit nedokonalosti trhu, jsou tak jen dalším příkladem, jak stát zasahuje do svobodného tržního procesu a znesnadňuje podnikatelské objevování. Jak se zdanění projeví na podnikatelském objevování, bude vysvětleno dále.

2.2 Zdanění monopolního zisku

Tato podkapitola se bude zabývat zdaněním monopolního zisku. Implikace standardní mikroekonomické analýzy monopolu pro hospodářskou politiku zdanění a kritické zhodnocení standardní mikroekonomické analýzy monopolu nám umožní vysvětlit alternativní pohled na tržní konkurenci a tím plynule navázat na alternativní model teorie podnikatelského objevování a zdanění.

2.2.1 Neoklasická analýza monopolu a její implikace pro hospodářskou politiku zdanění

Dříve, než se budeme zabývat analýzou zdanění monopolního zisku, je třeba objasnit, co pro neoklasickou ekonomii monopol znamená a proč je vedle externalit považován za další z příčin selhání trhu.

Jádrem ekonomických teorií hlavního proudu je dokonale konkurenční model trhů. Předpoklady tohoto modelu jsou nekonečné množství firem vyrábějících homogenní produkt na straně nabídky a nekonečný počet kupujících na straně poptávky, tudíž každý výrobce dodává pouze zanedbatelný zlomek celkové tržní nabídky a každý kupující představuje pouze zlomek poptávky; kupující jsou dokonale informováni o existenci a cenách statků a každému je umožněn absolutně volný vstup a výstup z trhu. Producenti vystupují v roli cenových příjemců a vyrábí takové množství, které maximalizuje jejich zisk (Macáková 2007, s. 42).

Tyto předpoklady vedou k tomu, že při stávající tržní ceně daného statku každý kupující správně očekává, že bude schopen koupit tolik, kolik si přeje, a každý prodávající správně očekává, že prodá přesně tolik, kolik si přeje. Při splnění těchto podmínek dosahuje systém dvou typů efektivnosti: alokační a výrobní. Alokační efektivnost nastává, jestliže při daných zdrojích a technologiích poskytuje systém svým spotřebitelům statky a služby, které si přejí nejvíce. Výrobně efektivní je systém tehdy, když producenti vyrábí s minimálními dlouhodobými průměrnými náklady (Macáková 2007, s. 198–199).

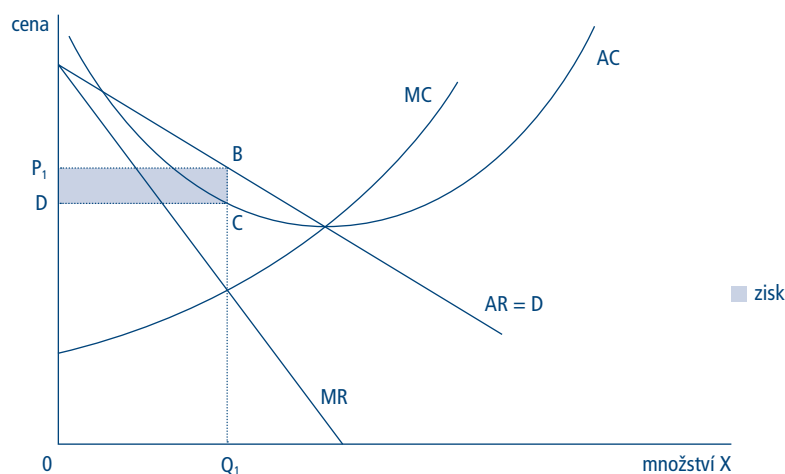
Naopak monopol je ve standardní mikroekonomické analýze v podstatě protipólem dokonalé konkurence. Je chápán jako tržní struktura, kde je na straně výrobce přítomen pouze jediný producent. Produkce monopolní firmy je produkcí celého trhu, stejně jako poptávka po její produkci je poptávkou celého trhu.

V grafu 2 firma není příjemcem ceny. Množství produkce Q_m , pro které se rozhodne, je nižší než množství produkce Q^* , při kterém je maximalizován užitek spotřebitelů. Monopolista omezuje výrobu, a tedy i spotřebu, čímž dochází k **nákladům mrtvé váhy** (Jurečka a Jánošíková 2009, s. 167). Ty vznikají pokaždé, když je cena vyšší než mezní náklady MC. Z tohoto grafu lze také vyčíst, jak se v důsledku monopolu zvýšil přebytek výrobce na úkor přebytku spotřebitele. Monopolní situace na trhu je tedy jednoznačně považována za nežádoucí. Vede k vyšším cenám, nižší úrovni produkce, selhává při alokaci zdrojů a představuje jednu z nejčastěji uváděných bariér vstupu na trh (Jurečka a Jánošíková 2009, s. 153).

Jak vypadá zisk monopolní firmy a jak jeho zdanění ovlivní výstup trhu, lze vyčíst z grafu 3. Monopolista vyrábí množství Q_1 , při kterém se protínají křivky mezních nákladů a příjmů, přičemž nabízí za cenu P_1 . Zisk firmy se rovná $TR - TC$,² tedy rozdílu mezi celkovými příjmy a celkovými náklady. Maximálnímu ekonomickému zisku monopolní firmy odpovídá plocha obdélníku P_1BDC .

Standardní mikroekonomická analýza pak předpokládá, že zdanění tohoto zisku nezpůsobuje žádnou ztrátu alokační efektivnosti (DWL). Prodávané množství, které maximalizuje původní zisk, bude maximalizovat také $(1 - t)$ zisk³ (Varian 1995, s. 414). I když firma odevzdá 25, 50 nebo 90 % svého monopolního zisku, nepovede to ke změně ceny nebo množství produkce (McKenzie a Lee 2006). Macáková (2007, s. 130) uvádí, že zvýšení daní je jeden z nejdůležitějších nástrojů regulace monopolu. Po zdanění může míra zisku klesnout pod obvyklou úroveň a to může stimulovat monopolní kapitál k přesunu do jiných odvětví

Graf č. 3 » Zisk monopolu



Pramen: Jurečka a Jánošíková (2009)

² $TC = DCQ_1, 0$; $TR = P_1BQ_1, 0$.

³ $t = \text{daň}$.

- (Kubátová 2010). Příjem, který vláda získá zdaněním zisku monopolu, pak může být využit k eliminaci dalších tržních selhání, k financování antimonopolní politiky státu, jejíž náplní může být například boj proti kartelům.

2.2.2 Neorakouská kritika neoklasické analýzy monopolu

Neorakouská ekonomie nabízí jiný pohled na monopol, a tudíž i na vliv zdanění na něj. Odlišnost vnímání monopolu vyplývá z odlišného pojetí tržní konkurence. Zatímco standardní mikroekonomická analýza vyzdvihuje dokonalou konkurenci jako předpoklad rovnováhy, pro neorakouskou ekonomii je to právě neustále se obnovující nerovnováha, která podněcuje **konkurenční proces**. Odchytky od stavu, jenž odpovídá dokonalé konkurenci, neohrožují podle neorakouské ekonomie společenskou koordinaci. Tato koordinace ovšem není ideálem dokonalé konkurenčního rovnovážného modelu neoklasické ekonomie, nýbrž vyzdvihuje konkurenci jako proces, který tuto koordinaci umožňuje.

Z pohledu neorakouské ekonomie k té nejtvrděší konkurenci nedochází při prodeji homogenních výrobků, ale při prodeji odlišných substitutů. Podle Kirznera (1998, s. 66) si, vzhledem ke vzácnosti zdrojů, všechny výrobky konkurují. Jako extrémní příklad tohoto předpokladu lze uvést situaci, kdy jeden producent vlastní všechny pomeranče na světě. Zatímco neoklasický ekonom by se na věc díval tak, že tento producent má monopol na trhu s pomerančovým džusem, podle neorakouského ekonoma konkurenční proces vede podnikatele k tomu, aby udělali vše pro to, aby jejich např. jablekový džus byl lepší než ten pomerančový.

Úspory z rozsahu vzniklé spojováním firem jsou velkým odchýlením od představy dokonalé konkurence. Mezi velkými firmami dochází k cenovým politikám, a proto je z pohledu standardní mikroekonomické analýzy nutné mít protimonopolní zákonodárství pro udržení konkurenční struktury trhu (Kirzner 1998, s. 66). Samotný trh není ale bez zásahu vlády schopen vytvořit překáž-

ky pro vstup podnikatelů do odvětví. Při absenci uměle vytvořených státních překážek nedokáže ani spojení firem zabránit novým podnikatelům vstoupit do odvětví. Pokud jsou výsledkem koluze firem velké úspory z rozsahu, jichž nejsou schopni potenciální vstupující dosáhnout, není koluze ohrožením konkurenčního procesu. Snížení nákladů, i prostřednictvím spojení firem, je podstatou podnikatelské konkurence. Spojení podnikatelů motivované snížením nákladů je přesně tou aktivitou, která je podstatou procesu podnikatelského objevování. Jakékoliv pokusy udržet ceny pomocí koluze vysoko jsou pak vystaveny vstupu konkurenčních podnikatelů do odvětví (Kirzner 1998, s. 67).

Oproti standardní mikroekonomické analýze monopolu, kdy zdanění monopolního zisku nemá vliv na fungování monopolu, jelikož nijak neovlivňuje jeho výstup, zdanění monopolu v neorakouské ekonomii představuje destruktivní státní zásah do systému. Jestliže je podle Kirznera tzv. monopolní chování firem žádaným jevem, projevem dynamické konkurence, zdanění zisku monopolních firem by se pak dalo ztotožnit se zdaněním zisku firem běžných.

„Činnosti spojené s potíráním monopolu se neukazují jako dobře myšlené, ale neobratné zasahování do činnosti trhu, které je na překážku konkurenci“ (Kirzner 1998, s. 68).

3. Teorie podnikatelského objevování a zdanění: alternativní model

V této kapitole navážeme na předchozí kritické zhodnocení standardní mikroekonomické analýzy zdanění a představíme jednoduchý alternativní model teorie podnikatelského objevování a zdanění. Vycházíme přitom ze stručného vysvětlení podstatných rysů teorie podnikatelského objevování vysvětlených v kapitole první.

Jestliže neorakouská ekonomie ztotožňuje monopolní firmu s jakoukoliv jinou, je vhodné pokusit se vysvětlit, co způsobuje zdanění jejího zisku. I když ke zdanění čistého zisku z pohledu úřed-

Konflikt mezi standardní mikroekonomickou analýzou a neorakouskou ekonomikou vězí v představě společenského optima. Podle neorakouské ekonomie je fatální vadou paretovského kritéria jeho praktická nepoužitelnost. Neorakouský ekonom je přesvědčen o skutečnosti, že ani jeden konkrétní individuální užitek není zjištělný a sdělitelný. Paretovska optimalizace je tak jen irrelevantní koncepční hříčkou bez možnosti operacionalizace, natož politického uchopení. O žádné změně ekonomického uspořádání nelze v praxi říci, zda je, nebo není paretovsky efektivní.

ních postupů vůbec nedochází, neboť zdanění se v byrokratické praxi týká účetních položek a zákonem vyčleněných ekonomických aktivit, ať je stanovení zdaňovaného základu jakékoliv, nedobrovolná dávka vždy dopadá na důchody výrobních faktorů, tedy na blahobyt jejich vlastníků. Poškozuje spotřebitele, neboť jim upírá žádané uspokojení jejich potřeb a mění poplatníkovu efektivní časovou preferenci a tím i hodnotu reálných peněžních aktiv poplatníkem vlastněných, čímž zase snižuje jeho blahobyt (Rothbard 2005). Blahobyt každého poplatníka má pak počátek v podnikatelském objevování.

V teorii podnikatelského objevování daně snižují motivace podnikatelů a tím negativně ovlivňují kvalitu podnikatelských aktivit. Čím vyšší daň, tím nižší podnikatelský zisk. Filoso (2010, s. 118) dále uvádí, že daně vedou podnikatele k tomu, aby se soustředili více na hledání cest, jak se daním vyhnout, než jak dosáhnout zisku. Oba dopady se odráží ve snížení užitek spotřebitelů. S daněmi dochází ke zpomalení podnikatelského objevování, ať už proto, že se podnikatelé pouští do méně rizikových aktivit, nebo proto, že mají tendenci se více chránit před ztrátami než hledat nové podnikatelské příležitosti. Systém se tímto může stát méně pružným, stále více statickým a více citlivým na vnější šoky (Filoso 2010, s. 119).

V našem alternativním modelu teorie podnikatelského objevování a zdanění se ovšem snažíme řešit jiný problém standardní mikroekonomické analýzy zdanění. Podle Kirznera (1976, s. 93–94)

standardní mikroekonomická analýza zdanění zkoumá ekonomické důsledky zdanění s předpokladem, že daně jsou zaváděny do světa, ve kterém jsou všechny dostupné alternativy budoucích činností dané a jejich aktérům známy. Tedy do světa, jenž je opakem Hayekova prostředí rozptýlených a nesdělitelných informací. Dopad zdanění je v důsledku toho řešen jen v tom smyslu, jak daně ovlivňují atraktivitu těchto daných a podle preferencí jasně seřazených činností. Jestliže je všem známý užitek z jednotlivých alternativ, tak vše, co musí vláda udělat, když chce motivovat poplatníky k určitému jednání, je zvýšit relativní atraktivnost užtku z tohoto jednání. Pokud je například žádoucí zvýšení úspor na úkor současné spotřeby, je třeba daňově odlehčit příjem plynoucí ze spoření.

Kirzner (1976) ale zdůrazňuje, že bychom měli více uvažovat o tom, jaký vliv mohou daně mít na samotný seznam možných alternativ. Prostředí, do kterého je teorie podnikatelského objevování zasažena, je prostředí, v němž jsou alternativy budoucích činností teprve objevovány a už vůbec nejsou předem známy. Daně proto podle I. M. Kirznera hlavně působí na citlivost podnikatelů vůči těmto doposud neznámým alternativám.

Z pohledu teorie podnikatelského objevování zdanění negativně ovlivňuje citlivost podnikatelů prostřednictvím **snižování čistého zisku**, který „zažehuje jiskru zájmu o dosud nepoznanou příležitost“ Kirzner (1976, s. 97). Čistý podnikatelský zisk se samozřejmě nedá ztotožnit se ziskem účetním, a to díky položkám zahrnutým v účetním zis-



→ ku, jako jsou úroky nebo mzdy manažerů atd. Čistý zisk je totiž obsažen nejen v účetním zisku, ale také například v příjmech vlastníků výrobních faktorů, jakým je např. práce. „*Když se dělník přesune z odvětví, kde je jeho produktivita a mzda nízká, a získá zaměstnání v jiném odvětví nebo oblasti, kde je za stejný výkon ohodnocen lépe, jedná se o objevení čistého zisku v podobě mzdového diferenciálu*“ Kirzner (1976, s. 102). My se proto zaměříme hlavně na analýzu dopadů zdanění na rozhodování reprezentativního podnikatele.

I. M. Kirzner sice přiznává, že neumí vysvětlit, jak může atraktivita (výskyt nezdaněného čistého zisku) konkrétní činnosti, která ještě nebyla objevena, ovlivnit její objevení, avšak je přesvědčen, že možnost získání většího zisku stimuluje podnikatelskou ostražitost a vnímavost více než možnost dosažení zisku, o který by se musel podnikatel s „někým“ dělit. V našem jednoduchém modelu je tím „někým“ stát.

3.1 Zdanění podnikatelské aktivity

Standardní mikroekonomická analýza zdanění vkládá analýzy daňových dopadů do světa, v němž jsou všechny dostupné příležitosti k dosažení zisku předem dány a známy. Nepředpokládá, že by daňový poplatník mohl objevit jiné způsoby řešení nové daňově zatížené situace. Běžně rozebíraný poplatník se perfektně orientuje ve zdaňovaných situacích a provádí očekávaný výběr akcí směřujících k uskutečnění již známých příležitostí. Standardní mikroekonomická analýza zdanění tak pracuje s pobídkami poskytujícími provize subjektům, jejichž rozhodnutí směřuje k výběru známé, předem vybrané alternativy. Pobídky a bariéry vedou rozhodující se subjekty směrem k volbě autoritami požadované akceptované alternativy tím, že přímo ovlivňují jejich zvažované náklady. Daňová pobídka zastupuje snahu daňových autorit přimět jednotlivce k požadovanému chování.

Podnět (pobídka) k podnikatelské aktivitě naopak tomu nepracuje se zdoláváním nákladů rozhodujícími se subjekty, které si volí jinou než centrálně upřednostněnou mikroekonomickou aktivitu, naopak operuje s pobídkou hodnotnější z hlediska subjektivního vnímání všech možností. Pokud si jednotlivec nezvolí aktivitu upřednostňovanou „vyššími místy“, znamená to, že atraktivita takové činnosti selhala, neboť dostatečně nemotivovala podnikatele k její realizaci. Objevení možnosti podniknout určitou akci neznámá v teorii podnikatelského objevování úmyslné hledání čteného výsledku, které se daňové autority mohou také s pomocí daňových „lákadel“ snažit podněcovat. Objevení příležitosti žádnou administrativně určenou pobídku nepotřebuje, neboť to není aranžmá již známé nákladově výnosové aktivity, ale start doposud naprosto neznámé akce.

3.1.1 Podnět čistého zisku

Podnět k podnikatelské aktivitě, čistý podnikatelský zisk,⁴ ovšem není suma, kterou bychom mohli popsat jako náklady nutně vynaložené na produkci nabízené služby nebo statku. Neobsahuje v sobě žádnou část upotřebenou v realizaci produkce na trhu. Čistý zisk hraje úlohu pobídky k hledání příležitostí, které doposud nikdo neobjevil, a proto nemusí být nutně obsažen v již známých produkčních činnostech. Možnost dosažení takového zisku poskytuje podnikateli právě neznámost, nevědomost nového, hodnotnějšího výrobního postupu. Čistý podnikatelský zisk je pak možný díky selhání jiných účastníků tržního procesu v objevování hodnotnějších příležitostí. Je to všudypřítomný ekonomický fenomén.

V nejistém světě s otevřeným koncem (open-ended) se každý jednající člověk snaží nepřehlédnout žádnou příležitost, která mu umožňuje snadnější naplnění osobních přání, což nemusí úplně znamenat výběr nejvhodnější známé a předpokládané příležitosti, ale je to též objevování nových

⁴ Paralelu čistého zisku najdeme v teoriích hlavního proudu ve formě monopolistického, monopolního a jiného nenulového ekonomického zisku.

možností. Neutuchající proces objevování všudy-přítomných netušených příležitostí k dosažení čistého zisku není ovšem ani v nejmenším ve standardní mikroekonomické analýze obsažen.

3.1.2 Morální aspekt zdanění čistého zisku

V teorii podnikatelského objevování, kde podnět čistého zisku vede podnikatele k nápravě selhání jiných účastníků tržního procesu v objevování hodnotnějších příležitostí, je zdanění podnikatelského čistého zisku ekonomicky neracionální. Přesto stále existuje názor, že je nutné takový zisk zdanit, a to proto, že není plně dílem „zasloužené“ práce,⁵ ale výsledkem náhodného sledu událostí. Podnikatelův čistý zisk je mnohdy chápán jako výsledek šťastné náhody. Ve vzduchu tímto visí otázka definice štěstí a spravedlivého trestu za nadměrné štěstí, které jaksi bylo zbytku lidí „ukradeno“, a proto by z něj měli mít také prospěch. Ale pro takovou debatu není v této práci vymezený prostor.

Podnikatelská aktivita je *záměrné*⁶ jednání v podmínkách nejistoty, přestože náhoda a nečekané události hrají v podnikání významnou úlohu, nelze radikálně vymezovat podnikatelský zisk jako dílo nezřízené štěstěny. Podnikatel příležitosti více než nachází, fakticky je vytváří. Bez podnikatelské iniciativy (jednání) kohokoliv bychom těžko mohli očekávat nějaký výsledek. Proto hodnocení čistého zisku z hlediska spravedlnosti bude vždy velmi choulostivé. To vyplývá z podstaty čistého zisku. Žádná jeho část není potřebná k zajištění prodeje zboží či služby, a tak jej nelze považovat za odměnu nezbytného podnikatelského úsilí. Ta je již obsažena ve výdajích nutných k umožnění produkce. Prodej zboží je uskutečnitelný i bez přítomnosti čistého zisku. Proto se může jevit jako ideální pro zdanění v rámci redistribuční funkce daňového systému.

Chápání trhu v rámci dokonale konkurenčního rovnovážného modelu neoklasické ekonomie vede ale k nesprávným filozofickým závěrům ohledně spravedlnosti zdanění čistého zisku, neboť čistý zisk není výsledkem, ke kterému bylo záměrné směřováno vynaložením produktivních zdrojů, ale výsledkem objevu, který ve standardní mikroekonomické analýze nemůže nastat. Nelze objevit něco, o co doposud nikdo neusiloval, pokud neexistuje možnost objevení čistého zisku: „*všechny otázky distributivní spravedlnosti se zredukuje na otázku, jak spravedlivě rozdělit daný koláč. Pokud byl tento koláč vyroben, spravedlnost vyžaduje, aby byl spravedlivě rozdělen mezi majitele ingrediencí použitých pro upečení koláče. Ve světě bez objevování není prostor pro zvažování toho, jak spravedlivě rozdělit koláč, který předtím vůbec neexistoval.*“ (Kirzner 1998, s. 80)

Podnikatel je považován, pokud ne za někoho, kdo čistý zisk vytvořil, tak přinejmenším za jeho nálezcce. Nárok na něco, co podnikatel vytvořil z ničeho, nelze odvodit z vlastnictví výrobních zdrojů, protože k čistému zisku žádné zdroje nejsou potřeba. V tomto smyslu je podle Kirznera (1997) možné uplatnit etický zákon „kdo to najde, toho to je“.

3.1.3 Aplikační problémy standardní mikroekonomické analýzy zdanění

První aplikační problém standardní mikroekonomické analýzy zdanění plyne z prakticky a empiricky nesnadné identifikace čistého podnikatelského zisku. K praktickému uplatňování daňových politik je nezbytná identifikace zdaňovaného základu (čistého zisku) a jeho převedení do účetních výkazů. Účetní zisk je daleko širší kategorie než čistý zisk a ten není spojený s účetními předpisy, nýbrž s běžným lidským rozhodováním, s odezvou v mnohdy mnohem delším časovém ho-



⁵ *Mezního produktu výrobních faktorů, jejichž renta je objektivizována rovnovážnou cenou vyčíslovanou trhem výrobních faktorů v podmínkách dokonalé konkurence. Ta nám ale není schopna odpovědět na otázku: dostaly by se výrobní faktory k jinému, hospodárnějšímu využití bez ekonomického fenoménu, jakým je čistý zisk?*

⁶ „...velmi atraktivní potencionální výnos pomáhá upoutat pozornost k naskytujícím se činnostem, i když na konci provedení takové akce vyjde najevo, že bylo dosaženo výnosu proti všem očekáváním...“ (Kirzner 1985, s. 107)

- rizontu, než je zdaňovací období. Nastavování byrokratických pravidel pro odvod opravdového čistého zisku je problém v tomto úhlu pohledu srovnatelný s úředním stanovováním monopolní ceny, obojí je pro úředníka primitivně neřešitelný problém, který jej nutí k vynalézání komplikovaných a komplikujících procedur.⁷

Druhý aplikační problém vyvstává z ignorance otázky spojené s přesným určováním důsledků daňových omezení. Zdanění čistého zisku má jasný demotivační charakter vůči podnikatelské aktivitě. Jak píše I. M. Kirzner: „*Spojil jsem tento druh překážek s okolnostmi, které společně se zdaněním čistého zisku tendují k přeměně situací s otevřeným koncem (které inspiroují podnikatelskou ostražitost) do uzavřených situací, ve kterých se připravený, bdělý, duchapřítomný podnikatel navrácí k jednoduchému, rutinnímu, konzistentnímu, optimalizujícímu nositeli rozhodnutí, jenž podléhá uvědomělému nátlaku*“ (Kirzner 1985, s. 115).

Stejným demotivačním způsobem se chová částečné zdanění, i když úplně neuzavírá situace s otevřeným koncem, ale pouze omezuje absolutní velikost podnikatelského čistého zisku. Degradovaný čistý zisk ztrácí motivační sílu a mnohdy odrazuje i brání podnikateli v čisté arbitráži, spekulativní činnosti nebo produktivní kreativitě. Tento fakt standardní mikroekonomická analýza zdanění ignoruje.

Ve všech svých aktivitách je každý podnikatel vždy připraven k možné, nápadité kombinaci rozmanitých vstupů i k nejneočekávanějším typům spolupráce. Ve světě založeném na rozlehlé kooperaci je také každý jedinec podnikatelem a každé vidění světa implikuje objevování rozmanitých příležitostí. Zdanění čistého zisku se tímto týká všech nejobskurnějších podnikatelských činností. K tomu, aby byla veškerá podnikatelská energie využita racionálním způsobem, způsobem přiná-

šejícím komukoliv užitečnost, musí podnikatelé správně rozeznat a identifikovat vhodné ingredience užité v podnikatelských vizích a jejich výhody. Zkreslování cenové informace z důvodu zdanění živnostníka, zaměstnance, obchodní společnosti, majitele nemovitosti či spotřebitele podnikatelům výslovně brání v nalézání svobodným trhem věnovaných příležitostí.

4. Závěr

V textu jsme se pokusili o interpretaci standardní teorie zdanění, která vychází z dokonale konkurenčního rovnovážného modelu neoklasické ekonomie, způsobem vlastním teorii podnikatelského objevování. V první kapitole byly představeny podstatné rysy teorie podnikatelského objevování. Bylo vysvětleno, o čem teorie podnikatelského objevování pojednává, jak vznikla a v čem spočívá její význam. Teorie podnikatelského objevování, která vznikla jako syntéza poznatků neorakouských ekonomů F. A. v. Hayeka a L. v. Misesa, vysvětluje koordinaci dynamických tržních procesů.

Ve druhé kapitole byly analyzovány rozdíly mezi standardní mikroekonomickou analýzou a teorií podnikatelského objevování v přístupu ke zdanění. První rozdíl byl demonstrován na argumentaci ve prospěch zdanění externalit, jednoho z tzv. selhání trhu. Selhání trhu jsou základním argumentem standardní mikroekonomické analýzy pro státní zásahy. Neorakouská teorie obecně v tržní selhání nevěří. Konkrétně problém externalit narušujících společenskou efektivitu, jenž je postaven na pojmech jako společensky efektivní alokace zdrojů, společenský náklad či užitek, je z pohledu neorakouské ekonomie pro hospodářskou politiku irelevantní. Předchozí pojmy, na nichž externality stojí, neorakouská ekonomie kritizuje, neboť neorakouský ekonom vnímá trhy jako dy-

⁷ „Osoby pověřené úřadem jsou oprávněny vstupovat na pozemky, do všech objektů, místností a dopravních prostředků, které jsou užívány soutěžiteli při jejich podnikatelské činnosti (dále jen „obchodní prostory“), nahlížet do obchodních knih a jiných obchodních záznamů, pořizovat si z nich výpisy a na místě požadovat ústní vysvětlení.“ (Úplné znění zákona č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže)

namické, kde neexistuje nic jako společensky efektivní alokace zdrojů, a z hlediska společenské efektivity jej zajímá spíše efektivní koordinace podnikatelských plánů.

Dále byla vysvětlena analýza dopadu daní na zisk monopolní firmy, která nám umožnila uvést koncept konkurenčního procesu. Ten je diametrálně odlišný od dokonale konkurenčního rovnovážného modelu neoklasické ekonomie. Neorakouský konkurenční proces je dynamický, ne statický. Odlišné ceny, výrobky a služby jsou v dynamické konkurenci běžné, dokonce jsou příčinou a objektem podnikatelského objevování. Z toho také vyplývá odlišný pohled na monopol a jeho zdanění. To, co neoklasický ekonom vidí jako pro alokační efektivitu škodlivý monopol, je pro teorii podnikatelského objevování jen přirozený výsledek dynamické konkurence. Zdanění monopolu tak nenapravuje selhání trhu z důvodu narušení dokonalé konkurence, ale znamená totéž, co zdanění běžné firmy. Zdanění firem oslabuje podnikatelskou aktivitu, snižuje motivaci podnikatelů, snižuje zájem

podnikatelů o objevování čistého zisku a zvětšuje míru upřednostňování angažování se v rutinních aktivitách před inovativními činnostmi nebo spekulacemi. Vzhledem k tomu, že podnikatelské objevování je hlavním hnacím motorem ekonomického rozvoje, je velice pravděpodobné, že zdanění působí negativně na ekonomický rozvoj.

Tyto závěry byly dále detailněji rozpracovány ve třetí kapitole, kde jsme se pokusili představit alternativní model teorie podnikatelského objevování a zdanění. Vycházeli jsme ze zjednodušujícího předpokladu čistého zisku jako jediného zdroje blahobytu jednotlivce a pokusili jsme se vysvětlit, jakým způsobem zdanění čistého zisku ovlivňuje chování tohoto jednotlivce i ve vztahu k celé společnosti a ekonomickému rozvoji. Kritici mohou namítat, že jsme nebyli schopni předpoklady chování podnikatele exaktně formulovat a mechaniku našeho modelu formalizovat do podoby odpovídající nárokům kladeným na moderní mikroekonomické modelování. Zde vidíme prostor pro další výzkum.

V teorii podnikatelského objevování, kde podnět čistého zisku vede podnikatele k nápravě selhání jiných účastníků tržního procesu v objevování hodnotnějších příležitostí, je zdanění podnikatelského čistého zisku ekonomicky neracionální. Přesto stále existuje názor, že je nutné takový zisk zdanit, a to proto, že není plně dílem „zasloužené“ práce, ale výsledkem náhodného sledu událostí. Podnikatelův čistý zisk je mnohdy chápán jako výsledek šťastné náhody. Ve vzduchu tímto visí otázka definice štěstí a spravedlivého trestu za nadměrné štěstí, které jaksí bylo zbytku lidí „ukradeno“, a proto by z něj měli mít také prospěch.

LITERATURA A PRAMENY

1. Cordato, F. A. (2007): *Efficiency and Externalities in an Open-Ended Universe: A Modern Austrian Perspective*. Auburn: The Ludwig von Mises Institute. [online] [cit. 2012-04-18]. Dostupné z: <http://library.mises.org/books/Roy%20Cordato/Efficiency%20and%20Externalities%20in%20an%20Open-Ended%20Universe.pdf>
2. David, P. (2007): *Teorie daňové incidence praktickou aplikací*. Brno: Akademické nakladatelství CERM, s. r. o., 2007



- 3. Filoso, V. (2010): *The Corporate Income Tax: An Entrepreneurial Perspective*. Quarterly Journal of Austrian Economics, roč. 13. [online] [cit. 2012-05-13]. Dostupné z: http://mises.org/journals/qjae/pdf/qjae13_1_5.pdf
4. Grochová, L., Otáhal, T. (2010): *Podnikání a ekonomický rozvoj: Jaký je rozdíl mezi neorakouskou a novou institucionální ekonomikou?* Politická ekonomie, roč. 58, č. 5, s. 623–640
5. Hayek, F. A. von (1980): *Individualism and economic order*. Chicago: University of Chicago Press, 2009. [online] [cit. 2012-04-18]. Dostupné z: <http://mises.org/books/individualismandeconomicorder.pdf>
6. Holman, R. a kol. (2001): *Dějiny ekonomického myšlení*. 2. vydání. Praha: C. H. Beck
7. Jurečka, V., Jánošíková, I. (2009): *Mikroekonomie: Učební text pro bakalářské studium*. Ostrava: VŠB-TU
8. Kinkor, J. (1995): *Veřejné finance a selhání trhu: rakouská perspektiva*. Finance a úvěr, roč. 45, č. 9. [online] [cit. 2012-04-17]. Dostupné z: http://journal.fsv.cuni.cz/storage/584_199509j2.pdf
9. Kirzner, I. M. (1985): *Discovery and Capitalist Process*. London (GB) and Chicago (IL): The University of Chicago Press
10. Kirzner, I. M. (1998): *Jak fungují trhy*. Praha: MegaPrint
11. Kirzner, I. M. (1976): *Taxes and Discovery: An Entrepreneurial Perspective*. In: *Discovery and the Capitalist Process*, s. 93–118
12. Kubátová, K. (2005): *Daňová teorie: Úvod do problematiky*. Praha: AHPI
13. Kubátová, K. (2010): *Daňová teorie a politika*. 5. aktualizované vydání. Praha: Wolters Kluwer
14. Macáková, L. (2007): *Mikroekonomie*. 10. vydání. Slaný: Melandrium
15. Mises, L. von (1990): *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth: a Treatise on Economics*. Auburn (AL): Ludwig von Mises Institute
16. McKenzie, R. B., Lee, D. R. (2006): *Microeconomics for MBAs: The economic way of thinking for managers*. Cambridge: Cambridge University Press
17. Otáhal, T. (2008): *Teorie podnikatelského objevování*. Politická ekonomie, roč. 56, č. 5, s. 669–683
18. Rothbard, M. N. (2005): *Ekonomie státních zásahů*. Praha: Liberální institut
19. Stejskal, J. (2008): *Daňová teorie a politika. I. díl*. Pardubice: Univerzita Pardubice
20. Stiglitz, J. E. (1997): *Ekonomie veřejného sektoru*. 1. vydání. Praha: Grada Publishing
21. Šíma, J. (2004): *Rozvíjející se rakouská tradice – od metodologického individualismu k hodnocení hospodářských politik*. Liberální institut. [online] [cit. 2009-04-18]. Dostupné z: <http://www.libinst.cz/clanky.php?id=568>
22. Šíroky, J. (2008): *Daňová teorie s praktickou aplikací*. 2. vydání. Praha: C. H. Beck
23. Varian, H. R. (1995): *Mikroekonomie: Moderní přístup*. Praha: Victoria Publishing
24. Volejníková, J. (2006): *Korupce a podnikatelské objevování*. In: *Scientific papers of the University of Pardubice, Series D, Faculty of Economics and Administration*. Pardubice: Univerzita Pardubice

KLÍČOVÁ SLOVA

neorakouská ekonomie, neoklasická ekonomie, podnikání, zdanění

ABSTRACT

This paper deals with neo-Austrian theory of entrepreneurial discovery and its approach to taxation. We present critical reflection to perfectly competitive equilibrium model of neo-classical economics, especially to its implications for public policy of taxation, from the perspective of neo-Austrian economics. More precisely,

we argue that neo-Austrian economists rather use coordination than Pareto efficiency criteria for judging efficiency of tax system, and understand competition rather as a dynamic process than static situation, which implies different suggestions for public policy of taxation of monopoly. Further, we present alternative model of the theory of entrepreneurial discovery and taxation.

KEYWORDS

neo-Austrian economics, neo-classical economics, entrepreneurship, taxation

JEL CLASSIFICATION

B53, H20, L26

✕

Institute Monte di pietà: příspěvek k dějinám ekonomiky neziskových organizací

► Ing. František Svoboda, Ph.D. » Katedra veřejné ekonomie, Ekonomicko-správní fakulta, Masarykova univerzita¹

* Kdyby ekonomické dějiny byly psány jako dějiny hospodářské etiky, zjistili bychom patrně, že mezi důvěrně známými milníky, vyznačujícími rozličné etapy ekonomické teorie i praxe, vystávají mezníky nové, které nám umožňují pohlížet na vývoj světového hospodářství a jeho institucí v odlišné perspektivě.

Jednomu z těchto zapomenutých zlomů hospodářských dějin se věnuje i tento článek. Klade si za cíl podrobně prozkoumat kořeny evropského drobného bankovníctví, zpřístupňující peněžní služby nejširším vrstvám obyvatelstva. U počátku evropských retailů totiž nestojí kupci či finančníci, ale františkánští řeholníci, zakládající neziskové úvěrové instituce zvané Monte di pietà. Tyto podniky (od středověku po dnešek) jsou zastavárnami, poskytujícími menší úvěr na mírný úrok, výměnou za zástavu. Jejich služeb využívaly především nižší a střední vrstvy, a to jak k půjčkám, tak k vkladům, které byly zabezpečeny proti krádeži, byly dostupné na vyžádání a navíc sloužily dobré věci. Důsledkem rozvoje těchto zastaváren byla demokratizace peněžních služeb, neboť do té doby fungovaly banky především pro potřeby bohatých obchodníků a patriciátu.

Příběh italských Monte di pietà je pozoruhodnou ukázkou zrodu nové instituce, která reagovala

na změnu ekonomických a sociálních podmínek. Coby dobročinné instituce pomáhaly širokým vrstvám obyvatel, dokázaly demokratizovat finanční služby a zpřístupnily úvěr za mírný úrok téměř každému. Nutno též dodat, že Monte vždy fungovaly jako instituce neziskové, měly stanovený limit výdajů a případný zisk převáděly jiným dobročinným organizacím či ho využily k rozšíření sítě poboček nebo k navýšení kapitálu. Díky konzervativní strategii se tyto zastavárny postupem času rozrostly v důvěryhodné a solidní finanční instituce. Rozvoji Monte v pozdějších staletích a jejich stabilitě (tolik kontrastní ve srovnání s obchodními bankami) bude věnována druhá část článku. Není náhodou, že dvě nejstarší dosud fungující banky vznikly právě z těchto dobročinných organizací.

1. Vznik Monte

Kořeny dobročinných institucí, jež užívaly svého kapitálu k drobným půjčkám nejchudších vrstev, nalezneme již v antice.² Císař Augustus vytvořil na počátku své vlády fond z majetku zabaveného zločincům, z něhož měly být proti zástavě poskytovány půjčky chudým ve výši poloviny hodnoty zastavené věci. Podobnou instituci vytvořil také

¹ Článek byl zpracován v rámci projektu Ministerstva kultury ČR č. DF13P01OVV019.

² K historii dobročinných fondů podrobněji Porter, 1842, str. 348.

Tiberius, rovněž římský císař Alexandr Severus půjčoval bezúročně chudým na nákup půdy.³

Zatímco idea úvěrových dobročinných fondů se objevuje poprvé v době kolem přelomu letopočtu, slovo Monte se vyvíjí o několik století později. Význam slova Monte pochází z latinského Mons, čili hora, v italštině v přeneseném významu značí velké množství, v tomto významu velké množství kapitálu. Prudentius (384–410) použil toto slovo k označení součtu almužen.

K velkému rozmachu užívání pojmu Monte pro určité typy veřejných fondů však dochází až ve vrcholném středověku. Prvními Monte byly tzv. *Monte communale*, fondy, které financovaly veřejný dluh. Obyvatelé města mohli v těchto fondech spořit a financovat veřejné výdaje výměnou za vyplácený úrok, což měla být pro italské obce cesta, jak se vyrovnat s rostoucími výdaji vlády. První fond tohoto typu vznikl v polovině 12. stol. v Benátkách pod názvem *Mons profanus*. Jeho účelem bylo vyrovnání schodků veřejných výdajů vzniklých v důsledku válek mezi papežem Alexandrem III. a Friedrichem Barbarossou.⁴ V Benátkách byly peníze, nutné k financování veřejných výdajů, získávány pomocí nucených půjček nesoucích úrok 5 %, který se později stal standardem pro každá benátský státní dluh.⁵ Stejný účel měla i městské Monte v Janově (vznik kolem roku 1300) a ve Florencii (1345).

Název mons nesly také některé podílnické společnosti ve středověku, např. *Mons aluminarius*, sdružující kapitál potřebný k vytěžení ložisek ledu v Tolfě. Pod stejným názvem operovaly i některé pojišťovací společnosti. Ve Florencii existovala

také tzv. *Monte delle doti*, kam otcové stádaly na věno svých dcer, rovněž za mírné úrokové zhodnocení, zajištěné opět díky investicím do veřejného dluhu.⁶

K těmto — Církví i světem — akceptovaným investičním fondům se od poloviny 15. století přidává Monte di pietà, dobročinná instituce, jejímž posláním je poskytovat chudým lidem drobné půjčky oproti zástavě, a to za mírný úrok, sloužící k pokrytí nákladů na chod instituce. První Monte di pietà byla založena dvěma františkány roku 1462 v Perugii a záhy byly podobné instituce zakládány i v jiných městech, buď jako městské instituce, jejichž fungování bylo považováno za záležitost veřejnou a občanskou (např. v Sieně), nebo jako soukromé neziskové samosprávné organizace, poskytující prostor pro soukromou a osobní dobročinnost. Cílem bylo „půjčovat chudým osobám s tak nízkým úrokem, jak je to jen možné“.⁷ Monte neměla být lichvou, ale bylo nutné a dovolené požadovat při splátce malou částku navíc na chod instituce. Zpočátku byla stanovena na 5 % a měla být použita úhrada nákladů spojených s provozem organizace.⁸

Činnost Monte měla všude velmi podobná a velmi striktní pravidla. Vlastník za zástavu (obvykle drobnost — klobouk, nůž, kniha, kabát, talíř apod.) obdržel půjčku do výše 2/3 ceny zástavy, stanovené odhadcem. Vlastník měl zástavu vyplatit během jednoho roku splacením půjčky a úroku. Po roce mohla Monte prodat nevyplacené předměty nejvyšší nabídce ve veřejné aukci.⁹ Pokud prodej vynesl více než jistinu a požadovaný úrok, byl přebytek připsán dlužníkovi na účet, odkud si ho



³ Srov. Gilbert, 1834, str. 7.

⁴ Srov. Menning, 1994, str. 25. Poslední položkou spojenou s tímto sporem bylo velké smléání obou rivalů, které se odehrálo v režii Benátek na Piazza San Marco.

⁵ První půjčka se datuje do roku 1167. Více MacDonald, 2006, 72–76. Skutečnost, že půjčky byly nucené, se také stala jedním z argumentů pro ospravedlnění brání úroku.

⁶ Florentské Catasto z roku 1480 ukazuje, že investice do monte delle doti byly mezi Florentány rozšířené více než podíly v monte comune, kam investovaly především vyšší vrstvy. Srov. Epstein, 1996, str. 479.

⁷ Cílem bylo zpřístupnit lidem nízký úrok na drobné půjčky, které do té doby měly často nejvyšší úrokové stropy, jak ukazuje například tzv. condotta (smlouva mezi městem a židovskými věřiteli) z Gubbia z roku 1421, kde úrokový strop na půjčku do výše jednoho florénu byl 50 % a do výše 1–7 florénů 45 % (viz Botticini, 2000, str. 168).

⁸ V různých městech mohla být úroková míra nastavena různě (sienská zastavárna začínala s úrokem 7,5 %).

⁹ Srov. Menning, 1994, str. 2.

→ mohl vyzvednout.¹⁰ Do Monte chodili lidé z různých společenských vrstev, takže u zastavárenského pultu bylo možné potkat lékaře, námovníka, právníka, klerika a občas i příslušníka šlechty.¹¹

Hlavními propagátory Monte byli františkáni, naopak hlavními odpůrci byli jejich tradiční rivalové z řádu dominikánského. Podle dominikánů jakýkoliv poplatek za půjčku, byť určený na náklady chodu instituce, byl úrokem a tedy lichvou. V roce 1494 vydal augustinián Nicholas Barianus traktát *Monte impietatis*, ve kterém shrnul staré argumenty proti úroku a navíc položil otázku, zda papež vůbec může vybírání úroků dovolit, neboť v té době uděloval papež povolení pro vznik každé Monte zvlášť.¹² Františkáni vystoupili na obranu své oblíbené instituce odpovědí Bernardina de' Bustiho z roku 1497, který uvádí šest bodů na obranu dobročinných zastaváren. Spory však neustávaly a tam, kde měli dominikáni větší vliv, se často vznik Monte významně opozdil. Ostatně i ve Florencii začala Monte skutečně fungovat až v okamžiku, kdy ji ve svých kázáních podpořil dominikán Savonarola.¹³ Díky jeho kazatelským úspěchům tak vznikla Monte, jejíž chod je nejlépe popsán a zdokumentován metodami historickými i statistickými.

2. Vznik a vývoj florentské Monte di pietà

Florentská Monte di pietà sice nebyla první, stala se ale ve své době jednou z nejvýznamnějších

(a dnes nejlépe prozkoumaných) Monte. Její poměrně dobře dochované záznamy nám poskytují nám podrobné informace o celkovém objemu kapitálu, četnosti půjček, jejich velikosti i frekvenci. Jejich analýza, podrobně zpracovaná v knize *Charity and State in Late Renaissance Italy*¹⁴ ukazuje, že pravidla fungování i některé ekonomické zákonitosti se dodnes nijak zvlášť nezměnily.

Existence florentské zastavárny se začíná nadvakrát. Po prvním neúspěšném pokusu založit Monte v roce 1473 schválila Velká rada založení Monte ve Florencii dne 26. 12. 1495. Tento akt byl však pouze deklaratorní a nebyl spojen se schválením žádné veřejné subvence; celý podnik měl být financován pouze z darů a dobrovolných vkladů. Během čtyř měsíců byly napsány stanovy, které určovaly pravidla výkupu, organizační strukturu i zásady hospodaření. Ve stanovách byla zdůrazněna absolutní nezávislost Monte a jejich fondů na politické moci.

V čele Monte byla tzv. Rada osmi.¹⁵ Těchto osm představených jmenovalo výkonným představitelem Monte jednoho občana dobré pověsti (tzv. massaro, tj. správce) a dva asistenty (scrivani, tj. písaři). Jejich úkolem bylo přijmout zástavu od klienta poté, co přísahal, že je jeho vlastnictvím. Dále pak prozkoumali a zapsali kvalitu a stav zastavené věci, předali dvěma odhadcům (stimatori), kteří stanovili odhad ceny.¹⁶ Massaro vystavil účetní doklad ve třech kopiích (jednu pro sebe, druhou pro dlužníka a třetí připojili k zastavenému předmětu)

¹⁰ To odráží starší, církví doporučenou praxi, která lichváři přikazovala vrátit nadměrný úrok z půjčky. Vracení peněz mohlo mít buď přímé vrácení nespravedlivého zisku konkrétním osobám, které úrok platily (pokud je bylo možné identifikovat) nebo formu darů na charitu (erogatio pauperibus). Jako příklad prvního způsobu navrácení zisků může posloužit příklad závěti florentského bankéře Giulia di Giovenco de' Medici. Ten poskytoval komerční půjčky za 10–12 % za rok, ale pokud nebyly tyto půjčky zajištěny zástavou, úroky se vracet neměly, a to ani tak dobročinné organizaci, jako byl špitál pro odložená nemluvnata, Ospedale degli Inocenti. Pokud ale byla u půjčky požadována zástava, která ho chránila před úpadkem dlužníka, úroky z těchto půjček měli jeho dědicové vrátit (viz Menning, 1994, str. 21). Monte se kvůli administrativní náročnosti přiklonily k druhému způsobu vrácení nadměrného zisku.

¹¹ Viz Menning, 1994, str. 94.

¹² Před dekretem, vydaným na desátém zasedání V. lateránského koncilu, museli papežové schvalovat vznik každé Monte zvlášť. Koncilní dekret, umožňující vznik Monte bez zvláštního schválení, označil činnost Monte jako záslužnou a hodnou schválení a povolení. Viz dokumenty V. lateránského koncilu, dostupné na <http://www.papalencyclicals.net/>.

¹³ Zpoždění za jinými městy bylo více jak 30 let, tedy poměrně markantní.

¹⁴ Menning, C. B. (1994): *Charity and State in Late Renaissance Italy*.

¹⁵ Pravidla Monte zakazovala těmto osmi radním sloužit dvě období po sobě, po pauze se ale mohli vrátit.

¹⁶ Existovaly také věci, které Monte nepřijímala bez schválení příslušného cechu — metráž, rozpracované výrobky či oblečení.

a půjčenou částku zapsal do své účetní knihy. Dlužník pak byla vyplacena pokladníkem stanovená částka, obvykle ve výši 2/3 odhadní ceny. Pokladník vedl pokladní deník, vydával a přijímal peníze a počítal úroky. Vyplácení půjček se řídilo limity, určujícími maximální velikost výpůjčky na položku i na rok. V prvních letech, než se chod Monte rozběhl naplno, byl stanoven limit maximální limit na jednu půjčku 25 lir na obyvatele

tele, ostatní personál potřeboval ručitele s menšími částkami.¹⁸

Na nejdůležitějších a nejlépe placených pozicích zaměstnávala Monte vždy členy florentského patriciátu. Jak poznamenává Menningová, žádný bankéř nebo obchodník by nebyl ochoten věnovat čas této službě, která přitom vyžadovala orientaci v základních otázkách světa financí a podvojného účetnictví, za plat 2,5 florénu měsíčně, jako to dě-

Příběh italských Monte di pietà je pozoruhodnou ukázkou zrodu nové instituce, která reagovala na změnu ekonomických a sociálních podmínek. Coby dobročinné instituce pomáhaly širokým vrstvám obyvatel, dokázaly demokratizovat finanční služby a zpřístupnily úvěr za mírný úrok téměř každému. Nutno též dodat, že Monte vždy fungovaly jako instituce neziskové, měly stanovený limit výdajů a případný zisk převáděly jiným dobročinným organizacím či ho využily k rozšíření sítě poboček nebo k navýšení kapitálu.

města, příp. 10 lir na obyvatele venkova do vzdálenosti 5 mil od města. Později se díky růstu kapitálu Monte limit zvýšil na 50 a 15 lir, což byly hodnoty obvyklé i v jiných městech.

V případě, že zastavená věc nebyla vykoupena, mohla být po určité době dána do veřejné dražby. Pokud prodej zástavy vynesl více, než byl dluh včetně úroku, stal se z dlužníka věřitelem Monte a částka mu byla připsána na jeho účet.¹⁷

Aktivita Monte podléhaly kontrole a četným zárukám. Stanovy Monte určovaly, jak se mají zaměstnanci chovat na veřejnosti, a zčásti i v soukromí. Aby byla Monte pojištěna proti ztrátám, hrozili odhadcům pokuty za ztráty vzniklé nesprávným oceněním zástav. Massaro si musel najít 8 ručitelů, z nichž každý by byl ochoten se za něj zaručit sumou 1000 florénů, splatných v případě nepoctivosti jimi doporučené osoby. Pokladník potřeboval 4 ručitele s jistinou 1000 florénů od každého ruči-

lal např. Cardinale di Nicola Rucellai na pozici písaře v roce 1496.¹⁹ Šťastným důsledkem této praxe bylo, že představitelé nejvyšší vrstvy, kteří byli do služeb Monte navrhováni trvale, byly v neustálém styku s příslušníky vrstev nejnižších.

Aby zaměstnanci Monte nebyli motivováni generovat zisk, byly stanoveny fixní náklady organizace na nejvýše 600 florénů ročně, přičemž fixní mzdy tvořily zhruba 2/3 této částky a zbytek byl určen na pronájem prostor a drobné výdaje související s chodem instituce.

Zakladatelé se rovněž pokusili uchránit kapitál Monte před případnými požadavky městských orgánů. V zakládací listině bylo stanoveno, že nikdo nemůže nakládat s majetkem Monte kromě jí samotné, a jakékoliv transakce s penězi, odporující stanovám a poslání organizace, jsou předem považovány za neplatné.²⁰ Jediným dovoleným užitím byla pomoc chudým. Stanovy Monte mohly být

→

¹⁷ I tento princip přetrvával ve fungujících Monte až do 21. století, např. v bruselské Monte.

¹⁸ Menning, 1994, str. 61.

¹⁹ Ibidem, str. 59.

²⁰ Ibidem, str. 62.

- upraveny, ale pouze se souhlasem rady města, což umožnilo pozdější rozvoj Monte za měnících se podmínek (navýšení limitů půjček, otevření nových poboček atd.).

Hlavním problémem nově otevírané Monte byl nedostatek kapitálu, potřebného pro financování každodenních operací. Prvním významnějším pokusem o shromáždění dostatečného množství peněz byla sbírka ve florentských kostelích na Květnou neděli roku 1496, kdy se vybralo 1400 florénů jako základní trvalý vklad.²¹ Protože to ale k provozování takového podniku bylo velmi málo, uvažovalo se o jiných způsobech zajištění potřebné hotovosti.

Zakladatelé Monte čekali kromě církevních sbírek dva druhy příjmů — jednak dary, které tvořily pevný kapitál Monte, jednak bezúročné půjčky, resp. vklady „na viděnou“ vedené na jména jednotlivých vkladatelů.²² Tyto vklady byly vedeny zvlášť v účetní knize s poznámkou, že věřitel ukládá tuto sumu v Monte „zdarma a z lásky k Bohu“ a s vědomím, že ji kdykoliv na požádání může obdržet zpět. Podmínkou bylo oznámit výběr s měsíčním předstihem. Tato podmínka byla v dobovém bankovníctví dosti neobvyklá, na druhou stranu tehdejší banky držely velmi vysoké rezervy v hotovosti.

Účetnictví zastavárny fungovalo v tříletých cyklech, kdy se všechny účty uzavíraly a do dalšího období přecházely jen účty s nenulovým zůstatkem. Zatímco šlechtické rodiny měly ve zvyku investovat se ziskem do *Monte comunale*, střední vrstvy do *Monte delle doti*²³ a bohaté cechy do vlastních dobročinných aktivit,²⁴ Monte di pietà si

získávala podporovatele jen pomalu, a to hlavně z řad středních a nižších vrstev. V prvních třech letech fungování hospodařila se schodkem 138 florénů, což vzhledem k neklidu konce 90. let 15. století je možné považovat to za úspěch.

Na počátku své existence tedy Monte potřebovala k přežití a dobrému fungování navýšení kapitálu. Tento problém byl vyřešen propojením Monte s jinými samosprávnými fondy, ve kterých byla trvale deponována hotovost. Prvním fondem, který část svých aktiv dal k dispozici Monte, byla Kancelář svěřenců (*Magistrato dei Pupilli*), která coby poručnická organizace zřízená městem spravovala velké množství peněz sirotků a vdov. Monte začala sloužit jako finanční správa Kanceláře svěřenců, čímž na této pozici vystřídal banku rodu Medicejských (v exilu mezi roky 1494–1512), která spravovala tyto fondy předtím. Kromě toho podpořila rada města pokladnu Monte, příkazem platit určité daně nebo poplatky na účet vedený u Monte, odkud si pak peníze vybírala. Příkladem může být ustanovení z jara roku 1498, že do Monte budou ukládány zisky z prodeje majetku zabaveného poraženým vzbouřencům z Pisy. Během devíti měsíců bylo do pokladny vloženo 5893 florénů a 2086 lir, tedy více, než činily soukromé vklady či vklady korporací, a do roku 1502 se částka více jak zdvojnásobila. Tato podstatná finanční injekce umožnila Monte překonat původní obtíže spojené se získáváním kapitálu. V roce 1502 dovolila rada města otevřít dvě nové pobočky a krátce nato se Monte několikrát dostala do přebytku. V roce 1506 již hospodaření organizace skončilo přebytkem 3202 lir, tj. přibližně 500 florénů.²⁵

²¹ *Ibidem*, str. 48.

²² Po prvních třech letech tvořil fond darů částku 893 florénů a 3758 lir (tj. celkem asi 1519 florénů). V prvních třech letech byla výše nejčastějšího vkladu 40 florénů, díky větším dárčům byl ale průměr na jeden účet 160 florénů.

²³ *Monte delle doti* od roku 1425 nabízela výnos 11,33 nebo 12,99% (peníze sloužily k financování veřejného dluhu). Obezřetní Florentané však této instituci příliš nedůvěřovali a během prvních 7 let se podařilo získat jen 6000 florénů. Až poté, co změna statutu v roce 1433 potvrdila zajištění vkladů v plné výši, počet investorů rychle narostl. Pokud tedy nebylo snadné lákat Florentány na výnos 12–13%, je jasná nevýhoda florentské Monte. Možnost podílet se svými penězi bezúročně na pomoci chudým přilákala v neklidných 90. letech jen málo dobrých duší.

²⁴ *Arte di Calimala* (cech obchodníků se sukrem) podporovala 12 klášterů a špitálů ve Florencii i okolí, cech *Arte di Lana* (cech obchodníků s vlnou) provozoval *Ospedale degli Innocenti*. Rozjezd Monte zpočátku podpořily oba tyto velké cechy, ale jen krátkodobými vklady, který byly záhy vybrány.

²⁵ Přibližný směnný poměr byl 1 florén za 6–7 lir. Jedna lira pak byla 20 soldi nebo 240 denari.

Protože podmínkou existence Monte bylo, že nesmí vykazovat zisk, musel být zisk rozdělen. Klienti z daného období byli vyzýváni, aby si v kanceláři vyzvedli částečnou refundaci jimi zaplaceného úroku. Představení Monte konzultovali tuto administrativně náročnou praxi s františkány a dominikány a dostali svolení vracet peníze chudým nikoliv osobně, ale pomocí darů jiné dobročinné organizaci.²⁶

Přebytky hospodaření Monte byly ve Florencii převáděny na Společnost sv. Martina, která se starala o skupinu tzv. ostýchavých chudých – lidí, kteří byli zvyklí na příjmy, ale neštěstím je ztratili. Tento typ charity byl prováděn potají, aby chránil čest těch, kterým sloužil. V 15. století do této skupiny lidí, kteří přijímali obvykle pomoc v podobě chleba či peněz, nespádali ani tak zchudlí šlechtici, jako spíše řemeslníci z menších cechů či nekvalifikovaní nebo málo kvalifikovaní pracovníci. U těch nespočíval problém v pádu ze statusu šlechty do chudoby, ale skutečnost, že v důsledku nemoci nebo neštěstí se nedokázali postarat o sebe a své rodiny navzdory tomu, že měli práci a ochotu pracovat. Jména šlechticů nalezneme na seznamech příjemců pomoci až v 16. století.²⁷ Podle zápisu z roku 1502 „množství chudých velmi vzrostlo“ a společnost se ocitla v problémech, které vyřešilo rozhodnutí z roku 1505 o podpoře Společnosti sv. Martina přebytkem ze zastavárenských aktivit.²⁸

Prvních třicet let existence přineslo florentské Monte možnost nerušeného vývoje, který ji etabloval jako samostatnou a kapitálově zajištěnou instituci. V roce 1527 však přišel zlom, který existenci Monte do budoucna velmi významně ovlivnil. Vy-

hnání Medicejských a vyhlášení republiky v roce 1527 s sebou kromě jiných obtíží přineslo velké břímě daní a poplatků, potřebných pro žoldáky a condotiéry, zajišťující obranu nového režimu. Ta se financovala nejen z majetků cechů, ale také zabavením církevních nadací a církevního vlastnictví. Církevní instituce v Pratu (např. špitály) byly přinuceny prodat většinu svého majetku a výnos odevzdat signorii. Podobná opatření se dotkla i Monte, které republikánský režim nařídil (v rozporu se stanovami Monte) poskytnout bezúročnou půjčku. Z celkového kapitálu zhruba 48 000 florénů bylo městu „zapůjčeno“ 16 408 florénů. Republikánská signorie sice zavázala k pozdějšímu proplacení, avšak takový slib v době války s nejistým výsledkem nebudil příliš velkou důvěru. Půjčky poskytnuté na platy vojáků a stavbu opevnění však republikánský režim nezachránil a do Florencie se v roce 1530 znovu vrací rod Medicejských, vládoucí městu až do roku 1737.

Jedním z problémů, se kterým se Medicejští po svém návratu museli vypořádat, byl i nedostatek kapitálu v Monte. Nucená půjčka republikánům citelně omezila zastavárenské aktivity a proto bylo dovoleno v roce 1532 po dobu 5 let vybírat od věřitelů úrok ve výši 10 %.²⁹ Dalším krokem bylo o rok později rozhodnutí senátu v červnu 1533, že Monte může v budoucnu přijímat i vklady, na které bude vyplácet úrok 5 % ročně.³⁰ K podobnému kroku sáhli i v jiných městech a účinek byl vždy pozitivní.³¹ Zároveň byly stanovy doplněny o článek, že vklady v Monte jsou zajištěny jejím majetkem i majetkem města. Monte se díky sérii těchto rozhodnutí stala nejbezpečnější investicí, neboť narozdíl od bank neinvestovala do rizikových ope-



²⁶ Odvod zisku na dobročinné aktivity, spojené s péčí o zdraví duše i těla, byl podporován i v jiných městech. Perugijská Monte vyčlenila 1000 florénů na půjčky studentům na nákup knih a oblečení, Monte v Bussetu pomáhala vybavit veřejnou knihovnu, platila knihovníka a podporovala čtyři studenty (!). Monte v Castellfranco Venneto a ve Feltre podporovaly stavební práce na dómu. Viz Menning, 1994, str. 16.

²⁷ Menning, 1994, str. 100.

²⁸ Ibidem, str. 99.

²⁹ Navzdory vyšší ceně však poptávka po úvěrech přesto rostla. V roce 1539 se úrok vrátil zpět na 5 %.

³⁰ První úročený vklad se ale uskutečnil až na počátku roku 1538, patrně proto, že se doufalo, že pět let s povoleným 10% úrokem přinese dostatek kapitálu.

³¹ V Pistoi začali vyplácet úrok 1–7,5 % na vklady po dvou letech fungování, v roce 1475.

→ rací, naopak všechny její úvěry byly zajištěny zástavou a garantovány městem.³² Pokladna Monte navíc byla umístěna v prostorách radnice a chráněna městskou stráží. Nízký, ale jistý výnos přilákal větší množství vkladatelů a objem kapitálu se rozrůstal.³³ V roce 1545 už bylo u Monte vedeno 133 účtů, z toho 80 úročených.³⁴

Monte zůstala investicí atraktivní hlavně pro střední a nižší vrstvy, zatímco šlechta půjčovala téměř výhradně městu, ostatně *Monte comune*, spravující veřejný dluh, vyplácela 12 % ročně. Do Monte di pietà vkládaly volné finanční prostředky i dobročinné korporace.

Z tohoto období máme k dispozici podrobnější záznamy o hospodaření Monte, které ukazuje některé zajímavé souvislosti. V letech 1545–1548 měla každá ze tří poboček ve svém držení v průměru kolem 16 000 zástav. Celkem bylo během tohoto období přijato 162 585 zastavených předmětů, vykoupěno zpět bylo jen 146 950 předmětů; zhruba desetina předmětů tedy šla do aukce.³⁵ Průměrná půjčka činila 1,25 florénu na jeden zastavený předmět. V počtu zastavovaných a vykupovaných předmětů byly také citelné sezónní výkyvy. Nejméně půjček bylo poskytováno v období sklizně a krátce po ní, neboť v období léta a podzimu poskytovala příroda relativní hojnost obživy. Počet zástav začal růst v prosinci s příchodem studeného počasí, vyžadujícího teplé oblečení, topivo a svítidla. Podobným cyklem procházelo i vykupování zástav. Zatímco v zimě mnoho předmětů vykoupěno zpět nebylo, v létě bylo vykupování mnohem častější, což ukazuje svázanost cyklu blahobytu obyvatel města s cyklem ročních období. Dalším pravidlem bylo, že pokud rostl počet zá-

stav, klesala jejich kvalita, a tedy i cena, a tedy i půjčka. Naopak, pokud bylo zástav méně, rostla většinou i jejich cena.

Rozhodnutí z roku 1533 vyplácet úroky na vklady sice přilákalo kapitál, mělo však jednu zjevnou slabinu – úrok 5 % byl vyplácen na vklady, stejný úrok byl přijímán z úvěrů, Monte tedy mohla za plného využití úročených vkladů dosáhnout pouze nulového zisku, přičemž náklady by vytvořily čistou ztrátu. Tento problém byl zčásti řešen díky částce darů, které sloužily jako neúročený kapitál, nicméně dlouhodobě byl tento stav neudržitelný. Proto správce Monte v roce 1568 napsal Cosimovi, že organizace hospodáři s ročním schodkem 600 dukátů a navrhl, aby vyšší půjčky (od 100 scudi) byly úročeny 6 %, ³⁶ což se stalo.

K dalším změnám došlo po roce 1574, kdy byly v důsledku stále opakovaných skandálů a zpronevěr učiněny reformy, které oddělily drobné dobročinné půjčky od segmentu vyšších půjček a bankovních služeb. Také byly znovu odstupňovány úvěrové sazby – nejchudší si i nadále půjčovali za 5 % (sazba do výše 40 florénů), půjčky mezi 40 a 300 florénů byly úročeny 6 % a nad 300 florénů činila úroková sazba 7,33 %. Odstupňování sazeb podle velikost úvěru se stalo obvyklým i v jiných Monte. Takto nastavená pravidla umožnila stabilizaci Monte a položila zdravé základy pro její další samostatnou existenci, která byla ukončena až v roce 1935 začleněním do Florentské spořitelny.

3. Monte di pietà v průběhu staletí

V průběhu šesti staletí máme dochované útržky informací o existenci Monte v různých zemích. Mon-

³² Kromě toho existovaly také osobní záruky za zaměstnance, které v roce 1539 činily v součtu 129 000 florénů.

³³ Ve 30. letech se sice úločky snižovaly a dárců ubývalo, na druhou stranu rostly příjmy z úroků a z prodeje nevyplacených zástav. Během let 1530–1533 se vybralo na úrocích 8275 lir na celkem 5500 zástavách.

³⁴ V první třetině 16. století se průměrný počet účtů pohyboval kolem 66 (Menning, 1994, str. 107), naopak v roce 1563 už bylo vedeno 330 účtů nesoucích úrok. Ke konci 50. let začali do monte vkládat peníze, také díky medicéjskému patronátu, stále častěji i šlechtici.

³⁵ Totožný poměr věcí vykoupěných k věcem prodaným (devět z deseti) v aukci nalézáme i v 19. století v záznamech Monte římské či livornské (Porter, 1842, str. 352), a ve 21. století v Monte bruselské. Viz <http://www.montdepiete.be/EN/present.htm>.

³⁶ Účetní doklady z roku 1576 ukazují výnos z těchto půjček 16 547 dukátů, který byl přesunut do nově vytvořené účetní kolony zisk. Menning, 1994, str. 198.

te se většinou etablovaly jako velmi stabilní finanční instituce se zajištěnými vklady, zpřístupňující bankovní služby všem vrstvám obyvatelstva a vyhýbající se riskantním operacím. Není náhodou, že nejstarší dosud fungující banka světa je patrně Monte dei Paschi di Siena,³⁷ která byla založena jako Monte di Pietà v roce 1472, a jejíž aktivity přešly později pod hlavičku Monte dei Paschi. Podobnou historii má i Banca Monte Parma, která svůj vznik datuje do roku 1488, kdy byla založena sv. Bernardinem da Feltre „*mons pietatis almae civitatis Parmae*“.³⁸ Na Maltě vznikla Monte v roce 1597 a půjčovala na 6% úrok.³⁹ Ve Španělsku vznikla Monte de Piedad de Madrid v roce 1702 a až do roku 1836 půjčovala bezúročně. Později se vyvinula ve čtvrtou největší španělskou finanční skupinu, nesoucí název CAJA Madrid.⁴⁰ V Mexiku byla založena Monte de Piedad soukromým donátorem Pedrem Romerem de Terreros v roce 1775 a rovněž funguje dodnes jako nejstarší americká instituce sociální péče.⁴¹

Dosud funkční je i Mont-de-piete v Bruselu, nejstarší nepřetržitě fungující finanční instituce v Belgii. U jejího zrodu stál architekt Wenceslav Cobergher, který se v roce 1618 vrátil ze studijní cesty po Itálii a který přesvědčil arcivévodu Alberta a jeho ženu Isabelu, aby založili podobnou dobročinnou instituci, jaké poznal v Itálii. Bruselská Monte byla otevřena 28. září 1618 a od té doby funguje bez přerušení činnosti. Zastavárenské služby v Belgii jsou dodnes monopolem této instituce a soukromé zastavárny jsou zakázány.

Jedenáct let po bruselské Monte vznikla další

ve městě Berque (dnes ve Francii), pro kterou v roce 1629 Wenceslav Cobergher osobně navrhl reprezentativní budovu, svéráznou severskou cihlovou variací na italskou barokní architekturu.⁴²

Tak, jako v Belgii, i ve Francii byly zastavárenské aktivity vyňaty z oblasti soukromého obchodu a staly se záležitostí péče místních úřadů, které zakládaly Monts de piété,⁴³ úzce propojené s městskými úřady a špitály. Z konce 19. století máme informace o tom, že některé z francouzských Monte půjčovaly dokonce bezúročně (Montpellier, Grenoble), nejvyšší sazba v jiných městech dosahovala 12 % p. a. I tato, na poměry Monte vysoká úroková sazba působila ve své době pozornost v Anglii, kde nejnižší sazba u zastavárenských služeb (zcela v rukou soukromých osob) činila 25 % p. a.⁴⁴

Anglie je ostatně asi jedinou zemí, kde se Monte neuchytily. V roce 1707 vzniká v Anglii po vzoru italských Monte společnost s dobově košatým názvem *Charitable Corporation for the relief of the industrious poor by assisting them with small sums upon pledges at legal interest*. V roce 1719 vydává spis *A narrative or account of the Charitable Corporation for the relief of the industrious poor by assisting them with small sums upon pledges at legal interest*, ve kterém představuje svou činnost i způsob fungování.⁴⁵ Poté, co počáteční kapitál 30 000 liber z roku 1707 narostl na 600 000 liber v roce 1730, došlo v roce 1731 v důsledku zpronevěr a špatného hospodaření ke krachu a představitelé Monte utekli do Francie. Od té doby už instituce podobného typu založena nebyla, přestože různé osobnosti veřejného života poukazovaly na dobré



³⁷ Dnes třetí největší italská banka. Více viz <http://english.mps.it/La+Banca/Storia/IlPrimoMontePio.htm>.

³⁸ Viz <http://www.provincia.parma.it/stampabile.asp?IDCategoria=11&IDSezione=205&ID=46078>.

³⁹ Martin, 1839, str. 586.

⁴⁰ Viz <http://www.cajamadrid.com/en/>.

⁴¹ Viz Couturier, 1975, str. 13.

⁴² Více viz Louw, 1981, str. 13.

⁴³ Tyto instituce pak daly název první sbírce básní André Bretona.

⁴⁴ Viz *New York Times*, 16. září 1894. Tato skutečnost je zvláště paradoxní, pokud si uvědomíme, že — podle některých zdrojů — první instituce tohoto druhu v křesťanském světě vznikla právě v Anglii v roce 1361, kde biskup Michael Notburg věnoval 1000 marek stříbra jako základní kapitál banky, která měla bezúročně půjčovat chudým oproti zastavenému předmětu. V zázemí byla stanovena podmínka, že náklady na chod instituce budou brány z jejího základního kapitálu. Původní vklad se tak postupně spotřeboval a banka byla uzavřena.

⁴⁵ Dostupné na <http://books.google.cz/>.

→ příklady ze zahraničí. Adam Smith zmiňoval kladně v Bohatství národů státní zastavárnu v Hamburku, kde se půjčuje občanům na zástavu za 6 % p. a.⁴⁶ O 150 let později Henry John Porter ve svém referátu pro Londýnskou statistickou společnost popsal fungování Monte v Itálii a Francii a doporučil zavedení Monte i v Londýně. K tomu sice nedošlo, díky jeho zprávě ale máme alespoň rámcovou představu o tom, jak fungovaly některé evropské Monte v roce 1839.

První organizací, kterou Porter zevrubně popsal, byla Monte v Římě, založená v roce 1539. Tato Monte, mimo jiné, vydala v roce 1788 poukázku na 130 scudi, což byly patrně první papírové peníze vytištěné v Itálii.⁴⁷ V roce 1839, po 500 letech své existence operovala s kapitálem 455 391 scudi, tj. 98 668 liber, z toho 83 182 liber bylo rozpůjčováno. Režie instituce v daném roce činila 6081 liber a čistý zisk 4506 liber. Zisk Monte byl využit ke zvýšení kapitálu, takže v aktivech instituce byl zapsán majetek v hodnotě 1 milionu scudi, resp. 217 000 liber, v pozemcích a státních dluhopisech. Římská Monte se dělila na tři pobočky, přičemž První a Druhá poskytovaly bezúročné půjčky do výše jednoho scudi, maximálně na tři zástavy. První a Druhá Monte půjčily v roce 1839 celkem 17 337 liber. Třetí pobočka půjčovala na hodnotnější zástavy⁴⁸ vyšší částky a za úrok. Tyto služby

využívali i lidé z vyšších kruhů, o čemž svědčí i některé zastavené předměty.⁴⁹ Nejvyšší půjčka byla 12 000 scudi, tj. 2600 liber.

V Livornu byly vklady rozdělené na vklady uložené na úročené účty (úrok 4 %, celkem 16 090 liber) a vklady neúročené, splatné na požádání (15 105 liber). Část zisku byla převedena na špitál a chudobinec. V Turíně půjčovali za 5 % všem zájemcům, v Janově, tradičním obchodním středisku, půjčovala Monte za 10 %. Monte v Paříži půjčovala za 9 %, přičemž zisk byl učen na podporu špitálů. H. J. Porter svůj cestopis po evropských Monte končí doporučením zavést podobnou instituci i ve Velké Británii, neboť „zlo tvořené soukromými zastavárníky by se zmenšilo a chudým by se pomohlo“.⁵⁰

4. Závěr

Monte představovaly skutečný a dodnes živý kořen moderního drobného bankovníctví, neboť v sobě skloubily možnost uložit libovolnou částku velmi bezpečně formou vkladu „na požádání“, zároveň zpřístupnily úvěr i těm nejchudším za rozumnou cenu. Narozdíl od dobových obchodních bank (např. medicejské banky), které se orientovaly na finanční operace související se zahraničním obchodem⁵¹ či s financováním veřejného dluhu,

⁴⁶ Viz Smith, 2001, str. 728. Adam Smith se také vyzdvihoval pozitivní důsledky umírněné regulace úvěrových trhů. Zákaz úroku „zlu lichvy“ nezabrání, to Smith věděl, proto doporučoval zákonem stanovenou (proměnlivou) horní hranici dovolené úrokové sazby. „Je třeba ovšem připomenout, že zákonem dovolená úroková sazba, i když má být poněkud vyšší než nejnižší úroková sazba, neměla by být vyšší o mnoho, protože pak by si většinu peněz volných k půjčování vypůjčili marnotratníci a spekulanti, neboť jedině ti by byli ochotni platit tento vysoký úrok. Naopak tam, kde je zákonná úroková sazba jenom nepatrně jenom nepatrně vyšší než nejnižší tržní úroková sazba, dává se při půjčování před marnotratníky a spekulanty všude přednost lidem rozvázným... Velká část kapitálu země se tak dostane do rukou, které ji s největší pravděpodobností použijí tak, aby z toho byl prospěch.“ (Ibidem, str. 312–313) Shrnul také v kostce vývoj diskuse o úroku v posledních 500 letech. „Nejnižší úroková sazba musí být potom také o něco vyšší, než aby prostě stačila kryt ztráty, jež mohou tu a tam postihnout i sebeprozíravějšího půjčovatele. Kdyby tomu tak nebylo, byla by jedinou pohnutkou k půjčování křesťanská láska nebo přátelství.“ (Ibidem, str. 86)

⁴⁷ Viz Mening, 1994, str. 258.

⁴⁸ V roce 1839 se tam nacházelo přes 800 000 zástav.

⁴⁹ Např. diamantový prsten v hodnotě 1733 liber, diamantová tiára a perlový náhrdelník v ceně 541 liber. Viz Porter, 1842, str. 351.

⁵⁰ Ibidem, str. 357. Ještě o 55 let později však píše New York Times, že zatímco ve francouzských monte je úrok 0–12 %, v anglických zastavárnách je nejnižší úrok 25 %. Viz New York Times, 16. září 1894.

⁵¹ Banky tak v té době byly považovány za dovolené právě proto, že byly spojeny s mezinárodním obchodem a se směnárenstvím; tyto funkce u velkých bankovních domů dominovaly až do 18. století. Záznamy medicejské banky ostatně dokazují, že zisk byl zanesen v kolonce zisků a ztrát ze směnných transakcí. Úrokové sazby byly nevypočitatelné a bankéři byli vystaveni značnému riziku, což byl ostatně důvod, proč tvrdili, že se nejedná o lichvu, neboť zisk byl nejistý.

Monte přijímaly i malé vklady od soukromých osob ze všech vrstev, což byla služba do té doby širší veřejnosti nepřístupná. Vklady sice zpočátku nebyly úročeny, byly ale chráněny proti krádeži a pojištěny ručiteli zaměstnanců Monte. V okamžiku, kdy se k původnímu dobročinnému účelu připojilo ještě zhodnocení vkladů, stává se Monte již plnohodnotnou bankou, rozvíjející své dobročinné poslání prostřednictvím dalších finančních nástrojů.

Cosimo Medici píše v roce 1571 představitelům sienské Monte, aby čistý zisk převedli na účet Monte florentské, kde bude úročen 5 %, neboť neviděl žádný smysl „v držení peněz, které nevynášejí úrok“.⁵² Tento požadavek, stejně jako jeho rychlé splnění, můžeme považovat za doklad plného přijetí úroku a jeho etického ospravedlnění. Monte di pietà se nestaly kořenem bankovnictví z hlediska vývoje bankovních postupů,⁵³ ale kvůli tomu, že díky jejich vzniku byl v ekonomice plně akceptován a církví schválen úrok na všechny druhy úvěrů — jedná se tedy, jak bylo nastíněno v úvodu, o zásadní okamžik vývoje hospodářské etiky.

Historie Monte je nit, která se táhne evropskými dějinami více než 500 let a spojuje navzájem lidi a události zcela odlišných kvalit. Chlíasmem prodchnutý Savonarola, ač dominikán, se o vznik Monte zasazoval ve svých kázáních. Michelangelo stavěl za peníze Monte hradby Florencie, aby chránil republikánský režim, Adam Smith viděl v dob-

ročinné zastavárně možnost, jak stát může zmnožit svůj poklad a zároveň pomoci chudým, André Breton získal díky dobročinným zastavárnám název své první básnické sbírky. Příběh Monte je — mimo jiné — strhujícím příběhem těsných vazeb mezi institucemi ekonomickými, politickými, náboženskými a kulturními.

Ekonomika (a skrze ni i ekonomie) je vklíněna do labyrintu společenských vztahů, které můžeme odkrýt s pomocí institucionální analýzy a tak pohlednout z odlišné perspektivy na vývoj hospodářské teorie i praxe. Historický kontext, v němž se rozvíjí Monte, je charakteristický úsilím o jednotu společenského i ekonomického rozvoje. Krátký exkurs do historie Monte se proto sluší ukončit výrokem florentského básníka a historika Benedetta Dei, který dobový respekt k této univerzalitě vyjadřuje.⁵⁴ „Naše krásná Florencie má všech sedm věcí, bez kterých se žádné město nemůže považovat za dokonalé. První věcí je dokonalá svoboda; druhou je prosperující, dobře oblečené a početné obyvatelstvo; třetí věcí je široká řeka s pitnou vodou, obklopená mlýny, čtvrtou je vláda nad městem, blízkými hrady, okolní krajinou, lidmi a obcemi, pátou věcí je, že se Florencie naučila od Řeků počítat na jejich abaku,⁵⁵ šestou, že si osvojila každou dovednost a umění úplně a dokonale, sedmou a poslední věcí jsou banky a podniky, jimž se nic ve světě nevyrovná, ani podniky a banky benátské, milánské, janovské, neapolské či sienské.“

LITERATURA A PRAMENY

1. Akvinský, T.: *Summa Theologiae / Teologická Summa*. [online] [cit. 2011-04-17]. <http://www.krystal.op.cz/sth/sth.php>
2. *Art and History of Florence*. Bonechi Art and History Series. Casa Editrice Bonechi, 1996, ISBN 978-8870094220
3. Berman, C. H. (1982): *Land Acquisition and the Use of the Mortgage Contract by the Cistercians of Berdoues*. Speculum, roč. 57, č. 2, str. 250–266

⁵² Cit. podle Menning, 1994, str. 242.

⁵³ Benátské banky objevily výhody bankovních služeb (bezhotovostní transakce, přečerpání účtu, trvalé platební příkazy atp.) již na počátku 14. století. Srov. Menning, 1994, str. 246–248.

⁵⁴ Cit. Benedetto Dei, 1472, podle Art and History of Florence (Bonechi Art and History Series, str. 79).

⁵⁵ Abakus — předchůdce mechanických kalkulátorů.

- 4. Botticini, M. (2000): *Tale of "Benevolent" Governments: Private Credit Markets, Public Finance, and the Role of Jewish Lenders in Medieval and Renaissance Italy*. The Journal of Economic History, roč. 60, č. 1, str. 164–189
5. Le Goff, J. (2005): *Peníze a život*. 1. vydání. Praha: Argo
6. Couturier, C. B. (1975): *The Philanthropic Activities of Pedro Romero de Terreros: First Count of Regla*. The Americas, roč. 32, č. 1, str. 13–30
7. Epstein, S. R. (1996): *Recenze: Molho, A.: Marriage Alliance in Late Medieval Florence*. The Journal of Modern History, roč. 68, č. 2, str. 479–482
8. Gilbert, J. W. (1834): *The History and Principles of Banking*. London. [online]. <http://books.google.cz>
9. Hastings, J. (ed.) (2003): *Encyklopedia of Religion and Ethics. Díl 24. Heslo Usury (Jewish)*. Kessinger Publishing
10. Holzapfel, H. (1903): *Die Anfänge der Montes Pietatis, 1462–1515*. 1. vydání. Řada Veröffentlichungen aus dem Kirchenhistorischen Seminar. München: J. J. Lentner
11. Homer, S., Sylla, R. (2005): *A History of Interest Rates*. 4. vydání. Hoboken: John Wiley & Sons
12. Hoover, C. B. (1926): *The Sea Loan in Genoa in the Twelfth Century*. The Quarterly Journal of Economics, roč. 40, č. 3, str. 495–529
13. Louw, H. J. (1981): *Anglo-Netherlandish Architectural Interchange c. 1600–c. 1660*. Architectural History, roč. 24, str. 1–144
14. MacDonald, J. (2006): *A Free Nation Deep in Debt: The Financial Roots of Democracy*. Princeton: Princeton University Press
15. Maloney, R. P. (1973): *The Teaching of the Fathers on Usury: An Historical Study on the Development of Christian Thinking*. Vigiliae Christianae, roč. 27, č. 4, str. 241–265
16. Martin, R. M. (1839): *The British colonies; their history, extent, condition, and resources*. London
17. Meislin, B. J., Cohen, M. L. (1964): *Backgrounds of the Biblical Law against Usury*. Comparative Studies in Society and History, roč. 6, č. 3, str. 250–267
18. Meislin, B. J. (1966): *Parallels between Talmudic and New York Usury Laws*. Comparative Studies in Society and History, roč. 9, č. 1, str. 84–100
19. Menning, C. B. (1994): *Charity and State in Late Renaissance Italy. The Monte Di Pietà of Florence*. 1. vydání. Ithaca: Cornell University Press
20. Jones, N.: *Usury*. <http://eh.net/encyclopedia/article/jones.usury>
21. Polanyi, K. (2006): *Velká transformace*. Brno: CDK
22. Porter, H. J. (1842): *On the Monts de Pieté of Rome, Genoa, Turin, and Paris, and Other Pawnbroking Establishments on the Continent*. Journal of the Statistical Society of London, roč. 4, č. 4, str. 348–357
23. Postan, M. (1933): *Bibliography: Studies in Bibliography. I. Mediaeval Capitalism*. The Economic History Review, roč. 4, č. 2, str. 212–227
24. Roover, R. de (1967): *The Scholastics, Usury, and Foreign Exchange*. The Business History Review, roč. 41, č. 3, str. 257–271
25. Smith, A. (2001): *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů*. Praha: Liberální institut
26. Stow, K. R. (1981): *Papal and Royal Attitudes toward Jewish Lending*. AJS review, roč. 6, str. 161–184
27. Wren, A. D. (2000): *Medieval or Modern? A Scholastic's View of Business Ethics, circa 1430*. Journal of Business Ethics, roč. 28, č. 2, str. 109–119
28. *Mont-de-Piété*. [online] [cit. 2011-04-17]. <http://www.montdepiete.be/EN/index.htm>
29. *Mons pietatis Londinensis. A narrative or account of the Charitable Corporation for the relief of the industrious poor by assisting*. London, 1719. [online] [cit. 2011-04-17]. <http://books.google.cz>

30. *Dokumenty III. a V. lateránského koncilu*. [online] [cit. 2011-04-17]. <http://www.papalencyclicals.net/Councils/>

KLÍČOVÁ SLOVA

charitativní instituce, lichva, úrok, zastavárny, bankovní služby

ABSTRACT

If economic history would be written as the history of business ethics, we would probably find that the familiar milestones, characterized by different stages of economic theory and practice, raises new milestones that allow us to look at the development of world economy and its institutions in a different perspective. One of these forgotten chapters of economic history is story of Monte di pieta. These companies (from the Middle Ages to the present) are the pawn shop, providing a slightly lower interest loan, in exchange for a pledge. Their service used mainly by the lower and middle classes, both for loans and deposits of which were secured against theft, available on request and also served for a benevolence.

KEYWORDS

charitable institutions, usury, interest, pawnshop, banking

JEL CLASSIFICATION

A12, D02, E49, N83

x

„Nekalé praktiky“ v obchodě — mikroekonomická analýza

► Ing. Veronika Mokrejšová » Katedra obchodního podnikání a komerčních komunikací,
Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze

* 1. Úvod

Téma „nekalých praktik“ v dodavatelsko-odběratelských vztazích v maloobchodě¹ je tématem za poslední desetiletí v České republice velice diskutovaným. Dodavatelé do obchodních řetězců velice často poukazují na z jejich pohledu nevhodné chování svých obchodních partnerů — maloobchodníků. Toto „zneužívání ekonomické převahy“ ve vztahu dodavatel-odběratel se pak stává politickým tématem a předmětem silného politického lobby.

Cílem tohoto článku je toto téma, které je v mnoha případech diskutováno i silně emocionálně zabarveně, uchopit z nezávislého pohledu mikroekonomické teorie a ukázat tak, které z praktik obchodních řetězců skutečně jsou nekalými, popřípadě za jakých předpokladů se jimi mohou stát a v jakých případech bychom jiné praktiky za nekalé považovat neměli.

Po obecném úvodu o nekalých praktikách bude nejprve představen mikroekonomický aparát, který bude pro tento článek použit, a na něm bude ukázán základní prostor pro vyjednávání maloobchodníka a jeho dodavatele. Následně budou tímto mikroekonomickým aparátem analyzovány někte-

ré případy praktik maloobchodu a posouzena jejich „nekalost“.

2. Nekalé praktiky v maloobchodě

Dříve než přistoupíme k samotné mikroekonomické grafické analýze, je třeba definovat problematiku, která bude analyzována, a zasadit ji do evropského kontextu.

Ve dvacátém století se ekonomika vyspělých zemí postupně přeměnila ze stavu nedostatečné nabídky do nadvlády poptávky, kdy poptávající rozhoduje, který z produktů nakoupí a za jakých podmínek. Tato nerovnováha často platí i v dodavatelsko-odběratelských vztazích, kde prodejce finálního výrobku (který však v tomto vztahu vystupuje na straně poptávky) si může většinou mezi nabízejícími vybírat, a tím pádem také diktovat podmínky uskutečnění vzájemného obchodu. Tato situace je mimořádně patrná v maloobchodě, konkrétně v případě velkých nadnárodních obchodních řetězců, které pro své dodavatele představují koncentraci poptávky, a tím i sílu při vzájemném vyjednávání obchodních podmínek.

Nabídková strana proto v poslední době čím dál tím více upozorňuje na to, že se při uzavírání

¹ V tomto článku budeme pojednávat o tzv. „nekalých praktikách“, které jsou zakázány zákonem č. 395/2009 Sb. Nejedná se zde o nekalé praktiky vůči spotřebitelům, ani o nekalou soutěž dle obchodního zákoníku, ani o porušení zákona o ochraně hospodářské soutěže protisoutěžním jednáním.

smluv s těmito giganty nachází ve slabším postavení, které obchodní řetězce zneužívají k diktování podmínek, které jsou neetické. Pro toto chování maloobchodu se vžil název „nekalé praktiky“.

Definice nekalé praktiky v podstatě neexistuje. Pokud bychom ji chtěli definovat deklaratorním výčtem, pak lze uvést, že dodavatelé si stěžují například na retroaktivní změny dříve smluvených podmínek (zpětné vyžadování obrátových bonusů, slev atd.), vyžadování nejrůznějších poplatků (regální, zalistovací poplatek za zařazení do evidence odběratele, poplatek za logistické služby, in-store promotion, poplatek na investiční náklady obchodníka a další), obrátové bonusy, vratky, náhlé ukončení obchodního vztahu, přenesení sankcí z odběratele na dodavatele, prodávání zboží pod nákupní cenou, dlouhé doby splatnosti faktur u rychloobrátkového zboží a mnohé další.

Zde je ale nutné si uvědomit, že tento výčet zahrnuje všechny domnělé nekalé praktiky ze subjektivního pohledu nabídkové strany. Ne všechno toto jednání musí objektivně nekalou praktikou být.²

Pokud bychom hledali objektivní měřítko nekalosti těchto praktik, pak lze vycházet z přístupu užívaného v Evropské unii. Evropská úprava obsahuje institut ochrany slabší smluvní strany, což lze vypočítovat například z úpravy spotřebitelských³ a zaměstnaneckých⁴ smluv. V dokumentu Evropské Komise „Hospodářská soutěž v potravinovém řetězci“ (Evropská komise 2009) je jednoznačně zdůrazněno, že soutěžní právo má chránit spotřebitele skrze ochranu hospodářské soutěže, a to i v případě dodavatelsko-odběratelských vztahů. Nejde tedy o ochranu jednoho z obchodních partnerů-podnikatelů, ale o konečný vliv na spotřebitele (Evropská komise 2009: 17n). Tento přístup potvrdila Evropská komise ve svých dokumentech i o rok později (Evropská komise 2010a, Evropská

komise 2010b). Zde je jednoznačně řečeno: „Na úrovni Evropské unie neexistují žádné zvláštní předpisy, které by upravovaly vztahy mezi maloobchodníky a jejich dodavateli nebo jejichž cílem by bylo omezovat vyjednávací pozici silnější strany ve smluvních vztazích“ (Evropská komise 2010b: 48), v hospodářské soutěži jde totiž o zájmy spotřebitelů (tamtéž: 49). Soutěžní politika Evropské unie, která skrze ochranu soutěžního procesu chrání spotřebitele, je pak stanovena ve Smlouvě o fungování EU, a to v člancích 101 (zákaz dohod mezi podniky vedoucí k omezení nebo narušení hospodářské soutěže) a 102 (zákaz zneužití dominantního postavení).

Na druhou stranu Evropská komise připouští zásah do těchto vztahů v případě, kdy by tyto praktiky negativně ovlivňovaly veřejné cíle, mezi něž patří úroveň inovací, rozvoj výrobní sítě, a to obzvláště výrobců – malých a středních podniků (Evropská komise 2010b: 45). Stejný názor zastává i Komise pro ochranu hospodářské soutěže ve Spojeném království, když upozorňuje, že negativní vliv nevyrovnaného vztahu na investice se přenáší na spotřebitele (Competition Commission 2008: 165).

Nicméně stávající úprava EU se doposud jeví jako dostačující (Evropský parlament 2011). A Evropská komise dokonce varuje své členské státy před tím, že úprava dodavatelsko-odběratelských vztahů (například taková ustanovení, která by za následek měla preferenci domácího zboží před zbožím z ostatních unijních států) by mohla být v rozporu s právem Evropské unie, a to především s garantovanými svobodami (Evropská komise 2010b: 50).

Přesto v některých evropských státech k úpravě této problematiky dochází, a to dokonce ve většině zemí EU. Jedná se o Belii, Rakousko, Francii, Německo, Portugalsko, Maďarsko, Litvu, Rumunsko,

→

² Navíc tzv. „významnou tržní sílu“ nemusí mít obchodníci vůči všem svým dodavatelům (některý z nich může být i monopolistou, v takovém vztahu pak lze těžko uvažovat o nekalých praktikách vůči dodavateli).

³ Například Směrnice Rady 93/13/EHS ze dne 5. dubna 1993 o nepřiměřených podmínkách ve spotřebitelských smlouvách.

⁴ Například Nařízení Rady (EHS) č. 1612/68 o volném pohybu pracovníků uvnitř Společenství.

→ Španělsko, Velkou Británií (Evropská komise 2009: 17), Lotyšsko (Eurocommerce 2010: 7), Itálii (Zuska a Trojan 2010), Polsko a Bulharsko (Juszkiewicz 2011). Míra a způsob regulace se však v jednotlivých státech podstatně liší a v některých státech byla zrušena — např. na Slovensku zákonem o zrušení zákona č. 140/2010 nebo v Irsku (Competition Commission 2008: 13–20).⁵

Česká republika se prozatím také ubírá cestou regulace. Snahy o ni začaly již koncem roku 1999 vládním návrhem na změnu zákona o ochraně hospodářské soutěže, který zavádí pojem „zneužití ekonomické závislosti“, který však byl nakonec zamítnut. Podobné návrhy se opakovaly v roce 2000, 2001, 2003 (tento návrh byl nakonec schválen, ale koncept ekonomické závislosti z něj byl vypuštěn), 2005 a 2007 (Zadražilová 2011). Až návrh z roku 2008 (Parlament ČR 2008) na zcela samostatný zákon upravující dodavatelsko-odběratelskou problematiku byl po pozměňovacích návrzích Senátu i přes prezidentské veto v roce 2009 přijat a vyhlášen s účinností 1. 2. 2010. Vznikl tak zákon č. 395/2009 Sb. o významné tržní síle při prodeji zemědělských a potravinářských produktů a jejím zneužití.

Již od počátku svého působení je však zákon rozporován, a to jak obchodníky (kteří jej vnímají jako diskriminační), tak některými dodavateli (stěžují si na nefunkčnost zákona, pomalý postup Úřadu na ochranu hospodářské soutěže,⁶ který provádí dohled nad dodržováním zákona, a na obcházení zákona obchodníky),⁷ tak odbornou veřejností. Zákonu je vytýkána především právní nepřesnost (užití neexistujících pojmů — daň z obratu — či ne-

definovaných pojmů — čistý obrat)⁸ a také nejednoznačnost výkladu (například už samotného pojmu významná tržní síla), která vede k tomu, že až na základě výsledků správních řízení ÚOHS je jasné, jaké chování je v jakých případech postihováno.⁹ Upozorňuje se také na skutečnost, že hospodářská soutěž je již v ČR regulována dostatečně (hlava V. Hospodářská soutěž obchodního zákoníku, zákon o ochraně hospodářské soutěže) a že daleko důležitější než další (nadměrná) regulace by bylo posílit vymahatelnost práva v ČR. Mezi další výtky vůči zákonu patří fakt, že při jeho předkládání nebyla vypracována RIA analýza¹⁰ a není jistý ekonomický dopad zákona na spotřebitele, protože hrozí zvýšení cen a upřednostňování dovozu.

Vznikla proto mezirezortní skupina (zástupců ministerstev financí, zemědělství, průmyslu a obchodu a ÚOHS), která připravila následující návrh: zákon o významné tržní síle by byl zrušen a místo něj by proběhla novela zákona o ochraně hospodářské soutěže a zákona o cenách, do kterých by byly začleněny některé hlavní principy současného zákona č. 395/2009 Sb., které by však byly platné nikoliv pouze pro zemědělské a potravinářské produkty, ale pro ekonomiku jako celek, což znamená také pro obě strany smluvního vztahu — dodavatele i odběratele. V květnu 2011 proběhla k této novelizaci veřejná diskuze (ÚOHS 2011), hlasování o novele se očekávalo počátkem roku 2012, návrh však doposud (srpen 2012) čeká v legislativní radě vlády. Poněkud krkolomný pokus z července 2012 zpřisnit přílepem k zákonu o ochraně hospodářské soutěže zákon č. 395/2009 Sb. byl Poslaneckou sněmovnou ČR zamítnut.

⁵ Více o regulaci této problematiky v EU viz Mokrejšová (2011).

⁶ Tento je způsoben mimořádnou složitostí výkladu zákona a nutností provést sektorové šetření, nikoliv nečinností Úřadu.

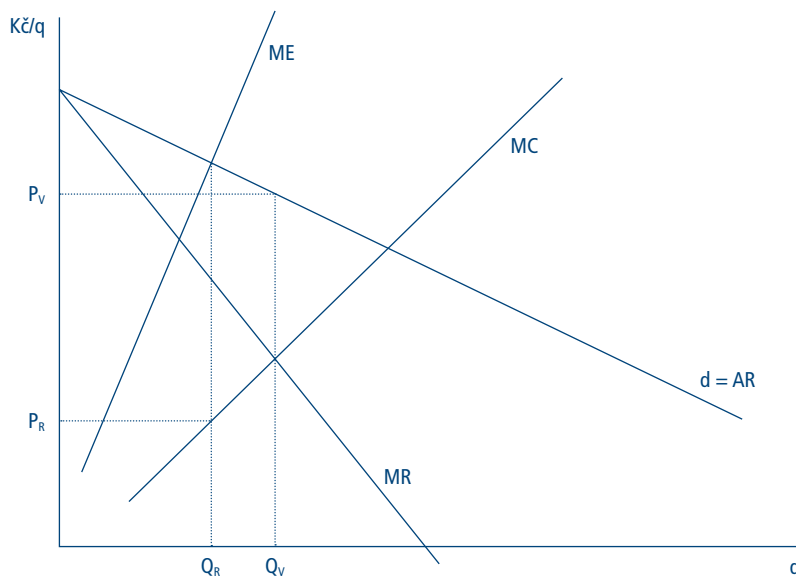
⁷ Je však nutno poznamenat, že pro mnohé dodavatele zákon znamená zlepšení situace.

⁸ Více k právní problematice také Pelikán (2009).

⁹ Doposud bylo rozhodnuto v červenci 2011 (téměř rok a půl od počátku fungování zákona) ve správním řízení proti společnosti Kaufland, které byla udělena pokuta, ani po roce není rozhodnutí ještě pravomocné. Řízení se společností Ahold bylo ukončeno bez sankce v srpnu 2011. Tato správní řízení jsou prováděna na základě sektorového šetření, které ÚOHS vyhlásil. Jeho výsledky byly rovněž v této době uveřejněny na stránkách ÚOHS a představují alespoň základní vodítko (spis má pouze dvě strany) v definici významné tržní síly, dobách splatnosti a v otázce skonta. Další správní řízení dosud probíhají. (ÚOHS 2011)

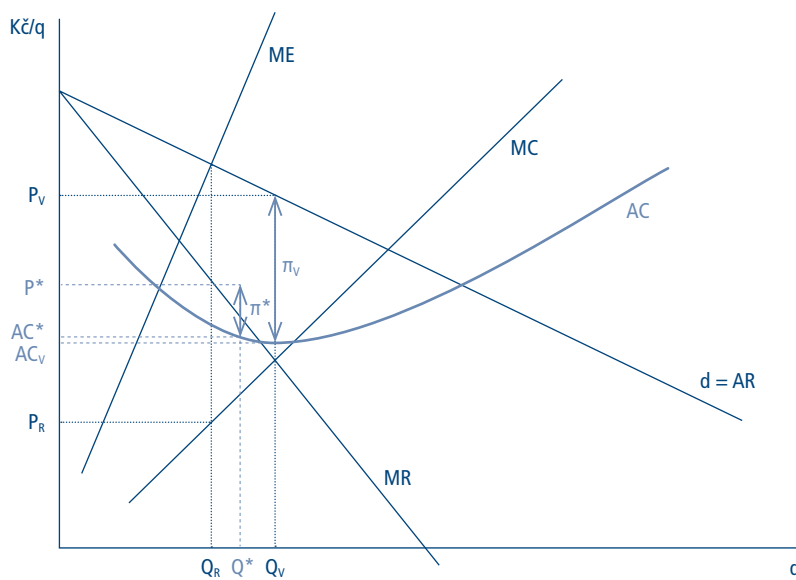
¹⁰ Tato byla vypracována ex post, poukazuje na jeho nevhodnost pro spotřebitele, úřady a obchodníky a navrhuje právě „rozpuštění“ některých ustanovení zákona do stávající legislativy. Tato RIA analýza byla poskytnuta z interních zdrojů MPO.

Graf č. 1 » Výchozí situace — bilaterální monopolistická a monopsonistická konkurence



Pramen: vlastní zpracování dle Hořejší: 309

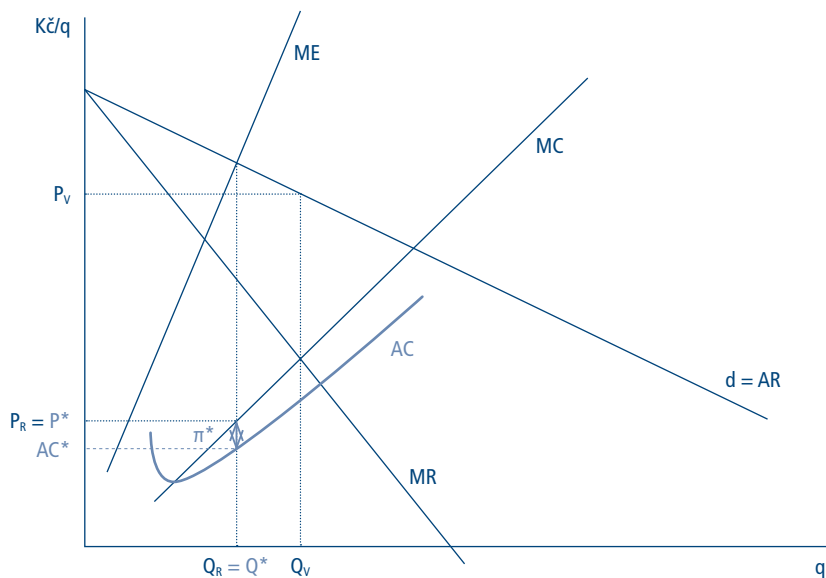
Graf č. 2 » Zisk dodavatele po dojednání konečné ceny P^* a množství Q^*



Pramen: vlastní zpracování

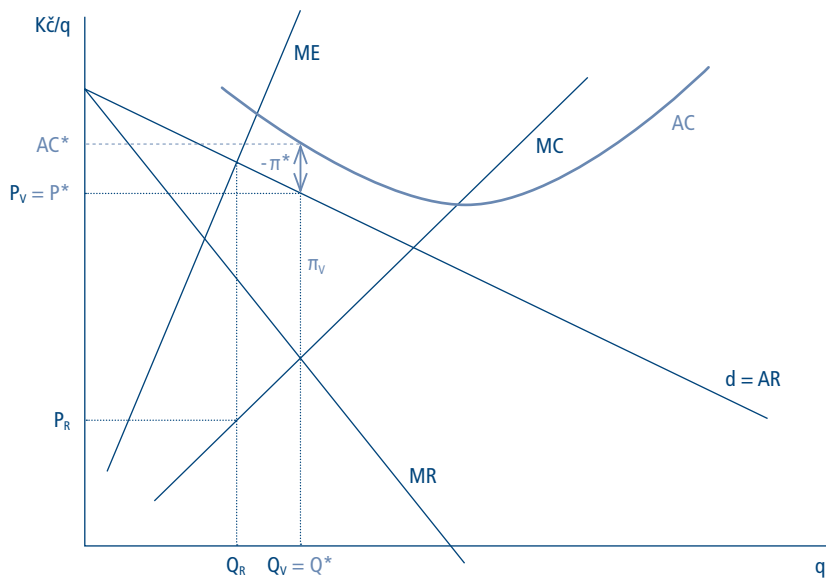


→ **Graf č. 3 » Odběratel při vyjednávání zcela prosadil svou sílu a dodavatel je přesto v zisku**



Pramen: vlastní zpracování

Graf č. 4 » Dodavatel při vyjednávání zcela prosadil svou sílu a přesto je ve ztrátě



Pramen: vlastní zpracování

Pro úplnost dodejme, že nekalé praktiky nejsou doménou pouze odběratelské strany. Můžeme je najít i u dodavatelů, zvláště u nadnárodních výrobců jedinečných výrobků, kteří jsou víceméně v monopolním postavení. Jedná se například o vynucené odebírání výrobků prostřednictvím národních centrál, kdy odběratel nemá možnost zboží odebírat na nadnárodní úrovni, a je tak nucen využívat logistických služeb dodavatele, které jsou pro něj dražší, než kdyby si přepravu zboží zajišťoval sám. O těchto praktikách zde nebude pojednáno, více o nich viz Evropská komise (2010b).

3. Prostor pro vyjednávání dodavatele a odběratele a ekonomická síla

Abychom mohli identifikovat základní mikroekonomický grafický model, který lze na dodavatelско-odběratelské vztahy použít, je nutno rozhodnout o úrovni konkurence jak na dodavatelském, tak na odběratelském trhu.

Co se týče maloobchodu, ten je typickým představitelem podniku působícího v monopolistické konkurenci (Hořejší 2006: 314), a to díky tomu, že na tomto trhu existuje velký počet firem, které však nabízejí diferencovaný produkt (tímto produktem jsou míněny provozní jednotky, které se liší dle šířky a hloubky sortimentu, velikosti prodejny, cenové úrovně, poskytovaných služeb, polohy prodejny atd., dle těchto hledisek lze prodejny rozdělit na hypermarkety, supermarkety, diskontní jednotky, potravinářské samoobsluhy, smíšené prodejny, obchodní domy, úzce specializované prodejny (Pražská, Jindra 2002: 750). Několik největších firem je sice dosti koncentrováno (v roce 2010 představoval podíl desíti největších obchodníků s rychloobrátkovým zbožím 66 %, Incoma GfK 2011), nicméně koncentrace není tak velká, abychom mohli mluvit o oligopolní struktuře.

Co se týče dodavatelů, zde může být situace různá a postupovat od monopolu, přes oligopol a monopolistickou konkurenci, až po situaci, která se blíží konkurenci dokonalé, a to v závislosti na

zboží, které daný dodavatel vyrábí či dodává. V tomto textu přijmeme předpoklad monopolistické konkurence i na straně dodavatele. Vycházíme z toho, že pokud je dodavatel monopoem či oligopoem, může spíše sám uplatňovat při vyjednávání s maloobchodem svou sílu, a tudíž není nutné jeho situaci z pohledu protekce výrobců řešit. Otázku dokonalé konkurence na straně výrobce pro úplnost krátce zmíníme.

Vzhledem k tomu, že základní situace monopolistické firmy lze v krátkém období graficky znázornit stejně jako situaci monopolu, použijeme v této práci model bilaterálního monopolu a monopsonu, respektive bilaterální monopolistické a monopsonistické konkurence. Toto grafické vyjádření by mělo postihnout základní situaci v dodavatelско-odběratelských vztazích, tu znázorňuje graf 1.

Prodávající, tedy dodavatel (výrobce, velkoobchodník) se snaží uplatnit zlaté pravidlo maximalizace zisku, kdy $MC = MR$ a vyrábět tak množství Q_V . Vzhledem k tomu, že má na trhu vyjednávací sílu, chce ji využít k tomu, aby cenu stanovil dle poptávkové křivky ve velikosti P_V . Vyjednávací sílu má však i kupující, tedy odběratel (obchodní řetězec). I ten se snaží realizovat pravidlo maximalizace zisku a poptává tak množství Q_R , kde se křivka jeho mezních výdajů ME protíná s jeho poptávkovou křivkou d . Svou monopsonistickou silou se však snaží dosáhnout ceny P_R , kterou odečítá na křivce mezních nákladů prodávajícího, která z jeho pohledu představuje křivku nabídky. Výsledná cena a výsledné množství prodaného (nakoupeného) výrobku se tak bude pohybovat v rozmezí P_V a P_R , respektive Q_V a Q_R a jejich skutečná výše bude záviset na vyjednávací síle těchto dvou obchodních partnerů.

Dodavatelé pak velice často poukazují na to, že odběratelé mají větší ekonomickou sílu a že se v důsledku toho dostávají do ztráty. To však vůbec nemusí být pravdou. Zda je dodavatel ve ztrátě, či nikoliv, totiž závisí na průběhu křivky jeho průměrných nákladů tak, jak ukazuje graf 2.

Pokud by odběratel neměl vůbec žádnou sílu, dosáhl by dodavatel zisku na jednotku ve výši →

Definice nekalé praktiky v podstatě neexistuje. Pokud bychom ji chtěli definovat deklaratorním výčtem, pak lze uvést, že dodavatelé si stěžují například na retroaktivní změny dříve smlouvaných podmínek (zpětné vyžadování obrátových bonusů, slev atd.), vyžadování nejrůznějších poplatků (regální, zalistovací poplatek za zařazení do evidence odběratele, poplatek za logistické služby, in-store promotion, poplatek na investiční náklady obchodníka a další), obrátové bonusy, vratky, náhlé ukončení obchodního vztahu, přenesení sankcí z odběratele na dodavatele, prodávání zboží pod nákupní cenou, dlouhé doby splatnosti faktur u rychloobrátkového zboží a mnohé další.

$\pi_v = P_v - AC_v$, jeho celkový zisk by činil $Q_v \pi_v$. Pokud však odběratel při vyjednáváních uplatní svou ekonomickou sílu, zisk odběratele na jednotku se zmenší na $\pi^* = P^* - AC^*$, celkový zisk tedy bude činit $\pi^* Q^*$. Dodavatel se teoreticky nemusí dostat do ztráty ani v případě, že odběratel zcela prosadí svou sílu (graf 3) a naopak může být ve ztrátě i v případě, že zcela prosadí sám svou vlastní ekonomickou sílu (graf 4), závisí to na poloze křivky AC.

Z výše uvedených grafů lze vyvodit, že nezávisí pouze na tom, jak se mezi subjekty rozloží jejich síly při vyjednávání, ale také na poloze křivky AC, zda dodavatel bude či nebude realizovat zisk. Jednoznačné je, že dodavatel hospodář se ztrátou v případě, kdy se cena dostane pod úroveň jeho průměrných nákladů, ale celkově větší vyjednávací síla odběratele sama o sobě ke ztrátám dodavatele nevede.

(Zde je také možno položit si otázku, zda fakt, že dodavatel je ve ztrátě, znamená, že odběratel používá nekalé praktiky. Ztráta dodavatele totiž může být způsobena nejen větší vyjednávací silou odběratele, ale také neschopností dodavatele vyrábět efektivně a snižovat své průměrné náklady. Ztráta dodavatele, která vede k jeho zániku, tak může být přirozeným ekonomickým procesem, který preferuje ty, kteří jsou schopni vyrábět efektivně. Na druhou stranu nesmí tento proces vést ke snižování kvality zboží nebo k vykořisťování zaměstnanců. Zde by právě byl použit princip ochra-

ny slabší strany Evropské unie, kdy negativní dopady na spotřebitele či zaměstnance nejsou společensky žádoucí. Také přílišný úbytek malých a středních podniků může být v rozporu s veřejnými cíli, určitý úbytek je však přirozený a lze říci, že i vhodný.)

Vyjednávací síla obou partnerů pak závisí na schopnostech jednotlivých vyjednávačů, kteří se mohou pohybovat v prostoru mezi P_v a P_R , ale samozřejmě také na velikosti tohoto prostoru. Čím plošší bude křivka individuální poptávky odběratele d , tedy čím větší úroveň konkurence bude na straně maloobchodních řetězců, tím vyšší cenu bude dodavatel schopen stanovit. Z grafu 5 vidíme, že při větší úrovni konkurence na straně odběratele se poptávková křivka pootočí do polohy d_1 , čímž dojde k pootočení křivky mezních příjmů do MR_1 a dodavatel tak má šanci získat až cenu P_{v1} . Pokud tedy bude mít v tomto případě stejné vyjednávací schopnosti, lze očekávat, že dosáhne (díky většímu rozmezí), také vyšší ceny. Naopak menší konkurence na straně odběratelů snižuje cenu P_v , a tím i vyjednávací prostor, a lze očekávat, že se dodavateli podaří dojednat cenu P^* nižší, než jakou by získal v případě ostřejší konkurence mezi odběrateli.

3.1 Dokonalá konkurence na straně výrobce

Nyní jen krátce popíšeme, jak je to v případě, že mezi výrobci panuje dokonalá konkurence, a tudíž

nemohou ovlivnit cenu na trhu. Dokonalou konkurenci na diferencovaném trhu potravinářských produktů najdeme snad pouze v případě zemědělských surovin, ty jsou ale přímo od zemědělce do maloobchodu dodávány ojedinele a zákon se jich tedy týká často pouze okrajově. Dalším případem, který bychom mohli označit za blížící se dokonalé konkurenci, je zboží privátních značek za předpokladu, že na výrobku není uvedeno jméno výrobce.

Situace dokonalé konkurence mezi výrobky je obdobná jako na grafu 3. Díky monopsonistické konkurenci na straně odběratelů totiž v případě dokonalé konkurence dodavatelů maloobchodník zcela prosadí svou sílu a odebírané množství stanoví pomocí rovnosti mezních výdajů se svou poplávkovou křivkou. Cenu však odečítá z tržní nabídkové křivky výrobců.

Stejně jako na grafu 3, i zde může dojít k tomu, že dodavatel zůstává v zisku. Nicméně prostor pro zisk je zde nesporně menší než v případě, kdy dodavatel vyrábí diferencovaný produkt.

4. Vybrané praktiky maloobchodníků

V následujícím textu popíšeme některé praktiky maloobchodníků, které jsou často označovány za nekalé, konkrétně ty z nich, které lze postihnout výše uvedeným mikroekonomickým aparátem.

4.1 Retrospektivní změny

Nejčastěji kritizovanou praktikou jsou retrospektivní změny. Odběratel tak například na konci roku nutí svého dodavatele, aby mu zpětně poskytl nějakou slevu z ceny či jinou platbu, na které původně nebyli dohodnuti. Tuto situaci zachycuje graf 6.

Z původní ceny P^* se cena snížila na úroveň P_1 , respektive P_2 a dodavatelí klesl zisk na π_1 , respektive se dostal do ztráty π_2 . Retrospektivní změny jsou jednoznačně nekalou praktikou (a to přesto, že i v případě retrospektivních změn může dodavatel zůstat v zisku), protože mění předem dohodnuté smluvní podmínky a nechávají dodavatele v nejistotě ohledně výše svého zisku. Navíc lze

předpokládat, že při vyjednáváních, při kterých má odběratel velkou sílu, bude cena za Q^* stanovena na úrovni AC^* , tedy na nulovém ekonomickém zisku pro dodavatele (nulový ekonomický zisk však v sobě stále ještě zahrnuje fixní náklady, včetně nákladů na investice a i náklady obětované příležitostí, účetně tedy není roven nule, ale po odečtení všech nákladů „obvyklému“ zisku v odvětví). Pokud při vyjednáváních stlačí odběratel cenu na tuto úroveň a zpětně ji ještě sníží, dostává se dodavatel automaticky do ztráty.

V tomto případě jsou veřejné cíle kvality zboží a investic ohroženy již předem. Pokud totiž výrobce není schopen předem kalkulovat, kdy a jakou retrospektivní změnu si maloobchod vynutí, vytváří si předem vyšší rezervy, než je ve skutečnosti nutné. Tyto rezervy jsou tvořeny především na úkor investic a kvality zboží, což v konečném důsledku poškozuje spotřebitele (Competition Commission 2008: 165).

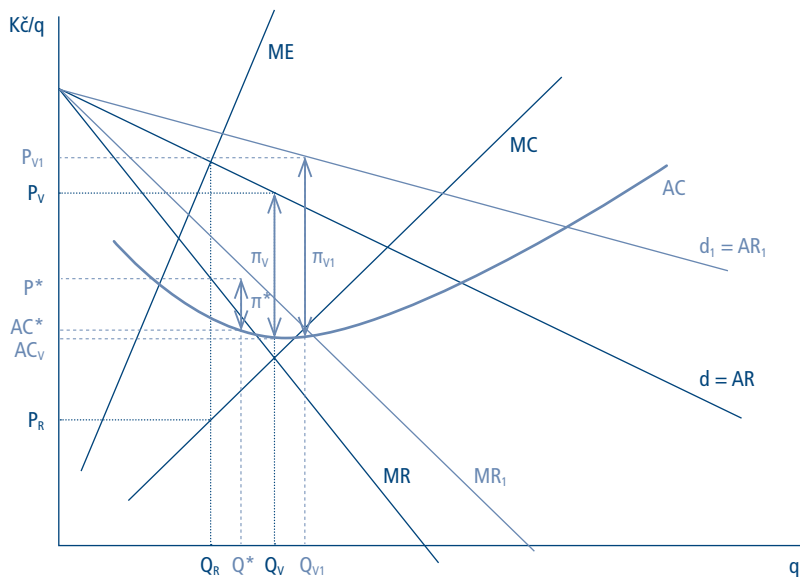
4.2 Obratový bonus

Obratový bonus představuje odměnu dodavatele odběrateli za to, že prodá určité množství daného zboží. Pokud není vymáhán až zpětně, ale obě strany se na něm předem dohodnou, může představovat win-win strategii pro oba partnery.

Obratový bonus znázorňuje graf 7. Odběratel s dodavatelem se dohodli na základní ceně P^* za prodané množství Q^* . Dodavatel však má zájem na tom, aby prodal množství Q_V a je ochoten v případě, že toto množství prodá, snížit prodejní cenu zboží. S odběratelem se dohodnou na výši bonusu $P^* - P_{OB}$. V původní situaci by dodavatel inkasoval zisk $\pi^* Q^*$, má však šanci po domluvení obrátového bonusu na větší zisk $\pi_{OB} Q_V$. Zde je nutno podotknout, že závisí samozřejmě na průběhu křivky AC a velikosti obrátového bonusu, zda je zisk po obrátovém bonusu větší, než zisk v případě množství Q^* . Dodavatel má však v případě předem sjednaného obrátového bonusu možnost tyto dvě situace porovnat, a pokud by mělo dojít k poklesu zisku, nemusí na obrátový bonus přistoupit.

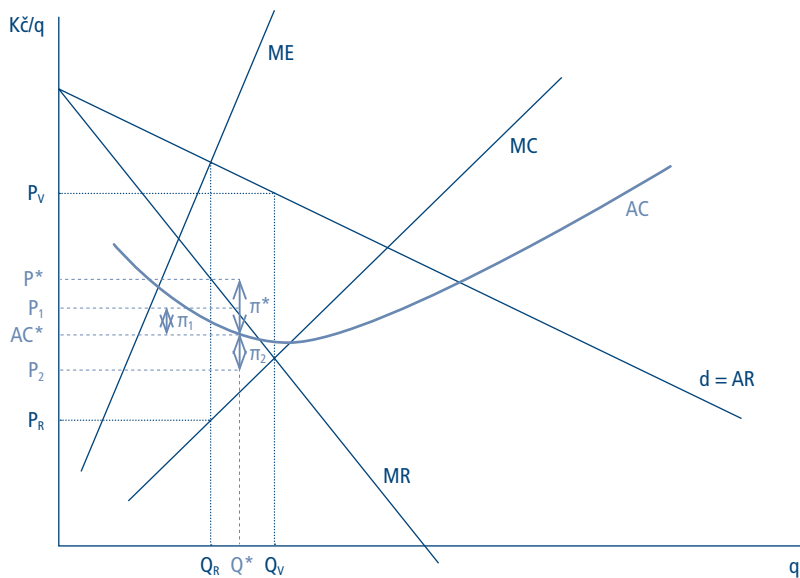


→ **Graf č. 5 » Větší konkurence mezi odběrateli (plošší křivka d_1) dává dodavateli šanci na vyšší cenu**



Pramen: vlastní zpracování

Graf č. 6 » Retrospektivní změny



Pramen: vlastní zpracování

Je samozřejmě také zapotřebí si uvědomit, co se stane v případě, že odběratel množství Q_V neprodá a obrátový bonus nevyužije. Předpokládejme, že prodá pouze množství Q^* a rozdíl $Q_V - Q^*$ již neodebere. V tomto případě dodavatel musí nést náklady na vyrobení $Q_V - Q^*$ sám a snižuje se o ně zisk z prodeje Q^* , popřípadě musí nést dodatečné náklady na prodání zbylých výrobků jinou cestou. Tyto náklady však částečně pokrývá vyšší zisk z prodeje výrobků Q^* , protože dodavatel toto množství vyrobil na průměrné náklady AC_{OB} a nikoliv AC^* .¹¹ Dodavatel tedy při sjednání obrátového bonusu na sebe bere riziko neprodejnosti části svých výrobků, ale toto riziko je předem specifikované a vyčíslitelné a částečně jej pokrývají úspory z rozsahu. Pokud je obrátový bonus sjednáván předem, nemusí na něj dodavatel přistoupit a může se spokojit s prodejem Q^* bez rizika. Na problematiku retroaktivního bonusu¹² lze aplikovat stejnou úvahu jako v kapitole 4.1 Retrospektivní změny, považujeme jej tedy za nekalou praktiku.

4.3 Vratky

4.3.1 Vratky předem nesmluvené

Zpětné navrácení zboží, aniž by možnost tohoto vrácení byla předem sjednána, představuje další nekalou praktiku a je vlastně speciálním případem retrospektivních změn, tentokrát nikoliv v ceně, ale v množství. Situaci zachycuje graf 8.

Pokud se dodavatel s odběratelem domluví na prodeji množství Q^* za cenu P^* a odběratel posléze využije své síly k tomu, aby odběrateli vrátil neprodané zboží $Q^* - Q^-$, dodavateli se nejen sníží zisk z π^*Q^* na π^*Q^- , ale rovněž musí nést náklady ve výši $(Q^* - Q^-)AC^*$, popřípadě náklady na uplatnění tohoto zboží jiným způsobem.

Na první pohled je tato situace velice podobná obrátovému bonusu (i zde část ztráty na vyrobené

neprodané zboží pokrývají úspory z rozsahu), rozdíl je ovšem v tom, že dodavatel se nemohl předem rozhodnout, zda toto riziko na sebe přijme, a nemohl se proti němu adekvátně zajistit. Tento stav má znovu negativní vliv na výši investic, kvalitu zboží, a tím na spotřebitele.

4.3.2 Předem smluvené vratky

Vratky je nicméně možné předem smluvit. Smluvní strany se dohodnou, že pokud odběratel určité množství zboží neprodá, má právo je vrátit. Vzhledem k tomu, že odběratel počítá s možností vrátek, lze předpokládat, že bude v pozici vyjednat i vyšší cenu, protože odběratel má jistotu, že pokud část zboží neprodá, může je vrátit. Situaci znázorňuje graf 9.

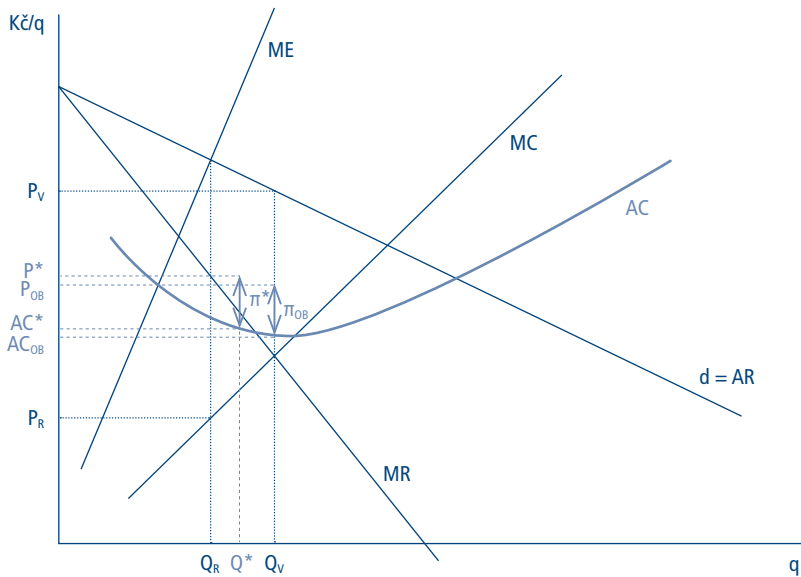
Bez možnosti vrátek by se obchodní partneři dohodli na ceně P^* za množství Q^* . Pokud se však domluví na možnosti vrátit část neprodaného zboží, přistoupí odběratel na cenu P^{**} (zároveň je ochoten odebrat více zboží Q^{**}). Dodavateli však zároveň stoupnou náklady na kus prodaného zboží (křivka AC se posune nahoru do AC_1). Tyto náklady navíc si můžeme představit jako náklady na zajištění pro případ, že k vratce dojde. Mohou to být náklady na zajištění alternativního distribučního kanálu pro případ vratky.

Pro jednoduchost si můžeme představit, že na trhu existuje pojištění, které dodavateli v případě vratky zaplatí náklady ve výši $AC^{**}(Q^{**} - Q^*)$, za toto pojištění však musí zaplatit cenu ve výši $AC_1 - AC$. Pokud k vratce nedojde, dodavatel je v zisku $\pi^{**}Q^{**}$, pokud k vratce dojde, zisk dodavatele je pouze ve výši $\pi^{**}Q^*$, protože ztrátu z neprodaného zboží kryje pojistka (respektive dodavatel využil alternativní distribuční kanál, kvůli jehož zajištění se křivka AC posunula nahoru).

Vzhledem k tomu, že vratka byla předem smluvněna, může si dodavatel spočítat, jaká je výše zisku →

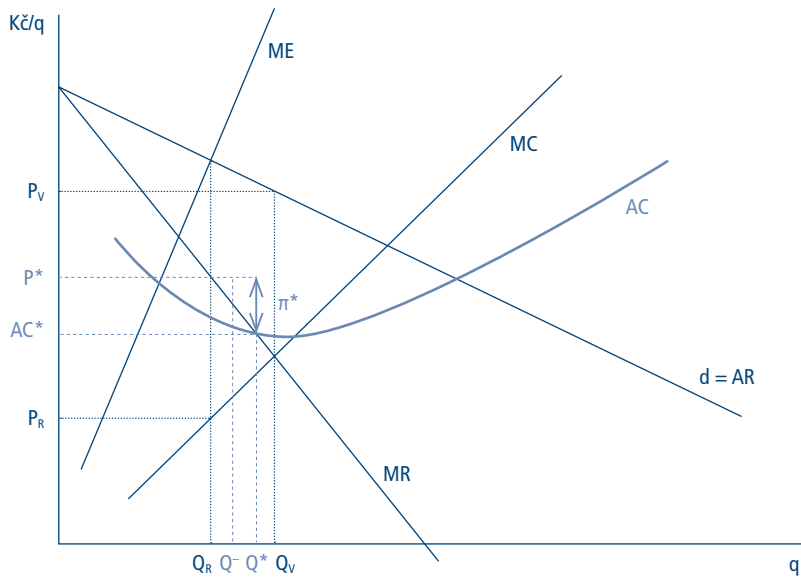
¹¹ Toto tvrzení vychází z předpokladu, že dodavatel vyrobil všechno zboží Q_V najednou, a tím dosáhl úspor z rozsahu o velikosti $AC_{OB} - AC^*$ na jednotku vyrobeného produktu. Pokud je zboží vyráběno postupně, pak ke ztrátě ve výši nákladů na výrobu neprodaného zboží nedochází.

¹² Jedná se o bonus, který nebyl nijak předem smluvně sjednán. Nejde tedy o případ, kdy je pouze zpětně placen na základě určité výše prodeje.



Pramen: vlastní zpracování

Graf č. 8 » Nesmluvené vratky



Pramen: vlastní zpracování

v případě, kdy vratky zavedeny nejsou, a jaká je výše zisku v případě možnosti vratek při jejich uskutečnění a neuskutečnění. Porovnáním těchto situací se může předem rozhodnout, zda pro něj má smysl přistoupit na systém vratek, či zda zůstane u původní situace P^* a Q^* .

K této situaci je však nutné přidat ještě jeden komentář: je nutné dobrovolně smluvit omezené únosné množství vráceného zboží. Pokud si maloobchodník vynutí vratku až do výše 100% zboží a nutí například pekaře, aby ještě ve večerních hodinách zavážel čerstvé pečivo, které druhý den všechno vrací zpět, pak dodavatel utrpí pouze ztrátu v hodnotě vyrobeného zboží.

4.4 Poplatky

Velice často skloňovaným tématem jsou také nej-různější poplatky (regální, zalistovací poplatky, poplatky za in-store promotion, příspěvky na investice obchodníků atd.). Dle zákona se nesmějí vybírat, pokud proti nim nestojí odpovídající služba (Parlament ČR 2009: Příloha 5, odst. 1). Poplatky můžeme rozdělit do dvou skupin: poplatky předem sjednané a poplatky předem nesjednané.

U poplatků předem nesjednaných je situace jednoduchá: tyto jsou nekalými praktikami a graficky byly znázorněny již v části retrospektivní změny.

U poplatků předem sjednaných je potřeba si uvědomit, že poplatky jsou vlastně pouze snížením kupní ceny daného zboží v rozmezí prostoru P_v a P_R tak, jak bylo diskutováno na začátku v kapi-

tole 2 Prostor pro vyjednávání dodavatele a odběratele a ekonomická síla. U nich tedy jde o to, aby konečná výsledná cena za výrobek nebyla nižší než dodavatelské průměrné náklady na tento výrobek. Tento problém byl rovněž již graficky znázorněn a diskutován výše.

K tomuto tématu je však vhodné ještě uvést, že některé z vybíraných poplatků (jako například poplatek na investiční náklady) nelze v případě dodavatele, který odběrateli dodává více druhů výrobků, jednoznačně přiřadit jednotlivým druhům výrobků. Je pak velice těžké určit přesnou polohu křivky AC, a tím zjistit, zda se u daného výrobku již dodavatel nedostal do ztráty. Proto je vhodné vybírat poplatky pouze za takové služby, které jsou jednoznačně přiřaditelné k výrobku (regální, in-store promotion atd.) a poplatkům všeobecným (příspěvky na investice) se spíše vyhýbat.

4.5 Zboží privátních značek

Krátce se zmíníme rovněž o praktice odmítnutí uvést jméno výrobce na zboží privátní značky. Odběratel totiž tímto vytlačuje dodavatele do pozice dokonale konkurenčního trhu, a tudíž zužuje jeho možnost ovlivňovat cenu a odebrané množství tak, jak to bylo popsáno v kapitole 3.1 Dokonalá konkurence na straně výrobce. Proto se tomuto postupu dodavatelé brání a byl zakázán zákonem.

Nutno ovšem uvést i nebezpečí, že spotřebitelé v případě, že jsou schopni identifikovat výrobce zboží privátní značky, mohou potom upřednostňovat toto levnější zboží před značkovým. Pokud to-

Nekalé praktiky nejsou doménou pouze odběratelské strany. Můžeme je najít i u dodavatelů, zvláště u nadnárodních výrobců jedinečných výrobků, kteří jsou víceméně v monopolním postavení. Jedná se například o vynucené odbírání výrobků prostřednictvím národní centrály, kdy odběratel nemá možnost zboží odbírat na nadnárodní úrovni, a je tak nucen využívat logistických služeb dodavatele, které jsou pro něj dražší, než kdyby si přepravu zboží zajišťoval sám.



- tiž vedle sebe na regále leží dva identické výrobky od stejného výrobce, pouze jinak zabalené, bude informovaný spotřebitel, kterému nejde o prestiž značky, ale o kvalitu zaručenou výrobcem, preferovat levnější zboží privátní značky.

4.6 Doba splatnosti faktur

Zákon zavádí pro odběratele s významnou tržní silou maximální dobu splatnosti faktur ve výši 30 dní. Na době delší není možno se smluvit (Parlament ČR 2009: Příloha 2, odst. 6). Vyjdeme-li však z teorie časové hodnoty peněz, není dlouhá doba splatnosti faktur nekalou praktikou.¹³

Základní poučkou časové hodnoty peněz je, že koruna obdržená dnes má větší hodnotu, než koruna obdržená zítra. Současnou hodnotu částky

obdržené v budoucnosti získáme jejím diskontováním:

$$SH = J / (1 + i),$$

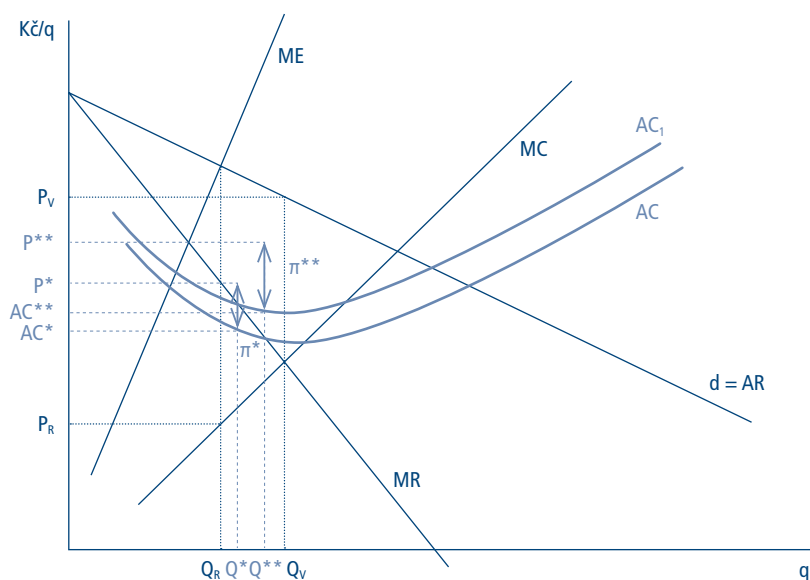
kde SH je současná hodnota, J je jistina obdržená v budoucnosti, i představuje úrokovou sazbu příslušnou danému období.

Budoucí hodnotu BH současné jistiny naopak získáme tak, že současnou jistinu zvýšíme o úrok, který je možné v daném období získat, tedy

$$BH = J (1 + i).$$

Pokud tedy odběratel má zaplatit později, než je mu zboží dodáno, měl by také zaplatit vyšší částku. Změna doby splatnosti tedy nepředstavuje

Graf č. 9 » Předem smluvené vratky



Pramen: vlastní zpracování

¹³ Nedodržení doby splatnosti samozřejmě nekalou praktikou je. Pokud je s obchodním partnerem domluvena doba splatnosti 14 dní a dlužník zaplatí až za 25 dní, je to nekalá praktika. Pokud si však partneři domluví dobu splatnosti 60 dní, a tato doba je dodržena, není důvod se domnívat, že v jednání jedné ze stran je něco nekalého.

nic jiného než změnu současné hodnoty ceny výrobku, která je pro dodavatele klíčová při rozhodování. Tuto současnou hodnotu bychom měli porovnávat s průměrnými náklady na výrobek, abychom zjistili, zda je dodavatel v zisku či ve ztrátě. Problém je samozřejmě v tom, jak určit danou úrokovou míru. Měla by se odvíjet od toho, za jaký úrok je dodavatel skutečně schopen si danou částku vypůjčit. Problém, proč si (zejména malí a střední)¹⁴ dodavatelé na příliš dlouhé doby splatnosti stěžují, je právě v tom, že po diskontování budoucí jistiny touto úrokovou mírou se mohou dostat pod průměrné náklady na výrobek. Zde se znovu dostáváme do oblasti ohrožení veřejných cílů rozvoje sítě malých a středních podniků. Nekalost tedy ale znovu nespočívá v délce splatnosti faktury, ale spíše v konečné výši ceny, kterou dodavatel reálně za své zboží získá. Tento problém znovu již byl řešen graficky výše.

4.7 Další praktiky maloobchodu

Existují i mnohé další praktiky v maloobchodě, které jsou dodavateli označovány za nekalé. Jmenujme například náhlé přerušení obchodního vztahu, přenesení sankcí na dodavatele bez prokázání zavinění, prodej za podnákupní ceny, vyžadování kontrol u dodavatele atd. Na některé z těchto praktik je možno přiměřeně aplikovat výše uvedený mikroekonomický aparát (přenesení sankcí bez odůvodnění vadností výrobku je retroaktivní změnou), jiné by měly být analyzovány spíše v rámci jiných disciplín (prodej za podnákupní ceny je například spíše otázkou marketingu). Tento článek se pokusil postihnout základní praktiky, na které lze mikroekonomický aparát aplikovat, ovšem bez nároku na jejich vyčerpávající přehled.

5. Závěr

Cílem této práce bylo na základě mikroekonomické analýzy zhodnotit „nekalost“ některých praktik v maloobchodě. Celkově lze říci, že skutečnost, že odběratelé jsou schopni při vyjednáváních vyvinout na dodavatele určitý nátlak, vychází z přítomnosti nedokonalé konkurence na trhu. Také dodavatelé však mají ve většině případů při vyjednáváních určitý prostor, způsobený jedinečností jejich produktu, a tedy rovněž nedokonalou konkurencí na jejich straně. Čím je výrobek od ostatních méně odlišitelný, tím menší vyjednávací prostor dodavateli zbývá.

Na druhou stranu skutečnost, zda je dodavatel v zisku či ztrátě, nezávisí pouze na úrovni konkurence a konečné dojednané ceně, ale také na průběhu křivky průměrných nákladů. Může nastat situace, kdy odběratel aplikuje velkou vyjednávací sílu a dodavatel přesto zůstává v zisku.

Při posuzování, zda je praktika nekalá, či nikoliv, je na prvním místě potřeba zvážit právě to, zda je její důsledek pro dodavatele likvidační (konečná cena leží pod průměrnými náklady), či zda dodavatel zůstává v zisku. Není příliš důležité, zda je stanovena přímo nízká cena, nebo zda nadsazená cena je dále upravena různými poplatky či dobou splatnosti, zásadní je, aby konečná dojednaná cena ležela nad průměrnými náklady pro dané množství zboží. (Pokud odběratel tlačí cenu pod průměrné náklady, nemusí se stále ještě jednat o nekalou praktiku v případě, že na trhu je možno stejně kvalitní zboží vyrobit s náklady nižšími. Zde je problém v neefektivnosti dodavatele a je v pořádku, pokud takovéto podniky zaniknou či jsou donuceny ke snížení nákladů na efektivní¹⁵ úroveň.)

Dalším důležitým závěrem této práce je, že jakákoliv retrospektivní změna, která nebyla předem smluvna, je nekalou praktikou proto, že neumožňuje dodavateli objektivní plánování a popřípadě



¹⁴ Tito totiž často nejsou schopni získat tak výhodný úrok jako velké firmy.

¹⁵ Zároveň však „důstojnou“, tedy ne na úkor vykořisťování zaměstnanců atd.

→ zajištění proti nežádoucímu stavu, což vede k rozporu s veřejným cílem podpory investic, které mají velký vliv na kvalitu zboží, a tím prospívají spotřebiteli.

Je velice obtížné rozhodnout, zda by tedy diskutovaná problematika měla být regulována či nikoliv. Pro zákonnou regulaci hovoří fakt, že alespoň u některých dodavatelů došlo přijetím zákona ke zlepšení situace (viz Zadražilová 2011). Proti zákonné úpravě však lze namítnout, že výčet pravidel pouze umožňuje jejich obcházení. Jak bylo ukázáno výše, nejde ani tak o konkrétní praktiky, jako o možnost dodavatelů realizovat alespoň přiměřený zisk, který by vedl k naplnění veřejných cílů rozvoje sítě malých a středních podniků, podpory inovací a kvality výrobků a výhodám pro spotřebitele a společnost.

Co se týče konkrétně zákona o významné tržní síle, pak je nutno podotknout, že jeho právní úroveň a nejistota, kterou do vztahů vnáší, hovoří spíše pro jeho zrušení. Případná novelizace by tedy mohla být krokem ke zlepšení stavu. Už jen tím, že dle současně navrhované novely by byli chráněni i ti malí a střední zemědělci či výrobci, kteří nedodávají přímo do obchodních řetězců, ale mezičlán-

kům řetězce – zpracovatelům zemědělských surovin. Tito drobní výrobci jsou totiž nevyrovnanými silami při vyjednávání ohroženi nejvíce a zákon přitom chování jejich partnerů reguluje pouze v případě, že dodávají přímo do maloobchodu.

Přesto je zde v případě navrhované novely reálné riziko plošného zvýšení regulace v celé ekonomice (novela by se týkala již všech subjektů), a to navíc velice všeobecným zákonem, který není schopen postihnout zvláštnosti jednotlivých odvětví (zavádí totiž například třicetidenní lhůtu splatnosti i ve stavebnictví v případě, že má jedna strana významné ekonomické postavení).

Závěrem lze říci, že jistá míra rozumné regulace pravděpodobně bude nutná, nicméně neměl by být podceňován ani institut společenské odpovědnosti firem. Pokud by se totiž ve společnosti stal vztah k tuzemským dodavatelům prestižní záležitostí (stejně jako například vztah výrobců k dodavatelům v rozvojových zemích, který je pro spotřebitele velice důležitý), pak by se mezi maloobchodníky a jejich dodavateli mohla zcela přirozeně rozvinout oboustranně prospěšná spolupráce založená na win-win strategii.

LITERATURA A PRAMENY

1. Competition Commission (2008): *The supply of groceries in the UK market investigation*. Competition Commission. [cit. 2011-01-19]. Dostupné z: http://www.competitioncommission.org.uk/rep_pub/reports/2008/fulltext/538.pdf
2. EuroCommerce (2010): *Report on Retail Market Monitoring: "Towards more efficient and fairer retail services in the Internal Market for 2020"*. Response. Brussels: EuroCommerce. [cit. 2011-01-17]. Dostupné z: <http://www.eurocommerce.be/media/docs/general/RMMPFinalE.pdf>
3. Evropská komise (2009): *Competition in the food supply chain*. Commission staff working document, COM(2009)591, Brussels: Commission of the European Communities
4. Evropská komise (2010 a): *Dohled nad obchodním a distribučním trhem: „Na cestě k efektivnějšímu a spravedlivějšímu vnitřnímu obchodnímu a distribučnímu trhu do roku 2020“*. Zpráva Komise, KOM(2010)355 v konečném znění, Brusel: Evropská komise
5. Evropská komise (2010 b): *On Retail Services in the Internal Market. Commission staff working document accompanying document to the Report on Retail Market Monitoring: "Towards more efficient and fairer retail services in the Internal Market for 2020"*. COM(2010)355 final, Brussels: European Commission
6. Evropský parlament (2011): *Návrh zprávy o účinnějším a spravedlivějším maloobchodním trhu*. 2010/2109(INI), Evropský parlament

7. Hořejší, B., Soukupová, J., Macáková, L., Soukup, J. (2006): *Mikrokonómie*. 4. rozšířené vydání. Praha: Management Press, ISBN 80-7261-150-X
8. Incoma GfK (2011): *TOP50 českého obchodu v roce 2010: Stagnace tržeb*. Incoma GfK. [cit. 2011-07-04]. Dostupné z: <http://www.incoma.cz/cz/ols/reader.aspx?msg=1171&lng=CZ&ctr=203>
9. Juskiewicz, R. (2011): *The challenges facing the modern commerce sector in the CEE region*. Příspěvek z jednání EuroCommerce, Brusel
10. *Konsolidované znění Smlouvy o fungování Evropské unie*. 2008/C 115/01
11. Mokrejšová, V. (2011): *Regulace dodavatelsko-odběratelských vztahů v EU se zaměřením na potravinářský sektor*. Working Papers Fakulty mezinárodních vztahů. [online] [cit. 2011-10-14]. Dostupné z: http://vz.fmv.vse.cz/wp-content/uploads/02_mokrejsova.pdf
12. Parlament ČR (2008): *Sněmovní tisk 431. Návrh zákona o významné tržní síle a jejím zneužití*. Parlament České republiky, Poslanecká sněmovna. [online] [cit. 2012-01-28]. Dostupné z: <http://www.psp.cz/sqw/historie.sqw?O=5&T=431>
13. Pelikán, R. (2009): *Zákon o významné tržní síle – legislativní „Dada“ směřuje do praxe*. Antitrust. [online] [cit. 2012-01-28]. Dostupné z: <http://www.antitrust.cz/zakon-o-vyznamne-trzni-sile-legislativni-dada-smeruje-do-praxe-p-15.html>
14. Pražská, L., Jindra, J. et al. (2002): *Obchodní podnikání: Retail management*. Praha: Management Press, ISBN 80-7261-059-7
15. *Směrnice Rady 93/13/EHS ze dne 5. dubna 1993 o nepřiměřených podmínkách ve spotřebitelských smlouvách*
16. ÚOHS (2011): *Internetové stránky Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže*. compet.cz. [online] [cit. 2012-01-30]. Dostupné z: <http://www.compet.cz/>
17. Zadražilová, D. et al. (2011): *Udržitelné podnikání*. Praha: Nakladatelství Oeconomica, ISBN 978-80-245-1833-5
18. *Zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže*
19. *Zákon o zrušení zákona č. 140/2010 Z. z. o neprimeraných podmienkach v obchodných vzťahoch medzi odberateľom a dodávateľom tovaru, ktorým sú potraviny*
20. *Zákon č. 395/2009 Sb., o významné tržní síle při prodeji zemědělských a potravinářských produktů a jejím zneužití*
21. *Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník*
22. *Zákon č. 526/1992 Sb., o cenách*
23. Zuska, K., Trojan, O. (2010): *Obchod a nekalé praktiky. Situace v zemích OECD a Evropské unii*. Příspěvek na Retail Summit 2010. BlueEvents. [online] [cit. 2011-03-08]. Dostupné z: <http://present.blue-events.eu/cs/default.aspx?pr=all&btn=1&cf=rs2010&page=3>

KLÍČOVÁ SLOVA

retrospektivní změny, obratový bonus, platby za služby, doba splatnosti, nekalé praktiky v maloobchodě

ABSTRACT

This article focuses on relationships between retailers and their suppliers and tries to decide, which retail practices can be considered as unfair from a microeconomic point of view. It presents basic microeconomic model of monopolistic-monopsonistic competition, which can be applied on retailer-supplier negotiation. Different situations of market strength on the side of supplier (respectively retailer) are shown with focus on the changes in supplier's profit. Selected retailer practices (retrospective changes, sales bonus, returns – →

- *both contracted and non-contracted – remuneration for services provided to suppliers and other payments, and payment periods) are then analysed with the developed model. The author proposes that practices which lead to an inability of producers to plan or to loss of efficient firms and thus to lower investment, quality of products and bad impact on consumers, should be considered as unfair. Finally, support of ethical behaviour of firms mixed with smart regulation is recommended.*

KEYWORDS

retrospective changes, sales bonus, remuneration for services, payment period, unfair retail practices

JEL CLASSIFICATION

D43, L13, L81

×

Patentové portfolio a model znalostní firmy

► doc. Ing. Josef Malý, Ph.D., doc. Ing. Josef Taušer, Ph.D. » Katedra mezinárodního obchodu,
Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze¹

* Patentová práva jsou považována za významný strategický obchodní nástroj, který může významně napomoci úspěchu firmy. Není-li s nimi řádně a promyšleně nakládáno, mohou přispět i k úpadku technologické firmy. Řízení tohoto procesu patří k nejdůležitějším aktivitám firmy. Často se ovšem stává, že řídící pracovníci, kteří jsou zodpovědní za řízení patentových portfolií, jsou značně přetíženi každodenními úkoly a strategickému řízení patentových portfolií není věnována náležitá pozornost, zejména není dostatečně doceněno hledisko jejich efektivního využití.²

Z celé řady důvodů se jedná o velmi nepříznivou situaci. Získat patentová práva je nákladné a značné náklady představuje i udržování patentové ochrany po dobu životnosti patentů. Tím spíše je na pořadu dne otázka jejich efektivního využití. Řídící pracovníci každé firmy by si měli vždy položit otázku, nakolik jsou investice do těchto aktiv zdůvodněné či zdůvodnitelné, jak zvyšují tato aktiva tržní hodnotu firmy či přispívají k její ziskovosti. Jakou míru návratnosti vložených prostředků získáváme? Může firma využít znalosti k získání konkurenční výhody, a realizovat tak dodatečný zisk?

Cílem této stati je proto identifikovat kritické faktory v procesu efektivního řízení patentového portfolia, prozkoumat podstatu tzv. znalostních firem a analyzovat možnosti jejich ocenění.

1. Strategická patentová aktiva a tvorba patentového portfolia

Patentová aktiva jsou významnou složkou firemního průmyslového vlastnictví a jiného duševního vlastnictví (know-how apod.). Strategická patentová práva jsou součástí strategického firemního průmyslového a jiného duševního vlastnictví. Otázkou ovšem je, jak strategické duševní vlastnictví firmy vymezit. Domníváme se, že toto strategické duševní vlastnictví představuje průnik tří množin na obrázku č. 1 v terminologii, kterou užívá Karl Erik Sveiby v knize *The New Organizational Wealth, Managing and Measuring Knowledge-Based Assets*.³

Sveiby vymezuje nehmotná aktiva ve třech součástech. Potenciál, který představují zaměstnanci, jejich vzdělání, zkušenosti, dovednosti, know-how atd. Z hlediska patentových aktiv jde o schopnost



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

² Van Wijk, L.: *Measuring the Effectiveness of Company's Patent Assets*. Les Nouvelles, March 2001, pp. 25–33.

³ Sveiby, K. E.: *The New Organizational Wealth. Managing and Measuring Knowledge-based Assets*. Berrett Koehler Publishers, San Francisco, 1997, pp. 2–12.

→ firmy vyvíjet nové technologie, které lze chránit patentovými právy.

Další složkou je vnitřní organizační struktura firmy, do níž řadí management, dále právní formu firmy, firemní software, výzkum a vývoj, databáze, pracovní manuály, formalizované know-how, technologie. Z hlediska patentových práv jde o patentové portfolio.

Do vnější struktury Sveiby zahrnuje vztahy se zákazníky, dodavateli a celkovou marketingovou komunikační politiku. Ve vztahu k patentovým právům se jedná o rozsah využití patentového portfolia na trhu.

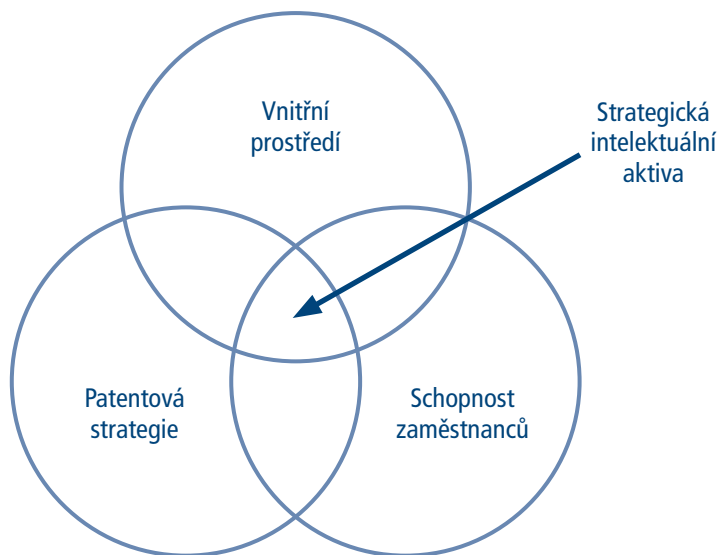
Jedná se o model duševního kapitálu firmy – Intellectual Capital Model.⁴ Duševní kapitál je v tomto modelu definován jako suma lidského kapitálu, který představuje schopnosti pracovníků firmy poskytnout zákazníkům řešení jejich problé-

mů. Strukturální neboli organizační kapitál představuje organizační potenciál firmy, jímž je schopna účinně oslovit trh. Další složkou tohoto modelu je kapitál, který představují firemní zákazníci, jejich počet, věk, charakteristika apod.

Řídící pracovníci firmy by měli věnovat značnou pozornost strategickým patentovým aktivům. Za strategická patentová aktiva považujeme ta, jejichž využití je v souladu s marketingovou, obchodní strategií a strategií ve výzkumu a vývoji. Zbývající část patentových aktiv nepřispívá k naplnění podnikatelských cílů firmy. Udržování těchto práv představuje pro firmu pouze náklady.

Za strategická patentová aktiva považujeme i ta, k jejichž využití firma prodala licenci. V ideálním případě by firma měla vlastnit pouze strategická patentová aktiva. V tomto smyslu je potřeba ocenit patentové portfolio firmy, včetně patentů, které

Obrázek č. 1 » Strategické duševní vlastnictví firmy



Pramen: Sveiby, K. E.: The New Organizational Wealth. Managing and Measuring Knowledge-based Assets. Berrett Koehler Publishers, San Francisco, 1997, pp. 2–12

⁴ Sullivan, P. H.: Profiting from Intellectual Property, Extracting Value from Innovation. New York : John Wiley & Sons, 1998.

zdaleka nemají strategický charakter, velmi značná. Jen tímto způsobem je možno získat představu o efektivnosti patentového portfolia firmy a o úrovni jeho správy či řízení. Evaluace patentového portfolia probíhá v rámci auditu patentových práv. Jeho základem jsou konzultace mezi specialisty s technického a obchodního úseku. Zjišťuje se, nakolik k využívání těchto práv dochází a jaký je jejich význam pro postavení firmy na trhu.

Tento proces by měl vyústit v podnikatelská rozhodnutí, které patenty v portfoliu ponecháme, ke kterým se pokusíme prodat licenci a kterých se vzdáme. Jen v rámci takového postupu dospějeme k podobě patentového portfolia. Zrušením patentové ochrany u některých patentů můžeme ušetřit značné prostředky.

Je zřejmé, že před provedením auditu patentových aktiv musejí být jasně zformulovány strategie v oblasti firemního podnikání na trhu, strategie v oblasti výzkumu a vývoje a strategie patentová. Tyto strategie musejí být vzájemně provázány.

2. Patentová strategie

Jak již bylo zdůrazněno, patentová politika firmy musí napomáhat splnění podnikatelských cílů firmy. Musí být v souladu s politikou na poli výzkumu a vývoji s marketingovou strategií firmy.⁵ S marketingovou strategií firmy musí být v souladu zejména strategie v oblasti výzkumu a vývoje. Celková podnikatelská strategie se sestává z očekávaných aktivit ke splnění firemních cílů a naplnění firemní vize. Nezbytnou součástí těchto aktivit je vývoj nových technologií, které napomohou splnění firemních cílů. Tyto plánované aktivity na poli výzkumu a vývoje tvoří strategii na poli výzkumu a vývoje.

Patentová politika firmy musí sledovat zejména ochranu nově vyvíjených technologií a strategických technologií vyvíjených nebo již vyvinutých v rámci firemního výzkumu a vývoje, či technologií, k nimž firma zakoupila licenční práva.

Nebudeme-li vztahu příslušných strategií věnovat náležitou pozornost, může se stát, že budeme vyvíjet produkt, který nenalezne uplatnění na trhu, v rámci patentové politiky budeme vyvíjet kroky k ochraně nevhodné technologie či se budeme snažit prodat práva k technologii, aniž je tato technologie řádně chráněna. Pozornost je třeba rovněž věnovat aktualizaci výše uvedených strategií.

Firemní podnikatelská strategie musí působit ve vztahu ke společnosti jako takové, na vnější firemní prostředí, které se mimo jiné sestává z zákazníků, dodavatelů, bank, i do vnitřního prostředí firmy s cílem naplňovat podnikatelské cíle firmy a její vizi.

Strategie v oblasti výzkumu a vývoje je součástí firemní strategie, pokud jde o vývoj nových technologií potřebných k úspěšnému působení firmy na trhu a zahrnuje pouze tu část nehmotných aktiv, které se vztahují k výzkumu a vývoji.

Patentová politika nebo strategie musí být soustředěna na strategické, klíčové firemní technologie, které byly nově vyvinuty, či jsou již delší dobu firmou vlastněny, například nákupem licenčních práv.

Patentová strategie představuje soubor rozhodovacích procesů a procedur, jejichž smyslem je, aby byla patentová strategie firmy konzistentní s firemní podnikatelskou strategií a se strategií ve výzkumu a vývoji, s jejich cíli. Je třeba ji připravovat v úzké součinnosti s odborníky ve výzkumu a vývoji i v oblasti obchodu. Pozornost je třeba věnovat i jejímu zveřejnění uvnitř firmy, nejčastěji ve formě stručného dokumentu, který zvýrazní její nejdůležitější momenty.

3. Možnosti oceňování patentových aktiv

Oceňování patentových aktiv firmy je náročným úkolem. Jedním z důvodů je i skutečnost, že účetní metody nevypovídají dostatečně o hodnotě patentových aktiv a nestanovují jejich hodnotu dosta-

→

⁵ Su, F. P., Lai, K., Sharma, R., Kuo, T. H.: Patent priority network: Linking patent portfolio to strategic goals. *Journal of the American Society for Information Science & Technology*, November 2009, Vol. 60, Issue 11, pp. 2353–2361.

→ tečně přesně na rozdíl od aktiv hmotných, jejichž hodnotu určují poměrně přesně.

Firma může podávat patentové přihlášky s různými strategickými cíli, což si může vyžadovat využití rozličných metod a přístupů k oceňování patentových aktiv. Z tohoto důvodu v současné době dáváme přednost spíše relativnímu zhodnocení efektivnosti těchto aktiv, a nikoliv přesnému stanovení jejich hodnoty. Indexy i indikátory pro ocenění jsou konstruovány s cílem sledovat spíše jejich efektivnost či efektivnost nakládání s nimi. Třebaže za pomoci těchto indexů a indikátorů nemůžeme dospět ke stanovení přesné ekonomické hodnoty těchto patentových aktiv, může nám použití těchto nástrojů napomoci k identifikaci rizika, k určení trendů pro budoucí vývoj či k vymezení oblastí, ve kterých je třeba provádět nezbytné změny. Krátkodobé či dlouhodobé cíle či přípustná odchýlení od těchto cílů tvoří často přílohu k hodnotám těchto indexů a indikátorů tak, aby bylo zajištěno, že patentová politika je prováděna v souladu s firemními podnikatelskými cíli.

Máme-li stanovit soubor indexů a indikátorů pro oceňování patentových aktiv a jejich řízení či nakládání s nimi, je nutno nejprve vymezit, jaké požadavky na tyto ukazatele klademe, s jakými cíli jejich hodláme využít. Základním posláním využití těchto ukazatelů je seznámit nejvyšší řídicí pracovníky firmy se stavem patentových aktiv tak, aby tito pracovníci na nejvyšší úrovni mohli činit taková rozhodnutí, aby se patentová aktiva stávala významným strategickým nástrojem. O závažnosti informací z této oblasti svědčí i skutečnost, že jsou v příslušné formě předávány i akcionářům.

Soubor evaluačních indexů a indikátorů by měl být konstruován jednoduše. To není vždy jednoduché, avšak u nejvyšších řídicích pracovníků nelze zpravidla očekávat, že budou odborníky na patentové právní problematiku. Výsledný dokument by měl být srozumitelný a měl by stručně shrnovat efektivnost využití patentových aktiv a jejich řízení.

Na výsledném evaluačním dokumentu by měli úzce spolupracovat jak nejvyšší řídicí pracovníci podniku, tak i odborníci z oblasti výzkumu a vývoje i pracovníci zabývající se obchodními činnostmi. Podpora nejvyšších řídicích pracovníků je nezbytná i proto, že příprava evaluačního dokumentu vyžaduje ze strany zúčastněných pracovníků značný čas i námahu. Přítomnost nejvyšších řídicích pracovníků je nutná i z toho důvodu, že řídicí pracovníci musejí evaluačním indexům a indikátorům od samého počátku dobře porozumět, a musejí být připraveni na základě zjištěných hodnot jednat. I pracovníci z oblasti obchodu musejí celému procesu přípravy evaluačního dokumentu rozumět a vyvodit z něj závěry pro svou práci. Veškerá patentová aktiva i související aktivity musejí být řádně analyzovány. Jen takovým způsobem je možno zjistit, jsou-li strategie v oblasti výzkumu a vývoje a patentová strategie náležitě propojeny.

4. Model znalostní firmy

Průmyslové a jiné duševní vlastnictví jsou důležitým faktorem v rámci rozhodovacího procesu při fúzích a akvizicích. Investoři nehledají u svých partnerů nic jiného než právě jejich „lidský kapitál“, průmyslové a jiné duševní vlastnictví.⁶ V účetních rozvahách firem Microsoft, Netscape či 3M při studiu hmotných aktiv nenalezneme nic, co by vysvětlovalo, proč se jejich akcie na finančním trhu prodávají za tak vysokou cenu. Ale berme v úvahu nejen tzv. technologické firmy. I výše hmotných aktiv společnosti Coca-Cola nenaznačuje, proč se její akcie prodávají na finančním také za vysokou cenu.

Investoři zřejmě tuší, že o firmě nevyprávějí jen údaje z účetních knih. Finanční trh zřejmě oceňuje nehmotná aktiva těchto firem, často v účetnictví ne přesně postihnutelná mnohem více než jejich aktiva hmotná. A postupují zřejmě správně. Finanční účetnictví je převážně orientováno na

⁶ Sullivan, P. H., O'Shaughnessy, J. P.: *Valuing Knowledge Companies. Les Nouvelles*, June 1999, pp. 83–89.

hmotná aktiva, jejichž hodnotu lze vyčíst z účetní rozvahy. Jedná se ovšem o pouhý výřez, navíc z historického hlediska.

Investoři pohlížejí do budoucnosti. Očekávají, že cena nakupovaných akcií v budoucnu poroste. Schopnost technologických firem oslňovat investory může být vysvětlena analýzou jejich lidského kapitálu, jejich průmyslového a jiného duševního vlastnictví. Jsou to právě nehmotné statky, které přispívají k růstu finančních trhů a dávají podnět

V současné době je „prémie“ při fúzích a akvizicích (cena nakupované firmy) jednoznačně v relaci k průmyslovému a jinému duševnímu vlastnictví. I když zcela jistě přihlížíme ke kategoriím, jako jsou goodwill a současná cena akcií na finančním trhu (going-concern value), ostatně tyto kategorie k duševnímu vlastnictví firmy patří, znalostní firma se spíše nakupuje za cenu, která vyplývá z rozdílu hodnoty hmotných aktiv, kterou lze vyčíst z účetní rozvahy, a hodnotou duševního vlast-

Rídící pracovníci firmy by měli věnovat značnou pozornost strategickým patentovým aktivům. Za strategická patentová aktiva považujeme ta, jejichž využití je v souladu s marketingovou, obchodní strategií a strategií ve výzkumu a vývoji. Zbývající část patentových aktiv nepřispívá k naplnění podnikatelských cílů firmy. Udržování těchto práv představuje pro firmu pouze náklady.

k růstu akcií technologických firem. Nehmotné statky ve značné míře ovlivňují i trh fúzí a akvizic.

Průmyslové a duševní vlastnictví sehrává klíčovou úlohu při odpovědi na otázku, jaký je původ prostředků pro fúze a akvizice. Investoři vyhledávají investiční příležitosti ve snaze získat prostřednictvím akvizic ještě větší rozsah duševního vlastnictví, než kterým sami disponují. Každá současná akvizice je spojena s termínem „prémie“, která bude vyplacena při uzavření transakce jako odměna těm aktérům, kteří se jí účastní. Těmito aktéry mohou být řídící pracovníci podniků, případně i akcionáři firmy, která má být prodána. V minulosti byla při akvizicích tato částka projednávána mezi zúčastněnými stranami s ohledem na to, nakolik je která strana výsledky a závěry jednání uspokojena. Analytický přístup zpravidla nebyl využíván. Byl brán v úvahu spíše pohled finančních a daňových úřadů, které musely transakci schválit. Problematickými se jeví zejména kategorie goodwill, going concern-value.

nictví nakupované firmy. Tato hodnota úměrná rozsahu duševního vlastnictví je pečlivě analyzována. Tento přístup vyhovuje i kupujícím, protože hmotná aktiva jsou vesměs zaměnitelná a je jimi možno obchodovat. Ta ovšem kupujícího — investora — příliš nelákají. Vyhledává duševní vlastnictví v nejširším slova smyslu či případně různá doplňková aktiva. A za tato aktiva je investor ochoten zaplatit dále více, než by měl platit podle účetní rozvahy. Bere totiž v úvahu vnitřní hodnotu duševního vlastnictví (intrinsic value) nakupované firmy.

Firmy, které získávají zisk přeměnou (konverzí) znalostí v nově vytvořenou hodnotu, jsou nazývány znalostními firmami. Stručně řečeno, jedná se o firmy, které komercializují inovace. S dalším technologickým pokrokem lze přitom předpokládat, že význam znalostí v konkurenčním boji nadále poroste a znalostně založený podnikatelský koncept se stane základním předpokladem podnikatelského úspěchu.⁷



⁷ Rada, I. C., Păcălă, A., Măgdoi, L. D., Abrudan, C., Veronica, S.: The Knowledge-Based Commercial Company — a Solution for the Future of Economy. *Journal of Electrical & Electronics Engineering*, 2010, Vol. 3, Issue 2, pp. 163–168.

→ Co rozumíme duševním vlastnictvím firmy, jejím intelektuálním, duševním kapitálem? Pomíne-li nyní oficiální definici Světové organizace duševního vlastnictví (World Intellectual Property Organization) či definici, která by vycházela z legislativy ČR. Jedná se o pracovníky firmy? Máme tu na mysli firemní know-how?

Volněji formulováno, jedná se o nápady a myšlenky, které ve firmě vznikají, vynálezy, technologie, obecné znalosti, počítačové programy, průmyslové vzory, data, procesy, tvořivost, publikace. V našem pojetí duševním vlastnictvím rozumíme lidský kapitál (Human Capital) a aktiva plynoucí z duševního vlastnictví (Intellectual Assets). Lidský kapitál se sestává z jednotlivých pracovníků firmy, z nichž každý je vybaven dovednostmi, schopnostmi, znalostmi a know-how. Máme-li ovšem využít všechny elementy lidského kapitálu, je nezbytné, aby byl každý pracovník řádně využit. Intelektuální aktiva jsou vytvořena, jsou-li jednotlivé elementy lidského kapitálu, např. znalosti zachyceny, kodifikovány. Každý pracovník je ovšem nositelem i tzv. tacitních (uncodified) znalostí, kterých by rovněž firma měla využívat, kodifikovanými elementy duševního kapitálu (výkresy, plány, procedury...).

Ty elementy, které lze chránit ze zákona, nazýváme duševním vlastnictvím (Intellectual Property). Zpravidla se jedná o technická řešení chráněná patenty, užitnými a průmyslovými vzory, ochranná označení, díla chráněná autorským právem, skutečnosti chráněné obchodním tajemstvím.

5. Využití modelu intelektuálního kapitálu při ocenění znalostních firem

Intelektuální kapitál sestává se ze dvou součástí, z lidského kapitálu a intelektuálních aktiv. Duševní vlastnictví firmy v této sekci představuje nehmotné statky, které lze ze zákona chránit. Lidský kapitál není vlastnictvím firmy. Pracovníci mohou ukončit pracovní poměr, mohou dostat výpověď atd. Ve vlastnictví firmy se však nalézají intelektuální aktiva, která vytváří lidský kapitál

např. kodifikováním, zápisem informací, znalostí, tvorbou náčrtů atd. Tento intelektuální kapitál však žádné firmě nepostačuje. Firma musí disponovat i hmotnými aktivy, která jsou známa z účetní rozvahy.

Zvláštní pozornost u znalostní firmy si zaslouží doplňková aktiva firmy. V podstatě se jedná o obchodní aktiva, která jsou využívána k tvorbě nové hodnoty v procesu komercializace. U znalostní firmy k doplňujícím aktivům vedle výrobních kapacit, distribučních sítí a prodejnách míst dále řadíme inovace vytvořené lidským kapitálem, seznamy zákazníků, seznamy distributorů, potenciál doprovodných služeb, doplňkové technologie, ochranná označení. Za pomoci těchto aktiv jsou ve znalostní firmě transformovány inovace tak, aby je mohl zákazník využít přímo, nebo ve výrobcích či službách firmy. Intelektuální aktiva mohou být efektivně využita jen v procesu komercializace za pomoci doplňkových obchodních aktiv.

K dispozici je i členění doplňkových obchodních aktiv na aktiva běžně dostupná – generická doplňková obchodní aktiva. Lze je zpravidla běžně zakoupit či pronajít. Druhou skupinu doplňkových aktiv tvoří specifická doplňková obchodní aktiva. Předpokládáme, že vynálezce navrhl jedinečný produkt, který je možno vyrobit na běžném výrobním zařízení, které je na trhu k dispozici. V tomto případě se jedná o generické doplňkové obchodní aktivum. Vyžaduje-li výroba jedinečného produktu zařízení specifické, jedná se o specifické doplňkové obchodní aktivum. Tohoto specifického zařízení je možno využít i jako bariéru proti konkurenci. K jeho výrobě je možno poskytnout i licenci jiné firmě a takovým způsobem si zajistit dodatečný zdroj příjmů. Může být i prodáno či využito v procesu získávání partnera pro založení společného podniku. Takovým způsobem je možno chránit proti konkurenci i technologii, kterou nelze chránit dostupnými zákonnými prostředky např. patentem (zejména představuje-li převážnou část technologických procesů pouze know-how a nebo nechce-li firma k zajištění patentové ochrany z různých důvodů přikročit).

Zdrojem vytvářené hodnoty nejsou tedy jen intelektuální aktiva, ale rovněž doplňková obchodní aktiva, která přidávají inovacím na hodnotě, protože zabezpečují jejich realizaci na trhu. Vlastník doplňkových aktiv si může tuto hodnotu ponechat. Vlastník výrobních kapacit si může ponechat hodnotu vytvořenou těmito kapacitami, obdobně je tomu i u vlastníka distribuční sítě či u vlastníka prodejných míst. V případě specifických doplňkových obchodních aktiv jejich vlastník může požadovat za hodnotu, kterou tato aktiva přispívají ke zvýšení hodnoty inovace, vyšší odměnu. Využití doplňkových obchodních aktiv, zejména specifických je zdrojem značné, tzv. skryté hodnoty. Firma tak má značně vyšší cenu, než vyplýne z účetních knih.

Specifická doplňková obchodní aktiva jsou zpravidla zapojována do procesu komercializace specifické aplikace intelektuálního aktiva. Tato aktiva mají často velmi unikátní charakter a jejich vlastníkům je možno zajistit patenty. Kontrola těchto aktiv je neméně důležité jako kontrola intelektuálních aktiv či intelektuálního vlastnictví a zejména jejich konečné komerční hodnoty. Touto cestou je možno chránit technologii, aniž by musela být zveřejněna. Tuto výhodu ochrana ve formě patentů, užitných či průmyslových vzorů neposkytuje.

Znalostní firma, jejíž zisk je generován z komercializace jejích myšlenek a inovací, má k dispozici dva základní zdroje pro vytváření hodnoty, a to své inovace a doplňková obchodní aktiva potřebná k této komercializaci. Existuje v podstatě sedm způsobů, jak transformovat inovace v zisk. Své produkty, na nichž jsou inovace uplatněny, může firma prodávat, může k jejich výrobě a prodeji poskytnout licenci, může založit společný podnik, aby si opatřila doplňková obchodní aktiva, může založit strategickou alianci s cílem získat přístup na nové trhy, může zvažovat fúzi či akvizici, může založit nový podnik nebo může své inovace darovat. V posledním případě lze zisk získat snížením daňového základu. Úspěšné firmy využívají při maximalizaci svých zisků z inovací co nejvyšší-

ho počtu kombinací při využití specifických doplňkových obchodních aktiv a mechanismu konverze.

Vysvětleme si nyní model ocenění znalostní firmy s využitím modelu intelektuálního kapitálu. Tento přístup je velmi odlišný od přístupů postavených na evaluaci podle účetních knih. Účetní systémy pracují převážně s hmotnými aktivy a s transakčními, pořizovacími cenami. Intelektuální kapitál zná dva zdroje pro vytváření hodnoty, a to inovace a doplňková obchodní aktiva. Oceňování pomocí pořizovacích cen zpravidla nelze využít. Rozdíl v těchto obou přístupech je značný. Oceňujeme-li znalostní firmu, model intelektuálního kapitálu je mnohem přesnější než přístup postavený převážně na ocenění hmotných aktiv.

U znalostních firem, jejichž hodnota je dána především jejich nehmotnými statky (inovace, myšlenky), vede přístup postavený převážně na ocenění hmotných aktiv ke stanovení podstatně nižší hodnoty znalostní firmy, než je její skutečná hodnota. Zaměříme se na dvě situace, v nichž jsou znalostní firmy oceňovány. Akcie firmy A jsou obchodovatelné na finančním trhu. Akciový trh určuje prostřednictvím cen akcií tržní hodnotu firmy. Tržní pohled má dva rozměry. Odráží hodnotu hmotných aktiv, jak je zobrazena v účetní rozvaze firmy. Postihuje ovšem i skutečnost, jak je firma investory vnímána z hlediska svého intelektuálního kapitálu a své možnosti uplatnit tento intelektuální kapitál na trhu. Na rozdíl od toho, jak firmu vnímá finanční trh, prozkoumejme tytéž prvky z hlediska perspektivy využití modelu intelektuálního kapitálu. Vnímání trhu, pokud jde o intelektuální kapitál firmy, je, řečeno pojmy při využití modelu intelektuálního kapitálu, podloženo očekáváním budoucích příjmů z inovací vlastněných firmou i ze zisků, kterých dosáhne využitím doplňkových obchodních aktiv.

Chceme-li zjistit hodnotu intelektuálního kapitálu firmy, od tržní hodnoty firmy, kterou získáme, vynásobíme-li počet akcií jejich hodnotou, odečteme hodnotu strukturálního kapitálu. Hodnotu →

→ strukturálního kapitálu firmy ukazuje účetní rozvaha firmy.⁸

Ponechme stranou finanční trh a akciové společnosti a zamysleme se nad jiným případem. Jak budeme zjišťovat hodnotu znalostní firmy v případě zamýšlené akvizice či fúze?

Firma, která je v postavení kupujícího, má zpravidla zájem o jistou část intelektuálního kapitálu. Má zájem zejména o tu část intelektuálního kapitálu, která ve spojení s doplňkovými obchodními aktivy firmy v postavení kupující strany slibuje zvláště vysoké zisky. Rovněž tak může firmu v postavení kupujícího zaujmout i některý prvek z doplňkových obchodních aktiv firmy, která je předmětem transakce. Tento prvek může být pro kupujícího rovněž zdrojem další hodnoty. Další součástí intelektuálního kapitálu či doplňkových aktiv nejsou zpravidla předmětem zájmu kupující strany. Pohlíží na ně jako na zdroj případných peněžních toků při jejich budoucím odprodeji.

V našem případě má firma v postavení kupujícího zájem o jistou část intelektuálního kapitálu firmy, kterou kupuje. Usiluje o to spojit využití intelektuálního kapitálu kupované firmy se svými doplňkovými obchodními aktivy. Hodnota, která může být takovým způsobem vytvořena, je značně vyšší, než hodnota, kterou kupovaná firma ve spojení se svými doplňkovými aktivy kdy vytvořila.

Hodnota kupované firmy je dána funkcí znázorňující využití doplňkových obchodních aktiv firmy, která je v postavení kupujícího. Části intelektuálního kapitálu kupované firmy ve spojení s doplňkovými aktivy firmy v postavení kupujícího mohou vytvořit pro kupující firmu mimořádnou hodnotu. Obdobně mohou být využity i ty prvky doplňkových aktiv kupované firmy, avšak v kompatibilitě s doplňkovými obchodními aktivy firmy v postavení kupujícího.

Nově vznikající firmy velmi často postrádají do-

plňková obchodní aktiva, jako jsou výrobní kapacity či distribuční sítě, které jsou potřebné k přeměně jejich intelektuálního kapitálu v zisky nebo ziskové tržby. Je-li firma zakoupena firmou, která již doplňková obchodní aktiva vlastní, a to jak z hlediska jejich druhu či rozsahu, intelektuální kapitál takové firmy se může prudce zvýšit a zisky mohou začít značně stoupat. Spojení intelektuálních a doplňkových obchodních aktiv s vhodnou podnikatelskou strategií zaměřenou na nově vznikající trhy, které firma v postavení kupujícího hodlá oslovit, může rovněž přispět ke zdůvodnění vysoké ceny, která bude za znalostní firmu zaplacená.

6. Závěr

Efektivní řízení patentového portfolia může významným způsobem zvýšit hodnotu firmy. Je však potřeba zvolit správnou patentovou strategii a zajistit její synerгии s dalšími strategiemi podniku. Firmy, jež realizují zisk přeměnou znalostí v nově vytvořenou hodnotu, jsou nazývány znalostními firmami. Jejich ocenění je komplexním a komplikovaným procesem, jenž nabývá na významu zejména v rámci různých fúzí a akvizic. Ke stanovení ceny znalostní firmy lze přitom využít tzv. modelu intelektuálního kapitálu. Obě smluvní strany by si měly být vědomy, jaký budou mít intelektuální aktiva strany, která je předmětem akvizice, přínos pro stranu, která akvizici provádí. Smluvní strana, která je předmětem akvizice, by měla mít alespoň přibližnou představu o hodnotě, kterou její intelektuální aktiva pro nabývací stranu teprve vytvoří. To jí umožní zjistit, jakou cenu lze na nabývací straně požadovat. Investující strana by naopak měla přesně vědět, jakou hodnotu jí intelektuální aktiva strany, která je předmětem akvizice, přinesou, a určit si, kolik je ochotna za ně zaplatit.

⁸ Samotná problematika oceňování intelektuálního kapitálu v teoretické rovině je mnohem složitější. Srovnání vybraných modelů lze nalézt např. v Maria, I. N.: *A Retrospective Of Evaluation Models On Intellectual Capital*. *Annals of the University of Oradea, Economic Science Series*, 2011, Vol. 20, Issue 2, pp. 544–549.

LITERATURA A PRAMENY

1. Limapornvanich, C., Gannon, M., Lumbers, M.: *Critical Success Factors in KM-Based Innovative Business: Evidence From Systematic Reviews*. Proceedings of the International Conference on Intellectual Capital, Knowledge Management & Organizational Learning, 2011, 1, pp. 742–749
2. Maria, I. N.: *A Retrospective Of Evaluation Models On Intellectual Capital*. Annals of the University of Oradea, Economic Science Series, 2011, Vol. 20, Issue 2, pp. 544–549
3. Rada, I. C., Păcălă, A., Măgdoiu, L. D., Abrudan, C., Veronica, S.: *The Knowledge-Based Commercial Company – a Solution for the Future of Economy*. Journal of Electrical & Electronics Engineering, 2010, Vol. 3, Issue 2, pp. 163–168
4. Su, F. P., Lai, K., Sharma, R., Kuo, T. H.: *Patent priority network: Linking patent portfolio to strategic goals*. Journal of the American Society for Information Science & Technology, November 2009, Vol. 60, Issue 11, pp. 2353–2361
5. Sullivan, P. H.: *Profiting from Intellectual Property, Extracting Value from Innovation*. New York : John Wiley & Sons, 1998
6. Sullivan, P. H., O'Shaughnessy, J. P.: *Valuing Knowledge Companies*. Les Nouvelles, June 1999, pp. 83–89
7. Sveiby, K. E.: *The New Organizational Wealth. Managing and Measuring Knowledge-based Assets*. Berrett Koehler Publishers, San Francisco, 1997, pp. 2–12
8. Van Wijk, L.: *Measuring the Effectiveness of Company's Patent Assets*. Les Nouvelles, March 2001, pp. 25–33

KLÍČOVÁ SLOVA

patentová práva, znalostní firma, model intelektuálního kapitálu, oceňování nehmotných aktiv

ABSTRACT

An effective management of patent portfolio may significantly increase the value of the company. However, it is necessary to formulate an appropriate patent strategy and to integrate it into the other business strategies. Knowledge-based company uses knowledge to gain a competitive advantage and to realize a profit. The valuation of knowledge-based company is a difficult and complex process which is of high interest especially when the company is subject to merger or acquisition. Both counterparties should be aware of the future value which shall be created by the use of intellectual assets of the acquired company. Thus, model of intellectual capital should be applied to value the knowledge-based company in this case.

KEYWORDS

patents, knowledge-based company, model of intellectual capital, valuation of intangible assets

JEL CLASSIFICATION

G32

×

Metody pro ocenění ochranné známky: doporučení pro použití v České republice

- doc. Ing. Romana Čížinská, Ph.D. » Institut účetnictví a finančního řízení podniku, ŠKODA AUTO a. s. Vysoká škola
- doc. Ing. Tomáš Krabec, MBA, Ph.D. » Institut účetnictví a finančního řízení podniku, ŠKODA AUTO a. s. Vysoká škola; Katedra financí a oceňování podniku, Fakulta financí a účetnictví, Vysoká škola ekonomická v Praze¹

* 1. Úvod

Hodnota ochranné známky, resp. značky je v praxi vyčíslována z různých důvodů — počínaje požadavky vyplývajícími ze standardu IFRS 3, regulujícího účetní řešení podnikových kombinací, přes stanovení výše licenčního poplatku, a to i ve smyslu transferové ceny, až po soudní spory, kdy je nutno vyčíslit škodu vzniklou z neoprávněného či nepatřičného využití tohoto druhu nehmotných aktiv. Tato přehledová stať má za cíl systematizovat metodické přístupy obsažené v odborné literatuře (Čada, 2007, Gerzema, Lebar, 2008, Hubbard, 2010, Jurečka, 2007, Murphy, 1990, Perrier, Stobart, 2008, Salinas, 2009, Svačina, 2010 a v textu dále citovaní autoři). Budeme se snažit ukázat, jak byly tyto teoreticky ukotvené metody dále rozpracovány do podoby konkrétního oceňovacího know-how, využívaného v dnešní praxi celosvětově působícími poradenskými společnostmi. Bohužel, pro české oceňovatele je toto know-how často nedostupné a jak uvidíme níže, mnohdy je zapotřebí se vypořádat se značnými praktickými pro-

blémy vyplývajícími především z ne-dostupnosti dat v prostředí České republiky a jejich srovnatelnosti s daty zahraničními.

2. Kategorie fair value pro ocenění značky nekótované společnosti

V rámci zavedené praxe oceňování aktiv, v odborné literatuře, v profesních standardech pro oceňování majetku a v neposlední řadě v platných právních předpisech ČR, je standardně respektován fakt, že hodnota a způsob jejího odvození je relevantní vždy výhradně pro daný objekt ocenění, subjekt (či subjekty) ocenění a účel, za nímž je hodnota objektu ocenění z hlediska subjektů ocenění stanovována. Zavedená pravidla zároveň poskytují i doporučení či dokonce stanovují povinnost aplikovat konkrétní metody oceňování. V některých případech je nutno metody aplikovat i konkrétním způsobem, aby byla zajištěna a zachována dostatečně věrohodná a průkazná vazba mezi objektem, subjektem/subjekty a účelem ocenění. Je možno obecně konstatovat, že metody po-

¹ Článek byl zpracován jako jeden z výstupů projektu IGA ŠKODA AUTO a. s. Vysoké školy „Charakteristiky finančních systémů ekonomik centrální Evropy a dopady na oceňování podniků“.

užitečné pro ocenění v konkrétním případě jsou předeterminovány již samotnou volbou objektu, subjektů a účelu ocenění; tato předurčenost pak vyplývá buď ze zavedených pravidel nejlepší praxe oceňování aktiv nebo z oceňovacích standardů či aplikovatelných právních předpisů (např. zákon č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku, v platném znění, a jeho prováděcí předpisy). Výsledek ocenění tedy nemá a nemůže mít obecnou „nadosobní“ platnost, platí jen v rámci jeho definičního vymezení objektem, subjektem a účelem (viz obrázek 1).

Frekvencovaná zadání na ocenění určitého typu byla standardizována ve formě tzv. kategorií hodnoty. Volba kategorie hodnoty vychází buď ze zadání, nebo z účelu, pro který je ocenění identifikovatelného nehmotného aktiva prováděno. Je-li ocenění prováděno v rámci kategorie fair value, pak lze pro definiční vymezení tohoto pojmu vycházet z aktuální edice Mezinárodních standardů finančního výkaznictví, standardu IFRS 13 Fair Value Measurement, kde je kategorie fair value definována takto: „This IFRS defines fair value as the price that would be received to sell an asset or paid to transfer a liability in an orderly transaction between market participants at the measurement date.“

3. Metodologie ocenění pro odhad reálné hodnoty značky

Všechny metody ocenění fair value ochranné známky, resp. značky jsou založeny na třech přístupech (viz IFRS 13, IVS, 2007, 2011, Krabec, 2009, Svačina, 2010) – tzv. valuation approaches: srovnávacím, nákladovým a výnosovým. Obecně je možno konstatovat, že užitečnost, a tudíž i případný ekonomický přínos z vlastnictví ochranné známky (značky), je nutno posuzovat ve vztahu k tržním šancím výrobků a služeb označovaných ochrannou známkou na straně jedné a případnými úsporami nákladů do vytváření diferencované a cílovými skupinami zákazníků vnímané značky vlastní na straně druhé (zejména tedy v případech,

kdy podnik vykazuje technologicky vysoký podíl fixních nákladů a využívání licencované ochranné známky vede k realizaci efektů provozní páky díky akcelerující dynamice tržeb. Tyto ekonomické přínosy je možno zkoumat empiricky (srovnávací přístup a jeho metody) v rámci příslušného odvětví. Z důvodu často vysoké variability empirických dat budou metody odvozující hodnotu na základě srovnání zpravidla vykazovat nižší přesnost odhadu. Bude tomu tak z mnoha důvodů, počínaje nedostupností dat, přes odlišnou strukturu realizovaných transakcí až po odlišný generátor hodnoty, na něž je možno licenční sazby navázat (hrubé nebo čisté tržby, tj. tržby očištěné o skonta, rabaty a reklamace). Další metodu, která již umožňuje více zohlednit specifika daného podniku, resp. dané transakce, je ocenění výnosové.

Jiný pohled na klasifikaci přístupů k ocenění poskytuje Zimmermann (2002), který kromě standardního kvantitativního (monetárního) přístupu rozlišuje modely vycházející zčásti nebo zcela z aspektů kvalitativních. Zimmermannova kategorizace rozšiřuje výše uvedenou klasifikaci o další tři skupiny metod, které v rámci stanovování hodnoty značky berou více v potaz kvalitativní faktory. Kromě obchodně finančních metod se jedná o metody psychograficko-behaviorální, kombinované finančně-behaviorální a modely vstup/výstup, respektive portfolio modely (viz tabulka 2). Obchodně finanční metody je dále možné, v závislosti na postupu výpočtu, rozdělit na:

- Metody **bottom-up**, které vychází z měření určitých specifických aspektů a jejich následného kombinování za účelem zjištění celkové hodnoty značky.
- Metody **top-down**, které vychází z holistického, globálního pohledu na hodnotu značky a následně se snaží zjišťovat přínos konkrétních jednotlivých atributů.

Je zřejmé, že zvláště psychograficko-behaviorálně orientované modely budou podávat značně subjektivní výsledky, které budou navíc obtížně empiricky ověřitelné. Metody uvedené v tabulce 1 lze v Zimmermannově klasifikaci považovat za →

→ metody obchodně-finanční. Jejich marketingově orientovaným rozpracováním jsou pak kombinované finančně behaviorální metody, které se zaměřují na psychologické aspekty hodnoty značky.

Z porovnání obou klasifikací vyplývá jistá terminologická nejednotnost v oblasti oceňovacích metod. Po hlubší analýze podstaty jednotlivých metod je nicméně zřejmé, že jednotlivé metody obou skupin autorů vykazují jisté shodné rysy. Metody v tabulce 1 jsou rozpracovány na úrovni obecných postupů. Metody v tabulce 2 jsou pak v zásadě na obdobných principech rozpracovány různými autory, kteří je zpravidla doplňují buď o konkrétní empirické hodnoty (viz např. Repennův faktor), nebo se, častěji než metody obecné, v některých fázích výpočtu odkazují na využití tržních dat.

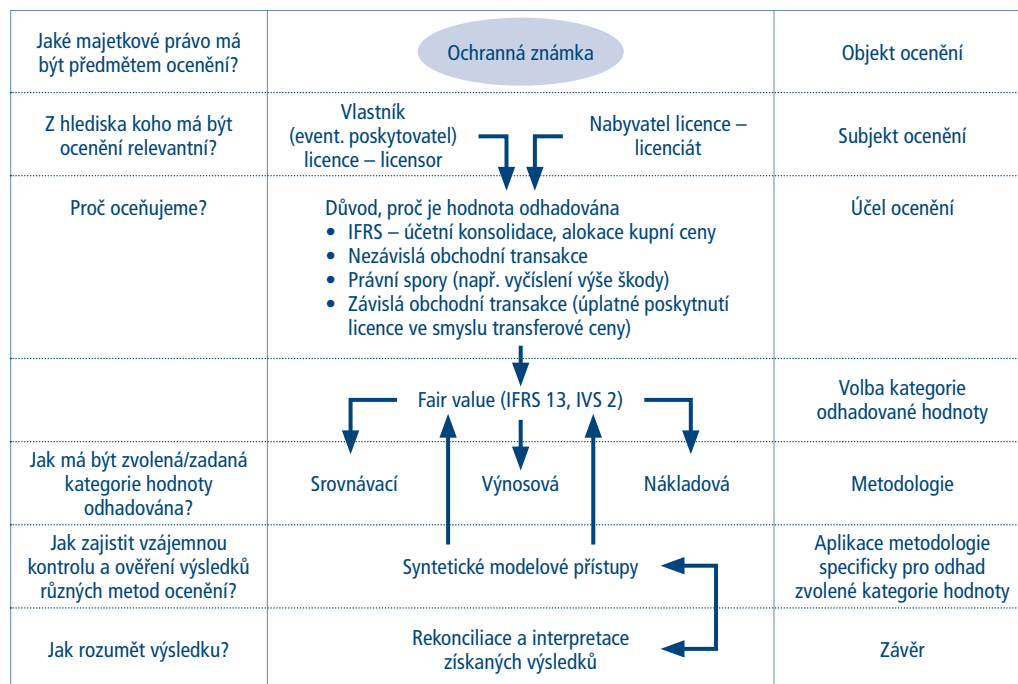
Dále prezentovaný přehled vybraných, standardně využívaných metod v rámci jednotlivých přístupů vychází především z prací Čada (2007),

Gerzema, Lebar (2008), Hubbard (2010), Jurečka (2007), Kotrbová (2012), Krabec (2009), Murphy (1990), Perrier, Stobart (2008), Salinas (2009), Svačina (2010), Zimmermann (2001, 2002).

3.1 Srovnávací přístup k ocenění

Při oceňování unitárních i hromadných aktiv srovnávacími (tržními) metodami je důležité posoudit, jakou kvalitu mají historické rovnovážné ceny (comparable market data), za které se srovnatelná aktiva či přímo aktiva na relevantním trhu v minulosti obchodovala. Pokud se nemění podmínky fungování identického aktivního relevantního trhu a čerpaná data jsou spolehlivá, bude možno s relativně vysokou spolehlivostí zjistit, za kolik by se za standardních podmínek zobchodovalo oceňované aktivum. Pokud trh funguje efektivně, přednost by měla dostat metoda porovnávací, protože funkční trh poskytuje ocenění, do kterého vstupují prefe-

Obrázek č. 1 » Postup při odhadu kategorie fair value pro ocenění ochranné známky



Tabulka č. 1 » Přehled přístupů a metod ocenění fair value ochranné známky v českojazyčné literatuře (obecně-teoretické vymezení)

Přístup k ocenění	Metoda	Poznámka
Srovnávací (tržní) přístup	Přímé srovnání (přímé odvození hodnoty nehmotného aktiva)	Metody vychází z rovnovážných cen, za které se srovnatelná aktiva či přímo aktiva na relevantním trhu v minulosti obchodovala.
	Nepřímé srovnání pomocí vybraných srovnatelných faktorů	
Výnosový přístup	Metoda licenční analogie (Relief-from-Royalty Method)	Hodnota nehmotného aktiva je dána součtem hypotetických úspor z jeho vlastnictví (licensing in) nebo součtem příjmů z jeho poskytnutí třetím osobám (licensing out).
	Metoda prémii, Metoda ziskové premie (Premium Profit Method)	Předpokládá, že tržní nájemce zaplatí za nehmotné aktivum částku odpovídající nejvýše dodatečnému přínosu (hodnotové premii), kterou nehmotné aktivum přináší nájemci v porovnání s produkty, které toto aktivum neužívají.
	Metoda nadměrných zisků (Multi-Period Excess Earnings Method)	Vychází z rozdílu mezi celkovými podnikovými provozními zisků a výši ekonomického nájemného všech ostatních využívaných aktiv kromě oceňovaného nehmotného aktiva.
	Metoda podílu na zisku, resp. Metoda rozdělení zisku (Profit Split Method)	Výpočet současné hodnoty podílů na zisku přiřaditelných nehmotnému aktivu (tj. hypotetické licenční platby za aktivum, která by byla zaplacená v transakci).
	Metoda čisté současné hodnoty	Současné vyjádření budoucích peněžních příjmů přiřaditelných oceňovanému aktivu.
	Opční přístup	Opční uvažování se u nehmotných aktiv stává velmi cenné s ohledem na některé vlastnosti tohoto předmětu ocenění (nahodile se vyvíjející hodnota generovaná volatilitními faktory).
Nákladový přístup	Metoda reprodukčních nákladů	Vychází z kvantifikace nákladů na vytvoření přesné kopie nehmotného aktiva. Odráží i pokles jeho užitečnosti v závislosti na opotřebení.
	Metoda nákladů nahrazení	Vychází z kvantifikace nákladů na vytvoření nehmotného aktiva se srovnatelnou užitečností.

Pramen: Upraveno dle Čada (2002), Legát a Jurčíková (2010), Malý (2002), Svačina (2010), VŠE Praha — IOM

rence a očekávání tvůrců trhu. Tento poznatek je také významný, protože odkrývá fakt, že dopředu hledící výnosová ocenění sice určují současnou hodnotu očekávaných budoucích peněžních toků, zcela však abstrahují od důležitosti vztahu nabídk-

kové a poptávkové strany trhu. Opět je důležité odlišovat ocenění ex ante a ex post. U odhadu prováděného ex ante je použití srovnávacích metod založených na datech čerpaných ze soutěžního trhu věrohodnější právě proto, že již sumarizuje →

→ **Tabulka č. 2 » Rozšířená klasifikace přístupů a metod ocenění ochranné známky**

Typ metod	Přístup k ocenění	Metoda	Poznámka, příklad postupu
Obchodně-finanční	Srovnávací (tržní) přístup	Capital-market oriented brand valuation	Tržní kapitalizace minus hodnota hmotných a nehmotných aktiv (kromě značky). V případě většího počtu značek je využita poměrná kalkulace dle podílu značky na tržbách či zisku (Simon-Sullivan, 1992).
		Market value-oriented brand valuation	Odvození hodnoty značky z ceny srovnatelných značek.
		License-based brand valuation	Model americké konzultační společnosti Consor stanoví hodnotu značky na základě obvyklých licenčních sazeb v odvětví, které realizují srovnatelné značky. To znamená, že hodnota značky odpovídá částce, kterou by jiná společnost zaplatila za přímý nákup značky nebo za pořízení licence.
	Výnosový přístup	Earning capacity-oriented brand valuation (Kern's x-times-model)	Průměrné očekávané roční výnosy jsou vynásobeny běžnou licenční sazbou v odvětví a diskontovány tržní úrokovou sazbou (Kern, 1962).
		Price premium-oriented brand valuation	Modely předpokládají existenci cenové premie (oproti „neznačkovému“ produktu), kterou může podnik inkasovat od zákazníků v důsledku specifických vlastností značky (např. kvalita, povědomí, síla značky). Hodnota značky je pak odvislá od objemu dodatečného zisku dosaženého díky existenci značky (Sander, 1995, Crimmins, 1992, Herp, 1982).
		Customer-oriented brand valuation	Metoda se zaměřuje na skutečnost, že některé produkty a služby generují permanentní vztahy se zákazníky, neboť fungují jako systém, a proto již opakované nákupy nejsou předmětem nového nákupního rozhodování. Tito zákazníci „značky“ jsou nejlepšími generátory hodnoty, neboť jejich vazba k produktu determinuje objem budoucích zisků. Indikátorem výdělečného potenciálu proto není zisk, ale krycí příspěvek produktu a míra věrnosti zákazníků (Fischer, Hermann and Huber, 2001).
		Brand Equity Evaluation System (BEES)	Model BEES konzultační společnosti BBDO Consulting GmbH je vícefázový faktorový model zohledňující odvětvová specifika. Na základě hodnoty osmi faktorů hodnotících kvalitu, image, perspektivu a okolí značky je získán multiplikátor, kterým je vynásoben průměrný zisk před zdaněním za předchozí tři roky (Zimmermann, 2001, 2002).
		Brand valuation based on the concept of enterprise value	Hodnota značky je odvozena na základě kalkulace nákladů na tvorbu a udržení značky, k nimž je přičtena provozní hodnota značky, která plyne z jejího pokračujícího využívání (Repennův faktor předpokládá její výši na úrovni 10 % průměrných ročních výnosů za posledních pět let) (Repenn, 1998).
	Nákladový přístup	Cost-oriented brand valuation	Determinace reziduální hodnoty kumulovaných nákladů značky po odpočtu kumulovaných výnosů přiřaditelných značce (hodnota značky roste s růstem objemu investic) — viz například Bekmeier-Feuerhahn (1998).

Tabulka č. 2 (dokončení)

Typ metod	Přístup k ocenění	Metoda	Poznámka, příklad postupu
Psychograficko-behaviorálně orientované		Aaker's brand equity approach (Aaker, 1991); Kapferer's brand equity model (Kapferer, 1992); Keller brand equity approach (Keller, 1993); The icon Brand Trek approach (Andersen, 1991); Young & Rubicam's Brand Asset Valuator; The Emnid/Horizont Brand Barometer; The McKinsey brand valuation system (Riesenbeck, 2000); Psychometric brand positioning models (Emnid/Horizont)	Hodnota značky je vnímána jako kvalitativní konstrukt, který však lze analyzovat a hodnotit skóringovými technikami. Metody se snaží vysvětlit, co se odehrává v myslích a srdcích zákazníků a co determinuje hodnotu značky z jejich hlediska.
Kombinované finančně-behaviorální	Výnosový přístup	The Interbrand brand value approach	Metoda konzultační společnosti Interbrand vychází z výsledků bodování scoringového systému, v rámci něhož je zkoumáno sedm faktorů (driverů) hodnoty značky (např. stabilita značky či právní ochrana). Každému faktoru jsou přiřazeny váhy a výsledné číslo pak udává potenciál hodnoty značky v bodech — sílu značky. TA je poté transformována do násobitele, kterým je vynásoben průměrný zisk po zdanění za poslední tři roky.
		The A. C. Nielsen brand balance sheet	Metoda vychází ze scoringového modelu závislého na šesti skupinách kritérií obsahujících 19 charakteristik s důrazem na dlouhodobé působení a perspektivu značky — například loajalita vůči značce, tržní podíl či mezinárodní dosah a ochrana značky. Celkové hodnocení determinuje budoucí potenciál značky (Schulz-Brandmeyer, 1989).
		The A. C. Nielsen Brand Performancer	Pokročilejší varianta předchozí metody přizpůsobená specifickým informačním potřebám marketingových pracovníků při ochraně fundamentální podstaty značky. Jejím cílem je vytvořit korelaci mezi komplexním tržním prostředím, významem dlouhodobé kultivace značky a úspěšného managementu značky. Zjištěná absolutní síla značky je porovnána se silou konkurenční značky, čímž je získána síla relativní. Relativní síla je vynásobena provozní ziskovou marží (uvažuje se stejná marže pro všechny značky), ročními tržbami hodnocených značek a diskontní sazbou s předpokladem perpetuity.
		Řada dalších obdobně koncipovaných metod, například The Brand Rating valuation approach; The GfK brand power model Maretzki-Wildner (1994); The Semion brand value approach; The Sattler brand value approach (Sattler, 1999); or Bekmeier-Feuerhahn's market-oriented brand valuation (Bekmeier-Feuerhahn, 1998).	
Vstup/výstup; portfolio		Výsledkem těchto modelů není monetární hodnota značky, ale spíše její relativní hodnotový index. Modely (viz například Preißner, 1990) umožňují předvídat, jak se bude v budoucnu vyvíjet značka a její tržní podíl ve srovnání s konkurencí.	

Pramen: Upraveno dle Zimmermann (2001, 2002)



me a operujeme s údaji vycházejícími z projevených preferencí tvůrců trhu (bez ohledu na to, jestli jsou založeny na správném či mylném chápání současnosti a budoucnosti), což metody vycházející z kapitalizace peněžních toků či zisku neumožňují. Pohled ex post, po uskutečnění oceňované transakce, teprve umožňuje legitimizovat ocenění vycházející z očekávaných výnosů tím, že ho tvůrci trhu buď akceptují, nebo nikoliv. Neoklasické modely kapitálového trhu těmto praktickým problémům čelit nemusejí, protože předpokládají, že se transakce uskutečňují na trhu dokonalém, a tedy všechna očekávání jsou homogenní a perfektní (v kontextu Krabec, 2009).

Mezi hlavní (tradiční) metody srovnávacího přístupu k ocenění můžeme obecně řadit (viz také Směrnice „OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration“):

- a) **metoda srovnatelné nezávislé ceny** (Comparable Uncontrolled Price Method – CUP) – jedná se o relativně jednoduchou metodu, která je založena na srovnání cen. Bohužel v případě nehmotných aktiv nebudou realizované tržní ceny zpravidla vůbec známy (jistou výjimku mohou představovat v aukcích prodávaná doménová jména);
- b) **metoda ceny při opětovaném prodeji** (Resale Price Method – RPM);
- c) **metoda nákladů a přírážky** (Cost Plus Method – COST+).

Jako příklad pro rozdílné struktury transakcí zakládající důvod pro odmítnutí srovnatelnosti jako takové a demonstraci značného rozptylu

možných sazeb (o konkrétním důvodu odlišnosti a jeho ekonomické relevantnosti již dostupná informace mlčí) můžeme uvést aktuální výši licenčních sazeb za ochranné známky v odvětví výroby hraček v SRN (viz tabulka 3, přičemž dataset je převzat z Nestler, 2008, s. 2003, upraveno, terminologie není podrobněji definována a je zřejmé, že detailní specifikaci obsahují neveřejné licenční smlouvy).

3.2 Nákladové metody ocenění

Nákladové metody zpravidla nenacházejí u ocenění nehmotných aktiv příliš velké uplatnění, protože hodnota nehmotných aktiv získává na významu až v rámci fungování podniku (ve smyslu věci hromadné) a separátní (nákladově-reprodukční) ocenění tedy obecně nemusí vystihovat faktickou ekonomickou podstatu nehmotných aktiv. Sander (1994) navíc upozorňuje, že některé značky jsou silné navzdory relativně nízké míře investic. Pokud tyto značky budou oceněny nákladovými metodami, dojde k jejich výraznému podhodnocení. Jak uvádí Zimmermann (2001), klíčovou slabinou nákladových metod je pak jejich orientace na minulé informace a abstrahování od potenciálu budoucí úspěšnosti značky. K tomu můžeme doplnit, že výjimku představují nově vytvářená nehmotná aktiva. Následující text má přehledový charakter a vychází primárně ze Svačiny (2010).

Metoda nákladů reprodukce vychází z vytvoření přesné kopie oceňovaného nehmotného aktiva včetně opotřebení k datu ocenění, které vyjad-

Při oceňování unitárních i hromadných aktiv srovnávacími (tržními) metodami je důležité posoudit, jakou kvalitu mají historické rovnovážné ceny (comparable market data), za které se srovnatelná aktiva či přímo aktiva na relevantním trhu v minulosti obchodovala. Pokud se nemění podmínky fungování identického aktivního relevantního trhu a čerpaná data jsou spolehlivá, bude možno s relativně vysokou spolehlivostí zjistit, za kolik by se za standardních podmínek zobchodovalo oceňované aktivum.

Tabulka č. 3 » Přehled licenčních sazeb za ochranné známky v odvětví výroby hraček v Německu

Předmět licence	Začátek, délka licence	Typ licence	Výše licenční sazby	Vztahová veličina	Ostatní informace
Ochranná známka, figurky	2003, 4 roky	Obratová	8 %	Čisté tržby	Geografická platnost neznámá, exkluzivita
Ochranná známka, dárkové předměty	2003, neznámo	Obratová	10 %	Čisté tržby produktu	Žádné další detaily neuvedeny
Ochranná známka, prodejní a geografická licence	2008, 2 roky	Obratová	10 %	Čisté tržby po odečtení poštovního a slev	Evropa, exkluzivita
Ochranná známka, dárkové předměty ze dřeva	1998, 15 let	Obratová, vč. paušálu	10 %, 40 tis. EUR	Prodejní cena	Celosvětová, není exkluzivita
Ochranná známka, dekorace	2007, do 2012	Obratová	6 %	Čisté tržby po odečtení rabatů	Celosvětová
Ochranná známka, prodejní a geografická licence	1998	Obratová	13 %	Celkový obrat	Geografická platnost neznámá, exkluzivita
Ochranná známka, hračky a dekorace	1996	Obratová	5 %	Hrubé tržby	Celosvětová, exkluzivita
Ochranná známka, hračky	2002	Obratová, vč. paušálu	10 %, 100 tis. EUR	Čisté tržby	Celosvětová, exkluzivita

Pramen: Nestler (2008, s. 2003)

řuje pokles užitečnosti vytvořeného aktiva. Tento postup předpokládá použití původních vstupů a postupů avšak v cenách k datu ocenění. Matematické vyjádření:

$$H_{NA} = \sum_{i=1}^n \sum_{t=0}^T [N_i x(1+i_{CPI})^t x(1+i)^t] x(1-A) + TAB,$$

N_i hodnota nákladové položky vynaložené na vytvoření původního nehmotného aktiva,

i_{CPI} míra změny cen nákladových položek mezi obdobími vynaložení (t) a datem ocenění (T), měřeno vhodným cenovým indexem,

i náklady ušlé příležitosti,

A amortizace,

TAB přínos z daňové odepisovatelnosti nehmotného aktiva.

Metoda nákladů nahrazení vychází z vytvoření nehmotného aktiva se srovnatelnou užitečností za použití nových, efektivních vstupů a postupů,

dostupných k datu ocenění. Matematické vyjádření:

$$H_{NA} = \sum_{i=1}^n N_i x(1+i)^t + TAB,$$

N_i hodnota nákladové položky vynaložené na vytvoření nehmotného aktiva se srovnatelnou užitečností.

Pro obě metody jsou shodné **nákladové položky**, které je třeba při ocenění započítat:

- tvorba loga – v této části jsou placeny tyto základní nákladové položky: grafické návrhy loga, licence k užití,
- průmyslově-právní ochrana, která skládá se ze dvou položek: náklady na samotnou a ochranu a náklady za služby patentového zástupce,
- náklady na reklamu,
- náklady ušlé příležitosti (viz šířeji Svačina, 2010).



Koncept přínosu z daňové odepisovatelnosti u nákladových metod: Kromě běžně kalkulovaných přínosů z užívání nehmotného aktiva přináší standardní transakce s nehmotným aktivem i dodatečný užitek v oblasti daňové. Tento užitek plyne z možnosti odepisovat nakoupené nehmotné aktivum a tím dosahovat úspor na dani z příjmů, tzv. úspor z titulu daňové odepisovatelnosti. Do reálné hodnoty by se měla promítnout úspora z titulu daňové odepisovatelnosti, je-li tato úspora obecně dostupná typickému kupujícímu na trhu. Koeficient navýšení, kterým se násobí hodnota bez daňových přínosů, má následující tvar:

$$SH \text{ daňového štítu} = \sum_{t=1}^n O_t \cdot d_t \cdot x \cdot \frac{1}{(1+i)^t},$$

- n počet let daňového odepisování nehmotného aktiva,
- O_t relativní podíl daňového odpisu v roce t ,
- d_t platná sazba daně z příjmů právnických osob,
- i diskontní faktor v roce t .

Tyto metody lze využít téměř u všech nehmotných aktiv, u kterých jejich majitel podrobně evidoval náklady nezbytné pro vznik daných aktiv. Tyto metody je vhodné používat pro řešení chráněná patenty a uživatelské vzory ve velmi raných fázích svého životního cyklu bez jasnější koncepce, u kterých nelze nebo lze jen velmi obtížně odhadnout budoucí uplatnění na trhu a tržby z nich plynoucí.

3.3 Výnosové metody stanovení reálné hodnoty značky

Je možno říci, že princip všech výnosových metod je založen na časové hodnotě peněz při zohlednění rizikové expozice příslušných peněžních toků. Tím je tudíž možno propojit (kapitálovou, resp. výnosovou) hodnotu nehmotných aktiv s výší požadované (resp. implikované, jedná-li se o kontrolní propočet) licenční sazby a vyhodnocovat dobu návratnosti investic do tohoto typu majetku. Důležité je uvědomit si, že výsledná hodnota předmětného nehmotného aktiva může být výsledkem

výnosového ocenění, může ovšem být také exogenním vstupem do modelu v případě, že je odvozena na základě srovnání nebo nákladově. Tento vztah výnosových a srovnávacích (méně často nákladových) metod lze pak využívat při kalibraci parametrů výnosového oceňovacího modelu a kontrole výše diskontních a licenčních sazeb.

Ačkoliv je ekonomický princip výnosových metod shodný, v literatuře často dochází k nejednotnosti v označování metod, resp. jejich četných modifikací, jak bylo rovněž nastíněno v úvodu kapitoly. Vzhledem k tomu, že tento článek nemá za cíl provádět širší systematizaci výnosových metod a jejich modifikací, soustředíme se dále na jejich vlastní podstatu a použití (k další diskusi a kontextu viz Salinas, 2009, Svačina, 2010 a Zimmermann, 2001 a 2002). Za klíčové výnosové metody z hlediska míry jejich empirického využívání lze považovat metody osvobození od licenčních poplatků (*Relief-from-Royalty*), dodatečných peněžních toků (*Incremental Cash Flow*), metodu kapitalizace finančního ukazatele (buď kapitalizace upraveného peněžního toku, nebo určité kategorie zisku) a upravenou metodu diskontovaného peněžního toku. V závěrečné části je uvedena metoda ocenění hodnoty značky pro účetnictví (BEVA), jako zástupce skupiny kombinovaných, finančně-behaviorálních, které se v praxi vyskytují v široké škále modifikací (tyto metody zpravidla vycházejí z praxe konzultačních společností).

3.3.1 Metoda podílu na zisku (osvobození od licenčních poplatků) a Knoppeho vzorec

Metoda osvobození od licenčních poplatků (*Relief-from-Royalty Method*, dále jen „RfR“) je založena na obdobném principu jako metoda diskontovaného volného cash flow s tím, že sdílí některé charakteristiky tržních a nákladových metod. Základem je kvantifikace výnosů přiřaditelných značce pomocí odhadu licenční sazby, kterou by podnik platil za využití tohoto nehmotného aktiva, kdyby jej nevlastnil. Jinými slovy je hodnota značky odvislá od objemu licenčních plateb, od kterých je podnik osvobozen v důsledku vlastnictví značky. Metoda

RfR tak vlastně vychází z projekce nákladových úspor.

V této souvislosti se využívá pro odhad licenční sazby tzv. Knoppeho vzorce (Knoppe, 1972, s. 108), který říká, že licenční sazba se pohybuje mezi 25 a 33 procenty z *kalkulovaného* zisku (standardně kategorie EBIT). Ekonomická logika tohoto rozpětí je založena na rozdělení užitek plynoucích z využití ochranné známky licenciátem, jehož business model je zásadní pro to, jak ekonomicky efektivně bude schopen licencovanou ochrannou známku využít. Z takto realizovaných přínosů (přidané hodnoty plynoucí ze zapojení licencované ochranné známky) poté přísluší poskytovateli licence jedna čtvrtina až jedna třetina a větší část si ponechává licenciát za to, že nese veškerá provozní a investiční (s náklady související) rizika. Pokud jsou tedy EBIT-marže ve standardní typické výši 8 % až 30 %, odpovídá tomu licenční sazba ve výši 2 % až 10 %. Je nutno zmínit, že „popularitu“ získal tento přístup zejména v SRN, kde je využíván daňovými kontrolory při posuzování „obvyklosti“ výše smluvně upravených licenčních sazeb v propojených podnicích.

Obdobně je koncipována **metoda podílu** na zisku (viz také Svačina, 2010). Principem této metody je odhadnout hodnotu nehmotného aktiva pomocí diskontování podílů na zisku plynoucích z užití tohoto aktiva na současnou hodnotu. Tento podíl na zisku vlastně odhaduje potenciální tržní výši licenčního poplatku. Matematické vyjádření:

$$H_{NA} = \sum_{t=1}^n \frac{T_t \cdot xZMxPMxLPZMxK_t \cdot x(1-d)}{(1+i)^t} + TAB,$$

- T_t plán objemu prodeje výrobku obsahující oceňované nehmotné aktivum,
 ZM zisková marže z prodeje výrobku,
 PM podíl nehmotného aktiva,
 $LPZM$ sazba licenčního poplatku vyjádřená ze zisku,
 K_t míra zastarávání,
 i náklady ušlé příležitosti,
 t doba zbývající životnosti nehmotného aktiva,

TAB přínos z daňové odepisovatelnosti nehmotného aktiva.

Metoda podílu na zisku kombinuje výnosový přístup s přístupem srovnávacím. Výchozím parametrem pro ocenění je provozní výsledek hospodaření před úroky a daněmi (EBIT), a to (i) na úrovni samotného podniku (i když se může z různých důvodů významně odchylovat od odvětvových hodnot), (ii) na úrovni srovnatelných konkurenčních podniků nebo (iii) na úrovni střední hodnoty zisků v odvětví (průměr, medián). Konceptu reálné hodnoty nejvíce odpovídá, můžeme se domnívat, specificky ekonomicky odůvodněné použití střední hodnoty ziskovosti srovnatelných konkurenčních podniků v kombinaci se ziskovostí podniku samotného vlastníka.

3.3.2 Metoda inkrementálního cash flow

Metoda dodatečných (inkrementálních) peněžních toků (viz také Brigham, Erhard, 2005, Crimmins, 1992, Herp, 1982, Sander, 1995) vychází z cenové a množstevní premie, jejíž získání je umožněno díky vlastnictví silné značky. Premie je stanovena jako rozdíl mezi cenou účtovanou společností vlastníci oceňovanou značku a cenou nelevnějšího konkurenta prodávajícího srovnatelný produkt. Množstevní premie je založena na tezi, že díky značce se prodává větší objem produktu a je stanovena jako rozdíl mezi průměrným prodaným množstvím pod oceňovanou značkou a srovnatelného konkurenta (opět je uvažován stejný konkurent). Takto získané výnosy jsou sníženy o náklady spojené s dosažením uvažovaných výnosů. Peněžní toky na úrovni EBITu jsou upraveny o relevanci značky při nákupním rozhodování, daň z příjmů právnických osob a investice do pracovního kapitálu. Volné peněžní toky jsou pak diskontovány na současnou hodnotu. Pro výpočet terminální hodnoty je použit Gordonův vzorec (viz k tomu např. Koller, Goedhart, Wessels, 2010).

3.3.3 Metoda kapitalizace zisku

Ocenění výnosovou metodou kapitalizace zisku má dvě základní komponenty: určení síly značky →

→ v porovnání s konkurencí a určení dosažitelného zisku na trhu posuzovanými účastníky (tj. společnostmi vlastníci oceňovanou značku a konkurencí). Bázi pro ocenění značky (zejména pro stanovení síly značky) tvoří například indikátory:

- atraktivitu trhu (tržní objemy a růsty),
- síly prosadit se na trhu (tržní podíl a jeho růst),
- přijetí zákazníky (známost značky a relevance značky),
- přítomnosti na trhu (distribuční kanály).

Na základě těchto faktorů je posouzena síla oceňované značky a síla uvažovaných konkurenčních značek pomocí skóringových modelů. Výsledkem je přiřazení procentní síly značky všem uvažovaným značkám tak, že suma přiřazených procent činí 100 % (nejsilnější značka má nejvíce procent, nejslabší nejméně). Druhým krokem je stanovení dosažitelného zisku na trhu, k čemuž je možno využít přístup na základě odvětvového benchmarkingu. Konkrétním rozpracováním metody kapitalizace zisku je například kombinovaný finančně-behaviorální model „The A. C. Nielsen Brand Performancer“ (Zimmermann, 2002), který je podrobněji rozveden v tabulce 2. Síla značky (BS_b) se stanoví scoringovým modelem na základě analýzy a studia behaviorálně finančních aspektů značky. Hodnotu značky (HZ_b) pak model počítá perpetuitním propočtem jako:

$$HZ_b = \sum_j^N T_j * ZM_T * RBS_b * \frac{1}{i},$$

T_j tržby j -té značky,

ZM_T průměrná tržní provozní zisková marže,

RBS_b relativní síla značky,

N počet značek, které jsou předmětem hodnocení,

i diskontní sazba.

3.3.4 Metoda diskontovaných peněžních toků přiřaditelných značek

Postup ocenění metodou diskontovaných peněžních toků přiřaditelných značek vychází z predikce a kvantifikace ekonomického zisku EVA za podnik jako celek. Klíčovým krokem z hlediska

hodnoty značky je pak stanovení jejího vlivu na schopnost podniku generovat ekonomický zisk. Tento vliv můžeme označit jako relevanci značky a část ekonomického zisku, která odpovídá relevanci značky pak jako cash flow přiřaditelné značce. Relevanci značky je vhodné vyjádřit v procentech. Samotná kvantifikace této relevance vychází ze studia a analýzy behaviorálních aspektů nákupního chování, jejímž cílem je zjistit, které faktory ovlivňují jejich rozhodování při nákupu a čemu přikládají největší význam.

Dle IDW S 5 je v rámci kvantifikace peněžních toků přiřaditelných značek obdobně jako u nákladových metod zohlednit přínosy z daňové odepisovatelnosti značky.

Délka budoucího období, na které je cash flow značky predikováno, by měla odpovídat časovému horizontu „životnosti“ značky. Jinak řečeno, stejně jako v případě oceňování podniku jako celku, nelze ani u cash flow značky automaticky a bez náležitého zdůvodnění předpokládat princip going concern. Jako benchmark pro stanovení doby ekonomické životnosti značky doporučuje IDW S 5 analýzu životního cyklu produktu.

Pro stanovení výnosové hodnoty značky touto metodou je pak třeba cash flow přiřaditelné značce, predikované pro ekonomicky odůvodnitelné období, po které lze předpokládat její ekonomickou životnost, diskontovat na současnou hodnotu vhodnou, odůvodnitelnou (appropriate and reasonable) diskontní sazbou. Studie Absatzwirtschaft (2004) v této souvislosti uvádí možnost úpravy podnikové sazby WACC o sílu značky pomocí transformační křivky. Tím by měla být zohledněna pouze specifická rizika související s tímto nehmotným aktivem a jeho schopností generovat očekávané cash flow. Sílu značky je opět třeba stanovit minimálně zčásti na základě analýzy behaviorálních aspektů. Ve studii Absatzwirtschaft (ibid) je v souvislosti se silou značky uvedena analýza sedmi faktorů – trh, stabilita, leader na trhu, podpora značky, trend vývoje značky, stupeň mezinárodního povědomí, ochrana. Síla značky vychází z bodování těchto faktorů, díky čemuž je možno kon-

struovat výše zmíněnou transformační křivku, která získané body převádí do přírážky k bezrizikové sazbě.

3.3.5 Kombinovaná finančně-behaviorální metoda ocenění hodnoty značky BEVA

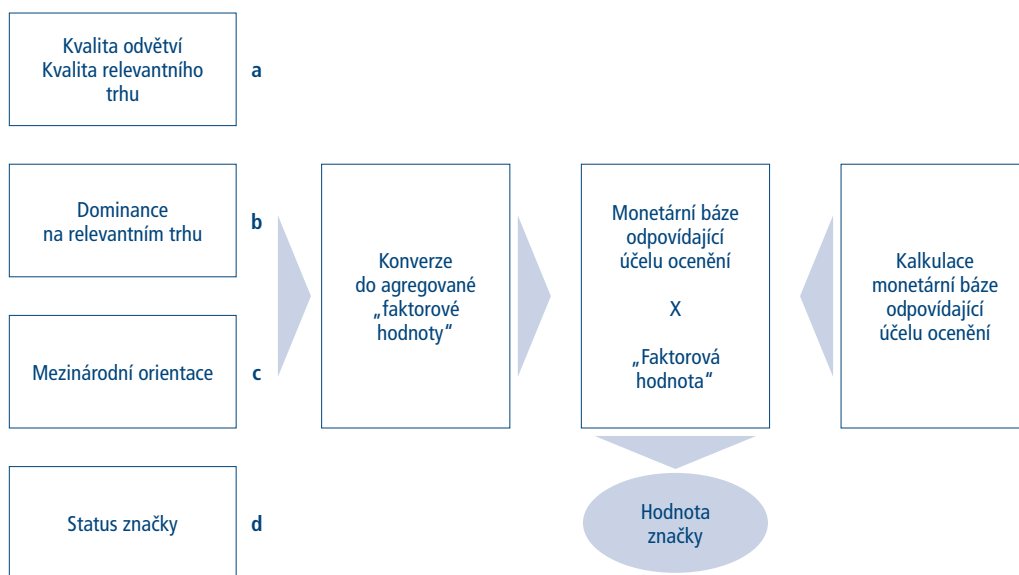
Kombinovaný finančně-behaviorální model Brand Equity Value for Accounting (BEVA), neboli hodnota značky pro účetnictví, byl vyvinut konzultační společností BBDO ve spolupráci s Ernst and Young AG. Vychází z desetiletí empirických zkušeností těchto společností. Model je nadstavbou starší metody BEES (Brand Equity Evaluation System), která pracovala s osmi determinantami hodnoty značky:

- Vývoj a potenciál tržeb značky
- Provozní zisková marže značky (průměrná hodnota v předchozích třech letech)

- Ziskovost značky na úrovni zisku před zdaněním (indikátor hodnotového potenciálu značky)
- Perspektivy rozvoje značky (vychází z analýzy očekávaného rozvoje odvětví, které určuje budoucí hodnotový potenciál značky)
- Mezinárodní orientace značky (podíl zahraničních tržeb)
- Reklama značky (část tržeb reinvestovaná do reklamy)
- Síla značky v rámci odvětví (tržby značky v komparaci s konkurenty)
- Image značky (atraktivita značky pro stakeholdery)

Hodnota značky pak byla zjištěna na základě součinu hodnoty těchto faktorů a váženého průměru zisku před zdaněním v uplynulých třech letech (Zimmermann, 2001). Je zřejmé, že výsledky

Obrázek č. 2 » Výpočet hodnoty značky metodou Brand Equity Evaluator



a, b, c, d — vážící faktory (váhy)

Pramen: Zimmermann (2002), upraveno



Princip všech výnosových metod je založen na časové hodnotě peněz při zohlednění rizikové expozice příslušných peněžních toků. Tím je tudíž možno propojit (kapitálovou, resp. výnosovou) hodnotu nehmotných aktiv s výší požadované (resp. implikované, jedná-li se o kontrolní propočet) licenční sazby a vyhodnocovat dobu návratnosti investic do tohoto typu majetku.

takovéhoto modelu vykazují značnou míru subjektivity. Další nevýhodou je závislost výsledků na historických datech, spíše než na budoucích očekáváních a perspektivách. Nezohledňuje rovněž rizikové faktory. Z tohoto důvodu byl rozpracování přístup Brand Equity Evaluator, jehož cílem je ohodnotit všechny druhy značek na základě pěti komponent:

- Kvalita odvětví či relevantního trhu (vývoj tržeb, ziskové marže, význam značkovosti pro nákupní rozhodování)
- Dominance na relevantním trhu (tržní podíl značky)
- Mezinárodní orientace (kapacita značky pro globální růst)
- Status značky (síla a přitažlivost značky vnímaná zákazníky)
- Monetární báze odpovídající účelu ocenění (viz obrázek 2)

Pro stanovení síly značky využívá BBDO pětistupňový model, který reflektuje tyto oblasti značky:

- Funkční status (kontinuální kvalita, právní ochrana)
- Tržní status (povědomost, míra distribuce)
- Psychografický status (osobnost značky)
- Identita značky (důvěryhodnost, ztotožnění, prestiž, komunita značky, loajalita)
- Mýtus značky (tradice, originalita, sdělování individuálních a společenských hodnot, nadčasovost)

Model předpokládá, že jednotlivých statutů dosahuje značka postupně v pořadí, jak byly prezentovány (Zimmermann, 2001 a 2002, Salinas, 2009).

Model BEVA zahrnuje dvě perspektivy – strate-

gický marketing a účetní/finanční aspekty. Je více-
stupňovým modelem, který na jedné straně využívá behaviorální komponenty (5stupňový model) a na druhé straně kvantitativní hodnotový přístup (RfR). Klíčovým parametrem pro osvobození hodnoty značky je pak zisková sazba značky (Brand Profit Rate, BPR).

Kalkulace zahrnuje čtyři fáze:

1. Určení síly značky na základě dotazování. Kombinace síly značky s licenčními poplatky a relevancí značky v daném odvětví poté umožňuje kalkulovat ziskovou marži značky specifickou pro daný podnik (BPR).
2. Využití účetních dat pro odhad tržeb, které v dalším kroku slouží jako základ pro odhad ziskové marže.
3. Zjištění peněžních toků přiřaditelných značce a odpovídající diskontní sazby.
4. Kalkulace hodnoty značky metodou diskontování cash flow přiřaditelného značce. Toto cash flow v zásadě vyjadřuje nákladovou úsporu licenčních poplatků v plánovaném časovém horizontu.

4. Závěry a kritické zhodnocení

Ocenění ochranné známky představuje poměrně komplexní soubor vzájemně provázaných kroků. Vzhledem k nemožnosti odečítat hodnotu tohoto typu majetku z trhu, je zapotřebí hodnotu odhadovat, a to zpravidla na základě aplikace modelu výnosového ocenění. Tyto modely mohou mít různou podobu a modifikace, a to včetně provázanosti na výsledky ostatních oceňovacích přístupů, tj. srovnávacího a nákladového.

Má-li být výsledná hodnota interpretovatelná jako hodnota reálná (fair value) a mají-li být splněny požadavky na výstupy dle zavedené nejlepší praxe, tj. aby závěrečný výstup z ocenění byl komplexní, úplný, vnitřně konzistentní, nezávislý a nestranný a opakovatelný (viz Mařík, 2012), musí metodický postup, jeho provedení a prezentace závěrů rovněž vystihovat tyto požadavky. Mezi největší metodologické obtíže, kterým oceňovatelé tohoto typu majetku čelí, můžeme zahrnout nedostupnost srovnatelných dat, neexistenci interního reportingu nákladů a výnosů specificky přiřaditelných oceňované ochranné známce, resp. značce či obtížnou interpretovatelnost-použitelnost nákladových přístupů k ocenění.

Hodnota nehmotných aktiv je podle našeho názoru podřízena ekonomice odvětví, resp. finanční výkonnosti podniku, v rámci něhož jsou využívána. Proto je nejprve zapotřebí podrobně analyzovat generátory hodnoty podniku, jeho perspektivy a rizika. Až poté je podle našeho názoru možno

pokračovat v jemnějších propočtech výnosového ocenění značky. Pro ověření úrovně hodnoty značky ve smyslu modelového ocenění je důležité znát reálnou hodnotu investovaného kapitálu celé společnosti, bez znalosti reálné kapitálové struktury není možné správně určit diskontní míru pro ocenění inkrementálních peněžních toků příslušejících značce, bez identifikace provozně nutné výše investovaného kapitálu nelze metodicky správně provést prognózu provozní ziskové marže a provozního cash flow.

V dalším výzkumu je tedy zapotřebí navrhnout metodologický přístup, který by zohledňoval specifika pro použití v ČR a zároveň splňoval veškerá kvalitativní očekávání ohledně vypovídací schopnosti získaných výsledků. Konstrukce takto koncipovaného modelu by měla spojovat empirické parametry ekonomiky odvětví a ekonomiky podniku na straně jedné a na generátorech hodnoty založené výnosové ocenění a jeho parametrizaci.

LITERATURA A PRAMENY

1. Aaker, D. A.: *Managing Brand Equity*. New York: Free Press, 1991
2. *Markenbewertung – Die Tank AG*. München: Verlagsgruppe Handelsblatt, 2004
3. Andresen, T.: *Innere Markenbilder: MAX – wie er wurde, was er ist*. Planung und Analyse, 1991, No. 1, pp. 28–34
4. Bekmeier-Feuerhahn, S.: *Marktorientierte Markenbewertung: eine konsumenten- und unternehmensbezogene Betrachtung*. Wiesbaden: Gabler, 1998
5. Brigham, E. F., Ehrhardt, M. C.: *Financial Management*. Mason, Thomson, South-Western, 2005
6. Crimmins, J. C.: *Better Measurement and Management of Brand Value*. Journal of Advertising Research, July/August 1992, pp. 11–20
7. Čada, K.: *Oceňování nehmotného majetku*. Praha: Oeconomica, 2007
8. *SFAS 157 Fair Value Measurements*. Norwalk: Financial Accounting Standards Board, 2006
9. Fischer, M., Hermann, A., Huber, F.: *Return on Customer Satisfaction, wie rentabel sind Maßnahmen zur Steigerung der Zufriedenheit*. Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 2001, 71(10), pp. 1161–1190, ISSN 0044-2372
10. Gerzema, J., Lebar, E.: *The Brand Bubble: The Looming Crisis in Brand Value and How to Avoid It*. Jossey-Bass, 2008
11. Greco, S.: *Verwertung von Know-how. Vertragstypologische Zuordnung, Vertragserfüllung und Hinweise zur Vertragsgestaltung*. Frankfurt am Main: Peter Lang Verlag, 2010
12. Groß, M., Rohrer, O.: *Lizenzgebühren*. Frankfurt am Main: Recht Und Wirtschaft GmbH, 2012
13. Herp, T.: *Der Markenwert von Marken des Gebrauchsgütersektors*. Frankfurt am Main: Peter Lang Verlag, 1982



- 14. Hubbard, D.: *How to Measure Anything: Finding the Value of Intangibles in Business*. Chichester: John Wiley & Sons, 2010
15. *International financial reporting standards 3, Příloha A*
16. *International financial reporting standards 13*
17. IDW S 5. *Grundsätze zur Bewertung immaterieller Vermögenswerte*. IDW Fachnachrichten, Heft 7, 2011
18. *International Valuation Standards*. London: IVSC, 2007
19. *International Valuation Standards*. London: IVSC, 2011
20. Jurečka, J.: *Oceňování ochranné známky s případovými studiemi*. Praha: Oeconomica, 2007
21. Kapferer, J. N.: *Die Marke – Kapitel des Unternehmens*. Landsberg/Lech: Verlag Moderne Industrie, 1992
22. Keller, K. L.: *Conceptualizing, Measuring, and Managing Customer-Based Brand Equity*. Journal of Marketing, January 1993, Vol. 57, pp. 1–22
23. Kern, W.: *Bewertung von Warenzeichen*. Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis. 1962, No. 1, pp. 17–31
24. Knoppe, H.: *Die Besteuerung der Lizenz- und Know-how-Verträge*. Köln: O. Schmidt, 1972
25. Koller, T., Goedhart, M., Wessels, D.: *Valuation. Measuring and Managing the Value of Companies*. New Jersey: John Wiley & Sons, 2010
26. Kotrbová, J.: *Praktické problémy při oceňování značek*. Oceňování, 2012, 5(3)
27. Krabec, T.: *Oceňování podniku a standardy hodnoty*. Praha: Grada Publishing, 2009
28. Kruschwitz, L., Löffler, C.: *Discounted Cash Flow: A Theory of the Valuation of Firms*. Chichester: John Wiley & Sons, 2006
29. Legát, V., Jurčíková, K.: *Alternativní metody stanovení licenčního poplatku – Metoda rozdělení zisku*. Oceňování, 2010, 3(3)
30. Mard, M., Hitchner, J., Hyden, S.: *Valuation for Financial Reporting. Fair Value Measurement and Reporting, Intangible Assets, Goodwill and Impairment*. New Jersey: John Wiley & Sons, 2007
31. Maretzki, J., Wildner, R.: *Messung von Markenkraft*. Markenartikel, 1994, No. 3, pp. 101–105
32. Mařík, M. et al.: *Metody oceňování podniku. Proces ocenění, základní metody a postupy*. Praha: Ekopress, 2011
33. Mařík, M. et al.: *Metody oceňování podniku pro pokročilé. Hlubší pohled na vybrané problémy*. Praha: Ekopress, 2012
34. Murphy, J. (ed.): *Brand Valuation*. Random House Business Books, 1990
35. Nestler, A.: *Ermittlung von Lizenzentgelten*. Betriebs-Berater, 2008, No. 37, pp. 2002–2006
36. Perrier, R., Stobart, P. (ed.): *Brand Valuation*. Premier Books, 1997
37. Preißner, A.: *Die Potentiale der Marken*. Absatzwirtschaft, 1990, No. 3, pp. 83–84
38. Repenn, W.: *Handbuch der Markenbewertung und -verwertung*. Weinheim, New York: Wiley-VCH, 1998
39. Riesenbeck, H.: *Nur Power-Marken überleben*. Akzente, July 2000, pp. 10–15
40. Salinas, G.: *The International Brand Valuation Manual: A complete overview and analysis of brand valuation techniques, methodologies and applications*. Chichester: John Wiley & Sons, 2009
41. Sander, M.: *Markenbewertung auf Basis der hedonischen Theorie*. Markenartikel, 1995, No. 2, pp. 76–80
42. Sattler, H.: *Ein Indikatorenmodell zur langfristigen monetären Markenwertbestimmung*. Die Betriebswirtschaft, 1999, Vol. 59, No. 5, pp. 633–653
43. Schulz, R., Brandmeyer, K.: *Die Markenbilanz: Ein Instrument zur Bestimmung und Steuerung von Markenwerten*. Markenartikel, 1989, No. 7, pp. 364–370

44. Simon, C. J., Sullivan, M. W.: *The Measurement and Determinants of Brand Equity: A Financial Approach*. Marketing Science, 1993, 12(1), pp. 28–52
45. Svačina, P.: *Oceňování nehmotných aktiv*. Praha: Ekopress, 2010
46. VŠE Praha – IOM: *Návrh směrnice pro oceňování nehmotných aktiv v podmínkách České republiky*. [online]. Dostupné z: http://iom.vse.cz/wp-content/uploads/2013/01/ONHM_ČR_VŠE_IOM.docx
47. Zimmermann, R.: *Brand Equity Excellence. Volume 1: Brand Equity Review*. BBDO Group Germany, 2001
48. Zimmermann, R.: *Brand Equity Excellence. Volume 2: Brand Equity Evaluator*. BBDO Group Germany, 2002

KLÍČOVÁ SLOVA

hodnota ochranné známky, ocenění ochranné známky, nehmotná aktiva

ABSTRACT

In the valuation of intangible assets for non-listed companies operating in emerging markets, problems valuers face encompass lack of empirical data or its insufficient quality. This makes the application of the standard methodology used for the valuation of identifiable intangible assets problematic. In this article we present an overview of approaches to value trademarks of unlisted (private) companies, based on the theory of corporate finance and the world valuation practice. Valuation standards in addition to the categories of values define approaches to valuation (comparative, income based and cost based). These basic methodological approaches are explained and further broken down into specific modifications in the area of valuation of intangible assets, including critical evaluation and naming difficulties valuers in valuing intangible assets in unlisted private companies face.

KEYWORDS

brand value, brand valuation, intangible assets

JEL CLASSIFICATION

G39

×

Návrh indikátorů pro měření environmentální výkonnosti podniku

- ▶ Ing. Marie Dočekalová » Ústav ekonomiky, Fakulta podnikatelská, Vysoké učení technické v Brně
- ▶ Ing. Jiří Kolečák, Ph.D. » Ústav managementu, Fakulta podnikatelská, Vysoké učení technické v Brně¹

* 1. Úvod

V souvislosti s ekonomickou krizí byla znovu otevřena otázka „přijatelných výnosů“ a potřeba alternativních způsobů měření, které by obsahovaly dlouhodobou udržitelnost a schopnost řídit externalitu, environmentální, ekonomické a sociální aspekty a zvýšené požadavky veřejnosti na podniky, které by vyjadřovaly, že pozitivně přispívají k celkovému společenskému blahobytu. Zdá se, že firmy již nebudou hodnoceny pouze na základě jejich finanční výkonnosti ražené akcionáři a jejich požadavky okamžitých zisků. Očekává se, že místo toho podniky budou daleko více sledovat vliv na společnost, v rámci které působí, a projevovat o ni zvýšený zájem (Berthon, 2010). Do společností, které neposuzují environmentální výkonnost, jsou investoři ochotni investovat menší objemy peněz, neboť je považují za rizikovější (Kruse a Lundbergh, 2010).

Prvním krokem v tvorbě alternativního systému měření podnikové výkonnosti je určení rele-

vančních klíčových ukazatelů výkonnosti (KPIs). Ekonomická výkonnost může být měřena klasickými i moderními ukazateli. V případě měření environmentální výkonnosti se často jedná o nefinanční metriky (Ilinitich, Soderstrom a Thomas, 1998; Bassen a Kovács, 2008).

Mnoho mezinárodních institucí se zabývá začleněním environmentálních a sociálních aspektů do hodnocení podnikové výkonnosti, rozhodování investorů atd. Tvorbou indikátorů se systematicky zabývá Global Reporting Initiative (GRI),² CFA Institute,³ The European Federation of Financial Analysts Societies (EFFAS),⁴ International Federation of Accountants (IFAC),⁵ Society of Investment Professionals in Germany (Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management, DVFA),⁶ Konference OSN o obchodu a rozvoji (United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD)⁷ a European Academy of Business in Society (EABIS).⁸

¹ Článek vznikl v rámci řešení projektu GAČR P403/11/2085 „Konstrukce metod pro vícefaktorové měření výkonnosti podniku ve vybraných ekonomických činnostech“.

² <https://www.globalreporting.org>

³ <https://www.cfainstitute.org>

⁴ <http://effas.net>

⁵ <http://www.ifac.org>

⁶ <http://www.dvfa.de>

⁷ <http://unctad.org>

⁸ <http://www.eabis.org>

2. Teoretický přístup k environmentální výkonnosti podniku

Konceptem, který zdůrazňuje začlenění environmentální odpovědnosti do podnikání, je Corporate Social Responsibility (CSR) či Sustainable Corporate Performance (SCP) (Fauzi, Svensson a Rahman, 2010). CSR a SCP jsou založeny na principu „triple bottom line“ – ekonomický úspěch by měl být dosahován při respektu ke společnosti a životnímu prostředí. V environmentální oblasti by podniky měly zavádět a dbát o:

- ekologickou výrobu, produkty a služby (standardy řady ISO 14000 a EMAS),
- ekologickou firemní politiku (recyklace, používání ekologických produktů),
- zmenšování dopadů na životní prostředí,
- ochranu přírodních zdrojů (Trnková, 2004).

Vztah mezi CSR a finanční výkonností byl podroben mnoha empirickým studiím. Tsoutsoura (2004) tyto studie dělí na dvě skupiny. První způsob posuzuje krátkodobý finanční dopad. Výsledky těchto studií jsou však nekonzistentní (McWilliams a Siegel, 1997). Ve druhém typu studií byl posuzován dlouhodobý finanční dopad s použitím účetních a finančních měřítek ziskovosti (např. ROA). Cochran a Wood (1984) a Waddock a Graves (1997) našli pozitivní korelaci. Na druhou stranu Aupperle, Carroll a Hatfield (1985) tvrdí, že zde žádný vztah není.

Horváthová (2010) se zaměřila na 37 empirických výzkumů zkoumajících vztah environmentální a ekonomické výkonnosti a konstatuje, že i přes tři desítky let teoretického a empirického výzkumu jsou výsledky nejednoznačné.

Environmentální výkonnost podniku je definována jeho vlivem na životní prostředí. Vliv podniku na životní prostředí se posuzuje z pohledu množství škodlivých činností, které na ně dopadají. Environmentální výkonnost je ale multidimenzionální koncept: činnosti podniku mohou způsobit velké množství vlivů na životní prostředí. Těmito vlivy jsou např. vliv na půdu (využití půdy), spotřeba zdrojů, únik škodlivých látek do ovzduší, vody a půdy (Lankoski, 2006).

Českým ekvivalentem k environmentální výkonnosti (environmental performance) je environmentální profil (ČSN EN ISO 14031:2000, 2000).

Směrnice ČSN EN ISO 14031:2000 definuje environmentální profil jako „výsledky procesu, jímž organizace řídí své environmentální aspekty“⁹ (ČSN EN ISO 14031:2000, 2000). Norma ČSN EN ISO 14001:2005 definuje environmentální profil (výkonnost) obdobně a říká, že environmentální profil je tvořen měřitelnými výsledky řízení vlastních environmentálních aspektů samotnou organizací. Výsledky je možno měřit srovnáním s environmentální politikou,¹⁰ cíli¹¹ a cílovými hodnotami. Hodnocením environmentálního profilu (Environmental Performance Evaluation, EPE) se rozumí „proces výběru indikátorů, shromažďování a analýzy údajů, posuzování informací srovnáváním s kritérii environmentálního profilu,¹² informování a komunikace a periodického přezkoumávání a zdokonalování tohoto procesu, který má vedení organizace usnadnit rozhodování ve věcech environmentálního profilu organizace“ (ČSN EN ISO 14031:2000, 2000).



⁹ Environmentální aspekt je „prvek činností, výrobků nebo služeb organizace, který může ovlivňovat životní prostředí“ (ČSN EN ISO 14031:2000, 2000). EMAS III definuje environmentální aspekt shodně. Environmentální aspekty jsou přímé, tj. aspekty, nad kterými má organizace přímou kontrolu a souvisí tedy s její činností, výrobky a službami (např. emise a hluk). Nepřímé environmentální aspekty vznikají v důsledku vzájemného působení organizace a třetích stran a organizace je může částečně ovlivnit. Jedná se např. o problémy s životním cyklem výrobku a vliv činnosti organizace na chování dodavatelů.

¹⁰ Environmentální politika je „prohlášení organizace o jejích záměrech a zásadách, vztahujících se k jejímu celkovému environmentálnímu profilu, které poskytuje rámec pro činnost organizace a pro stanovení environmentálních cílů a cílových hodnot“ (ČSN EN ISO 14001:2005, 2005). Obdobně definuje environmentální politiku také EMAS III.

¹¹ Environmentální cíl je „celkový environmentální záměr, vycházející z environmentální politiky, který si organizace sama stanoví a který je, pokud je to možné, kvantifikovaný“ (ČSN EN ISO 14001:2005, 2005).

¹² Kritérium environmentálního profilu je „environmentální cíl, cílová hodnota nebo jiná plánovaná úroveň environmentálního profilu, kterou stanoví vedení organizace pro účely hodnocení environmentálního profilu“ (ČSN EN ISO 14031:2000, 2000).

Tabulka č. 1 » Vzorek podniků, u kterých byl analyzován environmentální reporting

Kritérium	N	%
Velikost		
do 250 zaměstnanců (malé a střední podniky)	11	45,83
nad 250 zaměstnanců (velké podniky)	13	54,17
Sektor (dle klasifikace CZ-NACE)		
C — Zpracovatelský	24	100,00
Právní forma		
Akciová společnost	16	66,67
Společnost s ručením omezeným	8	33,33

Pramen: vlastní zpracování

3. Materiál a metodika

Tento článek vznikl v rámci řešení projektu GAČR P403/11/2085 „Konstrukce metod pro vícefaktorové měření výkonnosti podniku ve vybraných ekonomických činnostech“. Cílem projektu je konstrukce metod pro měření komplexního výkonu podniku ve vybraném odvětví ekonomické činnosti. Komplexní výkonnost podniku se skládá z ekonomické, environmentální a sociální výkonnosti a výkonnosti Corporate Governance (viz např. Hřebíček, Soukopová, 2008; Hřebíček, Soukopová, Štencel, Trenz, 2011a, 2011b; Chvátalová, Kocmanová, Dočekalová, 2011; Kocmanová, Dočekalová, Němeček, Šimberová, 2011; Kocmanová, Dočekalová, 2011, 2012).

K naplnění cílů článku byly provedeny tyto sobě následující kroky:

- analýza přístupů mezinárodních institucí ke stanovení environmentálních KPIs (viz tabulka 6),
- analýza dobrovolného reportingu českých podniků,
- empirický výzkum prostřednictvím dotazníkového šetření,
- syntéza poznatků a návrh environmentálních KPIs.

Po celou dobu byl výzkum soustředěn na podniky zpracovatelského průmyslu (C dle CZ-NACE),

a to z důvodu, že u tohoto typu činností jsou environmentální vlivy signifikantní a dále se jedná o tradiční průmyslové odvětví podílející se třetinou na hrubém domácím produktu České republiky.

4. Výsledky a diskuse

4.1 Analýza dobrovolného podnikového reportingu

V rámci analýzy dobrovolného podnikového reportingu byly analyzovány dobrovolné zprávy 24 českých podniků. Vzorek podniků je popsán v tabulce 1.

Nejpoužívanější environmentální indikátory jsou uvedeny v tabulce 2. Z analýzy zpráv vyplývá, že podniky:

- vykazují převážně absolutní indikátory, ze kterých není jasný trend vývoje, tyto indikátory neumožňují srovnání s ostatními podniky,
- používají ukazatele zpoždění, které vyjadřují minulost, místo ukazatelů předstihu, které předpovídají budoucnost a jsou klíčové pro úspěch organizace (viz např. Kaplan a Norton, 1996),
- v environmentální oblasti sledují převážně spotřebu surovin, produkci odpadů, spotřebu vody, množství vypouštěných odpadních vod, envi-

ronmentální náklady, spotřebu elektrické energie a emise do ovzduší,

- některé environmentální indikátory doporučené GRI (2006) vůbec nevykazují, jedná se např. o ukazatele biodiverzity, ukazatele týkající se dodržování zákonů a předpisů atd.

4.2 Empirický výzkum

Na analýzu dobrovolného podnikového reportingu navázal empirický výzkum. Empirický výzkum proběhl prostřednictvím dotazníkového šetření a byl zaměřen pouze na velké podniky zpracova-

telského průmyslu. Dotazníkové šetření se řídilo cílem popsat zkoumané ukazatele výkonnosti u podniků zpracovatelského průmyslu, které mají zavedeny některé dobrovolné nástroje ISO 9000, ISO 14000, EMAS, ČSN OHSAS 18000, CSR, Čistší produkce apod. Dotazník byl zaměřen pouze na velké podniky s více než 250 zaměstnanci. Dotazník vyplnilo 79 podniků. Vzorek podniků je popsán tabulkou 3.

Ke zjištění relevantních ukazatelů environmentální výkonnosti byly vybranému vzorku podniků položeny tři na sebe navazující otázky. První otázka zněla: „Které environmentální aspekty spojené

Aby bylo možné provádět mezipodnikové srovnání (benchmarking), ale také aby podniky mohly zhodnotit trendy v environmentální oblasti, je třeba, aby KPIs nebyly absolutní, ale je třeba konstruovat je jako relativní ukazatele.

Tabulka č. 2 » Environmentální indikátory používané v dobrovolném reportingu českých podniků zpracovatelského průmyslu

Environmentální indikátory	N	%
Spotřeba surovin	24	100,00
Celková produkce odpadů	24	100,00
Celková produkce nebezpečných odpadů	21	87,50
Spotřeba vody	20	83,33
Recyklovatelný odpad	18	75,00
Celkové množství vypouštěných odpadních vod	17	70,83
Spotřeba elektrické energie	16	66,66
Celkové emise skleníkových plynů	15	62,50
Environmentální náklady	15	62,50
Environmentální investice	13	54,16
Spotřeba pohonných hmot	11	45,83
Hlučnost	5	20,83
Prašnost	5	20,83
Energetická účinnost	4	16,66
Ostatní	25	:

Pramen: vlastní zpracování



→ **Tabulka č. 3 » Vzorek podniků, u kterých byla analyzována environmentální výkonnost**

Kritérium	N	%
Velikost		
nad 250 zaměstnanců (velké podniky)	79	100,00
Sektor (dle klasifikace CZ-NACE)		
C — Zpracovatelský	79	100,00
Právní forma		
Akciová společnost	41	51,90
Společnost s ručením omezeným	38	48,10

Pramen: vlastní zpracování

s ochranou životního prostředí jsou významné?“ Respondenti určovali, zda daný aspekt je pro jejich podnik buď „významný“, nebo „nevýznamný“. Pro podniky zpracovatelského průmyslu jsou významné tyto aspekty spojené s ochranou životního prostředí: vznik odpadů (91,1 %), vznik nebezpečných odpadů (70,9 %), emise do ovzduší (64,6 %), vypouštění odpadních vod (59,5 %), zápach, hluk, vibrace, záření (53,2 %), vliv na krajinu (41,8 %) a vliv na půdu (39,2 %), viz graf 1.

Výzkum se dále zabýval otázkou, které environmentální aspekty významně ovlivňují výkonnost podniků. Respondenti se vyjadřovali, zda daný environmentální aspekt ovlivňuje výkonnost jejich podniku na pětibodové Likertově stupnici od „ne“ po „ano“, případně uvedli „nevím“. V tabulce 4 jsou uvedeny validní četnosti.

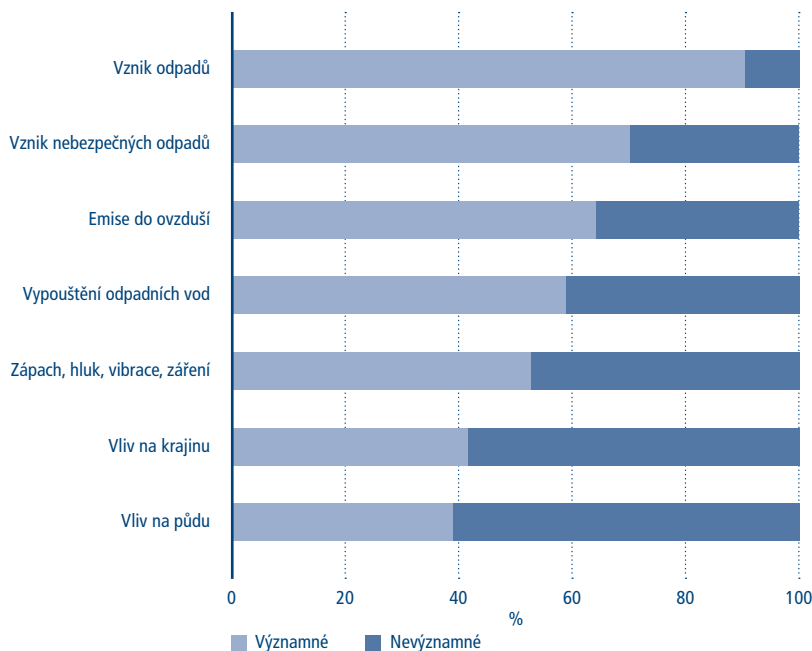
Na předchozí dvě otázky navazovala otázka „Které environmentální indikátory/ukazatele jsou sledovány?“ Potvrdilo se, že významné environmentální aspekty spojené s ochranou životního prostředí a ovlivňující podnikovou výkonnost podniky skutečně sledují ve formě ukazatelů, viz graf 2. Výjimku tvoří ukazatel týkající se biodiverzity (13,2 % podniků sleduje tento ukazatel), přestože vliv na krajinu považuje 41,8 % podniků za významný a vliv na půdu 39,2 % podniků za významný. Dalším ukazatelem, který sleduje pouze 25 % podniků, jsou emise látek způsobujících úbytek ozónu, přestože 64,6 % podniků považuje emi-

se do ovzduší za významný environmentální aspekt.

4.3 Syntéza poznatků a návrh indikátorů environmentální výkonnosti podniku

Na základě rešerše přístupů mezinárodních institucí ke stanovení indikátorů environmentální výkonnosti podniku a vlastního výzkumu, který sestával ze dvou na sebe navazujících částí (analýzy podnikového reportingu a dotazníkového šetření mezi velkými podniky zpracovatelského průmyslu), byl vytvořen soubor environmentálních KPIs, které jsou uvedeny v tabulce 5.

Aby bylo možné provádět mezipodnikové srovnání (benchmarking), ale také aby podniky mohly zhodnotit trendy v environmentální oblasti, je třeba, aby KPIs nebyly absolutní, ale je třeba konstruovat je jako relativní ukazatele. K relativizaci ukazatelů je použita hrubá přidaná hodnota, celková roční spotřeba energie v případě ukazatele podíl spotřeby energie pocházející z obnovitelných zdrojů na celkové spotřebě energie, celková roční spotřeba materiálů u ukazatele spotřeba recyklovatelných materiálů a celková roční produkce odpadů u ukazatele celkové množství recyklovatelného odpadu. Hrubá přidaná hodnota je rozdíl mezi celkovou produkcí zboží a služeb a spotřebou (hodnotou statků a služeb spotřebovaných ve výrobě). Je základem pro výpočet DPH (CENIA, 2011).

Graf č. 1 » Významnost environmentálních aspektů z pohledu podniků zpracovatelského průmyslu (v %)

Pramen: vlastní zpracování

Tabulka č. 4 » Environmentální aspekty ovlivňující výkonnost podniků zpracovatelského průmyslu (v %)

Aspekt	Ne	Spíše ne	Spíše ano	Ano
Spotřeba energie	1,3	10,1	17,7	69,6
Spotřeba vody	15,2	20,3	26,6	36,7
Spotřeba plynu	24,1	20,3	19,0	35,4
Spotřeba materiálu a surovin	3,8	5,1	11,4	78,5
Spotřeba tepla	13,9	29,1	30,4	24,1

Pramen: vlastní zpracování

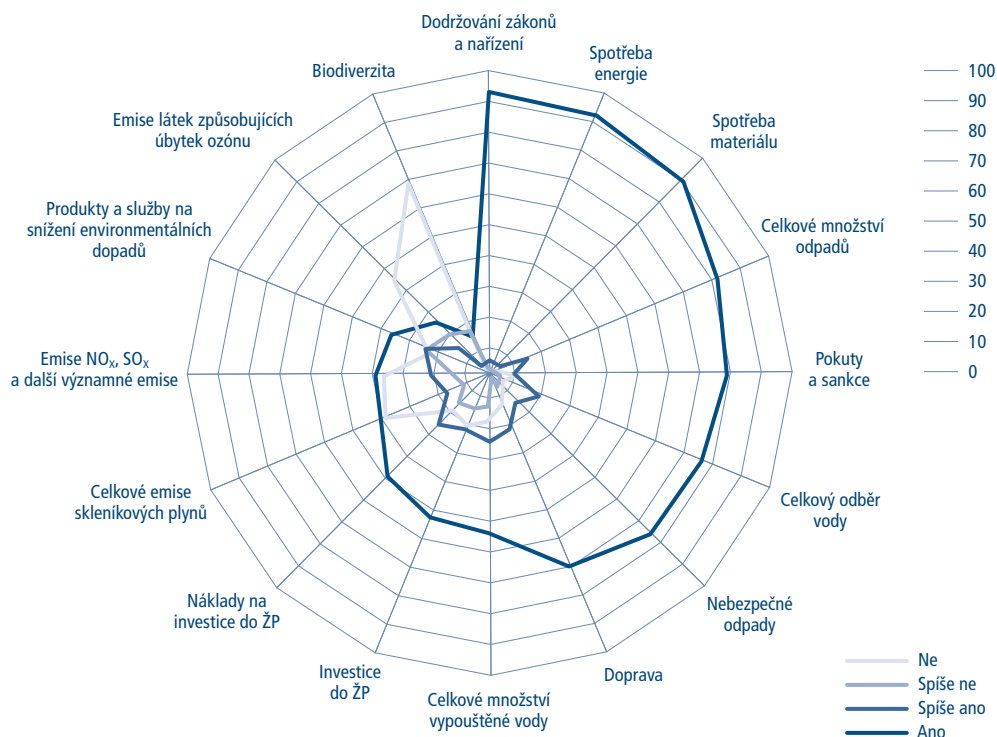
5. Závěr

Na základě popsaného výzkumu provedeného mezi podniky operujícími ve zpracovatelském průmyslu bylo zjištěno, že podniky částečně sledují environmentální výkonnost, ale z pohledu mezinárodních standardů stále nedostatečně. Podniky

by si měly vytvořit portfolio ukazatelů z environmentální oblasti, které by vyjadřovaly cíle v této oblasti. Konstrukci ukazatelů by měla ale předcházet analýza kritických faktorů úspěchu specifických pro konkrétní podnik. Tyto ukazatele by se měly stát součástí jednoho systému měření celkové výkonnosti, přičemž by měly splňovat základní



→ Graf č. 2 » Environmentální indikátory používané ve zpracovatelském průmyslu (v %)



Pramen: vlastní zpracování

požadavky, jako je objektivnost, relevantnost, transparentnost, srozumitelnost a srovnatelnost.

Přínosem navržených indikátorů je, že vyjadřují kritické faktory úspěchu z environmentální oblasti měřitelným, a tedy říditelným způsobem, komprimují environmentální informace do určitého říditelného počtu klíčových indikátorů a pomáhají odhalit slabá místa.

Je třeba, aby se environmentální indikátory staly součástí Corporate Sustainability Reportingu a marketingové komunikace zaměřené na stakeholdery. Těmito prostředky se environmentální výkonnost podniku stane součástí hodnoty produktů a služeb, bude přeměněna v konkurenční výhodu a v konečném důsledku se projeví zvýšenými zisky a ekonomickým úspěchem podniku.

LITERATURA A PRAMENY

1. Aupperle, K. E., ACarroll, A. B., Hatfield, J. D. (1985): *An empirical examination of the relationship between corporate social responsibility and profitability*. Academy of Management Journal, 28, 2: 446–463, ISSN 0001-4273
2. Bassen, A., Kovács, A. (2008): *Environmental, Social and Governance Key Performance Indicators from a Capital Market Perspective*. Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, 2, 9: 182–192, ISSN 1439-880X

Tabulka č. 5 » Indikátory environmentální výkonnosti podniku

Skupina indikátorů	Tok v podniku	Indikátor	KPI	Jednotka	Výpočet	
Indikátory provozního plnění	Vstupy	EN1 — Energetická účinnost	Celková spotřeba energie	Wh/Kč	celková roční spotřeba energie/celková roční hrubá přidaná hodnota	
			Podíl spotřeby energie pocházející z obnovitelných zdrojů na celkové spotřebě energie	%	$\frac{\text{[celková roční spotřeba energie pocházející z obnovitelných zdrojů/celková roční spotřeba energie]} \cdot 100}{}$	
		EN2 — Materiály	Spotřeba materiálů dle typu	t/Kč	celková roční spotřeba materiálů/celková roční hrubá přidaná hodnota	
			Spotřeba surovin dle typu	t/Kč	celková roční spotřeba surovin/celková roční hrubá přidaná hodnota	
			Spotřeba recyklovaných materiálů	%	$\frac{\text{[celková roční spotřeba recyklovaných materiálů/celková roční spotřeba materiálů]} \cdot 100}{}$	
	EN3 — Doprava a přeprava	Spotřeba PHM	l/Kč	celková roční spotřeba PHM/celková roční hrubá přidaná hodnota		
		EN4 — Voda	Celkové množství odebrané vody	m ³ /Kč	celkové množství odebrané vody/celková roční hrubá přidaná hodnota	
			EN5 — Biodiverzita	Množství zabrané půdy	m ²	množství zastavěné půdy
		Výstupy		EN6 — Odpady	Celkové množství odpadů	t/Kč
			Celkové množství recyklovatelného odpadu		%	$\frac{\text{[celková roční produkce recyklovatelného odpadu/celková roční produkce odpadů]} \cdot 100}{}$
EN7 — Emise	Celkové množství nebezpečných odpadů		t/Kč	celková roční produkce nebezpečných odpadů/celková roční hrubá přidaná hodnota		
	Celkové množství vypouštěných odpadních vod		l/Kč	celkové množství vypouštěných odpadních vod/celková roční hrubá přidaná hodnota		
	Emise skleníkových plynů		v t ekvivalentu CO ₂ /Kč	celkové roční emise skleníkových plynů/celková roční hrubá přidaná hodnota		
Indikátory plnění managementu	–	EN8 — Plnění právních požadavků	Emise SO _x , NO _x a TZL do ovzduší	t/Kč	celkové roční emise do ovzduší/celková roční hrubá přidaná hodnota	
			Počet porušení zákonných nařízení a předpisů	počet/rok	počet porušení zákonných nařízení a předpisů za rok	
		EN9 — Environmentální investice a náklady	Monetární hodnota pokut a sankcí	%	$\frac{\text{[monetární hodnota pokut a sankcí za rok/celková roční hrubá přidaná hodnota]} \cdot 100}{}$	
			Environmentální investice	%	$\frac{\text{[celková roční výše environmentálních investic/celková roční hrubá přidaná hodnota]} \cdot 100}{}$	



Tabulka č. 6 » Environmentalní indikátory IFAC, DVFA, ČSÚ, EMAS III, GRI a ISO 14031

IFAC	DVFA (KPI)	ČSÚ	EMAS III	GRI	ISO 14031
Emise skleníkových plynů Celkové emise skleníkových plynů dle typu energetického zdroje Odpad Celková produkce Celková produkce nebezpečných odpadů Procento znovu využitých odpadů ve výrobě Voda Celková spotřeba Pokuty Moneární a nemonetární environmentální sankce Energetická účinnost Celkové množství spotřebované energie Množství spotřebované energie z obnovitelných zdrojů Finanční dopady v důsledku iniciativ ke snížení emisí Ušetřená energie v důsledku iniciativ ke snížení spotřeby energie Investice do „zelených“ technologií Biodiverzita Umístění a velikost využívaných pozemků nacházejících se v blízkosti chráněných oblastí	Energetická účinnost Využití energie z obnovitelných zdrojů Emise do ovzduší dle druhu Odpad Konec životního cyklu výrobku/zpětný odběr	Způsoby nakládání s odpady Celkové množství vyprodukovaného odpadu Celkové množství nebezpečných odpadů Emise CO ₂ a dalších skleníkových plynů Emise těžkých kovů a perzistentních organických znečišťujících látek (např. dioxiny, polychlorované bifenylly atd.)	Energetická účinnost Např. procentní poměr roční spotřeby energie k energii vyrobené organizací z obnovitelných zdrojů energie Materiálová účinnost Roční hmotnostní průtok různých používaných materiálů Voda Celková roční spotřeba vody Odpady Např. celková roční produkce odpadů Biologická rozmanitost Využívání půdy Emise Např. celkové roční emise skleníkových plynů	Materiály Spotřeba materiálů Procentuální podíl surovin pocházejících z recyklovaných materiálů Energie Např. přímá spotřeba energie Voda Např. celkový odběr vody Biodiverzita Emise Emise látek poškozujících ozón Odpadní vody Celkové množství vypouštěných odpadních vod Odpad Např. celková hmotnost odpadů podle druhů a podle způsobu likvidace Produkty a služby Např. procento prodaných výrobků a jejich obalových materiálů, které byly navraceny zpět výrobci za účelem recyklace a dalšího zpracování Doprava Významné ekologické dopady přepravy produktů a jiného zboží a materiálů používaných v provozní činnosti reportující organizace a dopady přepravy zaměstnanců Dodržování předpisů na ochranu životního prostředí Peněžní hodnota významnějších pokut za neplnění ekologické legislativy a předpisů Investice do životního prostředí	Indikátory řízení environmentálního profilu Např. počet jednotek organizace, které dosahují environmentálních cílů a cílových hodnot Indikátory profilu provozu Např. množství materiálů použitých na jednotku produkce Indikátory stavu životního prostředí Např. hladiny olova v krvi místní populace

Pramen: IFAC, 2012; DVFA, 2007; MŽP ČR, ČSÚ a CENIA, 2011; EMAS III, GRI, 2006; ČSN EN ISO 14031:2000, 2000

3. Berthon, B. (2010): *Responding to the crisis: redefining corporate value*. Corporate Governance, 10, 4: 354–359, ISSN 1467-8683
4. CENIA (2011): *EMAS – vykazování klíčových indikátorů: Výklad k ustanovením nařízení (ES) č. 1221/2009*. [online] [cit. 2013-01-05]. Dostupné z: http://www.cenia.cz/upload/emas/emas_vykazovani_klicovych_indikatoru.pdf
5. Cochran, P. L., Wood, R. A. (1984): *Corporate social responsibility and financial performance*. Academy of Management Journal, 27, 1: 42–56, ISSN 0001-4273
6. ČSN EN ISO 14001:2005. *Systémy environmentálního managementu – Požadavky s návodem pro použití*
7. ČSN EN ISO 14031:2000. *Environmentální management – Hodnocení environmentálního profilu – Směrnice*
8. DVFA (2007): *Key Performance Indicators (KPIs) for Extra-/Non-Financial Reporting*. [online] [cit. 2012-09-15]. Dostupné z: http://www.accreditedresearch.com/files/die_dvfa/kommissionen/non-financials/application/pdf/KPIs_Schriftenreihe_Final.pdf
9. Evropský parlament a Rada (2009): *Nařízení (ES) č. 1221/2009 Evropského parlamentu a Rady ze dne 25. listopadu 2009 o dobrovolné účasti organizací v programu Společenství pro systém řízení podniků a auditu (EMAS) a o zrušení nařízení (ES) č. 761/2001 a rozhodnutí Komise 2001/681/ES a 2006/193/ES*. In: Úřední věstník Evropské unie. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:342:0001:0045:CS:PDF>
10. Fauzi, H., Svensson, G., Rahman, A. A. (2010): *“Triple Bottom Line” as “Sustainable Corporate Performance”: A Proposition for the Future*. Sustainability, 2: 1345–1360, ISSN 2071-1050
11. GRI (2000–2006): *Definice indikátorů Ochrana životního prostředí*. [online] [cit. 2012-06-10]. Dostupné z: <https://www.globalreporting.org/resource/library/Czech-G3-Environment-Indicator-Protocols.pdf>
12. Horváthová, E. (2010): *Does environmental performance affect financial performance? A meta-analysis*. Ecological Economics, 1: 52–59, ISSN 0921-8009
13. Hřebíček, J., Soukopová, J. (2008): *Voluntary Company Assessment Report on the linkages between environment, economy and society*. Praha: Ministry of Environment of the Czech Republic, ISBN 978-80-7212-495-4
14. Hřebíček, J., Soukopová, J., Štencl, M., Trenz, O. (2011 a): *Corporate Key Performance Indicators for Environmental Management and Reporting*. Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis, 59, 2: 99–108, ISSN 1211-8516
15. Hřebíček, J., Soukopová, J., Štencl, M., Trenz, O. (2011 b): *Integration of Economic, Environmental, Social and Corporate Governance Performance and Reporting in Enterprises*. Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis, 59, 7: 157–177, ISSN 1211-8516
16. Chvátalová, Z., Kocmanová, A., Dočekalová, M. (2011): *Corporate Sustainability Reporting and Measuring Corporate Performance*. In: Environmental Software Systems. Frameworks of eEnvironment. 9th IFIP WG 5.11 International Symposium. ISESS 2011. Heidelberg: Springer, 398–406, ISBN 978-3-642-22284-9
17. IFAC (2012): *Investor demand for environmental, social and governance disclosures: Implications for professional accountants in business*. [online] [cit. 2012-11-01]. Dostupné z: <http://viewer.zmags.com/publication/15a83b62#/15a83b62/22>
18. Ilinitch, A. Y., Soderstrom, N. S., Thomas, T. (1998): *Measuring corporate environmental performance*. Journal of Accounting and Public Policy, 17, 4–5: 383–408, ISSN 0278-4254
19. Kaplan, R. S., Norton, D. P. (1996): *Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*. Boston: Harvard Business School Press, ISBN 0-87584-651-3



20. Kocmanová, A., Dočekalová, M. (2011): *Corporate Sustainability: Environmental, Social and Corporate Performance*. Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis, 59, 7: 203–209, ISSN 1211-8516
21. Kocmanová, A., Dočekalová, M. (2012): *Construction of the economic indicators of performance in relation to environmental, social and corporate governance (ESG) factors*. Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis, 60, 4: 195–205, ISSN 1211-8516
22. Kocmanová, A., Dočekalová, M., Němeček, P., Šimberová, I. (2011): *Sustainability: Environmental, Social and Corporate Governance Performance in Czech SMEs*. In: The 15th World Multi-Conference on Systemics, Cybernetics and Informatics. Orlando, USA: WMSCI, 94–99, ISBN 978-1-936338-42-9
23. Kruse, C., Lundbergh, S. (2010): *The Governance of Corporate Sustainability*. Rotman International Journal of Pension Management, 3, 2: 46–51, ISSN 1916-984
24. Lankoski, L. (2006): *Environmental and Economic Performance. The Basic Links*. In: Schaltegger, S., Wagner, M. (eds.): *Managing the Business Case for Sustainability*. Sheffield: Greenleaf Publishing, 82–106, ISBN 1-874719-95-0
25. McWilliams, A., Siegel, D. (2000): *Corporate social responsibility and financial performance: Correlation or misspecification?* Strategic Management Journal, 21, 5: 603–609, ISSN 1097-0266
26. MŽP ČR, ČSÚ, CENIA (2011): *Statistická ročenka životního prostředí České republiky 2011*. [online] [cit. 2012-06-10]. Dostupné z: [http://www.cenia.cz/web/www/web-pub2.nsf/\\$pid/CENMSFVH9QDN/\\$FILE/Statistick%C3%A1%20ro%C4%8Denka%20%C5%BEivotn%C3%ADho%20prost%C5%99ed%C3%AD%20%C4%8Cesk%C3%A9%20republiky%202011.pdf](http://www.cenia.cz/web/www/web-pub2.nsf/$pid/CENMSFVH9QDN/$FILE/Statistick%C3%A1%20ro%C4%8Denka%20%C5%BEivotn%C3%ADho%20prost%C5%99ed%C3%AD%20%C4%8Cesk%C3%A9%20republiky%202011.pdf)
27. Trnková, J. (2004): *Společenská odpovědnost firem – kompletní průvodce tématem & závěry z průzkumu v ČR*. [online] [cit. 2013-02-10]. Dostupné z: www.blf.cz/csr/cz/vyzkum.pdf
28. Tsoutsoura, M. (2004): *Corporate Social Responsibility and Financial Performance*. Center for Responsible Business, UC Berkeley. [online] [cit. 2012-10-18]. Dostupné z: http://responsiblebusiness.haas.berkeley.edu/documents/FinalPaperonCSR_PDFII.pdf
29. Waddock, S. A., Graves, S. B. (1997): *The corporate social performance – financial performance link*. Strategic Management Journal, 18, 4: 303–319, ISSN 1097-0266

KLÍČOVÁ SLOVA

environmentální výkonost podniku, indikátory, udržitelnost, KPIs

ABSTRACT

This article aims to map out the level of environmental performance measurement of Czech companies, i.e. what environmental performance indicators companies monitor and what information they provide to their stakeholders. Second aim is to construct alternative corporate environmental performance indicators. Based on an analysis of 24 corporate voluntary reports and results of an empirical research performed among 79 large companies operating in the manufacturing industry, it was found that companies partially monitor environmental performance, but from the perspective of international standards it is still insufficient. Czech companies usually provide only absolute numbers which disguise real trends and do not allow year on year comparison or comparison with other companies. Based on a synthesis of the knowledge and indicators recommended by international institutions and standards (IFAC, DVFA, GRI, EMAS III, ISO 14031) 18 key environmental performance indicators divided into 9 areas were proposed: Energy Efficiency, Materials, Transport and Transportation, Water, Biodiversity, Waste, Emissions, Compliance and Environmental Investments and Costs.

KEYWORDS

corporate environmental performance, indicators, sustainability, KPIs

JEL CLASSIFICATION

M14

x

Ako pomôcť podnikateľskej platobnej disciplíne

- ▶ prof. Ing. Bohuslava Mihalčová, Ph.D., Ph.D. » Katedra manažmentu, Podnikovohospodárska fakulta v Košiciach, Ekonomická univerzita v Bratislave
- ▶ Bc. Anna Vistánová » Podnikovohospodárska fakulta v Košiciach, Ekonomická univerzita v Bratislave
- ▶ Ing. Iveta Sedláková » Vysoká škola medzinárodného podnikania ISM Slovakia v Prešove

* Zhoršovanie platobnej disciplíny v podnikateľskom sektore na Slovensku pokračuje aj v roku 2012. Na vine je napríklad dopytová kríza v niektorých segmentoch priemyslu, hlavne stavebníctve. Podľa prieskumu, ktorý uskutočnila Podnikateľská aliancia Slovenska (PAS) na vzorke 156 respondentov takmer štyri pätiny podnikateľov pesimisticky predpokladá, že platobná disciplína sa ešte zhorší. Každá desiatá faktúra¹ na Slovensku má splatnosť dlhšiu ako tri mesiace.

Manažment pohľadávok (kredit manažment) sa teda postupne stáva nevyhnutným faktorom a nástrojom redukcie rizika vzniku platobnej neschopnosti.

Prevenia vzniku problémových pohľadávok, skúmanie bonity obchodných partnerov, riadenie platobných rizík, efektívna komunikácia s dlžníkmi či problematika vymáhania nesplatených pohľadávok sú teda témy riešené manažmentom pohľadávok. Zanedbanie kontroly pohľadávok môže doviesť firmy do problémov s finančnou likviditou a platobnou neschopnosťou, ktorá môže skončiť prevzatím firmy inou spoločnosťou alebo v najhoršom prípade konkurzom a ukončením činnosti. Prevenia vzniku problémových pohľadávok je dô-

ležitá práve preto, aby sa týmto problémom predchádzalo.

Týmto problémom sa venuje aj náš príspevok, ktorého ambíciou je poukázať na problémy platobnej disciplíny, ale najmä hľadať spôsoby ako tejto disciplíne pomôcť.

1. Manažment pohľadávok

Predmetom manažmentu pohľadávok sú v podniku hlavne pohľadávky z obchodného styku. Kľúčovými problémami manažmentu pohľadávok² je minimalizácia doby medzi vznikom a splatením pohľadávky, minimalizácia rizika, že pohľadávka nebude splatená. Snaha o minimalizáciu doby medzi vznikom pohľadávky a jej splatením má podstatný vplyv na výsledný tok hotovosti a hlavne na potrebu cudzieho kapitálu. Cieľom minimalizácie rizika neuhradenia pohľadávky je zabezpečiť, aby vzniknutá pohľadávka bola uhradená v dobe jej splatnosti. Preto sa procesy minimalizácie rizika nesplatenia pohľadávok sústreďujú na oblasť prevencie vzniku nesplatených pohľadávok a vymáhania pohľadávok po lehote splatnosti.

Trend zadlženia firiem sa stáva súčasným feno-

¹ <http://podnikanie.etrend.sk/podnikanie-firemne-pravo/podnikatelia-ocakavaju-zhorsenie-platobnej-discipliny.html>

² http://www.pulib.sk/elpub2/FM/Kotulic12/pdf_doc/5.pdf

ménom – odberatelia veľmi často neplatia za produkty a služby, ktoré im už boli dodané. Práve manažment pohľadávok môže byť prostriedok na zlepšenie skúmania platobnej disciplíny.

Nárast objemu nezaplatených pohľadávok znižuje likviditu spoločnosti, zvyšuje pracovný kapitál a s narastajúcim časom znižuje aj objem vymoženej výšky pohľadávky. Zvyšuje sa teda riziko nezaplatenia a tiež sa priamo úmerne zvyšuje potreba cudzích zdrojov. Zavedenie tzv. bankovej dane, môže slabším firmám sťažiť prístup k bankovým úverom, ktoré sčasti pomáhali preklenúť čas úhrady splatných a neuhradených faktúr obchodnými partnermi.

Pre názornosť a porovnanie nasledujúce grafy poukazujú na podiel zlyhaných úverov na poskytnutých úveroch pre nefinančné spoločnosti, a to ako v Slovenskej republike, tak aj v Českej republike.

Kým sa v Českej republike v roku 2011 situácia v poskytovaní úverov a ich zlyhaní postupne zlepšovala, v Slovenskej republike bohužiaľ negatívny trend pokračoval.

Problematické je vymáhanie pohľadávok formou exekúcie. Možnou cestou sa javí vymáhanie pohľadávok súdnou cestou nakoľko už od 1. 1. 2012 je v Slovenskej republike v platnosti novela 348 zákona č. 7/2005 Z. z. o konkurze a reštrukturalizácii. Nasledujúce časti rozoberajú spôsoby a návrhy ako pomôcť podnikateľskej platobnej disciplíne.

2. Systém evidencie obchodných partnerov

Najväčší problém v čase krízy je odhadnúť platobnú schopnosť súčasných a budúcich obchodných partnerov. V minulom roku to nedokázali vo svete ani mnohé banky, ktorým sa v účtovných knihách nahromadili toxické aktíva za stamilióny eur, či dolárov.³

V každom podniku musí byť preto vybudovaný celkový systém kontroly obchodných partnerov,

spracovaných niekoľko možných variantov riešenia splácania pohľadávok. Najlepšie je mať pripravenú preventívnu sieť na zachytenie možných rizík neplatičov.

Vychádzať by sa preto malo už z pravidelne aktualizovanej databázy obchodných partnerov, ktorá predstavuje minimálne členenie na:

- a) nových partnerov, kde nie je doposiaľ známa ich platobná disciplína,
- b) známych partnerov, ktorí sú ešte ďalej členení podľa frekvencie obchodných kontaktov na pravidelných a sporadických partnerov a podľa objemu zrealizovaných obchodov v priebehu roka.

2.1 Preverenie platobnej disciplíny

Prevenia patrí medzi kreditné štandardy a významne vplyva na efektívnosť práce s klientom. Platí staré známe: „Dôveruj ale preveruj!“ Pokiaľ má obchodný partner problémy s likviditou spravidla sa riadi určitým poradím úhrad podľa rizika možných sankcií. Snaží sa vyrovnať záväzky štátnym inštitúciám (napr. Daňový úrad, Sociálna poisťovňa), potom spoločnostiam, kde mu hrozí majetková ujma (napr. banky – ak je zriadené záložné právo, alebo leasingové spoločnosti) a až nakoniec uhrádza ostatným obchodným partnerom, spravidla najviac tomu, kto ho najviac ohrozuje.⁴

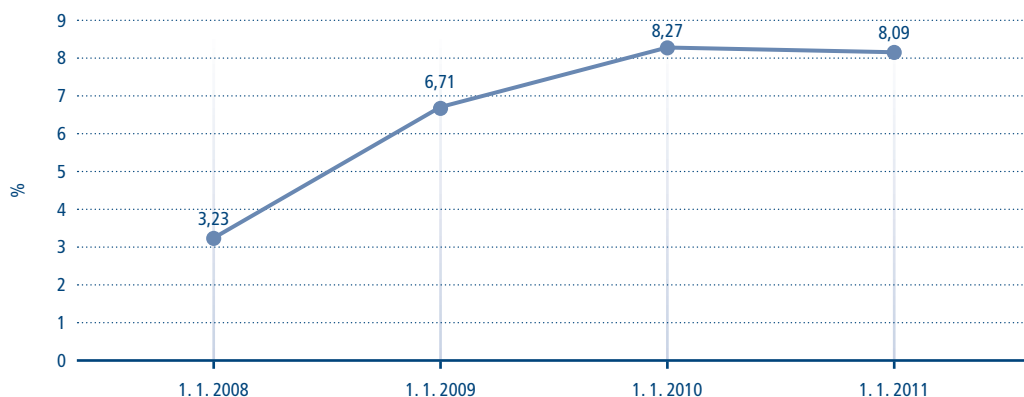
Je preto celkom namieste monitoring obchodného partnera, alebo potenciálneho zákazníka, v čase pred uzavretím obchodnej zmluvy, či vystavením dokladu veriteľa na splnenie peňažného záväzku dlžníkom, čiže faktúry. Existuje niekoľko možných spôsobov monitoringu. Denne sú aktualizované napríklad databázy úverových registrov (tzv. Credit Bureau) www.scb.sk, kde sa manažér spoločnosti dostane k údajom spoločného registra bankových aj nebankových inštitúcií, tiež www.creditinfo.sk, alebo www.zoznamdlznikov.sk.⁵ Spo-

³ <http://finweb.hnonline.sk/c1-38583050-firmy-moze-zachranit-manazment-pohladavok>

⁴ <http://www.etrend.sk/trend-archiv/rok-/cislo-0kt%C3%B3ber/poistenie-obchodnych-vztahov-patri-k-prioritam.html>

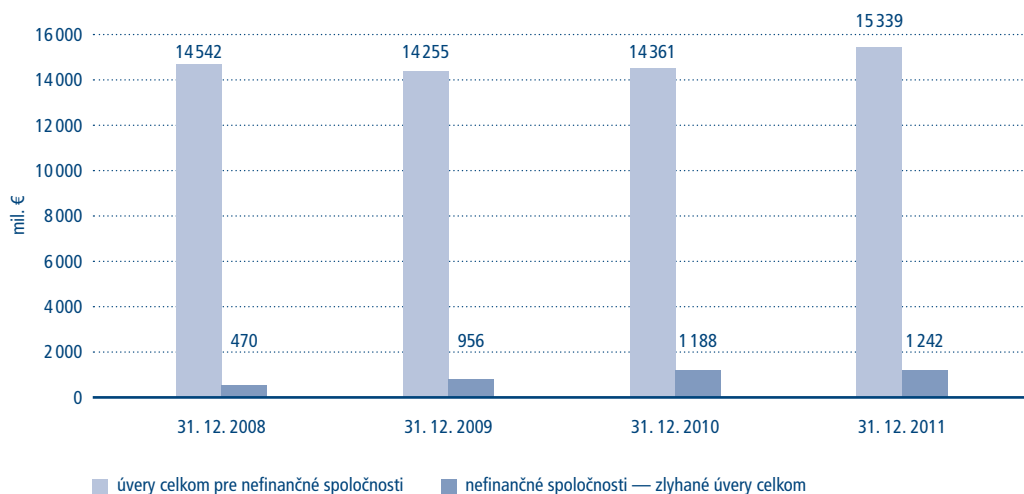
⁵ <http://www.stavebne-forum.sk/sk/article/16987/ako-si-spolahlivo-preverit-svojho-obchodneho-partnera/>

→ **Graf č. 1 » Slovensko, nefinančné spoločnosti — podiel zlyhaných úverov na poskytnutých úveroch (v %)**



Zdroj: Spracované podľa <http://www.nbs.sk/sk/statisticke-udaje>

Graf č. 2 » Slovensko, porovnanie poskytnutých úverov pre nefinančné spoločnosti a zlyhaných úverov celkom (v mil. €)

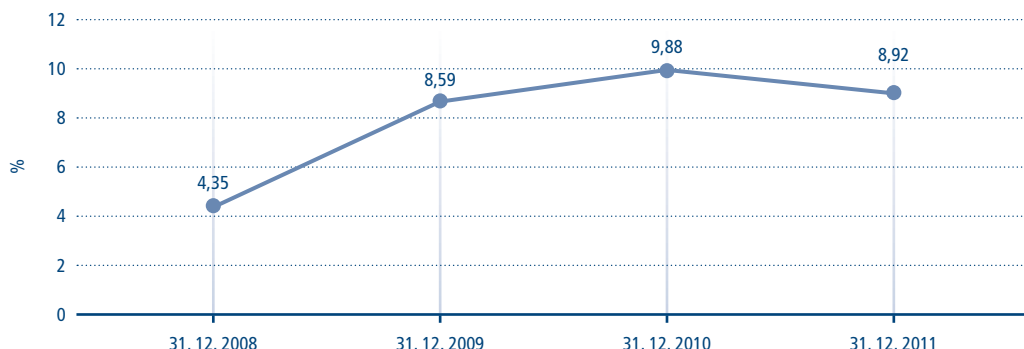


Zdroj: Spracované podľa <http://www.nbs.sk/sk/statisticke-udaje>

ločnosť cez tieto alebo podobné databázy získa prehľad o platobnej disciplíne obchodných partnerov nielen voči Daňovému úradu, Sociálnej poisťovni, zdravotným poisťovniam, leasingovým spoločnostiam, ale tiež evidenciu dlhov zo súkromného sektora voči iným komerčným spoloč-

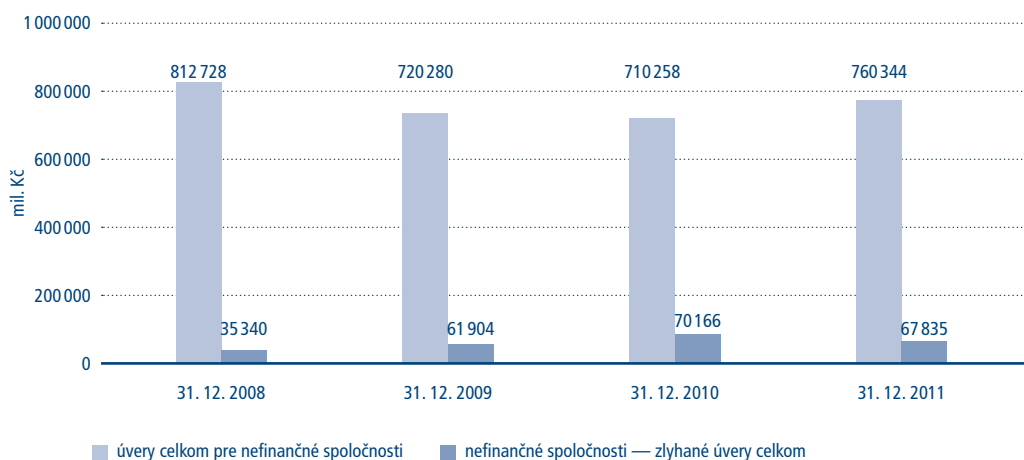
nostiam. Registre obsahujú päťročný archív, kde je možné zistiť aj históriu platobnej disciplíny obchodného partnera. V minulosti aktualizovala Sociálna poisťovňa svoje stránky až po troch mesiacoch, čo sťažovalo vypovedaciu schopnosť. V súčasnosti uvedený nedostatok, pre ktorý bola

Graf č. 3 » Česká republika, nefinančné spoločnosti — podiel zlyhaných úverov na poskytnutých úveroch (v %)



Zdroj: Spracované podľa <http://www.cnb.cz/cs/statistika/>

Graf č. 4 » Česká republika, porovnanie poskytnutých úverov pre nefinančné spoločnosti a zlyhaných úverov celkom (v mil. Kč)



Zdroj: Spracované podľa <http://www.cnb.cz/cs/statistika/>

často oprávnenne kritizovaná poškodenými klientmi, odstránila a aktualizácia je už vykonávaná na mesačnej báze. V jej databáze sa nachádzajú tak fyzické ako aj právnické osoby, ktoré dlhujú sumu nad 3,32 €. Dobré je tiež preverovanie cez Obchodný register SR, či obchodný partner nemení často

adresy (napr. pri omeškávaní úhrad nájomného), či nedochádza k častým zmenám spoločníkov, aké má ďalšie spoločnosti, s ktorými je ekonomicky prepojený. Nakoľko v súčasnosti je možné zvládnuť založenie napr. s.r.o. za pár dní, nezanedbateľná je pri vyšších objemoch obchodov aj osobná



→ návšteva a preverenie, či sa nejedná iba o garážovú firmu, alebo firmu využívajúcu office hosting (prenájom sídla), pričom v skutočnosti sídli na inej adrese.

Spoločnosti, hlavne stavebné, ktoré sa uchádzajú o zákazky pre municipality môžu zistiť rating ktorejkoľvek obce alebo mesta na Slovensku cez www.irating.sk.⁶ Zadaním IČO alebo názvu mesta či obce je vytvorený výstup sedemstupňového ratingu. Dnes nielen podnikateľské subjekty ale aj štát, mestá a obce patria medzi dlžníkov nemalých objemov pohľadávok po lehote splatnosti.

V prípade nových partnerov, kde nie je doposiaľ známa ich platobná disciplína, je logické hlavne u obchodných spoločností výdaj tovaru len platbou vopred, alebo predfaktúrou. Prípadne tiež využívať rozličné formy transferu obchodného rizika, napr. cez bankové produkty ako záruky, dokumentárne akreditívy (hlavne v prípade zahraničných obchodných partnerov), ale aj spolupráca s faktoringovými spoločnosťami. Určite pri nových obchodných partneroch a vyšších objemoch obchodov sa odporúča cesta bez regresného faktoringu. Samotná faktoringová spoločnosť potom preveruje bonitu obchodného partnera a riziko možného nezaplatenia za tovar či službu tak nenesie podnikateľ dodávateľ tovaru či služby. Rovnako stojí za úvahu poistenie pohľadávok.

Domáce firmy však často odrádza hlavne cena, ktorú je potrebné zaplatiť za takéto zabezpečenie. Potom sa v snahe znížiť náklady, zriekajú uvedených možností a idú do rizika. Nebezpečenstvom hlavne pre malé obchodné podniky, môžu byť aj rozliční podvodníci s odcudzenými dokladmi. Preto predaj za hotovosť je vždy na mieste. Mnohokrát však ani dlhoročná spolupráca s obchodným partnerom nedáva absolútnu záruku proti zlyhaniu platobnej disciplíny, pretože práve z radov niekoľkoročných obchodných partnerov je najvyššie percento neplatičov.

V prípade tendrov platí pravidlo preukázania bonity obchodného partnera uchádzajúceho sa o zákazku. Bežné je požadované vyhlásenie banky klienta-uchádzača o zákazku o výške jeho priemerných zostatkov na bežných aj terminovaných účtoch, potvrdenie o neevidovaní exekúcií na účte klienta za predchádzajúce 2–3 roky či iné vyhlásenia. Tiež potvrdenia príslušných inštitúcií ako Daňového úradu, Sociálnej poisťovne, Zdravotných poisťovní o neevidovaní omeškaní, ako aj výrok audítora, overené účtovné výkazy a ďalšie údaje. V praxi sa osvedčilo aj požiadanie o vystavenie bankových záruk, napr. ponukových (bid bond), za dobré prevedenie (performance bond), za predplatbu (advance payment bond) alebo na zádržné, prípadne iných.

Dobrá prevencia môže pomôcť predísť vzniku budúcich problémov. Jej praktický význam sa odhaduje približne na 85 %. Dôkladné preverenie existujúceho, ako aj budúceho obchodného partnera je len prvým krokom, iba nástrojom pomáhajúcim pri podnikateľskom rozhodovaní. Nedáva však žiadnu garanciu zaplatenia za pohľadávku, či elimináciu rizika. Samozrejmosťou by malo byť kvalitné spracovanie obchodnej zmluvy právnickou spoločnosťou, nutnosť stanovenia podmienok zmluvy, ktoré budú chrániť partnera predávajúceho tovar, či ponúkajúceho služby, tiež neprípustnosť istých podmienok v zmluve.

3. Motivácia obchodných partnerov na včasnú úhradu záväzkov

Snahou každého podnikateľa je zabezpečiť, aby mu zákazníci platili včas. Ak preventívne opatrenia nezabránia vzniku oneskorene hradených, alebo nedobytných pohľadávok, musí sa podnikateľ sústrediť na ich vymáhanie. Pritom platí, že zákazníci buď zaplatia v lehote splatnosti včas alebo vôbec – nemôžu alebo nechcú.⁷

⁶ <http://www.scb.sk/%C5%98e%C5%A1en%C3%AD/Pages/Rating-a-scoring.aspx>

⁷ Kubranová, M., Sochor, M.: *Platobný styk a platobná schopnosť podniku*. Bratislava : Ekonóm, 2009, ISBN 978-80-225-2681-4.

Nemôžu — nemajú dostatok kapitálu, sú podkapitalizovaní, nemajú prístup k externým zdrojom financovania od bánk alebo sa dostali do druhej platobnej neschopnosti vinou svojich zákazníkov.

Nechcú — poznajú slabšiu pozíciu veriteľa z dôvodu vysokej konkurencie, alebo nedostatočného ošetrovania vymáhateľnosti jeho pohľadávky. Čakajú na poslednú chvíľu, financujú iné aktivity a pod. K splácaniu sú demotivovaní.

Jednou z možností ako dosiahnuť u obchodných partnerov úhradu splatných faktúr, prípadne aj úhradu pred určeným termínom splatnosti pohľadávky je motivovanie cez zmluvné dohodnutie sa na zľave za splatnosť — skonto. Túto zľavu po-

rácie napr.: vo výške 5 % z hodnoty predaného tovaru, alebo poskytnutej služby pri úhrade v hotovosti v čase prevzatia tovaru; vo výške 3 % z hodnoty predaného tovaru, alebo poskytnutej služby pri bezhotovostnej úhrade minimálne 10 dní pred splatnosťou faktúry.

4. Transfer obchodného rizika nezaplatenia pohľadávok

Jedným zo spôsobov ako znížiť riziko nezaplatenia je využívanie niektorých vybraných bankových produktov. Príkladom môže byť dokumentárny akreditív. Obchodný partner predávajúci tovar má väčšiu istotu, že za dodaný tovar dostane od

Najväčší problém v čase krízy je odhadnúť platobnú schopnosť súčasných a budúcich obchodných partnerov. V minulom roku to nedokázali vo svete ani mnohé banky, ktorým sa v účtovných knihách nahromadili toxické aktíva za stá milióny eur, či dolárov.

skytne dodávateľ tovaru alebo služby v prípade, ak odberateľ zaplatí:

- faktúru ešte pred termínom splatnosti určenom na faktúre, alebo
- všetky odberateľské faktúry za určité obdobie.

Zľava sa neuvádza priamo na faktúre, pretože ju dodávateľ poskytuje až po dodávke tovaru a po dodržaní vopred určenej skrátenej lehoty splatnosti faktúr. Poskytuje sa formou vystaveného dobropisu. Ak sú napr. faktúry splatné do 30 dní odo dňa vystavenia faktúry dohoda medzi dodávateľom tovaru a odberateľom je, že v prípade, ak odberateľ uhradí všetky faktúry v lehote splatnosti bude mu poskytnutá zľava za odpredaný tovar vo výške 2 % z objemu fakturácie, alebo odberateľ uhradí všetky faktúry v lehote kratšej o 7 dní oproti pôvodnej lehote splatnosti vyznačenej na faktúre, bude mu poskytnutá zľava z objemu fakturácie. Tieto zľavy sa poskytujú až následným vystavením dobropisu, ktorý má za následok zníženie tržieb dodávateľa. Zľavy sú poskytované percentom z objemu faktu-

kupujúceho zaplatené. Používanie akreditívu sa riadi Jednotnými pravidlami a zvyklosťami pre dokumentárne akreditívy, ktoré vydala a novelizovala Medzinárodná obchodná komora v Paríži. Predávajúci môže požadovať od kupujúceho otvorenie akreditívu a až po avizovaní jeho otvorenia bankou kupujúceho sa uskutoční obchodný kontrakt. Najčastejšie sa využíva pri zahraničných obchodných kontraktoch. Predstavuje písomný záväzok banky importéra zaplatiť exportérovi určitú sumu ako protihodnotu za tovar alebo služby, a to pri predložení dokumentov exportérom, ktoré sú v súlade s podmienkami akreditívu.

Uvedený spôsob je možné použiť ak sa jedná o hospodársky slabších odberateľov, resp. v období, keď na trhu má rozhodujúcu pozíciu predávajúci. Používa sa spravidla vtedy, ak sa predávajúci s kupujúcim navzájom dobre nepoznajú, ak si navzájom nedôverujú, prípadne ak v krajine kupujúceho existuje hospodárske, politické riziko, alebo riziko transferu.



→ Ďalšou z možností je využívať služby špecializovaných finančných inštitúcií – faktoringových spoločností. Tu sa jedná o predaj (postúpenie) krátkodobých pohľadávok v lehote splatnosti výrobcom, exportérom na faktoringovú spoločnosť. Účelom je získať úplné a včasné zaplatenie pohľadávky. Konkurenčnou výhodou, ktorú prináša faktoring je ponúknutie dlhšej doby splatnosti pohľadávky pre obchodného partnera. Platobné pohľadávky by mali mať preto splatnosť okolo 90–180 dní. Existuje niekoľko druhov faktoringov, napr. vývozný, dovozný, tuzemský a iné. Čo sa týka spätného postihu poznáme bez regresný a regresný faktoring. Najvýhodnejšie pre podnikateľa je získanie bez regresného faktoringu (bez postihu) teda financovanie pohľadávok klienta, pri ktorom faktoringová spoločnosť na seba preberá riziko nezaplatenia pohľadávky odberateľom. Získava sa iba na schválených kupujúcich, t.j. takých obchodných partnerov, ktorých finančná disciplína je preverená a faktoringová spoločnosť má schválený poistný limit na uvedeného obchodného partnera, kupujúceho za ktorého uhrádza jeho pohľadávku predávajúcemu. Eliminuje sa platobná nevôľa dlžníka(odberateľa, importéra), alebo platobná neschopnosť. V prípade tuzemského faktoringu preberá faktoringová spoločnosť plnú zodpovednosť za vymáhanie pohľadávok. Existuje aj možnosť regresného faktoringu (so spätným postihom), kedy však už ručenie za možné neplnenie zo strany kupujúceho, napr. z titulu jeho platobnej neschopnosti uhradiť si finančné záväzky voči predávajúcemu, ostáva v plnej výške na predávajúcom. Odporúča sa použiť ho iba pri dobrom poznaní svojho obchodného partnera.

5. Využívanie EWS-systému včasného varovania

Zo štatistík spoločností zaoberajúcich sa vymáhaním pohľadávok vyplýva, že úspešnosť vymoženía pohľadávok po lehote splatnosti do jedného mesiaca po splatnosti je až 93 %. S postupným narastaním doby po uplynutí splatnosti pohľadávky sa

znižuje reálna šanca na vymoženie uvedenej pohľadávky. Po šiestich mesiacoch je možné vymôcť 58 % pohľadávok, nad dvanásť mesiacov po lehote splatnosti sa podarí vymôcť už len 27 % pohľadávok. Podľa Petra Meiera, pre každú jednu spoločnosť predstavuje nezaplatená pohľadávka, kde sa už stratila šanca na jej vymoženie, nutnosť nahradiť ju dodatočným obratom. Ten sa odlišuje podľa jednotlivých sektorov a marží. Predstavuje sumu, ktorú musí podnik zrealizovať, aby sa dostal zo straty po nezaplatení pohľadávky na nulu.

Samozrejmosťou pre krízový manažment v podniku by preto malo byť systémové nastavenie varovania chýbajúcej úhrady za pohľadávku. Včasné varovanie možného problému pomáha skracovať reakčný čas samotného riešenia nesplácania, pomáha podniknúť potrebné kroky, odstrániť, znížiť, prípadne minimalizovať možné straty, ktoré zo sebou prinášajú neuhradené pohľadávky. Prax vo firmách poukazuje obvykle na týždňovú aktualizáciu polehotných pohľadávok, niekedy aj neskoršiu. Importovanie technologických riešení na systém včasného varovania, zaškolenie pracovníkov na jeho využívanie, monitoring a samozrejme aj pridelenie zodpovednosti zamestnancom povereným monitoringom pohľadávok je jednou z možných ciest pre zníženie rizík.

Odporúča sa varovanie aspoň v troch etapách a to nastavenie EWS podľa časových parametrov splatnosti záväzku odberateľa:

- E1 – chýbajúca platba 3 dni pred splatnosťou faktúry,
- E2 – omeškaná platba 3 dni po splatnosti faktúry,
- E3 – omeškaná platba 7 dní po splatnosti faktúry.

V prípade, ak tri dni pred uplynutím doby splatnosti faktúry ešte platba nie je uhradená má byť už odoslané zdvorilé upozornenie obchodnému partnerovi o blížiacom sa termíne splatnosti jeho záväzku a to napr. formou SMS, alebo mailovou správou. Pre obchodného partnera je to signál o náležitej starostlivosti, ktorú venuje druhá strana jeho blížiacim sa splatným záväzkom.

Ak platba mešká tri dni je nutné kontaktovať partnera minimálne telefonicky a urgovať zaplatenie pohľadávky. V termíne na siedmy deň omeškania po lehote splatnosti pohľadávky musí odísť písomná výzva na úhradu omeškanej platby. Mnohokrát sa začína obchodný partner zatajovať, nedvíha telefón, nie je zastihnuteľný, na písomné výzvy nereaguje, prípadne sa snaží presúvať splatnosť záväzku na neskoršie termíny. Odporúča sa bez meškania iniciovať aj osobné stretnutie s obchodným partnerom, ktorý je v omeškaní. Preverenie vzniknutej situácie na mieste, zistiť čo je príčinou omeškania, či napríklad obchodný partner nepovažuje pohľadávku za spornú, atď.

Pred krízovým manažmentom stojí neľahká úloha ako riešiť vzniknutú situáciu, aby nedošlo k ohrozeniu cash-flow vlastného podniku pre nárastanie objemu a počtu pohľadávok po lehote splatnosti. Výhodné je vyžiadať si pri stretnutí s dlžníkom – obchodným partnerom písomné uznanie vzniknutého záväzku, ktoré môže v budúcnosti slúžiť napríklad ako podklad pri iniciovaní konkurzného konania.

6. Riešenie pohľadávok v ohrození

Spoločnosť sa môže rozhodnúť podľa svojich kapacít vybudovať si napríklad samostatné oddelenie na vymáhanie pohľadávok, kde si môže vytvoriť osobitné postupy vymáhania pre top klientov, pre rizikových klientov aj pre odhaľovanie podvodov. V samotnej organizácii je nutné rozhodnúť, kto má riadiť pohľadávky. Riešenie, kto z podniku bude zodpovedný za vymáhanie pohľadávok je niekoľko. Často sa rozhoduje medzi obchodníkmi, ktorí klienta najlepšie poznajú alebo tiež oddelením financií, ktoré sleduje cash-flow podniku.

Obchodníci sú v špecifickej situácii, pretože potrebujú istý čas na vybudovanie si svojho portfólia zákazníkov-odberateľov. Venujú sa obchodným partnerom, aby neprešli ku konkurencii, majú vybudovanú sieť vzťahov, sú zvyčajne hodnotení od

objemu zrealizovaného predaja. Nemajú však dostatočný odstup od zákazníka, snažia sa mu vychádzať v ústrety, nekriticky tolerovať jeho omeškania platieb a to aj v prípade zjavných disproporcií, len aby svojho zákazníka nestratili.

Pracovníci finančného útvaru sú tvrdší vo vymáhaní, pretože nemajú vytvorené väzby na obchodných partnerov – zákazníkov. Sú málo tolerantní, keďže zákazníka nepoznajú. Nedokážu však napríklad reagovať na reklamačné námietky obchodného partnera, ktorý odmieta platiť. Svojou tvrdosťou môžu definitívne zákazníka znechutiť a stratiť. Majú sklon skracovať dobu splatnosti záväzkov, pretože súčasné peňažné toky firmy sú pre nich dôležitejšie ako budúce obchody s danými zákazníkmi.

Podľa skúseností sa však núka aj možnosť presunúť riadenie pohľadávok po lehote splatnosti na externú spoločnosť, ktorá disponuje určitou profesionalitou, nezávislosťou, nemá dlhoročné vybudované vzťahy s obchodným partnerom-dlžníkom. Podnik sa tak venuje ďalej svojmu zameraniu a nestráca čas a pracovné sily na vymáhanie pohľadávok. Nakoľko externé spoločnosti nezaujímajú udržanie si obchodného partnera-dlžníka pre spoločnosť, ktorá ich poverila vymožením pohľadávky, odporúča sa využiť ich služby iba pre neperspektívnych zákazníkov.⁸

Podnik by mal mať určité spracované vnútro podnikové smernice pre riadenie pohľadávok, určenie kreditnej politiky podniku, segmentu dlžníkov, vymáhacích postupov voči nim, politiku pre určovanie kreditných limitov, určenie organizácie správy pohľadávok a kompetencii manažérov.

Krajné riešenie, ktoré sa ponúka pre podniky pri nevymožení pohľadávok po lehote splatnosti, je podanie návrhu na vyhlásenie konkurzu na dlžníka. V súčasnosti od 1. 1. 2012 platná novela 348 zákona z 13. 9. 2011, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 7/2005 Z. z. o konkurze a reštrukturalizácii dáva veriteľom možnosť efektívnejšie sa brániť v prípade platobnej neschopnosti obchodného



⁸ http://ef.umb.sk/upload/predmet/1449/Riadenie%20pohladavok_5.pdf; Daniel, P.: Riadenie pohľadávok, prednášky.

→ partnera-dlžníka ako tomu bolo doposiaľ. V minulosti musel podnik, ktorý mal dlžníka s pohľadávkou po lehote splatnosti na podanie veriteľského návrhu disponovať vykonateľným exekučným titulom, teda hlavne rozsudkom. K veriteľským návrhom dochádzalo preto iba výnimočne.

V súčasnosti bude postačovať na podanie veriteľského návrhu, aby veriteľ disponoval pohľadávkou voči dlžníkovi s lehotou po splatnosti aspoň 30 dní, dlžníka písomne vyzval na plnenie a mal vedomosť aspoň jedného ďalšieho veriteľa (napr. So-

do konkurzu, ktorý vzhľadom na svoje dominantné a často zabezpečené postavenie riadili v neprospech bežných veriteľov z obchodného styku tak, aby zostávajúci majetok previedli na ďalšie spriaznené osoby.

V zmysle novely sa ako podriadená pohľadávky uspokojí zmluvná pokuta a pohľadávka, ktorá patrí veriteľovi, ktorý je alebo kedykoľvek pred začiatkom konkurzného konania bol spojený s úpadcom. S týmito pohľadávkami nebude spojené hlasovacie právo. Takto novela výrazne obmedzí

Zo štatistík spoločností zaoberajúcich sa vymáhaním pohľadávok vyplýva, že úspešnosť vymoženía pohľadávok po lehote splatnosti do jedného mesiaca po splatnosti je až 93 %. S postupným narastaním doby po uplynutí splatnosti pohľadávky sa znižuje reálna šanca na vymoženie uvedenej pohľadávky. Po šiestich mesiacoch je možné vymôcť 58 % pohľadávok, nad dvanásť mesiacov po lehote splatnosti sa podarí vymôcť už len 27 % pohľadávok.

ciálna poisťovňa). Svoju pohľadávku musí veriteľ doložiť potvrdením audítora, správcu alebo súdneho znalca o tom, že pohľadávku účtuje v účtovníctve v súlade s účtovnými predpismi. Na základe takéhoto návrhu súd začne konkurzné konanie, v ktorom bude musieť dlžník na súdnom pojednávaní a predložením viacerých podkladov zo svojho účtovníctva osvedčiť svoju platobnú schopnosť. Očakáva sa, že podanie veriteľského návrhu bude slúžiť ako účinný nástroj na dosiahnutie zaplatenia pohľadávok veriteľov dlžníkmi, ktorí nie sú platobne neschopní, ale z rozličných dôvodov nedodržiavajú platobnú disciplínu.⁹

Novým je aj podriadenie pohľadávok spriaznených osôb a zmluvných pokút. Pred novelou zákona v čase pred plánovaným vyhlásením konkurzu spoločníci úpadcu alebo im blízke osoby relatívne veľmi jednoducho vytvorili alebo výrazne zvýšili hodnotu svojich zabezpečených pohľadávok voči budúcu úpadcovi. Dlžníka následne „poslali“

negatívne praktiky, ktoré poškodzovali štandardných veriteľov v prospech osôb, ktoré mali niešť negatívne majetkové dopady konkurzu (najmä spoločníkov úpadcu). Dôjde k paušálnemu podriadeniu všetkých pohľadávok spriaznených osôb (priama alebo nepriama účasť 5 % na základnom imaní alebo riadení spoločnosti, ktorá ide do konkurzu), t.j. ich uspokojovaním až po uspokojení ostatných pohľadávok v rámci konkurzu.

Novela zmierňuje aj prísnosť pravidiel prihlasovania pohľadávok. Zostáva ponechaná pôvodná 45-dňová lehota na prihlasovanie pohľadávok od vyhlásenia konkurzu, ale po novom bude môcť veriteľ prihlásiť svoju pohľadávku aj po jej uplynutí. Sankciou za oneskorenie prihlásenia už nebude zánik pohľadávky, ale to že pohľadávka stratí svoje prípadné zabezpečenie a veriteľ nebude počas konkurzu môcť uplatňovať hlasovacie práva. Na rozdiel od pôvodnej úpravy však veriteľ nestratí možnosť uspokojenia pohľadávky v konkurze.

⁹ <http://www.enwc.com>

Významnú službu robia elektronické systémy, kde si spoločnosť zadá IČO každého obchodného partnera a systém denne monitoruje či nie je na niektorého z obchodných partnerov vyhlásený konkurz, likvidácia alebo reštrukturalizácia. Za zmienku a námahu preto stojí aj internetové overovanie partnerov napr. cez www.upadca.sk. Eliminuje sa tak riziko neskorého prihlásenia pohľadávky po lehote splatnosti čo v minulosti pre veriteľov znamenalo zmeškanie lehoty na prihlásenie pohľadávky, tiež aj s tým spojené účtovné problémy z pohľadu odpisu ich pohľadávky ako aj stratu možnosti dosiahnuť aspoň čiastočné pomerné uspokojenie ich pohľadávok. Cena uvedených systémov sa pohybuje radovo okolo 300–400 Eur ročne bez DPH. Náklady sa vrátia v podobe vymoženej pohľadávky.

Zjednodušený je aj proces podávania prihlášok s pohľadávkami, po novom stačí ak sa prihláška podá správcovi. Nezabezpečené pohľadávky sa prihlasujú spoločne na jednom tlačive, čím sa výlučia problémy z minulosti v posudzovaní čo možno považovať za samostatnú prihlášku a zároveň sa zjednodušila administratíva a čas spojený s vystavovaním jednotlivých prihlášok za pohľadávky. Teda napr. pre sto faktúr nebude potrebné vyplňať sto prihlášok, ale iba jednu na ktorej bude uvedený ich celkový súčet.

7. Potenciál zlepšenia kľúčových aktivít procesov

K riešeniu problémov, ktoré sa vyskytujú v problematike platobnej disciplíny je možné využiť aj tzv. reálny potenciál zlepšovania. V tejto časti príspevku sa zameriame len na vybranú oblasť, podľa metodiky ktorej je možné reagovať na ďalšie problémy danej oblasti skúmania.

Reálny potenciál zlepšovania predstavuje požadovaný stav výkonnosti procesu, ktorý je možné dosiahnuť v danom časovom horizonte s ohľadom

na stanovené obmedzenia. Najprv je dôležité určiť prioritu procesov. Na to môže byť využitá napr. metóda párového porovnávania. Stanovia sa kľúčové aktivity a na identifikáciu možností zvýšenia jej výkonnosti sa spracuje snímkovácia tabuľka.

V snímkovacej tabuľke sú ku každej kľúčovej aktivite stanovené atribúty, je popísaný ich súčasný stav a zároveň je tento analogicky prevedený na popis požadovaného cieľového stavu. Pre jednotlivé atribúty kľúčovej aktivity stanovíme váhy, ktoré vyjadrujú jeho význam pre výkonnosť kľúčovej aktivity ako celku. K porovnaniu cieľového stavu so súčasným použijeme metódu pásmového hodnotenia:¹⁰

- **0–20 bodov:** cieľový stav je veľmi vzdialený od skutočného, požiadavky cieľového stavu nie sú v súčasnosti vôbec dosahované, resp. niektoré sú splnené len čiastočne.
- **21–40 bodov:** skutočnosť spĺňa cieľový stav maximálne v tretine požiadaviek, ostatné sú dosahované čiastočne, alebo ich nedosahuje vôbec.
- **41–60 bodov:** skutočnosť čiastočne dosahuje cieľového stavu, a to zhruba v polovici podstatných požiadaviek.
- **61–80 bodov:** skutočnosť spĺňa cieľový stav takmer aspoň v dvoch tretinách podstatných požiadaviek, zvyšné sú splnené dielčím spôsobom alebo menšie množstvo menej významných požiadaviek nie je splnených vôbec.
- **81–100 bodov:** skutočnosť dosahuje požiadavky cieľového stavu vo všetkých požiadavkách, menej významné nie sú splnené.

Metódou pásmového hodnotenia sú každému atribútu pridelené body (body snímok). Vynásobením bodov snímok s váhou atribútu dostaneme výsledky za jednotlivé atribúty. Ich súčet normalizujeme na výslednú hodnotu snímky výkonnosti kľúčovej aktivity v %. Táto percentuálna hodnota udáva existujúcu výkonnosť kľúčovej aktivity. Možnosti zvýšenia výkonnosti kľúčovej aktivity z dosiahnutia reálneho potenciálu zlepšenia dosta-



¹⁰ Učeň, P.: Zvyšování výkonnosti firmy na bázi potenciálu zlepšení. Praha : Grada Publishing, 2008, ISBN 9788024724720.

→ **Tabuľka č. 1 » Reálny potenciál zlepšovania kľúčových aktivít**

Proces: riadenie pohľadávok Kľúčová aktivita: platobná disciplína odberateľov					
	RPZ — cieľový stav kľúčového atribútu	Súčasný stav atribútu KA	Váha atribútu	Body snímok	Výsledok za atribút
1.	Preverenie platobnej disciplíny každého obchodného partnera-odberateľa cez verejne dostupné systémy (<i>minimálne cez databázu Sociálna poisťovňa, Daňový úrad, úpadca, obchodný register</i>) (<i>tyždenná aktualizácia</i>)	Preverovanie iba nových zákazníkov, kde chýba predchádzajúce poznanie disciplíny, u stálych zákazníkov sa nerealizuje	5	8	40
2.	Pravidelná aktualizácia databázy odberateľov podľa nastavených parametrov: P1 — platobná disciplína P2 — doba spolupráce odberateľa s podnikom P3 — veľkosť odberu tovaru P4 — pravidelnosť odberu tovaru (<i>tyždenná aktualizácia</i>)	Neaktualizuje sa P1, iba P2, P3 a P4 (<i>štvrtročne</i>)	10	8	80
3.	Motivácia odberateľov na včasnú úhradu záväzkov formou dobropisov pri úhrade podľa parametrov: B1 — vo výške 5 % z hodnoty odobratého tovaru pri úhrade v hotovosti v čase prevzatia tovaru B2 — vo výške 3 % z hodnoty odobratého tovaru pri bezhotovostnej úhrade minimálne 10 dní pred splatnosťou faktúry (<i>dobropisy po ukončení štvrtroka</i>)	Motivácia iba u skupiny odberateľov, ktorí spĺňajú parameter P3 a P4 a B2 Ostatní zákazníci nie sú motivovaní na včasnú úhradu (<i>dobropisy po ukončení kalendárneho roka, pred podaním Daňového priznania</i>)	25	15	375
4.	Podpísanie zmlúv na faktoring pre odberateľov podľa kritérií: F1 — množstvo odobratého tovaru a stáli odberatelia (regresný faktoring) F2 — pravidelnosť odobratého tovaru a stáli odberatelia (regresný faktoring) F3 — poznanie odberateľa (pri nových odberateľoch jedine bezregresný faktoring)	Nerealizuje sa	15	0	0
5.	Nastavenie EWS podľa časových parametrov splatnosti záväzku odberateľa: E1 — chýbajúca platba 3 dni pred splatnosťou fa E2 — omeškaná platba 3 dni po splatnosti fa E3 — omeškaná platba 7 dní po splatnosti fa	Nerealizuje sa E1 a E2 Realizuje sa iba E3 po 10 dňoch omeškania	10	1	10
6.	V prípade omeškania platby viac ako 30 dní po splatnosti postupovať podľa kritérií: K1 — hodnota odobratého tovaru... (ak existuje ešte jeden známy veriteľ daného dlžníka s evidenciou neuhradeného záväzku — podať návrh na konkurz dlžníka, v prípade nekomunikovania dlžníka) (<i>mesačne</i>) K2 — hodnota odobratého tovaru... (odovzdať dlžníka vybranej Spoločnosti na vymáhanie pohľadávok) (<i>mesačne</i>)	K1 — sa nerealizuje K2 — sa realizuje až po 180 dňoch omeškania a v prípade nekomunikovania dlžníka s podnikom	35	8	280
Celkom			100	40	865
Výsledok snímkov výkonnosti KA v %			8,65		

Zdroj: Vlastné spracovanie

neme rozdielom výsledku snímky výkonnosti kľúčovej aktivity (%) a číselnej hodnoty 100. Opäť sa jedná o percentuálnu hodnotu, ktorá nám hovorí o koľko percent je možné zvýšiť výkonnosť kľúčovej aktivity.

Ako kľúčová aktivita bolo v uvedenom prípade vybraná aktivita: riadenie pohľadávok, príklad spracovanej tabuľky bol urobený pre snímkovanie výkonnosti kľúčovej aktivity platobná disciplína odberateľov. Na základe merania súčasného stavu sa identifikuje možnosť zvýšiť výkonnosť kľúčovej aktivity „zvýšenie platobnej disciplíny odberateľov“ o viac než 91 % v krátkodobom, resp. strednodobom časovom horizonte. Zvýši sa efektívnosť fungovania samotného procesu a tým dôjde k vytvoreniu priestoru pre dosiahnutie ako tvrdých, tak mäkkých efektov. Stanovenie priorít procesov je obyčajne realizované na pracovnom workshope za účasti všetkých vlastníkov procesov a aspoň jedného arbitra, ktorý je vo vzťahu k vlastníkom procesov v nadriadenom postavení. Vlastníkmi procesov je označované vedenie podniku zodpovedné za kvalitnú prácu procesného tímu. Pre každú z kľúčových aktivít daného procesu sa robí snímkovacia tabuľka na identifikáciu možností zvýšiť jej výkonnosť.

8. Záver

Platobná disciplína podnikov predstavuje jeden z najvýznamnejších faktorov, ktorý sa priamo premieta do finančnej situácie podnikov. Preto predstavujú informácie o platobnej disciplíne a o aktuálnej bonite obchodných partnerov významné predpoklady pre minimalizáciu rizík vzniku nedobytných pohľadávok.¹¹

Narastanie počtu neplatiacich firiem, zhoršovanie platobnej disciplíny, zvyšovanie prvotnej aj druhotnej platobnej neschopnosti núti k obozretnosti majiteľov dnešných slovenských spoloč-

ností. Manažment pohľadávok je významnou časťou manažmentu súčasného podniku. Stanovenie kreditného ratingu, jeho zapracovanie do informačného systému podniku je dnes nevyhnutnosťou rovnako ako aj vypracovanie funkčných smerníc pre riadenie pohľadávok, popisov procesov, vnútropodnikových procesných dohôd, metodiky pre jednotlivé operácie, či manuálov pre výkon pohľadávkových operácií v EWS. Svoje miesto má prevencia vzniku polehových, prípadne nedobytných pohľadávok. Tá spočíva v čo najlepšom poznaní existujúcich, ako aj budúcich obchodných partnerov. Dôležitý je spôsob akým si podnik dokáže ošetriť zabezpečenie pohľadávok či už cez osobné, vecné zabezpečenie alebo prenesením na tretie osoby pomocou vybraných nástrojov. Práca so zákazníkom dáva možnosť motivácie partnera pre využívanie dobropisov a tým znižovanie využívania odberateľského úveru. Krajným riešením ako získať úhradu splatnej pohľadávky môže byť využitie novely zákona o konkurze a reštrukturalizácii, platnej od 1. 1. 2012.

Motivujúce môže byť pre podniky aj spracovanie snímkovania výkonnosti kľúčových aktivít a porovnávanie potenciálu medzi súčasným stavom atribútu kľúčovej aktivity podľa stanovenej váhy a plánovaným reálnym potenciálom zlepšenie (RPZ), ktorý predstavuje etapové zlepšovanie, stav, ku ktorému sa podnik snaží dopracovať.

Potenciálnym obchodným partnerom, ktorí sa prípadne môžu stať platobne neschopnými odporúčame, aby:

- pri nákupe majetku rešpektovali zlaté bilančné pravidlo,
- pri použití cudzích zdrojov hodnotili ich návratnosť,
- posilňovali svoju finančnú nezávislosť,
- dôsledne pracovali s otvorenými pohľadávkami,
- a neutrácali viac zdrojov než majú.



¹¹ http://www.pulib.sk/elpub2/FM/Kotulic12/pdf_doc/5.pdf

¹² Borovský, J.: *Platobná neschopnosť — príčiny, súvislosti, riešenia*. Senec : Inštitút personálneho rozvoja, 2001, ISBN 80-968-546-6-6.

Ako súčasť obchodnej politiky¹² je teda potrebné rozpracovať kreditnú politiku (pohľadávka je de facto obchodný úver), ktorá musí byť rozpracovaná v súčinnosti s finančnou politikou podniku. Mala by obsahovať termíny splatnosti a ich štandard, spôsob vymáhania úhrad a ponúkané zľavy za rýchlejšie splácanie pohľadávok. Mimoriadne

dôležitou zložkou riadenia finančných tokov je ich nepretržité monitorovanie. Kontrola na základe mesačných účtovných výkazov je nepostačujúca, spravidla zobrazuje už „dávno minulú“ skutočnosť, ktorá sa prakticky nedá riadiť. Je preto potrebné rozpracovať operatívny spôsob sledovania potrebných údajov.

LITERATÚRA

1. SITA: *Podnikatelia očakávajú zhoršenie platobnej disciplíny*. 2. 4. 2012. [online] [cit. 23. 6. 2012]. Dostupné na: <http://podnikanie.etrend.sk/podnikanie-firemne-financie/podnikatelia-ocakavaju-zhorse-nie-platobnej-discipliny.html>
2. Bobáková, V.: *Služby správy pohľadávok*. [online] [cit. 23. 6. 2012]. Dostupné na: http://www.pulib.sk/elpub2/FM/Kotulic12/pdf_doc/5.pdf
3. Zborayová, D.: *Firmy môže zachrániť manažment pohľadávok*. 8. 10. 2009. [online] [cit. 23. 6. 2012]. Dostupné na: <http://finweb.hnonline.sk/c1-38583050-firmy-moze-zachranit-manazment-pohladavok>
4. Meier, P.: *Poistenie obchodných vzťahov patrí k prioritám*. 12. 10. 2006. [online] [cit. 23. 6. 2012]. Dostupné na: <http://www.etrend.sk/trend-archiv/rok-cislo-Okt%C3%B3ber/poistenie-obchodnych-vztahov-patri-k-prioritam.html>
5. Makovický, P.: *Ako si spoľahlivo preveriť svojho obchodného partnera*. 27. 5. 2010. [online] [cit. 23. 6. 2012]. Dostupné na: <http://www.stavebne-forum.sk/sk/article/16987/ako-si-spolahlivo-preverit-svojho-obchodneho-partnera/>
6. Slovak Credit Bureau: *Rating a scoring*. [online] [cit. 23. 6. 2012]. Dostupné na: <http://www.scb.sk/%C5%98e%C5%A1en%C3%AD/Pages/Rating-a-scoring.aspx>
7. Kubranová, M., Sochor, M.: *Platobný styk a platobná schopnosť podniku*. Bratislava : Ekonóm, 2009, ISBN 978-80-225-2681-4
8. http://ef.umb.sk/upload/predmet/1449/Riadenie%20pohladavok_5.pdf
9. <http://www.enwc.com>
10. Učeň, P.: *Zvyšovanie výkonnosti firmy na bázi potenciálu zlepšení*. Praha : Grada Publishing, 2008, ISBN 9788024724720
11. Borovský, J.: *Platobná neschopnosť – príčiny, súvislosti, riešenia*. Senec : Inštitút personálneho rozvoja, 2001, ISBN 80-968-546-6-6

KLÍČOVÁ SLOVA

platební disciplína, platební neschopnost, management pohľadavek

ABSTRACT

One of the problems which is a daily reality for many businesses, is the solution of payment discipline in business partnerships. How to get partners and how to retain them in competitors fight, but at the same time to check their creditworthiness? And finally, how not to become a hostage threatening the existence of his own firm because of insolvency or payment resentment of business partners? These are the questions facing many businesses. In this article we will try to outline some potential solutions in the credit management of the payment from the time preceding the signing of the contract, the exposure of the payment document to pay its debtors.

KEYWORDS

payment discipline, insolvency, credit management

JEL CLASSIFICATION

G32

x

Nástroje multikriteriálnej analýzy v procese hodnotenia centier turizmu v kontexte rozvoja vodnej dopravy

► doc. Ing. Jarmila Sosedová, Ph.D. » Katedra vodnej dopravy,
Fakulta prevádzky a ekonomiky dopravy a spojov, Žilinská univerzita v Žiline¹

* Cestovný ruch sa v priebehu vývoja spoločnosti stal neodmysliteľnou súčasťou života ľudí a významným faktorom rozvoja ekonomík väčšiny štátov. Premyslene rozvíjaný cestovný ruch, založený na úzkej spolupráci verejného a súkromného sektora, zabezpečuje základné predpoklady svojho rozvoja.

Významnú úlohu v rozvoji domáceho a zahraničného cestovného ruchu má doprava – možno konštatovať, že doprava je jednou z podmienok vzniku a rozvoja cestovného ruchu a zároveň je neoddeliteľnou súčasťou komplexu služieb uspokojujúcich potreby účastníkov cestovného ruchu. Jej kvalita ovplyvňuje rozhodovanie zákazníkov o návšteve destinácií a spoluvytvára celkové zážitky z cesty a môže byť tiež rozhodujúcim faktorom pri rozhodovaní účastníka cestovného ruchu o tom, či sa do danej destinácie vráti alebo nie. Cestovný ruch pozostáva z troch fáz: cestovanie – pobyt – cestovanie, pričom minimálne dve z týchto troch fáz sú spojené s dopravou. Doprava sa však môže podieľať aj na realizácii tretej fázy, teda fázy „pobyt“ – ide o špecifické služby cestovného ruchu spojené s funkciou „zážitku“ – jazda na koni, saniach, historických železničiach alebo plavba na výletnej lodi a pod.

V tomto zmysle a s ohľadom na potrebu zatraktívnenia konkrétneho regiónu, resp. destinácie ako aj na potrebu rozvoja voľnočasových aktivít vystupuje do popredia práve vodná doprava.

Vodná doprava je významnou súčasťou dopravnej sústavy Slovenskej republiky. V súčasnosti zohráva dôležitú úlohu nielen pri zefektívňovaní tovarovej výmeny, ale svoju budúcnosť majú i vodné toky a vodné plochy pre športové a rekreačné využitie. Slovensko v tejto kategórii využitia pôsobí ako nováčik a existuje mnoho možností a spôsobov na zlepšenie rekreačného využitia vodných tokov a vodných plôch.

1. Doprava ako nástroj rozvoja cestovného ruchu

Cestovný ruch sa v dvadsiatom storočí stal významným sociálnym a ekonomickým fenoménom. Podľa Svetovej organizácie cestovného ruchu (WTO) budú rozvoj turizmu začiatkom 21. storočia ovplyvňovať viaceré trendy, medzi ktoré možno o. i. zaradiť využívanie nových informačných technológií pri ponuke a distribúcii produktu, orientáciu na imidž cieľových miest – centier turizmu – ako predpoklad zvýšenia ich atraktívnosti

¹ Príspevok je čiastkovým výsledkom grantového projektu VEGA 1/0609/10 „Sociálno-ekonomické a environmentálne súvislosti dopravy ako podmieňujúceho faktora a nástroja regionálneho turizmu“, ako aj projektu riešeného v rámci Operačného programu Vzdelávanie „Flexibilné a atraktívne štúdium na Žilinskej univerzite pre potreby trhu práce a vedomostnej spoločnosti“ (ITMS kód 26110230005) v rámci Aktivít 2.1 Príprava nových moderných študijných programov..

a príťažlivosti a v neposlednom rade rastúce preferencie účastníkov cestovného ruchu orientované na pohodlie, zjednodušenie a zrýchlenie procesu cestovania, t.j. kvalitu a dostupnosť cieľových miest.

Turizmus v tomto zmysle predstavuje odvetvie, ktoré má prierezoový charakter a na jeho realizácii sa priamo podieľa celý rad ďalších odvetví, medzi ktorými kľúčové postavenie o. i. zaujíma doprava. Prognózované tempo rastu turistického ruchu o cca 2,5 % ročne je determinované nielen rastom dôchodkov a vzdelanostnej úrovne, ale práve rozvojom dopravy, nárastom rozsahu voľného času i zmenami životného štýlu.

Predpokladom rozvoja cestovného ruchu v regióne a jeho vplyvu na celkový rozvoj regiónu je existencia činností, ktoré zabezpečujú činnosť podnikov cestovného ruchu (stavebníctvo, poľnohospodárstvo, potravinársky priemysel a pod.), nadväzujú na rozvoj cestovného ruchu (doprava, telekomunikácie, komunálne služby a pod.), ako aj existencia technickej a sociálnej infraštruktúry.

Cestovný ruch má celý rad prínosov pre sociálnu a ekonomický rozvoj regiónu, ale prináša so sebou aj určité negatíva a ohrozenia. Predstavu o budúcej podobe cestovného ruchu vytvorila Svetová organizácia cestovného ruchu, na ktorú budú vplývať mnohé trendy, a to:

- prehlbujúca sa globalizácia a od nej závislý rozmach cieľových miest,
- využívanie informačných technológií pri ponuke a distribúcii produktov,
- presadenie sa na konkurenčnom trhu len vtedy, ak sa cieľové destinácie budú zameriavať na svoj imidž ako predpoklad rozlišovania a expanzie ich príťažlivosti.

Súčasný trendy turizmu je možné rozdeliť do troch kategórií, a to poskytovatelia, zákazníci a destinácie.

V súvislosti s trendmi, čo sa týka poskytovateľov jednotlivých služieb v cestovnom ruchu je v súčasnosti vo významnej miere internet, ktorý pre cestovný ruch predstavuje významný rastový faktor. Zohráva významnú informačnú funkciu,

a zároveň predstavuje aj nástroj pre voľbu cieľovej destinácie a zabezpečenie turistických ciest.

Z dlhodobého hľadiska sa očakáva, že zákazníci nebudú hľadať za svoje peniaze nízke ceny, ale hodnotu, presne naopak ako je tomu v súčasnosti. Zároveň je stále rastúci záujem o životné prostredie, hľadanie „neporušenej“ prírody, vyhýbanie sa environmentálnej deštrukcii.

Odvetvie cestovného ruchu, by malo byť pripravené na nové trendy, na bleskové reagovanie ponuky v súvislosti s dopytom klientov, pretože len tak je možné, aby si toto odvetvie zachovalo schopnosť konkurencie. K tomu, aby si Slovensko mohlo zachovať svoj jedinečný turistický obraz, tak poskytované produkty je potrebné odlišovať od produktov ponúkaných v okolitých krajinách. V kontexte s tým je potrebné vytvoriť a v prvom rade dbať na rozvoj tých produktov, u ktorých je predpoklad, že budú lákavé, žiaduce a dobre predajné na našich trhoch.

Medzi trendy rozvoja cestovného ruchu z dlhodobého hľadiska možno zaradiť:

- oddych bez stresu — túžba po slnku, prírode, pokoji, komforte, zdraví,
- intenzívne zážitky — túžba po radosť, slobode, zmene a kontraste,
- vzájomné kontakty, sebaurčenie, sebarealizácia.

Uvedené pojmy evokujú neurčitost' a nejasnosť. Vysvetlenie je možné uviesť na projekte splavenia vodného toku Morava. Plavba po rieke v ľubovoľnom plavebnom prostriedku a navyše v nádhernej prírode prináša pre účastníka hlavne oddych bez stresu. To je dôvod, prečo bude vodná cesta vyhľadávaným cieľom cestovného ruchu. Príroda takej vysokej ochrany, unikát v strednej Európe prostredníctvom vtáčieho územia predstavuje slobodu a výrazný kontrast voči uponáhľanému mestu či pracovným povinnostiam. Plavba prinesie i intenzívne zážitky. Zbližovanie účastníkov a participácia na rovnakých skúsenostiach a zážitkoch znamená i tvorbu nových sociálnych väzieb a priateľstiev. Dokonca je aj v záujme cestovného ruchu budovať rozvoj osobnosti a poznania. Sebarealizácia →

ciou, t.j. byť si pánom svojho času pri rekreačnej plavbe, zase klient uspokojuje svoje vlastné vnútorné potreby.

Slovenská republika by mala byť predovšetkým svojimi prírodnými, ale aj kultúrnymi podmienkami jednou z popredných krajín v cestovnom ruchu v návštevnosti Európy. Počas obdobia socializmu patrilo Slovensko v rámci spoločného štátu s Českom k jedným z najnavštevovanejších krajín východného bloku. V zimnom období turistov lákali najmä lyžiarske centrá v našich horách, v letnom predovšetkým vodné nádrže a priehrady. Po rozpade režimu skončilo Slovensko medzi krajinami, ktoré navštevovali prevažne turisti zo západných krajín, ktorí chceli vidieť ako to vyzerá v krajine po dlhoročnej nadvláde komunistov. Avšak ak videli, že na Slovensku vývoj v cestovnom ruchu ďalej nezapredoval a služby sa takmer nezlepšili, tak sa rozhodli pre našich susedov, taktiež z bývalého východného bloku, ktorí dokázali vybudovať také rekreačné strediská, ktoré sú podobné tým v západnej Európe i s primeranou úrovňou služieb. Tieto skutočnosti, ako aj minimálna podpora a pozornosť zo strany štátu v porovnaní s krajinami V4 spôsobili, že cestovný ruch nevyužil rastový potenciál a jeho vývoj nedosahoval dynamiku okolitých krajín.

Z hodnotenia súčasného stavu aktívneho zahraničného cestovného ruchu SR je zrejmé, že neexistuje žiadny objektívny dôvod na to, aby Slovensko nemohlo dosahovať relatívne porovnateľné výkony v cestovnom ruchu ako naši susedia – Česko,

Poľsko či Maďarsko. Porovnanie niektorých ukazovateľov za rok 2010 v tabuľke 1 ilustruje postavenie Slovenska medzi našimi susedmi.

V okolitých štátoch predstavuje aktívny zahraničný cestovný ruch významný zdroj devízových príjmov. Ide o pozitívny dôsledok kvality a štruktúry poskytovaných služieb cestovného ruchu, ale aj o väčší objem finančných prostriedkov vymedzených na štátnu propagáciu cestovného ruchu.

Produkt cestovného ruchu tvorí celé územie Slovenska, ktoré sa ponúka návštevníkovi/turistovi. Služby sú z toho pohľadu sekundárnou záležitosťou. Je potrebné si uvedomiť, že cieľom cesty turistu nie je hotel, stravovanie, ale predovšetkým pohyb na konkrétnom mieste: zaujíma ho príroda, kultúra krajiny, šport, turistika a pod.

V cestovnom ruchu produkt zákazníka „nespotrebúvavá“ na rozdiel od iných produktov, ale produkt je opätovne využívaný a prináša predovšetkým intenzívne zážitky. Ich intenzita a charakter majú zvyčajne multiplikačný efekt, pretože na rozdiel od akýchkoľvek produktov sa zákazníci o tieto zážitky zvyknú deliť s veľkým počtom ľudí a vytvárať tak sprostredkovanú predstavu o vhodnosti, či nevhodnosti produktu, resp. oblasti, v ktorej bol tento produkt ponúknutý.

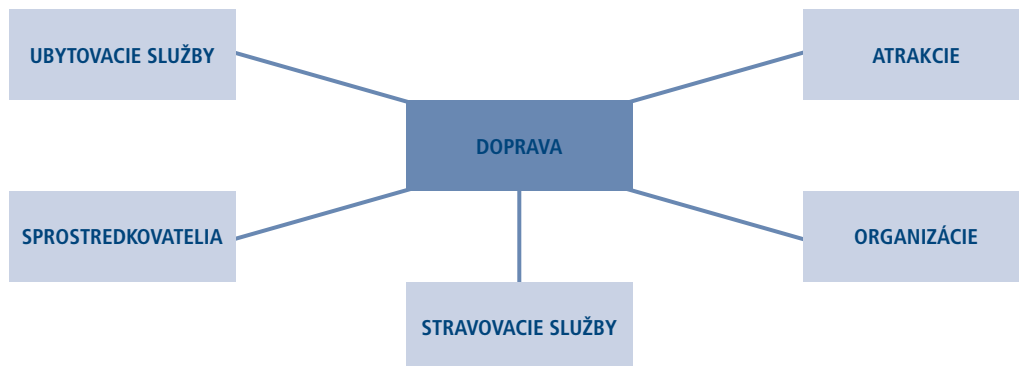
Jedným z ťažiskových foriem cestovného ruchu, pre ktoré má Slovensko najlepšie predpoklady, a ktoré treba v priebehu najbližších rokov prednostne podporovať, rozvíjať a skvalitňovať, je letná turistika a pobyty pri vode. Trávenie voľného času pri vodných plochách v letnom období sa stalo naj-

Tabuľka č. 1 » Porovnanie krajín V4 z hľadiska aktívneho zahraničného CR (2010)

	Výdavky zo ŠR na propagáciu krajiny v mil. USD	Príjmy z aktívneho CR v mld. USD	Počet prenocovaní cudzincov v mil.	Počet zahraničných zastúpení marketingovej agentúry
Slovensko	2,3	0,9	4,9	6
Česko	5,5	3,5	17,0	12
Poľsko	8,0	4,1	7,9	18
Maďarsko	41,0	3,6	10,0	12

Prameň: Ministerstvo hospodárstva SR

Obrázok č. 1 » Hlavné sektory priemyslu cestovného ruchu



masovejšou formou rekreácie a športu. Príroda a relatívne neporušené životné prostredie sú silnou stránkou Slovenska, ktorá priťahuje značné množstvo návštevníkov. Vodná turistika a letná horská turistika má v našich klimatických a geografických pomeroch dobré podmienky na rozvoj. O termálne kúpaliská, nové aquaparky, voľné vodné plochy, jazerá, priehrady je vzrastajúci záujem zo strany domácej i zahraničnej klientely. Najmä zariadenia s celoročným využitím môžu v značnej miere prispieť k zníženiu zatiaľ výraznej sezónnosti, predĺženiu letnej sezóny a k stabilizácii zamestnancov v nových profesiách.

Cestovný ruch by mal byť chápaný ako priemysel poskytujúci akékoľvek služby spojené s cestovaním a turistikou. Hlavné sektory priemyslu cestovného ruchu schematicky znázorňuje obrázok 1.

Ubytovací sektor: poskytovatelia ubytovacích služieb, od hotelových reťazcov až po súkromné malé penzióny a pod.

Sektor turistických atrakcií: napr. národné parky, kultúrne či historické miesta a zaujímavosti, tematické parky, botanické záhrady, športové centra a pod.

Doprava: letecká, vodná, železničná, cestná, individuálna, nekonvenčná a iná.

Sprostredkovatelia cestovného ruchu: tourope-
rátori, cestovné kancelárie, agentúry, sezónni spro-

stredkovatelia, alebo agenti, organizátori konferencií, rezervačné systémy a pod.

Sektor destinačných organizácií: národné turistické centrály, regionálne centra, turistické asociácie a pod.

Zložitosť cestovného ruchu je podčiarknutá jeho bezprostredným, existenčne nevyhnutným spojením subjektu s objektom, ku ktorému dochádza pri vlastnej realizácii cestovného ruchu. Subjekt – účastník cestovného ruchu sa spája so svojím objektom – miestom dočasného pobytu, kde dochádza k uspokojovaniu jeho potrieb.

Objekt cestovného ruchu tvorí:

- rekreačný priestor,
- materiálno-technická základňa,
- služby, tovar a voľné statky.

Medzi subjekty cestovného ruchu patria:

- orgány a organizácie zaoberajúce sa cestovným ruchom,
- pracovníci v oblasti cestovného ruchu,
- účastníci cestovného ruchu.

Materiálno technická základňa umožňuje účastníkom cestovného ruchu realizovať služby cestovného ruchu. Patria sem:

- doprava a dopravné služby súvisiace s cestovným ruchom,
- stravovacie, reštauračné služby,
- ubytovacie služby,



- služby cestovných kancelárií, agentúr, turistických informačných centier,
- športovo-rekreačné zariadenia,
- doplnkové služby, ako napr. sprievodcovské služby, finančné služby, a pod.

Ako už bolo zdôraznené, doprava plní dôležitú úlohu v súvislosti s rozvojom domáceho a zahraničného cestovného ruchu, je jednou z podmienok vzniku a rozmachu cestovného ruchu a zároveň je neoddeliteľnou súčasťou súboru služieb uspokojujúcich potreby turistov.

V tejto súvislosti je možné konštatovať, že vodný turizmu je formou cestovného ruchu, ktorý zapadá do preferencie Slovenska a zároveň patrí medzi typické spôsoby trávenia voľného času a rekreácie v celej Európe.

Kvalitná dopravná infraštruktúra ovplyvňuje rozhodovanie turistov o návšteve destinácií a spolu vytvára celkové zážitky z cesty.

Vo vnútrozemskej plavbe, tak ako aj vo všetkých ostatných odboroch dopravy, tvoria jej technickú základňu tri základné zložky a to:

- dopravné stavby (zariadenia),
- dopravné prostriedky,
- dopravné cesty.

Dopravné stavby predstavujú najmä miesta dopravnej a prepravnej obsluhy, hlavne prístaviská a prekladiská, t.j. miesta kontaktu vodnej dopravy s ostatnými dopravnými odbormi, obchodnou klientelou, správnymi a kontrolnými orgánmi štátnej alebo miestnej administratívy. Pre športové a rekreačné účely Zákon NR SR o vnútrozemskej plavbe (338/2000 Z. z.) vo svojom paragrafe 2 článku 1 vymedzuje pojmy:

- rekreačné plavidlo — plavidlo bez ohľadu na spôsob pohonu, určené na športové a oddychové účely s dĺžkou lodného telesa od 2,5 do 24 m,
- malé plavidlo — plavidlo s dĺžkou do 20 m, pričom nemá slúžiť na prevozné účely a na prepravu viac než 12 cestujúcich.

Za dopravnú cestu pre vnútrozemskú plavbu (vodnú cestu) sa v zmysle zákona považuje vodný tok alebo iná vodná plocha (povrchovej, podzemnej, banskej vody), ktorá je splavná pre definovaný

typ plavidla a na ktorej nie je plavba zakázaná. Tak ako sa podľa pravidiel na klasifikáciu plavidiel zaraďujú do klasifikačných tried jednotlivé plavidlá, tak sa obdobným spôsobom rozčleňujú aj vnútrozemské vodné cesty.

V súlade so všeobecným základným členením vodné cesty predstavujú cesty na:

- vnútrozemských vodných tokoch, t.j. prirodzených alebo umelých riekach, kanáloch, jazerách, vodných dielach,
- moriach a oceánoch.

Vodnými cestami Slovenskej republiky sú v súčasnosti len prirodzené vodné toky, t.j. rieky. Vodné cesty, na ktorých je sledovaná a udržiavaná splavnosť, sa považujú za sledované vodné cesty. Ostatné vodné cesty sa považujú za nesledované.

Sledované vodné cesty SR sú:

- vodný tok Dunaj od r. km 1880,20 po r. km 1867,00;
- vodný tok Dunaj od r. km 1867,00 po r. km 1708,20;
- vodný tok Váh od r. km 0,00 po r. km 70,00;
- vodný tok Morava od r. km 0,00 po r. km 6,00.

K sledovaným vodným cestám patria aj vodné cesty, ktoré sú v prevažnej miere využívané na šport a rekreáciu. Sú to Oravská priehrada, Liptovská Mara a Zemplínska Šírava.

Za výhľadovo sledované sa považujú vodné cesty, ktoré sú určené na splavenie. Medzi výhľadovo sledované vodné cesty patrí na Slovensku v súčasnosti:

- vodný tok Váh od r. km 70,00 po r. km 240,00; klasifikačné triedy Va a Vb;
- vodný tok Morava od r. km 6,00 po r. km 99,00; klasifikačná trieda Vb;
- na prepojení Váhu a Odry; klasifikačné triedy Va a Vb;
- vodný tok Váh od Žiliny po Vrútky; klasifikačné triedy I až III;
- dolné úseky riek Hornád, Bodrog, Latorica, Laborec; klasifikačné triedy I až III;
- vodný tok Hron a Ipel'; klasifikačné triedy I až III;
- vodný tok Nitra v úseku od zaústenia Váhu po mesto Nitra; klasifikačná trieda Va.

Tabuľka č. 2 » Primárna a sekundárna ponuka strediska cestovného ruchu

Ponuka				
rekreačná a športová plavba			turizmus	
primárna		sekundárna	primárna	sekundárna
vodný tok, vodná plocha	INFRAŠTRUKTÚRA	prístavy, prístaviská, nábrežia, móla, pontóny, požíčovne rekreačných plavidiel, lodné výťahy, plavebné komory, zjazdy (na spúšťanie plavidiel na vodu), vodnolyžiarsky vlek/areál a i.	prírodné, kultúrno-historické podmienky, spoločenské a športové podujatia	INFRAŠTRUKTÚRA supraštruktúra CR (ubytovacie a stravovacie zariadenia), infraštruktúra CR (cestovné kancelárie, turistické informačné kancelárie, zmenárne a i.), všeobecná infraštruktúra (športovo-rekreačné zariadenia, kultúrno-spoločenské zariadenia a i.), dopravná infraštruktúra

Prameň: vlastné spracovanie

Vodná doprava zahŕňa obchodnú, športovú a turistickú plavbu. Vo vnútroštátnom meradle sú využívané všetky druhy plavby. V zahraničnom meradle je uplatňovaná obchodná a turistická plavba.

2. Primárna a sekundárna ponuka cestovného ruchu

Každé stredisko cestovného ruchu, resp. oblasť tvorí prirodzený celok, ktorý má z hľadiska podmienok rozvoja cestovného ruchu spoločné charakteristické vlastnosti a nimi sa odlišuje od susedných území.

Možno teda konštatovať, že oblasť/stredisko cestovného ruchu musí spĺňať – mať k dispozícii – tri základné podmienky, a to:

- prírodné alebo umelo vytvorené podmienky, a to v takom množstve a kvalite, aby boli príťažlivé a zároveň prospešné pre ľudské zdravie,
- vybavenosť ubytovacími, stravovacími a športovo-technickými zariadeniami, ktoré umožňujú pobyt v oblasti na rozvoj voľnočasových aktivít,
- komunikačnú/dopravnú dostupnosť, ktorá umožňuje prístup do oblasti a zároveň aj pohyb na jej území.

Požiadavky, ktoré sú kladené na stredisko cestovného ruchu v nadväznosti na vodnú dopravu

možno preto rozdeliť do komponentov, ktoré sú znázornené v tabuľke 2.

Cieľové miesto – stredisko cestovného ruchu – sa vďaka svojej príťažlivosti stáva cieľom a stredobodom cestovného ruchu, je rozhodujúce pre pobyt účastníka cestovného ruchu, a tým aj pre dopyt po službách cestovného ruchu. Z tohto pohľadu je cieľová oblasť nielen cieľom cestovania, ale aj pobytu účastníkov cestovného ruchu, ktorí v nej spotrebúvajú rôzne statky cestovného ruchu.

Za primárnu ponuku vodnej dopravy (rekreačnej, turistickej a športovej plavby) v tomto zmysle možno považovať rekreačné vodné cesty a vodné plochy, prostredníctvom využitia ktorých je možný sociálno-ekonomický rozvoj príslušných regiónov s očakávanými synergickými efektmi.

Medzi sekundárnu ponuku z pohľadu rozvoja rekreačnej vodnej dopravy treba zaradiť predovšetkým kvalitnú infraštruktúru vodnej turistiky (prístaviská pre rekreačné plavidla, móla, zjazdy do vody a pod.), športovo-rekreačné zariadenia a objekty (požíčovne plavidiel, vodná turistická trasa, vodnolyžiarsky vlek/areál a pod.).

Primárna ponuka turizmu je determinovaná prírodnými podmienkami alebo môže byť vytvorená činnosťou človeka, ktorú môžu tvoriť kultúrno-historické podmienky a organizované spoločenské, športové podujatia a pod.



Sekundárnu ponuku turizmu tvorí supraštruktúra cestovného ruchu, infraštruktúra cestovného ruchu, všeobecná infraštruktúra a dopravná infraštruktúra. Do supraštruktúry cestovného ruchu patria ubytovacie a stravovacie zariadenia, bez ktorých taktiež nemožno očakávať zmysluplné napĺňanie voľnočasových aktivít návštevníkov v príslušnom stredisku. Svoju úlohu zohráva aj infraštruktúra cestovného ruchu, do ktorej patria napr. turistické informačné kancelárie, ktoré by taktiež

vodnej dopravy treba považovať napríklad prvotnú informáciu, cestovanie do cieľového miesta, pobyt v penzióne, stravovanie, získavanie miestnych informácií o možnostiach vodnej turistiky, rekreačnej plavby a rôznych iných aktivitách v cieľovom mieste (pešia turistika, cykloturistika, vodné lyžovanie a pod.). Každé stredisko má svoju vlastnú reťaz služieb, pričom každá individuálna služba zanecháva dojem z jej spotreby a vplýva na celkový zážitok z pobytu v cieľovom mieste.

Z hodnotenia súčasného stavu aktívneho zahraničného cestovného ruchu SR je zrejmé, že neexistuje žiadny objektívny dôvod na to, aby Slovensko nemohlo dosahovať relatívne porovnateľné výkony v cestovnom ruchu ako naši susedia — Česko, Poľsko či Maďarsko.

v takýchto strediskách nemali absentovať. Pre cieľové miesto je dôležité aj jeho vnútorné a vonkajšie napojenie na dopravnú sieť, pretože dopravná dostupnosť je významným faktorom, ktorá ovplyvňuje ponuku. Hlavným poslaním infraštruktúrnych zariadení je poskytnúť účastníkovi cestovného ruchu možnosť využívať voľný čas aktívnou formou, a tým prispieť k uspokojeniu potrieb a dopytu v cestovnom ruchu.

Podmienky na využívanie primárnej ponuky vytvára sekundárna ponuka. Ak cieľom účasti v cestovnom ruchu je oddych, rekreácia, regenerácia síl, poznávanie, športové vyžitie a pod., vo vhodnej interakcii s prírodným a kultúrnym potenciálom primárnej ponuky, následne považujeme sekundárnu ponuku za prostriedkom na dosiahnutie tohto cieľa, pretože sekundárna ponuka nielen vytvára podmienky na využívanie primárnej ponuky, ale sa jej aj prispôbuje. Sekundárna ponuka predstavuje v podstate súbor služieb, ktoré spolu s cieľovým miestom (primárna ponuka) tvoria produkt strediska cestovného ruchu.

V zmysle vyššie uvedeného možno konštatovať, že produkt z pohľadu turistu je vždy súbor, balík jednotlivých služieb, ktoré sú spojené podobne ako reťaz. Za reťaz služieb z pohľadu rekreačnej

V tomto kontexte treba konštatovať, že produkt cestovného ruchu môže tvoriť napríklad aj samotná rekreačná plavba, pretože aj prostredníctvom nej môže turista pociťovať balík služieb. V praxi bude veľmi dôležité, aby produkt cestovného ruchu — rekreačná, turistická a športová plavba — bola schopná uspokojiť potreby a požiadavky účastníkov cestovného ruchu. Odporúčame preto, aby tento produkt pozostával nielen z vlastnej plavby, ale z celého balíka základných a doplnkových služieb, ktoré účastníkov zaujmú, pobavia, rozšíria ich vedomosti a zanechajú dobrý pocit.

V neposlednom rade navrhujeme stredisko cestovného ruchu riadiť ako strategickú obchodnú jednotku v súvislosti s vysokým počtom podnikov v tomto centre. Preto odporúčame, aby v takomto stredisku boli vytvorené organizačné predpoklady, tzn. manažérska organizácia, ktorá by koordinovala jednotlivé činnosti — druhy poskytovaných služieb. Manažérsku organizáciu, ktorá je nositeľom cestovného ruchu, tzn. subjekty ktoré sa môžu podieľať na rozvoji rekreačnej vodnej dopravy v podmienkach SR tvoria subjekty verejného sektora, súkromného sektora a miestne obyvateľstvo. V tomto kontexte by mala vychádzať iniciatíva pre rozvoj vodnej turistiky, turistickej rekreačnej plav-

by v prvom rade od jednotlivých samospráv, resp. obcí a miest, ktoré sa nachádzajú pozdĺž vodných ciest, ale i spolupráce a podpory vodohospodárskych subjektov a štátnych orgánov, ktorí v týchto prípadoch vystupujú ako aktívne články.

V zmysle vyššie uvedeného a v súvislosti s rozvojom rekreačnej vodnej dopravy na vodných tokoch a plochách navrhujeme zaviesť destinačný manažment a marketing. V tomto kontexte ide o to, aby sa efektívne zmobilizovali, integrovali a využili prírodné a človekom vytvorené zdroje tak, aby sa z nich z dlhodobého hľadiska vytvorila konkurenčná výhoda destinácie resp. strediska. Práve na to sa využívajú manažérske funkcie na strategickej a operatívnej úrovni ako destinačný manažment a marketing.

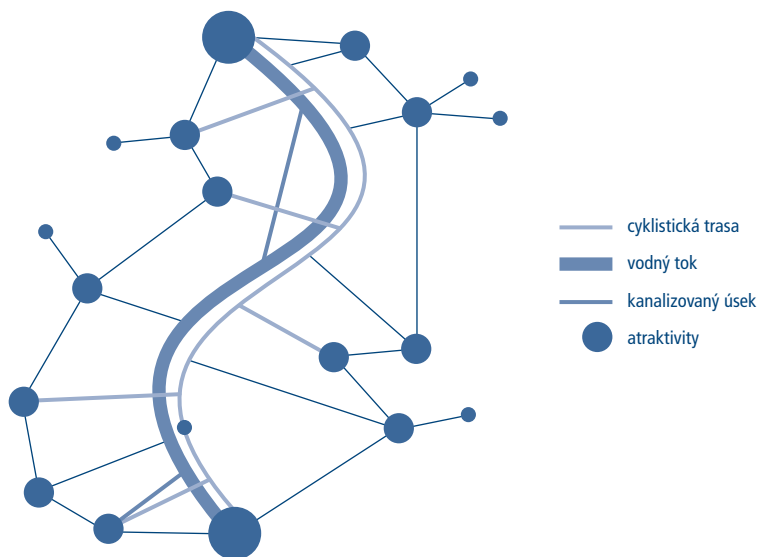
Považujeme za dôležité, aby boli atraktivity, ktoré sa nachádzajú pozdĺž vodných ciest prepojené do jedného funkčného celku s vodnou cestou alebo vodnou plochou. Príklad takéhoto prepojenia schematicky znázorňuje obrázok 2. Takéto prepojenie ako predpoklad najefektívnejšieho vyu-

žitia dostupných produktov marketingu územia môže zabezpečiť uvádzaná spolupráca, resp. partnerstvo (ako jedna zo zložiek marketingového mixu územia) orgánov územnej samosprávy, štátnej správy a ziskového, teda najmä podnikateľského sektora. Pod pojmom destinačný manažment v tomto zmysle treba rozumieť spoluprácu a kooperáciu poskytovateľov produktov a služieb za účelom efektívnejšieho riadenia cestovného ruchu, jeho rozvoja, vrátane vodného turizmu na danom území. Bez takejto spolupráce nie je možné prepojiť atraktivity pozdĺž vodných ciest do jedného funkčného celku.

3. Možnosti hodnotenia centier cestovného ruchu v kontexte rozvoja vodného turizmu

Na Slovensku je dostatok vodných tokov a vodných ciest, ktoré by mohli byť zakomponované do príslušných stredísk cestovného ruchu s komplexným produktom, dominantou ktorého by bola prá-

Obrázok č. 2 » Prepojenie atraktivít s vodnou cestou



Prameň: vlastné spracovanie



→ ve rekreačná vodná doprava. V tomto kontexte preto vystupuje do popredia potreba správneho hodnotenia vybraných centier cestovného ruchu v nadväznosti na rozvoj vodnej dopravy, t.j. rekreačnej, športovej a turistickej plavby.

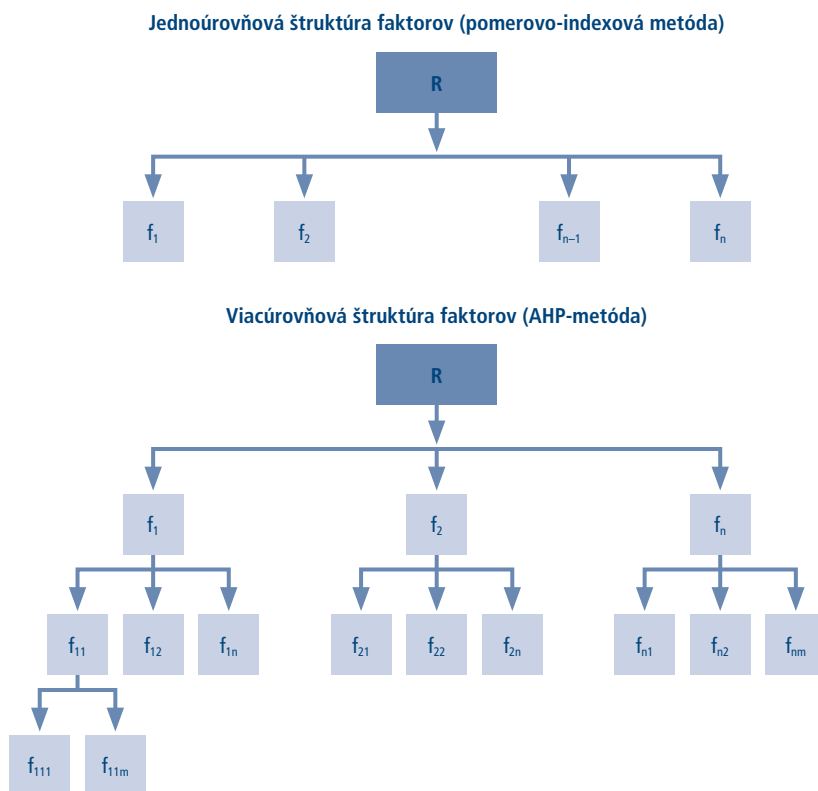
Využívanie vodných ciest na Slovensku pre rekreáciu ovplyvňujú viaceré faktory, resp. predpoklady. Predpoklady pre rozvoj vodného turizmu determinujú stav návštevnosti daného centra turistického ruchu a vplyvajú na sociálno-ekonomický rozvoj celého územia regiónu. Spolupôsobením týchto predpokladov, resp. ich kombináciou na jednom území, možno dosiahnuť synergický efekt. Efekt spoločného pôsobenia viacerých prvkov (predpokladov), je obvykle väčší alebo kvalitatívne lepší než súčet efektov zo samotného pôsobenia

jednotlivých prvkov. Výsledkom takéhoto hodnotenia môže byť výber najvhodnejšej lokality, ktorá má najlepšie predpoklady pre začiatok rozvoja vodného turizmu.

S ohľadom na tento účel sa pri riešení týchto problémov v praxi najčastejšie využívajú metódy multikriteriálneho rozhodovania, a to pomerovo-indexová metóda a metóda AHP – analýza hierarchických procesov.

Multikriteriálna analýza patrí k metódam kvantitatívneho hodnotenia – analýzy, kedy výsledkom analýzy má byť celkové ohodnotenie stavu a porovnanie viacerých variantov. Môže sa použiť vo fáze analýzy aj syntézy, ale tiež v nadväznosti na SWOT analýzu, resp. systémovú analýzu (ako druhá etapa analýzy). Metódu je možné aplikovať tiež

Obrázok č. 3 » Členenie kritérií pre jednoúrovňovú a viacúrovňovú štruktúru faktorov



vtedy, keď analyzovaný problém závisí od rôznych faktorov (stochastických, deterministických, obchodných, sociálnych, výrobných a pod.), ktoré je problematické pri porovnávaní a hodnotení umiestniť na rovnakú platformu. Pri multikriteriálnom hodnotení dochádza k vytipovaniu kritérií (faktorov) $F_1, F_2, \dots, F_n$, ktoré ovplyvňujú riešenie daného problému, tie sa modifikujú – zhodnotia a priradia sa im váhy podľa dôležitosti a vplyvu na riešenie. Kritéria môžu byť na rovnakej úrovni dôležitosti alebo môžu byť hierarchický členené. Schematicky takéto členenie kritérií pre jednorovňovú štruktúru a viacúrovňovú štruktúru znázorňuje obrázok 3.

Výber metódy multikriteriálneho hodnotenia je veľmi dôležitým krokom pri riešení rozhodovacieho problému. V súlade s analýzou disponibilných informačných zdrojov, ako aj v zmysle vyššie uvedeného za jednu z najvhodnejších metód pre výber strediska cestovného ruchu považujeme pomerovo-indexovú metódu, ktorá sa využíva predovšetkým v prípadoch, keď je potrebné všetky faktory/kritéria koncentrovať do jedného rozhodnutia. Základnými znakmi, ktoré prispeli k výberu tejto metódy boli predovšetkým:

1. rôzny charakter kritérií z hľadiska kvantifikácie, náhodnosti;
2. skutočnosť, že kritéria môžu pochádzať z rôznych oblastí a môžu medzi nimi existovať interakcie.

Vlastný proces multikriteriálneho hodnotenia centier turistického ruchu v nadväznosti na rekreačnú vodnú dopravu navrhujeme rozčleniť do nasledujúcich krokov:

- KROK 1: Výber centier turistického ruchu, ktoré budú hodnotené.
- KROK 2: Výber bázy kritérií pre hodnotenie.
- KROK 3: Popis možných lokalít.
- KROK 4: Stanovenie váhy hodnotiacich kritérií.
- KROK 5: Hodnotenie centier turistického ruchu pomocou vybraných kritérií.
- KROK 6: Spracovanie rozhodovacieho algoritmu.
- KROK 7: Usporiadanie centier turistického ruchu podľa výsledkov multikriteriálnej analýzy.

3.1 KROK 1: Výber centier turistického ruchu

Na Slovensku je mnoho vodných tokov a vodných plôch, ktoré sú okrem iného vhodné na rekreačnú plavbu, vodné športy a rozvoj nadväzných služieb.

Pre multikriteriálnu analýzu sme sa rozhodli vybrať centrá turistického ruchu, resp. vodné cesty, na ktorých sa už rekreačná plavba v určitej miere realizuje a ktoré by za predpokladu vytvorenia istých podmienok mohli prispieť k rozvoju oblastí, v ktorých sa nachádzajú. Rekreačná vodná doprava sa na zmysluplnom naplnení voľnočasových aktivít môže podieľať v týchto strediskách cestovného ruchu, resp. na týchto vodných cestách:

- Medzibodrožie / vodný tok Bodrog,
- Liptov / vodná plocha Liptovská Mara,
- Orava / vodná plocha Oravská priehrada,
- Zemplínska Šírava / vodná plocha Zemplínska Šírava,
- dolné Považie / vodný tok Váh, úsek Komárno-Sereď.

3.2 KROK 2: Výber bázy kritérií pre hodnotenie

Porovnanie jednotlivých centier turistického ruchu sa dá uskutočniť len na základe bázy kritérií. Výber bázy kritérií musí byť taký, aby dokázal spoľahlivo zhodnotiť vybrané centra turistického ruchu v kontexte ich dostupnosti, využitia a možnosti pre rekreačnú plavbu, ako aj na ďalší rozvoj športovo-rekreačných aktivít. Zostavenie vhodnej bázy kritérií z hľadiska kvantitatívneho a kvalitatívneho umožňuje uskutočniť správne rozhodnutia.

Je potrebné mať na zreteli, že všetky kritéria, ktoré budú použité na hodnotenie, by mali spĺňať tieto predpoklady:

a) kvantifikovateľnosť kritéria:

- pomerná – presné určenie hodnoty parametra v naturálnych jednotkách,
- intervalová – hodnota parametra sa nachádza v určitom intervale,



- ordinárna — hodnota parametra je vyjadrená vzťahom k iným hodnotám tejto charakteristiky (väčšia alebo menšia ako určitý parameter),
 - binárna — posúdenie kritéria len na podklade príslušnosti k určitej množine (áno-nie),
 - pomerná a intervalová stupnica kvantifikácie sa označuje ako kvantitatívna, ordinárna a binárna sa označuje ako kvalitatívna;
- b) relevantnosť kritérií z hľadiska stanovených cieľov — predpokladá sa, že stanovené hodnotiace kritéria budú zohrávať významnú úlohu pri napĺňaní stanovených cieľov;
- c) dbať na to, aby stanovené kritéria neboli vyjadrené duplicitne;
- d) pri kritériách, medzi ktorými existuje súvislosť, je potrebné vytvoriť jedno všeobecné kritérium;
- e) kvantifikovateľnosť kritéria musí byť možná pri všetkých posudzovaných opatreniach;
- f) uprednostňovať kvantitatívne kritéria pred kvalitatívnymi, ak je možné nimi hodnotiť totožnú podmienku.

Výber bázy hodnotiacich kritérií je výlučne oblasťou ľudskej činnosti a od vhodnosti takéhoto výberu závisí úspešnosť riešenia multikriteriálnej úlohy. Výber hodnotiacich kritérií by mal byť:

- úplný — má zahŕňať všetky dôležité hľadiska problému,
- efektívny — aby mohol byť použitý pri analýze riešeného problému, čo predpokladá skutočnosť, že rozhodujúci sa subjekt pozná vplyv jednotlivých hodnotiacich kritérií na sledovaný cieľ,
- rozložiteľný — aby skúmané úlohy mohli byť rozdelené na čiastkové úlohy s menšou rozmernosťou,
- nenadbytočný — nemal by zdvojiť niektoré aspekty,
- minimálny — miera riešeného problému má zostať na základe možností minimálna.

Výsledkom tohto kroku je báza hodnotiacich kritérií ($F_1, \dots, F_n$), ktorá bude aplikovaná v rámci posudzovania vybraných centier turistického ruchu v nadväznosti na rekreačnú vodnú dopravu.

Porovnanie jednotlivých centier turistického ruchu v nadväznosti na vodnú dopravu (z hľadiska ich možnosti využitia na rekreačnú plavbu) boli vytipované nasledovné kritéria hodnotenia:

1. splavný úsek vodnej cesty,
2. dostupnosť pre plavbu,
3. obdobie využitia,
4. povolená plavba,
5. napojenie na mestské sídla, t.j. dopravná dostupnosť.

3.3 KROK 3: Popis možných lokalít

V nasledujúcom treťom kroku vzhľadom na vedecký profil a zameranie časopisu len veľmi stručne prezentujem vybrané lokality predovšetkým s ohľadom na vytipované kritéria hodnotenia, resp. bázu kritérií pre hodnotenie.

3.3.1 Mikroregión Medzibodrožie a vodný tok Bodrog

Medzibodrožie sa nachádza v južnej časti Dolného Zemplína, ktorý sa rozprestiera v juhovýchodnom cípe Slovenskej republiky. Dnešná slovensko-maďarská štátna hranica rozdeľuje Medzibodrožie na dve časti a to na horné a dolné Medzibodrožie; k Slovensku patrí oblasť horného Medzibodrožia, pričom dolné Medzibodrožie je už súčasťou Maďarskej republiky. Slovenská a maďarská časť Medzibodrožia je spojená riekou Bodrog, na ktorú na slovenskej strane nadväzujú Latorica a Laborca a na maďarskej strane rieka Tisa, ústiaca do Dunaja.

V súvislosti s programom cezhraničnej kooperácie medzi Slovenskom a Maďarskom INTERREG IIIa sa vypracoval projekt Zemplínska vodná cesta, ktorého súčasťou je projektová štúdia koncepcie splavnosti riek Bodrog, Latorica a Laborca v úseku medzi hranicou s Maďarskom a Vojanmi na Laborci. Projektová štúdia obsahuje variantný návrh vodnej cesty na základe vyhodnotenia súčasného stavu riek z pohľadu perspektívy vytvorenia vodnej cesty. Na projekt nadväzuje rovnaký projekt splavnosti Bodrogu na území Maďarskej republiky.

Splavnenie sa rieši variantne – od rekreačnej a malej plavby s minimálnymi zásahmi do koryta až po variant s úpravou riek na vodnú cestu IV. (V.) triedy z medzinárodnej klasifikácie vodných ciest pre veľké plavidlá.

V súčasnosti je využívanie rieky Bodrog na rekreačné účely minimálne, pretože infraštruktúra vodnej turistiky je celkovo na veľmi slabej úrovni. Popri celom toku chýbajú bezpečné prístaviská pre rekreačné plavidlá, požičovne rekreačných plavidiel, ako aj bezpečná čerpacia stanica pre plavidlá. Najbližšie je požičovňa laminátových kanoe, ktorá pôsobí v regióne horného Zemplína pre rieky Laborec, Ondava a Topľa.

Trochu iná situácia je na území Maďarskej republiky, kde hlavne cez víkendy je možné stretnúť množstvo kajakárov, ako aj turistov na pramiciach s motorovým pohonom. Organizujú sa tu celodenné výletné plavby loďou so začiatkom v meste Tokaj na rieke Tisa, avšak len po štátnu hranicu so Slovenskou republikou.

Splavný úsek / veľkosť vodnej plochy

Povodie rieky Bodrog predstavuje zložitý riečny systém skladajúci sa zo štyroch hlavných riek (Latorica, Laborec, Uh, Ondava) vzájomne sa stretávajúcích na malom priestore, čo má nepriaznivý dopad na tvorbu veľkých vŕd a povodňových situácií v tejto oblasti. Sútokom Ondavy s Latoricou vzniká samotný Bodrog, ktorý má po ústie do Tisy dĺžku 65 km, z toho na území Slovenska len 15,17 km. Hraničí s Maďarskou republikou na r. km 49,68. Spoločný slovensko-maďarský úsek, od hranice s Maďarskou republikou (r. km 49,68) po ústie rieky Roňavy (r. km 50,75), má dĺžku 1,070 r. km. Od ústia Roňavy (r. km 50,750) po sútok Ondavy a Latorice (r. km 64,850) má dĺžku 14,100 r. km. Celková dĺžka od štátnej hranice s Maďarskou republikou (r. km 49,680) po sútok Ondavy a Latorice (r. km 64,850), je 15,170 r. km. Plavebná prevádzka sa na vodnej ceste Bodrog môže vykonávať na úseku rieky r. km 65,310–50,010. Časť toku pretekajúca naším územím má šírku cca 50 m a dostatočnú hĺbku pre rekreačnú plavbu, miestami až 9 m.

Pre rekreačné účely, tzn. pre plavbu malými plavidlami a plavbu osobnou výletnou loďou môže byť využitá celá dĺžka predmetného úseku, tzn. v celkovej dĺžke 15,17 r. km.

Dostupnosť pre plavbu

V súčasnosti je využívanie rieky Bodrog pre rekreačné účely na území Slovenskej republiky minimálne. Dostupnosť vodnej cesty pre záujemcov o rekreačnú plavbu je obmedzená. Prístaviská pre všetky plavidlá (Plavebné opatrenie 34/2010):

- Streda nad Bodrogom r. km 55,30–55,15 / ľavý breh,
- Ladmovce r. km 57,45–57,35 / pravý breh.

Pre športové a rekreačné plavidlá sú vhodné nasledujúce úseky vodnej cesty:

- pravý breh:
 - r. km 52,00–51,95,
 - r. km 57,45–57,35,
 - r. km 63,295–63,245;
- ľavý breh:
 - r. km 53,05–53,00,
 - r. km 55,30–55,15,
 - r. km 58,625–58,575.

Obdobie využitia

Rieka Bodrog je aj pri najnižšom vodnom stave t.j. 230 cm bez problémov splavná pre rekreačné plavidlá. Vzduťím vodného diela Tiszaľok v Maďarsku je zabezpečené to, že pod hladinu 230 cm Bodrog neklesne, tzn. že vďaka tejto hĺbke je plavba úplne bezpečná. Vzhľadom na svoju nevelkú šírku sa na rieke nevytvárajú vlny a tak je bez problémov splavná a úplne bezpečná plavba aj na kajakoch, či gumených člnoch.

Vodné stavy sa na vodnej ceste sledujú na dvoch odpočtových miestach:

- na kolmej odpočtovej stupnici, ktorá je umiestnená na pilieri cestného mosta v Strede nad Bodrogom r. km 59,93,
- na šikmej odpočtovej stupnici umiestnenej na pravom brehu v r. km 54,95.

Z dlhodobých pozorovaní vyplýva, že rieka Bodrog kulminuje v mesiacoch marec a apríl a naj- ➔

→ menej vody je v letných mesiacoch. Minimálna plavebná hladina je v priemere zabezpečená po celý hydrologický rok, avšak maximálna plavebná hladina (500 cm) je v priemere prekročená viackrát. Pre vodnú dopravu na Bodrogu to znamená obmedzenie, ba až zastavenie plavby.

Povolená plavba

Plavebná prevádzka je povolená len v dennej dobe, v čase od východu do západu slnka. Nočná plavba je zakázaná, taktiež je zakázaná plavba za zníženej viditeľnosti. Plavba na Bodrogu je povolená ak vodný stav nie je vyšší ako I. povodňový stupeň. Taktiež v prípade, ak nie je plavebná hladina zamrznutá a ak nie je pokrytie ľadovými kryhami viac ako 30 %.

Dopravná dostupnosť

Čo sa týka technickej infraštruktúry, tak celková dĺžka ciest I-III triedy je 477 km. V súčasnom období je 99,03 km ciest I. triedy, 38,93 km II. triedy a 328,70 km III. triedy. Spájajú región s okolitými regiónmi a sú dôležité aj pre rozmach cestovného ruchu. Parametre týchto ciest však nevyhovujú v súčasnosti platným požiadavkám pre cesty tohto významu. Stav cestnej siete je na mnohých úsekoch kritický. Železničné spojenie z Košíc do mikroregiónu je dobré, cesta trvá iba niečo vyše jednej hodiny. Do vlaku je možné vziať so sebou aj bicykel a po predbežnom nahlásení aj laminátové kanoe.

3.3.2 Vodná plocha Liptovská Mara

Liptov je jedným z najkrajších a turistami najvyhľadávanejších regiónov cestovného ruchu na Slovensku; nachádza sa v juhovýchodnej časti Žilinského samosprávneho kraja v Liptovskej kotline, ktorú obklopujú najvýznamnejšie a najvyššie horstvá. Vysoké Tatry na východe, Západné Tatry a Chočské vrchy na severe, Nízke Tatry na juhu a Veľká Fatra na západe. Regiónom preteká aj najdlhšia slovenská rieka Váh (403 r. km) s vodnou nádržou Liptovská Mara; je súčasťou systému priehrad Vážskej kaskády a je najväčšou vodnou nádržou na rieke Váh (21,6 km²); nachádza sa na r. km 335,2.

V súvislosti s rekreačnou plavbou a vodným turizmom Liptovská Mara ponúka možnosti rekreácie, ako napr. jachting, surfovanie, rybárčenie, kúpanie, vodné bicyklovanie, člňkovanie, jazdu na vodných skútroch. V lete je tu prevádzkovaná škola windsurfingu. Aj na vodnom diele Liptovská Mara sú obľúbené plavidlá bez vlastného pohonu. Najväčšia koncentrácia týchto plavidiel je v blízkosti autocampingu Liptovský Trnovec, ktorý sa nachádza na severnom brehu priehrady, čo súvisí aj s umiestnením reštauračných, bufetových a iných služieb súvisiacich s cestovným ruchom.

Splavný úsek / veľkosť vodnej plochy

Plavebnú dráhu vodnej plochy Liptovská Mara tvorí ohraničená časť vodnej cesty využiteľná pre plavbu pri určitých vodostavoch, ktorá je vyznačená príslušnými plavebnými signálnymi znakmi. Plavba plavidiel je zakázaná v priestoroch označených na vode zákazovými signálnymi znakmi – plávajúcimi bójami tvaru valca červenej farby s bielym vodorovným pruhom v strede alebo tabuľami A1.

Dostupnosť pre plavbu

Počas výstavby vodného diela sa plánovalo jeho využívanie na osobnú vodnú hromadnú dopravu. Plánovalo sa vybudovať šesť prístavísk, ktoré by boli určené na nástup a výstup cestujúcich, avšak len v plavebnej sezóne od mája do októbra. Tento zámer sa z rôznych dôvodov neuskutočnil. Bolo však vybudovaných niekoľko prístavísk pre rekreačné účely cestovného ruchu. Pre osobnú lodnú prepravu sú určené nasledujúce prístaviská (Plavebné opatrenie 17/2010):

- na hrádzi vodného diela je to prístavisko SVP, š.p. závod Povodie horného Váhu Ružomberok,
- na pravej strane vodného diela sa nachádza prístavisko pri kostole Liptovská Mara a prístavisko ATC Liptovský Trnovec,
- na ľavej strane vodného diela je to kamenné mólo pri salaši Dechtáre.

Plavidlá, ktoré nepatria medzi malé plavidlá a ktoré vykonávajú verejnú osobnú vodnú dopra-

vu, môžu realizovať svoju činnosť len zo stanovených prístavísk.

Na pravej strane vodnej nádrže sú pre malé plavidlá určené nasledovné prístaviska:

- oblasť prístavného móla Ondrášová, vrátane zátky Ráztoky,
- oblasť prístavného móla Liptovský Trnovec a príľahlej zátoky,
- oblasť prvej trnoveckej zátoky,
- oblasť prístavného móla Liptovská Sielnica,
- Sielnická zátoka – areál jachtárskeho klubu Ružomberok,
- Sielnická zátoka,
- oblasť bobrovníckej zátoky,
- oblasť prístavného móla Bobrovník,
- plocha pri veži kostola Liptovská Mara.

Na ľavej strane uzavretej vodnej cesty Liptovská Mara sú určené tri prístaviska a to:

- priestor prístavného móla Dechtáre a príľahlého pobrežia,
- pobrežie pred prevádzkovou budovou SVP na hrádzi vodného diela,
- prístavisko SVP pri vtokovej veži č. 1 (Plavebné opatrenie 17/2010).

Obdobie využitia

Vodné dielo môže byť pre rekreačné účely využívané počas celého roka, samozrejme ak to dovoľí výška vodnej hladiny a klimatické podmienky. Max. plavebná hladina je 565,50 m n. m., pričom pri tomto stave je plavba pozastavená. Rovnako je plavba zastavená, ak poklesne vodná hladina pod 558 m n. m., čo je minimálna plavebná hladina.

V priemere sa však využíva na rekreačné účely od mája do októbra. Vyhliadková plavba sa vykonáva v období od mája do októbra, ale pravidelná plavba len počas obdobia letných prázdnin v mesiacoch júl a august; v tomto období sa plavba realizuje podľa určeného plavebného poriadku; v ostatných mesiacoch sa uskutočňuje len nepravidelná plavba.

Povolená plavba

Plavba malých plavidiel je povolená celoročne s výnimkou obdobia, kedy je vodná hladina za-

mrznutá. Je tu obmedzené vodné lyžovanie a plavba na vodných skútroch; vodné lyžovanie je povolené od 01. 05. do 30. 09. kalendárneho roka, v dennom čase od 09:00 hod. do 18:00 hod.; plavba vodných skútrov je povolená od 01. 05. do 30. 10. kalendárneho roka, v dennej dobe od 09:00 hod. do 19:00 hod. v priestore vyznačenej plavebnej dráhy, minimálne však 150 m od brehu (Plavebné opatrenie 17/2010).

Dopravná dostupnosť

Dopravná infraštruktúra má značný význam pre využívanie vodného diela Liptovská Mara z hľadiska prístupnosti tejto oblasti. Do značnej miery využitie akejkoľvek vodnej nádrže závisí od možnosti jednoduchého prístupu jednak pre osoby, ale najmä pre dopravu malých plavidiel a iných prostriedkov, umožňujúcich využitie vodných nádrží na vodné športy. K nádrži Liptovská Mara je možný prístup cestnou a železničnou dopravou.

3.3.3 Vodná plocha Oravská priehrada

Oravská priehrada je najväčšou vodnou plochou na Slovensku. Vzniká sútokom pravostrannej Bielej Oravy a ľavostrannej Čiernej Oravy, ktorá priteká z Poľska. Ich sútokom vzniká vodný tok Orava. Do vodného toku Váh sa vlieva v nadmorskej výške 430,7 m n. m. neďaleko obce Kraľovany. V turistických strediskách Oravskej priehrady sú príležitosti nielen pre vodné športy ako jachting, windsurfing, člnkovanie a pod., ale aj pre pešiu turistiku, cykloturistiku, agroturistiku, jazdecko, rybolov a hubárčenie. Počas zimného obdobia sú tu vytvorené podmienky pre zjazdové a bežecké lyžovanie. Kolísanie vodnej hladiny na Oravskej priehrade bráni rozvíjať v plnej miere cestovný ruch v tejto turisticky príťažlivej oblasti. Nestála výška vodnej hladiny a je veľký rozkyv odrádza budovať ďalšie rekreačné areály.

Splavný úsek / veľkosť vodnej plochy

Oravská priehrada je najväčšou vodnou nádržou na Slovensku; rozprestiera sa na ploche až 35 km². Plavebnú dráhu na vodnej nádrži Oravská priehra-



- da tvorí ohraničená časť vodnej cesty využiteľná pre plavbu pri určitých vodostavoch, ktorá je vyznačená príslušnými plavebnými signálnymi znakmi. Plavba plavidiel je zakázaná v priestoroch označených na vodnej ploche zákazovými signálnymi znakmi – plávajúcimi bójami tvaru ležateho valca červenej farby s bielym vodorovným pruhom v strede alebo tabuľami A1.

Dostupnosť pre plavbu

Prístaviská pre plavidlá, ktoré nepatria medzi malé plavidlá a ktoré vykonávajú verejnú vodnú dopravu sú stanovené nasledovne:

- prístavisko Oravskej galérie Dolný Kubín na Slaníckej osade – pravá strana vodnej cesty,
- prístavisko North Slovakia Camion Dolný Kubín pri ústí Volarčského potoka – pravá strana uzavretej vodnej cesty,
- prístavisko TJ MOTOR-YACHT Námestovo – ľavá strana uzavretej vodnej cesty,
- prístavisko ORG DK – na pravej strane Slanického ostrova,
- prístavisko NSC DK – na ľavej strane Slanického ostrova.

Prístaviská pre ostatné plavidlá na pravej strane vodnej cesty sú určené nasledovne:

- pobrežie areálu ATC Slanická osada od sypaného móla v dĺžke 100 m po prúde,
- pobrežie v dĺžke 100 m po prúde so začiatkom 50 m od betónového móla Slanická Osada,
- pobrežie areálu Yacht klubu Martin 50 m proti prúdu a 50 m po prúde od osi zväžnice,
- pobrežie areálu pri chate Kysuca 50 m proti prúdu a 50 m po prúde od osi zväžnice,
- pobrežie pri chatovej oblasti Slanická osada, vymedzené oporným múrom,
- pobrežie areálu TJ Slávia Dolný Kubín v dĺžke 50 m,
- pobrežie areálu TJ Motor-Yacht Oravská priehrada a Štátnej plavebnej správy od zväžnice a 17 m od hrany terasy hotela Šport – lodenica,
- pobrežie areálu Klubu rekreačných vodných športov Žilina 17 m od hrany terasy hotela Šport – lodenica v dĺžke 50 m po prúde,

- pobrežie pri autokempingu Stará hora a chate Kriváň v dĺžke 120 m,
- pobrežie areálu penziónu Kormorán v dĺžke 100 m,
- zátoka v prítoku Volarčského potoka v dĺžke 60 m (53).

Na ľavej strane vodnej cesty Oravská priehrada sú pre prístaviska malých rekreačných plavidiel vymedzené tieto oblasti:

- pobrežie areálu TJ Motor-Yacht Oravská priehrada od telesa mosta po východný koniec bazéna,
- pobrežie Námestovo-Vojenské od kamenného výbežku po zväžnicu,
- pobrežie areálu pláže pri hoteli Studnička, od zväžnice 100 m po prúde Polhoranky, a 100 m proti prúdu Polhoranky,
- zátoka v lokalite Nové Ústie v dĺžke 100 m (53).

Prístaviska sú vyznačené príslušnými signálnymi znakmi, ktoré je povinný vyznačiť prevádzkovateľ vodnej cesty (Plavebné opatrenie 20/2010).

Obdobie využitia

V plavebnom poriadku, ktorým sa určujú podmienky prevádzky plavidiel na Oravskej priehrade, nie je vymedzené plavebné obdobie, v podstate možno vodné dielo využívať celoročne. Letná turistická sezóna pri Oravskej priehrade začína za vhodných podmienok už v máji a končí najneskôr v októbri. Určuje to počasie, ktoré tu zvykne byť veľmi chladné. V týchto krajných mesiacoch sa sezóna obmedzuje len na plavbu a turistiku, pretože voda je na plávanie ešte veľmi studená.

Zemepisná poloha a nadmorská výška spôsobujú, že opisované územie leží vo väčšej časti v chladnej oblasti. Iba dolina rieky Orava má o niečo teplejšie podnebie a patrí do mierne teplej oblasti. V najteplejšom mesiaci roka – júli – kolíšu teploty medzi 15 °C až 16,4 °C. Počet letných dní sa pohybuje iba v rozmedzí 20–30 s maximálnou dennou teplotou 25 °C. Najveternejšie mesiace sú január a február, menej veterné sú júl a august. Pre priaznivé veterné podmienky v letných mesiacoch je Oravská priehrada s obľubou navšte-

vovaná aj priaznivcami jachtingu a iných vodných športov.

Plavba je zakázaná pri úrovni hladiny nad kótu 601,50 m n. m. (maximálna plavebná hladina) a pod kótu 596,50 m n. m. (minimálna plavebná

diele vyznačený priestor signálnymi znakmi E.5 a E.24 v zmysle Pravidiel, pričom prístup do vyhradeného priestoru je povolený len z prístavísk malých plavidiel.

Vodnými cestami Slovenskej republiky sú v súčasnosti len prirodzené vodné toky, t.j. rieky. Vodné cesty, na ktorých je sledovaná a udržiavaná splavnosť, sa považujú za sledované vodné cesty. Ostatné vodné cesty sa považujú za nesledované.

hladina). Pri kóte 603,0 m n. m. je nutné všetky plávajúce objekty umiestniť na brehu. Priemerná hodnota výšky hladiny v ostatných rokoch a mesiacoch využiteľných pre rekreačné účely, resp. plavbu, t. j. od mája do polovice novembra je 599,65 m n. m. (Plavebné opatrenie 20/2010).

Povolená plavba

Plavba malých rekreačných plavidiel je povolená na vodnom diele celoročne, iba s výnimkou, keď je plavebná hladina zamrznutá. Malé plavidlá musia byť prevádzkované tak, aby nebola ohrozená, resp. narušená prevádzka verejnej osobnej vodnej dopravy, prístavísk a pláží. Zakázaná je však nočná plavba vodných skútrov. Vodné lyžovanie je povolené od 01. 05. do 30. 09. príslušného kalendárneho roka v čase od 09:00 hod. do 18:00 hod. Priestor pre vodné lyžovanie si môže vodca plavidla zvoliť samostatne, avšak tak, aby pri tejto činnosti neohrozil resp. neobmedzil verejnú osobnú vodnú dopravu, ostatných účastníkov plavby, prevádzku kúpalísk a pláží. Prístaviská určené na štartovanie a pristávanie plavidiel, ktorými sa vykonáva vodné lyžovanie sú vyznačené príslušnými signálnymi znakmi v zmysle Pravidiel. Vykonávať vodné lyžovanie nie je možné na miestach, kde je to zakázané signálnym znakom A1. Plavba vodných skútrov je povolená od 01. 05. do 30. 10. kalendárneho roka v dennej dobe od 09:00 hod. do 19:00 hod. v priestore vyznačenej plavebnej dráhy, minimálne 150m od brehu. Pre vodné skútre je na vodnom

Napojenie na mestské sídla

V rámci riešeného územia možno hovoriť predovšetkým o cestnej doprave. Cez okres Tvrdošín prechádza cesta E 77 Transeurópskej magistály Balt-Balaton-Adria v dĺžke 21 416 km cez hraničný priechod Chyžné do Poľska. Významným cestným spojením v oblasti je cesta I/78, na ktorú nadväzuje štátna cesta II/520 do Poľska. Mesto Námestovo je napojené štátnou cestou II/520 na medzinárodný cestný ťah E 77 do Poľska cez Tvrdošín a hraničný prechod Trstená-Jablonka do Poľska. Zo smeru Liptovský Mikuláš je možné dostať sa na Oravu cestou č. II/584, ktorá vedie cez horský priechod Huty. Zo smeru Zakopané-Suchá hora je možné dostať sa na Oravu cestou č. II/520, ktorá sa napája v Trstenej na medzinárodný cestný ťah E 77. Železničná doprava je zabezpečená traťou č. 181: Kraľovany-Dolný Kubín-Trstená.

3.3.4 Vodná plocha Zemplínska Šírava

Zemplínska Šírava je vodné dielo na východnom Slovensku, ktoré patrí do povodia rieky Bodrog. Súčasťou nádrže je aj suchá nádrž tzv. polder Beša. Leží severovýchodne od Michaloviec na južnom úpätí Vihorlatských vrchov. Zemplínska Šírava je dôležitou oblasťou letného cestovného ruchu zemplínskeho turistického regiónu na východnom Slovensku, na jej brehoch sa nachádza 7 rekreačných stredísk (Biela Hora, Hôrka, Medvedia Hora, Kaluža, Kamenec, Klokočov, Paľkov) so širokou paleťou ubytovacích a stravovacích služieb. Plocha →

- Zemplínskej Šíravy je v súčasnosti málo využívaná na vodné športy, typu windsurfing, jachting, surfovanie, jazdy na vodných skútroch, či bicykloch, vrátane služieb prenájomu príslušného športového náčinia.

Splavný úsek / veľkosť vodnej plochy

Vodná plocha zaberá rozlohu 33 km², maximálnu dĺžku 11 km, maximálnu šírku 3,5 km, priemernú hĺbku 9,5 m a maximálnu hĺbku 14 m. Pre rekreáciu sa využíva severné pobrežie, resp. ľavá strana vodnej plochy, kde sú sústredené strediská cestovného ruchu.

Dostupnosť pre plavbu

Prístaviská malých plavidiel na ľavej strane vodnej nádrže sú rozmiestnené v súlade s Plavebným opatrením 9/2010. Plavidlá verejnej osobnej vodnej dopravy vykonávajú svoju plavbu z troch prístavísk: stredisko Hôrka, stredisko Kaluža, stredisko Kamenec.

Obdobie využitia

Zemplínska Širava môže byť pre rekreačné účely využívaná počas celého roka, ak je priaznivý vývoj počasia a dostatočná výška vodnej hladiny. Obdobie využitia Zemplínskej Šíravy býva v priemere od začiatku mája do konca septembra. Výletná loď je v prevádzke od 15. júna do 15. septembra. Ak je úroveň hladiny vody nad kótou 113,9 m n. m. B. p. v. (maximálna plavebná hladina) alebo pod kótou 107,4 m n. m. B. p. v. (minimálna plavebná hladina), vtedy je plavba po vodnej ploche zakázaná (Plavebné opatrenie 9/2010).

Povolená plavba

Plavba malých plavidiel je povolená celoročne s výnimkou zamrznutia vodnej hladiny. Nočná plavba malých plavidiel je povolená len vo výtlačnom režime, pričom tieto plavidlá musia niesť nočnú optickú signalizáciu v zmysle pravidiel. Vodné lyžovanie, ťahanie nafukovacích telies a paraglajding je povolený iba vo vyhradených priestoroch schválených ŠPS, ktoré sú označené príslušnými

signálnymi znakmi podľa pravidiel. Jachting a windsurfing sa môže vykonávať na celej vodnej ploche mimo priestorov vyznačených zákazovými signálnymi znakmi, miest na kúpanie a potápanie.

Napojenie na mestské sídla

Z hľadiska prepravy má v regióne najväčší význam cestná doprava, prostredníctvom ktorej sú v regióne dostupné všetky sídla a strategické oblasti cestovného ruchu, avšak v oblasti Zemplínskej Šíravy neexistuje napojenie na hlavnú diaľničnú os Slovenska, s perspektívou začiatku ďalšej etapy D1 od Košíc na hranicu s Ukrajinou v horizonte 2013 až 2014. Medzi najdôležitejšiu základnú jednokoľajovú trať v rámci regiónu patrí trať č. 191 Medzilaborce-Humenné-Michalovce-Trebišov-Michaľany, vrátane koľajovej spojky Trebišov-Červený Dvor výhybňa, ktorá je využívaná ako pre osobnú, tak aj pre nákladnú dopravu. Uvedená trať zabezpečuje dopravné spojenie k tratiť nadregionálneho, celoštátneho a medzinárodného významu.

3.3.5 Vodný tok Váh, úsek Komárno-Sereď

Váh je najdlhšia slovenská rieka. Vzniká sútokom Bieleho a Čierneho Váhu pri obci Kráľová Lehota v nadmorskej výške 664 m. Až do Žiliny tečie západným smerom, kde sa stáča na juhovýchod a od Nového Mesta nad Váhom tečie až k ústi do Dunaja pri Komárne juhovýchodným smerom. Plocha povodia je 10 640 km², dĺžka toku je 351,3 km.

Splavný úsek / veľkosť vodnej plochy

Dĺžka úseku Komárno-Sereď je približne 80 km, presnejšie začína na r. km 0,00 a končí na r. km 78,850. Dolný Váh je na základe plavebného hľadiska rozčlenený na štyri úseky, s charakteristickými plavebnými podmienkami, a to:

- úsek Komárno-Kolárovo (most) r. km 0,000–23,450,
- úsek Kolárovo (most)-VD Selice r. km 23,450–43,900,
- úsek VD Selice-VD Kráľová r. km 43,900–63,150,
- úsek VD Kráľová-Sereď (most) r. km 63,150–78,850.

Z plavebného hľadiska je však môžeme úsek dolného Váhu rozdeliť do dvoch základných úsekov:

- plavba v prirodzenom koryte r. km 0,00–43,900 (Komárno-VD Selice),
- plavba v umelo vytvorenej zdrži r. km 43,900–78,850 (VD Selice-Sereď).

Nad vzdutím VD Kráľová je možná v prirodzenom úseku toku len športovo-rekreačná plavba s malými plavidlami. Pre rekreačné účely ako jachting, surfovanie, vodný motorizmus sa najviac využíva a je najideálnejšia na predmetnom úseku VN Kráľová (r. km 63,15), ktorá má výbornú dopravnú dostupnosť a veľa veterných dní. VN Kráľová má dostatočnú kapacitu na organizovanie verejných podujatí, každoročne sa tu konajú preteky rekreačných plavidiel. Od Kráľovej (r. km 63,15) až po Selice (r. km 43,9) nie sú pre rekreačnú plavbu žiadne obmedzenia, je možné využívať k plavbe, najčastejšie však iba pre vodný motorizmus, pretože pre športové využitie (kajaky, kanoe a pod.) je rýchlosť prúdu vody nedostatočný, ak nie je v prevádzke vodná elektrárňa, tak možno hovoriť o takmer stojatej vode. Na úseku od Selíc (r. km 43,9) až po zaústenie Malého Dunaja (r. km 23,45) je situácia opačná tzn., že pre športové využitie (kajaky, kanoe a pod.) sú podmienky na toku postačujúce, pre výletné lode, ale aj menšie rekreačné plavidlá sú tu určité obmedzenia, čo sa týka plavebných podmienok. Tento úsek je pre plavbu kritický, hlavne kvôli množstvu vyskytujúcich sa brodových úsekov (ponor iba 60 cm).

Dostupnosť pre plavbu

Dolný úsek Váhu má ideálne podmienky na rekreačnú plavbu, avšak nie je tu vytvorené žiadne zázemie, Absentujú tu prístaviská a prístavacie móla pre rekreačné plavidlá, jediné použiteľné prístavy v súčasnosti sú Šaľa a Komárno. Prístav Šaľa je vybudovaný na vzdutej hladine zo Selíc a sporadický je využívaný na plavbu pre podnik Duslo. Na r. km 56,3 sa nachádza plávajúci pontón MV-P1, ktorý slúži na rekreačné účely a prístávanie malých plavidiel.

Obdobie využitia

Plavebná prevádzka na dolnom Váhu je možná len s využitím prietokov VD Kráľová a VD Selice a vodnom stave Dunaja na vodočte v Komárne minimálne 250 cm. Plavebné hladiny sú okrem úsekov trvale vzdutých (zdrž VD Selice a zdrž VD Kráľová) hladinami hydrodynamickými. Plavebné hladiny sú dosahované v kritických úsekoch len v rozpätí prietokov $Q_{\min} = 200 \text{ m}^3\text{s}^{-1}$, $Q_{\max} = 392 \text{ m}^3\text{s}^{-1}$, ktoré zabezpečujú min. plavebnú hĺbku 180 cm, min. plavebnú šírku 40 m a min. podjazdnu výšku mostov 5,50 m (pri $Q_{\max}$) (Plavebná vyhláška 1/1999). Samotná plavba na dolnom Váhu sa uskutočňuje zatiaľ v režime časovo obmedzenej plavby. Neustálený vodostav je zapríčinený nedokončením sústavy vodných diel Gabčíkovo-Nagymaros na Dunaji z dôvodu chýbajúceho vzdutia Dunaja a tým aj Váhu. Kritický úsek pre plavbu je na r. km 43,900 až r. km 23,450; ktorý je vybavený štyrmi vodočernými zariadeniami, ktorých údaje sú zaznamenávané a prenášané na plavebný dispečing PLK Selice, ktorý informuje vodcu plavidla o aktuálnom stave na najbližšom mernom profile v smere plavby. Zároveň pre zvýšenie bezpečnosti plavby sú v uvedených merných profiloch vyznačené aj hodnoty nízkej plavebnej hladiny. Cez VD Selice sa vykonáva plavebná prevádzka len do prietoku $392 \text{ m}^3\text{s}^{-1}$. Pri tomto prietoku sa dosiahne maximálna horná plavebná hladina 111,30 m n. m. Preplávanie cez VD Selice je povolené a vykonávané len v dennej dobe v čase od východu do západu slnka. Pre športovú a rekreačnú plavbu je na ľavom brehu vybudovaný objekt na prenášanie plavidiel. Motorové plavidlá s hmotnosťou nad 250 kg môžu byť preplavené cez PLK (Plavebná vyhláška 1/1999). Dolný úsek Váhu je pre malé rekreačné plavidlá splavný celoročne z hľadiska minimálnych prietokov.

Povolená plavba

Plavba na dolnom úseku Váhu je povolená len v dennej dobe v čase od východu do západu slnka. Plavba osobných plavidiel na dolnom Váhu je možná len so súhlasom Štátnej plavebnej správy a dispečingu PLK Selice.



Prevádzka vodných skútrov a vodného lyžovania na vodnej ceste v predmetnom úseku je celodenné zakázaná v noci a v období od 15. 10. do 20. 03. s výnimkou nasledujúcich úsekov:

- r. km 61,800–57,500 Kráľová-Šaľa,
- r. km 55,900–55,100 Šaľa,
- r. km 40,000–38,000 Neded,
- r. km 31,000–29,500 Malý Ostrov,
- r. km 28,100–26,100 Komoča,
- r. km 23,500–23,000 Kolárovo, do 30 m od praveho brehu,
- r. km 23,000–22,000 Kolárovo v celej šírke,
- r. km 15,100–14,100 Vrbová nad Váhom,
- r. km 7,300–5,300 Komárno-Nová Osada,
- r. km 1,300–1,000 Komárno (Plavebná vyhláška 1/1999).

Prevádzka vodného lyžovania je povolená na uvedených úsekoch, s výnimkou Kolárova (r. km 23,500–23,000) a Komárna (r. km 1,300–1,000).

Dopravná dostupnosť

Príslušná oblasť má kvalitnú a hustú dopravnú infraštruktúru. Bezproblémové je cestné, ale i železničné spojenie s hlavným mestom a ostatnými významnými mestami západného Slovenska – Nitra, Nové Zámky, Trnava, Dunajská Streda. Významným cestným spojením v oblasti je vnútroštátna cesta č. I/75 Galanta-Šaľa-Nové Zámky. Cestou regionálneho významu je cesta II/573 Šoporňa-Šaľa-Kolárovo s napojením na cestu európskej siete E 571 a cesta Šaľa-Trnovec nad Váhom-Nitra spájajúca okresné a krajské mesto. Dôležitým železničným uzlom pre osobnú dopravu je mesto Šaľa. Prechádza tu trať európskeho významu Bratislava-Galanta-Šaľa-Štúrovo.

3.4 KROK 4: Stanovenie váhy hodnotiacich kritérií

Váhy – vyjadrujú relatívnu dôležitosť jednotlivých kritérií:

$$w = (w_1, w_2, w_3, w_4, \dots, w_k), \sum_{i=1}^k w_i = 1, w_i \geq 0.$$

Čím je dôležitosť kritéria väčšia, tým je väčšia aj jemu prislúchajúca váha. Jestvuje niekoľko prístupov a metód na modelovanie preferencií medzi kritériami, t.j. na stanovenie váhy hodnotiacich kritérií. Keďže v našom prípade nie je možné kvantitatívne ohodnotiť všetky vybrané kritéria, preto je najvhodnejšie použiť metódu váženého priemeru, resp. metódu poradia. Pri tejto metóde sa určí poradie kritéria podľa jeho dôležitosti. Je dobré, keď výber faktorov a definovanie váh sa uskutoční expertným spôsobom. Váhy w_i vyjadrujú dôležitosť faktora, ale súčasne vyjadrujú aj pomer dôležitosti medzi faktormi. Z praktického hľadiska je odporúčané, aby suma váh bola rovná 1 (súvisí to s vizuálnou predstavou rozdeľovania „jednotkového kruhového koláča“). V tom prípade platí:

$$\sum_{i=1}^k w_i = 1.$$

V prípade ak to neplatí, normalizujeme faktory:

$$w_{ij} = \frac{w_i}{\sum_{i=1}^k w_i}, i = 1, 2, \dots, n,$$

čím súčet

$$\sum_{i=1}^k w_{ij} = 1.$$

3.5 KROK 5: Hodnotenie centier turistického ruchu pomocou vybraných kritérií

Jednotlivé varianty V_j (v našom prípade varianty V_j sú strediská cestovného ruchu) hodnotíme pomocou vybraných faktorov (HV_j – hodnotenie variantu V_j). Pre každý variant V_j , ohodnotíme jednotlivé faktory F_i – (HF_{ij}).

Faktory hodnotíme v určitom dopredu definovanom intervale tzv. kardinálnej miere – K:

$$HF_{ij} \in \langle 1, 10 \rangle.$$

Hodnota kardinálnej miery, t.j. rozpätie hodnotenia, nám definuje citlivosť metódy. Čím väčší počet variantov a väčší počet faktorov, tým väčšie rozpätie, väčšia kardinálna miera. Hodnota kardinálnej

Tabuľka č. 3 » Tabuľka hodnotenia

Názov faktora	Váha faktora	Variant 1		Variant 2		Variant j	
F_1	w_1	HF_{11}	$HF_{11} \cdot w_1$	HF_{21}	$HF_{21} \cdot w_1$	HF_{j1}	$HF_{j1} \cdot w_1$
F_2	w_2	HF_{12}	$HF_{12} \cdot w_2$	HF_{22}	$HF_{22} \cdot w_2$	HF_{j2}	$HF_{j2} \cdot w_2$
F_3	w_3						
F_4	w_4						
F_n	w_i	HF_{ij}	$HF_{ij} \cdot w_i$	HF_{2j}	$HF_{2j} \cdot w_i$	HF_{ij}	$HF_{ij} \cdot w_i$
Celkové hodnotenie variantu			HV_1		HV_2		HV_j

miery, t.j. rozpätie hodnotenia, je v našom prípade $HF_{ij} \in <1,10>$.

3.6 KROK 6: Spracovanie rozhodovacieho algoritmu

Vlastný rozhodovací algoritmus multikritériálneho hodnotenia centier turistického ruchu tkvie vo výpočte súhrnnej funkcie úžitku HV_j na základe vzťahu:

$$HV_j = \sum_{i=1}^n HF_{ij} \cdot w_i$$

za predpokladu ak: $0 \leq w_i \leq 1, j = 1, 2, \dots, k$ a súčasne

$$\sum_{i=1}^k w_i = 1,$$

kde:

HV_j – výsledné hodnotenie j-teho variantu,

HF_{ij} – hodnotenie jednotlivých faktorov,

w_i – váha i-teho kritéria.

Analýzu možno definovať minimalizačne, t.j. čím menšie hodnotenie HF_{ij} , tým lepšie, resp. opačne maximalizačne, t.j. čím väčšie HF_{ij} tým lepšie, a to isté platí o váhach w .

V našom prípade je rozhodovací problém definovaný maximalizačne, t.j. čím väčšie ohodnotenie kritéria, tým lepšie a to isté platí aj o váhach. Riešením je potom:

$$V_j(\text{optim}) = \max(HV_j).$$

Pri záporných a kladných faktoroch je potrebné formalizovať ich tak, aby boli všetky rovnaké – buď kladné alebo záporné. V našom prípade sú vybrané faktory formalizované kladne, tzn. čím väčšie, tým lepšie. Z praktického hľadiska je potrebné vytvoriť tabuľku hodnotenia v nasledovnom tvare (tabuľka 3).

3.7 KROK 7: Usporiadanie centier turistického ruchu podľa výsledkov multikritériálnej analýzy

Následne boli na báze empirického výskumu vykonané modelové alternatívne/variantné porovnania sledovaných centier cestovného ruchu v podmienkach Slovenskej republiky vo väzbe na rekreačnú plavbu a v kontexte vybraných hodnotiacich kritérií – splavný úsek vodnej cesty, dostupnosť pre plavbu, obdobie využitia, povolená plavba, napojenie na mestské sídla, t.j. dopravná dostupnosť – a miery významnosti ich váh. V ďalšom uvádzame pre ilustráciu vybrané variantné riešenia zohľadňujúce rôzne hodnotiace kritériá s rôznou mierou významnosti, t.j. veľkosťou váhy príslušného i-teho kritéria.

Variant 1

Pri tomto výpočte sa dôraz kladie na faktory:

1. dopravná dostupnosť,
2. dostupnosť pre plavbu.



→ **Tabuľka č. 4 » Variant 1**

Strediská CR	Váhy	Bodrog		Liptovská Mara		Oravská priehrada		Zemplínska Širava		Váh, úsek Komárno-Sereď	
Faktory	w_i	HF_{1j}	$HF_{1j} \cdot w_i$	HF_{2j}	$HF_{2j} \cdot w_i$	HF_{3j}	$HF_{3j} \cdot w_i$	HF_{4j}	$HF_{4j} \cdot w_i$	HF_{5j}	$HF_{5j} \cdot w_i$
Splavný úsek	0,10	3	0,3	8	0,8	9	0,9	7	0,7	5	0,5
Dostupnosť pre plavbu	0,30	5	1,5	7	2,1	8	2,4	7	2,1	4	1,2
Obdobie využitia	0,15	6	0,9	5	0,75	4	0,6	8	1,2	8	1,2
Povolená plavba	0,15	4	0,6	7	1,05	7	1,05	6	0,9	3	0,45
Dopravná dostupnosť	0,30	2	0,6	10	3	6	1,8	5	1,5	9	2,7
Spolu	1,00	3,9		7,7		6,75		6,4		6,05	
		HV_1		HV_2		HV_3		HV_4		HV_5	

Tabuľka č. 5 » Variant 2

Strediská CR	Váhy	Bodrog		Liptovská Mara		Oravská priehrada		Zemplínska Širava		Váh, úsek Komárno-Sereď	
Faktory	w_i	HF_{1j}	$HF_{1j} \cdot w_i$	HF_{2j}	$HF_{2j} \cdot w_i$	HF_{3j}	$HF_{3j} \cdot w_i$	HF_{4j}	$HF_{4j} \cdot w_i$	HF_{5j}	$HF_{5j} \cdot w_i$
Splavný úsek	0,30	3	0,9	8	2,4	9	2,7	7	2,1	5	1,5
Dostupnosť pre plavbu	0,15	5	0,75	7	1,05	8	1,2	7	1,05	4	0,6
Obdobie využitia	0,10	6	0,6	5	0,5	4	0,4	8	0,8	8	0,8
Povolená plavba	0,30	4	1,2	7	2,1	7	2,1	6	1,8	3	0,9
Dopravná dostupnosť	0,15	2	0,3	10	1,5	6	0,9	5	0,75	9	1,35
Spolu	1,00	3,75		7,55		7,3		6,5		5,15	
		HV_1		HV_2		HV_3		HV_4		HV_5	

Tabuľka č. 6 » Variant 3

Strediská CR	Váhy	Bodrog		Liptovská Mara		Oravská priehrada		Zemplínska Širava		Váh, úsek Komárno-Sereď	
Faktory	w_i	HF_{1j}	$HF_{1j} \cdot w_i$	HF_{2j}	$HF_{2j} \cdot w_i$	HF_{3j}	$HF_{3j} \cdot w_i$	HF_{4j}	$HF_{4j} \cdot w_i$	HF_{5j}	$HF_{5j} \cdot w_i$
Splavný úsek	0,10	3	0,3	8	0,8	9	0,9	7	0,7	5	0,5
Dostupnosť pre plavbu	0,30	5	1,5	7	2,1	8	2,4	7	2,1	4	1,2
Obdobie využitia	0,15	6	0,9	5	0,75	4	0,6	8	1,2	8	1,2
Povolená plavba	0,30	4	1,2	7	2,1	7	2,1	6	1,8	3	0,9
Dopravná dostupnosť	0,15	2	0,3	10	1,5	6	0,9	5	0,75	9	1,35
Spolu	1,00	4,2		7,25		6,9		6,55		5,15	
		HV_1		HV_2		HV_3		HV_4		HV_5	

Variant 2

Pri tomto výpočte sa dôraz kladie na faktory:

1. splavný úsek,
2. povolená plavba.

Variant 3

Pri tomto výpočte sa dôraz kladie na faktory:

1. dostupnosť pre plavbu,
2. povolená plavba.

Tieto modelové varianty preukázali, že z piatich hodnotených stredísk so zakomponovanou rekreačnou plavbou a vodným turizmom najlepšie predpoklady na ďalší rozvoj cestovného ruchu, resp. rozvoj rekreačnej vodnej dopravy, má vodná nádrž Liptovská Mara. Samozrejme aj tu je potrebné rozvíjať sekundárnu ponuku, ktorá predstavuje základ pre vystupovanie športovej a rekreačnej plavby na trhu cestovného ruchu. Dôležitá je pre ďalší rozvoj aj úloha jednotlivých samospráv, ktorých povinnosťou je vytváranie podmienok pre projekty so zameraním na rozvoj cestovného ruchu. Jednotlivé samosprávy by sa mali snažiť znižovať rozdiely medzi susednými samosprávami, pričom jednou z ciest môže byť aj rozvoj cestovného ruchu v nadväznosti na rozvoj športovej a rekreačnej plavby, a to nielen na vodnej nádrži Liptovská Mara.

4. Záver

Cestovný ruch ako jedno z prierezočných odvetví hospodárstva tvorí významnú súčasť spoločensko-ekonomického života. Je považovaný za dôležitý faktor ekonomického a sociálneho rozvoja regiónov, ktorý ovplyvňuje vytváranie nových pracovných príležitostí, stimuluje rozvoj technickej a sociálnej infraštruktúry, zlepšuje starostlivosť o životné prostredie a občiansku vybavenosť, je zdrojom príjmov obcí a regiónov.

Komplexný rozvoj cestovného ruchu na Slovensku je jednou z najväčších spoločenských a hospodárskych výziev Slovenska nasledujúcich rokov.

A to nielen kvôli významnému a dlhodobému celosvetovému rastu tohto odvetvia, ale aj kvôli svojmu ekonomickému potenciálu a možnému prínosu pre celoplošné oživenie ekonomiky jednotlivých regiónov, miest, obcí, ako aj najmenších vidieckych komunít.

Jednotlivé regióny na Slovensku svojou polohou a primárnou ponukou vytvárajú predpoklady pre rozvoj vodného turizmu a rozvoj podnikania v rámci infraštruktúry cestovného ruchu. Jestvuje však ešte množstvo prekážok, ktoré sa však dajú prekonať vhodne nastavenou spolupracou a výmennou skúseností so zahraničnými regiónmi.

Najväčšou prekážkou rozvoja cestovného ruchu je, že medzi jednotlivými sektormi (turistické inštitúcie, samosprávy, štátne orgány, správy chránených území, podnikatelia, mimovládne organizácie) je slabá spolupráca a komunikácia, ktorá sa predovšetkým v oblasti vodného turizmu nachádza na okraji záujmu. V tejto súvislosti je potrebné predovšetkým venovať pozornosť nekvalitnej a nedostatočnej infraštruktúre vodnej dopravy, ktorá môže vo veľkej miere prispieť k rozvoju cestovného ruchu v jednotlivých regiónoch, nakoľko vodné toky a vodné plochy na Slovensku predstavujú obrovský potenciál ich využitia pre rekreačnú, turistickú a športovú plavbu.

Na báze vybraných centier turizmu: mikroregión Medzibodorzlie, Liptov, Orava mikroregión Zemplínska Šírava, Dolné Považie a v nadväznosti na ich možný hospodársky rozvoj so zakomponovaním rekreačnej, športovej a turistickej plavby na príslušných vodných cestách alebo uzatvorených vodných plochách: vodný tok Bodrog, vodná plocha Liptovská Mara, vodná plocha Oravská priehrada, vodná plocha Zemplínska Šírava, vodný tok Váh, úsek Komárno-Sereď aplikované nástroje multikriteriálnej analýzy preukázali schopnosť ich úspešného využitia v procese ich vzájomného hodnotenia. Prezentované modelové variantné riešenia poukazujú na vplyv toho-ktorého vybraného faktora či kritéria na konečnú bilanciu príslušného centra turizmu, čo môže v praxi výrazne napo-



- môcť zainteresovaným subjektov v rozhodovacích procesoch. V tomto kontexte však treba zdôrazniť, že žiadna metóda nemôže sama o sebe priviesť rozhodovateľa k správne mu výsledku, pokiaľ hodnotiace kritériá a váhy ich významnosti nevyplývajú zo širšieho marketingového či sociologického prieskumu.

LITERATÚRA A PRAMENE

1. Abbafy, D., Lukáč, M.: *Priehrady a nádrže na Slovensku*. Alfa, 1991, ISBN 80-05-00926-7
2. Blažek, J., Uhlíř, D.: *Teorie regionálního rozvoje*. Praha: Karolinum, 2002, ISBN 80-246-0384-5
3. Borovský, J., Smolková, E., Niňajová, I.: *Cestovný ruch – trendy a perspektívy*. Bratislava: Iura edition, 2008, ISBN 978-80-8078-215-3
4. Eisler, J.: *Ekonomika dopravních služeb a podnikání v dopravě*. Praha: Oeconomica, 2008, ISBN 978-80-245-1416-1
5. Fiala, P.: *Modely a metody rozhodování*. Praha: Fakulta informatiky a statistiky, Vysoká škola ekonomická v Praze, 2003, ISBN 80-245-0622-X
6. Filová, E., Sosedová, J., Lednický, M.: *Water transport in the context of tourism development*. TRANSCOM 2011: 9th European Conference of Young Research and Science Workers in Transport and Telecommunications, Žilina, 27–29 June 2011
7. Filová, E., Sosedová, J.: *Vodná doprava ako determinant regionálneho rozvoja*. Management Challenges in the 21st Century, 2011, ISBN 978-80-89306-10-7
8. Filová, E.: *Vodná doprava ako podmieňujúci faktor a nástroj rozvoja turizmu*. Doktorandská dizertačná práca. Žilinská univerzita v Žiline, 2012, 142 s.
9. Gučík, M. a kol.: *Manažment cestovného ruchu*. Banská Bystrica: Dali, 2010, ISBN 978-80-89090-67-9
10. Gučík, M. a kol.: *Manažment regionálneho cestovného ruchu*. Banská Bystrica: Dali, 2007, ISBN 978-80-89090-34-1
11. Jakubíková, D.: *Marketing v cestovnom ruchu*. Praha: Grada Publishing, 2009, ISBN 978-80-247-3247-3
12. Kaspar, C.: *Základy cestovného ruchu*. EF UMB, 1995
13. Kmeco, L.: *Sociálno-ekonomické účinky mestského cestovného ruchu na Slovensku*. Banská Bystrica: UMB, 2003, ISBN 80-8055-765-9
14. Malindžák, D., Takala, J.: *Projektovanie logistických systémov: teória a prax*. Košice: Expres publicit, 2005, ISBN 88-8073-282-5
15. Michalová, V. a kol.: *Služby a cestovný ruch*. Bratislava: Sprint, 2001, ISBN 80-88848-78-4
16. Možiešik, L. a kol.: *Splavnenie Bodrogu, Latorice a Laborca*. Zborník z medzinárodnej konferencie XXV Plavebné dni, 2009
17. Nemčok, P.: *Možnosti využitia ďalších slovenských riek na zavedenie vodnej dopravy*. Zborník z medzinárodnej konferencie XXV Plavebné dni, 2009
18. Ocelíková, E.: *Multikriteriálne rozhodovanie*. Košice: Elfa, 2004, ISBN 80-89066-28-3
19. *Plavebné opatrenie 34/2010, ktorým sa vydáva poriadok k plavbe plavidiel na vodných cestách Bodrog, Laborec a Latorica, ktoré tvoria Zemplínsku vodnú cestu*
20. *Plavebné opatrenie 22/2007, ktorým sa určujú podmienky pre zriaďovanie a prevádzku poľovní malých plavidiel*
21. *Plavebné opatrenie UVC 1/2010, ktorým sa určujú podmienky prevádzky plavidiel na UVC SR*
22. *Plavebné opatrenie UVC 17/2010, ktorým sa určujú podmienky prevádzky plavidiel na UVC VD Liptovská Mara*

23. *Plavebné opatrenie UVC 20/2010, ktorým sa určujú podmienky prevádzky plavidiel na UVC Oravská priehrada*
24. *Plavebné opatrenie UVC 21/2010, ktorým sa určujú podmienky prevádzky plavidiel na UVC VD Trenčianske Biskupice*
25. *Plavebné opatrenie UVC 22/2010, ktorým sa určujú podmienky prevádzky plavidiel na UVC VD Žilina*
26. *Plavebné opatrenie UVC 9/2010, ktorým sa určujú podmienky prevádzky plavidiel na UVC VN Zemplínska Štrava*
27. Ryglová, K.: *Cestovní ruch*. Ostrava: Key Publishing, 2009, ISBN 978-80-7418-082-6
28. Sosedová, J., Filová, E.: *Doprava v kontexte rozvoja cestovného ruchu*. Doprava a spoje, 2010, č. 1, s. 35–42, ISSN 1336-7676
29. Sosedová, J., Filová, E.: *Vodná doprava ako podmieňujúci faktor a nástroj rozvoja turizmu Medzibodrožia*. Perners Contacts, 2009, s. 101–118, ISSN 1801-674X
30. Šulgan, M., Sosedová, J., Rievaj, V.: *Európske dopravné koridory a Slovensko*. Žilinská univerzita v Žiline, 2001, ISBN 80-7100-903-2
31. Waterman, R.: *Sustainable use of inland waterways*. Interreg IV C — European waterways forward 2010. Dostupné na: http://www.ronaldwaterman.nl/page21/files/page21_2.pdf (2. 9. 2010)
32. Wokoun, R. a kol.: *Regionálny rozvoj*. Praha: Linde, 2008, ISBN 978-80-7201-699-0
33. *Zákon NR SR č. 364/2004 Z. z. o vodách v znení neskorších predpisov*
34. *Zákon NR SR č. 543/2002 Z. z. o ochrane prírody a krajiny v znení neskorších predpisov*
35. *Zákon NR SR č. 338/2000 Z. z. o vnútrozemskej plavbe a o zmene a doplnení niektorých zákonov*

KLÍČOVÁ SLOVA

cestovní ruch, rekreační plavba

ABSTRACT

The paper is focused on tourist industry in the content of the development of water tourism in the conditions of the Slovak Republic. It proposes differentiated models of integrated tourism development in order to make tourism centres more attractive with respect to the primary and secondary offer of recreational water transport. It identifies the rating of selected tourism centres — microregion Medzibodrožie, Liptov, Orava, microregion Zemplínska Štrava, Dolné Považie — related the rivers/water areas (the rivers such as the Bodrog and the Váh, water areas like Liptovská Mara, Orava dam, Zemplínska Štrava) through multiobjective analysis or proportionality-index method.

KEYWORDS

tourism, recreational water transport

JEL CLASSIFICATION

C19, L83, O18, R41

×

Scientia & Societas

Scientia et Societas * číslo 2 * ročník IX
Recenzovaný společenskovední časopis | Vychází čtyřikrát ročně

Vydavatel

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

PhDr. PaedDr. Eva Ambrozová, Ph.D., vedoucí Ústavu humanitních věd, NEWTON College, a.s.
prof. Ing. Ladislav Blažek, CSc., Ekonomicko-správní fakulta, Masarykova univerzita
doc. PhDr. Viktória Dolinská, Ph.D., Ekonomická fakulta, Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici
Mgr. Jiří Hodný, Ph.D., Fakulta ekonomiky a managementu, Univerzita obrany
doc. Ing. Petr Chvojka, CSc., bývalý hlavní ekonom ČSOB
prof. Ing. Jaroslav Jakš, DrSc., Metropolitní univerzita Praha, o.p.s.
doc. Ing. Martina Jiráňková, Ph.D., ředitelka Centra evropských studií, Vysoká škola ekonomická v Praze
Ing. Jiří Kolečák, Ph.D., Fakulta podnikatelská, Vysoké učení technické v Brně
Mgr. Petr Kraus, člen dozorčí rady NEWTON College, a.s.
prof. Ing. Václav Kubišta, CSc., Metropolitní univerzita Praha, o.p.s.
Ing. Milan Lindner, Ph.D., místopředseda představenstva NEWTON College, a.s.
MUDr. Jan Mojžíš, rektor a předseda představenstva NEWTON College, a.s.
doc. PhDr. Karel Pavlica, Ph.D., ŠKODA AUTO a.s. Vysoká škola
doc. Ing. Stanislav Šaroch, Ph.D., prorektor pro vědu a výzkum, ŠKODA AUTO a.s. Vysoká škola
prof. Ing. Milan Šíkula, DrSc., ředitel Ekonomického ústavu Slovenské akademie věd
prof. Ing. PhDr. Ing. Vladimír Tomšík, Ph.D. Ph.D., viceguvernér České národní banky
Mgr. Ing. Petr Wawrosz, Ph.D., Vysoká škola finanční a správní, o.p.s.
prof. Ing. Milan Žák, CSc., rektor Vysoké školy ekonomie a managementu

Grafická úprava

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. července 2013

MK ČR E 16579 | ISSN 1801-7118

© NEWTON College, a.s.

