2‘14 }
Recenzovaný společenskovědní časopis
Peer-reviewed social science journal
2014 * Ročník / Volume X * Číslo / Issue 2
www.sets.cz

Scientia et Societas

03 Rozdíly v konkurenceschopnosti mezi státy EU: důsledky pro soudržnost Evropské unie a eurozóny

27 Nový institucionální rámec eurozóny: větší důraz na konkurenceschopnost

34 Transatlantická dohoda: výzvy a příležitosti pro Českou republiku

96 Sociální systém Číny

NEWTON COLLEGE

Obsah / Contents

Vědecké stati / Scientific articles

3 Rozdíly v konkurenceschopnosti mezi státy EU: důsledky pro soudržnost Evropské unie a eurozóny / Differences in competitiveness between the EU Member States: implications for the cohesion of the European Union and the euro area

17 Vliv harmonizace práva v Evropské unii na konkurenceschopnost EU a jejích členských států / Impact of harmonization of law in the European Union on competitiveness of the EU and its Member States

27 Nový institucionální rámec eurozóny: větší důraz na konkurenceschopnost / The new institutional framework of the euro area: more emphasis on competitiveness

34 Transatlantická dohoda: výzvy a příležitosti pro Českou republiku / Transatlantic Trade and Investment Partnership: challenges and opportunities for the Czech Republic

59 Odraz postavení sektoru služeb v zemích EU v odvětvích náročných na znalosti v české ekonomice / The reflection of the position of the service sector in the EU countries in knowledge-intensive sectors in the Czech economy

76 Czech spa destinations: financial performances and a role for tourism development

85 Regionální politika Evropské unie a Číny / Regional policy of the European Union and China

96 Sociální systém Číny / The social system of China

104 Malé státy a jejich konceptualizace: skládání puzzle / Small states and their conceptualization: a puzzle

117 Znalosti v oblasti managementu inovací a jejich dopad na tvorbu inovací v podniku / Knowledge in the field of innovation management and their impact on innovation creation in enterprises

127 Vztah CSR a finančního výkonu firmy / Relationship between CSR and firm financial performance

145 Využití konceptu Customer relationship management a vliv jeho využívání na finanční výkonnost podniků v České republice / Utilization of Customer Relationship Management and the effect of its use on the financial performance of companies in the Czech Republic

158 Retail marketing practice in the Czech Republic

168 Využití principů fuzzy logiky při obsluze zákazníka / The use of principles of fuzzy logic in serving customers

NEWTON COLLEGE

Rozdíly v konkurenceschopnosti mezi státy EU: důsledky pro soudržnost Evropské unie a eurozóny

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

1. Definice pojmu konkurenceschopnost státu

Hodnocení konkurenceschopnosti ekonomik jsou v posledních dvaceti letech důležitou součástí procesu tvorby hospodářských politik jednotlivých zemí i nadnárodních integračních celků typu Evropské unie. Posuzování a porovnávání konkurenceschopnosti ekonomik věnují značnou pozornost vlády národních států, orgány Evropské unie i mezinárodní ekonomické instituce. Řada mezinárodních ekonomických institucí pak hodnocení konkurenceschopnosti ekonomik přímo provádí.

Základem hodnocení konkurenceschopnosti ekonomik je sledování a vyhodnocování řady dílčích kritérií konkurenceschopnosti pro jednotlivé země. Na základě toho jsou pak sestavovány různé žebříčky či pořadí konkurenceschopnosti států. Žebříčky konkurenceschopnosti zemí jsou jednak dílčí, sestavené na základě hodnocení pouze části kritérií, která spolu věcně souvisejí, jednak souhrnné, sestavené na základě všech vyhodnocovaných kritérií. Jednotlivé země zařazené do hodnocení a výsledných žebříčků konkurenceschopnosti pak usilují o dosažení co nejvyšší konkurenceschopnosti, o co nejlepší umístění v žebříčcích či pořadích konkurenceschopnosti. Toto úsilí se pak odráží v nastavení hospodářských politik jednotlivých zemí. Lze tedy říci, že hodnocení konkurenceschopnosti ekonomik prováděná mezinárodními ekonomickými institucemi patří mezi faktory ovlivňující hospodářskou politiku vlád národních států.

Evropská unie se problémům spojeným s rozdíly v konkurenceschopnosti mezi jednotlivými členskými státy EU i otázce zvyšování konkurenceschopnosti Evropské unie jako celku oficiálně věnuje minimálně od roku 2000. Vyjádřením tohoto oficiálního zájmu o konkurenceschopnost EU a jejích členských zemí se v roce 2000 stalo přijetí první desetileté strategie konkurenceschopnosti EU nazvané Lisabonská strategie a v roce 2010 pak schválení další desetileté strategie konkurenceschopnosti EU s názvem Evropa 2020. Evropská unie začala vnímat svou konkurenceschopnost jako určující faktor svého postavení v globální ekonomice a rozdíly v konkurenceschopnosti mezi členskými státy EU začaly být považovány za limitující faktor efektivního fungování vnitřního trhu Evropské unie i hladkého fungování eurozóny.

Pojem konkurenceschopnost ekonomiky je však starší než výše uvedené strategie konkurence- →

[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 do 31. 8. 2017 se projekt nachází ve fázi udržitelnosti.*

schopnosti EU. Začal se používat již od konce 70. let minulého století, v mnohem větším a rostoucím rozsahu se pak používá od 90. let minulého století, kdy začala být různými mezinárodními ekonomickými institucemi prováděna pravidelná hodnocení konkurenceschopnosti ekonomik na multikriteriálním základě.

Literatura věnující se konkurenceschopnosti ekonomik neuvádí jedinou či společnou definici konkurenceschopnosti. Naopak, pro konkurenceschopnost ekonomiky státu můžeme najít řadu různých, mnohdy nepříliš určitých či mnohoznačných definic.

Například ředitel projektu IMD World Competitiveness Yearbook Stéphane Garelli v roce 2001 v IMD World Competitiveness Yearbook definoval konkurenceschopnost státu následovně: *„Někteří vědci tvrdí, že soutěžit nemají státy, nýbrž podniky. Není pochybnosti o tom, že konkurenceschopné podniky jsou hlavním motorem konkurenceschopnosti země. Ale za posledních dvacet let vzrostla ekonomická odpovědnost vlád – ať již k lepšímu, či horšímu – do té míry, že je prostě nemožné ignorovat vliv, který mají státy na moderní ekonomiky. Státy mění prostředí, v nichž podniky působí, a ovlivňují tak jejich konkurenceschopnost. Významná část konkurenceschopnosti určitých zemí dnes plyne z agresivních incentivních politik, uskutečňovaných s cílem přilákání zahraničních investorů…“*

I jiné definice dávají konkurenceschopnost podniku a konkurenceschopnost celé ekonomiky na stejnou či podobnou úroveň, nevnímají rozdíly mezi konkurenceschopností podniku a konkurenceschopností ekonomiky země. Například v 90. letech minulého století tehdejší prezident USA Bill Clinton uvedl, že *„se každá země podobá velké korporaci soutěžící na globálním trhu“*. Tento výrok se stal velmi populárním, byl často citován a podpořil vytváření rozsáhlých multikriteriálních hodnocení konkurenceschopnosti států.

Na druhé straně nositel Nobelovy ceny za ekonomii Paul Krugman vydal v roce 1996 v Harvard Business Review stať s výmluvným názvem *A Country Is Not a Company* (*Země není podnik*), v níž rozebírá rozdíly mezi řízením podniku a prováděním hospodářské politiky na úrovni ekonomiky jako celku. Tento názor, který odmítá připodobňovat ekonomiky jednotlivých států k velkým korporacím, se však nestal součástí hlavního proudu hodnocení konkurenceschopnosti.

Poměrně často se lze setkat s tautologickými definicemi konkurenceschopnosti národního státu či národní ekonomiky – konkurenceschopný je ten stát, který má schopnost konkurovat jiným státům, konkurenceschopná je ta ekonomika, která je schopna obstát v konkurenci jiných ekonomik, vyrovnat se s konkurenčními tlaky jiných zemí apod. Například Laura D'Andrea Tyson, předsedkyně Rady ekonomických poradců prezidenta USA Billa Clintona, ve své publikaci Who's Bashing Whom z roku 1992 konkurenceschopnost Spojených států amerických definovala následovně: *„Konkurenceschopnost je naše schopnost produkovat zboží a služby, které jsou schopny úspěšně projít testem mezinárodní konkurence, přičemž se naši občané budou moci těšit z rostoucí a dlouhodobě udržitelné životní úrovně.“*

Přestože se růst konkurenceschopnosti států a nadnárodních integračních celků typu Evropské unie objevuje na předních místech mezi cíli sledovanými národními vládami i orgány EU, přestože se konkurenceschopnost stala předmětem ekonomického výzkumu, hospodářské politiky i soutěže mezi státy v současném světě, na otázku, co je podstatou konkurenceschopnosti státu, jaké jsou její zdroje a důsledky, neexistuje jednoznačná odpověď. Z různých výkladů a definic konkurenceschopnosti státu plyne, že za konkurenceschopnost státu či ekonomiky můžeme považovat

- schopnost dané ekonomiky prosadit se na globálním trhu v konkurenci s ostatními ekonomikami,
- schopnost státu přitáhnout zahraniční investice,
- schopnost státu vytvořit podmínky pro příchod zahraničních, respektive nadnárodních firem do domácí ekonomiky,

- schopnost státu vytvořit podmínky pro udržení, respektive zabránění odchodu firem na domácím trhu již působících,
- ochotu a schopnost státu uplatňovat hospodářské politiky příznivé pro fungování firem a zvyšování technologické náročnosti jejich produkce.

Taková neurčitost či mnohoznačnost definice konkurenceschopnosti státu však vyvolává řadu otázek ohledně skutečného pozadí sledování konkurenceschopnosti státu. Je vysoká konkurenceschopnost státu projevem jeho silného postavení ve světové ekonomice? Anebo je konkurenceschopnost státu projevem jeho slabosti, jeho ochoty vyhovět některým silným zájmovým skupinám?

K nalezení odpovědí na tyto otázky nám může pomoci pohled na vývoj sledování a hodnocení konkurenceschopnosti států v čase a rozbor metodiky multikriteriálních hodnocení konkurenceschopnosti národních ekonomik.

Ani realizace strategie Evropa 2020, stejně jako realizace předcházející Lisabonské strategie, nepřinesla pokrok při sbližování úrovně konkurenceschopnosti členských zemí Evropské unie. Naopak, rozdíly v konkurenceschopnosti mezi členy EU, zejména mezi některými periferními zeměmi Evropské unie na straně jedné a zbytkem EU na straně druhé, po roce 2010 přetrvávají a v některých případech se dále prohloubily.

2. Metodika měření a hodnocení konkurenceschopnosti států

Mezi nejznámější souhrnná hodnocení konkurenceschopnosti zemí patří Global Competitiveness Index konstruovaný a každoročně vydávaný World Economic Forum (WEF) a World Competitiveness Scoreboard zavedený a každoročně vydávaný International Institute for Management Development (IMD). Podrobná hodnocení konkurenceschopnosti států prováděná World Economic Forum jsou každoročně publikována v Global Competitiveness Report, detailní hodnocení realizovaná IMD jsou každý rok zveřejňována v IMD World Competitiveness Yearbook. Pro ilustraci rozsahu hodnocení konkurenceschopnosti může sloužit fakt, že v roce 2013 World Economic Forum posuzovalo 148 zemí na základě 112 kritérií. Při prvním hodnocení konkurenceschopnosti v roce 1979 přitom World Economic Forum posuzovalo jen 16 zemí, a to pouze evropských.

Konkurenceschopnost národních ekonomik či národních států i světových regionů v současné době hodnotí také další instituce, například Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj, Světová banka nebo Mezinárodní měnový fond, a rovněž Evropská unie.

Tabulka 1 uvádí dvacet nejvíce konkurenceschopných zemí světa podle hodnocení Global Competitiveness Report. Jsou v ní zaznamenána pořadí zemí v souhrnném žebříčku konkurenceschopnosti Global Competitiveness Index v období od roku 2004 až do současnosti. Jak jsme již zmínili výše, za pozornost stojí, že na předních místech souhrnného žebříčku konkurenceschopnosti, mnohdy dokonce na místě prvním, se umísťovaly Spojené státy americké, v nichž přitom v roce 2007 vypukla hypoteční krize, která posléze přerostla do podoby globální finanční a ekonomické krize v letech 2008–2009. Taková skutečnost vyvolává otázky, na jakém základě jsou tyto žebříčky konkurenceschopnosti konstruovány a jaké informace vlastně poskytují.

Jak již bylo uvedeno výše, multikriteriální hodnocení konkurenceschopnosti národních ekonomik se provádějí na základě širokého spektra dílčích kritérií konkurenceschopnosti. Každá eko- →

nomika je vyhodnocována prostřednictvím každého dílčího kritéria, z čehož vyplyne její umístění (pořadí) v dílčích žebříčcích konkurenceschopnosti podle jednotlivých kritérií nebo podle věcně souvisejících kritérií. Veškerá dílčí hodnocení zemí podle všech použitých dílčích kritérií konkurenceschopnosti jsou pak agregována a na základě této agregace jsou sestavovány souhrnné žebříčky konkurenceschopnosti států.

Dílčí kritéria konkurenceschopnosti jsou přitom dvojího typu. Za prvé se jedná o tvrdá kritéria, což jsou statistická data za každou sledovanou zemi. Za druhé jde o měkká kritéria, což jsou hodnocení sledovaných zemí prostřednictvím výpovědí respondentů. Důležité je vědět, kdo jsou tito respondenti. Jsou to ekonomičtí odborníci z univerzit a výzkumných institucí, ale také investoři, manažeři a další představitelé podnikatelského sektoru. Například v Global Competitiveness Report 2013–2014 na každou hodnocenou zemi připadalo průměrně 95 respondentů.

Zásadní informací je, že většinu dílčích kritérií v hodnoceních konkurenceschopnosti tvoří kritéria měkká. Například v Global Competitiveness Report 2013–2014 bylo pro hodnocení konkurenceschopnosti států použito 112 dílčích kritérií, z toho bylo pouze 32 tvrdých (29 %), avšak 80 měkkých (71 %).

Informace obsažené v dílčích i souhrnných žebříčcích konkurenceschopnosti států slouží vládám národních států jako vodítko při realizaci jejich hospodářských politik, investorům, manažerům a dalším představitelům podnikatelského sektoru jako podklad při alokaci jejich investic a mezinárodním institucím a integračním celkům jako východisko pro hospodářskopolitická doporučení národním státům. Všimněme si, že vlády národních států, investoři, manažeři a další představitelé podnikatelského sektoru, mezinárodní instituce a integrační celky tak mají stejná vodítka ke svému rozhodování. Zároveň platí, že mezi respondenty multikriteriálních hodnocení konkurenceschopnosti, kteří svými názory na jednotlivé ekonomiky utvářejí hodnoty měkkých kritérií, nejsou zastoupeny vlády národních států. Poměrně snadno zodpověditelnou otázkou pak je, kdo je především příjemcem výsledků multikriteriálních hodnocení konkurenceschopnosti a kdo je spolutvůrcem těchto hodnocení. Spolutvůrci hodnocení konkurenceschopnosti států jsou ekonomové a zástupci investorů a manažerů, respektive podnikatelského sektoru. Naopak vlády národních států do procesu vytváření multikriteriálních hodnocení konkurenceschopnosti států vstupují pouze nepřímo tím, jaká hospodářskopolitická opatření přijímají, avšak neúčastní se přímo hodnocení národních ekonomik, takže jsou převážně příjemci výsledků multikriteriálních hodnocení konkurenceschopnosti.

Vlády národních států si přitom nemohou dovolit multikriteriální hodnocení konkurenceschopnosti ignorovat, protože výsledky těchto hodnocení a umístění zemí v dílčích i souhrnných žebříčcích konkurenceschopnosti jsou rozsáhle publikovány a rozebírány, a tím získávají na značném významu — jsou vizitkou pověsti jednotlivých zemí, jejich kredibility, vstřícnosti k podnikatelskému sektoru či k zahraničním investorům. To vede k soutěži mezi národními státy o co nejlepší umístění v žebříčcích konkurenceschopnosti, o co nejvyšší konkurenceschopnost, a to i v rámci integračních celků, jako je Evropská unie.

Celá tato konstrukce vytváření, metodiky a prezentace multikriteriálních hodnocení konkurenceschopnosti států pak vede k tomu, že vlády národních států jsou pod tlakem názorů a zájmů respondentů-hodnotitelů, které prostřednictvím měkkých kritérií vstupují do výsledků multikriteriálních hodnocení konkurenceschopnosti. Vlády národních států se v důsledku toho nacházejí ve slabém, podřízeném, nesamostatném postavení.

To dokládá i podoba jednotlivých dílčích kritérií konkurenceschopnosti, která jsou sledována. Tato kritéria jsou důležitá například z hlediska fungování transnacionálních korporací, avšak z hlediska fungování ekonomiky jako celku jsou mnohá tato kritéria navzájem rozporná, nekompatibilní. Například z konstrukce dílčích kritérií ply-

ne, že vysoce konkurenceschopná je ta země, která má vzdělanou pracovní sílu, avšak zároveň pracovní sílu levnou, která vykazuje nízké mzdy, flexibilní trh práce a nízkou míru sociální ochrany, avšak zároveň i sociální smír, která má nízké daně a vysoké vládní výdaje na infrastrukturu, vzdělávání, výzkum a vývoj, avšak zároveň vyrovnané nebo přebytkové saldo veřejných rozpočtů a nízký veřejný dluh.

Pro vlády národních států představuje řešení těchto vzájemně protichůdných požadavků často kvadraturu kruhu a jejich ochota podílet se na plnění takových úloh jen podtrhuje slabost postavení národních států ve vztahu k transnacionálním korporacím, zahraničním investorům, finančním institucím a finančním trhům. Hospodářská politika realizovaná na tomto základě je pak mnohdy vnitřně rozporná, nekonzistentní a může vést k různým nerovnováhám a krizovým jevům v ekonomice.

3. Úsilí o zvyšování konkurenceschopnosti USA

Ve Spojených státech amerických začala v 80. letech minulého století vznikat řada analytických studií upozorňujících na nebezpečí ztráty konkurenceschopnosti ekonomiky USA ve vztahu k Japonsku. Poukazovaly na nižší produktivitu výrobních faktorů v USA a na riziko vzniku technologické mezery v americké ekonomice vůči Japonsku. Tyto studie zároveň požadovaly přijetí opatření, která by obnovila a posílila konkurenceschopnost americké ekonomiky.

V 90. letech minulého století tlak na zvyšování konkurenceschopnosti ekonomiky USA dále zesiloval, jak dokládají již výše zmiňované výroky prezidenta USA Billa Clintona a předsedkyně jeho Rady ekonomických poradců Laury D'Andrey Tyson. Usilování o co nejvyšší konkurenceschopnost americké ekonomiky pokračovalo i v novém tisíciletí a úspěch této strategie se zdál být potvrzen opakovaným umístěním USA na prvních pozicích v různých žebříčcích konkurenceschopnosti. Avšak navzdory tomu, že Spojené státy americké byly mnohokrát vyhodnoceny jako nejkonkurenceschopnější ekonomika světa (viz údaje v tabulce 1), staly se nakonec zemí, v níž v roce 2007 odstartovala globální finanční a ekonomická krize.

4. Strategie konkurenceschopnosti Evropské unie a jejich výsledky

Rovněž v Evropské unii se stal růst konkurenceschopnosti prvořadým cílem, a to jak na úrovni jednotlivých členských zemí, tak na úrovni EU jako celku. V roce 1985 země tehdejších Evropských společenství založily program EUREKA, který byl reakcí na technologickou mezeru a hrozbu ztráty konkurenceschopnosti západní Evropy vůči USA a Japonsku. Na kodaňském summitu Evropské unie v roce 1993 byla jako příčina vysoké nezaměstnanosti v zemích Evropské unie označena nedostatečná konkurenceschopnost ve vztahu k USA a Japonsku a jako řešení problému bylo navrženo zvýšení investic do infrastruktury a špičkových technologií.

4.1 Lisabonská strategie a její hodnocení

V roce 2000 pak Evropská unie schválila svou první desetiletou strategii konkurenceschopnosti s názvem Lisabonská strategie. Základním cílem Lisabonské strategie bylo učinit z Evropské unie do roku 2010 nejkonkurenceschopnější a nejdynamičtější ekonomiku světa založenou na znalostech, schopnou dosahovat udržitelného ekonomického růstu, vytvářet početnější a lepší pracovní místa a zajišťovat větší sociální soudržnost. K dosažení tohoto základního cíle se měla EU zaměřit na tři následující priority:

- připravovat se na přechod k ekonomice a společnosti založené na znalostech, podporovat výzkum, vývoj a inovace, aby byly motorem evropského ekonomického růstu, vystupňovat strukturální reformy podporující konkurenceschopnost a inovace a dotvořit vnitřní trh, zvý- →

Tabulka č. 1 » *Dvacet nejvíce konkurenceschopných zemí světa podle Global Competitiveness Index v letech 2004–2014*

	Celkové pořadí konkurenceschopnosti zemí (Global Competitiveness Index) v uvedeném období				
	2004–2005	2005–2006	2006–2007	2007–2008	2008–2009
1.	USA	USA	Švýcarsko	USA	USA
2.	**Finsko**	**Finsko**	**Finsko**	Švýcarsko	Švýcarsko
3.	***Dánsko***	***Dánsko***	***Švédsko***	***Dánsko***	***Dánsko***
4.	Švýcarsko	Švýcarsko	***Dánsko***	***Švédsko***	***Švédsko***
5.	***Švédsko***	Singapur	Singapur	**Německo**	Singapur
6.	**Německo**	**Německo**	USA	**Finsko**	**Finsko**
7.	Singapur	***Švédsko***	Japonsko	Singapur	**Německo**
8.	Hongkong (Čína)	Taiwan	**Německo**	Japonsko	**Nizozemsko**
9.	***Spojené království***	***Spojené království***	**Nizozemsko**	***Spojené království***	Japonsko
10.	Japonsko	Japonsko	***Spojené království***	**Nizozemsko**	Kanada
11.	Taiwan	**Nizozemsko**	Hongkong (Čína)	Korejská republika	Hongkong (Čína)
12.	**Nizozemsko**	**Francie**	Norsko	Hongkong (Čína)	***Spojené království***
13.	Island	Kanada	Taiwan	Kanada	Korejská republika
14.	Norsko	Hongkong (Čína)	Island	Taiwan	**Rakousko**
15.	Kanada	**Rakousko**	Izrael	**Rakousko**	Norsko
16.	Austrálie	Island	Kanada	Norsko	**Francie**
17.	**Francie**	Norsko	**Rakousko**	Izrael	Taiwan
18.	**Rakousko**	Austrálie	**Francie**	**Francie**	Austrálie
19.	**Belgie**	Korejská republika	Austrálie	Austrálie	**Belgie**
20.	Nový Zéland	**Belgie**	**Belgie**	**Belgie**	Island

	Celkové pořadí konkurenceschopnosti zemí (Global Competitiveness Index) v uvedeném období				
	2009–2010	2010–2011	2011–2012	2012–2013	2013–2014
1.	Švýcarsko	Švýcarsko	Švýcarsko	Švýcarsko	Švýcarsko
2.	USA	***Švédsko***	Singapur	Singapur	Singapur
3.	Singapur	Singapur	***Švédsko***	**Finsko**	**Finsko**
4.	***Švédsko***	USA	**Finsko**	***Švédsko***	**Německo**
5.	***Dánsko***	**Německo**	USA	**Nizozemsko**	USA
6.	**Finsko**	Japonsko	**Německo**	**Německo**	***Švédsko***
7.	**Německo**	**Finsko**	**Nizozemsko**	USA	Hongkong (Čína)
8.	Japonsko	**Nizozemsko**	***Dánsko***	***Spojené království***	**Nizozemsko**
9.	Kanada	***Dánsko***	Japonsko	Hongkong (Čína)	Japonsko
10.	**Nizozemsko**	Kanada	***Spojené království***	Japonsko	***Spojené království***
11.	Hongkong (Čína)	Hongkong (Čína)	Hongkong (Čína)	Katar	Norsko
12.	Taiwan	***Spojené království***	Kanada	***Dánsko***	Taiwan
13.	***Spojené království***	Taiwan	Taiwan	Taiwan	Katar

Tabulka č. 1 (dokončení)

	Celkové pořadí konkurenceschopnosti zemí (Global Competitiveness Index) v uvedeném období				
	2009–2010	2010–2011	2011–2012	2012–2013	2013–2014
14.	Norsko	Norsko	Katar	Kanada	Kanada
15.	Austrálie	**Francie**	**Belgie**	Norsko	***Dánsko***
16.	**Francie**	Austrálie	Norsko	**Rakousko**	**Rakousko**
17.	**Rakousko**	Katar	Saúdská Arábie	**Belgie**	**Belgie**
18.	**Belgie**	**Rakousko**	**Francie**	Saúdská Arábie	Nový Zéland
19.	Korejská republika	**Belgie**	**Rakousko**	Korejská republika	Spojené arabské emiráty
20.	Nový Zéland	**Lucembursko**	Austrálie	Austrálie	Saúdská Arábie

Poznámka: Tučně jsou označeny členské země eurozóny. Tučnou kurzívou jsou označeny členské státy EU mimo eurozónu.
Pramen: The Global Competitiveness Report 2004–2005; The Global Competitiveness Report 2005–2006; The Global Competitiveness Report 2006–2007; The Global Competitiveness Report 2007–2008; The Global Competitiveness Report 2008–2009; The Global Competitiveness Report 2009–2010; The Global Competitiveness Report 2010–2011; The Global Competitiveness Report 2011–2012; The Global Competitiveness Report 2012–2013; The Global Competitiveness Report 2013–2014

šit výdaje na výzkum a vývoj v EU na 3 % HDP do roku 2010;

- modernizovat evropský sociální model, investovat do lidských zdrojů a bojovat proti vyloučením, zvýšit v EU míru zaměstnanosti z počátečních 66 % k 70 % v roce 2010;
- udržovat zdravý ekonomický výhled a možnost dosahování budoucího ekonomického růstu prostřednictvím vhodného mixu hospodářských politik.

Cíle Lisabonské strategie se však nepodařilo naplnit. Jen částečným důvodem neúspěchu Lisabonské strategie je přitom globální finanční a ekonomická krize z let 2008–2009. Potíže s plněním cílů Lisabonské strategie se totiž objevovaly i před krizí.

Roční tempo růstu reálného HDP Evropské unie i eurozóny se podle údajů Eurostatu zrychlilo na zhruba 3 % v letech 2006 a 2007 oproti 1–2 % dosahovaným v období 2001–2005. Avšak v důsledku globální finanční a ekonomické krize se v roce 2008 ekonomický růst prudce zpomalil na 0,4 % a v roce 2009 reálný HDP Evropské unie i eurozóny poklesl o 4,5 %.

Naplnit se nepodařilo ani cíl v oblasti zaměstnanosti, i když se její míra cílové hodnotě alespoň přiblížila. Lisabonská strategie předpokládala zvýšení celkové míry zaměstnanosti v průměru EU k 70 % do roku 2010, podle údajů Eurostatu však skutečná hodnota v uvedeném roce dosáhla nižší úrovně, a sice 68,5 %.

Téměř žádný pokrok se nedostavil v případě celkových výdajů na výzkum a vývoj vyjádřených v poměru k HDP. Lisabonská strategie požadovala jejich nárůst na 3 % HDP Evropské unie do roku 2010. Ve skutečnosti se však podle údajů Eurostatu celkové výdaje na výzkum a vývoj v Evropské unii zvýšily pouze nepatrně z 1,85 % HDP v roce 2000 na 2 % HDP v roce 2010.

Stojí za pozornost, že navzdory přijetí Lisabonské strategie došlo v průběhu deseti let její realizace spíše k prohloubení rozdílů v konkurenceschopnosti mezi členy Evropské unie, zejména mezi některými periferními zeměmi EU na straně jedné a zbytkem Evropské unie na straně druhé (viz tabulka 2). Tyto rozdíly v konkurenceschopnosti, respektive slabší konkurenceschopnost některých periferních zemí EU, se pak odrážely a odrážejí v odlišnostech ekonomického vývoje mezi různými státy eurozóny a přispěly též ke vzniku dluhové a následné institucionální krize v eurozóně.

Koneckonců i dokument Evropské komise s názvem Hodnocení Lisabonské strategie ze dne →

2. února 2010 přiznává, že Lisabonská strategie skončila neúspěchem, i když se tuto skutečnost snaží uvedený dokument někdy relativizovat.

Evropská komise ve svém Hodnocení Lisabonské strategie přiznává, že při zpětném pohledu a při znalostech důsledků globální krize je zřejmé, že Lisabonská strategie příliš nevnímala a neakcentovala problémy, které nakonec pomohly krizi odstartovat. Lisabonská strategie se podle Evropské komise nezaměřovala na kritické oblasti, které hrály zásadní roli při vzniku krize, jako je dohled nad finančními trhy, sledování a vyhodnocování systémového rizika na finančních trzích, vznik spekulativních bublin (například na trzích s nemovitostmi), konzumní způsob života spojený s nadměrným poskytováním úvěrů nebo nárůst schodků běžného účtu platební bilance. Makroekonomická nerovnováha a problémy s konkurenceschopností stály podle hodnocení Evropské komise u vzniku krize a nebyly adekvátně řešeny v rámci rozpočtového a hospodářského dohledu v EU prováděného na základě Paktu stability a růstu a Lisabonské strategie.

Podle názoru Evropské komise se eurozóna ukázala být příspěvkem pro udržení makroekonomické stability v období krize, avšak především v těch členských zemích, které i před krizí měly stabilnější a zdravější ekonomiky. Země, které se před propuknutím krize potýkaly s většími ekonomickými nerovnováhami, vnesly do eurozóny v době krize nežádoucí turbulence a problémy. Evropská komise přiznává, že Lisabonská strategie podcenila význam vzájemné závislosti ekonomik členských zemí v úzce integrované eurozóně a že krize tuto vzájemnou závislost zviditelnila. Rozdíly v rozsahu a tempu provádění opatření Lisabonské strategie mezi různými zeměmi měly podíl na vzniku pnutí uvnitř eurozóny a negativních vedlejších účinků u některých zemí.

Dokument Hodnocení Lisabonské strategie také přiznává, že při pohledu zpět na celé období realizace Lisabonské strategie je patrné, že svět prošel změnami, kterých bylo více a které proběhly jinak, než při vzniku Lisabonské strategie předvídali analytici a tvůrci politik. To lze zřejmě vnímat jako jistou polehčující okolnost skutečnosti, že se cíle Lisabonské strategie nepodařilo naplnit.

Protože rozdíly v konkurenceschopnosti mezi členy eurozóny existují dlouhodobě, v současnosti stále přetrvávají, nebo se dokonce prohlubují, a nebude možné je v dohledné budoucnosti odstranit a protože zároveň fiskální federalizace eurozóny je neuskutečnitelná, je nejméně pravděpodobným scénářem budoucího vývoje eurozóny úplné překonání nebo vyřešení eurokrize.

4.2 Strategie Evropa 2020 a její dosavadní výsledky

V červnu 2010 Evropská unie přijala novou desetiletou strategii konkurenceschopnosti s názvem Evropa 2020. Tato nová strategie si však již nevytkla za cíl učinit z Evropské unie nejkonkurenceschopnější a nejdynamičtější ekonomiku světa, jako to požadovala předchozí Lisabonská strategie. Základním cílem strategie Evropa 2020 je stanovit vizi evropského sociálně tržního hospodářství pro 21. století. Jádrem pro realizaci této vize jsou tři vzájemně se posilující priority:

- inteligentní růst, tj. rozvoj ekonomiky založené na znalostech a inovacích;
- udržitelný růst, tj. podpora konkurenceschopnější a ekologičtější ekonomiky méně náročné na zdroje;
- růst podporující začlenění, tj. podpora ekonomiky s vysokou zaměstnaností a hospodářskou, sociální a územní soudržností.

Aby bylo možné vyhodnocovat naplňování zá-

kladního cíle a priorit strategie Evropa 2020, je v ní dále vymezeno pět dílčích hlavních cílů, kterých by Evropská unie měla dosáhnout do roku 2020. Protože hlavní cíle mají sloužit jako měřítko úspěšnosti realizace strategie Evropa 2020, jsou přesně definovány a kvantifikovány. Do roku 2020 by podle těchto hlavních cílů Evropská unie měla:

- zvýšit míru zaměstnanosti osob ve věku 20–64 let na 75 % (ze 68,5 % v roce 2010);
- zvýšit investice do výzkumu a vývoje na 3 % HDP Evropské unie;
- v oblasti energetiky a ochrany klimatu dosáhnout cíle 20–20–20, tj. snížit emise skleníkových plynů o 20 % oproti úrovni z roku 1990 nebo o 30 %, pokud pro to budou příznivé podmínky, zvýšit podíl obnovitelných zdrojů energie na konečné spotřebě energie na 20 % a zvýšit energetickou účinnost o 20 %;
- v oblasti vzdělávání snížit podíl dětí, které předčasně ukončí školní docházku, pod 10 % (z počátečních 15 %) a zvýšit podíl osob ve věku 30–34 let s dosaženým terciárním vzděláním na 40 % (ze 33,5 % v roce 2010);
- snížit počet obyvatel EU, kteří žijí pod vnitrostátní hranicí chudoby, o 20 milionů, tj. o 25 %.

Při pohledu na vývoj ekonomik členských zemí EU po roce 2010 a na dosud vykazované výsledky realizace strategie Evropa 2020 je však patrné, že opět hrozí riziko nesplnění podstatné části cílů této strategie.

Jediným ukazatelem, kde došlo ke zřetelnému přiblížení k vytyčenému cíli, je podíl osob ve věku 30–34 let s dosaženým terciárním vzděláním. Podle údajů Eurostatu se tento podíl v průměru EU zvýšil ze 33,5 % v roce 2010 na necelých 37 % v roce 2013.

U dalších sledovaných ukazatelů se buď nepodařilo dosáhnout žádného přiblížení k vytyčeným cílům, anebo je samotné nastavení těchto cílů předmětem kritiky a diskusí. Žádného pokroku prozatím nebylo dosaženo v oblasti zaměstnanosti. Podle údajů Eurostatu míra zaměstnanosti v průměru EU v letech 2010–2012 stagnovala na úrovni 68,5 %.

Téměř žádný pokrok se nedostavil ani v případě celkových výdajů na výzkum a vývoj vyjádřených v poměru k HDP. Podle údajů Eurostatu se v letech 2010–2012 celkové výdaje na výzkum a vývoj v Evropské unii zvýšily pouze nepatrně ze 2 % HDP na 2,06 % HDP. Cílová hodnota 3 % HDP je tedy stále v nedohlednu.

Nedochází ani ke snižování počtu obyvatel EU, kteří žijí pod vnitrostátní hranicí chudoby. Naopak podle údajů Eurostatu došlo v letech 2010–2012 ke zvýšení podílu obyvatel EU ohrožených chudobou a sociálním vyloučením z 23,7 % na 24,8 %.

Značné diskuse pak vyvolává nastavení cíle 20–20–20 v oblasti energetiky a ochrany klimatu. Tento cíl je kritizován zejména představiteli průmyslového sektoru v členských zemích EU, protože podle jejich vyjádření snižuje konkurenceschopnost průmyslové výroby ze zemí Evropské unie na globálním trhu.

Ani realizace strategie Evropa 2020, stejně jako realizace předcházející Lisabonské strategie, nepřinesla pokrok při sbližování úrovně konkurenceschopnosti členských zemí Evropské unie. Naopak, rozdíly v konkurenceschopnosti mezi členy EU, zejména mezi některými periferními zeměmi Evropské unie na straně jedné a zbytkem EU na straně druhé, po roce 2010 přetrvávají a v některých případech se dále prohloubily (viz tabulka 2).

5. Důsledky přetrvávání a prohlubování rozdílů v konkurenceschopnosti mezi členy eurozóny

Jak již bylo uvedeno výše, navzdory přijímaným a realizovaným strategiím konkurenceschopnosti EU se úrovně konkurenceschopnosti členských zemí Evropské unie nesbližují, ale naopak rozdíly v konkurenceschopnosti mezi členy EU přetrvávají, nebo se dokonce v některých případech prohlubují. Problémem je tento vývoj zejména uvnitř eurozóny, kde přetrvávající a prohlubující se rozdíly v konkurenceschopnosti mezi členskými státy vedou ke vzniku makroekonomických nerovnováh uvnitř eurozóny a k rozdílům v makroekonomic- →

kém vývoji mezi členskými zeměmi měnové unie. Přitom rozdíly v konkurenceschopnosti a z toho plynoucí makroekonomické nerovnováhy a rozdíly v makroekonomickém vývoji mezi členy eurozóny patří k základním příčinám vzniku dluhové a následné institucionální krize v eurozóně. Bez překonání nebo alespoň zmenšení rozdílů v konkurenceschopnosti mezi členskými zeměmi měnové unie přitom není možné při současném institucionálním uspořádání eurozóny považovat krizi eurozóny za vyřešenou. Tato krize byla dosud přijatými opatřeními pouze utlumena, ale může se znovu v budoucnu plnou silou rozhořet.

Tabulka 2 uvádí umístění vybraných zemí eurozóny a pro porovnání i České republiky v souhrnném žebříčku konkurenceschopnosti Global Competitiveness Index v období od roku 2004 až do současnosti. Je z ní patrné, že rozdíly v konkurenceschopnosti mezi členy eurozóny existují dlouhodobě, že tyto rozdíly jsou výrazné a v některých případech se dokonce zvětšují. Nejvíce konkurenceschopné země eurozóny — Finsko, Ně-

Tabulka č. 2 » *Umístění vybraných zemí EU v celkovém pořadí konkurenceschopnosti zemí podle Global Competitiveness Index v letech 2004–2014*

Země	Global Competitiveness Index, pořadí země v uvedeném období									
	2004–2005	2005–2006	2006–2007	2007–2008	2008–2009	2009–2010	2010–2011	2011–2012	2012–2013	2013–2014
Finsko	2.	2.	2.	6.	6.	6.	7.	4.	3.	3.
Německo	6.	6.	8.	5.	7.	7.	5.	6.	6.	4.
Nizozemsko	12.	11.	9.	10.	8.	10.	8.	7.	5.	8.
Rakousko	18.	15.	17.	15.	14.	17.	18.	19.	16.	16.
Belgie	19.	20.	20.	20.	19.	18.	19.	15.	17.	17.
Francie	17.	12.	18.	18.	16.	16.	15.	18.	21.	23.
Irsko	27.	21.	21.	22.	22.	25.	29.	29.	27.	28.
Estonsko	24.	26.	25.	27.	32.	35.	33.	33.	34.	32.
Španělsko	34.	28.	28.	29.	29.	33.	42.	36.	36.	35.
Česká republika	38.	29.	29.	33.	33.	31.	36.	38.	39.	46.
Itálie	56.	38.	42.	46.	49.	48.	48.	43.	42.	49.
Portugalsko	40.	31.	34.	40.	43.	43.	46.	45.	49.	51.
Lotyšsko	44.	39.	36.	45.	54.	68.	70.	64.	55.	52.
Kypr	52.	41.	46.	55.	40.	34.	40.	47.	58.	58.
Slovensko	41.	36.	37.	41.	46.	47.	60.	69.	71.	78.
Řecko	51.	47.	47.	65.	67.	71.	83.	90.	96.	91.

Pramen: The Global Competitiveness Report 2004–2005; The Global Competitiveness Report 2005–2006; The Global Competitiveness Report 2006–2007; The Global Competitiveness Report 2007–2008; The Global Competitiveness Report 2008–2009; The Global Competitiveness Report 2009–2010; The Global Competitiveness Report 2010–2011; The Global Competitiveness Report 2011–2012; The Global Competitiveness Report 2012–2013; The Global Competitiveness Report 2013–2014

Tabulka č. 3 » *HDP na obyvatele v paritě kupní síly ve vybraných zemích EU v letech 2008–2012 (v %, EU-28 = 100 %)*

Země	2008	2009	2010	2011	2012
Rakousko	125	126	127	129	130
Irsko	132	129	129	129	129
Nizozemsko	134	132	130	129	128
Německo	116	115	120	123	123
Belgie	116	118	121	120	120
Finsko	119	115	114	116	115
Francie	107	109	109	109	109
Itálie	104	104	103	102	101
Španělsko	104	103	99	96	96
Kypr	100	100	97	94	92
Česká republika	81	83	81	81	81
Slovensko	73	73	74	75	76
Portugalsko	78	80	80	77	76
Řecko	93	94	88	80	75
Estonsko	69	64	64	69	71
Lotyšsko	59	54	55	60	64

Pramen: Eurostat

Tabulka č. 4 » *Míra nezaměstnanosti ve vybraných zemích EU v letech 2008–2013 (v %)*

Země	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Rakousko	3,8	4,8	4,4	4,2	4,3	4,9
Německo	7,5	7,8	7,1	5,9	5,5	5,3
Nizozemsko	3,1	3,7	4,5	4,4	5,3	6,7
Česká republika	4,4	6,7	7,3	6,7	7,0	7,0
Finsko	6,4	8,2	8,4	7,8	7,7	8,2
Belgie	7,0	7,9	8,3	7,2	7,6	8,4
Estonsko	5,5	13,5	16,7	12,3	10,0	8,6
Francie	7,5	9,1	9,3	9,2	9,8	10,3
Lotyšsko	7,7	17,5	19,5	16,2	15,0	11,9
Itálie	6,7	7,8	8,4	8,4	10,7	12,2
Irsko	6,4	12,0	13,9	14,7	14,7	13,1
Slovensko	9,6	12,1	14,5	13,7	14,0	14,2
Kypr	3,7	5,4	6,3	7,9	11,9	15,9
Portugalsko	8,5	10,6	12,0	12,9	15,9	16,5
Španělsko	11,3	18,0	20,1	21,7	25,0	26,4
Řecko	7,7	9,5	12,6	17,7	24,3	27,3

Pramen: Eurostat

→

mecko a Nizozemsko — si dlouhodobě udržují umístění v první desítce nejkonkurenceschopnějších zemí světa. Ve druhé desítce zemí podle úrovně konkurenceschopnosti se dlouhodobě nacházejí Rakousko a Belgie. Úroveň konkurenceschopnosti dalších zemí eurozóny už je horší.

Pokles o zhruba deset příček zaznamenaly ve sledovaném období Francie a Estonsko, zhoršilo se také umístění Irska. Kolem 35. místa se nachází Španělsko, Itálie osciluje mezi 40. a 50. místem, Lotyšsko je až v šesté desítce hodnocených zemí. Pokles umístění v žebříčku konkurenceschopnosti zaznamenaly ve sledovaném období i další země měnové unie — Portugalsko na 51. příčku, Kypr na 58. pozici a Slovensko dokonce až na 78. místo. Nejhorší úroveň konkurenceschopnosti ze zemí eurozóny vykazuje Řecko — v žebříčku konkurenceschopnosti se pohybuje kolem 90. místa.

Pro porovnání je zajímavé uvést i úroveň konkurenceschopnosti České republiky. Její umístění v souhrnném žebříčku konkurenceschopnosti Global Competitiveness Index se ve sledovaném období zhoršilo, a sice ze 38. místa na 46. pozici.

Rozdíly v konkurenceschopnosti mezi státy eurozóny se odrážejí i v odlišném makroekonomickém vývoji v různých zemích měnové unie. Jako příklad můžeme uvést dva makroekonomické indikátory, a sice ukazatel ekonomické úrovně, kterým je HDP na obyvatele v paritě kupní síly, a ukazatel situace na trhu práce — míru nezaměstnanosti.

Ve sledovaných zemích eurozóny se HDP na obyvatele v paritě kupní síly v roce 2012 pohyboval od 64 % průměru EU v Lotyšsku po 130 % průměru EU v Rakousku (viz tabulka 3). Zajímavý je i vývoj tohoto ukazatele v čase. V období 2008–2012 došlo v předlužených jižních zemích eurozóny (Řecko, Kypr, Portugalsko, Španělsko, Itálie) k poklesu ekonomické úrovně v porovnání s průměrem EU, naopak v Německu, Rakousku, Lotyšsku nebo na Slovensku se ekonomická úroveň v porovnání s průměrem EU zvýšila. Pro srovnání uvádíme také údaje pro Českou republiku, jejíž ekonomická úroveň v porovnání s průměrem EU v uvedeném období stagnovala.

Značně rozdílná je v zemích eurozóny také míra nezaměstnanosti (viz tabulka 4). V Rakousku a Německu se v roce 2013 pohybovala míra nezaměstnanosti kolem 5 %, v Nizozemsku byla necelých 7 %, ve Finsku, Belgii a Estonsku přes 8 %. Míru nezaměstnanosti mezi 10 % a 13 % vykazovaly Francie, Lotyšsko, Itálie a Irsko, přes 14 % Slovensko a kolem 16 % Kypr a Portugalsko. Nejvyšší míru nezaměstnanosti ze zemí eurozóny měly Španělsko (26,4 %) a Řecko (27,3 %). Pokud se zaměříme na vývoj v čase, pak v letech 2008–2013 vzrostla míra nezaměstnanosti ve všech sledovaných zemích eurozóny s výjimkou Rakouska (kde stagnovala) a Německa (kde poklesla). V některých zemích eurozóny přitom vzrostla míra nezaměstnanosti v uvedeném období několikanásobně (v Irsku, Portugalsku a Španělsku zhruba dvojnásobně, v Řecku více než trojnásobně a na Kypru více než čtyřnásobně). Pro srovnání opět uvádíme údaje pro Českou republiku, jejíž míra nezaměstnanosti v letech 2008–2013 vzrostla ze 4,4 % na 7 %.

Jestliže současná osmnáctičlenná eurozóna sdružuje země s velmi rozdílnou ekonomickou úrovní a s velmi rozdílnou úrovní konkurenceschopnosti, jestliže takto rozdílné země jsou svázány jednotnou měnou a jednotnou měnovou politikou, pak je nezbytné, aby jako vyrovnávací mechanismus těchto rozdílů v ekonomické úrovni a v úrovni konkurenceschopnosti byla zavedena federální fiskální politika pro země eurozóny a dostatečně silný federální rozpočet eurozóny (v rozsahu 10–20 % HDP). To je předpoklad dlouhodobého zachování eurozóny v současném osmnáctičlenném složení.

Skutečný vývoj v Evropské unii a v eurozóně však ukazuje, že zavedení federální fiskální politiky pro země eurozóny ani dostatečně silného federálního rozpočtu eurozóny není možné. Současný společný rozpočet EU má velikost 1 % HDP Evropské unie a snahy Evropské komise o jeho navýšení ztroskotaly na odmítavém stanovisku největších plátců do rozpočtu EU, zejména Německa. Ani požadavky některých institucí EU na zavedení společného dluhopisu pro eurozónu nebyly vyslyše-

ny. Největším odpůrcem společného dluhopisu pro eurozónu bylo opět Německo, protože emise takového dluhopisu by prodražila obsluhu německého vládního dluhu. Navíc ratingové agentury oznámily, že emitentem společného dluhopisu pro eurozónu by nebyla žádná společná vláda eurozóny, protože taková neexistuje, a proto by daly společnému dluhopisu pro eurozónu rating té nejhorší země měnové unie (Řecka).

Protože rozdíly v konkurenceschopnosti mezi členy eurozóny existují dlouhodobě, v současnosti stále přetrvávají, nebo se dokonce prohlubují, a nebude možné je v dohledné budoucnosti odstranit a protože zároveň fiskální federalizace eurozóny je neuskutečnitelná, je nejméně pravděpodobným scénářem budoucího vývoje eurozóny úplné překonání nebo vyřešení eurokrize. Naopak podstatně pravděpodobnější scénáře jsou tři: (i) pokračování dosavadní cesty, tj. přijímání dílčích opatření k tlumení krize v eurozóně a střídání vyhrocenějších a tlumenějších fází krize měnové unie, nebo (ii) odchod méně konkurenceschopných zemí z eurozóny, tedy zachování měnové unie při menším počtu členů s menšími rozdíly v ekonomické úrovni a v úrovni konkurenceschopnosti, anebo (iii) odchod nejkonkurenceschopnějších zemí z eurozóny, což by ovšem znamenalo úplný rozpad měnové unie.

LITERATURA A PRAMENY

1. *Doing Business 2014. Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. World Bank, 2013
2. *European Competitiveness Report 2013. Towards knowledge-driven reindustrialisation*. European Commission, Luxembourg, 2013
3. *European Economic Forecast — Winter 2014*. European Economy 2/2014, European Commission, 2014
4. Eurostat, Statistics by theme — Economy and finance, Government finance statistics (http://epp.eurostat.ec.europa.eu)
5. Eurostat, Statistics by theme — Economy and finance, National accounts (http://epp.eurostat.ec.europa.eu)
6. Eurostat, Statistics by theme — Population and social conditions, Education and training (http://epp.eurostat.ec.europa.eu)
7. Eurostat, Statistics by theme — Population and social conditions, Income, social inclusion and living conditions (http://epp.eurostat.ec.europa.eu)
8. Eurostat, Statistics by theme — Population and social conditions, Labour market (http://epp.eurostat.ec.europa.eu)
9. Eurostat, Statistics by theme — Science and technology, Science, technology and innovation (http://epp.eurostat.ec.europa.eu)
10. *Evropa 2020. Strategie pro inteligentní a udržitelný růst podporující začlenění*. Sdělení Komise, KOM(2010) 2020 v konečném znění, Brusel, 3. března 2010
11. GARELLI, S.: Competitiveness of Nations: The Fundamentals. In: *The IMD World Competitiveness Yearbook 2001*. IMD, Lausanne, 2001
12. GARELLI, S.: *Top Class Competitors (How nations, firms, and individuals succeed in the new world of competitiveness)*. John Wiley & Sons, 2006
13. GELAUFF, G. M. M., LEJOUR, A. M.: *The new Lisbon Strategy. An estimation of the economic impact of reaching five Lisbon Targets*. European Commission, Brussels, January 2006
14. *Hodnocení Lisabonské strategie*. Pracovní dokument útvarů Komise, SEK(2010) 114 v konečném znění, Brusel, 2. února 2010
15. KRUGMAN, P.: A Country Is Not a Company. *Harvard Business Review*, January–February 1996

→

16. *Lisbon European Council 23 and 24 March 2000. Presidency Conclusions*. European Parliament, 2000, http://www.europarl.europa.eu/summits/lis1_en.htm
17. PORTER, M. E.: Measuring the Microeconomic Foundations of Economic Development. In: *The Global Competitiveness Report*. World Economic Forum, Geneva, 1998
18. *Společně k růstu a zaměstnanosti. Nový začátek Lisabonské strategie*. Sdělení Komise jarnímu zasedání Evropské rady, KOM(2005) 24 v konečném znění, Brusel, 2. února 2005
19. *Střednědobá revize Lisabonské strategie. Usnesení Evropského parlamentu o střednědobé revizi Lisabonské strategie*. Úřední věstník Evropské unie, 2005/C 320 E/03, 15. prosince 2005
20. *The Global Competitiveness Report 2013–2014*. World Economic Forum, Geneva, 2013
21. *The Global Competitiveness Report 2012–2013*. World Economic Forum, Geneva, 2012
22. *The Global Competitiveness Report 2011–2012*. World Economic Forum, Geneva, 2011
23. *The Global Competitiveness Report 2010–2011*. World Economic Forum, Geneva, 2010
24. *The Global Competitiveness Report 2009–2010*. World Economic Forum, Geneva, 2009
25. *The Global Competitiveness Report 2008–2009*. World Economic Forum, Geneva, 2008
26. *The Global Competitiveness Report 2007–2008*. World Economic Forum, Geneva, 2007
27. *The Global Competitiveness Report 2006–2007*. World Economic Forum, Geneva, 2006
28. *The Global Competitiveness Report 2005–2006*. World Economic Forum, Geneva, 2005
29. *The Global Competitiveness Report 2004–2005*. World Economic Forum, Geneva, 2004
30. *The IMD World Competitiveness Yearbook 2013*. IMD, Lausanne, 2013
31. *Závěry Evropské rady, 25. a 26. března 2010*. Evropská rada, EUCO 7/10, Brusel, 26. března 2010
32. *Závěry Evropské rady, 17. června 2010*. Evropská rada, EUCO 13/10, Brusel, 17. června 2010

KLÍČOVÁ SLOVA

konkurenceschopnost, Evropská unie, eurozóna, Lisabonská strategie, strategie Evropa 2020, ekonomický růst, zaměstnanost, nezaměstnanost, vzdělávání, výzkum a vývoj, dluhová krize

Differences in competitiveness between the EU Member States: implications for the cohesion of the European Union and the euro area

ABSTRACT

The article focuses on the problems associated with the measurement and evaluation of the competitiveness of countries and the consequences of different levels of competitiveness in different EU Member States. The author assesses the implementation and results of strategies to increase the competitiveness of the European Union and its Member States and shows that despite the implementation of these strategies divergences in competitiveness between the EU Member States persist or even increase. The author also analyzes the implications of differences in competitiveness between the euro area countries and their influence on the formation of the euro area crisis as well as on the variants of its solution and outcome.

KEYWORDS

competitiveness, European Union, euro area, Lisbon Strategy, Europe 2020 Strategy, economic growth, employment, unemployment, education, research and development, debt crisis

JEL CLASSIFICATION

E23, E24, E62, F02, F15, H60

Vliv harmonizace práva v Evropské unii na konkurenceschopnost EU a jejích členských států

Mgr. Ing. Petr Wawrosz, Ph.D. » Vysoká škola finanční a správní; Institut evropské integrace, NEWTON College, a. s.[1]

Konkurence a konkurenceschopnost jsou v Evropské unii často používaná slova. Jak např. konstatuje strategie Evropa 2020, která byla schválena Evropskou radu (tedy vedoucími představiteli členských zemí EU) v červnu 2010: „Cílem strategie Evropa 2020 je dosáhnout hospodářského růstu, který by byl inteligentní (prostřednictvím efektivnějšího investování do vzdělávání, výzkumu a inovací), udržitelný (díky konkurenceschopnému průmyslu a odhodlání pokročit na cestě směrem k nízkouhlíkové ekonomice) a inkluzivní (se silným důrazem na tvorbu pracovních míst a snižování chudoby). Strategie zahrnuje pět ambiciózních cílů týkajících se zaměstnanosti, výzkumu, vzdělávání, snižování chudoby a také otázek změny klimatu a energetiky.“[2]

Jak konstatuje Stodůlková (2011), ačkoliv konkurenceschopnost patří mezi široce používané termíny, nejedná se zdaleka o jednoznačný pojem. Právě naopak, s konkurenceschopností je spojena řada odlišných přístupů a nesjednocených definicí, které se liší v důrazu kladeném na jednotlivé prvky. Podívejme se proto nejprve na některé definice konkurenceschopnosti:

- Konkurenceschopnost je souhrn předpokladů pro dosahování dlouhodobě udržitelné růstové výkonnosti a udržitelného zvyšování ekonomické úrovně v podmínkách vnitřní a vnější rovnováhy (Kadeřábková, 2003). V širším pojetí konkurenceschopnost zahrnuje také kvalitu života, která obsahuje i řadu neekonomických proměnných.
- Konkurenceschopnost je způsobilost adaptovat se na měnící se tržní podmínky tak, že členové daného systému mají oproti nečlenům systému na trhu výhody (Slaný, 2006).
- Konkurenceschopnost dle definice Světového ekonomického fóra zahrnuje schopnost země dosahovat udržitelné vysoké úrovně růstu HDP per capita (Garelli, 2006).
- Konkurenceschopnost je schopnost země vytvářet, produkovat a distribuovat zboží a služby, které dokážou úspěšně konkurovat na mezinárodním trhu, přičemž se občané daného státu budou moci těšit z rostoucí a dlouhodobě udržitelné životní úrovně (Garelli, 2006).
- IMD World Competitiveness Yearbook (IMD, 2011) vnímá konkurenceschopnost jako proces, ve kterém státy a firmy používají své dostupné zdroje k dosažení prosperity nebo zisku.
- OECD považuje konkurenceschopnost za schopnost korporací, odvětví, regionů, národů a nad- →

[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 do 31. 8. 2017 se projekt nachází ve fázi udržitelnosti.*

[2] *Citováno ze stránek http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/index_cs.htm.*

národních celků generovat vysokou úroveň příjmů z výrobních faktorů i relativně vysokou úroveň jejich využití na udržitelné úrovni za současného vystavení mezinárodní konkurenci (Klvačová, Malý, Mráček, 2007).

- Evropská unie pokládá za konkurenceschopnost schopnost poskytovat vysokou a stále rostoucí životní úroveň při co nejnižší nedobrovolné nezaměstnanosti (European Commission, 2010).

Přes odlišné přístupy jednotlivých autorů lze konstatovat, že častým aspektem konkurenceschopnosti je ekonomický růst na makroekonomické úrovni, respektive prosperita a zisk na mikroekonomické úrovni, vysoký HDP na obyvatele, rostoucí a dlouhodobě udržitelná životní úroveň, nízká nezaměstnanost, malá chudoba jednotlivých členů daného systému apod. V tomto pojetí bude konkurenceschopnost chápána i v tomto textu. Stať se zabývá vlivem práva EU na konkurenceschopnost tohoto společenství. Nejprve ukážeme, co říkají zakládající smlouvy EU, tedy nejdůležitější právní dokumenty daného společenství, o konkurenceschopnosti. Dále rozebereme vliv harmonizace práva členských zemí EU na konkurenceschopnost těchto zemí a celé EU.

1. Primární právo EU a konkurenceschopnost

Současnými hlavními právními dokumenty Evropské unie, které definují cíle tohoto společenství, jeho orgány, pravomoci těchto orgánů apod., jsou Smlouva o Evropské unii (SEU) a Smlouva o fungování Evropské unie (SFEU). Podívejme se, v jakých souvislostech se v těchto smlouvách objevuje slovo konkurence nebo konkurenceschopnost, kdy ocitujeme články smluv, v nichž se tato slova vyskytují (daná slova jsou vyznačena tučně):

- Článek 3 SEU, odstavec 3: Unie vytváří vnitřní trh. Usiluje o udržitelný rozvoj Evropy, založený na vyváženém hospodářském růstu a na cenové stabilitě, vysoce **konkurenceschopném** sociálně tržním hospodářství směřujícím k plné zaměstnanosti a společenskému pokroku a na vysokém stupni ochrany a zlepšování kvality životního prostředí. Podporuje vědecký a technický pokrok.
- Článek 32 SFEU: Při plnění úkolů, které jí byly svěřeny na základě této kapitoly, Komise vychází:
  a) z nutnosti podporovat obchod mezi členskými státy a třetími zeměmi;
  b) z vývoje podmínek hospodářské soutěže uvnitř Unie, pokud tento vývoj vede ke zvýšení **konkurenceschopnosti** podniků.
- Článek 96 SFEU, odstavec 1: V dopravě uvnitř Unie je zakázáno uplatňovat takové ceny a podmínky uložené členským státem, které jakýmkoli způsobem podporují nebo chrání jeden nebo několik určitých podniků nebo průmyslových odvětví, ledaže k tomu dá svolení Komise.
- Článek 96 SFEU, odstavec 2: Komise prozkoumá z vlastního podnětu nebo na žádost některého členského státu ceny a podmínky uvedené v odstavci l, přihlédne zejména k požadavkům vhodné regionální hospodářské politiky, k potřebám nerozvinutých oblastí a k obtížím oblastí vážně postižených politickými okolnostmi, jakož i k účinkům těchto cen a podmínek na hospodářskou soutěž mezi různými způsoby dopravy. Komise po konzultaci s každým příslušným členským státem vydá potřebná rozhodnutí.
- Článek 96 SFEU, odstavec 3: Zákaz uvedený v odstavci 1 se netýká sazeb zavedených k zajištění **konkurenceschopnosti**.
- Článek 151 SFEU: Unie a členské státy, vědomy si základních sociálních práv, jak jsou stanovena v Evropské sociální chartě podepsané v Turínu dne 18. října 1961 a v Chartě Společenství základních sociálních práv pracovníků z roku 1989, mají za cíl podporu zaměstnanosti, zlepšování životních a pracovních podmínek tak, aby bylo možno tyto podmínky vyrovnat a přitom udržet jejich zvýšenou úroveň, přiměřenou sociální ochranu, sociální dialog, rozvoj lidských zdrojů za účelem trvale vysoké za-

městnanosti a boj proti vyloučením. Za tím účelem uskutečňují Unie a členské státy opatření, jež berou v úvahu rozmanitost vnitrostátních zvyklostí, zejména v oblasti smluvních vztahů, a potřebu udržovat **konkurenceschopnost** hospodářství Unie. Soudí, že takový vývoj bude výsledkem nejen fungování vnitřního trhu, který napomůže harmonizaci sociálních systémů, ale také výsledkem postupů stanovených Smlouvami a sbližování právních a správních předpisů.

- Článek 173 SFEU, odstavec 1: Unie a členské státy zajistí, aby existovaly podmínky nezbytné pro **konkurenceschopnost** průmyslu Unie. Za tímto účelem a v souladu se systémem volného a konkurenčního trhu se jejich činnost zaměří na:
  - urychlené přizpůsobování průmyslu strukturálním změnám,
  - podporu vytváření prostředí příznivého pro rozvoj podnikání v rámci Unie, zejména malých a středních podniků,
  - podporu prostředí příznivého pro spolupráci mezi podniky,
  - podporu dokonalejšího využívání průmyslového potenciálu v oblasti inovace, výzkumu a technologického rozvoje.
- Článek 173 SFEU, odstavec 2: Členské státy navzájem projednávají ve spolupráci s Komisí svou činnost a podle potřeby ji koordinují. V úzkém spojení s členskými státy může Komise vyvinout jakékoli užitečné podněty na podporu takové koordinace, zejména podněty s cílem stanovit směry a ukazatele, pořádat výměnu osvědčených postupů a připravit nezbytné podklady pro pravidelný dohled a hodnocení. Evropský parlament je plně informován.
- Článek 173 SFEU, odstavec 3: Unie přispívá k dosahování cílů uvedených v odstavci 1 prostřednictvím politik a činností, které provádí na základě ostatních ustanovení Smluv. Evropský parlament a Rada mohou řádným legislativním postupem a po konzultaci s Hospodářským a sociálním výborem rozhodnout o zvláštních opatřeních na podporu činností, které členské státy provádějí k dosažení cílů uvedených v odstavci 1, s vyloučením harmonizace právních předpisů členských států. Tato hlava nevytváří podklad pro zavádění jakýchkoli opatření Unie, která by mohla vést k narušení hospodářské soutěže nebo která obsahují daňová ustanovení nebo ustanovení týkající se práv a zájmů zaměstnanců.
- Článek 179 SFEU, odstavec 1: Unie má za cíl posilovat své vědecké a technologické základy vytvořením evropského výzkumného prostoru, ve kterém se vědci, vědecké poznatky a technolo-

Právě proto, že konkurenceschopnost je jedním z cílů EU, měly by se normy EU (tj. normy primárního i sekundárního práva) vykládat tak, aby k tomuto cíli napomáhaly. Respektive normy EU by měly být aplikovány tak, aby napomáhaly dosažení konkurenceschopnosti. Samozřejmě, že vedle konkurenceschopnosti je nutno brát v úvahu i další cíle, na kterých je EU založena (např. ochrana spotřebitele, ochrana životního prostředí), a je jasné, že mnohdy se jednotlivé cíle mohou dostávat do rozporů a je třeba některý z nich upřednostnit, respektive mu dát vyšší váhu. Přes tyto možné konflikty cílů EU platí, že konkurenceschopnost by při aplikaci práva EU měla být omezována pouze tehdy, pokud je to nutné k dosažení jiných cílů, a že i při usilování o jiné cíle je nutné mít neustále problematiku konkurenceschopnosti na paměti.

gie volně pohybují, a podporovat rozvoj své **konkurenceschopnosti**, včetně **konkurenceschopnosti** průmyslu, jakož i podporovat všechny výzkumné činnosti, které jsou z hlediska ostatních kapitol Smluv pokládány za nezbytné.

- Článek 179 SFEU, odstavec 2: Za tímto účelem Unie podporuje podniky včetně malých a středních, výzkumná střediska a vysoké školy v jejich činnosti v oblasti výzkumu a technologického rozvoje vysoké úrovně; podporuje jejich snahy o vzájemnou spolupráci, zejména tím, že umožňuje vědcům svobodně spolupracovat bez ohledu na hranice a podnikům plně využívat potenciál vnitřního trhu Unie, a to zvláště zpřístupněním veřejných zakázek v jednotlivých státech, stanovením společných norem a odstraněním právních a daňových překážek této spolupráce.
- Článek 179 SFEU, odstavec 3: O všech činnostech Unie v oblasti výzkumu a technologického rozvoje, včetně demonstračních projektů, se podle Smluv rozhoduje v souladu s touto hlavou.
- Článek 189 SFEU, odstavec 1: K podpoře vědeckého a technického pokroku, průmyslové **konkurenceschopnosti** a provádění svých politik vypracuje Unie evropskou politiku pro oblast vesmíru. K tomu účelu může podporovat společné iniciativy, podporovat výzkum a technologický rozvoj a koordinovat nezbytné úsilí pro výzkum a využití vesmíru.
- Článek 189 SFEU, odstavec 2: Jako příspěvek k dosažení cílů uvedených v odstavci 1 přijmou Evropský parlament a Rada řádným legislativním postupem nezbytná opatření, která mohou mít podobu evropského kosmického programu, s vyloučením harmonizace právních předpisů členských států.
- Článek 189 SFEU, odstave 3: Unie naváže veškeré účelné vztahy s Evropskou kosmickou agenturou.
- Článek 189 SFEU, odstavec 4: Tímto článkem nejsou dotčena ostatní ustanovení této hlavy.
- Článek 195 SFEU, odstavec 1: Unie doplňuje činnost členských států v odvětví cestovního ruchu, zejména podporou **konkurenceschopnosti** podniků Unie v tomto odvětví. Za tímto účelem je činnost Unie zaměřena na:
  a) podporu vytváření příznivého prostředí pro rozvoj podniků v této oblasti;
  b) podporu spolupráce mezi členskými státy, zejména výměnou osvědčených postupů.
- Článek 195 SFEU, odstavec 2: Evropský parlament a Rada přijmou řádným legislativním postupem zvláštní opatření určená na doplnění činností, které členské státy provádějí k dosažení cílů uvedených v tomto článku, s vyloučením harmonizace právních předpisů členských států.
- Prohlášení k článku 126 SFEU: Pokud jde o článek 126, konference potvrzuje, že zvyšování růstového potenciálu a zajištění zdravého rozpočtového stavu jsou dva pilíře hospodářské a rozpočtové politiky Unie a členských států. Pakt o stabilitě a růstu je významným nástrojem pro dosažení těchto cílů. Konference znovu potvrzuje svou oddanost ustanovením týkajícím se Paktu o stabilitě a růstu, která tvoří rámec pro koordinaci rozpočtových politik členských států. Konference potvrzuje, že systém založený na pravidlech je nejlepší zárukou dodržování závazků a rovného zacházení se všemi členskými státy. V tomto rámci konference rovněž znovu potvrzuje svou oddanost cílům Lisabonské strategie: vytváření pracovních míst, strukturálním reformám a sociální soudržnosti.

  Cílem Unie je dosažení vyrovnaného hospodářského růstu a cenové stability. Proto je třeba, aby hospodářské a rozpočtové politiky stanovily správné priority v oblasti hospodářských reforem, inovace, **konkurenceschopnosti** a posílení soukromých investic a spotřeby v obdobích slabého hospodářského růstu. To by se mělo odrážet ve směřování rozpočtových rozhodnutí na vnitrostátní úrovni a na úrovni Unie, zejména prostřednictvím restrukturalizace příjmů

a výdajů veřejných rozpočtů, za současného dodržování rozpočtové kázně v souladu se Smlouvami a s Paktem o stabilitě a růstu.

Rozpočtové a hospodářské výzvy, kterým členské státy čelí, podtrhují význam zdravé rozpočtové politiky v celém hospodářském cyklu.

Konference se dohodla, že by členské státy měly aktivně využívat období hospodářského oživení za účelem konsolidace veřejných financí a zlepšení rozpočtového stavu. Cílem je postupně docílit rozpočtového přebytku v časech konjunktury, který vytvoří nezbytnou rezervu pro období hospodářského poklesu, a přispět tak k dlouhodobé udržitelnosti veřejných financí.

Členské státy se zájmem očekávají případné návrhy Komise a další příspěvky členských států určené k posílení a vyjasnění provádění Paktu o stabilitě a růstu. Členské státy přijmou veškerá nezbytná opatření k posílení růstového potenciálu svých ekonomik. Tento cíl by mohla podpořit lepší koordinace hospodářských politik. Toto prohlášení nepředjímá budoucí rozhovory o Paktu o stabilitě a růstu.

Z citací je zřejmé, že jedním z hlavních cílů EU je konkurenceschopné hospodářství, konkurenceschopné podniky. Speciální důraz je kladen na konkurenceschopnost průmyslu, na rozvoj vědy jako jednoho z klíčových faktorů zajištění této konkurenceschopnosti. Zmiňuje se i souvislost mezi dlouhodobou udržitelností veřejných financí a konkurenceschopností. Právě proto, že konkurenceschopnost je jedním z cílů EU, měly by se normy EU (tj. normy primárního i sekundárního práva)[3] vykládat tak, aby k tomuto cíli napomáhaly. Respektive normy EU by měly být aplikovány tak, aby napomáhaly dosažení konkurenceschopnosti. Samozřejmě, že vedle konkurenceschopnosti je nutno brát v úvahu i další cíle, na kterých je EU založena (např. ochrana spotřebitele, ochrana životního prostředí), a je jasné, že mnohdy se jednotlivé cíle mohou dostávat do rozporů a je třeba některý z nich upřednostnit, respektive mu dát vyšší váhu. Přes tyto možné konflikty cílů EU platí, že konkurenceschopnost by při aplikaci práva EU měla být omezována pouze tehdy, pokud je to nutné k dosažení jiných cílů, a že i při usilování o jiné cíle je nutné mít neustále problematiku konkurenceschopnosti na paměti. Navíc platí, že řada cílů EU se týká nejrůznějších aspektů konkurenceschopnosti (např. kvalita života), a že tedy snahy o dosažení cílů týkajících se ochrany životního prostředí, ochrany spotřebitele apod. lze rovněž chápat jako snahu o dosažení konkurenceschopnosti. V rozporu s cílem konkurenceschopnosti by tyto cíle byly pouze tehdy, pokud by úsilí o jejich dosažení vedlo ke snižování kvality života, poklesu životní úrovně atd. Situace, kdy má spotřebitel dostatek práv, kdy lidé žijí v kvalitním životním prostředí apod., podle našeho názoru neznamená snižování kvality života či pokles životní úrovně.

Pro zajímavost uveďme některé cíle EU, které zahrnují vybrané aspekty konkurenceschopnosti:

- Článek 2 SEU: Unie je založena na hodnotách úcty k lidské důstojnosti, svobody, demokracie, rovnosti, právního státu a dodržování lidských práv, včetně práv příslušníků menšin. Tyto hodnoty jsou společné členským státům ve společnosti vyznačující se pluralismem, nepřípustností diskriminace, tolerancí, spravedlností, solidaritou a rovností žen a mužů.
- Článek 3 SEU, odstavec 1: Cílem Unie je podporovat mír, své hodnoty a blahobyt svých obyvatel.

2. Harmonizace práva v EU a konkurenceschopnost

Jedním z podstatných rysů EU je, že v ní dochází k harmonizaci právních předpisů, tedy k omezování rozdílných norem v jednotlivých členských státech. Jinak řečeno, právní normy v členských státech EU mají tam, kde harmonizace probíhá, v zásadě stejnou podobu. Proces harmonizace je uskutečňován dvěma způsoby: →

[3] *Podrobněji k normám primárního a sekundárního práva EU viz např. Tichý a kol. (2011).*

1. Prostřednictvím právních předpisů EU, které jsou pro členské státy jednotné a které mohou existovat vedle vnitrostátní úpravy. Z hlediska pramenů práva sem patří především primární právo EU (zakládající smlouvy) a nařízení. Tyto předpisy jsou jednotné a platí stejně ve všech členských státech EU.
2. Prostřednictvím vnitrostátního práva členských států, kdy jsou prostřednictvím tohoto práva řešeny otázky, které patří do působnosti EU (tj. EU má pravomoc upravit určitou problematiku), ale není účelné nahrazovat vnitrostátní úpravu předpisy EU, ale je lepší provést obsahové přizpůsobení vnitrostátního práva rámcovým pravidlům EU. Nástrojem k tomu jsou směrnice EU, které nejsou samy o sobě určeny k přímé aplikaci, ale k harmonizaci (sbližování) právních předpisů členských států, aby odpovídaly určitým minimálním komunitárním standardům. Směrnice EU tak vlastně předurčují obsah příslušných vnitrostátních právních předpisů členských států a tím omezují výkon pravomocí národního legislativního orgánu. Je pochopitelné, že harmonizovaná vnitrostátní právní úprava se pak použije na všechny případy bez ohledu na existenci komunitárního prvku, tedy i na vztahy nekomunitární, zasahující do třetích států; má tedy působnost erga omnes.

   Výsledek uplatnění harmonizačních směrnic závisí na konkrétnosti a flexibilitě jejich obsahu. Většina směrnic vnitrostátní právo skutečně harmonizuje, tedy stanoví jen základní zásady či minimální standard a ponechává členským státům určitý prostor pro uplatnění vlastních specifických pravidel v jejich rámci. Některé směrnice jsou však zcela konkrétní a implementace směrnice tak znamená de facto povinné převzetí jejich obsahu do vnitrostátního předpisu. Výsledkem je místo harmonizace vnitrostátního práva spíše jeho unifikace. Harmonizační směrnice sbližují právo členských států ve většině oblastí, v nichž je dána pravomoc EU. Členské státy musí zajistit jejich implementaci do svého práva, což zahrnuje i jejich interpretaci. Vnitrostátní právo obsahově upravené podle směrnice musí být v jejím duchu také interpretováno.

Zde uvedené harmonizační směrnice jsou nejdůležitějším nástrojem fungování jednotného vnitřního trhu EU. Z hlediska fungování tohoto trhu platí, že jednotná, respektive velmi podobná právní úprava se společnými minimálními standardy snižuje náklady mezinárodního obchodu, mezinárodního pohybu osob, zboží, služeb i kapitálu. Platí-li ve všech zemích EU společná pravidla, nemusí si subjekty z jedné členské země (např. z Česka) zjišťovat, jaká pravidla platí v jiné členské zemi (např. v Německu), a mohou v zásadě vycházet z domácí úpravy. To přispívá k vyšší právní jistotě, snadnějšímu řešení sporů apod. Ekonomická teorie (např. Samuelson a Nordhaus, 2013, Wawrosz, Heissler, Helísek, Mach, 2012) obecně konstatuje, že k vyššímu růstu HDP a k vyšší životní úrovni (což jsou, viz výše, jedny z aspektů konkurenceschopnosti) přispívá vyšší specializace na úrovni jednotlivých zemí, kdy se subjekty v těchto zemích specializují na produkci statků, ve kterých mají komparativní výhodu, tyto statky potom produkují nejen pro domácí subjekty, ale i pro zahraničí, kdy je do zahraničí exportují. Naopak ze zahraničí jsou importovány statky, v jejichž produkci daná země komparativní výhodu nemá. Ve výsledku se zvyšuje hranice produkčních možností, a tedy i hranice spotřebních možností všech zemí. Aby takto mezinárodní obchod a s ním spojené operace včetně výše zmíněného mezinárodního pohybu osob a kapitálu mohl probíhat, musí být náklady spojené s tímto obchodem minimalizovány. Jinak se specializace a následná spolupráce nemusí vyplatit. Menší specializace však snižuje velikost produkce v jednotlivých zemích, a tím i jejich životní úroveň. Právě harmonizace práva, a tím větší stupeň jistoty v mezinárodních vztazích jsou významným faktorem snižování nákladů.

Je třeba otevřeně konstatovat, že proti harmonizaci práva existují námitky. Nejdůležitější spočívá v tom, že v rámci harmonizovaného práva mohou být přijaty předpisy, které ve skutečnosti konku-

renceschopnosti neprospívají. Pokud jsou přijaty na celém velkém území, může to být překážkou jeho rozvoje a příčinou úpadku. V případě konkurence v oblasti právních předpisů může být chybnost daného předpisu včas zjištěna a odstraněna.

Pro zajímavost ocitujme z Taghizadegan a Hochreiter (2005):[4] „Většina historiků dnes sdílí názor, že Evropa za svoje kulturní bohatství vděčí právě účinnému omezení moci díky konkurenci a rozmanitosti. Jak postřehl David Landes ve své slavné knize The Wealth and Poverty of Nations, evropský despotismus byl zmírňován zákonnými omezeními, územní roztříštěností a rozdělením moci v rámci států mezi konkurující si autority. Projevem této fragmentace bylo velké množství malých městských států a nezávislých knížectví. Až do 17. století bylo např. na území dnešního Německa 51 nezávislých městských států, 234 zemí a 1500 knížectví. Hanzovní města a švýcarské kantony byly malými jurisdikcemi podobně jako antické republiky typu Benátky či Janov. Územní rozdělení na takové množství konkurujících si center moci představovalo jedno z mála pozitivních důsledků feudalismu. Toto omezení moci ponechalo obyvatelům Evropy dostatek prostoru k tomu, aby mohli vytvořit tzv. evropský zázrak, tu explozi bohatství, která Evropu postavila daleko před zbytek světa."

Jak uvádí Baechler, „expanze kapitalismu má kořeny v politické anarchii [středověku]". Škodlivého vlivu centralizace na prosperitu si všiml i Johann Wolfgang Goethe: „Frankfurt, Brémy, Hamburk, Lübeck jsou města veliká a krásná a jejich vliv na bohatství Německa je nevyčíslitelný. Zůstala by ale tím, čím jsou, kdyby ztratila svoji nezávislost a byla začleněna [do Německé říše]?"

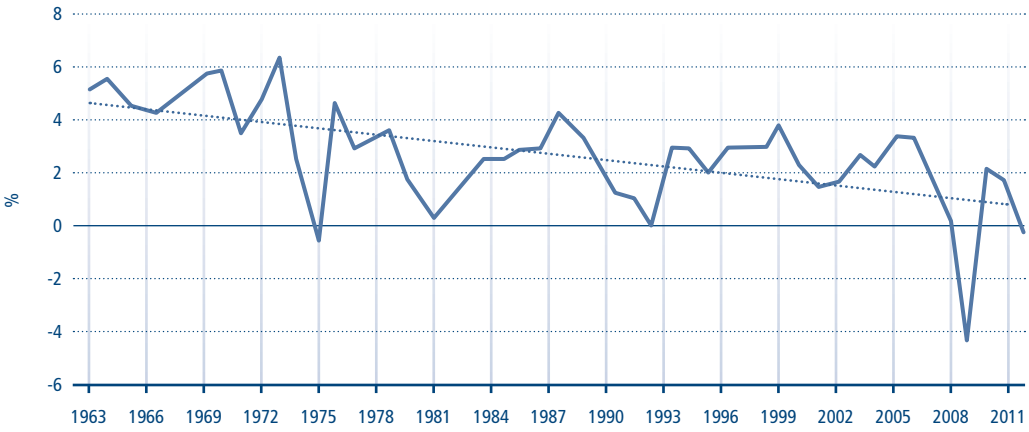
Může být historickou náhodou, že, jak uvádí Ralph Raico, „po pádu Říma nebyla žádná říše schopná Evropě dominovat a Evropa se rozpadla na složitou mozaiku konkurujících si národů, knížectví a městských států". Výsledkem této fragmentace se „všemožní vládci ocitli ve vzájemné konkurenci. Jakmile chtěl některý panovník vydělávat kořistnickým zdaněním nebo svévolným konfiskováním majetku, mohl snadno přijít o produktivní občany, kteří mohli odejít z jeho jurisdikce i se svým kapitálem."

Stejná omezení státní moci podtrhují ve svém díle „Jak Západ zbohatl" (How the West Grew Rich) i Rosenberg a Birdzell. Stručně řečeno, „minulost Evropy je možné charakterizovat jako systém efektivní regulatorní konkurence, bez níž by tržní ekonomika nemohla nikdy v Evropě zapustit své blahodárné kořeny. I dnes ve věku tuhé centralizace jen dvě země z desítky nejbohatších zemí světa mají přes 5 milionů obyvatel — těmito zeměmi jsou Spojené státy a Švýcarsko. Zatímco Švýcarsko je dnes jednou z nejmenších zemí na světě, jedno má se Spojenými státy společné — obě země jsou ve srovnání s jinými zeměmi velmi decentralizované, což jim kompenzuje nevýhodu relativní velikosti."

Ve světě, kde jsou znalosti nutně limitované a kde ani nejmoudřejší politik není vševědoucí, nutně dochází k omylům a chybám. Jak vysvětluje Robert Nef, pravděpodobnost koncentrace moudrosti v jednom rozhodovacím centru je spíše malá: „Pokud centrum pozná, co je obecně dobré a dokáže to moudře implementovat, nebyla by centralizace jako taková špatná. Nebezpečí ale spočívá jinde. Pravděpodobnost, že centralizována a byrokraticky implementována nebude v převažující míře moudrost, nýbrž omyly, je mnohem větší, než šance, že zemi budou z centra vládnout ti nejmoudřejší. Necentralizované struktury také mohou mít nerozumné a špatné vlády, ale vždy si uchovávají možnost srovnání a poučení. Pravděpodobnost zlepšování situace krok za krokem je nepoměrně větší. Zatímco prospěšná rozhodnutí mohou být napodobována, hned jak se pozitivně projeví, škodlivá rozhodnutí lze sotva brát bez následků zpět. Bylo by proto mimořádně nemoudré →

[4] *Uvnitř této citace jsou odkazy na díla dalších autorů, případně citace z těchto děl. Takto citovaná díla nejsou uváděna v seznamu literatury.*

Graf č. 1 » *Vývoj tempa růstu HDP Evropské unie (v %)*



ponechat osud rozsáhlého území k rozhodování jedinému mocenskému centru, které by mohlo silou vždy zvrátit rozhodnutí menších entit… „Kompletní systémové selhání“ nastalo např. v Číně, kde jediné špatné rozhodnutí monopolní moci vedlo k náhlému úpadku kontinentu: do roku 1500 hrozil trest smrti každému, kdo postavil loď s více než dvěma stěžni, v roce 1525 měly pobřežní stráže pokyn zničit všechny lodi, které vypluly na oceán a jejich majitele zatknout… Čím více je organizace nebo systém centralizován, tím více je náchylný ke krizím a tím déle trvající a bolestivější krize budou. Inženýři to dobře znají: Pokud má být zkonstruovaný systém odolný vůči chybám a co možná nejstabilnější, je nezbytné zanést do něj redundantní a funkčně nezávislé prvky, místo koncentrování důležitých funkcí na jednom místě. Centralizace je často obhajována právě tím, že může pomoci eliminovat „redundantní prvky“ ve formě několika jednotek vykonávajících obdobné funkce a tím zvýšit „efektivnost“. Takový přístup je ale v případě složitých systémů krajně nezodpovědný. Platí to pro vyspělé technologie, které se stále častěji spoléhají na více nezávislých a samonápravných systémů, a ještě více to platí pro něco tak spletitého a vzácného, jako je lidská společnost… Čím dále od jednotlivce rozhodování probíhá, tím větší je odcizení lidí od vzdálené „vládnoucí elity“. V důsledku toho musí politici tuto propast mezi jednotlivcem a rozhodováním, které život jednotlivce ovlivňuje, nějak překlenovat pomocí náhražkových ideologií. Jednou z možností je konstrukce umělých „rozšířených společenství“, která má extenzi moci zakrýt tím, že jednotlivé národy, rasy, třídy či celé kontinenty označí za „jednu rodinu se společnými zájmy“, která tudíž potřebuje jediného politického vůdce. Jinou strategií je pokusit se režim legitimizovat pěstováním pseudonáboženské víry, která přiměje obyvatelstvo věřit, že nadvláda je osudovou nezbytností.“

Autoři námitek mohou oprávněně konstatovat, že pokud se podíváme na ukazatel tempa růstu HDP, tak z hlediska vývoje v čase má tento ukazatel klesající tendenci — na počátku své existence měla EU jako celek (tehdy Evropské hospodářské společenství) větší tempo růstu než v současnosti (viz graf 1). Na počátku existence evropské integrace bylo přitom právo jednotlivých členských států mnohem méně harmonizováno než v současnosti. Dalo by se z toho odvodit, že současná harmonizace práva v EU k růstu HDP a životní úrovně nepřispívá. Na druhou stranu prozatím neexistuje jednoznačný důkaz o korelaci mezi posilující harmonizací práva v EU a poklesem tempa

růstu HDP. Námitky lze mít i vůči samotnému ukazateli HDP — zejména skutečnosti, že nezahrnuje všechny aspekty kvality života.[5] Vysoké tempo růstu HDP na počátku existence EU mohlo souviset s dobíhající poválečnou obnovou, s tím, že mezi ekonomicky aktivní obyvatelstvo se zapojovaly osoby, které stály do té doby výrazněji mimo trh práce (např. ženy), a s dalšími historicky jedinečnými faktory, které nelze opakovat. Jinými slovy, pokles tempa růstu HDP může mít řadu důvodů a nelze jednostranně konstatovat, že k němu dochází v důsledku harmonizace práva v EU.

Přes zde uvedené výhrady má smysl se nad námitkami kritiků harmonizace práva v EU zamyslet. Pokud by EU vskutku nutila všechny své členy harmonizovat právo nevhodným způsobem, nepochybně by to její prosperitu ovlivnilo. Cílem tohoto textu není kritizovat harmonizaci práva v EU, protože výše uvedená fakta, že tato harmonizace přispívá ke snížení nákladů a k větší právní jistotě, a tudíž má příznivý dopad na konkurenceschopnost, platí. Pouze je třeba upozornit, že tento příznivý vliv může být negován či převážen nevhodně zvolenou harmonizací. Z tohoto pohledu je žádoucí o výsledné podobě harmonizace co nejvíce diskutovat a harmonizovat jen to, co nelze řešit jinými způsoby.

LITERATURA A PRAMENY

1. EUROPEAN COMMISSION (2010): *European Competitiveness Report 2010*. Commission Staff Working Document, Brussels
2. GARELLI, S. (2006): Competitiveness of Nations: The Fundamentals. In: *The IMD World Competitiveness Yearbook 2006*. Lausanne: IMD
3. IMD (2011): *The IMD World Competitiveness Yearbook 2011*. Lausanne. http://www.imd.org/research/publications/wcy/upload/Overall_ranking_5_years.pdf
4. KADEŘÁBKOVÁ, A. (2003): *Základy makroekonomické analýzy: růst, konkurenceschopnost, rovnováha*. Praha: Linde
5. KLVAČOVÁ, E., MALÝ, J., MRÁČEK, K. (2007): *Základy evropské konkurenceschopnosti*. Praha: Professional Publishing, ISBN 978-80-86946-54-2
6. SAMUELSON, P. A., NORDHAUS, W. D. (2013): *Ekonomie*. 19. vydání. Praha: NS Svoboda
7. SLANÝ, A. (2006): *Konkurenceschopnost české ekonomiky: Vývojové trendy*. Brno: Masarykova univerzita
8. STODŮLKOVÁ, L. (2011): *Konkurenceschopnost EU v globalizující se světové ekonomice*. Diplomová práce. Brno: Ekonomicko-správní fakulta Masarykovy univerzity
9. TAGHIZADEGAN, R., HOCHREITER, G. (2005): Soupeření právních předpisů. *Laissez Faire*, listopad 2005. http://www.nechtenasbyt.cz/?page=clanek&id=323
10. TICHÝ, L. a kol. (2011): *Evropské právo*. 4. vydání. Praha: C. H. Beck
11. WAWROSZ, P. (2011): Lisabonská smlouva jako základní rámec fungování EU a české národní zájmy. In: MALÝ, J., WAWROSZ, P., MRÁČEK, K., DOSTÁLOVÁ, I.: *Globalizace, integrace a české národní zájmy*. Praha: Professional Publishing, s. 23–51, ISBN 978-80-7431-061-4
12. WAWROSZ, P., HEISSLER, H., HELÍSEK, M., MACH, P. (2012): *Makroekonomie. Základní kurz*. Praha: Vysoká škola finanční a správní, ISBN 978-80-7408-059-3

KLÍČOVÁ SLOVA

právo EU, konkurenceschopnost, harmonizace

[5] *Detaily viz např. Wawrosz, Heissler, Helísek, Mach (2012).*

Impact of harmonization of law in the European Union on competitiveness of the EU and its Member States

ABSTRACT

The article concerns on some aspects of the impact of EU law on competitiveness of the EU member states. At first it describes how treaties constituting the European Union deal with competitiveness – how it is defined and when it is mentioned. Secondly it is analyzed the relationship between harmonization of law of the EU member states and competitiveness. The article emphasizes that harmonization enhances competitiveness but the effect can be overcome by inappropriate chosen form of harmonization. Therefore the forms of harmonization should be discussed and analyzed.

KEYWORDS

EU law, competitiveness, harmonization

JEL CLASSIFICATION

E23, F02, F15, F42, F43

Nový institucionální rámec eurozóny: větší důraz na konkurenceschopnost

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

Jarní Evropská rada, která zasedala 20. a 21. března 2014, ukončila první fázi Evropského semestru. Zopakovala přitom členským státům stěžejní priority pro formulaci jejich hospodářských politik podle Roční analýzy růstu Komise z listopadu 2013. Hlavní důraz položila na zvyšování konkurenceschopnosti evropské ekonomiky, zejména jejího průmyslu, na tvorbu nových pracovních míst, snižování nezaměstnanosti, především ve skupině mladých osob, a přijímání reforem vedoucích k lepšímu fungování trhu práce.

Z obecného pohledu EU podporuje zvyšování konkurenceschopnosti evropské ekonomiky, stejně jako to dělají další státy světa, které podporují konkurenceschopnost svých ekonomik, v závislosti na uplatněném hospodářském modelu. V krizi a s ohledem na ni EU posílila pravidla pro fiskální dohled a rozšířila je o dohled nad makroekonomickými nerovnováhami a vývojem konkurenceschopnosti. Nová pravidla jsou přísnější, zvláště pro země eurozóny, kterým hrozí za jejich porušování finanční sankce ve výši 0,2 % HDP pro případ závažné rozpočtové nekázně a ve výši 0,1 % HDP za opakované porušení povinností vyplývajících z makroekonomického dohledu. Tvrdší a důslednější postupy jsou přitom používány u rozpočtového dohledu — fiskální hospodaření mají vlády pod větší kontrolou než makroekonomický vývoj a vývoj konkurenceschopnosti a navíc jde o dlouho zavedený postup. V současnosti se nachází 17 států EU v nápravném postupu při nadměrném schodku a žádný v nápravném postupu při nadměrné nerovnováze.

1. Nová podoba nástrojů EU

V krizi se ukázalo, že kromě rozpočtového dohledu musí fungovat také makroekonomický dohled, který sleduje a napravuje odlišný vývoj konkurenceschopnosti mezi členy eurozóny. Funkčnost dohledových mechanismů je zásadní pro země eurozóny, které mají jednu měnovou politiku, a přitom různou hospodářskou úroveň. V realitě nelze očekávat, že by bohatší země eurozóny byly ochotny trvale vyrovnávat silnými transfery rozdílnost mezi zeměmi ve stylu vyrovnávání hospodářské úrovně Německa po jeho sjednocení. K reálné hospodářské konvergenci by mělo docházet přirozeným hospodářským vývojem. Nelze zapomínat ani na to, že výrazné a přetrvávající makroekonomické nerovnováhy byly kromě špatné fiskální situace jednou z příčin krize. Během posledního de- →

[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 do 31. 8. 2017 se projekt nachází ve fázi udržitelnosti.*

setiletí před krizí se naakumulovaly v podobě vysokých a přetrvávajících schodků běžného účtu platební bilance a snížené konkurenceschopnosti v řadě zemí, došlo k nárůstu zadluženosti soukromého sektoru a vytváření bublin na trhu nemovitostí.

V červnu 2010 přijala EU **novou desetiletou hospodářskou strategii Evropa 2020** a zahájila **reformu mechanismu mnohostranného hospodářského dohledu a koordinace hospodářských politik**.

Na rozdíl od předchozí hospodářské strategie nemá strategie Evropa 2020 stěžejní cíl, aby se EU stala *„nejkonkurenceschopnější ekonomikou světa“*, který byl přehnaně ambiciózní a kterého nebylo nikdy dosaženo. Nicméně také nová strategie je strategií pro růst, zaměstnanost a konkurenceschopnost. Je založena na posílené koordinaci hospodářských politik zaměřených na klíčové oblasti, v nichž je nutné podpořit hospodářský potenciál EU pro udržitelný růst a konkurenceschopnost.

Strategie Evropa 2020 předkládá tři vzájemně se posilující priority:

- inteligentní růst — rozvíjet ekonomiku založenou na znalostech a inovacích;
- udržitelný růst — podporovat konkurenceschopnější a ekologičtější ekonomiku méně náročnou na zdroje;
- růst podporující začlenění — podporovat ekonomiku s vysokou zaměstnaností, jež se bude vyznačovat sociální a územní soudržností.

Reformovaný **dohledový a koordinační rámec** vstoupil v účinnost v roce 2011 a od května 2013 byl doplněn důslednějšími postupy pro koordinaci hospodářských politik zemí eurozóny a zabezpečení nápravy v případě ohrožení termínu nápravy. Hlavním mottem reformního úsilí bylo poznání, že prevence je lepší než náprava — je jednodušší opravit špatný plán než napravovat jeho důsledky přijímáním nápravných opatření. Obdobné je to s včasnou nápravou.

2. Six-pack, Two-pack a Fiskální pakt

Současná pravidla jsou obsáhlá, a proto jsou pro výklad zjednodušena, nicméně na webové stránce Evropské komise jsou volně k dispozici v nezkrácené formě.[2] Specifikem evropských předpisů, alespoň těch, které popisují pravidla pro rozpočtový a makroekonomický dohled, není jen jejich rozsáhlost, ale také velmi dlouhé názvy. V praxi se pak předpisy označují krátkými a údernými názvy, které jim zákonodárci přidělili v průběhu jejich schvalování. Pro rozpočtový a makroekonomický dohled se vžila označení jako *Six-pack*, *Two-pack* a *Fiskální pakt*. Nový integrovaný dohled prováděný každoročně v první polovině roku byl pojmenován *Evropský semestr*.

Koncem roku 2011 byl přijat *Six-pack*, v květnu 2013 byl doplněn o *Two-pack* a od ledna 2013 vstoupila v účinnost Smlouva o stabilitě, koordinaci a správě v hospodářské a měnové unii, které se přezdívá *Fiskální pakt*.

Současná pravidla definují dva nápravné postupy, které mohou pro země eurozóny znamenat také uvalení finančních sankcí. Jde o (i) postup při nadměrném schodku v oblasti rozpočtového dohledu a (ii) postup při nadměrné nerovnováze v oblasti makroekonomického dohledu. Za nadměrnou nerovnováhu se považuje makroekonomická nerovnováha, která ohrožuje fungování hospodářské a měnové unie.

První nápravný postup se považuje za standardní nástroj EU motivující členské státy k napravení špatné rozpočtové situace, používá se od zavedení Paktu stability a růstu v roce 1999. Druhý postup je nový a v praxi zatím nebyl uplatněn, i když nový postup při makroekonomické nerovnováze probíhá v rámci *Evropského semestru* letos již potřetí (čtvrtý cyklus *Evropského semestru* a třetí cyklus postupu při makroekonomické nerovnováze). Vloni byly při postupu při makroekonomické nerovnováze označeny dva státy jako mající

[2] *Například v konsolidované verzi nové publikace Komise „Economic and Monetary Union, Main Legal Text 2014“, která je dostupná na webové stránce EU http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/.*

nadměrnou nerovnováhu (Španělsko a Slovinsko), ale doporučení k nápravě jim byla vyslovena v rámci *Evropského semestru* (prevence). Španělsko nadměrnou nerovnováhu napravilo, Slovinsko nikoliv. Letos byly identifikovány tři státy s nadměrnou nerovnováhou (Slovinsko, Chorvatsko a Itálie).

Zdroje nerovnováhy jsou různé a v čase se mění. Před třemi lety byly hlavním zdrojem ekonomické nerovnováhy vysoké a rostoucí zadlužení veřejných financí, vysoké schodky běžného účtu platební bilance, snižující se konkurenceschopnost některých států jako důsledek rychle rostoucích nákladů práce, vysoké zadlužení domácností a bubliny na trhu nemovitostí. Vysoké schodky běžných účtů se snížily, fiskální výsledky jsou lepší, ale zvýšila se míra nezaměstnanosti, zvláště u mladých lidí na jižním křídle EU. Fiskální konsolidace již nyní není tak silná, řada států může prorůstovými výdaji podporovat ekonomický růst a zaměstnanost. Ale přidávají se další faktory, které oslabují růstové předpoklady, jako oddlužování bankovního sektoru, velmi nízká inflace (komplikuje splácení dluhů domácností i vlád a závazků vůči zahraničí), nedostatek úvěrů pro firmy v některých zemích.

Rada vydává svá doporučení státům s vážnou fiskální nerovnováhou v rámci postupu při nadměrném schodku, zatímco doporučení státům s makroekonomickou a nadměrnou makroekonomickou nerovnováhou vydávala dosud jen v rámci *Evropského semestru*.

3. Čtvrtý cyklus Evropského semestru

Evropský semestr byl zaveden v roce 2011. Jedná se o integrovaný fiskální a makroekonomický dohled prováděný v první polovině roku, kdy při jeho ukončení Rada vydává všem členským státům souhrnná stanoviska (ke konvergenčním programům a programům stability a národním programům reforem).[3] V další polovině roku probíhá národní semestr, i když označení národní semestr se nevžilo jako *Evropský semestr*. V druhé polovině roku mají všechny státy zapracovat *„evropská“* doporučení při sestavování návrhů svých státních rozpočtů. Představa Bruselu je, že národní ministři financí budou předkládat návrhy státních rozpočtů do národních parlamentů spolu s informací o tom, jak byla *„evropská“* doporučení zohledněna.

Novinkou, kterou zavedl *Two-pack* pro země eurozóny, je povinnost, aby státy eurozóny každý rok do 15. října předkládaly Komisi návrhy svých rozpočtových plánů na další rok. Komise má návrhy rozpočtových plánů posoudit s ohledem na jejich soulad s Paktem stability a růstu a s konkrétními doporučeními, které stát dostal od Rady v rámci *Evropského semestru*. Pokud by Komise shledala vážné odchýlení, může dotčenému státu jeho návrh vrátit do dvou týdnů od jeho předložení a požadovat přepracování. Pokud to stát nerespektuje, posuzuje se to jako přitěžující okolnost při případném zvažování zahájení nápravného postupu při nadměrném schodku nebo při zvažování uvalení finanční sankce. Taková situace se ale příliš nepředpokládá, mělo by se jednat o výjimečný případ. Nový postup byl uplatněn poprvé na podzim roku 2013 a Komise případ závažného porušení pravidel neshledala, i když u Malty, Itálie, Španělska a Finska upozornila na rizika nesouladu s Paktem stability a růstu. Pro všechny země eurozóny Komise vydává stanoviska do konce listopadu a státy je mají promítnout do svých návrhů rozpočtů na další rok a tyto rozpočty přijmout v národních parlamentech do konce roku.

Aktuální *Evropský semestr* zahájil předseda Komise José Manuel Barroso na tiskové konferenci 13. listopadu 2013 v Bruselu. Při zahájení uvedl, že *„letošní rok je odlišný v mnoha ohledech – pozvolna se vrací růst, finanční trhy se stabilizují a spotře-* →

[3] *Podle preventivního nařízení Paktu stability a růstu předkládají členské státy eurozóny Evropské komisi a Radě své programy stability a nečlenské státy eurozóny konvergenční programy. Zároveň všechny státy předkládají své národní programy reforem, které specifikují hospodářské reformy ve strukturální oblasti. Rada v červnu vydá každému státu jeden dokument obsahující stanovisko k fiskální oblasti a doporučení k národnímu programu reforem.*

Box č. 1 » *Vysvětlení pojmů užívaných ve fiskálním a makroekonomickém dohledu EU*

- **Six-pack = šest předpisů** přijatých v listopadu 2011
  Čtyři předpisy upravují rozpočtový dohled (novela preventivního a nápravného nařízení Paktu stability a růstu, nové nařízení o sankcích pro země eurozóny, nová směrnice o požadavcích na národní rozpočtové rámce). Smyslem Paktu stability a růstu v preventivní části je na prvním místě motivovat členské státy k dosažení dlouhodobě udržitelných rozpočtových výsledků, tedy k udržení vyrovnané nebo přebytkové rozpočtové pozice. Jeho záměrem v nápravné části — po rozhodnutí Rady o existenci nadměrného schodku (rozpočtového schodku nad 3 % HDP nebo vládního dluhu nad 60 % HDP) — je rychlá a udržitelná náprava v souladu s předchozím doporučením Rady.
  Dvě nařízení zavádějí pravidla pro makroekonomický dohled a dohled nad vývojem konkurenceschopnosti — upravují nový postup při makroekonomické nerovnováze a postup při nadměrné nerovnováze.

- **Two-pack = dvě nařízení o posíleném rozpočtovém dohledu nad zeměmi eurozóny** přijatá v květnu 2013
  Jedná se o nařízení o posíleném sledování a posuzování návrhů rozpočtových plánů a zabezpečení nápravy nadměrného schodku a o nařízení o posíleném dohledu, které upravuje postupy pro země čerpající pomoc. Two-pack navazuje na Six-pack.

- **Evropský semestr** — rámec pro preventivní rozpočtový a makroekonomický dohled, který se každoročně opakuje v první polovině roku. Členské státy předkládají své národní dokumenty, které evropské instituce posuzují, a následně Rada vydává všem státům doporučení a stanoviska. Tato „evropská" doporučení státy zapracují do národních dokumentů a v souladu s nimi připraví své návrhy rozpočtů na další rok.

- **V nápravné části dohledu existují dva postupy:**
- **Postup při nadměrném schodku** (Excessive deficit procedure — EDP) — je zahájen rozhodnutím Rady o existenci nadměrného schodku na návrh Komise po překročení nebo při riziku překročení úrovně 3 % HDP u rozpočtového schodku nebo úrovně 60 % HDP u vládního dluhu.
- **Postup při nadměrné nerovnováze** (Excessive imbalance procedure — EIP) — je zahájen doporučením Rady na doporučení Komise konstatující existenci nadměrné nerovnováhy po provedeném hloubkovém přezkumu Komise u států, které překročily prahovou hodnotu ukazatelů pro posuzování vnější a vnitřní nerovnováhy. Nestačí automatické překročení ukazatele, je nutné ekonomické zhodnocení Komise a prodiskutování na zasedání eurozóny.

- **Fiskální pakt** (Fiscal Compact) = Smlouva o stabilitě, koordinaci a správě v hospodářské a měnové unii, mezivládní dohoda zemí eurozóny a dalších zemí EU. Není to součást práva EU, ale během čtyř let se má převést do evropského práva. Zakládá hlavně povinnost smluvních stran dodržovat každoročně vyrovnané veřejné rozpočty, a pokud je nedodrží, mít automatický nápravný mechanismus.

bitelé a podnikatelé více věří v budoucnost. Zůstává největší problém – nezaměstnanost mladých. Návrat k růstu ukazuje, že naše politiky fungují. Rozpočtové schodky klesly na polovinu ze svého vrcholu, a proto se můžeme více věnovat prorůstovým opatřením. Velkou prioritou pro všechny naše ekonomiky je zlepšování konkurenceschopnosti. Musíme se ale také zaměřovat na zmenšování rozdílů v konkurenceschopnosti mezi nimi. Země s velkými schodky běžných účtů udělaly hodně pro reformu svých ekonomik a stimulaci vývozu. Také země s přebytky musejí přispět otevřením svých trhů a podporou domácí poptávky a investic. Zpráva mechanismu varování ukázala, že několik schodkových zemí snížilo svou nerovnováhu a dohnalo ztrátu v konkurenceschopnosti. To pomohlo dostat evropskou ekonomiku do rovnováhy. Ale je třeba pokročit dále."

Zahajování *Evropského semestru* v listopadu nebylo původním záměrem evropských politiků. Měl

být pravidelně zahajován v lednu, když Komise zveřejní svou roční analýzu růstu. To se stalo v lednu 2011, ale pak vyšlo najevo, že pracovní program Komise i členských států je v první polovině roku příliš napjatý a na posouzení a prodiskutování doporučení nezbývá mnoho času. Zahájení *Evropského semestru* bylo proto posunuto na polovinu listopadu, kdy Komise zveřejní svou roční analýzu růstu, zprávu mechanismu varování a hodnocení návrhů rozpočtových plánů a pro země eurozóny případná doporučení pro stanovisko Rady k programům hospodářského partnerství. Státy eurozóny mají širší informační povinnosti obecně (po vstupu *Two-packu* v účinnost) — kromě návrhů rozpočtových plánů předkládají programy hospodářského partnerství, které popisují strukturální reformy zajišťující fiskální udržitelnost (pokud je s nimi zahájen postup při nadměrném schodku, nebo Rada postoupí do silnějšího nápravného kroku), zprávy o rozpočtové situaci a fiskálních rizicích (nově se předkládají opakovaně v průběhu postupu při nadměrném schodku). Komise získala zavedením *Two-packu* silnější pravomoc sledovat země eurozóny, které se nacházejí v postupu při nadměrném schodku, a dávat jim bez Rady svá další doporučení, aby zabránila případnému sklouzu v termínu ukončení postupu při nadměrném schodku. A může si vyžádat další informace.

Rada přijala **Závěry o roční analýze růstu** vypracované Komisí v únoru 2014 a potvrdila obecné priority uvedené pro rok 2014, tytéž, které byly stanoveny minulý rok.[4] Uvedla, že oživení zůstává navzdory nedávným zlepšením křehké. Následky krize, vysoká nezaměstnanost a přetrvávající fragmentace ve finančním sektoru pravděpodobně budou i nadále ovlivňovat hospodářský růst. Rada také přijala **Závěry o makroekonomické nerovnováze** a uvítala pokrok, jehož dosáhly členské státy při nápravě vnějších i vnitřních nerovnováh. Je však zapotřebí dalšího pokroku, aby byly vyřešeny nerovnováhy, které vzbuzují obavy týkající se udržitelnosti. Komise zveřejnila hloubkové přezkumy situace v 16 členských státech. Nakonec zpracovala i Irsko, které ukončilo čerpání ze záchranného finančního programu, a tím se na něj začaly vztahovat běžné povinnosti, které má členský stát Unie v rámci fiskálního a makroekonomického dohledu.

4. Závěr

Evropští představitelé se poučili z krize a dospěli k názoru, že zvláště eurozóna jako hospodářsky silně provázaný celek je zranitelná a potřebuje pro své hladké fungování v prostředí jednotné měny silnější hospodářský dohled, zvláště s ohledem na možnost vzniku a přelévání škodlivých vnitřních a vnějších nerovnováh. Je jisté, že ani velký nárůst množství pravidel omezujících prostor pro neuvážené jednání politiků nemusí být všelékem a nezbavuje vlády odpovědnosti za rozpočtové hospodaření. Hospodářská situace v Evropě se vyjasňuje, oživení je křehké. Rozpočtové výsledky hospodaření vlád se zlepšily, makroekonomické nerovnováhy se snížily, v některých zemích ale vzrostla nezaměstnanost.

Česká republika není ohrožena makroekonomickou nerovnováhou ani rizikem jejího vzniku, a proto Komise hloubkový přezkum v České republice neprovedla. Česká republika je ale v postupu při nadměrném schodku pro neplnění kritéria rozpočtového schodku s termínem udržitelné nápravy v roce 2013. K ukončení postupu by mělo dojít rozhodnutím Rady v červnu nebo červenci 2014 — za předpokladu, že letošní jarní fiskální notifikace a jarní prognózy Komise potvrdí dosažení udržitelné nápravy.

→

[4] *Jedná se o 1) provádění diferencované fiskální konsolidace podporující růst, 2) obnovu úvěrování ekonomiky, 3) podporu růstu a konkurenceschopnosti, 4) řešení nezaměstnanosti a sociálních dopadů, 5) modernizaci veřejné správy.*

Zdroje nerovnováhy jsou různé a v čase se mění. Před třemi lety byly hlavním zdrojem ekonomické nerovnováhy vysoké a rostoucí zadlužení veřejných financí, vysoké schodky běžného účtu platební bilance, snižující se konkurenceschopnost některých států jako důsledek rychle rostoucích nákladů práce, vysoké zadlužení domácností a bubliny na trhu nemovitostí. Vysoké schodky běžných účtů se snížily, fiskální výsledky jsou lepší, ale zvýšila se míra nezaměstnanosti, zvláště u mladých lidí na jižním křídle EU. Fiskální konsolidace již nyní není tak silná, řada států může prorůstovými výdaji podporovat ekonomický růst a zaměstnanost. Ale přidávají se další faktory, které oslabují růstové předpoklady, jako oddlužování bankovního sektoru, velmi nízká inflace (komplikuje splácení dluhů domácností i vlád a závazků vůči zahraničí), nedostatek úvěrů pro firmy v některých zemích.

LITERATURA A PRAMENY

1. DOSTÁLOVÁ, I.: Six-pack, two-pack, fiskální úmluva: cesta k fiskální odpovědnosti, nebo k fiskální integraci? *Scientia et Societas*, 2012, roč. VIII, č. 2, s. 42–55, ISSN 1801-7118
2. EUROPEAN COMMISSION: *Alert Mechanism Report 2013*. Report from the Commission, Brussels, 28. 11. 2012
3. EUROPEAN COMMISSION: *Alert Mechanism Report 2014*. Report from the Commission, Brussels, 13. 11. 2013
4. EUROPEAN COMMISSION: *Annual Growth Survey 2014*. Communication from the Commission, Brussels, 13. 11. 2013
5. EUROPEAN COMMISSION: *Six-pack? Two-pack? Fiscal compact? A short guide to the new EU fiscal governance*. 14. 3. 2012, http://ec.europa.eu
6. EVROPSKÁ KOMISE: *Evropa 2020. Strategie pro inteligentní a udržitelný růst podporující začlenění*. Sdělení Komise, KOM(2010) 2020 v konečném znění, Brusel, 3. 3. 2010
7. *Nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 1173/2011 ze dne 16. listopadu 2011 o účinném prosazování rozpočtového dohledu v eurozóně*. Úřední věstník Evropské unie, Brusel, 23. 11. 2011
8. *Nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 1174/2011 ze dne 16. listopadu 2011 o donucovacích opatřeních k nápravě nadměrné makroekonomické nerovnováhy v eurozóně*. Úřední věstník Evropské unie, Brusel, 23. 11. 2011
9. *Nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 1175/2011 ze dne 16. listopadu 2011, kterým se mění nařízení Rady (ES) č. 1466/97 o posílení dohledu nad stavy rozpočtů a nad hospodářskými politikami a o posílení koordinace hospodářských politik*. Úřední věstník Evropské unie, Brusel, 23. 11. 2011
10. *Nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 1176/2011 ze dne 16. listopadu 2011 o prevenci a nápravě makroekonomické nerovnováhy*. Úřední věstník Evropské unie, Brusel, 23. 11. 2011
11. *Nařízení Rady (EU) č. 1177/2011 ze dne 8. listopadu 2011, kterým se mění nařízení (ES) č. 1467/97 o urychlení a vyjasnění postupu při nadměrném schodku*. Úřední věstník Evropské unie, Brusel, 23. 11. 2011

12. *Nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 472/2013 ze dne 21. května 2013 o posílení hospodářského a rozpočtového dohledu nad členskými státy eurozóny, jejichž finanční stabilita je postižena či ohrožena závažnými obtížemi*. Úřední věstník Evropské unie, Brusel, 27. 5. 2013
13. *Nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 473/2013 ze dne 21. května 2013 o společných ustanoveních týkajících se sledování a posuzování návrhů rozpočtových plánů a zajišťování nápravy nadměrného schodku členských států v eurozóně*. Úřední věstník Evropské unie, Brusel, 27. 5. 2013
14. *Směrnice Rady 2011/85/EU ze dne 8. listopadu 2011 o požadavcích na rozpočtové rámce členských států*. Úřední věstník Evropské unie, Brusel, 23. 11. 2011
15. *Smlouva o stabilitě, koordinaci a správě v hospodářské a měnové unii*. Brusel, 2. 3. 2012

KLÍČOVÁ SLOVA
konkurenceschopnost, eurozóna, rozpočtový a makroekonomický dohled, správa hospodářských záležitostí, Pakt stability a růstu, six-pack, two-pack, Fiskální pakt, fiskální politika, fiskální konsolidace

The new institutional framework of the euro area: more emphasis on competitiveness

ABSTRACT
Competitiveness is the result of many factors and activities, some of which national government may influence more than others. European politicians and institutions have tried to improve institutional framework to ensure macroeconomic, financial and fiscal stability without external and internal imbalances. The main idea is that only sustainable and stable economy can ensure good life for its participants. However, once the imbalance occurred, the sophisticated surveillance and coordination mechanism should help with the return to sustainable balance. Specifically, due to the crisis the multilateral fiscal surveillance has been strengthened, in particular over the euro area countries; and macroeconomic and competitiveness surveillance has been added for all EU countries, with similar but slightly softer rules. In any case, we cannot forget that the different development of the competitiveness within the euro area was one of the triggers of the recent debt crisis in the euro area.

KEYWORDS
competitiveness, euro area, budgetary and macroeconomic surveillance, economic governance, Stability and Growth Pact, six-pack, two-pack, Fiscal Compact, fiscal policy, fiscal consolidation

JEL CLASSIFICATION
E23, E61, E62, F15, H61, H62, H63

Transatlantická dohoda: výzvy a příležitosti pro Českou republiku

Ing. Martin Tlapa, MBA » náměstek ministra zahraničních věcí pro mimoevropské země a ekonomickou diplomacii; Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze

PhDr. Marek Svoboda » Metropolitní univerzita Praha

* *1. Na cestě k TTIP*

I když počátky poválečných diplomatických vztahů a ekonomické spolupráce mezi USA a EU (ES) sahají do padesátých let minulého století, zastoupení Evropské komise zahájilo svou činnost Washingtonu v roce 1954 a zastoupení USA v Lucemburku v roce 1956 a v Bruselu v roce 1961, zásadnější diskuze o transatlantické ekonomické spolupráci se datují až od devadesátých let. Základní stavební kameny institucionalizace hospodářské spolupráce byly položeny v roce 1990 podpisem Transatlantické deklarace, která obsahovala rámcová pravidla spolupráce obou stran. Signatáři se v prohlášení zavázali k posilování vazeb v oblasti ekonomické liberalizace, vědy a výzkumu, či boje s nezaměstnaností a znečišťováním životního prostředí (Transatlantická deklarace, 1990). Jednalo se o první formalizaci vzájemných ekonomických vztahů, jejímž základem se stal pravidelný dialog na různých úrovních od setkání předsedy Rady a předsedy Komise s prezidentem USA až po jednání kabinetních úředníků.

Deklarace samotná byla však pouhým rámcovým základem spolupráce, v praxi se nikdy nepodařilo posunout jednání směrem k plnění stanovených cílů (Featherstone a Ginsberg, 1996). I přesto ji lze považovat za významný mezník transatlantických vztahů, a to ze dvou hlavních důvodů. Za prvé přinesla vzájemný závazek k budování transatlantického partnerství, a za druhé vytvořila institucionální strukturu pro vzájemný dialog (Steffenson, 2005), na jehož základě později dochází ke konkrétnějšímu zpracování principů euroamerické spolupráce v podobě Nové transatlantické agendy z roku 1995. Klíčovým stěžejním přínosem Nové agendy bylo nejen zaměření na substantivní otázky transatlantické spolupráce, ale také na mechanismy, pomocí kterých bylo snadnější její průběh monitorovat (Steffenson, 2005). Agenda byla podrobněji rozpracována ve Společném akčním plánu EU a USA. Tím se otevřel prostor pro mnoho dílčích sektorových dohod[1] usnadňujících vzájemné obchodování. Silnější institucionální vazba vyústila v podepsání řady zásadních ujednání v následujících letech (Cihelková, 2003) a ve snahu koordinovat společné postoje[2] také v rámci Světové obchodní organizace (Gardner, 1997).

První skutečné myšlenky na vytvoření transatlantické zóny volného obchodu vznikaly koncem devadesátých let minulého století v rámci dialogu o vytvoření „Nového transatlantického trhu“

[1] *Např.: Dohoda o celní spolupráci a vzájemné pomoci v celních záležitostech (1997), Dohoda o vědecké a technologické spolupráci (1997), Dohoda o vzájemném uznávání (1998) atd.*

[2] *Zejména v oblasti liberalizace telekomunikačních služeb, informačních technologií a finančních služeb.*

vycházejícího z iniciativy Evropské komise. Ta volala po komplexní dohodě podporující vzájemný obchod a investice ve čtyřech hlavních oblastech spolupráce (Pollack, 2003, s. 8):

1. odstranění technických bariér obchodu,
2. odstranění celních tarifů na všechny průmyslové výrobky do roku 2010,
3. vytvoření zóny volného obchodu v oblasti služeb a
4. liberalizace investic, veřejných zakázek a práv duševního vlastnictví.

Dialog o možnosti sjednání ambiciózní dohody narazil na odpor některých členských států EU v čele s Francií, která se například obávala problémů spojených s ústupky v citlivých sektorech jako zemědělství či audiovizuální služby. Návrh tak byl ještě v dubnu téhož roku opuštěn a jakousi náhradou za neúspěšný projekt se pak stal v květnu roku 1998 méně ambiciózní plán na vytvoření Transatlantického ekonomického partnerství prohlubujícího vzájemnou ekonomickou spolupráci. Partnerství vzniklo především s cílem usnadnit koordinaci postojů při jednání ve WTO[3], urychlit odstraňování stávajících bariér obchodu a usnadnit vzájemnou komunikaci o prioritních oblastech ekonomických zájmů. Významnou součástí Partnerství bylo zapojení občanské společnosti, nevládních organizací a průmyslových sdružení do širšího společného dialogu, což pomohlo k určování společných témat v rámci jednání.

Od roku 2005 postupně sílila iniciativa volající po prohloubení transatlantické hospodářské integrace a posílení hospodářského růstu. Ta vyvrcholila přijetím Rámcové dohody mezi USA a EU během summitu EU a USA ve Washingtonu v dubnu roku 2007. Rámcová dohoda zároveň ustanovila politický orgán — Transatlantickou hospodářskou radu (TEC), který na provádění Rámcové dohody dohlíží a představuje fórum pro stanovení klíčových okruhů vzájemnou ekonomickou spolupráci.

Zásadní průlom přinesl až summit USA-EU ve Washingtonu v listopadu 2011, kde se obě strany dohodly na vytvoření „Pracovní skupiny na vysoké úrovni o pracovních místech a růstu“ (High Level Working Group on Jobs and Growth, HLWG), která měla za úkol připravit podmínky pro zahájení jednání o bilaterální obchodní dohodě. K hlavním úkolům této Pracovní skupiny patřila identifikace opatření, která povedou ke zvýšení vzájemného obchodu a investic mezi EU a USA a stanovení dopadů, které může vzájemná liberalizace obchodu přinést. Prioritou byla především podpora tvorby nových pracovních míst, zvýšení ekonomického růstu a mezinárodní konkurenceschopnosti (Fact sheet on HLGJG, 2011).

Pro činnost skupiny byly důležité konzultace se zástupci firem, spotřebitelů, odborů a nevládních organizací, které pomohly formulovat základní priority ekonomické spolupráce z pohledu širokého spektra jejich vlastníků. Shrnující závěrečná zpráva této skupiny[4] obsahovala doporučení k zahájení jednání o bilaterální dohodě o volném obchodu, označovanou jako Transatlantické obchodní a investiční partnerství (TTIP).

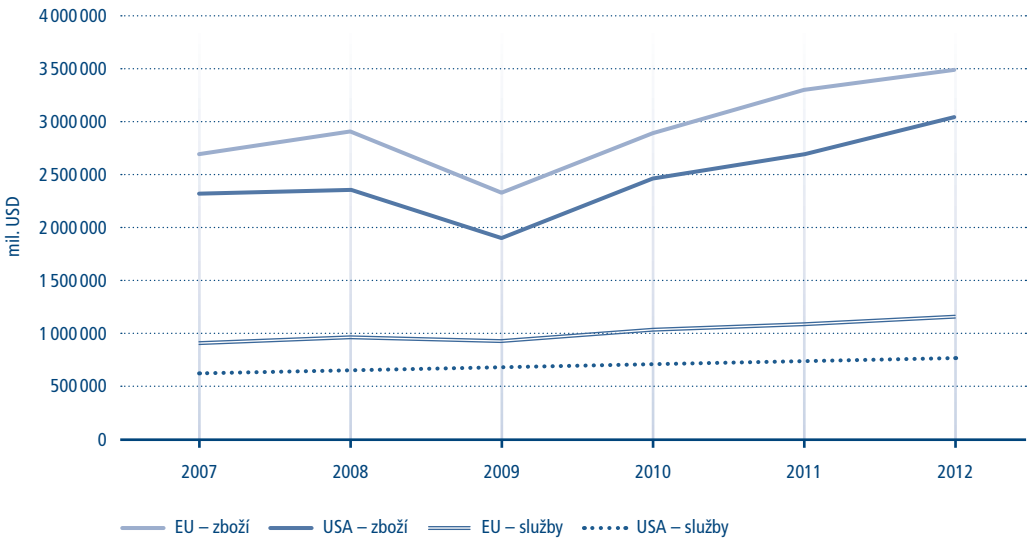
2. Příležitost, která dlouho klepala na dveře

Přestože myšlenka na sjednání komplexní dohody o volném obchodu není zcela nová, doposud chybělo odhodlání posunout „námluvy“ kupředu. Lze říci, že příležitost k formálnímu zahájení jednání již „dlouho klepala na dveře, avšak nikdo nešel otevřít“. Důležitými okolnostmi, které umožnily pomyslný krok vpřed, se vedle rychle rostoucí globalizace světového hospodářství staly především krize multilaterálních jednání o liberalizaci světového obchodu, rostoucí ekonomická síla asijských zemí a hledání cesty z hluboké ekonomické recese. Globální ekonomická krize, která zmítá Evropou a zčásti také USA od roku 2008, donutila vlády →

[3] *Především prostřednictvím zavedení tzv. mechanismu včasného varování, který umožňoval předcházet případným sporům již ve fázi přípravy.*

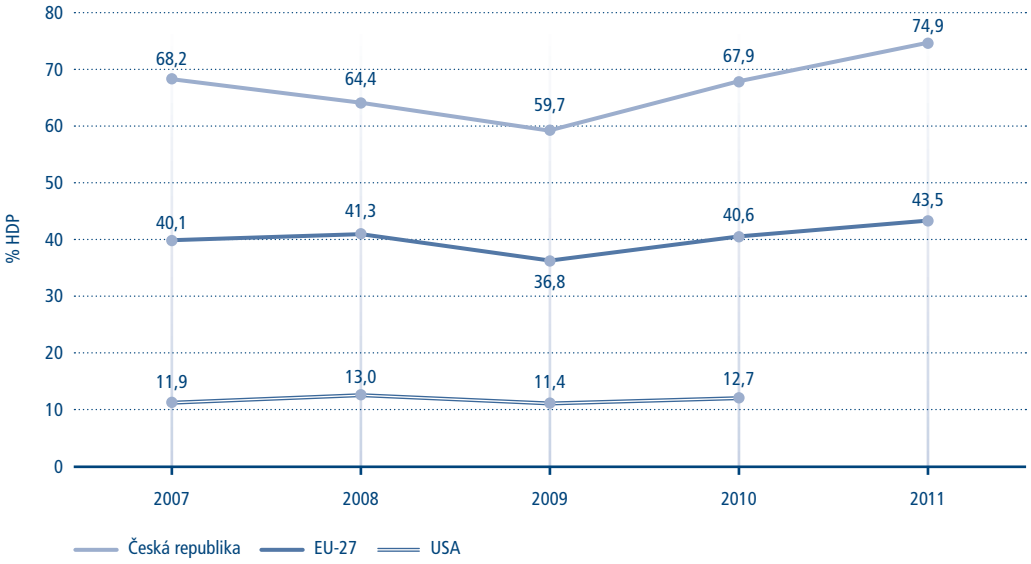
[4] *Final Report High Level Working Group on Jobs and Growth.*

Graf č. 1 » *Export zboží a služeb (v mil. USD)*



Pramen: data WTO

Graf č. 2 » *Podíl exportu na HDP (v %)*



Pramen: data OECD

na obou stranách Atlantiku přistoupit k ambicióznějším plánům, které mohou přinést významné ekonomické výhody vyplývající z užší integrace hospodářského prostoru.

Zahraniční obchod, který do té doby představoval jeden z hnacích motorů obou ekonomik, v období krize výrazně zpomalil. Celkový export z EU klesl v roce 2009 o téměř 21 % v oblasti obchodu zbožím a o 7,5 % v oblasti obchodu službami. Na straně USA byl trend obdobný. Export zboží klesl o téměř 18 % oproti předchozímu roku, méně markantní propad, o více než 5 %, zaznamenal také vývoz služeb (graf 1).

Výrazný dopad měla ekonomická krize také na podíl exportu na HDP. Na straně EU se podíl snížil o 4,5 % oproti předešlému roku. Na straně USA není pokles tak propastný, což je však způsobeno tím, že celkově není podíl exportu na HDP tak významný jako v EU. Značné důsledky poklesu jsou patrné zejména u nejvíce otevřených ekonomik včetně České republiky, kde se export na tvorbě HDP podílí velkou měrou (graf 2).

Dopady měla hospodářská krize také na vzájemný obchod mezi USA a EU, který v roce 2009 poklesl celkem o 11,5 % oproti předchozímu roku (graf 3). Přestože v následujících letech obchodní výměna stoupala, krize poukázala na vzájemnou závislost obou ekonomik a některé slabiny dosavadní spolupráce[5]. Vzájemný obchod mezi EU a USA v současné době představuje téměř polovinu světového HDP a jednu třetinu celosvětového obchodu (OECD, 2013). EU i USA jsou si také vzájemně nejdůležitějšími obchodními partnery (graf 4).

Hospodářská krize ukázala rostoucí sílu nových globálních hráčů, kteří získávají stále silnější postavení v rámci světové ekonomiky. Političtí představitelé na obou stranách Atlantiku si uvědomili, že vytvoření integrovanějšího transatlantického hospodářského prostoru je nutností pro posílení globální konkurenceschopnosti euroamerického bloku. Navíc, jak Spojené státy, tak EU si dobře uvědomují důležitost společně hájit své hospodářské zájmy v globalizovaném světě.

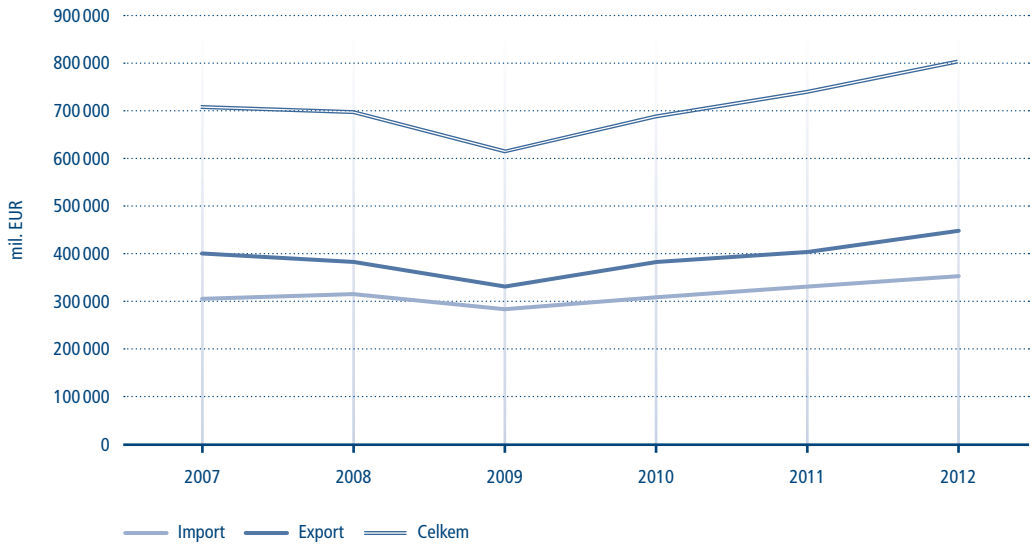
Ekonomická krize tedy přinesla nutnost hledání nových řešení a ukázala, že právě obchodní dohody mohou představovat významný nástroj, který může pomoci ekonomickému růstu. Obě strany mají ostatně se sjednáváním komplexních dohod své zkušenosti. EU v roce 2011 uzavřela komplexní a prohloubenou dohodu o volném obchodu s Jižní Koreou, která přináší značné ekonomické výhody oběma stranám[6]. V prosinci 2012 byla uzavřena jednání o dohodě se Singapurem a v roce 2014 by měla být podepsána dohoda s Kanadou. V dubnu roku 2013 také proběhlo první kolo v rámci jednání o dohodě o volném obchodu s Japonskem. Evropská komise v tomto případě získala od ministrů obchodu členských zemí mandát k zahájení jednání (po zdlouhavých interních diskuzích v roce 2012). USA v současné době dojednávají Transpacifické partnerství s Japonskem, Austrálií, Peru, Malajsií, Vietnamem, Novým Zélandem, Chile, Singapurem, Kanadou, Mexikem a Brunejí. V kontextu ekonomických přínosů lze obchodní dohody považovat za velmi levný stimulační balíček pro obnovení růstu. Snížení bariér pro vývozce a nákladů spojených s exportem může totiž vést k novým zakázkám, růstu pracovních příležitostí a ve větší či menší míře tak kompenzovat pokles domácí poptávky, který ekonomické krize provází.

Jedním z důležitých momentů, které stojí za růstem zájmu o bilaterální dohody o volném obchodu, je nepochybně neuspokojivě postupující mnohostranná liberalizace obchodu v rámci jednání Světové obchodní organizace (dále také WTO). Přestože na ministerské konferenci v prosinci 2013 na Bali bylo dosaženo dohody o „minimálním balíčku“, který zabránil krachu více než dvanáct let trvajících jednání, ukazuje se, že i tento „minimální balíček“ rozvojové agendy (DDA) byl dokončen →

[5] *Např. nedostatečná integrace v oblasti regulace finančních služeb.*

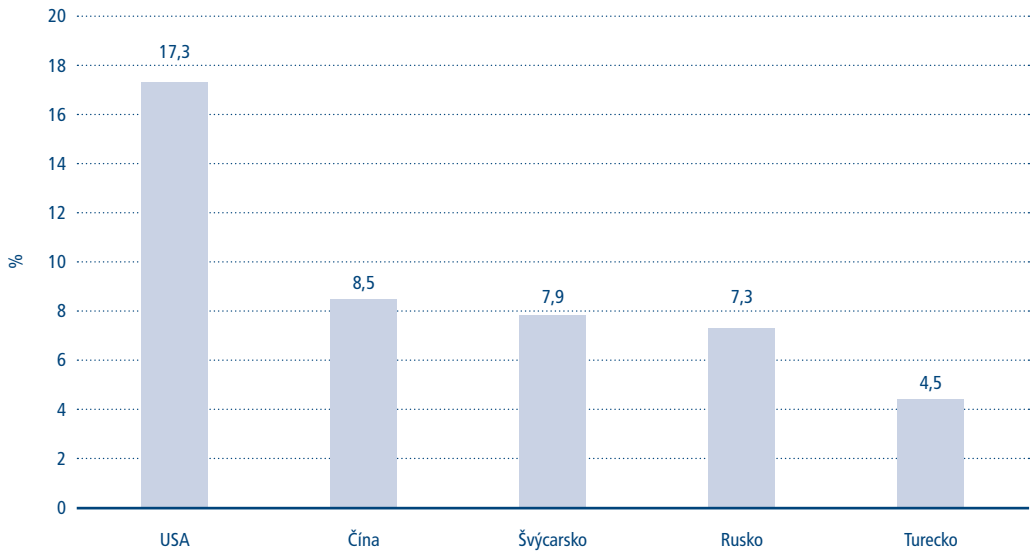
[6] *Dle analýzy MPO se obchodní výměna ČR-Korea se první rok implementace dohody ve srovnání s referenčním obdobím zvýšila o 89 %. Export vzrostl o 76 %, dovozy z Koreje stouply o 91 %.*

Graf č. 3 » *Obchodní výměna mezi EU a USA (zboží + služby v mil. EUR)*



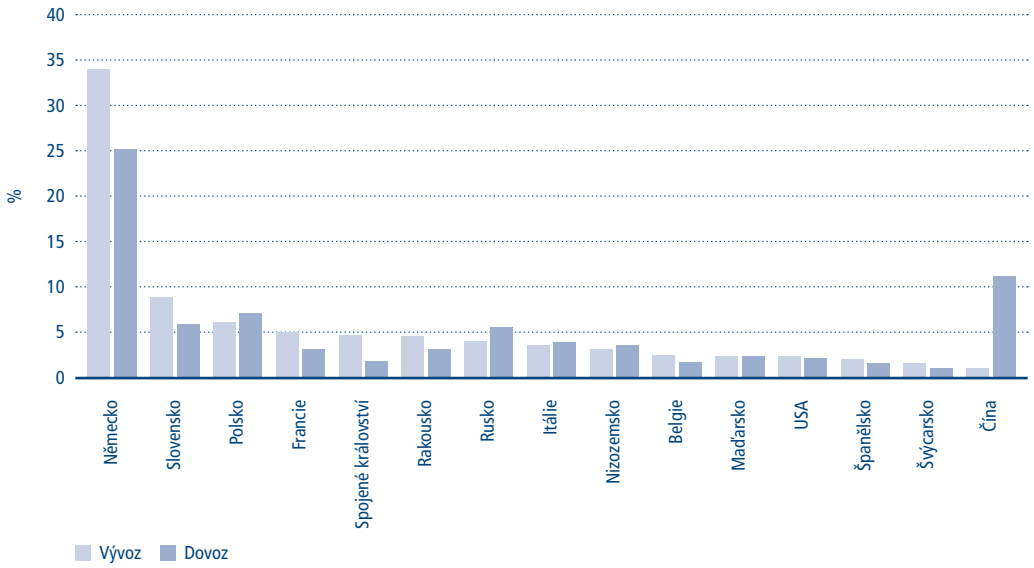
Pramen: data Eurostat

Graf č. 4 » *Nejdůležitější destinace vývozu zboží z EU v roce 2012 (v %)*



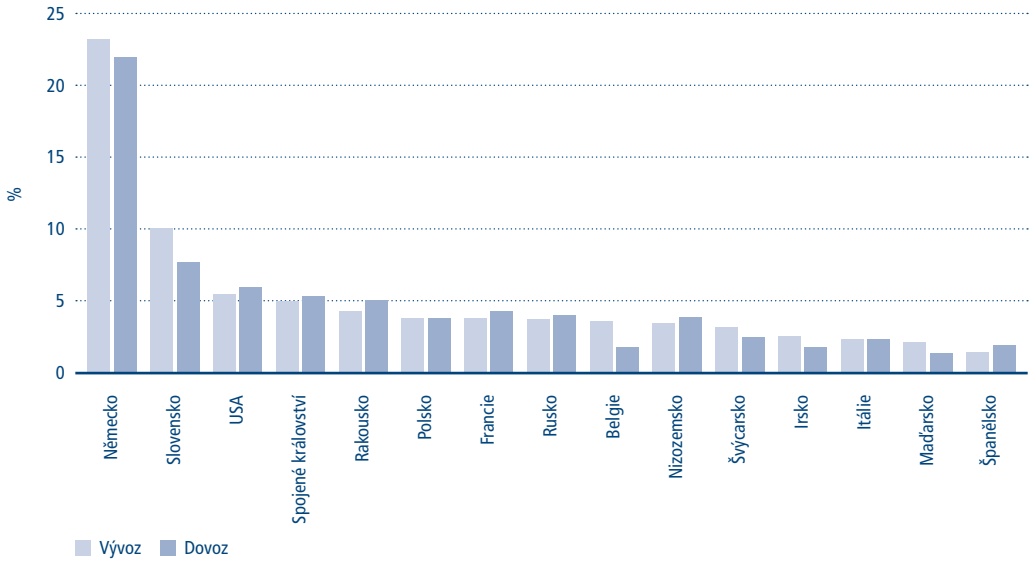
Pramen: data Eurostat

Graf č. 5 » *Největší obchodní partneři ČR v roce 2012 — obchod zbožím (v %)*



Pramen: data ČSÚ

Graf č. 6 » *Největší obchodní partneři ČR v roce 2012 — obchod službami (v %)*



Pramen: data ČNB

→

jen za cenu ústupků vůči rozvojovým zemím a zdaleka nenaplnil původní ambice[7].

Z jednání o mandátech EU a USA pro ministerskou konferenci lze nicméně vysledovat, že Evropa a Amerika sdílí společné postoje, pokud jde o přístup na zahraniční trhy, dodržování práv duševního vlastnictví, přístup k veřejným zakázkám či dotace státním podnikům. Přesto je zřetelné, že v rámci multilaterálních jednání nemá ani jedna strana sílu čelit novým ekonomickým mocnostem a určovat pravidla globálního obchodního systému. To jsou současně styčné plochy, na kterých bylo možno formulovat ambice bilaterální liberalizace vzájemných ekonomických vztahů.

3. Vzájemný obchod ČR a USA v číslech

Pokud jde o ČR, USA patří k našim tradičním a významným obchodním partnerům. USA jsou v současnosti 12. největším obchodním partnerem a 11. největším exportním i importním trhem pro ČR. V roce 2012 dosáhla vzájemná obchodní výměna v oblasti zboží 131 mld. CZK, což představuje více než 2% podíl na celkovém zahraničním obchodu ČR. S objemem 70 mld. CZK jsou USA po Rusku pro ČR druhým největším exportním trhem mimo EU.

Ještě významnějším partnerem je USA pro ČR v oblasti služeb (graf 6). Celkový vývoz služeb do USA činil v roce 2012 více než 25 mld. CZK a Spojené státy jsou tak 3. největším exportním i importním trhem pro české poskytovatele služeb.

Podíváme-li se na obchodní výměnu z pohledu statistiky přidané hodnoty, je podíl USA na českém exportu ještě výraznější (graf 7). Statistiky TiVA[8], které reflektují skutečnou přidanou hodnotu ekonomiky země na jejím exportu, ukazují, že na rozdíl od vývozu do řady jiných zemí se přidaná hodnota realizuje v části hodnotového řetězce s vyšší vlastní přidanou hodnotou. Zatímco ve vztahu k mnoha zemím je český podíl na přidané hodnotě exportu menší, než uvádí tradiční statistika zahraničního obchodu, ve vztahu k USA nevystupují české firmy pouze jako „montovny“, ale mají reálnou šanci na lepší uplatnění.

Měření mezinárodního obchodu běžnou statistikou velmi často podceňuje význam služeb, jsou mj. obsaženy nepřímo v hodnotě vyváženého zboží. Zatímco údaje získané v rámci tradiční statistiky ukazují, že služby představují pouze 27 % českého vývozu do Spojených států, jejich skutečný podíl je z hlediska přidané hodnoty 44 % (graf 8). Lze tedy říci, že právě odstranění bariér poskytovatelům služeb může napomoci zvýšení celkové exportní výkonnosti ČR ve vztahu s USA.

Celková hodnota přímých investic USA v zahraničí činila v roce 2011 4,16 bilionu USD, přičemž největším příjemcem byla EU, kde americké firmy proinvestovaly více než 50 % celkové částky, v hodnotovém vyjádření 2,09 bilionu USD (OECD, 2013). Přímé zahraniční investice USA do ČR v roce 2011 přesáhly hodnotu 5,2 mld. USD (tamtéž) a Spojené státy jsou tak aktuálně 8. největším investorem v ČR (graf 9). Americké firmy zde v roce 2010 zaměstnávaly více než 80 tis. pracovníků a kromě jiných aktivit se výrazně podílely na soukromých investicích do výzkumu a vývoje, a to v hodnotě 68 mil. USD (US Department of Commerce, 2013).

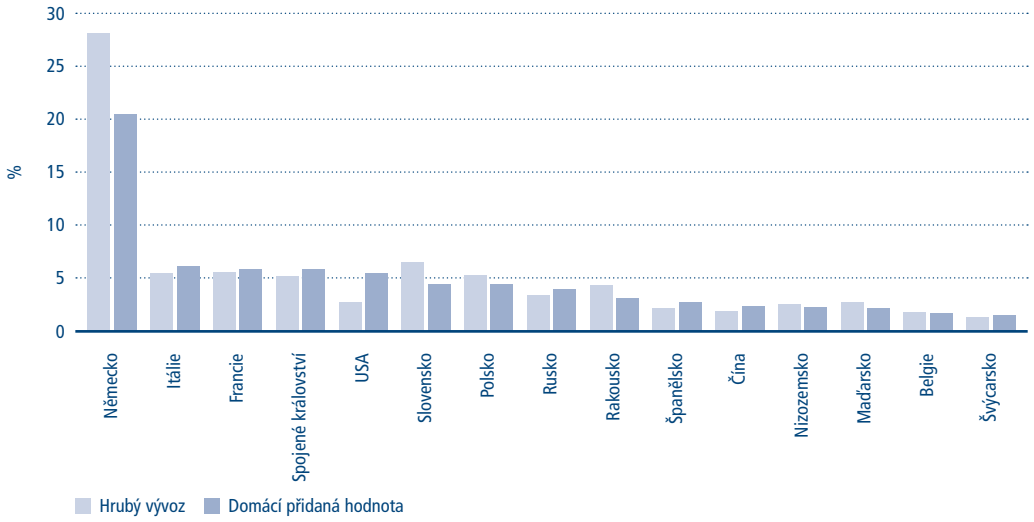
4. Příležitosti pro českou ekonomiku

Již dnes jsou USA pro ČR tradičním a významným obchodním partnerem a figurují na seznamu prioritních zemí v rámci Exportní strategie 2012–2020. ČR navíc tradičně patří mezi evropské země, které

[7] *V roce 2001 původní Deklarace ministrů počítala s ambiciózním uvolněním tarifních a netarifních překážek obchodu se zbožím a službami (včetně environmentálního zboží), zemědělství, usnadňování obchodu či práv k duševnímu vlastnictví. Několikrát v historii vyjednávání DDA bylo blízko dohodě, nicméně rozdílné politické a ekonomické zájmy určitých členů WTO zabránily jejímu ukončení v rozsahu původních ambicí.*

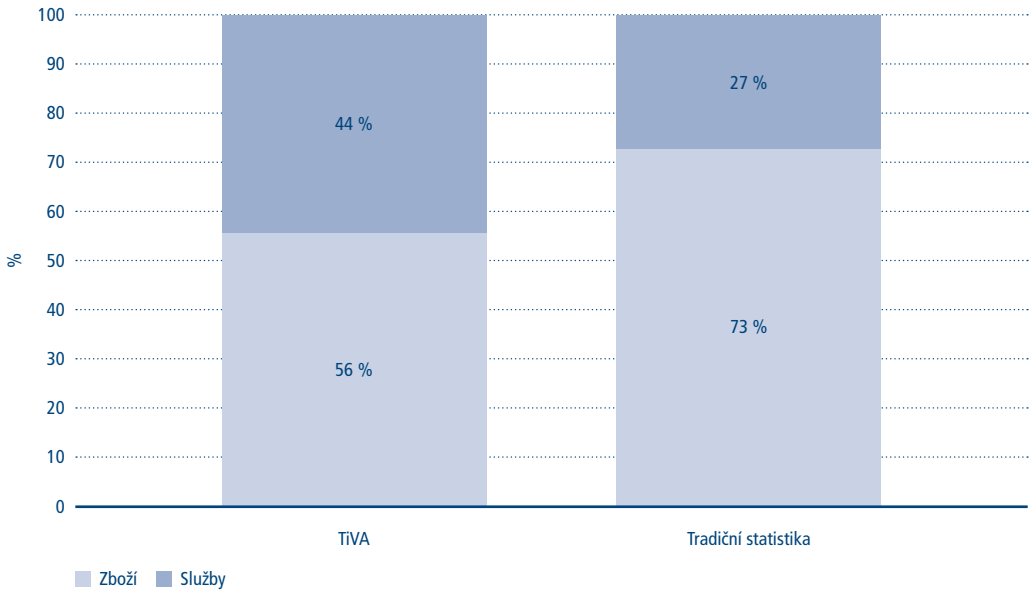
[8] *Trade in Value Added = Obchod v přidané hodnotě. Statistika OECD uvádí čísla z roku 2005, 2008 a 2009. Z důvodu hospodářské krize, která ovlivnila čísla z roku 2009, jsou v článku použita čísla z roku 2008, která reálněji vypovídají o výkonnosti exportu.*

Graf č. 7 » *Podíl zemí na vývozu z ČR v TiVA v roce 2008 (v %)*



Pramen: přepočet z dat OECD

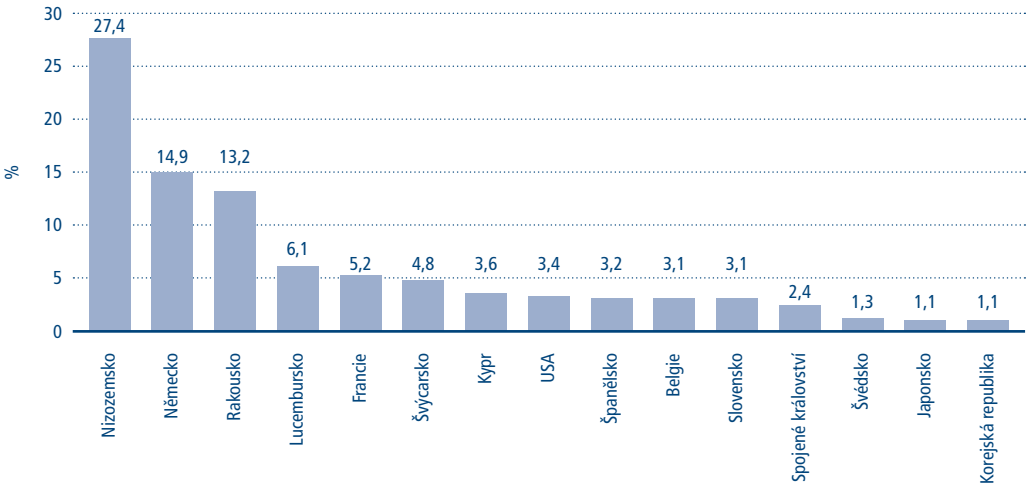
Graf č. 8 » *Podíl služeb na vývozu do USA v roce 2008 (v %)*



Pramen: přepočet z dat ČNB a OECD

→

Graf č. 9 » *Stav přímých zahraničních investic v ČR v roce 2011 v teritoriálním členění jako % podíl z celku*



Pramen: přepočet z dat ČNB

usilují o snižování bariér a liberalizaci světového obchodu. Národní pozice je tedy nakloněna k ambicióznímu definování liberalizace ekonomických vztahů s USA, která by přinesla významný pozitivní dopad na růst českého HDP a zaměstnanost (Česká televize, 2013).

Z analýz střediska pro výzkum ekonomické politiky (CEPR, 2013) vyplývá, že liberalizace obchodu s USA by mohla zvýšit výkon unijní ekonomiky ročně o 119 mld. EUR a americkou o 95 mld. EUR. Studie, kterou si nechala zpracovat německá nadace Bertelsmann Stiftung (2013), uvádí, že v dlouhodobé perspektivě by se výše hrubého domácího produktu na obyvatele mohla zvýšit v USA průměrně o více než 13 % a v EU o 5 % (graf 12). Celkem by mělo být vytvořeno více než 2 mil. nových pracovních míst (CEPR, Bertelsmann Stiftung, 2013).

Ambiciózní text dohody by navíc přinesl nárůst nových příležitostí pro české podniky, a to nejen z pohledu samotného exportu[9], ale také v důsledku celkového zjednodušení obchodování, snížení nákladů na dovoz komponentů a zlepšení přístupu k novým zakázkám v rámci globálních produkčních řetězců.

5. Odstátnění celních sazeb

Většina celních sazeb mezi USA a EU je již v současné době na nízké úrovni, i přesto, že sazby na některé citlivé produkty jsou vyšší. Průměrná aplikovaná cla se na straně USA pohybují na hranici 3,3 % u nezemědělských produktů a 5 % u zemědělských produktů (tabulka 1). Ačkoli úspory českých firem na základě odstranění celních sazeb nebudou dle prvních předpokladů vysoké (Semerák, 2013), pokles některých celních tarifů může být v ekonomickém zájmu řady českých firem, jako např. oděvy, výrobky z kůže či zpracované zemědělské produkty (tabulka 2). Navíc větší cenová konkurenceschopnost v důsledku snížení tarifů může otevřít příležitosti pro některé produkty, jejichž význam byl doposud v celkové obchodní výměně zanedbatelný, jako např. dopravní systémy či environmentální technologie.

[9] *Odhad studie CEPR je 6% nárůst exportu na straně EU a 8% nárůst na straně USA.*

K úspoře na clech dojde v oblasti automobilů, kde je aplikovaná celní sazba sice pouze 2,5 %, ale v celkovém objemu vývozu nemusí být úspora zanedbatelná (tabulka 2). Eliminace celních sazeb nemá dopad pouze na přímý vývoz ČR do USA. V důsledku dohody se pravděpodobně zvýší vývoz ČR do sousedního Německa, a to zejména díky vysoké míře integrace dodavatelských řetězců (IMF, 2013). Nejvíce patrný nárůst může ČR využít např. v oblasti subdodávek pro automobilový průmysl.

Benefity z odstranění zbývajících celních sazeb nelze spatřovat pouze v oblasti vývozu. Intensivní ekonomická integrace v době globalizace světového obchodu má za následek, že výrobní procesy jsou ve značné míře geograficky fragmentovány (Arndt a Kierzkowski, 2001). To znamená, že výkonnost domácích firem je také z velké části závislá na dovozu zboží a služeb ze zahraniční. V rámci globálního dodavatelského řetězce mohou i relativně nízké importní náklady hrát významnou roli pro celkové výrobní náklady firem (OECD,

Tabulka č. 1 » *Aplikované celní sazby USA a EU (v %)*

	Aplikované MFN celní sazby EU		Aplikované MFN celní sazby USA	
	Průměr	Maximální	Průměr	Maximální
Živočišné produkty	23	140	2,4	26
Mléčné výrobky	55,2	205	19,1	92
Ovoce, zelenina a rostliny	11,5	170	4,9	132
Káva, čaj	6,2	25	3,2	23
Obiloviny a obilné výrobky	16,3	167	3,5	54
Olejnatá semena, tuky a oleje	7,1	171	4,5	164
Cukr, výrobky z cukru	29,1	0	16,6	123
Nápoje a tabák	19,2	162	15,4	350
Bavlna	0	0	4,6	19
Ostatní zemědělské produkty	4,8	65,1	1,2	67
Ryby a produkty z ryb	10,3	16,4	0,9	35
Minerály a kovy	2	12	1,7	38
Ropa a ropné výrobky	2,7	5	1,3	7
Chemikálie	4,6	17	2,8	7
Dřevo, papír atd.	0,9	10	0,5	14
Textil	6,6	12	7,9	42
Oděvy	11,5	12	11,7	32
Obuv a výrobky z kůže	4,2	17	4	56
Neelektrické stroje	1,9	10	1,2	10
Elektrické stroje	2,8	14	1,7	15
Dopravní prostředky	4,3	22	3	25
Výrobky j. n.	2,7	46	2,3	46

Pramen: WTO, 2013

Tabulka č. 2 » *Nejdůležitější položky vývozu v HS2*

Název zboží dle parametru HS2 (vybrané produkty)	Podíl na vývozu ČR celkem (%)	Podíl na vývozu ČR do USA (%)	Průměrná aplikovaná celní sazba (%)	Maximální aplikovaná celní sazba (%)
Reaktory, kotle, přístroje, nástroje mechanické	20,01	24,22	1,25	7,17
Vozidla motorová, traktory, kola aj. vozidla	17,28	5,77	3,38	25,00
Přístr. el. záznamu, reprodukce zvuku, TV, obrazu	16,66	18,45	1,60	12,86
Výrobky ze železa nebo oceli	4,08	9,17	1,21	12,50
Paliva, oleje a výrobky, látky živičné, vosk	3,83	0,41	0,50	7,00
Plasty a výrobky z nich	3,39	2,41	4,23	6,50
Železo a ocel	3,07	4,34	0,31	10,00
Kaučuk a výrobky z něj	2,57	4,85	1,54	5,67
Nábytek, lůžkoviny, svítidla, stavby montované	2,08	1,53	1,67	9,00
Přístroje optické, foto, kinem., lékař., chirurg. apod.	1,72	4,40	1,55	7,20
Hračky, hry, potřeby sportovní	1,70	1,55	2,04	6,46
Dřevo, uhlí dřevěné, výrobky dřevěné	1,25	0,25	1,29	6,67
Sklo a výrobky skleněné	1,16	1,36	5,08	16,45
Hliník a výrobky z hliníku	1,06	0,43	3,49	5,70
Výrobky farmaceutické	0,99	3,84	0,22	4,20
Papír, karton, lepenka a výrobky	0,92	0,59	0,00	0,00
Výrobky různé z kovů obecných	0,91	0,61	2,42	5,80
Výrobky chemické organické	0,89	2,08	2,67	6,50
Výtažky, tkaniny, barvy, pigmenty, laky, tmely apod.	0,76	1,93	3,83	6,50
Lokomotivy, vozy, zařízení dopravní mechanická	0,70	0,62	5,15	14,00
Knihy, noviny, obrazy aj. výr. polygraf. tištěné	0,66	0,07	0,00	0,00
Perly, drahokamy, drahé kovy, výrobky bižuterie	0,62	0,35	2,11	10,00
Měď a výrobky z mědi	0,56	0,05	1,91	3,00
Mléko, vejce, med, výrobky jedlé živočiš. původu	0,55	0,01	12,66	19,00
Oděvy, doplňky oděvní jiné než pletené háč.	0,52	0,06	10,08	24,65

Pramen: data ČSÚ

2013b, s. 88). Českým výrobcům se tak otevře prostor pro úspory na již nyní dovážených komponentech, např. v oblasti kosmického či automobilového průmyslu (tabulka 3). Současně se objeví možnosti pro nahrazení dalšího importu z ostatních zemí relativně levnějšími výrobky ze Spojených států.

Protože velká část mezinárodního obchodu probíhá na intrafiremní bázi, nižší tarify mají také vliv na pobočky zahraničních firem (Ornelas a Turner, 2008). Velmi zjednodušeně lze tedy říci, že odstranění zbývajících celních tarifů (což mj. platí pro veškeré dovozní náklady včetně netarifních překážek či nadbytečných regulací) se může

příznivě odrazit v přílivu zahraničních investic z USA.

Snížení celních sazeb se také promítne do zvýšení ekonomického růstu. Dle studie Bertelsmann Stiftung (2013) dojde odstraněním celních tarifů (tedy v případě nejméně ambicióznějšího scénáře) ke zvýšení hrubého domácího produktu na obyvatele ve všech členských státech EU. Nejvíce by v tomto případě z dohody profitovaly pobaltské státy následované Finskem, Bulharskem a Řeckem (graf 12). Více by z takové dohody získaly Spojené státy, kde by se reálný příjem zvýšil až o 0,8 %. Výraznější přínosy na straně Spojených států jsou způsobeny především tím, že EU je ve srovnání s USA daleko větším trhem.

Méně ambiciózní dohoda bude znamenat vytvoření více než půl milionu pracovních míst v zemích OECD, přičemž více než pět tisíc pracovních příležitostí by bylo vytvořeno v ČR (Bertelsmann Stiftung, 2013). Vlivem snížení spotřebitelských cen a výrobních nákladů by mohlo dojít ke zvýšení reálné mzdy o více než půl procenta (tamtéž).

Citlivou oblastí TTIP je nepochybně liberalizace v oblasti zemědělských produktů, kde jsou

Tabulka č. 3 » *Nejdůležitější položky dovozu v HS2*

Název zboží	Stat. hodnota (tis. CZK)	Podíl z celkového dovozu z USA (%)	Průměrná aplikovaná celní sazba (%)	Maximální aplikovaná celní sazba (%)
Aerodyny, ost. lodě kosmické, nosiče startovací	5 837 016	9,60	4,58	7,70
Auta os. aj. vozidla motorová pro přepravu osob	2 816 717	4,63	9,76	10,00
Motory proudové, pohony turbovrtulové a ostatní plynové turbíny	2 559 830	4,21	3,40	4,10
Léky odměřené (ne krev, antisera apod.), vata aj.	2 367 595	3,89	0,00	0,00
Nástroje lékařské, chirurgické, zubolékařské aj.	1 800 149	2,96	0,00	0,00
Stroje automat. zprac. dat, jednotky, snímače apod.	1 724 196	2,83	0,00	0,00
Přístroje telefonní, ost. přístroje pro vysílání, příjem hlasu, dat j. n.	1 348 730	2,22	0,57	2,15
Krev lidská, živočišná, antisera, látky očkovací	1 280 447	2,10	0,00	0,00
Přístr. pro rozbory fyzikál., chemic. aj., mikrotomy	1 160 863	1,91	0,76	2,50
Části strojů psacích, počítacích, aut. zprac. dat	1 118 615	1,84	0,33	1,00
Pomůcky, přístr. ortopedické, pro nedoslýchavé aj.	1 067 086	1,75	0,00	0,00
Buničina dřevná nátronová, sulfátová	1 033 703	1,70	0,00	0,00
Disky, pásky aj. média pro záznam zvuku, obrazu apod., ne HS 37	825 747	1,36	1,41	3,50
Traktory	752 990	1,24	4,97	16,00
Kondenzátory elektr. pevné, otočné, dolaďovací	739 208	1,22	0,00	0,00
Části balonů, větroňů apod., lodí kosmických	725 472	1,19	2,51	2,70
Hydrazin, hydroxylamin, soli, zásady anorg. apod.	682 589	1,12	4,35	5,50
Stroje, přístr. pro tisk s pomůckami HS 8442 (vč. kopírek, faxů); části	662 433	1,09	1,60	2,80

Pramen: data ČSÚ

v současné době sazby nejvyšší (tabulka 1). EU aplikuje vysoká cla na mléčné výrobky, živočišné produkty, cukr či obiloviny. Relativně vysoká cla jsou aplikována na citlivé položky jako např. brambory (14,4 %) a hovězí maso (12 %). Přitom právě tyto zemědělské produkty patří mezi klíčové exportní komodity Spojených států a mohou se stát problematickou částí jednání.

EU současně uplatňuje relativně vyšší celní sazbu na dovoz automobilů (tabulka 3) a její odstranění (společně s regulatorním sjednocením) bude pravděpodobně znamenat zlepšení podmínek pro dovoz amerických automobilů na evropský trh. Při vyrovnání podmínek a sjednocení regulatorní oblasti by měl však být celkový efekt pozitivní (CEPR, 2013).

Celkově lze říci, že české zájmy nebudou nejspíše odstraněním celních sazeb nijak ohroženy, a to ani v případě liberalizace v citlivých sektorech. Existují sice určitá rizika negativních dopadů snížením cen některých konkurenčních výrobků amerických firem, avšak celková pozitiva plynoucí z uzavření dohody by měla převládat.

6. Regulatorní a netarifní překážky

Těžiště dohody se bez pochyby bude nalézat v odstranění ochranářských opatření, netarifních a regulatorních překážek, které naše podniky ve vývozu do Spojených států omezují nejvíce. Již od poloviny devadesátých nadnárodní společnosti na obou stranách Atlantiku pravidelně poukazovaly na odlišné regulatorní rámce. Nadbytečné normy, dvojí testování výrobků a nákladné certifikační postupy jsou dnes obecně vnímány podnikateli jako mnohem závažnější překážky vzájemného obchodu než cla či kvóty (Ahearn, 2008).

Studie ECORYS uvádí, že netarifní náklady jsou v průměru pro podniky srovnatelné s uplatňováním celní sazby ve výši 21,5 % na straně EU a 25,4 % na straně USA (ECORYS, 2009). Proto je tato oblast prakticky všemi dopadovými studiemi označována jako ta, kde se nachází největší potencionální přínosy z transatlantické dohody. Na rozdíl od tarifů však nelze všechny tyto překážky jednoduše odstranit. Mnoho překážek je motivováno snahou ochránit životní prostředí, zdraví občanů, či jiné oblasti veřejného zájmu. I přesto by bylo možné více než 50 % těchto překážek odstranit (ECORYS, 2009).

Regulatorního sblížení by mělo být dosaženo prostřednictvím vzájemného uznávání, harmonizace stávajících i nových předpisů a dalšími relevantními metodami, přičemž by nemělo dojít k omezení práva legislativně upravit oblasti ochrany zdraví, bezpečnosti a ochrany pracujících či životního prostředí (Evropská komise, 2013). Ze Závěrečné zprávy Pracovní skupiny na vysoké úrovni o pracovních místech a růstu (HLWG) vyplývá, že Dohoda bude obsahovat ambiciózní kapitolu v oblasti sanitárních a fytosanitárních opatření (SPS) i technických překážek obchodu (TBT). Dále bude v Dohodě zahrnuta regulatorní soudržnost a kapitola, která se bude zabývat regulatorním sbližová-

Z jednání o mandátech EU a USA pro ministerskou konferenci lze vysledovat, že Evropa a Amerika sdílí společné postoje, pokud jde o přístup na zahraniční trhy, dodržování práv duševního vlastnictví, přístup k veřejným zakázkám či dotace státním podnikům. Přesto je zřetelné, že v rámci multilaterálních jednání nemá ani jedna strana sílu čelit novým ekonomickým mocnostem a určovat pravidla globálního obchodního systému. To jsou současně styčné plochy, na kterých bylo možno formulovat ambice bilaterální liberalizace vzájemných ekonomických vztahů.

ním a transparentností, vývojem a implementací efektivních, levnějších a více kompatibilních regulací. Další regulační sbližování je plánováno u sektorových opatření (např. v oblasti automobilového, chemického či farmaceutického průmyslu).

Jsou to však právě oblasti SPS a TBT, které jsou často předmětem sporů v rámci WTO[10], a které se mnohdy týkají politicky citlivých oblastí domácích politik. Sporné otázky typu evropského zákazu dovozu chemicky ošetřovaného drůbežího masa, masných výrobků obsahující růstové hormony či geneticky modifikovaných plodin nebo amerického zákazu dovozu hovězího masa z EU mohou vyvolávat emotivní mediální debaty. Potencionálním zdrojem neshod se také může stát úprava spolupráce v oblasti podmínek chovu (tzv. „animal welfare"), kde bude třeba dosáhnout vyšší míry koherence a transparentnosti mezi oběma systémy (např. v oblasti preventivních prohlídek, uznání shody, uznání oblastí prohlášených za prosté nákazy či principu regionalizace).

Pokud jde o TBT, bude cílem TTIP omezení nadbytečných a zbytečně zatěžujících požadavků v oblasti zkoušení a certifikace, stejně jako posílení spolupráce v oblasti posuzování shody a normalizace (Evropská komise, 2013c). V některých oblastech jako např. elektronika, již existuje určitá sladěnost standardů, v jiných oblastech, jako např. zdravotnické přístroje, se však standardy značně liší. V mnoha ohledech proto bude nutné nalézat kreativní řešení či dohodnout vytváření alternativních standardů oproti těm, které jsou doposud používány domácími regulátory. S ohledem na vývoj nových produktů a služeb bude také třeba brát v úvahu nejen normy stávající, ale také normy budoucí. Proto bude nutné nastavit mechanismus vzájemného sdílení připravovaných legislativní i nelegislativních návrhů a následného zajištění kompatibility chystaných regulatorních opatření.

Z odstranění netarifních bariér a vzájemného sladění regulatorních předpisů bude moci ve značné míře profitovat i ČR. Největší úspory na straně českých podniků lze očekávat v oblasti chemického a automobilového průmyslu (tabulka 4). Mezi zásadní témata pro ČR budou patřit např. nedostatečné uznávání mezinárodních certifikátů a standardů dopadá v oblastech zdravotnické techniky a automobilového průmyslu, bariéry v oblasti nákupu vojenského materiálu, povinné inspekce v oblasti strojírenství (AIA inspekce), specifické požadavky v oblasti elektroniky či omezení v oblasti mléčných produktů a alkoholu.

Jednání o TTIP otevře možnost vylepšit podmínky působení na americkém trh pro menší a středně velké české producenty piva. V současné době totiž v USA platí daňově uznatelné zvýhodnění[11] pro menší producenty, jejichž výroba nepřesahuje určenou roční kvótu ve výši zhruba 227 tis. litrů. I přesto, že většina našich producentů by podmínky daňového zvýhodnění splnila, evropští výrobci piva nejsou v současné době oprávněni těchto výhod využívat.

7. Překážky v oblasti obchodu službami

Dohoda si také klade za cíl zlepšení přístupu na trh v oblasti služeb (HLWG, 2013), což by mělo přinést nejen více transparentnosti a předvídatelnosti, ale také zajištění rovných podmínek pro poskytovatele služeb. Jelikož služby hrají významnou roli v globálních hodnotových řetězcích, jejich význam dále roste, pokud je pozornost věnována jejich přidané hodnotě (graf 8). Zlepšení přístupu na trh služeb bude mít pozitivní dopady i pro průmyslovou výrobu a obchod zbožím (více např. Kommerskollegium, 2012).

Dle dosavadních hodnot objemu exportu lze usuzovat, že pro ČR budou v jednáních důležité zejména služby v oblasti informačních technologií →

[10] *Z celkového počtu 75 sporů vedených proti EU jich bylo vedeno 19 ze strany USA. Jako stěžující subjekt vystupovala EU v 88 případech, přičemž dominantní postavení respondenta stížností EU představují USA s 32 případy.*

[11] *Zatímco velké pivovary odvádějí daň ve výši 18 USD za barel, daň malé pivovary činí 7 USD za barel.*

Tabulka č. 4 » *Ekvivalent cla u netarifních překážek*

	Hodnota vývozu do USA v roce 2012 (mil. CZK)	Podíl na vývozu ČR do USA (%)	Ekvivalent cla – EU (%)	Ekvivalent cla – USA (%)
Potraviny a nápoje	436	0,6	56,8	73,3
Chemikálie	7072	10,1	23,9	21
Léčiva a farmaceutické výrobky	3197	4,56	15,3	9,5
Kosmetické výrobky	159	0,23	34,6	32,4
Elektrická zařízení	9314	13,3	6,5	6,5
Kancelářské stroje a zařízení pro telekomunikace	3124	4,46	19,1	22,9
Silniční vozidla	3925	5,6	25,5	26,8
Letadla a související zařízení	2049	2,92	18,8	19,1
Minerály a kovy	590	0,84	11,9	17
Oděvy a textil	1097	1,56	19,2	16,7
Dřevěné a papírové produkty	638	0,91	11,3	7,7

Pramen: data ČSÚ, 2013; ECORYS, 2009; vlastní výpočty

Tabulka č. 5 » *Ekvivalent cla u netarifních překážek*

	Hodnota vývozu do USA v roce 2012 (mil. CZK)	Podíl na vývozu ČR do USA (%)	Ekvivalent cla – EU (%)	Ekvivalent cla – USA (%)
Finanční služby	90	0,38	11,3	31,7
Pojišťovnictví	67	0,29	10,8	19,1
Služby výpočetní techniky a informační služby	5483	23,33	14,9	3,9
Ostatní služby obchodní povahy	6448	27,43	14,9	3,9
Telekomunikační služby	130	0,55	11,7	1,7
Námořní doprava	89	0,38	8	8
Letecká doprava	806	3,43	2	2

Pramen: data ČNB, 2013; ECORYS, 2009; vlastní výpočty

či profesních služeb, kde však již nyní nejsou překážky nijak výrazné (tabulka 5). Nejdůležitější a potencionálně nejvíce ziskovou oblastí dohody jsou finanční služby. Přestože z pohledu statistik vývozu nejsou závazky pro finanční služby pro ČR zcela zásadní, jedná se o oblast významné ekonomické důležitosti. Žádná ze stran by neměla mít problém se zajištěním nediskriminačního přístupu k poskytovatelům služeb, zásadní význam však bude mít případná dohoda pro oblast společného regulatorního rámce. Koherence regulatorního rámce totiž hraje důležitou roli při usnadňování obchodu a zajištění stability finančních trhů. Problémem však mohou být nejen rozdíly v technic-

kých parametrech finančních trhů, ale také skeptický postoj USA k zařazení regulačních otázek do dohody, které se obávají možného znovuotevření diskuzí nad Dodd-Frank Act[12].

Z pohledu usnadňování obchodu a snižování nákladů na dopravu by pro české firmy byly přínosné i závazky v oblasti námořní dopravy. V současné době například evropské společnosti nemohou přepravovat náklad v rámci USA[13]. Zásadním problémem je také případná aplikace tzv. skenovacího zákona[14], který by přinesl značné zvýšení nákladů na dopravu zboží.

Problémem při prosazování důležitých ofenzivních zájmů EU může být vyjmutí audiovizuálních služeb z mandátu zmocňujícího Komisi k jednání, které prosazovala zejména Francie[15] obávající se o svůj filmový průmysl. Určitým rizikem je, aby se dohoda v této části naplnil a své ambice a nestala se pouhým „úklidovým cvičením" závazků z jiných dohod o volném obchodu. Z řady praktických důvodů jsou totiž legislativní reformy v oblasti služeb implementovány na nediskriminační bázi a zajišťují tak stejné podmínky i pro poskytovatele z třetích zemí. I když je vzájemné stvrzení závazků velmi důležité, zásadní bude zejména spolupráce v oblasti standardizace stávajících i budoucích pravidel.

Jedním z kritických bodů jednání bude oblast nových internetových služeb, které mohou být značně ovlivněny současně probíhající revizí evropské legislativy o ochraně dat. Význam osobních údajů nejen v digitální ekonomice, ale i v transatlantických obchodních vztazích, se stává důležitější než kdykoliv v minulosti. I když EU veřejně odmítá tyto dimenze vzájemných vztahů spojovat, je pravděpodobné, že mediální odhalení zpravodajských aktivit americké národní bezpečnostní agentury (National Security Agency, NSA) bude mít dopady i na vyjednávání TTIP. Proto bude zapotřebí vyvinout značné úsilí, které povede k obnovení pošramocené transatlantické důvěry.

8. Ochrana investic

Součástí dohody by měla být také ochrana investic vztahující se na široké spektrum investorů a jejich investic, a to včetně práv duševního vlastnictví (HLWG, 2013). Investiční část by měla přinést moderní standardy ochrany, a to včetně procesní úpravy mechanismu urovnání vztahů mezi investory a státem (investor-to-state dispute settlement, ISDS), který poskytuje zahraničním investorům možnost žalovat stát před speciálními tribunály v případě, že by změny zákonů dané země vedly ke zmaření investice. Právě tento mechanismus je častou záminkou odpůrců dohody, kteří argumentují tím, že ISDS může navýšit počet arbitrážních řízení[16] a výrazně omezit možnosti národních parlamentů při tvorbě a změnách legislativy[17].

Za přidanou hodnotu zařazení investiční ochrany do dohody lze považovat to, že umožní řešit určité typy případů, u kterých nemusí být na národní úrovni postupováno nestranně nebo efektivně. Velká příležitost se pro ČR otevírá v podobě nahra- →

[12] *Tzv. „Dodd-Frank Act", přijatý 21. července 2010, je největší reformou finanční regulace od třicátých let, která byla reakcí na finanční krizi. Jejím cílem je redukovat potenciální řetězové dopady vyplývající z problémů individuálních bank na globální finanční systém.*

[13] *Tzv. US Jones Act neumožňuje zahraničním firmám vnitrostátní přepravu zboží. V praxi to znamená, že loď vezoucí náklad např. z Amsterdamu do New Yorku, nemůže posléze plout dále do jiného přístavu v USA.*

[14] *V roce 2007 byl přijat tzv. „100 percent Container Scanning Legislation", který vyžaduje u všech kontejnerů směrovaných do USA, jejich rentgenování v přístavech původu do roku 2012 (opatření stále není účinné). Odpovědnost bude nesena zahraničním přístavem lodění, který bude nucen kontrolovat možné hrozby (např. výbušniny, jaderné materiály či drogy) a předávat nascannované snímky přímo Americkému úřadu pro ochranu hranic jako dokumentované důkazy. Cílem opatření je čelit teroristickému útoku přes námořní dopravní řetězec.*

[15] *Mandát ponechává možnost prostřednictvím řádné schvalovací procedury do jednání dodatečně zařadit nová témata, tedy i audiovizuální služby. S ohledem na vývoj debaty před schválením mandátu však není taková varianta pravděpodobná.*

[16] *Zejména ve státech, které nemají s USA bilaterální dohodu o ochraně investic.*

[17] *V dohodě by však měl být zachován veřejný zájem smluvních stran na právo regulovat.*

zení stávající zastaralé a nevýhodné bilaterální dohody o ochraně a podpoře investic[18] modernější a vyváženější investiční úpravou v TTIP. Jedná se nejen o politicky přijatelné řešení dohody, kterou ČR s USA sjednala na počátku 90. let a kterou již několik let touží vypovědět, ale jde také o praktické řešení, jak se vypořádat s nutnosti aplikace desetileté ochranné lhůty. Zcela zásadní bude z pohledu EU, aby příslušná kapitola poskytovala státům náležité pojistky proti tzv. neopodstatněným žalobám a ISDN tak nebyla vnímána jako náhrada za vnitrostátní prostředky řešení sporů.

9. Ochrana duševního vlastnictví

TTIP by měla také pokrývat oblast ochrany duševního vlastnictví, jejíž součástí budou mj. ustanovení o autorských právech, patentech, ochranných známkách či zeměpisných označeních. Hlavní snahou bude přinést nejen zlepšení vzájemné ochrany u zeměpisných označení zemědělských výrobků a potravin, ale také nové přístupy k ochraně duševních práv na internetu a prohloubení a rozšíření Dohody o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví WTO (TRIPS).

Tato část dohody však již nyní vyvolává značné obavy na straně občanské společnosti, která danou oblast spojuje s Obchodní dohodou proti padělatelství (Anti-Counterfeiting Trade Agreement, ACTA) či návrhem amerického zákona omezujícího počítačové pirátství (Stop Online Piracy Act, SOPA). Zatímco EU a USA vnímají TTIP jako příležitost upravit světová pravidla správy duševního vlastnictví směrem k posílení práv vlastníků a zlepšit tak podmínky pro inovující společnosti[19], odpůrci dohody vnímají tuto část dohody jako pošlapání práv jednotlivců a svobody projevu. Ve snaze vyhnout se problému, který nastal s ratifikací ACTA, bude EU usilovat, aby TTIP nezahrnovala ustanovení o trestních sankcích.

Jednou z komplikací v jednání může být americký přístup k zeměpisným označením, který je odlišně koncipovaný. Problémem je především obecně nižší úroveň ochrany zemědělských produktů, vyšší náklady na registraci či absence vynucovacích prostředků[20]. Může také docházet ke konfliktu evropských označení s dřívějšími americkými označeními či označeními, která již získala status generického označení. Vyjednavači TTIP by mj. měli také prověřit možnosti sblížení standardů zajišťujících specifickou identitu výrobku či požadavky na značení na obalech.

Mezi potenciálně největší přínosy pro ČR může patřit zajištění klíčových zeměpisných označení jako např. *České pivo*, *Žatecký chmel* či *Jihočeská Niva*. Velmi citlivé mohou být pro americkou stranu potencionální české požadavky na registraci známek pro českobudějovická piva na americkém trhu (*Českobudějovické pivo* či *Budějovické pivo*). Podobný problém může nastat také u některých evropských označení vín, jako např. *Champagne*, *Chianti* či *Tokaj*[21].

10. Veřejné zakázky

Velmi důležitou součástí dohody bude další vzájemné otevření trhů pro veřejné zakázky. Jedná se přitom o nezanedbatelný segment trhu, který ve většině zemí tvoří 15–20 % hrubého domácího produktu (HDP, graf 10). Dle zprávy Evropské komise

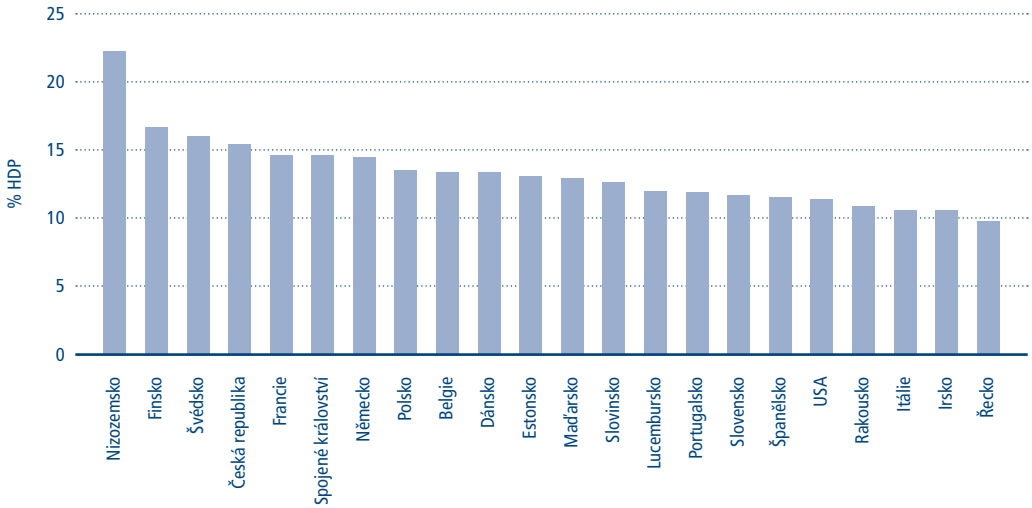
[18] *Dohoda mezi Spojenými státy americkými a Českou a Slovenskou Federativní Republikou o vzájemné podpoře a ochraně investic.*

[19] *Ochrana duševního vlastnictví zajišťuje podnikatelům potřebnou ochranu před kopírováním výrobků či jiným porušováním práv, které může bránit rozvoji podnikatelských aktivit. Posiluje tak inovační potenciál a konkurenceschopnost podnikatelských subjektů (Štěrbová, 2012).*

[20] *Americký systém počítá s tím, že vlastník obchodního označení sám monitoruje situaci na trhu a brání se zneužívání svého označení žalobami u soudu. Nejenže je takový systém pro podnikatele nákladnější, ale při nečinnosti mu hrozí ztráta exklusivity, protože značka může být po čase uznána úřady za generické označení.*

[21] *EU a USA sice v roce 2006 uzavřeli dohodu obsahující specifická označení u vín (Dohoda mezi Evropským společenstvím a USA o obchodu s vínem tykající se ochrany označení původu z USA ve Společenství), avšak některá z nich nemají exklusivní ochranu.*

Graf č. 10 » *Podíl veřejných zakázek na HDP v roce 2011 (v %)*



Pramen: OECD, 2013c

Tabulka č. 6 » *Otevřenost trhu s veřejnými zakázkami*

	Velikost trhu (mld. EUR)	Právní povinnosti (%)	Skutečné povinnosti (%)	
			EU	USA
EU	420	58	–	–
USA	556	32	46	47

Pramen: Messerlin, 2013; Evropská komise, 2013a

(Evropská komise, 2013a) EU umožnila v roce 2011 zahraničním firmám ucházet se o obchodní smlouvy v hodnotě 352 mld. EUR tvořících téměř 84 % všech veřejných zakázek v EU, přičemž vyloučeny byly pouze některé strategické zakázky v oblasti obrany či infrastruktury. Evropské společnosti mají naopak přístup pouze k 32 % veřejných zakázek vypsaných v USA v hodnotě 178 mld. EUR (tabulka 6).

Současná pravidla fungují na základech položených Dohodou o veřejných zakázkách (Government Procurement Agreement – GPA)[22]. Jednání však otevírají možnosti ke zlepšení vzájemného přístupu na trhy s vládními zakázkami na všech úrovních veřejné správy (národní, regionální a místní). Závazky vyplývající z GPA jsou v současné době v USA závazné pouze pro veřejný sektor na federální úrovni a ve 37 jednotlivých státech. →

[22] *Vícestranná mezinárodní dohoda uzavřená mezi některými členy WTO. Smluvní strany jsou zavázány zajistit rovné zacházení dodavatelům z ostatních smluvních stran, jako poskytují dodavatelům domácím a nečinit rozdíly mezi dodavateli z jednotlivých smluvních stran.*

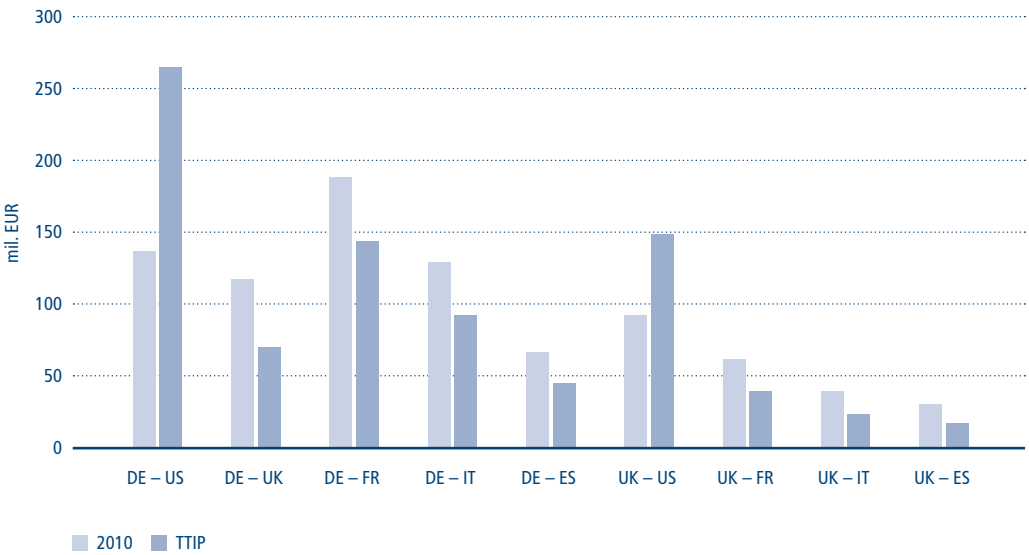
Pravidla tak nejsou aplikovaná státními společnostmi a municipalitami. Cílem jednání bude narovnání podmínek pro všechny úrovně zadavatelů. Důležitou součástí kapitoly o veřejných zakázkách bude případná revize pravidel pro přístup v oblasti služeb, který je v současné době na obou stranách Atlantiku velmi limitovaný.

Pokud se podaří sjednat ambiciózní dohodu v oblasti veřejných zakázek, mohla by v budoucnu posloužit jako standard pro budoucí možnou revizi stávající GPA.

Určitou výzvou bude nejen odstranění národních preferenčních opatření typu Buy American[23], který je ve většině amerických států využíván k diskriminaci vůči zahraničním podnikům, ale také další podobné programy související například s podporou amerických malých a středních podniků[24]. Cílem jednání by mělo být zajištění rovného přístupu k veřejným zakázkám také pro malé a střední podniky, včetně všech souvisejících výhod, které se nyní dostávají pouze domácím podnikům.

Odstranění diskriminačních překážek přinese mj. příležitosti pro české výrobce dopravních prostředků (např. tramvají), dopravních systémů či environmentálních technologií. Potenciál mohou také skýtat zakázky v oblasti vojenského materiálu. Z lepšího přístupu k veřejným zakázkám by také mohly těžit např. i čeští poskytovatelé služeb v oblasti informačních technologií.

Graf č. 11 » *Vzájemná obchodní výměna vybraných zemí (v mil. EUR)*



Pramen: Bertelsmann Stiftung, 2013

[23] *Příkladem omezení může být povinnost 60% podílu amerických výrobců na veřejné zakázce, což znamená, že zahraniční dodavatel se může na dané zakázce podílet maximálně ze 40 %.*

[24] *Např. na základě Small Business Act musí americké veřejné instituce přidělit minimálně 20 % všech veřejných zakázek malým podnikům, na což je uplatněna výjimka v rámci GPA.*

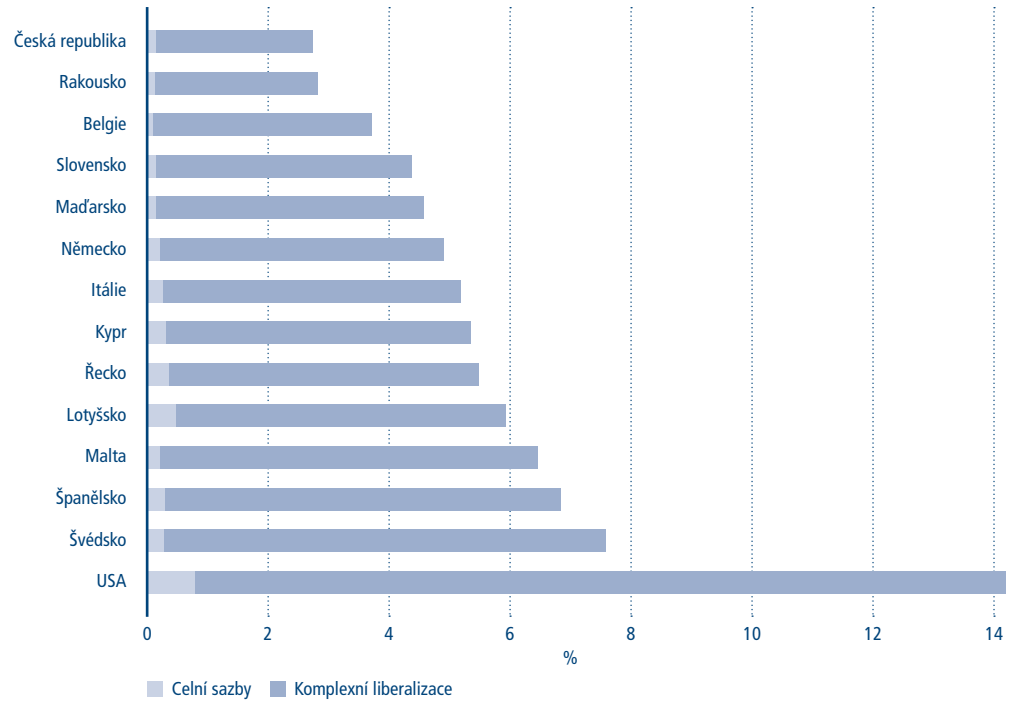
11. Dopady na HDP a zaměstnanost

Obě strany si od nového obchodního paktu slibují výraznou podporu hospodářského růstu a vznik nových pracovních míst. Již nyní jsou EU a USA největšími obchodními a investičními partnery, kteří vytváří téměř polovinu světového hrubého domácího produktu a skoro třetinu objemu celkového světového obchodu. Pokud se podaří dojednat ambiciózní dohodu, tj. odstranit nejen celní sazby, ale především netarifní překážky obchodu, pravděpodobně dojde k výraznému navýšení obchodní aktivity se Spojenými státy ve všech členských zemích EU. Naopak nejspíše oslabí některé tradiční obchodní vazby v rámci EU. Odstraněním regulatorních překážek vzájemného obchodu se Spojenými státy se sníží ekonomická závislost některých členských států EU na společném vnitřním trhu.

Vzájemná obchodní výměna Německa a Spojených států může po podpisu dohody vzrůst téměř na dvojnásobek. Podobně se zvýší celkový obrat mezinárodního obchodu Spojených států s Itálií, Řeckem či Portugalskem. Tradiční obchodní vazby mezi státy EU naopak utrpí značné trhliny. Vzájemná obchodní výměna mezi Německem s Francií dle odhadů klesne až o 23 %, s Velkou Británií dokonce až o 40 % (graf 11).

Právě diversifikace obchodních vazeb evropských zemí však může vést k ohrožení vnitřního trhu EU, který představuje jeden z největších úspěchů a nejdůležitějších přínosů evropské integrace vůbec. Ekonomické vazby mezi evropskými státy se totiž často odrážejí v politických rozhodnutích

Graf č. 12 » *Změna HDP na obyvatele (v %)*



Pramen: Bertelsmann Stiftung, 2013

v rámci integračního procesu a jsou to právě výhody vnitřního trhu, které často představují pomyslné „lepidlo“ držící společenství pohromadě.

Na druhou stranu není zcela pravděpodobné, že by dohoda typu TTIP přinesla harmonizaci v podobě, která existuje v rámci vnitřního trhu. Dohoda může navíc posloužit jako jakýsi další impuls pro dokončení řady reforem vedoucích k odstranění přetrvávajících bariér vzájemného obchodu v rámci EU.

Usnadnění vzájemného obchodu mezi EU a Spojenými státy přinese nejen zvýšení obchodu, ale také snížení výrobních nákladů či nákupních cen, což se promítne do zvýšení ekonomického růstu. Studie mnichovského institutu Bertelsmann Stiftung (2013) tvrdí, že HDP na obyvatele vzroste v členských státech EU v průměru o téměř 5 %, přičemž nejvíce z uzavření TTIP budou těžit Spojené státy. Na straně EU budou z dohody nejvíce profitovat Velká Británie, Švédsko či Irsko (graf 12), což je s ohledem na jejich tradičně silné transatlantické obchodní vazby logické.

Znatelný ekonomický růst by měly pocítit také Španělsko či Itálie, ve kterých dojde v určité míře k nahrazení dražšího importu ze zemí EU, relativně levnějšími výrobky z USA. Významný přínos bude také dohoda znamenat pro Švédsko a Finsko. Zajímavým výstupem studie také je, že transatlantické partnerství nepovede k dalšímu prohlubování ekonomických rozdílů mezi tradičně silnými státy severu a krizí zmítaným jižním křídlem, ale spíše naopak (Bertelsmann Stiftung, 2013).

Na první pohled nejsou přínosy pro ČR tak významné jako pro ostatní státy. V kontextu hrubého domácího produktu na obyvatele společně s Francií a Rakouskem velmi zaostává za celkovým průměrem EU. Odstranění tarifních i netarifních bariér a regulačních překážek dodavatelských řetězců však podpoří i český export a růst zaměstnanosti. Optimisté scénáře studie Bertelsmann Stiftung (2013) hovoří až o 22 tisících nově vytvořených pracovních míst a téměř půlprocentním snížení nezaměstnanosti. Vlivem snížení spotřebitelských cen a výrobních nákladů by mohlo dojít ke zvýšení reálné mzdy o více než dvě procenta.

Idealistické scénáře dopadových studií se však mohou značně rozcházet s realitou a politická prohlášení mohou přinést očekávání, která nemusí být nutně naplněna. S výsledky všech podobných studií je proto nutné zacházet opatrně. Přínosy partnerství budeme také moci pocítit až v delším časovém horizontu[25]. Reálně lze říci, že vytvoření transatlantické zóny volného obchodu přinese úspory na straně firem, a to zejména v podobě finančních prostředků, které jsou nyní mnohdy zbytečně vynakládány na dvojí testování výrobků či opakované inspekční prohlídky. Namísto toho budou podniky moci efektivněji tyto prostředky vynaložit např. k vytváření nových pracovních míst či inovací svých produktů. Obecně můžeme říci, že čím ambicióznější liberalizace, tím více prospěchu nejen pro ČR, ale i celou EU.

12. Harmonogram a politické perspektivy

Je třeba si uvědomit, že cesta k uzavření dohody nebude v žádném případě snadná. Proti sobě stojí dva rovnocenní partneři, kteří dokáží tvrdě hájit své národní zájmy a priority, což do určité míry dokazuje také množství sporů aktuálně vedených v rámci Světové obchodní organizace (více např. Meunier, 2005). Již samotná jednání během příprav mandátu zmocňujícího Evropskou komisi k vyjednávání přitom potvrdila, že ani interní diskuze v rámci EU nebude snadná. Transatlantické vztahy může přitom negativně ovlivnit také současná špionážní aféra. Přitom členské státy, v čele s Německem a Francií, které byly terčem monitorování telefonické a internetové komunikace v Evropě, mohou směr jednání výrazně ovlivnit.

V neposlední řadě je třeba uvažovat realisticky ve smyslu časového harmonogramu. Ambice na

[25] *Studie CEPR (2013) počítá, že dopady budou znatelné do roku 2027.*

uzavření transatlantického partnerství do konce roku 2014 patrně neodpovídají komplexnosti dohody. Navíc dosavadní zkušeností z jiných jednání[26] ukazují, že dohody podobného rozsahu mohou být sjednávány až několik let a hmatatelné ekonomické dopady se mohou projevit až v delším časovém horizontu. Washington zatím spoléhá na potřebu Bruselu přinést viditelný impuls chřadnoucí unijní ekonomice. Vyjednavači EU však musejí mít na paměti, že pomyslné „okno příležitostí" pro sjednání dohody se bude uzavírat s blížícím se koncem mandátu amerického prezidenta. Jednání mohou být navíc ovlivněna již na podzim roku 2014, kdy se v USA budou konat volby v polovině mandátu (tzv. midterm), ve kterých vládnoucí strany tradičně oslabují. Nutné je také počítat s volbami do Evropského parlamentu[27], které se konají v květnu 2014. Nezapomínejme, že na obou stranách Atlantiku obecně platí, že volby se liberalizací mezinárodního obchodu nevyhrávají.

13. Závěr

Přestože historie hospodářské spolupráce mezi EU (ES) a USA sahá až do poloviny padesátých let minulého století, zásadnější diskuze o liberalizaci vzájemných obchodních a investičních vztahů byly zahájeny o celá čtyři desetiletí později. Hlavním motivem je nepochybně postupující globalizace světového hospodářství, rostoucí ekonomická síla některých zemí Asie a Latinské Ameriky a ekonomická krize, která postihla země na obou stranách Atlantiku po roce 2008. Důležitou okolností, která přispěla k zahájení bilaterálních jednání, bylo také zablokování mnohostranné liberalizace mezinárodního obchodu, zejména v důsledku ostrých politických a ekonomických rozporů mezi rozvojovými a vyspělejšími zeměmi, které nezachránil ani minimalistický balíček dohodnutý na ministerské konferenci WTO v indonéském Bali v prosinci 2013.

Je zřejmé, že liberalizace obchodních vztahů se v posledních létech ubírá spíše cestou sjednávání bilaterálních dohod o volném obchodě. Na tuto skutečnost reagují měnící se priority společné evropské obchodní politiky EU, která vždy spíše preferovala mnohostrannou cestu liberalizace. Nicméně nutnost snižovat náklady spojené s obchodem a investicemi v zahraničí přiměly EU i USA k aktivní politice sjednávání bilaterálních dohod o volném obchodu. Z tohoto pohledu bylo jen otázkou času a správné politické a ekonomické konstelace, kdy se definitivně otevřou dveře k liberalizaci obchodu mezi zeměmi, které v mnoha ohledech stále spojují společné evropsko-americké kořeny a hodnoty.

Na počátku dvacátého prvního století je přitom zřejmé, že klíčovým tématem odstraňování překážek obchodu již nemohou být pouze celní sazby, které s výjimkou některých citlivých sektorů, například zemědělství, jsou na poměrně nízké úrovni. To, co skutečně trápí podnikatele, národní i nadnárodní společnosti v obchodních tocích mezi EU a USA, jsou především nejrůznější netarifní bariéry, rozlišné regulatorní předpisy, nařízení týkající se ochrany spotřebitele či diskriminační omezení související s přístupem investorů na trh.

Je zřejmé, že energii vyjednavačů budou zabírat i velmi citlivá témata, například zemědělství a potravinářství, přístup k veřejným zakázkám, ochraně duševního vlastnictví, letecké a námořní dopravy, či způsoby řešení sporů. Výsledek dohody, její přínos i délka vyjednávání budou z velké části záviset na politické vůli a schopnosti nalézt shodu v těchto citlivých oblastech a přitom zachovat široký rozsah a ambice sjednávané dohody. Tyto nejistoty pochopitelně ovlivňují hodnocení konečných přínosů případné dohody o TTIP. Ze studií, které jsou v současné době k dispozici vyplývá, že TTIP může přinést příznivé výsledky jak USA i EU. Přínosy lze spatřovat nejen v nárůstu intensity vzájemného obchodu, ale také v oblasti sti- →

[26] *Jednání o dohodě CETA s Kanadou či dokonce FTA s Indií.*
[27] *V důsledku Lisabonské smlouvy získal Evropský parlament v otázkách obchodní politiky značné pravomoci.*

mulace dodatečného ekonomického růstu, vytváření nových pracovních příležitostí i růstu reálných příjmů na straně obyvatel.

Při pohledu na český vývoz do USA je nutné zdůraznit několik důležitých aspektů. V první řadě relativně vysoký podíl domácí přidané hodnoty na celkovém exportu, který z ČR do USA směřuje. Tato skutečnost může poukazovat na fakt, že trh USA je pro řadu českých firem perspektivní. Je však možné, že největší příležitosti se nebudou nalézat v oblastech, které tvoří dnes dominantní část českého exportu, a které také budou profitovat z nižších celních sazeb a dalších ustanovení dohody, ale spíše v nových rostoucích sektorech s perspektivním výhledem vznikajících nových trendů v americké a globální ekonomice. Za pozitivní lze rovněž spatřovat efekty vyplývající z poklesu cen vstupů do české ekonomiky a možnost profitovat z přímého exportu zemí EU, pro které je ČR v pozici subdodavatele. V tomto smyslu je rozhodnutí o sjednání dohody a samotný průběh negociací strategickou informací, kterou bude vhodné pravidelně sledovat a aktualizovat.

Největší přínos TTIP však ve skutečnosti nemusí být ani tak v míře naplnění více či méně optimistických scénářů makroekonomických modelů. Zásadnější význam může spočívat v samotném procesu a schopnosti nalézt společnou shodu o pravidlech obchodování, regulace a zjednodušování bariér obchodu, a tím i o aktivním ovlivňování globální ekonomiky. Společné hodnoty, standardy a obchod a investice s minimem bariér mohou být podstatným vkladem transatlantických jednání do budoucí podoby globalizované světové ekonomiky.

LITERATURA A PRAMENY

1. ARNDT, S. W., KIERZKOWSKI, H. (2001): *Fragmentation: New production patterns in the world economy*. Oxford: Oxford University Press
2. AHEARN, R. J. (2008): *Transatlantic regulatory cooperation: Background and analysis*. Washington, D. C.: Congressional Research Service, Library of Congress
3. BERTELSMANN STIFTUNG (2013): *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Who benefits from a free trade deal?* Foundation's Global Economic Dynamic. Gütersloh
4. CIHELKOVÁ, E. (2003): *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. Praha: C. H. Beck
5. ČESKÁ TELEVIZE (2013): *Zóna volného obchodu EU a USA přinese třešničky i pro české firmy*. http://www.ceskatelevize.cz/ct24/ekonomika/232609-zona-volneho-obchodu-eu-usa-prinese-tresnicky-i-pro-ceske-firmy/
6. DEUTSCH, K. G. (2013): *Atlantic Unity in Global Competition: T-TIP in Perspective*. Deutsche Bank Research, EU Monitor
7. ECORYS (2009): *Non-tariff measures in EU-US tade and investment: An economic analysis. Final report*. Brussels
8. EVROPSKÁ KOMISE (2013 a): *Impact Assessment Report on the future of EU-US trade relations*. COM (2013) 136 final, SWD, Brussels
9. EVROPSKÁ KOMISE (2013 b): *Initial EU position paper: Trade Cross-cutting disciplines and Institutional provisions*. Brussels
10. EVROPSKÁ KOMISE (2013 c): *Initial EU position paper: Technical Barriers to Trade*. Brussels
11. *Fact sheet on High-Level Working Group on Jobs and Growth*. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/cooperating-governments/usa/jobs-growth/index_en.htm
12. FEATHERSTONE, K., GINSBERG, R. H. (1996): *The United States and the European Union in the 1990s: Partners in Transition*. Basingstoke: Macmillan
13. FINANCIAL TIMES (2013): *Trade tussle brews as EU beer industry challenges US excise rules*. http://www.ft.com/intl/cms/s/0/3c0a2c90-68dc-11e3-996a-00144feabdc0.html?siteedition=intl#axzz2or26PzHQ

14. GARDNER, A. L. (1997): *A New Era in US-EU Relations? The Clinton Administration and the New Transatlantic Agenda*. Aldershot: Ashgate
15. HIGH LEVEL WORKING GROUP ON JOBS AND GROWTH (2013): *Final Report*. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf
16. IMF (2013): *German-Central European Supply Chain — Cluster Report*. Staff Report, First Background Note, Second Background Note, Third Background Note. http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=40881.0
17. GARCÍA-LEGAZ, J., QUINLAN, J. (2013): *TAFTA. The Case for an Open Transatlantic Free Trade Area*. Madrid: FAES
18. KOMMERSKOLLEGIUM (2012): *Everybody is in Services — The impact of Servicification on Trade and Trade Policy*. Stockholm. http://www.kommers.se/Documents/dokumentarkiv/publikationer/2012/skriftserien/report-everybody-is-in-services.pdf
19. MESSERLIN, P. (2013): Public Procurement Markets: Time for a Reality Check. *ECIPE Policy Briefs*, No. 03/13
20. MEUNIER, S. (2005): *Trading voices: the European Union in international commercial negotiations*. Princeton, N. J.: Princeton University Press
21. OECD (2013 a): Implications of global value chains for trade policy. In: *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*. OECD Publishing
22. OECD (2013 b): Table 1. Foreign direct investment flows by country: United States. In: *OECD International Direct Investment Statistics 2013*. OECD Publishing
23. OECD (2013 c): *Government at a Glance 2013*. http://www.oecd-ilibrary.org/governance/government-at-a-glance-2013_gov_glance-2013-en
24. ORNELAS, E., TURNER, J. L. (2008): *Protection and international sourcing*. London: Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science
25. POLLACK, M. A. (2003): *The Political Economy of the Transatlantic Partnership: Report*. Florence: European University Institute
26. SEMERÁK, V. (2013): Transatlantic Trade and Investment Partnership: Perspectives, Obstacles, and Implications for the Czech Republic. *Policy Paper*, No. 4/2013, Prague: AMO
27. STEFFENSON, R. (2005): *Managing EU-US Relations: Actors, Institutions and the New Transatlantic Agenda*. Manchester, UK: Manchester University Press
28. ŠTĚRBOVÁ, L. (2012): Práva k duševnímu vlastnictví jako nástroj EU pro obchodní liberalizaci a podporu exportu. *Současná Evropa*, No. 2/2012, Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze
29. *Transatlantic Declaration on EC-US Relations*. 1990
30. *Transatlantic Economic Partnership*. 1998
31. US DEPARTMENT OF COMMERCE: *U. S. Direct Investment Abroad (USDIA): Preliminary 2010 Data*
32. ŽIVĚ (2013): http://www.zive.cz/clanky/sopa-a-acta-pokracuji-wikileaks-odhaluje-dohodu-tpp/sc-3-a-171320/default.aspx

KLÍČOVÁ SLOVA

Transatlantické obchodní a investiční partnerství, TTIP, Spojené státy, Evropská unie, Česká republika, ekonomické přínosy, příležitosti, výzvy, vyhodnocení, cla, netarifní překážky, regulatorní standardy, mezinárodní obchod

→

Transatlantic Trade and Investment Partnership: challenges and opportunities for the Czech Republic

ABSTRACT

On February 2013 the United States and the European Union announced their intention to open negotiations on an ambitious trade agreement officially referred to as Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). The TTIP will provide an opportunity to enhance bilateral trade and investment flow across Atlantic, creating incentives for boosting growth and jobs. The article discusses the potential opportunities and challenges of TTIP from the perspectives of the Czech Republic. Focusing on certain important or sensitive issues, it is aimed to provide the overall picture in regards to potential economic gains from removing the remaining barriers to trade and investment, as well as to discuss the potential obstacle while negotiating this high standard deal.

KEYWORDS

Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP, United States, European Union, Czech Republic, economic gains, opportunities, challenges, assessment, tariffs, non-tariff barriers, regulatory standards, international trade

JEL CLASSIFICATION

E23, E24, F02, F13, F14, F21

Odraz postavení sektoru služeb v zemích EU v odvětvích náročných na znalosti v české ekonomice

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

Výsledky analýzy[1] úlohy sektoru služeb v realizaci základního zájmu České republiky v evropské a světové ekonomice identifikují výrazné prosazování tendence nárůstu podílu služeb ve specializačních profilech ekonomik členských států EU-27 (zejména EU-15), tj. tzv. terciarizaci, která je charakterizována současně růstem podílu odvětví náročných na znalosti zpředmětněných v použitých technologiích a v řízení výrobního procesu, ale zejména v kvalifikaci pracovních sil (KIA — knowledge-intensive activities), nejen v odvětvích zpracovatelského průmyslu, ale také v odvětvích služeb. Nárůst tohoto typu služeb náročných na znalosti (KIS — knowledge-intensive services) bývá označován v analýzách jako tzv. kvaternarizace specializačních profilů ekonomik /2/ /3/.[2]

Tato orientace změn specializačních profilů ekonomik členských států EU-27 (a OECD) k odvětvím náročným na znalosti (skupin odvětví KIA a KIS) je charakterizována

- růstem podílů sektorů (skupin odvětví), jejichž produkce je náročná na vysoké a středně vysoké technologie v kombinaci se vznikem odvětví, jejichž produkce je náročná na znalosti zpředmětněné jak ve výrobních technologiích, tak zejména v kvalifikaci pracovních sil, které jsou stále významnějším faktorem výrobního procesu zboží a služeb,
- růstem intenzity náročnosti tradičních sektorů a odvětví na znalosti, včetně vzniku specifických odvětví náročných na znalosti a s vysokou inovační aktivitou.

Změny specializačních profilů ekonomik členských států EU-27 ve prospěch služeb jsou doprovázeny růstem intenzity náročnosti na znalosti zpředmětněných jak v produkci služeb, tak zpracovatelského průmyslu.

Trvalé a dlouhodobé prosazování této tendence růstu náročnosti specializačních profilů ekonomik na znalosti jsou výsledkem působení celého spektra vlivů.

V současném období se uplatňuje zejména vliv transformace ekonomik (doprovázející růst dosaženého stupně ekonomického rozvoje) k produkci a spotřebě zboží a služeb s vyšší přidanou hodnotou a s vysokými užitnými znalostmi.

[1] *Shrnutí výsledků srovnávací analýzy v pramenu /1/.*

[2] *Do skupiny odvětví náročných na znalosti (KIA) se řadí odvětví s vyšším podílem než 33 % počtu pracovních sil s ukončeným terciárním vzděláním (klasifikace ISCED 5 a 6). Do skupiny služeb náročných na znalosti (KIS) se řadí odvětví, jejichž produkce je náročná na vysokou intenzitu RD na jednotku produkce poskytovaných služeb /3/ /4/ /5/.*

1. Postavení skupin odvětví náročných na znalosti ve specializačních profilech ekonomik

Úroveň terciarizace struktury specializačního profilu ekonomik členských států EU-27 a jejich orientaci k sektorům a k odvětvím náročným na znalosti (tj. k odvětvím KIA a KIS) je možné identifikovat pomocí srovnání struktury celkové zaměstnanosti a její vazby na dosažený stupeň ekonomického rozvoje (měřeného pomocí mezinárodně srovnatelné úrovně HDP na obyvatele).[3]

Podle údajů za devatenáct srovnávaných členských států EU-27 je terciarizace struktury celkové zaměstnanosti, tj. dosažený vysoký podíl sektoru služeb, doprovázen vysokým podílem odvětví náročných na znalosti (KIA) (tj. odvětví zpracovatelského průmyslu a služeb) a služeb náročných na znalosti (KIS) — viz údaje v tabulce 1.

Výsledky reflexe struktury specializačních profilů celkové zaměstnanosti členských států EU-15 (jejich orientace ke skupinám odvětví náročných na znalosti zpředmětněných v kvalifikaci pracovních sil, ve struktuře zaměstnanosti) v české ekonomice jsou ovlivňovány její vazbou na dosažený stupeň ekonomického rozvoje a na úroveň podílu sektoru služeb na celkové zaměstnanosti.

Podle shrnutí výsledků srovnávací analýzy vazeb mezi dosaženým stupněm ekonomického rozvoje (HDP na obyvatele) a podílem sektoru služeb jak na produkci (HPH), tak na celkové zaměstnanosti v české ekonomice, odpovídá nižší úroveň podílu sektoru služeb jak na produkci, tak na zaměstnanosti /1/.

Nicméně ale ze skupiny srovnávaných devatenácti členských států EU-27 vykazuje specializační profil české ekonomiky (spolu s polskou ekonomikou) daleko nižší podíl sektoru služeb. Tato skutečnost se promítá do srovnatelně nižšího podílu odvětví náročných na znalosti (KIA) ve specializačním profilu celkové zaměstnanosti v české ekonomice (viz údaje v tabulce 1).

Ve srovnání s průměrnou strukturou celkové zaměstnanosti v EU-27 je její specializační profil v české ekonomice (v roce 2009) velmi výrazně orientován na zpracovatelský průmysl, obdobně jako ve slovenské, maďarské a polské ekonomice.

Nižší specializace struktury zaměstnanosti v české ekonomice na sektor služeb se promítá do nižší specializace její struktury na celkovou skupinu odvětví náročných na znalosti (KIA) a na skupinu služeb náročných na znalosti (KIS).

Výrazně vysoká specializace celkové zaměstnanosti na sektor zpracovatelského průmyslu v české, slovenské a maďarské ekonomice se promítá do výrazně vysoké specializace na jeho odvětví náročných na vysoké (HT) a středně vysoké (MHT) technologie v české ekonomice, ve slovenské ekonomice a v maďarské ekonomice.

Ze srovnávaných členských států EU-15 vykazuje vysokou orientaci struktury zaměstnanosti na odvětví zpracovatelského průmyslu náročných na vysoké technologie (HT) pouze Dánsko, Finsko, Irsko a Německo a na středně vysoké technologie (MHT) pouze Německo /1/.

Vzhledem k předpokládaným vazbám mezi orientaci specializačních profilů zaměstnanosti (a produkce) na skupiny odvětví náročných na znalosti (KIA) a zejména na specifické služby náročné na znalosti (KIS) a odvětvími zpracovatelského průmyslu (jejichž produkce je náročná na vysoké a středně vysoké technologie), pro udržení jejich konkurenceschopnosti, by v současných podmínkách realizace výrobního procesu měla existovat určitá vazba mezi specializačními profily těchto skupin odvětví: vyšší podíl zpracovatelského průmyslu, resp. jeho odvětví náročných na vysoké (HT), resp. středně vysoké (MHT) technolo-

[3] *Použití struktury ukazatelů celkové zaměstnanosti do určité míry vylučujeme vliv rozdílných cenových struktur při použití ukazatelů struktury produkce (hrubé přidané hodnoty — HPH, hrubého domácího produktu — HDP). Nicméně i při použití ukazatelů celkové zaměstnanosti má určitý vliv úroveň podílů zaměstnaných s částečnými pracovními úvazky na celkové zaměstnanosti (který je výrazně nižší v české ekonomice).*

Tabulka č. 1 » *Struktura celkové zaměstnanosti v ekonomikách vybraných členských států EU v roce 2009 (v %)*

	Sektorová skupina odvětví			Odvětví náročná na znalosti (KIA)[a]		Zpracovatelská odvětví		Služby náročné na znalosti (KIS)[d]	Úroveň HDP na obyvatele PPP[e]
	Zprac. průmysl	Služby	Ostatní	Celkem	Odvětví služeb	HT[b]	MHT[c]		
Česko	25,9	59,3	14,8	29,2	11,3	1,4	8,1	30,8	25 062
Slovensko	22,5	63,8	13,7	29,1	10,1	1,5	7,1	31,0	22 242
Maďarsko	21,4	62,2	16,4	33,5	12,3	2,5	5,4	34,2	19 736
Polsko	19,8	55,9	24,4	28,0	8,9	0,8	4,1	29,5	19 109
Belgie	12,7	78,9	8,4	41,4	14,4	1,2	4,1	46,1	38 219
Lucembursko	9,9	77,3	12,9	56,2	24,9	:	0,7[g]	54,2[g]	84 896
Nizozemsko	10,5	80,5	9,0	37,4	15,9	0,7	2,0	45,5	40 725
Dánsko	12,7	77,6	9,7	39,2	15,7	1,6	3,5	48,8	38 845
Finsko	16,0	70,9	13,1	36,5	15,2	1,6	3,9	43,0	34 773
Švédsko	14,6	75,8	9,6	42,3	16,8	0,8	4,2	50,3	37 592
Irsko	12,3	72,6	15,1	41,1	19,3	3,0	2,0	43,2	40 099
Rakousko	15,3	70,9	13,8	35,4	14,2	1,1	3,9	36,5	38 219
Portugalsko	16,9[f]	60,6[f]	22,5[f]	27,9	8,8	0,6	2,5	29,3	24 435
Řecko	10,6	69,3	20,1	31,6	10,9	0,4	1,1	32,7	29 134
Španělsko	13,5	71,6	14,9	30,3	11,5	0,5	3,2	33,1	32 580
Francie	12,3[g]	76,7[g]	10,9[g]	39,5	13,9	1,0	3,9	43,6	33 833
Itálie	19,3	68,3	12,4	33,0	13,5	1,1	5,0	33,6	31 954
Německo	18,5	73,0	8,5	37,3	15,2	1,8	8,4	39,6	36 339
Velká Británie	9,8[g]	80,8[g]	9,4[g]	42,8	17,3	1,0	2,8	48,4	38 532
EU-27	15,6	70,5	13,9	35,1	13,4	1,1	4,6	38,1	31 327

a) Odvětví s vyšším podílem než 33 % počtu pracovních sil s ukončeným terciárním vzděláním (ISCED 5 a 6); zahrnuje odvětví jak zpracovatelského průmyslu, tak služeb
b) Odvětví náročná na vysoké technologie
c) Odvětví náročná na středně vysoké technologie
d) Služby náročném znalosti, na intenzitu RD; viz poznámka 2
e) V přepočtu na USD PPP pomocí kupní síly měn (PPP), v b. c.
f) 2007
g) 2008

Pramen: Innovation Union Competitiveness Report 2011, EC, Brussels, 2011; STAN Database for Structural Analysis, OECD, Paris, 15. 12. 2010

→

Tabulka č. 2 » *Skupiny vybraných členských států EU podle úrovně HDP na obyvatele a podílů skupin odvětví na celkové zaměstnanosti v jejich ekonomikách[a] v roce 2009*

HDP na obyvatele	Podíly na celkové zaměstnanosti				
	Služby celkem	Odvětví KIA		Zpracovatelský průmysl HT[b]	Služby KIS
		Celkem	Tržní		
Lucembursko (1)	Velká Británie (1)	Lucembursko (1)	Lucembursko (1)	Irsko (1)	Lucembursko (1)
Nizozemsko (2)	Nizozemsko (2)	Velká Británie (2)	Irsko (2)	Maďarsko (2)	Švédsko (2)
Irsko (3)	Belgie (3)	Švédsko (3)	Velká Británie (3)	Německo (3)	Dánsko (3)
Dánsko (4)	Dánsko (4)	Belgie (4)	Švédsko (4)	Dánsko (4)	Velká Británie (4)
Velká Británie (5)	Lucembursko (5)	Irsko (5)	Nizozemsko (5)	Finsko (4)	Belgie (5)
Belgie (6)	Francie (6)	Francie (6)	Dánsko (6)	Slovensko (5)	Nizozemsko (6)
Rakousko (6)	Švédsko (7)	Dánsko (7)	Německo (7)	**Česko (6)**	Irsko (7)
Švédsko (7)	Německo (8)	Nizozemsko (8)	Finsko (8)	Belgie (7)	Francie (8)
Německo (8)	Irsko (9)	Německo (9)	Belgie (9)	Rakousko (8)	Finsko (9)
Finsko (9)	Španělsko (10)	Finsko (10)	Rakousko (10)	Itálie (8)	Německo (10)
Francie (10)	Finsko (11)	Rakousko (11)	Francie (11)	Velká Británie (8)	Rakousko (11)
Španělsko (11)	Rakousko (11)	Maďarsko (12)	Itálie (12)	Francie (9)	Maďarsko (12)
Itálie (12)	Řecko (12)	Itálie (13)	Maďarsko (13)	Švédsko (9)	Itálie (13)
Řecko (13)	Itálie (13)	Řecko (14)	Španělsko (14)	Polsko (9)	Španělsko (14)
Česko (14)	Slovensko (14)	Španělsko (15)	**Česko (15)**	Nizozemsko (10)	Řecko (15)
Portugalsko (15)	Maďarsko (15)	**Česko (16)**	Řecko (16)	Portugalsko (11)	Slovensko (16)
Slovensko (16)	Portugalsko (16)	Slovensko (17)	Slovensko (17)	Španělsko (12)	**Česko (17)**
Maďarsko (17)	**Česko (17)**	Polsko (18)	Polsko (18)	Řecko (13)	Polsko (18)
Polsko (18)	Polsko (18)	Portugalsko (19)	Portugalsko (19)		Portugalsko (19)

a) Od nejvyšší k nejnižší úrovni (HDP na obyvatele v b. c. PPP) a podílů uvedených skupin odvětví
b) Bez Lucemburska
Pramen: Innovation Union Competitiveness Report 2011, EC, Brussels, 2011; STAN Database for Structural Analysis, OECD, Paris, 15. 12. 2010

gie, by měl být doprovázen vyšším podílem odvětví náročných na znalosti (KIS) na celkové zaměstnanosti v ekonomikách srovnávaných členských států EU-27.

Při rozdělení devatenácti srovnávaných členských států EU-27 na čtyři skupiny podle úrovně HDP na obyvatele a úrovně podílů uvedených skupin služeb na celkové zaměstnanosti, od nejvyšší (1) k nejnižší (19) jejich úrovni, vykazují nižší úroveň HDP na obyvatele (na základě údajů HDP přepočtených pomocí kupní síly měn — PPP) než Česká republika v roce 2009 pouze Portugalsko (15), Slovensko (16), Maďarsko (17) a Polsko (18) — viz údaje v tabulce 2.

Nižší úroveň podílu sektoru služeb na celkové zaměstnanosti než Česká republika vykazuje pouze Polsko (18). Do skupiny ekonomik s nižším podílem sektoru služeb se řadí také Maďarsko (15) a Portugalsko (16).

Také úrovní celkového podílu odvětví náročných na znalosti (KIA), tj. odvětví s vyšším podílem než 33 % počtu pracovních sil s ukončeným terciárním vzděláním (zahrnující odvětví jak zpracovatelského průmyslu, tak tržních a netržních služeb na celkové zaměstnanosti), se řadí Česká republika (16) do skupiny států s nižším jejich podílem. Nižší jejich podíl vykazuje pouze Slovensko (17), Polsko (18) a Portugalsko (19).

Příznivější je pozice české ekonomiky (15) mezi devatenácti srovnávanými státy z hlediska podílu zaměstnanosti v tzv. tržních odvětvích náročných na znalosti (KIA) (zahrnuje převážně odvětví zpracovatelského průmyslu a tržních služeb). Do skupiny s nižším jejich podílem se řadí Řecko (16), Slovensko (17), Polsko (18) a Portugalsko (19).

Shodně s méně příznivou pozicí české ekonomiky z hlediska podílu sektoru služeb na celkové zaměstnanosti (17), je také méně příznivá její pozice z hlediska úrovně podílu služeb náročných na znalosti a na intenzitu RD — KIS (17). Nižší úroveň jejich podílu na celkové zaměstnanosti ze srovnávaných států vykazuje pouze Polsko (18) a Portugalsko (19).

Udržení relativně příznivé pozice české ekonomiky mezi srovnávanými devatenácti státy EU z hlediska pozice podílu odvětví zpracovatelského průmyslu náročných na vysoké technologie (HT) na celkové zaměstnanosti (řadí se (6) do skupiny států spolu s Irskem (1), Maďarskem (2), Německem (3), Dánskem (4), Finskem (4) a Slovenskem (5), bude zřejmě vyžadovat vytváření podmínek pro reflexi obdobné změny specializačního profilu zaměstnanosti k posílení podílu skupin odvětví náročných na znalosti (KIA) a zejména služeb náročných na znalosti (KIS) vykazovaného zejména osmi menšími členskými státy EU-15.

Postupné přibližování úrovně specializace struktury zaměstnanosti v české ekonomice k jeho úrovni v těchto státech je významným faktorem udržení konkurenceschopnosti nejen zpracovatelského průmyslu, ale i celé české ekonomiky na Jednotném vnitřním trhu EU a na trzích světových.

2. Postavení služeb náročných na znalosti ve specializačních profilech ekonomik

Realizace služeb náročných na znalosti (knowledge-intensive services — KIS) je charakterizována vysokou intenzitou zpředmětněných znalostí v pracovní síle, použitém výrobním zařízení, vysokou intenzitou použitých poznatků výzkumu a vývoje, vysokou kapitálovou intenzitou a vysokým stupněm specializace.

Podle definice Eurostatu /7/ tato skupina služeb (KIS) zahrnuje (v klasifikaci NACE Rev. 1.1):

- ostatní vodní dopravu (61),
- leteckou a kosmickou dopravu (62),
- činnost pošt a telekomunikací (64),
- finanční služby (65–67),
- činnost v oblasti nemovitostí (70),
- pronájem strojů a zařízení (71),
- výzkum a vývoj (73),
- zpracování dat (72),
- služby převážně pro podniky (74),
- školství, vzdělání (80), →

Tabulka č. 3 » *Podíl skupiny služeb KIS[a)] na celkové zaměstnanosti v ekonomikách EU, USA a Japonska v letech 1995–2005 (v %)*

	1995	2005
EU-25	30,3	34,8
USA	38,2	41,6
Japonsko	23,0	29,7

a) Definice Eurostatu zahrnuje skupiny odvětví NACE Rev. 1.1: 61: vodní doprava, 62: letecká a kosmická doprava, 64: činnost pošt a telekomunikací, 65–67: finanční služby, 71–74: tržní služby orientované převážně na podniky, 80: vzdělání, 85: zdravotnictví, veterinární a sociální činnosti, 92: rekreační, kulturní a sportovní činnost

Pramen: Challenges for EU support to innovation services — Fostering new markets and jobs throuhg innovation, Commission Staff Working Document, SEC (2009) 1195, EC, Brussels, 9. 9. 2009

Tabulka č. 4 » *Vývoj struktury hrubé přidané hodnoty a zaměstnanosti v odvětví služeb náročných na znalosti v EU[a)] v letech 1995–2005 (v %)*

	Období	Služby náročné na znalosti (KIS)[b)]	Služby náročné na vysoké technologie (HTKIS)[c)]	Služby náročné na znalosti pro podnikatele (KIBS)[d)]
Podíl na celé ekonomice				
HPH[e)]	1995	42,5	3,7	5,4
	2005	45,9	4,8	6,9
Zaměstnanost	1995	30,3	2,8	4,5
	2005	34,8	3,3	6,0
Podíl na KIS				
HPH[e)]	1995	100,0	8,7	12,7
	2005	100,0	10,4	15,0
Zaměstnanost	1995	100,0	9,2	14,8
	2005	100,0	9,5	17,2

a) EU-15 + deset NČS přijatých v období po roce 2004
b) NACE Rev. 1.1: 61, 62, 64–67, 70–74, 80, 85, 92
c) NACE Rev. 1.1: 64, 72, 73
d) NACE Rev. 1.1: 72, 73, 74
e) V běžných cenách

Pramen: Innovation Union Competitiveness Report 2011, EC, Brussels, 2011

Ze srovnání údajů o podílu přírůstků celé skupiny služeb náročných na znalosti na celkové zaměstnanosti a zaměstnanosti v sektoru služeb a na přírůstcích produkce (HPH) je zřejmé, že existuje potenciální prostor pro zvýšení efektů z podílů jejich přírůstků jak na celkové produkci české ekonomiky, tak na produkci služeb.

- zdravotnictví, veterinární a sociální činnost (85),
- rekreační a kulturní a sportovní činnost (92).

V analýzách úlohy tržních služeb, resp. služeb pro podnikatelské subjekty pro podporu ekonomického růstu v členských státech EU-27 jsou vyčleňovány specifické skupiny služeb /3/ /5/ (NACE Rev. 1.1):

- náročných na vysoké technologie (high technology knowledge-intensive services — HTKIS), zahrnující činnost pošt a telekomunikací (64), zpracování dat a související činnosti (72) a výzkum a vývoj (73),
- pro podnikatelské subjekty s vysokou intenzitou náročnosti na znalosti (knowledge-intensive business services — KIBS) zahrnující zpracování dat a související činnosti (72), výzkum a vývoj (73) a služby převážně pro podniky (74, resp. 74.1–74.4).

Podle této klasifikace Eurostatu /7/ se zařazuje do skupiny služeb KIBS celá skupina služeb převážně pro podniky (74) vzhledem k nedostupnosti údajů o produkci a zaměstnanosti a v rozčlenění na 8 dílčích skupin NACE Rev. 1.1.

Závěry širokého spektra analýz zdůrazňují příznivý vliv rozvoje a využití (difúze) skupiny služeb náročných na znalosti (KIS) na udržení konkurenční schopnosti ekonomik členských států EU-27 /3/ /4/ /5/ /8/ /9/ /10/.

Tato jejich úloha je zdůrazněna také v průběžném hodnocení průmyslových politik v jednotlivých členských státech EU-27 implementovaných v rámci Lisabonské strategie /11/. Zdůrazňuje se zejména příznivý vliv rozvoje skupiny specifických služeb pro podnikatelské aktivity (KIBS) na udržení konkurenceschopnosti podnikatelských subjektů v jednotlivých průmyslových odvětvích členských států EU.

Vyšší míra specializace ekonomik členských států EU-27 na tyto služby doprovázející růst úrovně ekonomického rozvoje (zvláště po dosažení jeho vyšší úrovně) zvyšuje jejich komparativní výhodu zajišťující růst lokalizační atraktivnosti těchto ekonomik pro podnikatelské subjekty k vytváření klastrů v obdobných službách v regionech Jednotného vnitřního trhu EU.

Jak je zřejmé z údajů za období 1995–2005 o vývoji podílu těchto služeb (KIS) na celkové zaměstnanosti ve skupinách ekonomicky nejrozvinutějších států světové ekonomiky, jejich podíl trvale roste (viz údaje v tabulce 3). Ekonomika USA si udržuje trvale předstih úrovně jejich podílu (41,6 %) jak před EU-25 (34,8 %), tak zejména před Japonskem (29,7 %).

Tento vývoj je charakteristický také ve strukturálním průřezu produkce (HPH) v období 1995–2005 pro EU-25 (viz údaje v tabulce 4). V roce 2005 dosahuje podíl těchto služeb (KIS) na celkové hrubé přidané hodnotě (HPH) jejich ekonomik kolem 46 % a již zmíněných 35 % na celkové zaměstnanosti.

Srovnání dlouhodobého vývoje podílu celé skupiny služeb náročných na znalosti (KIS) ve specializačním profilu české ekonomiky (v období 1995–2009) ukazuje na prosazování shodné (ale méně výrazné) tendence jejích nárůstu na celkové produkci (HPH) o zaměstnanosti jako ve skupině členských států EU-25 (viz údaje v tabulkách 4 a 5).

Prosazuje se sice tendence k nárůstu podílu této skupiny služeb (KIS) v období 1995–2009 jak na HPH (v b. c.) celé ekonomiky (z 28 % v roce 1995 na 31,6 %), tak na HPH (v b. c.) celého sektoru služeb (ze 49,4 % na 52,7 %), ale jejich podíl je v roce 2009 stále nižší než jeho průměrná úroveň za celou skupinu států EU-25 (v roce 2005 dosahující 45,9 %) — viz údaje v tabulce 5.

Také podíl této skupiny služeb (KIS) na celkové zaměstnanosti v české ekonomice vykazuje v tomto období výraznou tendenci nárůstu jeho úrovně (z 22,8 % v roce 1995 na 27,6 % v roce 2009), ale také jeho úroveň je stále výrazně nižší než v průměru za EU-25 (v roce 2005 dosahující 34,8 %.

Při použití údajů o HPH ve srovnatelných cenách (2000) vykazuje celá skupina českých služeb náročných na znalosti (KIS) v období 1995–2009 výraznější tendenci k poklesu podílu jak na HPH →

Tabulka č. 5 » *Podíly sektorů služeb náročných na znalosti na hrubé přidané hodnotě (HPH) a zaměstnanosti v české ekonomice v letech 1995–2009 (v %)*

	1995	2000	2005	2008	2009
Podíly na HPH celé ekonomiky (v b. c.) (= 100,0 %)					
Služby KIS	28,0	28,5	30,0	30,8	31,6
Služby HTKIS	3,4	4,4	4,1	4,1	4,2
Služby KIBS	6,2	6,6	6,7	6,2	6,2
Služby celkem	56,7	58,0	59,1	59,8	60,0
Podíly na HPH služeb (v b. c.) (= 100,0 %)					
Služby KIS	49,4	49,0	50,7	51,4	52,7
Služby HTKIS	5,5	7,6	8,0	8,5	8,7
Služby KIBS	10,8	11,3	13,4	14,2	14,5
Podíly na HPH služeb KIS (v b. c.) (= 100,0 %)					
Služby HTKIS	11,1	15,5	15,7	16,6	16,5
Služby KIBS	22,0	23,1	26,4	27,6	27,5
Podíly na HPH celé ekonomiky (ceny roku 2000) (= 100,0 %)					
Služby KIS	31,7	28,5	27,9	26,5	27,2
Služby HTKIS	3,6	4,4	4,6	4,9	5,1
Služby KIBS	7,4	6,6	7,5	7,3	7,5
Služby celkem	47,2	58,0	58,6	57,6	58,1
Podíly na HPH služeb (ceny roku 2000) (= 100,0 %)					
Služby KIS	67,2	49,0	47,6	46,0	46,7
Služby HTKIS	7,6	7,6	7,8	8,5	8,7
Služby KIBS	15,6	11,3	12,8	12,7	12,9
Podíly na HPH služeb KIS (ceny roku 2000) (= 100,0 %)					
Služby HTKIS	11,3	15,5	16,4	18,4	18,7
Služby KIBS	23,3	23,1	27,0	27,5	27,7
Podíly na zaměstnanosti v celé ekonomice (= 100,0 %)					
Služby KIS	22,8	24,4	26,0	26,9	27,6
Služby HTKIS	2,6	2,7	2,8	3,0	3,2
Služby KIBS	6,5	7,6	8,8	9,5	9,8
Služby celkem	53,1	56,0	56,9	58,2	59,3
Podíly na zaměstnanosti ve službách (= 100,0 %)					
Služby KIS	43,0	43,6	45,7	46,3	46,5
Služby HTKIS	4,9	4,8	5,0	5,2	5,4
Služby KIBS	12,3	13,0	15,4	16,4	16,6
Podíly na zaměstnanosti ve službách KIS (= 100,0 %)					
Služby HTKIS	11,4	11,0	11,0	11,2	11,7
Služby KIBS	28,7	29,9	33,8	35,4	35,6

a) Celková zaměstnanost (na základě počtu zaměstnaných)
Pramen: Databáze ČSÚ, Praha, 8. 3. 2011

celé ekonomiky, tak na HPH služeb v období 1995–2000, která pokračuje v období 2000–2009.[4]

Podle údajů o průměrných ročních tempech HPH (v cenách 2000) skupiny českých služeb KIS se sice v období po roce 2000 obnovuje jejich dynamika po absolutním jejich poklesu v období 1996–2000 (-0,9 %), ale v celém období 2001–2009 a i v celém období 1996–2009 je trvale pod průměrnou jejich roční úrovní jak v celém sektoru služeb, tak v celé české ekonomice (viz údaje v tabulce 6).

Naproti tomu průměrná roční dynamika zaměstnanosti ve službách KIS vykazuje v celém období 1996–2009 výrazný předstih jejich úrovně jak před dynamikou zaměstnanosti v celém sektoru služeb, tak v celé české ekonomice.

Vzhledem k růstu relativně vysokého podílu skupiny služeb KIS na zaměstnanosti v celé ekonomice (a zvláště na zaměstnanosti v sektoru služeb – viz údaje v tabulce 5), relativně rychlá dynamika jejich zaměstnanosti přispívala významným způsobem k vytváření pracovních míst v české ekonomice – viz údaje v tabulce 6.

Přírůstek pracovních sil zaměstnaných ve skupině služeb KIS mezi rokem 1995 a 2009 dosahoval 268,3 tis. osob proti 83,6 tis. osob v celé české ekonomice. Na celkovém přírůstku zaměstnanosti v sektoru služeb mezi těmito roky, který dosahoval 366,5 tis. osob, se skupina služeb KIS podílela 73,2 % (na základě údajů ČSÚ /12/).

Z uvedených údajů je zřejmé, že skupina služeb KIS vytvářela do určité míry nejen podmínky pro podporu konkurenceschopnosti produkce ostatních odvětví české ekonomiky (zejména zpracovatelského průmyslu), ale i pro realizaci dlouho-

Tabulka č. 6 » *Průměrná roční tempa vývoje HPH a zaměstnanosti ve službách náročných na znalosti v české ekonomice v letech 1996–2009 (v %)*

	1996–2000	2001–2005	2006–2009	2001–2009	1996–2009
HPH (v s. c. roku 2000)					
Služby KIS	-0,9	3,3	2,3	2,9	1,5
Služby HTKIS	5,6	4,5	5,7	5,0	5,2
Služby KIBS	-1,1	6,7	3,0	5,0	2,8
Služby celkem	5,5	4,0	2,8	3,4	4,2
Ekonomika celkem	1,3	3,8	3,0	3,4	2,6
Zaměstnanost[a)]					
Služby KIS	0,6	1,5	2,7	2,0	1,5
Služby HTKIS	-0,4	1,5	4,3	2,7	1,6
Služby KIBS	1,3	4,0	4,1	4,0	3,1
Služby celkem	0,2	0,5	2,2	1,3	0,9
Ekonomika celkem	-0,8	0,2	1,2	0,6	0,1

a) Celková zaměstnanost na základě počtu zaměstnaných
Pramen: Databáze ČSÚ, Praha, 8. 3. 2011

[4] *Tendence výrazného poklesu podílu služeb KIS na HPH (v cenách 2000) jak celé ekonomiky, tak služeb v období 1995–2000 je ovlivňována podle údajů statistiky ČSÚ /12/ zejména poklesem objemu HPH ve vodní dopravě (60) z 3,8 mld. Kč na 0,7 mld. Kč, v pojišťovnictví (66) z 8,6 mld. Kč na 2,6 mld. Kč, v činnostech pro nemovitosti (70) ze 149,2 mld. Kč na 130,8 mld. Kč, ve výzkumu a vývoji (73) z 9,7 mld. Kč na 6,3 mld. Kč, ve službách převážně pro podniky (74) ze 112,0 mld. Kč na 99,6 mld. Kč a ve zdravotnictví (85) ze 103,4 mld. Kč na 69,8 mld. Kč.*

Tabulka č. 7 » *Vývoj postavení skupin služeb náročných na znalosti a zpracovatelského průmyslu ve specializačních profilech ekonomik vybraných členských států EU v letech 2000–2008 (v %)*

Skupiny odvětví (NACE Rev. 1.1)		Česko		Dánsko		Finsko		Švédsko		Nizozemsko		Rakousko		Německo	
		2000	2008	2000	2008	2000	2008	2000	2008	2000	2008	2000	2008	2000	2008
Podíl na produkci a zaměstnanosti v celé ekonomice															
HPH[a]	KIS	28,3	33,6	44,2	46,7	38,9	44,9	45,8	45,4	44,0	45,8	36,2	38,4	43,4	45,2
	HTKIS	4,5	5,1	4,0	4,2	4,7	5,0	5,0	4,7	4,6	4,8	3,3	3,2	3,9	3,9
	KIBS	6,7	8,5	7,4	8,3	6,1	9,2	10,3	11,6	11,7	12,9	6,5	7,9	10,3	11,5
	KIBS[c]	7,0	8,8	7,8	8,7	6,3	9,5	10,9	12,2	12,8	13,9	7,6	9,5	12,2	13,5
Zaměstnanost[b]	KIS	24,4	26,9	41,6	42,5	33,8	36,6	43,2	46,0	41,2	45,2	30,8	33,9	33,1	37,5
	HTKIS	2,7	3,0	3,8	4,2	4,3	4,5	4,0	3,7	3,6	3,6	3,1	2,8	2,8	3,2
	KIBS	7,2	9,6	8,6	11,3	7,6	10,2	9,8	12,0	15,6	17,6	7,8	10,1	10,2	13,1
	KIBS[c]	7,5	9,7	8,9	14,7	7,7	10,4	10,0	12,3	16,0	17,9	8,1	10,3	10,4	13,4
Podíl na produkci a zaměstnanosti v sektoru služeb															
HPH[a]	KIS	49,0	56,1	62,6	63,8	62,9	65,0	64,6	64,2	60,8	62,9	53,9	56,4	63,3	65,0
	HTKIS	7,6	8,5	5,6	5,7	7,6	7,2	7,0	6,7	6,4	6,7	4,8	4,7	5,8	5,7
	KIBS	11,3	14,2	10,5	11,4	9,8	13,3	14,5	16,3	16,2	17,8	9,6	11,8	15,1	16,7
	KIBS[c]	11,7	14,6	11,0	11,9	10,2	13,8	15,3	17,2	17,7	19,2	11,3	13,9	17,8	19,4
Zaměstnanost[b]	KIS	43,6	46,3	56,7	55,7	51,1	52,7	59,4	61,4	53,4	56,4	46,2	48,4	48,2	51,8
	HTKIS	4,8	5,2	5,1	4,5	6,6	6,4	5,5	4,9	4,6	4,4	4,6	4,0	4,0	4,4
	KIBS	13,0	16,4	11,8	14,8	11,4	14,6	13,5	16,0	20,3	22,0	11,8	14,4	14,8	18,1
	KIBS[c]	13,3	16,7	12,1	15,2	11,7	14,9	13,8	16,4	20,7	22,4	12,1	14,8	15,2	18,5
Podíl zpracovatelského průmyslu															
na HPH celé ekonomiky[a]		27,5	24,7	16,2	13,9	26,5	22,4	17,6	18,4	15,6	13,6	28,1	20,4	25,7	22,7
na celkové zaměstnanosti[b]		27,7	27,3	16,3	13,6	20,1	17,3	18,4	15,8	12,7	10,7	17,1	15,9	15,6	19,0
Relace podílů zpracovatelského průmyslu															
HPH/L[d]		0,99	0,90	0,99	1,02	1,32	1,29	0,96	1,16	1,23	1,27	1,64	1,28	1,65	1,19

a) Hrubá přidaná hodnota; na základě údajů v běžných cenách (v národních měnách a v EUR)
b) Celková zaměstnanost
c) NACE Rev. 1.1: 71, 72, 73, 74
d) Relace podílů na HPH celé ekonomiky/podíly na celkové zaměstnanosti
Pramen: STAN Database for Structural Analysis, OECD, Paris, 15. 12. 2010

Tabulka č. 8 » *Odvětvová struktura služeb náročných na znalosti (KIS) vybraných členských států EU v roce 2008 (v %)*[a)]

	Odvětví NACE Rev. 1.1															
	61	62	64	65	66	67	70	71	72	73	64, 72, 73	74	72, 73, 74	80	85	92
HPH[b)]																
Česko	0,03	0,8	9,1	7,9	2,8	1,3	17,6	0,9	6,4	1,0	16,5	20,1	27,6	13,4	12,9	5,7
Dánsko	3,5	0,6	4,5	8,5	2,9	1,1	21,7	0,8	3,8	0,6	7,9	13,4	17,8	11,6	22,9	5,4
Finsko	1,1	0,9	4,4	4,8	1,7	0,5	27,3	0,8	5,4	1,3	11,1	13,7	20,4	11,8	21,9	4,2
Švédsko	0,9	0,6	3,8	5,4	2,6	0,6	19,8	1,4	6,6	:	10,4[d)]	18,9	25,5[d)]	12,0	24,1	3,5
Nizozemsko	0,8	0,6	4,8	7,3	3,8	2,3	17,8	2,1	4,8	0,9	10,6	22,6	28,3	9,9	19,2	2,8
Rakousko	0,04	0,8	4,5	9,6	3,3	0,9	23,6	3,7	3,5	0,3	8,3	17,1	20,9	13,6	15,0	4,1
Německo	0,8	0,6	4,0	5,3	1,3	1,3	27,4	4,3	3,9	0,9	8,8	20,9	25,7	9,6	16,0	3,8
Zaměstnanost[c)]																
Česko	0,05	0,5	4,7	3,6	1,1	1,7	5,7	0,7	5,2	1,4	11,3	28,9	35,5	20,5	20,1	6,0
Dánsko	1,5[e)]	0,5[e)]	4,0	4,6	2,0	0,6	3,7	0,7	4,7	1,1	9,8	20,7	26,5	16,4	38,4	4,5
Finsko	1,2	0,6	4,7	3,1	1,0	0,4	4,4	0,6	5,7	1,8	12,2	20,2	27,7	17,4	38,3	0,6
Švédsko	0,7	0,3	3,1	2,6	1,2	0,7	3,7	0,6	4,9	:	8,0[d)]	21,1	26,0[d)]	21,2[f)]	20,5[f)]	5,0[f)]
Nizozemsko	0,6	0,8	2,8	4,0	1,5	1,7	2,2	0,7	4,2	0,9	7,9	33,8	38,9	11,7	30,9	4,2
Rakousko	0,04	0,6	3,6	5,4	2,0	1,4	4,8	0,8	3,8	0,8	8,2	25,1	29,7	18,2	27,7	5,8
Německo	0,2	0,4	3,5	4,6	1,3	1,9	3,0	0,7	3,9	1,2	8,6	29,9	35,0	15,9	27,9	5,6

a) Skupina odvětví KIS = 100,0 %
b) V běžných tržních cenách (v národních měnách a v EUR)
c) Celková zaměstnanost
d) Bez 73
e) 2006
f) 2007
Pramen: STAN Database for Structural Analysis, OECD, Paris, 15. 12. 2010

{5/14}

Tabulka č. 9 » *Průměrná roční tempa vývoje zaměstnanosti[a] ve skupinách služeb náročných na znalosti ve vybraných členských státech EU v letech 2001–2008 (v %)*

Skupiny služeb	Česko	Dánsko	Finsko	Švédsko	Nizozemsko	Rakousko	Německo
Průměrná roční tempa vývoje zaměstnanosti (v %)							
HTKIS	2,4	2,1	1,5	-0,2[b]	0,9	-0,3	2,2
KIBS	4,3	4,2	5,0	3,4	2,4	4,2	3,6
KIS	2,1	1,1	2,2	1,6	2,1	2,2	1,9
Služby celkem	1,3	1,3	1,8	1,1	1,4	1,6	1,0
Ekonomika celkem	0,8	0,8	1,2	0,8	0,9	1,0	0,4
Podíl služeb na přírůstku zaměstnanosti v období 2000–2008 (v %)							
KIS na celkové zaměstnanosti	63,7	59,3	64,5	91,0	98,5	72,3	190,4
KIS na zaměstnanosti ve službách	70,7	46,4	63,2	82,7	82,1	64,1	94,0
HTKIS na zaměstnanosti ve službách KIS	12,6	17,8	8,7	-1,3	3,6	-1,1	9,6
KIBS na zaměstnanosti ve službách KIS	65,9	88,7	55,6	51,3	44,1	51,7	60,4

a) Celkový počet zaměstnaných
b) Bez NACE Rev. 1.1: 73
Pramen: STAN Database for Structural Analysis, OECD, Paris, 15. 12. 2010

dobých priorit Obnovené lisabonské strategie v podmínkách české ekonomiky, tj. udržení a růst zaměstnanosti /13/ /14/.

Z analýzy reflexe dlouhodobějších tendencí vývoje postavení skupiny služeb náročných na znalosti (KIS) ve specializačních profilech ekonomik šesti vybraných členských států EU-27 (které lze použít v parametrické funkci, tj. pro aplikaci postupů Otevřené metody koordinace — OMK) v české ekonomice je zřejmé, že se sice prosazují shodné tendence růstu jejich podílů jak na objemech HPH, tak na zaměstnanosti v celé ekonomice a ve službách, ale jejich podíl je stále trvale nižší než ve srovnávaných státech (viz údaje v tabulce 7).

Jak vůči třem skandinávským státům, tak vůči Nizozemsku a Německu se udržují v období 2000–2008 výrazně vysoké rozdíly v úrovni podílů skupiny služeb KIS jak na HPH, tak zejména na zaměstnanosti v celé české ekonomice a na zaměstnanosti v těchto službách.

Z hlediska odvětvové struktury HPH a zaměstnanosti ve skupině služeb KIS (rozčleněných na 14 odvětví = 100,0 %) má rozhodující vliv (podle údajů za rok 2008) na jejich nižší podíl (jak na HPH, tak na zaměstnanosti) v celé české ekonomice (ve srovnání s ekonomikami uvedených šesti států EU-15), výrazně nižší podíl služeb pro zdravotní sektor (NACE Rev. 1.1: 85) na objemu HPH a zaměstnanosti skupiny služeb KIS (viz údaje v tabulce 8).

Nejblíže k úrovni podílu těchto služeb na české HPH (12,9 %) v celé skupině služeb KIS, má v roce 2008 pouze Rakousko (15 %) a Německo (16 %). Všechny tři skandinávské státy vykazují úroveň podílů této skupiny služeb na HPH ve službách KIS výrazně nad 20 % (22–24 %) a Nizozemsko blíže k 20 % (19,2 %).

Tabulka č. 10 » *Relace podílů[a] služeb náročných na znalosti a zpracovatelského průmyslu na HPH a zaměstnanosti ve vybraných členských státech EU v letech 2000–2008*

Skupiny služeb	Česko		Dánsko		Finsko		Švédsko		Nizozemsko		Rakousko		Německo	
	2000	2008	2000	2008	2000	2008	2000	2008	2000	2008	2000	2008	2000	2008
Relace podílů na HPH[b] celé ekonomiky														
KIS	1,03	1,36	2,73	3,36	1,47	2,00	2,60	2,47	2,82	3,37	1,29	1,88	1,69	1,99
HTKIS	0,16	0,21	0,25	0,30	0,18	0,22	0,28	0,26	0,29	0,35	0,12	0,16	0,15	0,17
KIBS	0,24	0,34	0,46	0,60	0,23	0,41	0,58	0,63	0,75	0,96	0,23	0,39	0,40	0,51
KIBS[c]	0,25	0,36	0,48	0,62	0,24	0,42	0,62	0,66	0,82	1,02	0,27	0,47	0,47	0,59
Relace podílů na celkové zaměstnanosti[d] v celé ekonomice														
KIS	0,88	0,99	2,55	3,13	1,68	2,12	2,35	2,91	3,24	4,22	1,80	2,13	2,12	1,97
HTKIS	0,10	0,11	0,23	0,31	0,21	0,26	0,22	0,23	0,28	0,34	0,18	0,18	0,18	0,17
KIBS	0,26	0,35	0,53	0,83	0,37	0,58	0,53	0,76	1,23	1,64	0,46	0,64	0,65	0,69
KIBS[c]	0,27	0,36	0,55	1,08	0,38	0,60	0,54	0,78	1,26	1,67	0,47	0,65	0,67	0,71

a) Relace podílů skupin služeb a zpracovatelského průmyslu (= 1,00)
b) Na základě údajů v běžných cenách
c) NACE Rev. 1.1: 71, 72, 73, 74
d) Na základě údajů o celkové zaměstnanosti
Pramen: STAN Database for Structural Analysis, OECD, Paris, 15. 12. 2010

↓

Obdobně výrazně nižší je ve struktuře zaměstnanosti českých služeb KIS v roce 2008 podíl skupiny služeb po zdravotnictví (NACE Rev. 1.1: 85): 20,1 %. Pouze podíl této skupiny služeb na celkové zaměstnanosti ve službách KIS je nižší také ve Švédsku (20,5 %).

Za příznivý prvek reflexe struktury specializačního profilu skupiny českých služeb KIS je možné považovat vyšší podíl služeb převážně pro podniky (NACE Rev. 1.1: 74) jak ve struktuře HPH (obdobně jako v Nizozemsku, Německu a Švédsku), tak ve struktuře zaměstnanosti (obdobně jako v Nizozemsku, v Rakousku a v Německu).

Obdobně jako v ekonomikách šesti srovnávaných členských států EU-15, také v české ekonomice se celá skupina služeb náročných na znalosti (KIS) podílí významným způsobem na vytváření pracovních míst. Období 2001–2008 vykazuje průměrná roční dynamika zaměstnanosti v této skupině českých služeb shodně výrazný předstih před dynamikou jak celkové zaměstnanosti, tak zaměstnanosti v celém sektoru služeb — viz údaje v tabulce 9.

Také úroveň průměrné roční dynamiky zaměstnanosti v této skupině českých služeb je v tomto období (2,1 %) na její úrovni jako ve Finsku (2,2 %), v Nizozemsku (2,1 %), Rakousku (2,2 %) a v Německu (1,9 %). Pouze v Dánsku (1,1 %) a ve Švédsku (1,6 %) je její úroveň nižší.

Určitým ukazatelem reflexe shodných vývojových tendencí postavení skupin služeb náročných na znalosti ve specializačních profilech ekonomik srovnávaných členských států EU ve specializačním profilu české ekonomiky mohou být také shody a rozdíly v podílech přírůstku těchto služeb na přírůstcích zaměstnanosti a produkce (HPH) v celé ekonomice a ve službách, resp. dílčích skupin služeb náročných na znalosti (HTKIS a KIBS) na zaměstnanosti a produkci skupiny služeb KIS.

V období 2000–2008 se skupina českých služeb KIS podílela shodně vysokým podílem na přírůstku celkové zaměstnanosti (63,7 %) a na přírůstku zaměstnanosti v celém sektoru služeb (70,7 %) jako ve srovnávaných členských státech. Výrazně vyšší podíl této skupiny služeb na přírůstku celkové zaměstnanosti vykazují v tomto období Švédsko, Nizozemsko, Rakousko (v rozmezí 72–98 %) a zvláště Německo (190,4 %). Podíl této skupiny služeb na přírůstku zaměstnanosti v sektoru služeb byl v tomto období výrazně vyšší pouze ve Švédsku, v Nizozemsku a v Německu (v rozmezí 83–94 %) — viz údaje v tabulce 9.

Také podíl přírůstku celkové produkce služeb KIS na přírůstku produkce české ekonomiky a na přírůstku produkce sektoru služeb je v období 2000–2008 výrazně nižší (kolem 33,0 %), než ve všech šesti srovnávaných státech (ve kterých se pohybuje v rozmezí 44–65 %) /6/ /7/ /12/.

Také podíl přírůstku této skupiny služeb (KIS) na přírůstku produkce sektoru služeb je v české ekonomice v tomto období značně nižší (54,8 %) než ve srovnávaných státech (dosahuje podílu v rozmezí 63–73 %) /6/ /12/.

Ze srovnání údajů o podílu přírůstků celé skupiny služeb náročných na znalosti na celkové zaměstnanosti a zaměstnanosti v sektoru služeb a na přírůstcích produkce (HPH) je zřejmé, že existuje potenciální prostor pro zvýšení efektů z podílů jejich přírůstků jak na celkové produkci české ekonomiky, tak na produkci služeb.

Jak bylo zdůrazněné ve výsledcích předchozích srovnávacích analýz, efektivní rozvoj a udržení konkurenceschopné produkce odvětví zpracovatelského průmyslu členských států EU (jak na Jednotném vnitřním trhu EU a na trzích světových), je závislý na vzájemných vazbách těchto odvětví s odvětvími služeb náročných na znalosti /4/ /15/ /16/ /17/ /18/.

Toto platí zvláště pro českou ekonomiku, v jejímž specializačním profilu má trvale vysoký podíl produkce jeho odvětví (zvláště strojírenských odvětví), jejichž produkce je závislá na vstupech znalosti a technického pokroku zpředmětněných jak v pracovní síle, tak v použitých technologiích a v organizaci výroby a odbytu.

Lze předpokládat, že z těchto důvodů reflexe vazeb mezi postavením služeb náročných na znalosti (KIS) a zpracovatelským průmyslem ve speci-

alizačním profilu české ekonomiky by se měla přibližovat úrovni těchto vazeb ve srovnávaných členských státech EU /15/ /16/ /20/.

Vzhledem k významu zmíněné vazby mezi skupinou odvětví služeb náročných na znalosti (KIS) a zpracovatelským průmyslem pro udržení srovnatelně vysokých technicko-ekonomických parametrů jeho vyráběné produkce, by měly tyto vazby reflektovat shodnou úroveň a vývoj jako ve srovnávaných ekonomicky nejvyspělejších členských státech EU.

Relace podílů zpracovatelského průmyslu a služeb náročných na znalosti na HPH a celkové zaměstnanosti sice vykazují v období 2000–2008 nárůst, tj. na jednotku podílů zpracovatelského průmyslu roste sice jednotka podílu služeb KIS, ale úroveň této relace je výrazně nižší než ve srovnávaných šesti státech (viz údaje v tabulce 10).

Rozdíly v těchto relacích jsou velmi výrazné i ve srovnání s členskými státy s relativně vyššími podíly zpracovatelského průmyslu na celkové produkci (HPH), tj. ve Finsku, Rakousku a v Německu (viz údaje v tabulce 7).

Růst a udržení relativní úrovně produktivity práce v odvětvích zpracovatelského průmyslu (jako rozhodujícího faktoru konkurenceschopnosti jeho produkce) je zřejmě závislá na využití služeb náročných na znalosti pro snižování závislosti růstu produkce v této skupině odvětví na růstu zaměstnanosti. Srovnatelně vyšší podíl zpracovatelského průmyslu na HPH celé české ekonomiky je doprovázen trvale vysokým jeho podílem na celkové zaměstnanosti, což se promítá do jeho nižší relativní úrovně produktivity práce (úroveň produktivity práce v celé ekonomice = 1,00) — vize údaje v tabulce 7.

Z uvedeného srovnání reflexe vývojových trendů úlohy služeb náročných na znalosti (KIS) ve specializačních profilech ekonomik členských států EU v české ekonomice pro udržení její konkurenceschopnosti, je zřejmé, že klíčový význam má implementace politik posilujících úlohu těchto služeb ve specializačním profilu české ekonomiky (v rámci realizace priorit Národního programu reforem /3/ /4/ /18/ /19/). Rostoucí význam má posilování úlohy skupiny služeb náročných na vysoké technologie (HTKIS) a služeb náročných na znalosti pro podnikatelské aktivity (KIBS) ve specializačním profilu služeb.

LITERATURA A PRAMENY

/1/ ZEMAN, K.: *Úloha sektoru služeb v realizaci základního zájmu České republiky v evropské a světové ekonomice (srovnávací analýza)*. Výzkumná studie, Institut evropské integrace, NEWTON College, a. s., Praha, 2012

/2/ PENEDER, M., KANIOVSKI, S., DACHS, B.: What Follows Tertialization? Structural Change and Role of Knowledge Based Services. *The Service Industries Journal*, 2003, Vol. 23, No. 2

/3/ *Innovation Union Competitiveness Report 2011*. EC, Brussels, 2011

/4/ *European Competitiveness Report 2011*. EC, Brussels, 2011

/5/ RUBALCABA, L., KOX, H. (eds.): *Business Services in European Economic Growth*. Palgrave Macmillan, London, 2007

/6/ *STAN Database for Structural Analysis*. OECD, Paris, 15. 12. 2010

/7/ *Science and technology*. Statistics in focus, 18/2008, Eurostat, Luxembourg, 2008

/8/ CAMACHO, J. A., RODRIGUEZ, M.: Integration and diffusion of KIS for industry performance. In: RUBALCABA, L., KOX, H. (eds.): *Business Services in European Economic Growth*. Palgrave Macmillan, London, 2007

/9/ WINDRUM, P., TOMLISON, M.: Knowledge-intensive services and international comparison. In: *Technology Analysis and Strategic Management*. 11. 3. 1999, pp. 391–408

→

/10/ *Challenges for EU support to innovation in services – Fostering new markets and jobs through innovation*. Commission Staff Working Document, SEC (2009) 1195, EC, Brussels, 9. 9. 2009
/11/ *Mid-term review of industrial policy: A contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy*. COM (2007) 374 final, EC, Brussels, 4 July 2007
/12/ *Databáze ČSÚ*. Praha, 8. 3. 2011
/13/ ZEMAN, K.: *Trhy práce v České republice a ve vybraných členských státech EU-25 v podmínkách realizace národních cílů Lisabonské strategie*. Výzkumná studie, Institut integrace České republiky do evropské a světové ekonomiky, Vysoká škola ekonomická v Praze, Praha, 2007
/14/ *Working Together for Growth and Jobs: A New Start for Lisbon Strategy*. COM (2005) 24, EC, Brussels, 2005
/15/ ZEMAN, K.: *Reflexe změn paradigmat specializačních profilů ekonomik členských států EU v české ekonomice (srovnávací prognostická analýza)*. Výzkumná studie, Institut evropské integrace, NEWTON College, a. s., Praha, 2010
/16/ PILAT, D., WÖLFL, A.: Measuring the interaction between manufacturing and services. *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, 2005/5, OECD, Paris, 2005
/17/ *EU Manufacturing Industry: What are the Challenges and Opportunities for the Coming Years?* First tentative findings of a sectoral-specific analysis carried out in DG Enterprise and Industry, EC, Brussels, 26 April 2010
/18/ *EU industrial structure 2011*. Trends and Performance, EC, Luxembourg, 2011
/19/ *Investice pro evropskou konkurenceschopnost: Příspěvek České republiky ke Strategii Evropa 2020. Národní program reforem České republiky 2011*. Úřad vlády ČR, Praha, 2011
/20/ ZEMAN, K.: *Reflexe vývoje specializačních profilů ekonomik členských států EU v české ekonomice (srovnávací analýza)*. Výzkumná studie, Institut integrace České republiky do evropské a světové ekonomiky, Vysoká škola ekonomická v Praze, Praha, 2009

KLÍČOVÁ SLOVA
odvětví náročná na znalosti, služby náročné na znalosti, specializační profil ekonomiky, specializační profil sektoru služeb

The reflection of the position of the service sector in the EU countries in knowledge-intensive sectors in the Czech economy

ABSTRACT
The article summarizes the results of the benchmarking analysis of the knowledge-intensive activities and knowledge-intensive services different position in the specialization pattern of the Czech economy and compared EU Member States economies. The longer term development position of the knowledge-intensive activities in economies of compared countries is analyzed as an important factor of supporting their competitiveness. Also the changing position of the knowledge-intensive services in the macroeconomic specialization pattern and in the structural pattern of services is compared. The article provides also empirical evidence on the interaction between knowledge-intensive services and manufacturing in compared countries. The analysis also identified the process of adaptation both positions of knowledge-intensive activities and knowledge-intensive services in the Czech economy according to the specialization pattern of selected EU Member States as an important factor for supporting economic growth and competitiveness of the Czech economy.

KEYWORDS
knowledge-intensive activities, knowledge-intensive services, specialization pattern of economy, specialization pattern of services

JEL CLASSIFICATION
E23, E24, F15, L80, O30, O33

Czech spa destinations: financial performances and a role for tourism development

Ing. Alexey Kondrashov, Ph.D. » Department of Tourism, Faculty of International Relations, University of Economics, Prague[1]

1. Introduction

In recent years the role played by tourism, for both businesses and citizens, has grown substantially worldwide. This is consistent with the global trend of growing share of the tertiary sector in many economies which is made-up of services. For instant, countries of the European Union (EU) have an average share of services as 57.5% in their economies [1]. The tourism industry is considered to be an important sector within the EU economy. Tourism represents the third largest sector in the EU economy after the sector of trade and distribution, and construction [2].

Tourist authorities and destination management organizations in many countries strive to create a unique offer of tourist products that attract visitors and to help them distinguish a particular tourist destination. In 2010, the European Commission adopted a Communication titled "Europe, the world's No 1 tourist destination, a new political framework for tourism in Europe" [2]. This Communication intends to maximize the potential of EU financial policies and instruments for developing tourism as well as to define a new framework for actions to increase the competitiveness of tourism. It also proposed a need for consolidation of the European socio-economic knowledge base for tourism. These proposals are in line with the EU strategy for economic and social development "Europe 2020".

An example of EU new tourism related initiative is "Destination Europe 2020" strategy, a joint project between the European Commission and the European Travel Commission to strengthen the image of Europe in long-haul markets.

Czech Republic represents a 10th most visited tourist destination in Europe with the long term positive travel balances, which means the foreign currencies inflow to the Czech economy [3].

Due to Czech National Bank statistics tourism has generated 5.4 billion of euro in 2011 [4].

Tourism includes a wide range of products and destinations, among them spa industry become an important tourist product reflecting the growing popularity of healthy life style in many populations. Spa medicine or balneology has a long history in Europe. Spas destinations have been sites of both healing and leisure attracting numerous prominent visitors. Over the past two centuries Czech towns such as Karlovy Vary (Carlsbad) and Mariánské Lázně are world renowned spa destinations.

[1] *This study was supported by the grant of Institutionalized support for the development of research organizations, University of Economics, Prague. The author would like to thank Atlas software company for the EQUANTA software granted.* *E-mail: alexey.kondrashov@vse.cz.*

Traditionally Czech spa facilities offers balneotherapy, which involve complex drinking and bathing therapies based on use of mineral spring waters, peloids and natural gases. Nowadays, the spa industry is recognized as an integral part of tourism that combines medicine with the hospitality traditions and services.

As far as origins of tourism sector in the Czech Republic are tightly related to the spa destinations a brief overview of its historic development is provided. The healing assets, such as mineral and thermal waters, mud, gas, and climatic resources that have been used for therapeutic treatment for centuries given rise to the foundation and development of towns around these springs in the Czech Republic. The origins of today's the most visited spa towns Karlovy Vary, Mariánské Lázně and Teplice, are linked to the discovery of curative properties of their mineral water springs.

Mineral waters have been used for therapeutical purposes since the beginning of the 12th century, when the oldest spa city of Teplice was established on the North-Western part of the Czech Republic. Karlovy Vary, the second oldest and world famous spa town was established in the mid 14th century by the Bohemian king Charles IV, as he revealed the healing properties of thermal water springs located in this area. Interestingly, the time of establishment of the oldest spa towns such as Teplice and Karlovy Vary is strongly related to the discovery of the healing properties of mineral waters [5].

The beginning of spa medicine in the Czech Republic is related to the use of thermal waters of Teplice and Karlovy Vary similar as in other European countries in 13th–14th centuries. In that time spa treatments were purely bathing procedures [6].

Since the 16th century doctors started to advise to drink mineral waters with special regimen, acting as so called drinking cures. The increase in popularity of drinking cures during the 16th–17th centuries may be considered as a turning point in the development of Czech spa destinations. This is due to the specific geological characteristics of the Czech terrain, which dominantly contains cold mineral water springs. Only the North-Western part of the country possesses hot thermal waters that can only be found in Teplice and Karlovy Vary. The lack of other thermal water sources was an obstacle in the development of spa industry. Therefore, after revealing the benefits of drinking cures it intensified the search for the locations with the healing mineral waters. Since the 18th century mineral waters underwent chemical analysis in order to justify their healing properties.

During the 19th and the beginning of the 20th century Czech spas have experienced a rapid development of new spa destinations and facilities as well as growing popularity. During that time, most today well-known spa destinations were built. The spa town of Mariánské Lázně was established in 1808 and the spa resort of Poděbrady was established in 1905 [5]. The Czech spa towns have their own specific architecture such as colonnades, splendid spa buildings and hotels which are surrounded by gardens and parks, all of these elements add to the tourist attractiveness of such destinations.

2. The recent state of spa industry in the Czech Republic

Today the spa industry comprises of 88 balneological care facilities and 106 spa hotels in 37 spa destinations and is among the constant growing industries in the Czech Republic. Despite occasional shocks the number of spa visitors is steadily increasing since 2000. During the 2011 spa tourism indicators in the Czech Republic continued to improve reaching 706,000 of total visitors, which represent a 5.4% growth in spa tourist arrivals, compared to the previous year. Among spa visitors more than 48% were foreigners. The most visited was the Karlovy Vary region with the 427,000 of spa guests. Thus, destination spas in Western Bohemia (Karlovy Vary region) attract 60% of all spa guests arrived to the Czech Republic. This made →

Western Bohemia spas the second most popular tourist destination after the capital of Prague [7].

In reaction to the recent global trends of growing popularity of health vacations among travellers, traditional spas expanding their offer and gradually shifting their focus from purely medical treatments to generalized relaxing, anti-stress, beauty and anti-ageing packages of therapies. Today, Czech spa towns offer spa-rehabilitation, wellness and hotel facilities most of which were completely renovated and new wellness centers including swimming pools were built in order to launch new treatments and wellness procedures that meet the growing demands of their clients. The high quality of Czech spa medicine is recognized by the European Spas Association, which awarded several spa facilities with EuropespaMed certificates that insures the high quality standards of spa premises, management and treatments.

The quality of accommodation in spa hotels adds to the overall image of the destination. From 2004 the Czech Republic participated in Hotelstars an official standard classification of the accommodation facilities that sets uniform quality standards for accommodation facilities in thirteen European countries. During the past decade significant changes occurred in the spa accommodation sector. According to the Czech statistical office in 2000 there were 61 spa hotels in the Czech Republic, among them were no five star hotels, but there were 21 four star hotels. By the end of 2012 there were 106 spa hotels in total, 4 five star hotels and 62 four star hotels. This development reflects the growing popularity of spa destinations for the luxury segment [7].

These trends in the spa accommodation sector are consistent with the remarkable changes in spa clients. During the past 12 years the number of spa visitors has nearly doubled, from 437,000 in 2000 to 706,000 in 2011. The share of foreign spa guests has grown from 26% to 48% for the same period. At the same, over the past several years in Czech spa industry two mutually opposing trends occurs: a constant growth of spa visitors and medical wellness performances and simultaneous slight decline in the overall number of patients receiving spa care [8]. This mainly occurs due to the restrictions made to the list of indications and reimbursements policy for treatments covered by the Czech health insurance companies. This continually re-

Figure 1 » *Spa patients structures in 2009 and 2012*

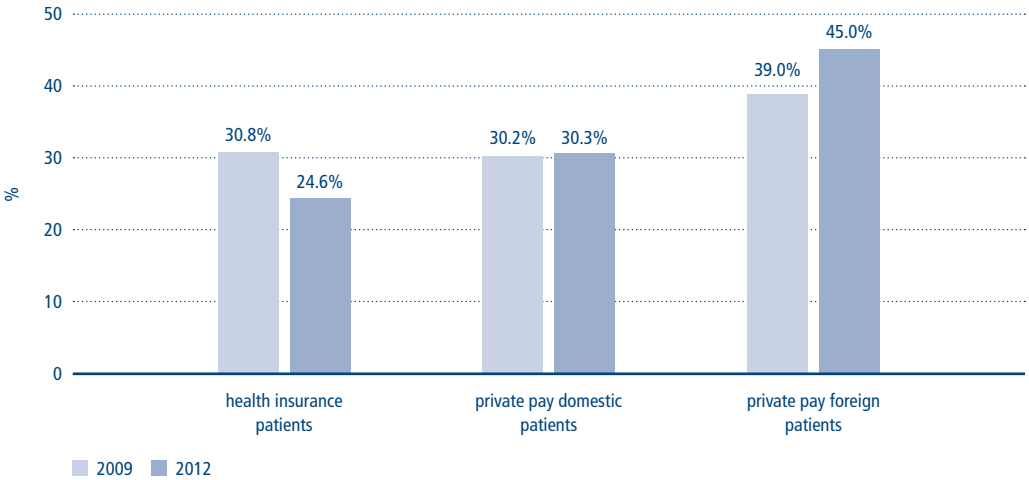


Table 1 » *Mean seasonal distribution of visitors in tourist hotels and spa hotels in the Czech Republic over the period 2000–2012*

Period of time	Quarter	Tourist hotels standardized seasonal indices	Spa hotels standardized seasonal indices
I/2000–IV/2012	I	0.7493	0.8607
	II	1.0557	1.0934
	III	1.3960	1.1443
	IV	0.7990	0.9016

Recent statistics show that Czech spa tourism was less susceptible to the economic downturn during 2008–2009. While the total number of tourists visited the Czech Republic dropped by 6.7% in 2009, the number of spa visitors declined less than 5%. In addition, financial analysis of the biggest spa operators in the Czech Republic shows that recent financial crisis of 2008–2009 did not heavily affect their economic performances. Moreover, several ratios of profitability and liquidity among five spa operators analyzed were even higher in 2009 comparing to the 2008. This was achieved mostly due to implementation of cost reduction policies and a relative stability of demand.

duces the number of Czech patients receiving spa care. The latest available statistics show that the total number of spa patients from 2009 to 2012 has decreased from 367,463 to 349,708 respectively mainly due to the decrease of health insurance patients. This to a certain extent causes decline in revenues in many spa facilities received from the health insurance companies. However, at the same time, the number of private pay foreign patients is increasing. The structure of patients receiving spa care in the Czech Republic in 2012 was the following, 45% share represents a private pay foreign patients, 30% private pay domestic patients and almost 25% health insurance patients [8]. Figure 1 visualizes the changes in structure of spa patients between 2009 and 2012.

From the Figure 1 is evident that the number of private pay foreign patients has increased by 6% over the period from 2009 to 2012, whereas the number of health insurance patients is declined by approximately 6%. Despite this, cooperation with the health insurance companies remains important, helping more evenly distribute the flow of spa visitors and therefore to achieve better occupancy rates in spa accommodation facilities. Thus seasonal fluctuations in demand occur to a lesser extent in spa hotels comparing to the accommodation sector averages.

The seasonality of demand that negatively affects businesses is a specifics of a tourism sector anywhere. In order to verify the possible seasonal fluctuations on visitors distribution throughout the year a comparative statistical analysis of visitors in the both tourist hotels and spa hotels was prepared using the monthly data over the period 2000–2012 from the Czech statistical office. The overall numbers of visitors in tourist hotels and spa hotels were seasonally adjusted using moving averages and standardized seasonal indices were calculated. →

The average results for the period analyzed are shown in Table 1.

Table 1 confirms small seasonal fluctuations of visitors in spa hotels compared to the other types of hotels. These results confirm the assumption that specialization on providing spa treatments makes spa hotel facilities attractive for the patients as well as visitors during almost the whole year.

3. Spa operator's financial performances

According to tourist statistics, Czech spa tourism industry has managed to retain certain competitive advantages and has developed positively over the past decade. This study analyzed the financial performances over the period 2006–2011 of the five biggest spa operators in the Czech Republic located in Karlovy Vary, Luhačovice, Mariánské Lázně, Poděbrady and Teplice. These spa operating companies have a complex structure combining medical and wellness divisions with the hospitality services provided in their spa hotels.

Financial analysis serves as a set of universal tools that allow an evaluation and comparison of achieved economic results of the company examined. The financial ratios that measure profitability, risk, leverage and financial stability were chosen in order to provide a complex overview of economic performances. The set of ratios comprises six book rates of return, current and debt ratios, net working capital and Altman Z-score values. The overall results are visualized in Table 2.

Profitability ratios. Rates of return measure the firm's profits per Czech crown (CZK) of assets. In this study measures such as the return on assets (ROA) and the return on equity (ROE) were employed.

ROA is considered as a key measure of profitability. It indicates how profitable a company is relative to its total assets. ROA gives an idea as to how efficient management is at using its assets to generate earnings.

ROE measures a corporation's profitability by revealing how much profit a company generates with the money shareholders have invested [9] [10].

For the all spa operators analyzed both rates of return were positive during 2010–2011. This indicates that firms were able to valorize the money invested, with an exception of Teplice, in which profitability ratios were lower than the cost of capital.

Liquidity ratios. The need to finance current operations related to the short-term liquidity risks that may arise. The most frequently used ratio to measure short-term liquidity risk is the current ratio. It relates to a company's ability to pay short--term obligations. The current ratio informs about the efficiency of a company's operating cycle or its ability to turn its product into cash. A current ratio less than 1.0 indicates that the firm has more obligations coming due in the next year than assets it can expect to turn into cash [9] [10]. Thus, it is an indication of liquidity risk. If the ratio is too high, the company may not efficiently use its current assets such as having problems reducing its inventory. This may also indicate problems in working capital management, the indicator which will be further discussed. In 2011, the current ratio values show a big variation among Czech spa hotels analyzed; the highest values 1.87 and 1.40 related to Karlovy Vary and Teplice respectively and the lowest values of 0.37 and 0.46 are linked to Mariánské Lázně and Poděbrady correspondingly.

While the current ratio under 1.0 shows negative signs of financial position, it does not necessarily mean insolvency as there are many ways to access financing. To the extent that the company has to make payments to its suppliers before it gets paid for the goods and services it provides, there is a cash deficit that has to be resolved, usually through short-term borrowing.

Moreover, it is necessary to mention that current ratio broadly varies in hotels. For instance, current ratio of the world biggest hotel chain Intercontinental Hotels (IHG) has varied from 0.4 to 1.2 over the period 2009–2013. However, despite big fluctuations of current ratio IHG showed positive operating profits [11].

Table 2 » *Spa operators economic performance indicators*

Index/Town	Year					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ROA (%)						
Poděbrady	6.28	9.23	10.77	11.03	9.56	8.40
Karlovy Vary	15.55	23.24	6.98	13.55	6.81	11.72
Mariánské Lázně	6.17	11.03	3.92	1.54	10.58	3.29
Luhačovice	4.27	5.29	8.76	12.46	9.08	7.58
Teplice	1.18	0.43	-0.48	3.42	1.32	0.75
ROE (%)						
Poděbrady	6.26	9.55	10.17	12.27	9.29	8.26
Karlovy Vary	20.51	21.62	6.87	13.65	6.38	10.66
Mariánské Lázně	6.40	10.69	3.27	1.21	10.76	3.27
Luhačovice	9.46	11.64	18.27	26.43	19.62	12.09
Teplice	0.17	0.10	-2.61	3.83	0.72	0.37
Current ratio						
Poděbrady	1.61	1.22	1.28	1.30	0.63	0.46
Karlovy Vary	4.26	1.93	2.76	7.48	1.81	1.87
Mariánské Lázně	1.24	1.09	1.72	2.43	0.38	0.37
Luhačovice	1.36	1.65	1.39	1.54	0.49	1.37
Teplice	0.66	1.05	1.29	1.84	1.52	1.40
Net working capital*)						
Poděbrady	12,386	4,814	8,548	11,924	36,587	20,971
Karlovy Vary	38,181	25,860	37,541	53,941	48,962	49,689
Mariánské Lázně	28,744	10,034	65,113	104,460	40,072	42,365
Luhačovice	22,767	46,279	33,641	71,716	195,841	26,641
Teplice	-26,577	2,931	13,853	35,950	17,981	14,313
Debt ratio (%)						
Poděbrady	27.53	22.10	17.04	29.02	22.11	22.10
Karlovy Vary	44.36	31.61	27.57	18.58	17.82	15.33
Mariánské Lázně	36.55	28.85	25.86	25.85	21.67	21.46
Luhačovice	69.77	67.83	63.43	63.01	64.27	59.08
Teplice	26.97	28.42	29.10	22.20	15.81	14.19
Altman Z-score values						
Poděbrady	2.12	2.39	3.29	2.19	2.71	2.59
Karlovy Vary	2.10	2.67	2.64	3.56	3.41	4.02
Mariánské Lázně	1.60	1.84	2.10	2.07	2.58	2.00
Luhačovice	1.08	0.97	1.28	1.31	1.18	1.13
Teplice	1.85	1.72	1.71	2.31	3.04	4.67

*) Net working capital is expressed in thousands of Czech crown.
ROA — return on assets; ROE — return on equity.
Economic performance indicators were evaluated by EQUANTA financial software version 6.7.2.
Data for the current analysis were obtained from the financial statements of the largest spa hotel operators located in spa resorts listed in Table 2. One spa hotel operator was selected from each resort analyzed.

→

Net working capital is an indicator connected only with liquidity. It shows the amount of current assets that is in excess over current liabilities. This ratio indicates whether a company has enough short term assets to cover its short term debt. Net working capital values for the all spa operators analyzed were positive throughout 2007–2011, indicating the both a good companies efficiency and their short-term financial health. The results are shown in Table 2. Since the growing liquidity and net working capital cause the decrease of profitability, firms have worked to find a balance between reducing their current ratios simultaneously with having optimal amount of cash in net working capital.

Indebtedness ratio. Debt ratio indicates what proportion of debt a company has relative to its assets. The use of debt capital may lead to the increase of company performances. In general, debt capital is cheaper than equity due to the effects of financial leverage and debt-related tax shields. Financial leverage is the ability to increase return on equity by adding of borrowed money to equity. If the interest burden of debt is lower than ROA, return on equity is growing and it is desirable to gain cheap debt capital [10]. In addition, the effect of the tax shield is related to the interest costs that are associated with debt capital. Interests on debt capital are costs that reduce the tax base and the actual tax liability, therefore, for a firm it means the actual tax savings [9] [12].

The optimal debt ratio is the one that minimizes the cost of capital for a firm and therefore increases its profitability. The optimal values of the debt ratio is considered to be around 50%, meaning that at this point the cost of foreign capital is the lowest for the company using it [9]. The optimal debt ratio depends on the size of the firm, industry and competition. The debt ratio values of the spa operators analyzed have in general downward trend over the period 2006–2011. The highest indebtedness was occurred in Luhačovice with about 60% and the lowest of 14.2% and 15.3% in Teplice and Karlovy Vary respectively. In addition, no correlation between ROA and debt ratio values was found in spa operators analyzed.

Finally, an **Altman analysis (Altman Z-score)** was employed as a universal tool used to evaluate the overall financial situation of the companies. Altman Z-score involves a combination of five distinctive financial ratios used for determining the odds of bankruptcy amongst companies. According to Altman model, companies in which the value of the Z-score greater than 2.6, are safe from an economic point of view. Companies with a value of Z-score below 1.1 in two years will probably have problems meeting their financial obligations.

Results show that Karlovy Vary, Teplice and Poděbrady in 2011 have Z-score equal or higher 2.6, which indicates that they have strong financial situation. Mariánské Lázně with 2.0 Z-score have uncertain position. Finally, Luhačovice has the lowest Z-score of 1.13, which indicates the high risk of financial difficulties. Nevertheless, Z-factor values for Luhačovice were at a large extent skewed by a relatively high debt capital. Moreover, the decrease of debt ratio, positive development of liquidity ratios in 2011 and the highest ROE of 12.09 among the companies analyzed indicate that Luhačovice has a positives signs in its economic performances. It is also needed to mention that Altman Z-factor values for Luhačovice were about 1.2 for the whole period of analysis 2006–2011. Despite this spa facility operates seamlessly and generated net income during the period analyzed. More details could be found in Table 2.

4. Conclusions

This study confirmed an assumption that positive developments in tourism industry adds to the economic stability of spa facilities in the Czech Republic. Present research established that financial ratios to the certain extent reflect the market conjuncture. At the same time, this study has revealed certain specifics of the spa sector in relation to the profitability and the overall performances. These specifics are the following: the decisive role

of location for the company's profitability, lesser degree of seasonal fluctuations of demand, and the significant impacts of changes in health insurance policies, which will be further described.

First, the decisive role of location for the spa profitability can be illustrated on the example of spa operators placed in Karlovy Vary. The Karlovy Vary as the most famous and frequently visited thermal spa destination shows the best profitability indices as well as the overall economic performance over the whole period of analysis 2006–2011.

Second, the tourism industry characterizes with a high seasonality in demand and production that significantly influences the profitability of almost all businesses. Unlike the other sectors of tourism, spa facilities characterize with a smaller degree of seasonal fluctuation in number of spa visitor's arrivals. Additionally, recent statistics show that Czech spa tourism was less susceptible to the economic downturn during 2008–2009. While the total number of tourists visited the Czech Republic dropped by 6.7% in 2009, the number of spa visitors declined less than 5%. In addition, financial analysis of the biggest spa operators in the Czech Republic shows that recent financial crisis of 2008–2009 did not heavily affect their economic performances. Moreover, several ratios of profitability and liquidity among five spa operators analyzed were even higher in 2009 comparing to the 2008. This was achieved mostly due to implementation of cost reduction policies and a relative stability of demand.

Finally, in recent years, growth in overall tourist arrivals as well as spa visitors coincided with the changing policies of health insurance system, which led to a constant reduction of domestic patients in spa facilities meaning the decrease in profits from this segment of clients. Today, spa operators in an effort to overcome the negative impacts of reduction in domestic health insurance patients extensively promote themselves in foreign markets. As a result, the latest statistics show that in 2012 private pay foreign patients were the biggest segment of spa clients in the Czech Republic.

In conclusion, it is worth mentioning that the recent trend of growing demand for medical wellness represents an additional option for Czech spa industry to retain competitive advantages and maintain financial stability for upcoming years.

REFERENCES

1. *AMECO database source*
2. EUROPEAN COMMISSION: *Europe, the world's No 1 tourist destination – a new political framework for tourism in Europe*. COM(2010) 352, Brussels, 2010
3. EUROSTAT: *Tourism trends*. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Tourism_trends
4. CZECH NATIONAL BANK: *Statistics. Revenues from tourism*. 2011
5. BURACHOVIČ, S., WIESER, S.: *Encyclopedia of spas and mineral springs in Bohemia, Moravia, and Silesia*. First edition (in Czech). Prague, 2001, ISBN 8072770489
6. KŘÍŽEK, V.: *Pictures from the history of spas*. Second edition (in Czech). Prague, 2002, ISBN 8072770926
7. CZECH STATISTICAL OFFICE: *Spa Statistics*. 2012
8. INSTITUTE OF HEALTH INFORMATION AND STATISTICS: *Balneal care yearbook*. Czech Republic, 2012
9. DAMODARAN, A.: *Corporate finance: theory and practice*. Second edition. J. Wiley & Sons, 2001, ISBN 0471283320
10. HARNA, L., REZKOVÁ, J., BŘEZINOVÁ, H.: *Financial analysis*. Third edition (in Czech). Prague, 2007, ISBN 80-86371-49-2

11. YCHARTS DATABASE: *IHG current ratio data 2009–2013*. http://ycharts.com/companies/IHG/current_ratio
12. SYNEK, M. et al.: *Managerial economics*. Fourth edition (in Czech). Prague, 2007, ISBN 9788024719924

KLÍČOVÁ SLOVA
lázeňské destinace, lázeňské podniky, sezónnost, ekonomická výkonnost, ziskovost

Czech spa destinations: financial performances and a role for tourism development

ABSTRACT
Tourism is considered to be among the fastest growing industries in the world. Over the past six decades tourism has experienced tremendous growth from 25 million in 1950, to 1,035 million in 2012. Europe being the most visited tourism region in the world accounts for 535 million of foreign tourists that represents 51% of all international tourist arrivals worldwide in 2012. According to the Eurostat statistics Czech Republic is among the top 10 most visited tourist destinations in Europe, with the 20.5 million of overnight stays. The Czech Republic offers a numerous assets for tourism, among them attractions for health and wellness plays an important role. Moreover, the tourism industry in Czech Republic has originated from spa visitors, and during the 19th century spas were key drivers of tourism development in this country. Since late nineteen century Bohemia is famous among foreign visitors for its springs. Today, Czech Republic possesses 37 spa destinations offering medical treatments as well as wellness procedures. These destinations attract thousands of foreign tourists, and among most visited spas are Karlovy Vary, Mariánské Lázně, Teplice and Luhačovice. During the period 2010–2011 spa tourism indicators in the Czech Republic developed positively. Nevertheless, positive Czech spa industry statistics cannot ensure economic stability for spa facilities. The effects of these statistics will be verified in this study by using the comprehensive set of economic performances ratios. The objective of the study is therefore to verify whether positive developments of tourism sector influence economic performances of the biggest spa operating companies in the Czech Republic.

KEYWORDS
spa destinations, spa operators, seasonality, economic performance, profitability

JEL CLASSIFICATION
L83

Regionální politika Evropské unie a Číny

Ing. Tereza De Castro, Ing. Věra Formanová » Katedra světové ekonomiky,
Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze[1]

Politika ekonomické a sociální soudržnosti se v současné době řadí mezi hlavní oblasti zájmu zemí celého světa. Tato stať se zaměřuje na Evropskou unii a Čínu, dva velké hráče ve světové ekonomice, kteří musí čelit do jisté míry podobným výzvám v odstraňování regionálních ekonomických a sociálních disparit ve svých teritoriích. V nynějším světě plném globalizačních tendencí, zrychlujícím a stále se rozšiřujícím mezinárodním obchodě a prostředí kladoucím vysoké nároky na oblast vědy a výzkumu se problematika regionálních disparit dostává do popředí zájmu nejen jednotlivých států, patřičných institucí integračních uskupení, ale velký význam získává také mezinárodní dialog a výměna nabytých zkušeností v této oblasti. Od roku 2004[2] se Evropská unie a Čína rozhodly kooperovat v této oblasti. 15. května 2006 bylo podepsáno zástupci Evropské komise a Národní rozvojové a reformní komise Čínské lidové republiky[3] Memorandum o porozumění a spolupráci v oblasti regionální politiky. Zde byly stanoveny především hlavní principy a cíle kooperace Evropské unie a Číny v problematice ekonomické a sociální soudržnosti regionů. Spolupráce mezi Evropskou unií a Čínou by měla probíhat především prostřednictvím výměny informací a zkušeností při implementaci regionální politiky, ale také prostřednictvím konfrontace odlišných přístupů k řízení regionální politiky (Memorandum of understanding, 2006).

Cílem této stati je nastínění hlavních trendů v oblasti regionální politiky Evropské unie a Číny. Zkoumány jsou jednak základní principy regionálních politik, jejich finanční a institucionální rámce, ale také prioritní oblasti podpory. První kapitola se zabývá stručným úvodem do dialogu o regionální politice mezi EU a Čínou. Druhá a třetí kapitola se věnují samostatné regionální politice EU a Číny s bližším zaměřením na historický vývoj, základní principy, finanční a institucionální rámec a v neposlední řadě na prioritní oblasti rozvoje zkoumaných regionů. Závěr poskytuje srovnání jednotlivých regionálních politik, identifikaci podobných oblastí zájmu a s tím související prostor pro možné sdílení zkušeností.

[1] *Tento článek vznikl v rámci projektu IGA „Vliv Číny na ekonomický rozvoj vybraných rozvojových a rozvinutých regionů světa" č. F2/15/2013, FMV VŠE v Praze.*

[2] *V tomto roce byla na 7. summitu EU-Čína oblast regionální politiky identifikována jako oblast společného zájmu a sdílení nabytých zkušeností a ověřených způsobů z praxe.*

[3] *Danuta Hübner (Evropská komisařka pro regionální politiku) a Zhu Zhixin (viceprezident Národní rozvojové a reformní komise ČLR).*

1. Dialog EU-Čína v oblasti regionální politiky

Čína se v současné době potýká s problémy pramenícími ze značných rozdílů mezi ekonomicky vzkvétajícími pobřežními regiony a nerozvinutými regiony v západní části země, problémy vyvstávajícími v souvislosti se ztrácejícím tradičním těžkým průmyslovým odvětvím, ale také problémy v rozdílných příjmech obyvatel tradičních venkovských oblastí a prosperujících městských oblastí. V 70. letech 20. stol. zahájila Čína v tomto směru určité reformní snahy, které napomohly rozvinout potenciál pobřežních oblastí a daly vzniknout prosperujícím oblastem delty Perlové řeky, delty řeky Jang-c'-ťiang a přímořská oblast Circum-Bohai (Circum-Bohai Sea, CBS), které se staly tahouny čínského hospodářského růstu. Naopak provincie Sichuan, Jiangxi, Shaanxi, Guizhou, Shanxi, Ningxia a Gansu se v této době dostávají do pozice regionů s nižšími příjmy a pomalejším hospodářským růstem. Severovýchodní provincie se potýkají především s problémem nízké konkurenceschopnosti jejich zemědělského a průmyslového sektoru, ale i s velkou nezaměstnaností. Tyto okolnosti několika předcházejících dekád byly hlavními příčinami vzniku enormních regionálních disparit na území Číny (Inspiring non-EU countries — EU — China, 2012). Problematika regionálních disparit v Evropské unii je jedním z hlavních témat tohoto integračního uskupení již od jeho samotného založení v 50. letech 20. stol., zvláště pak po podepsání Jednotného evropského aktu v roce 1986. Evropská unie investovala do zmírňování a odstraňování regionálních disparit mnoho finančních prostředků a po dobu trvání komunitární regionální a strukturální politiky EU má toto integrační uskupení v této oblasti jednoznačně největší zkušenosti z celého světa, které v rámci dialogu EU-Čína předává dále.

Od roku 2006, kdy bylo podepsáno Memorandum o porozumění a spolupráci v oblasti regionální politiky, probíhá užší spolupráce EU a Číny v této problematice. Organizace spolupráce a předávání poznatků z oblasti regionální politiky probíhá mezi EU a Čínou následující formou: na obou stranách byl nominován vysoce postavený úředník a zřízena kontaktní místa Evropské komise (DG Regio) a Národní rozvojové a reformní komise Čínské lidové republiky. Dle potřeby mohou být zřizovány pracovní skupiny, jejichž účelem je řešení specifických konkrétních úkolů. Bylo stanoveno, že každoročně proběhne alespoň jedno setkání[4] zástupců obou participujících stran (Memorandum of understanding, 2006).

2. Regionální politika EU

2.1 Historie regionální politiky EU a její základní principy

Regionální politika Evropské unie má své počátky již při podepsání Římských smluv v roce 1957. V tomto roce bylo založeno Evropské hospodářské společenství. V roce 1968 byla regionální politika institucionálně zastřešena, bylo založeno Generální ředitelství pro regionální politiku (History of the policy — Regional policy, 2012). V 70. letech 20. stol. dochází z důvodu ropných šoků a strukturálních krizí ke zpomalení integračních snah. S tím je také spojeno menší úsilí o propagaci regionální politiky a menší zájem veřejnosti o tuto politiku vůbec. Oživení přichází až v 80. letech 20. stol., kdy do tohoto integračního uskupení přistupují relativně chudé a zaostalejší státy — Španělsko, Portugalsko a Řecko. Tyto tzv. periferní ekonomiky se stávají zátěží pro společný evropský rozpočet. Členské státy si uvědomují potřebu řešit tento stav a regionální politika v tomto období získává na důležitosti. V roce 1986 podepsáním Jednotného

[4] *Od roku 2006 proběhlo opravdu každý rok setkání zástupců obou participujících stran. Dále byl sestaven tým odborníků, kteří v letech 2008–2010 pracovali na studii komparující regionální politiku EU a Číny.*

evropského aktu byly doplněny Římské smlouvy o ustanovení týkající se regionální politiky a poprvé od začátků Společenství byl upraven pojem „hospodářská a sociální soudržnost“. Jednotný evropský akt také ustanovil kohezní politiku jako jeden z hlavních cílů Společenství. Kohezní politika je v současnosti jednou z hlavních priorit Evropské unie[5] a vynakládá se na ni ze společného rozpočtu EU více než 1/3 finančních prostředků[6] (Regional policy, 2012).

Regionální politika EU je založena na několika základních principech, které jsou již za doby jejího trvání velmi dobře známy.[7]

2.2 Finanční rámec regionální politiky EU

Regionální politika EU je založena na sedmiletých finančních rámcích. Finanční prostředky jsou vždy dopředu rozděleny do jednotlivých let a pro individuální oblasti podpory. Pro programové období 2007–2013 byla pro regionální politiku EU vyčleněna částka ve výši 308 miliard EUR. Rozdělení finančních prostředků do jednotlivých let je znázorněno v tabulce č. 1, zatímco rozdělení finančních prostředků dle jednotlivých cílů regionální politiky je znázorněno v tabulce č. 2.

Tabulka č. 1 » *Finanční perspektiva regionální politiky EU v období 2007–2013 (mld. EUR)*

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Celkem
Finanční podpora	42,863	43,318	43,862	43,860	44,073	44,723	45,342	308,041

Pramen: Finanční rámec EU 2007–2013 [online], 2012

Tabulka č. 2 » *Rozdělení finančních prostředků regionální politiky EU v období 2007–2013 (mld. EUR)*

Oblast	Finanční podpora
Cíl Konvergence	283
Cíl Regionální konkurenceschopnost a zaměstnanost	55
Cíl Evropská územní spolupráce	9
Celkem	347

Pramen: EU Cohesion Funding — Key Statistics, 2012

Tabulka č. 3 » *Finanční perspektiva regionální politiky EU v období 2014–2020, v cenách roku 2011 (mld. EUR)*

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Celkem
Finanční podpora	44,678	45,404	46,045	46,545	47,038	47,514	47,925	325,149

Pramen: Evropská rada, 2013

→

[5] *Spolu se společnou zemědělskou politikou EU.*
[6] *308 miliard EUR.*
[7] *Partnerství, koordinace, decentralizace, komplementarita.*

Rozdělení regionů NUTS II v rámci jednotlivých cílů regionální politiky je velmi důležité z hlediska možnosti čerpání finančních prostředků ze strukturálních fondů Evropské unie. Pravidla pro čerpání těchto finančních prostředků závisí na relativní vyspělosti daného regionu:

- *Cíl č. 1 — Konvergence* — v rámci tohoto cíle jsou podporovány regiony NUTS II, jejichž HDP/obyv. je nižší než 75 % průměru ekonomické úrovně EU, dále je tento cíl relevantní pro čerpání finančních prostředků celými státy, jejichž HDP/obyv. je nižší než 90 % průměru ekonomické úrovně EU.
- *Cíl č. 2 — Regionální konkurenceschopnost a zaměstnanost* — prostřednictvím tohoto cíle jsou podporovány regiony NUTS II a NUTS I, které nesplňují podmínku pro zařazení do Cíle 1.
- *Cíl č. 3 — Evropská územní spolupráce* — podporuje přeshraniční spolupráci regionů NUTS II a NUTS III, které jsou situovány na přímořské hranici (Fondy Evropské unie [online]).

Pro současné programové období 2014–2020 byla Evropskou komisí pro regionální politiku navržena celková částka 330 miliard EUR.[8] Rozdělení finančních prostředků do jednotlivých let pro programové období 2014–2020 je znázorněno v tabulce č. 3.

Rozdělení finančních prostředků pro jednotlivé oblasti znázorňuje tabulka č. 4. V programovém období 2014–2020 zaznamenává regionální politika EU velké změny. V této souvislosti je však nejdůležitější zmínit, že dojde ke značné úpravě v klasifikaci regionů kohezní politiky a s tím jsou také spojeny určité změny v míře spolufinancování a pravidlech čerpání finančních prostředků ze strukturálních fondů EU. V programovém období 2014–2020 budeme rozlišovat tyto 3 typy regionů:

- *Méně rozvinuté regiony* — jejich HDP/obyv. je nižší než 75 % průměru EU. Tyto regiony představují prioritu kohezní politiky v tomto období.
- *Tranzitní regiony* — jejich HDP/obyv. je nižší než 90 % průměru EU, ale vyšší než 75 % průměru EU. Tato kategorie obsahuje přibližně 51 regionů s více než 72 miliony obyvatel. Očekává se, že přibližně 20 regionů se do této kategorie přesune z dosavadní kategorie *Cíle 1 — Konvergence* (odpovídá nové kategorii méně rozvinutých regionů).
- *Více rozvinuté regiony* — jejich HDP/obyv. je vyšší než 90 % průměru EU (Česká spořitelna, 2011).

Pro současné programové období bylo dále stanoveno pravidlo, že prostřednictvím Evropského sociálního fondu bude přerozděleno nejméně 25 % finančních prostředků regionální politiky.

2.3 Institucionální rámec regionální politiky EU

Institucionálně je kohezní politika ze strany Evropské unie zaštítěna Generálním ředitelstvím pro regionální politiku (DG Regio), které bylo v rámci Evropské komise zřízeno v roce 1968. Toto generální ředitelství je zodpovědné především za řízení Evropského fondu pro regionální rozvoj (ERDF), Kohezního fondu (CF) a Nástroje pro předvstupní pomoc. DG Regio se zaměřuje na *„poskytování efektivních a účinných strukturálních politik, které …přímo přispívají k vytváření podmínek pro úspěšné rozšíření Evropské unie a jsou v souladu se zásadou řádného finančního řízení“* (Directorate-General for Regional and Urban Policy, 2012). Dále se na institucionálním řízení kohezní politiky podílí také Evropský parlament prostřednictvím Výboru pro regionální rozvoj (REGI) a Výboru regionů. Dále v této oblasti působí také Hospodářský a sociální výbor.

Jelikož je kohezní politika, co se svých působností týče politikou komunitární, neboli koordinovanou, je také do značné míry koordinována na národní či spíše regionální úrovni. Regionální a strukturální politika je proto také zaštítěna institucemi na národní úrovni.

[8] *Tato částka je uvedena včetně finančního nástroje pro propojení Evropy.*

Tabulka č. 4 » *Rozdělení finančních prostředků regionální politiky EU v období 2014–2020 (mld. EUR)*

Oblast	Finanční podpora
Méně rozvinuté regiony	164,279
Tranzitní regiony	31,677
Rozvinutější regiony	49,492
Členské státy podporované Fondem soudržnosti (10 mld. € rezervováno pro CEF)	66,362
Nejvzdálenější regiony (Kanárské ostrovy, Madeira ap.) a málo obydlené regiony Skandinávie a Rakouska	1,387
Evropská územní spolupráce (6,627 mld. € pro přeshraniční spolupráci; 1,822 mld. € pro nadnárodní spolupráci; 0,5 mld. € pro meziregionální spolupráci)	8,948
Celkem	330

Pramen: Krutílek et al., 2013

2.4 Prioritní oblasti podpory regionální politiky EU

Evropská unie si pro programové období 2007–2013 v oblasti regionální politiky vytyčila několik hlavních okruhů podpory, které jsou podporovány prostřednictvím Evropského fondu regionálního rozvoje. V rámci cíle Konvergence je to posílení infrastruktury, ekonomická konkurenceschopnost, výzkum, inovace a udržitelný regionální rozvoj. V rámci cíle Regionální konkurenceschopnost a zaměstnanost je to inovace, znalostní ekonomika, životní prostředí a prevence rizik, zlepšení dopravní a telekomunikační vybavenosti oblastí. Podporované aktivity Evropského sociálního fondu v tomto období jsou následující: zvýšení adaptability pracovníků, zlepšení přístupu obyvatel k zaměstnání a na pracovní trh, posílení sociálního začleňování a usnadnění přístupu na trh znevýhodněných skupin obyvatel, potlačování diskriminace a reformy v oblasti zaměstnanosti (Working for the regions [EU Regional policy 2007–2013], 2008).

Finanční podpora bude v současném programovém období 2014–2020 zacílena na omezený počet priorit: konkurenceschopnost a tranzitní regiony, energetická účinnost, obnovitelné zdroje, malé a střední podniky, konkurenceschopnost a inovace (Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: A Budget for Europe 2020, 2011).

3. Regionální politika Číny

3.1 Historie regionální politiky Číny a její základní principy

Počátky regionální politiky Číny spadají, tak jako u dnešní EU, již do 50. let minulého století. Původní strategie regionální politiky, pod vedením centrální vlády, byla zaměřena zejména na vyrovnaný rozvoj všech regionů Číny a to až do reforem na konci 70. let. Vzhledem k tehdejšímu geopolitickému rozdělení světa byla čínská regionální politika 50. let silně ovlivněna sovětským modelem. V prvé řadě šlo o rozvoj zaostalých vnitrozemských částí země za pomoci rovnoměrného rozdělení průmyslové výroby a podpory investic. Tato strategie souvisela s napjatou situací ve světě a snahou posílit obranyschopnost země. V době třetího a čtvrtého →

pětiletého plánu, od poloviny 60. let do poloviny 70. let, převládalo přerozdělení investic ve prospěch vnitrozemských regionů. Investice směřovaly do jihozápadních oblastí na rozvoj infrastruktury a průmyslových podniků. Během čtvrté pětiletky (1971–1975) vznikl regionální ekonomický systém, který rozdělil zemi do deseti regionů. Každý region, provincie a město spravovalo samostatný průmyslový a ekonomický systém reflektující místní charakteristiky. Další významný milník v regionální politice nastal na konci 70. let. Nutnost změny souvisela s reformami, otevíráním se Číny světu a přechodu z centrálně plánované ekonomiky k sociálně tržnímu systému. Do popředí zájmu se z hlediska investic znovu dostaly pobřežní oblasti (EC, 2010). Od 90. let směřuje rozvojová strategie ke koordinovanému rozvoji, zejména zaostalých regionů, s cílem snižovat rozdíly mezi jednotlivými částmi země. Politika otevírání se světu měla pozitivní dopad i na centrální a západní regiony, dostalo se jim stejné podpory a výhod jako měly pobřežní oblasti (Gao a Tong, 2008). Nicméně, ekonomický růst i atraktivita východních regionů z hlediska přílivu kapitálu převažovala (Guo, Lu a Gan, 2002). Ekonomické reformy se promítly do snížení vlivu centrální vlády na administrativu a přerozdělování zdrojů (Wei, 2002). Výsledkem byla větší autonomnost lokálních vlád v rozhodování o dalším ekonomickém vývoji, což podpořilo jejich činnost v rozvíjení patřičných regionů. Na druhou stranu koordinace mezi regiony se stávala obtížnější a nevyvážený ekonomický rozvoj v různých částech země vedl k většímu rozevírání nůžek mezi jednotlivými regiony. V reakci na vzniklou situaci centrální vláda Číny navrhla strategii rozvoje západního regionu, obnovu severovýchodního regionu a pozvednutí centrální oblasti, tak aby byly postupně odstraněny rozdíly mezi jednotlivými částmi země (EC, 2011). Výše zmiňovaný vzrůstající vliv místních vlád však může mít negativní dopad na přerozdělování prostředků centrální vládou v rámci regionální politiky Číny a může tak docházet k upřednostňování některých regionů před jinými (ICEC, 2012).

3.2 Finanční rámec regionální politiky Číny

Koordinace regionálního rozvoje Číny je zajištěna finančními a daňovými politikami, mezi které patří transfer plateb, daňové zvýhodnění či finanční asistence. Mnohé z politik jsou postaveny na preferenční bázi. Významnou roli hraje zejména přímá vládní investiční politika, jež zahrnuje speciální finanční fondy na podporu regionálního rozvoje a některých investic místních vlád. Zatímco speciální fondy jsou využívány k podpoře ekonomického a sociálního rozvoje starších obyvatel, dětí, pohraničních a chudých regionů, vládní rozpočtové investice (přímé investice, subvence, slevy) směřují do oblastí, které jsou jen obtížně obsloužené trhem a kde je zapotřebí přítomnosti státu. Mezi tyto oblasti patří zajištění veřejného blahobytu, infrastruktura, ekologie, projekty na podporu ekonomického a sociálního rozvoje zaostalých regionů a projekty podporující rozvoj technologií a high-tech industrializaci (EC, 2011). Příklad rozdělení prostředků ze státního rozpočtu do fondů pro investice do fixních aktiv znázorňuje tabulka č. 5. Z údajů je zřejmé, že centrální vláda za poslední dekádu finančně nejvíce posílila západní region Číny. Průměrná roční míra státního rozpočtu vyda-

Čína si ve své regionální politice vytyčila za cíl podporu růstu městských center a zároveň pomoc venkovským oblastem ke zvýšení produktivity, potažmo příjmů. Cílem ekonomického a regionálního rozvoje je snížení chudoby ve vytyčeném desetiletém horizontu.

Tabulka č. 5 » *Regionální rozdělení státního rozpočtu do fondů pro investice do fixních aktiv v období 2000–2010 (v mld. RMB a procentuálním zastoupení)*

Rok	Celkem	Východní Čína		Centrální Čína		Západní Čína		Severovýchodní Čína		Nepřiřazený region	
		mld. RMB	%	mld. RMB	%	mld. RMB	%	mld. RMB	%	mld. RMB	%
2000	159,41	40,75	25,56	32,90	20,64	41,33	25,93	11,56	7,25	32,87	20,62
2001	205,23	50,21	24,46	37,74	18,39	52,57	25,61	18,10	8,82	46,61	22,71
2002	252,36	45,09	17,80	43,42	17,14	86,72	34,23	17,34	6,84	60,79	23,99
2003	210,32	51,33	24,40	40,82	19,41	81,35	38,68	16,67	7,92	20,16	9,58
2004	325,50	80,39	24,70	65,21	20,03	109,40	33,61	24,77	7,61	45,74	14,05
2005	415,43	99,74	24,01	82,51	19,86	136,54	32,84	37,41	9,01	59,32	14,28
2006	467,20	98,42	21,06	101,92	21,82	154,77	33,13	47,42	10,15	64,67	13,84
2007	585,71	129,82	22,17	142,88	24,39	188,11	32,12	65,36	11,16	59,53	10,16
2008	795,48	186,90	23,50	194,87	24,50	263,16	33,08	81,43	10,24	69,12	8,69
2009	1268,57	176,64	21,81	310,27	24,46	497,76	39,24	123,09	9,70	60,80	4,79
2010	1467,78	303,00	20,64	348,96	23,77	603,94	41,15	127,65	8,70	84,23	5,74

Pramen: Lu a Deng, 2011

ného na investice do fixních aktiv se v západním regionu pohybovala kolem 30 %, zatímco v severovýchodním regionu to bylo 27 %, v centrálním 26 % a ve východním 22 % (Lu a Deng, 2011).

Dalším finančním nástrojem je bankovní politika a s ní související systém půjček. Financování rozvoje mají v Číně na starosti tři banky: Státní rozvojová banka Číny, Zemědělská rozvojová banka Číny a Exportní a importní banka Číny. Všechny poskytují financování vládních projektů na podporu rozvoje zaostalých regionů. Regionální rozvoj byl doposud financován převážně z veřejných výdajů a postrádá větší zapojení soukromého sektoru – investic (EC, 2011).

Dále v Číně funguje systém vzájemné meziregionální pomoci jako např. Hand-in-Hand Aid nebo Counterpart support. Jde o dlouhodobou spolupráci mezi relativně rozvinutými a méně rozvinutými regiony. Pomoc je zaměřena na oblast ekonomického a sociálního rozvoje (infrastruktura, vzdělání, technická asistence nebo přímé kapitálové investice aj.). Politika interakce východních a západních regionů je další alternativou k výše uvedeným a umožňuje snazší meziregionální tok produkčních faktorů (Lu a Deng, 2011).

3.3 Institucionální rámec regionální politiky Číny

Regionální rozvoj Číny je řízen třemi mechanismy: státní politikou, místní politikou a globálními změnami (Wei, 2002). Regionální politika je spravována na několika stupních, bývá tedy označována za více úrovňovou governanci skládající se z centrální vlády, provincií, okresů, správních oblastí a obcí. Ačkoliv regionální politika Číny zaznamenala určité úspěchy (např. ve snižování rozdílů hrubého regionálního produktu mezi západem a východem země, kdy západ byl v roce 2003 o 63 % chudší než východ, ale v roce 2009 to bylo už o 55,2 %, nebo při snižování rozdílů mezi příjmy domácností ve městech a na venkově, k čemuž dochází od roku →

2006), brzdí ji stále slabé instituce a nedostatečná koordinace mezi nimi navzájem (ICEC, 2012).

Tyto nedostatky byly částečně odstraněny v průběhu změn nastalých v čínské ekonomice za posledních několik dekád, kdy došlo i k transformaci governance regionální politiky a centrální vláda byla nucena reagovat na nové okolnosti. Po reformách centrální vlády v roce 1998 a následujícím slučováním, došlo v roce 2003 k další redukci existujících institucí a ministerstev. Regionální rozvoj a plánování je proto dnes zaštítěno Národní rozvojovou a reformní komisí (National Development and Reform Commission), která formuluje a implementuje strategie národního ekonomického a sociálního rozvoje (NDRC, 2013), dále Ministerstvem pro území a zdroje (Ministry of Land and Resources) (MLR, 2013) a Ministerstvem pro bydlení a pro rozvoj měst a venkova (Ministry of Housing and Urban-Rural Development). Ministerstvo pro bydlení a pro rozvoj měst a venkova vzniklo po reorganizaci v letech 2007–2008 a v současnosti zastřešuje aktivity související s rozvojovými plány měst, venkova a výstavby s nimi spojené (USCBC, 2013). Všechny zmíněné instituce jsou zaštítěny Státní radou, resp. Ústřední lidovou vládou.

3.4 Prioritní oblasti podpory regionální politiky Číny

Čína si ve své regionální politice vytyčila za cíl podporu růstu městských center a zároveň pomoc venkovským oblastem ke zvýšení produktivity, potažmo příjmů. Cílem ekonomického a regionálního rozvoje je snížení chudoby ve vytyčeném desetiletém horizontu, který je navázaný na pětileté hospodářské plány. Poslední dva plány zůstávají relativně konzistentní. Od počátku 11. pětiletého plánu se Čína více zaměřila na vědecký rozvoj, s důrazem na koordinaci ekonomického a sociálního rozvoje a populaci, zdrojů a životního prostředí (EC, 2011). Tak jako v 11. pětiletém plánu i současném 12. se čínská vláda rozhodla podporovat rozvoj vnitrozemských oblastí (západní, centrální a severovýchodní) a optimalizaci využití půdy. Nová strategie však přichází v odlišném přístupu k východním oblastem, které již nejsou rozděleny na specifické ekonomické zóny (SEZ), nýbrž na subregiony. Hlavní roli v následujících letech budou hrát tři subregiony: Ťing-Ťin-Ťi (Peking, Tianjin, Hebei) a delty řeky Jang-c'-ťiang a Perlové řeky. Detailněji je též zpracována politika urbanismu a rozvoje městských částí. Součástí této politiky je plán rozdělení měst na 21 skupin (mega města, velká a středně velká města, velká a malá města) a plán řízené migrace z venkova zejména do velkých a malých měst (Sano, 2011).

Nejbližší cíle čínské regionální politiky zahrnují: řízení a kontrola regionálních rozdílů, zajištění stejných základních veřejných služeb ve všech regionech, plné využití komparativních výhod jednotlivých regionů, zvyšování celkové konkurenceschopnosti a koordinaci regionální ekonomiky, společnosti, zdrojů a životního prostředí (EC, 2011).

4. Závěr

Regionální politika EU a Číny tvoří nedílnou součást plánování ekonomických aktivit v oblasti vyrovnaného ekonomického rozvoje již přes půl století. Regionální politika obou ekonomik prošla mnoha změnami, nejvýznamnějším milníkem, který ovlivnil a vedl k formulaci moderní regionální politiky, byla 70. léta a následující období. Pro ekonomiku EU to byl přístup států jižní Evropy a pro Čínu vlna reforem, včetně politiky otevírání se světu.

Z hlediska financování regionální politiky byly pro EU vymezeny sedmileté finanční rámce. Čína má stanoven také delší časový horizont, který odpovídá jejím pětiletým hospodářským plánům. Obě ekonomiky se však shodly na deset let trvajícím programu na odstranění chudoby. EU i Čína přistoupily k rozdělení svého území na menší jednotky, což má usnadnit rozdělení finančních prostředků, jak v rámci NUTS pro EU nebo regionů v Číně. Pro obě ekonomiky je charakteristické navyšování finančních prostředků do této politiky a změny v klasifikaci regionů pro programové ob-

dobí EU 2014–2020 a pětiletý plán 2011–2015 v Číně. Pro Čínu je dále charakteristické zapojení státních bank do financování rozvojové politiky. Ačkoliv je regionální politika Číny zastřešena Ústřední lidovou vládou, její aktivity jsou dále rozděleny mezi Národní rozvojovou a reformní komisi a další dvě ministerstva. Část politiky je též uskutečňována pomocí finančních a daňových politik a je spravována na nižších stupních governance. Zlepšující se, avšak stále slabá, spolupráce zodpovědných institucí komplikuje určení konkrétních prostředků vynaložených na rozvojovou politiku Číny. Zde se tak nachází prostor pro budoucí zlepšení.

Kohezní politika EU je primárně zaštítěna Generálním ředitelstvím pro regionální politiku, které spravuje dva fondy (ERDF a CF) a zajišťuje předvstupní pomoc. Na řízení politiky se také podílí Evropský parlament a jeho vybrané výbory. Svoji nezastupitelnou úlohu hrají také jednotlivé státy, jejichž aktivity jsou koordinovány výše zmíněnými institucemi. Ačkoliv je dnešní regionální politika Číny přesunuta na nižší stupně governance (i jednotlivé vesnice) v porovnání s EU (NUTS III), postrádá větší zapojení občanské společnosti a neziskových organizací. Z hlediska vytyčení primárních cílů regionální politiky EU a Číny lze nalézt několik podobných oblastí zájmu jako např. udržitelný regionální rozvoj, ekonomická konkurenceschopnost, vědecký rozvoj, ekonomický a sociální rozvoj populace, životní prostředí aj. Zde se nabízí prostor pro dialog a sdílení zkušeností.

LITERATURA A PRAMENY

[1] ČESKÁ SPOŘITELNA (2011): *Dopady evropské ekonomické krize na kohezní politiku*. Měsíčník EU aktualit. [online] [cit. 2013-01-20]. Dostupné z: http://www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/mesicnik_2011_10.pdf?archivePage=EUmonthly_archive&navid=nav00209_eu_mesicnik

[2] EC (2012): *Directorate-General for Regional and Urban Policy. Regional policy – INFOREGIO*. [online] [cit. 2013-01-12]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/dgs/regional_policy/index_en.htm

[3] EC (2010): *EU-China Cooperation Activity on "Regional Policy"*. Research Report of the Chinese Expert Group. [online] [cit. 2013-02-05]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/regional_policy/international/pdf/china_study_report_en.pdf

[4] EC (2011): *Regional Policy in China and the EU: A Comparative Perspective*. [online] [cit. 2013-01-04]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/regional_policy/cooperate/international/pdf/brochure_eu_china_v17_en.pdf

[5] REGIONAL POLICY – INFOREGIO (2012): *EU cohesion funding – key statistics*. [online] [cit. 2013-01-06]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/regional_policy/thefunds/funding/index_en.cfm

[6] EVROPSKÁ RADA (2013): *Závěry. Víceletý finanční rámec*. EUCO 37/13. [online]. Dostupné z: http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/cs/ec/135374.pdf

[7] EUROSKOP.CZ (2012): *Finanční rámec EU 2007–2013*. [online] [cit. 2013-01-19]. Dostupné z: http://www.euroskop.cz/gallery/55/16798-6_financni_ramec_2007_2013.pdf

[8] STRUKTURALNI-FONDY.CZ (2007): *Strukturální fondy EU – Regionální politika EU*. [online] [cit. 2013-01-20]. Dostupné z: http://www.strukturalni-fondy.cz/Informace-o-fondech-EU/Regionalni-politika-EU

[9] GAO, X., TONG, C. (2008): Gradual Evolution of China's Regional Policies Over the Past Three Decades. *Tribune of Study*, 12, s. 41–45

[10] GUO, T., LU, D., GAN, G. (2002): China's Regional Development Policy and Its Sound Effects on the Economic Development of Coastal Zones and Central & Western Areas Over the Past Two Decades. *Geographical Research*, 4, s. 504–509

[11] REGIONAL POLICY — INFOREGIO (2012): *History of the policy — Regional policy*. [online] [cit. 2013-01-06]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/regional_policy/what/milestones/index_en.cfm#1

[12] HOUKAI, W., XIAOXIA, W. (2012): *China's Regional Policy. Needs to be Fair, to Fare Well*. [online] [cit. 2013-01-10]. Dostupné z: http://www.icec-council.org/india-china/index.php?param=news/379067/75

[13] REGIONAL POLICY — INFOREGIO (2012): *Inspiring non-EU countries — EU — China*. [online] [cit. 2013-01-19]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/regional_policy/cooperate/international/china_en.cfm

[14] KRUTÍLEK, O., KUCHYŇKOVÁ, P., PALIČKOVÁ, I. (2013): *MONITORING EU europoslance Hynka Fajmona*. [online] [cit. 2013-06-29]. Dostupné z: http://www.cdk.cz/pdf/monitoring/2013-02.pdf

[15] LU, Z., DENG, X. (2011): *China's Western Development Strategy: Policies, Effects and Prospects*. [online]. Dostupné z: http://mpra.ub.uni-muenchen.de/35201/1/MPRA_paper_35201.pdf

[16] EC (2006): *Memorandum of understanding on regional policy cooperation between the European Commission and the National Development and Reform Commission of the People's Republic of China*. [online]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/regional_policy/international/pdf/mou_china_en.pdf

[17] MINISTRY OF LAND AND RESOURCES (2013): *Responsibilities of Ministry of Land and Resources*. [online] [cit. 2013-02-12]. Dostupné z: http://www.mlr.gov.cn/mlrenglish/

[18] NATIONAL DEVELOPMENT AND REFORM COMMISSION (2013): *Brief Introsuction of NDRC*. [online] [cit. 2013-02-12]. Dostupné z: http://en.ndrc.gov.cn/brief/default.htm

[19] EUROPA.EU (2012): *Summaries of EU legislation. Regional policy*. [online] [cit. 2013-01-06]. Dostupné z: http://europa.eu/legislation_summaries/regional_policy/index_en.htm

[20] SANO, J. (2011): Key Targets in the 12th Five-Year Plan and Policies for their Realization: Reasons for 7% Growth Target. *Pacific Business and Industries*, Vol. XI, No. 42. [online] [cit. 2013-01-10]. Dostupné z: http://www.jri.co.jp/MediaLibrary/file/english/periodical/rim/2011/42.pdf

[21] THE US-CHINA BUSINESS COUNCIL (2013): *Ministry of Housing and Urban-Rural Development (MOHURD)*. [online] [cit. 2013-02-12]. Dostupné z: https://www.uschina.org/public/china/gov-structure/mohurd.html

[22] WEI, Y. D. (2002): Multiscale and Multimechanisms of Regional Inequality in China: implications for regional policy. *Journal of Contemporary China*, Vol. 11, No. 30, pp. 109–124. [online] [cit. 2013-01-07]. Dostupné z: http://faculty.washington.edu/stevehar/chinenv-wei.pdf

[23] EC (2008): *Working for the regions [EU Regional policy 2007–2013]*. [online] [cit. 2013-01-06]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/working2008/work_en.pdf

KLÍČOVÁ SLOVA

regionální politika, Evropská unie, Čína

Regional policy of the European Union and China

ABSTRACT

The European Union and China are characterized by large economic regional and social disparities. Regional policies of both parties date back to the 1950s and both are facing similar problems and challenges in this area. Thus, regional policy has become crucial not only for their competitiveness but also in terms of their international dialogue and exchange of acquired experience. In 2004 at the EU-China Summit, the area of regional policy was identified as a subject of common interest and scope for sharing experience and estab-

lished methods from practice. The aim of this paper is to outline the main trends in the field of regional policy of the European Union and China. The paper examines the basic principles of financial and institutional framework, as well as the priority areas for regional policy support. The paper further defines both regional policies, identifies similar areas of interest and the associated scope for sharing experiences such as sustainable regional development, economic competitiveness, scientific development, economic and social development of the population, the environment, etc.

KEYWORDS
regional policy, European Union, China

JEL CLASSIFICATION
O10, O18, R11, R15, R58

Sociální systém Číny

doc. Ing. Martina Jiránková, Ph.D., Ing. Eliška Kačírková » Katedra světové ekonomiky,
Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze[1]

* Čína dosáhla dle odhadů CIA v roce 2013 počtu obyvatel ve výši 1 349 585 838, z toho pracovní síla čítá přibližně 798,5 milionu lidí.[2] Je tak nejlidnatější zemí světa, což má závažné ekonomicko-sociální souvislosti. Od roku 1978, kdy byla zahájena politika reforem a otevírání se světu došlo ke snížení chudoby a současně k většímu otevření příjmových nůžek. Nejmarkantnější jsou rozdíly mezi městským a venkovským obyvatelstvem. Restriktivní politika v migraci do měst (50. léta, systém *chu-kchou = hukou*[3]) způsobila chudobu venkovského obyvatelstva, politika jednoho dítěte způsobuje stárnutí populace a nevyvážený poměr žen a mužů. Sociální politika je obecně chápána jako *„souhrn národních opatření, která v souhlase s rozvojem myšlenky sociálních práv mají za účel zlepšit životní podmínky obyvatelstva v rámci daných hospodářských a politických možností země“* (Munková, 2004).[4] Čína měla doposavad relativně nízký sociální systém, avšak je nucena určitá minima ochrany v sociální sféře zabezpečovat, a to pod tlakem okolního světa, stejně jako i dalších ekonomických souvislostí.

Předkládaná stať si klade za cíl představit širší ekonomické souvislosti čínského sociálního systému a uvést některé změny tohoto systému přijaté v roce 2011.

Hlavním informačním zdrojem je Mezinárodní asociace sociálního zabezpečení *(ISSA – International Social Security Association)*. V rámci informační databáze *„Scheme Description“* poskytuje popis systémů sociálního zabezpečení více jak 170 zemí světa, včetně Číny.

1. Širší souvislosti sociálního systému Číny

Čínský přebytek běžného platební bilance a zejména značná výše amerických dolarových rezerv – jsou často diskutovanou otázkou současnosti. Čína vyváží zboží do USA a současně Spojeným státům na tyto exporty půjčuje. USA tak jako protipól mají na běžném účtu deficity a zadlužují se

[1] *Článek byl napsán v rámci projektu IGA č. 15/2013 „Vliv ekonomického rozvoje Číny na vybrané rozvojové a rozvinuté regiony“ Fakulty mezinárodních vztahů Vysoké školy ekonomické v Praze.*

[2] *CIA (2013): China. [online] [cit. 2014-01-13]. Dostupné na: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ch.html.*

[3] *Jedná se o systém registrace domácností jako městská či zemědělská a dle toho pak přináleží i odlišné zacházení s občanem (např. nezemědělské domácnosti mají příděly potravin a bydlení). Existují dále odlišnosti v přístupu i mezi jednotlivými regiony, provinciemi, či městy. Držitelé rolnických chu-kchou v zásadě neměli nárok na důchod, na zdravotní pojištění, což byly přesně výhody městského chu-kchou. Rozdíl byl také v toleranci počtu dětí. (Vesmír, 2012)*
Čína. [online] [cit. 2014-01-13]. Dostupné na: http://geography.upol.cz/soubory/lide/ptacek/RGAS/Cina.pdf.

[4] *Autorka cituje de Laubiera (1984).*

(viz graf 1). Vznikají tak globální nerovnováhy. V této souvislosti je zejména Čína vyzývána — mimo jiné — k apreciaci svého měnového kurzu. Tu však Čína odmítá a díky intervencím na měnový kurz hromadí ve svých devizových rezervách americké dolary. Výše těchto rezerv dosáhla v prosinci roku 2013 obřích 3,82 bilionu USD.[5]

Z teoretického hlediska je přebytek běžného účtu dán buď převisem úspor nad investicemi, nebo aktivním saldem státního rozpočtu, či obojím současně. Čína tradičně vykazuje vysokou míru úspor, a to u všech sektorů: domácností, firem i vlády. Graf 2 ukazuje zřetelný převis úspor nad investicemi v případě Číny a pro srovnání obrácený případ USA, které vykazují převis investic. Míra úspor v USA se pohybuje kolem 13,4 % HDP, míra investic činí přibližně 17,8 % HDP. Domácí úspory Číny se pohybují přibližně okolo 50 % HDP, hrubé domácí investice pak tvoří 45,5 % HDP. Literatura (např. *Bernanke, 2005*) tyto převisy úspor nad investicemi Číny a vývozy kapitálu považuje za jednu z příčin globálních nerovnováh. Snížení úspor by tak mělo vést k snížení přebytků běžného účtu platební bilance Číny. Tyto vyvážené úspory, které pomáhají zahraničí financovat dovozy z Číny, by však měly být využity v domácí ekonomice. Snižovalo by to uvedené globální nerovnováhy a současně čínskou závislost na exportech. Jelikož je v Číně již tak vysoká míra investic, měla by se země přesunout směrem ke spotřebě, aby byl zachován ekonomický růst a zaměstnanost obyvatelstva. Graf 3 ilustruje soukromou spotřebu Číny, která se pohybuje okolo 36 % HDP, zatímco soukromá spotřeba v USA činí pro srovnání přibližně 68 % HDP, tedy dvakrát tolik.

Ma, Yi (2010) ve své studii ukazují nárůst úspor ve všech sektorech čínské ekonomiky a uvádějí jako možné faktory jejich růstu v případě firem nízké vyplácené dividendy, či subvence vlád k podpoře exportu a ekonomického růstu. Vládní úspory jsou dle autorů vytvářeny jako příprava na stárnutí obyvatelstva, či jako úsilí konsolidovat zdroje na velké investiční projekty. Podobně v sektoru domácností jsou úspory podpořeny snahou obyvatelstva zajistit se na stáří, či omezenými možnostmi půjčovat si u bank. Výrazně se pak na rostoucích úsporách podepsala restrukturalizace podniků v Číně, která oslabila podnikovou sociální síť, dále pak penzijní reforma z roku 1997 žádající si vyšší příspěvky obyvatel a nutnost obstarání si bydlení, které již oproti minulosti neposkytují podniky *(Ma, Yi, 2010)*. Na adresu sociálního systému pak autoři uvádějí, že je fragmentovaný a omezený a nedošlo k jeho rychlému rozvoji po restrukturalizaci podniků.

2. Sociální systém Číny

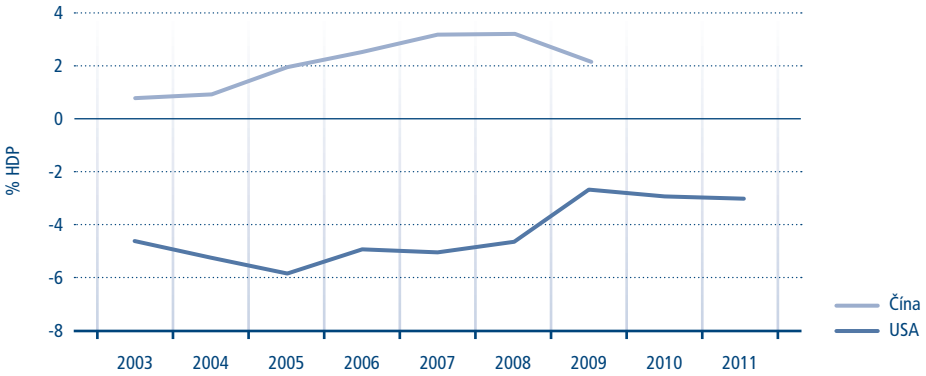
Čína zaváděla různé systémy sociálního zabezpečení již od roku 1951. Ještě před zlomovým rokem 1978 měla Čína velmi rozsáhlý systém sociálního zabezpečení, kdy stát garantoval zaměstnání, poskytoval bezplatnou zdravotní péči, či přispíval velkou měrou na bydlení. Většina služeb v oblasti sociální byla poskytována prostřednictvím podniků, které byly ve státním vlastnictví a do nichž byli občané přiřazováni na doživotí.

Systém existující před rokem 1978 byl systémem ryze redistributivním, jednalo se tedy o praktickou realizaci institucionálního sociálního státu. Podniky, jinak také označované jako *danwei* (v překladu *pracovní jednotky*), poskytovaly pracovníkovi veškerou sociální podporu, dávky a benefity, jako jsou důchody, nemocenská, podpora na mateřské dovolené, zdravotní služby, bezplatné školství, příspěvky na bydlení, nejrůznější kupóny na služby či dokonce na vybrané průmyslové výrobky. Tyto benefity a sociální jistoty tvořily 50 % mzdy pracovníka, jeho vyplacená mzda byla tedy nízká, ovšem bylo mu poskytnuto „vše ostatní“ k zajištění uspokojivé životní úrovně.

Po roce 1978 se centrálně plánovaná ekonomi- →

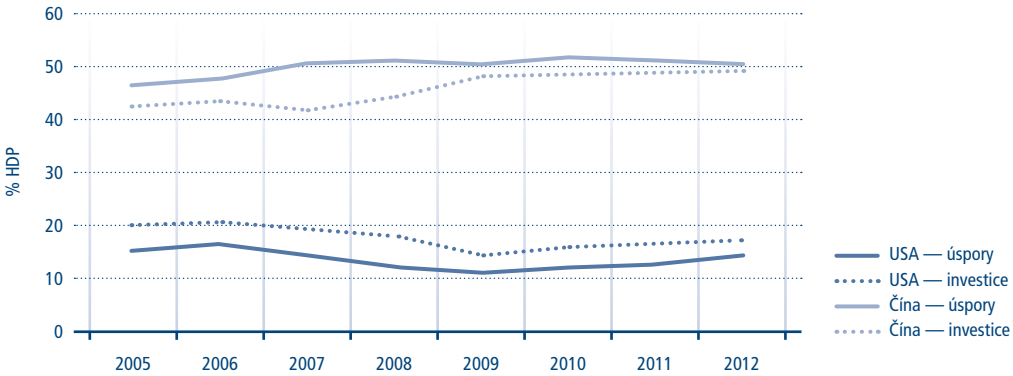
[5] *China's foreign exchange reserves. [online] [cit. 2014-01-17]. Dostupné na: http://www.tradingeconomics.com/china/foreign-exchange-reserves.*

Graf č. 1 » *Běžný účet Číny a USA (v % HDP)*



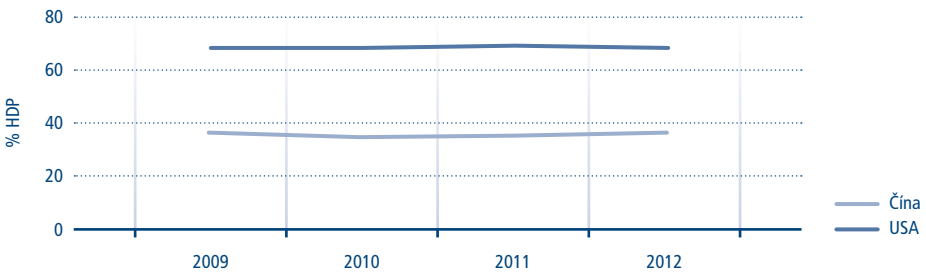
Pramen: OECD Factbook

Graf č. 2 » *Úspory a investice Číny a USA (v % HDP)*



Pramen: ADB; IMF

Graf č. 3 » *Soukromá spotřeba Číny a USA (v % HDP)*



Pramen: ADB; OECD; vlastní výpočty

ka transformovala na „socialistickou tržní ekonomiku“ a tyto výhody byly ztraceny, neboť podnikům vzrostly náklady v důsledku zavedení tržních principů do výroby a ekonomiky jako celku. Se vznikem volnějšího trhu práce byl částečně zrušen i princip *hukou* a dále se odešlo od celoživotního přiřazování zaměstnanců k jednomu podniku, kteměstnání a nebyli vykazováni v oficiálních statistikách jako nezaměstnaní.

Sociální politiku má v Číně na starosti Ministerstvo pro lidské zdroje a sociální zabezpečení. Oblasti spadající do sociální politiky, jako školství, zdravotnictví, kultura a podobně, jsou financovány z rozpočtů místních vlád. Tyto místní vlády

Reforma čínského sociálního systému představuje počátek budování sociálního systému Číny. Tento systém vedle sociálního rozměru má i důležité ekonomické souvislosti. Jako hlavní spatřujeme možnost díky sociálnímu pojištění pro případ nezaměstnanosti, důchodovému pojištění, sociálnímu zdravotnímu pojištění a dalším typům pojištění rozvinout domácí spotřebu. Tím by došlo — mimo jiné — k odstranění vysoké exportní závislosti Číny.

rý byl legislativně podpořen přijetím zákoníku práce v roce 1994. Pracovní trh se stal více flexibilní, zaměstnavatelé mohli propustit nadbytečnou pracovní sílu, jež byla výsledkem umělého a neefektivního zaměstnávání občanů ve státních podnicích. V Číně se tak objevil nový fenomén — nezaměstnanost. Tato nezaměstnanost však nikdy nedosáhla nijak významných čísel.[6] Prvním důvodem je neustálá poptávka po pracovní síle díky rychle rostoucí ekonomice. Druhým důvodem, proč Čína vykazuje tak nízkou míru nezaměstnanosti je fakt, že používá jiná statistická měření, než západní země, a je tedy možné, že faktická míra nezaměstnanosti se od vykazované míry liší. Třetím důvodem je způsob kategorizace nezaměstnaných — Čína zavedla tzv. „rezervní pracovní síly“. Pracovníci, kteří byli z důvodu restrukturalizace propuštěni, měli po dobu tří let stále garantovaný pracovní poměr k podniku, ve kterém byli před propuštěním zaměstnáni. Po dobu těchto tří let dostávali plat a jiné sociální výhody, na kterých však finančně participoval i stát, nejen daný podnik. Došlo k vytvoření „přechodného“ období, kdy si tito propuštění zaměstnanci mohli hledat nové zamají pravomoc rozhodovat o výši sociální ochrany a dávkách vyplácených v rámci této sociální ochrany, tudíž je značný rozdíl mezi regiony i v této oblasti. Zmiňované ministerstvo na centrální úrovni pouze tvoří a vydává obecně platná pravidla a dodržování těchto pravidel v oblasti sociální politiky též kontroluje.

První zákon, který zavedl celostátní systém sociálního zabezpečení, vstoupil v platnost 1. července roku 2011. Cesta k přijetí nového zákona v oblasti sociální politiky země byla dlouhá a přispěla k ní i kooperace se západními zeměmi světa. Na úrovni EU a Číny byl roku 2006 vytvořen projekt *„EU-China Social Security Reform Co-operation Project“*. Tento pětiletý mezivládní projekt měl za cíl podpořit přechod k modernímu a udržitelnému systému sociálního zabezpečení v Číně. V rámci tohoto projektu se jednou ročně pořádaly tzv. „kulaté stoly“, na kterých se scházeli vládní zástupci evropských zemí a ČLR. Cílem bylo předat zkušenosti se zaváděním systémů sociálního zabezpečení v zemích EU, představit politická doporučení EU, a především „rozšířit a posílit jednání mezi EU a Čínou o otázkách sociálního zabezpečení“ (Tis- →

[6] *Od roku 2002 do roku 2013 byla průměrná nezaměstnanost v Číně 4,1 %. China Unemployment Rate. [online] [cit. 2014-01-13]. Dostupné na: http://www.tradingeconomics.com/china/unemployment-rate.*

ková zpráva MPSV). Den po ukončení posledního kulatého stolu Čína přijala zákon o sociálním zabezpečení (28. 10. 2010) s platností od 1. června roku 2011. *„Hlavním cílem tohoto zákona je zlepšení postavení migrujících pracovníků, kteří by mohli přenášet své nároky v rámci systému sociálního zabezpečení z jedné oblasti do jiné, zejména pak v oblasti zdravotního a penzijního pojištění. Zákon by měl do čínského systému sociálního pojištění zahrnout i cizince pracující v zemi, aniž by dále specifikoval, o které typy sociálního pojištění se bude jednat." (6. kulatý stůl EU-Čína na téma legislativa sociálního zabezpečení v praxi tržních ekonomik)* Tento nový zákon se v Číně pokládá za klíčový pro udržitelný růst čínského hospodářství, a je tedy nezbytné, aby byl součástí současného „pětiletého hospodářského rámce" pro období 2012–2017.

3. Vybrané typy sociálního pojištění v Číně

K 1. 7. 2011 byl přijat první celostátní zákon o sociálním pojištění, jež má postupně vést k unifikaci existujících regionálních a lokálních systémů sociálního pojištění.

Čínský systém sociálního pojištění tvoří celkem 5 subsystémů pojištění, které samy o sobě se dále dělí podle zmiňovaného *chu-kchou*. Ve skutečnosti pod jednotlivými systémy sociálního pojištění existují až tři druhy, či spíše alternativy pojištění — první pro zaměstnance městských podniků (označované jako základní pojištění daného druhu — *„Basic instance"*), druhý pro venkovské obyvatelstvo a nezaměstnané městské obyvatelstvo (*„for rural and nonsalaried urban residents"*) a třetí pro zaměstnance vlád, státních podniků, kulturních a vzdělávacích institucí. Konkrétně v Číně existují tyto systémy pojištění:

- *důchodové pojištění*,
- *sociální zdravotní pojištění*,
- *pojištění nezaměstnanosti*,
- *úrazové pojištění*,
- *sociální podpora po dobu mateřské dovolené*.

Důchodové pojištění je jedna z částí sociálního pojištění, které by mělo pokrýt 100 % obyvatelstva Číny. Existují zde tři alternativy pojištění (pro zaměstnance městských podniků, pro zemědělské a nezaměstnané městské obyvatelstvo a pro zaměstnance vlád, státních podniků, kulturních a vzdělávacích institucí). Zaměstnanci na osobní účet odvádí 8 % svého hrubého výdělku, zaměstnavatelé až 20 % nákladů na mzdy. Výše odvodu pojistného se pohybuje rozdílně dle jednotlivých provincií. V rámci jednoho zaměstnaneckého poměru je tedy celkem odvedeno 28 % ze mzdy, na osobní účet putuje 11 % a do fondu penzijního pojištění 17 %. Osoby samostatně výdělečně činné odvádějí v programu základního důchodového pojištění 12 % průměrné lokální mzdy, z toho 8 % putuje na jejich osobní účty, a zbytek, tedy 4 %, do společných fondů. Pro jednotlivé skupiny obyvatelstva — různé alternativy pojištění — se liší věk odchodu do důchodu, výše starobního důchodu, event. další podmínky.

V oblasti nezaměstnanosti začala vznikat v roce 2006 tzv. Centra na podporu opětovného zaměstnávání, která převzala po dobu tří let péči o rezervní zaměstnance a kromě finanční podpory poskytovala centra zaměstnancům i rekvalifikace a pomoc při hledání zaměstnání. Až po třech letech účasti v centrech, v případě, že se stále pracovníka nepodařilo zařadit opět do pracovního procesu, se stal oficiálně nezaměstnaným. *Pojištění v nezaměstnanosti* by mělo pokrývat všechny zaměstnance městských podniků a institucí, a to jak státních, tak ve vlastnictví soukromém. Venkovské obyvatelstvo má nárok na podporu v nezaměstnanosti za podmínky, že bylo alespoň po dobu jednoho roku zaměstnáno v městském podniku. Osoby samostatně výdělečně činné jsou z tohoto programu vyloučeny. Zaměstnanec odvádí 1 % ze svého hrubého výdělku, zaměstnavatel pak 2 % mzdových nákladů na daného zaměstnance. Dávky v nezaměstnanosti jsou vypláceny z Fondu pojištění v nezaměstnanosti, a to dle tabulky 1.

Vedle skupiny nezaměstnaných však stále existuje skupina „rezervních pracovníků", kterým dříve poskytovaly podporu podniky, v jejichž rezervách byly. Tyto rezervní pracovní síly však byly

Tabulka č. 1 » *Dávky v nezaměstnanosti v Číně*

Doba placení příspěvků	Trvání nároku na podporu v nezaměstnanosti	Výše dávek
0–1 rok		
1–5 let	12 měsíců	60–75 % základní mzdy
5–10 let	18 měsíců	60–75 % základní mzdy prvních 12 měsíců a 50 % základní mzdy zbylé měsíce
10 a více let	24 měsíců	

Pramen: Chow a Xu (2001), převzato ze Stárová (2006)

přesunuty do „Center na podporu opětovného zaměstnávání", které po dobu tří let vyplácí podporu, která je vyšší, než dávky v nezaměstnanosti, a navíc, jak již bylo zmiňováno, poskytují rekvalifikace, poradu a pomoc při hledání nové práce.

Zdravotní pojištění je jedním z pilířů sociálního pojištění. Existují zde alternativy zdravotního pojištění, a to pro zaměstnance městských podniků, pro zemědělské a nezaměstnané městské obyvatelstvo. Kromě zdravotní péče, jsou v rámci sociálního pojištění poskytovány i podpory v nemocenské či mateřské dovolené. Základní program zdravotního pojištění pro zaměstnance městských podniků se skládá ze sociálního pojištění a osobního účtu, v rámci plateb zdravotního pojištění plynou 2 % hrubé mzdy na osobní účet. Minimální mzda pro výpočet pojistného se musí rovnat alespoň 60 % průměru místní mzdy za minulý rok, maximální mzda pro výpočet pojistného dosahuje částky až 300 % průměru místní mzdy za minulý rok. V systému zdravotního pojištění pro venkovské obyvatelstvo platí jiná pravidla platby pojistného, občané platí rovné pojistné, a to ve výši 50 jüanů na rok. Nezaměstnaní ve městech platí taktéž rovné pojistné, a to ve výši 200–300 jüanů za rok na jednu dospělou osobu a 100 jüanů ročně na jedno dítě. V základním pojištění pro zaměstnance městských podniků zaměstnavatel odvádí celkem 6 % mzdových nákladů, z toho 70 % odvodu, či pojistného jde do společného fondu, 30 % na pojištěncův osobní účet. V přepočtu je to 4,2 % mzdových nákladů do fondu a 3,8 % mzdových nákladů na osobní účet pojištěnce. Nemocenské dávky pro permanentní zaměstnance činí 60 % až 100 % (podle doby trvání poskytování služeb) pojištěncovy mzdy za minulý měsíc. Výplata finanční dávky nemocenské trvá maximálně po dobu 6 měsíců v daném kalendářním roce. Po překročení 6 měsíců je mu vypláceno 40 % až 60 % mzdy.

4. Shrnutí

Reforma čínského sociálního systému představuje počátek budování sociálního systému Číny. Tento systém vedle sociálního rozměru má i důležité ekonomické souvislosti. Jako hlavní spatřujeme možnost díky sociálnímu pojištění pro případ nezaměstnanosti, důchodovému pojištění, sociálnímu zdravotnímu pojištění a dalším typům pojištění rozvinout domácí spotřebu. Tím by došlo — mimo jiné — k odstranění vysoké exportní závislosti Číny.

Předchozí systém nepokrýval veškeré obyvatelstvo a byl fragmentovaný. Systém zaveden od roku 2011, jehož některé součásti byly uvedeny, se snaží tyto nedostatky překonat, stejně jako se pokouší o unifikaci existujících regionálních a lokálních systémů sociálního pojištění.

Současně však nelze opominout tu skutečnost, že s rozvojem sociálního systému, budou rovněž v sociální oblasti kladeny vyšší nároky na zaměstnavatele. To povede k zvýšení nákladů na pracovní sílu, což naopak může snižovat konkurenceschopnost v minulosti levné čínské pracovní síly a může vést i ke změně lokalizačního rozhodnutí zahraničních investorů. →

LITERATURA A PRAMENY

1. ADB (2013): *Key Indicators Asia and Pacific*. [online] [cit. 2014-01-15]. Dostupné na: http://www.adb.org/publications/key-indicators-asia-and-pacific-2013?ref=publications/series/key-indicators-for-asia-and-the-pacific
2. BERNANKE, B. (2005): *The global saving glut and the US current account deficit*. [online] [cit. 2014-01-15]. Dostupné na: http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2005/200503102/
3. CIA (2013): *China*. [online] [cit. 2014-01-13]. Dostupné na: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ch.html
4. *Čína*. [online] [cit. 2014-01-13]. Dostupné na: http://geography.upol.cz/soubory/lide/ptacek/RGAS/Cina.pdf
5. *China's foreign exchange reserves*. [online] [cit. 2014-01-17]. Dostupné na: http://www.tradingeconomics.com/china/foreign-exchange-reserves
6. *China Unemployment Rate*. [online] [cit. 2014-01-13]. Dostupné na: http://www.tradingeconomics.com/china/unemployment-rate
7. IMF (2011): *World Economic Outlook: Tensions from the Two-Speed Recovery*. [online] [cit. 2014-01-15]. Dostupné na: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/01/pdf/statapp.pdf
8. MA, G., YI, W. (2010): *China's high saving rate: myth and reality*. [online] [cit. 2014-01-13]. Dostupné na: http://www.bis.org/publ/work312.pdf
9. MPSV (2013): *6. kulatý stůl EU-Čína na téma legislativa sociálního zabezpečení v praxi tržních ekonomik*. [online] [cit. 2014-01-15]. Dostupné na: http://www.mpsv.cz/files/clanky/10793/tz_160511a.pdf
10. MUNKOVÁ, G. (2004): *Sociální politika v evropských zemích*. Praha : Karolinum, ISBN 9788024607801
11. OECD (2013): *Balance of Payments*. [online] [cit. 2014-01-13]. Dostupné na: http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/3012021ec035.pdf?expires=1389605997&id=id&accname=guest&checksum=A8777900116D1C4C232DCB1DCAF29A98
12. OECD (2013): *United States. Main Economic Indicators*. [online] [cit. 2014-01-15]. Dostupné na: http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/312013111e1t092.pdf?expires=1389792756&id=id&accname=ocid195691&checksum=D415B7258ECB18F0CF46A9657FD12ACC
13. STÁROVÁ, H. (2006): *Vývoj trhu práce a systému sociálního zabezpečení v Číně od roku 1978*. Bakalářská práce. Praha : Univerzita Karlova v Praze, Fakulta sociálních věd, Institut ekonomických studií
14. VANĚK, S. (2012): Čína plná otázek. *Vesmír*, 2012/2, ISSN 1214-4029. [online] [cit. 2014-01-15]. Dostupné na: http://casopis.vesmir.cz/clanek/cina-plna-otazek

KLÍČOVÁ SLOVA

Čína, spotřeba, sociální systém, úspory, investice, sociální pojištění

The social system of China

ABSTRACT

The article deals with wider consequences of Chinese social system implementation. There have been global imbalances; one of the reasons of their exiting is the global saving glut Bernanke (2005). It is necessary to move Chinese inhabitants from savings to higher consumption. The newly implemented system (2011) should help to cover more citizens and to unify regional and local systems. There are mentioned the most important parts of the new system: pension insurance, health insurance and insurance in case of unemployment.

KEYWORDS
China, consumption, social system, savings, investment, social insurance

JEL CLASSIFICATION
I13, I38

Malé státy a jejich konceptualizace: skládání puzzle

Mgr. Ing. Radka Druláková, Ph.D. » Středisko mezinárodních studií Jana Masaryka, Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze[1]

1. Úvod

Problematika malých států a specifika jejich zahraniční politiky jsou integrální součástí výzkumu v mezinárodních vztazích, i když nikterak frekventovanou. Výzkum se zaměřuje na komparaci malých států se středními či velkými státy a odvozuje z ní odlišnosti jejich chování v mezinárodním prostředí. Někteří autoři zdůrazňují zejména jejich omezené možnosti limitující jejich vliv ve světové politice (Corgan 2002; Hey 2003; Ingebritsen (ed.) 2006; Druláková, Drulák 2007), zatímco jiní akcentují spíše způsoby, jak zvýšenou zranitelnost malých států překonat (Cooper, Shaw (eds.) 2009; Vigilance, Roberts (eds.) 2011). Další autoři analyzují pouze určité aspekty chování malých států, např. ekonomické (Katzenstein 1985, 2003), bezpečnostní (Corgan 2002; Karsh 1988), aktivity v rámci mezinárodních organizací (Panke 2010; Lee 2006; Thorhallsson 2000) aj. V cizojazyčné, především anglicky psané literatuře, existuje řada studií zkoumajících jak komplexní, tak dílčí charakteristiky malých států. V českém prostředí bylo dosud publikováno několik dílčích statí (Drulák 1997, Beneš 2005, Peterková 2008, Šmihula 2012), které se však pojetí malého státu v širší perspektivě věnovaly pouze okrajově. Tento text se proto věnuje konceptualizaci malého státu a jeho reflexi v odborné literatuře; klade si za cíl představit východiska pro zkoumání malých států, které by mohly být nápomocny při navazujících dílčích studiích zkoumajících řadu dílčích aspektů souvisejících s působením malých států v mezinárodním prostředí.

Malé státy nelze vymezit jednou všeobecně platnou definicí anebo souborem kritérií. Velikostí, resp. malostí státu míníme především „...nedostatek moci jako schopnosti ovlivňovat jednání druhých podle vlastních záměrů“ (Druláková, Drulák, 2007: 60). Text proto sleduje dynamiku debat o malých státech a diskuze o měření velikosti státu vzhledem k omezené moci, kterou je malý stát schopen v mezinárodním prostředí uplatnit. Tato konzultace se přiklání k tezím, které kromě objektivních kritérií zohledňují také kritéria subjektivní, tzn. kromě měřitelných znaků sledují také znaky neměřitelné či hůře měřitelné jako např. chování států (Hey 2003) a jejich (sebe)reflexi (př. Keohane 2006, Panke 2010 aj.). Při zapojení kontextu, ve kterém se daný stát nachází, můžeme dokonce hovořit o relativní velikosti státu, protože v různých situacích se může stát jevit různě velký, tj. mocný. Velikost, resp. malost státu je tak spíše sociální konstrukcí a bývá předmětem společen-

[1] *Tento článek vznikl s podporou Grantové agentury České republiky poskytnutou pro léta 2013–2015 grantovému projektu „Možnosti a meze českého zahraničněpolitického aktivismu“ (13-30724S).*

ského diskurzu (př. Andreou 2006). Měření velikosti států nemá ani v současné odborné literatuře striktní podobu, spíše je předmětem mnoha debat (Hey (ed.) 2003; Neumann, Gstöhl 2004; Panke 2010; Steinmetz, Wivel (eds.) 2010; Cooper, Shaw (eds.) 2013 a další).

Omezené mocenské limity ostatně reflektuje i samotné označení „malý stát", když ostatní kategorie velikosti států odkazují k parametru moci (supervelmoc, velmoc, mocnost; v angličtině *super power*, *great power*; v němčině *Supermacht*, *Macht* atd.). Označení „malá mocnost" (resp. *small power*) se v praxi nevyskytuje a v teoretické literatuře pouze výjimečně (př. Kassimeris 2009). Označení „malý stát" už vlastně sám o sobě konstruuje realitu a představuje ho jako stát s omezenými prostředky k tomu, aby ovlivňoval chování ostatních aktérů mezinárodních vztahů. Prostředky k ovlivňování chování ostatních aktérů přitom reprezentují tzv. zdroje moci. Moc a zdroje moci jsou termíny vlastní především (neo)realistické škole v teoriích mezinárodních vztahů, které představují poměrně dobrý analytický nástroj k objasnění pozice určitého státu ve společenství ostatních států. Neplatí však rovnice, že malý stát je automaticky stát bezmocný. Je třeba si uvědomit, že zdroje moci můžeme dělit na materiální (tj. měřitelné) a nemateriální (tj. obtížněji měřitelné či neměřitelné), tudíž je třeba jít nad rámec zmíněných teorií. Tento text se proto pohybuje nejčastěji v průniku pozitivistických a normativních postojů k měření velikosti státu.

Struktura textu se odvíjí od úvodní části představující genezi malých států v mezinárodních vztazích. Zrod moderních států datujeme do období po Vestfálském míru. V tomto období nebyly malé státy plnohodnotnými aktéry, nicméně početně tvořily menšinu. Jejich nárůst započal ve 20. století po skončení první světové války, druhou vlnu přinesla dekolonizace a třetí konec studené války. Úměrně s rostoucím počtem malých států se zvýšila četnost jejich zapojení do mezinárodních vztahů a také reflexe v teoretických pojednáních. Druhá část odpovídá na otázku, proč vlastně malé státy zkoumat a proč státy vůbec na velké a malé dělit. Základní směry teoretických reflexí malých států představuje závěrečná část textu pojednávající o konceptualizaci malých států a o měření jejich velikosti.

Pluralita definic zkoumaných předmětů zájmu bývá v mezinárodních vztazích velmi častá, ale pokud jde o malé státy, odborníci se často neshodnou ani na kritériích, s jejichž pomocí by se mohla velikost (ve smyslu projevené moci či vlivu) státu měřit. Kvantitativní kritéria určují zdroje *hard power*, kterými malé státy nedisponují, zatímco kvalitativní kritéria se dotýkají zdrojů *soft power*, které mohou malým státům propůjčovat možnost získání většího vlivu v určité oblasti. Text proto na základně představení kvantitativních a kvalitativních kritérií argumentuje, že k určení velikosti (malosti) státu je třeba zkombinovat oba přístupy, protože jedině tak lze dosáhnout komplexního pohledu.

2. Přítomnost malých států v mezinárodních vztazích od Vestfálského míru

Státy v moderním slova smyslu odvozujeme od Vestfálského míru (1648), jehož výsledkem byla suverenita, kterou disponuje každý stát bez ohledu na svoji velikost. Ovšem již záhy se začalo ukazovat, že z hlediska právního rovnost všech suverénních států platí, nicméně z hlediska politického si státy rovny nejsou (Neumann, Gstöhl 2004: 3). Malé státy nebyly v období 17.–19. století považovány za plnohodnotné aktéry mezinárodních vztahů, přičemž jako malé státy byly obvykle vnímány ty, které nepatřily ke státům velkým. Období po Vestfálském míru bylo jednoznačně formováno velkými státy, a to jak v období klasické mocenské rovnováhy, tak v období kongresové diplomacie, kdy tzv. pentarchie (Velká Británie, Prusko, Rusko, Francie a Rakousko) formovala evropský systém „koncertem velmocí".

Na Vídeňském kongresu (1815) neměly malé státy nejmenší vliv na utváření nových poměrů v Evropě po napoleonských válkách, neměly na →

ním dokonce ani zastoupení (blíže viz Vandenbosch 1964: 295–296). Uspořádání vztahů v Evropě bylo diktováno velmocenskou shodou, která tak např. zasáhla ve prospěch sjednocení Belgie s Holandskem do Nizozemského království (1815–1830), neutrality Švýcarska, ale také určovala územní zisky, kdy např. Rusko získalo Finsko a Besarábii aj. Postavení malých států v mezinárodním prostředí potom obvykle záleželo na jejich významu pro velké státy. Ještě ve 40. letech 20. století Nicholas Spykman označil malé státy za vakuum, které může přežít jenom tehdy, pokud „…nikdo nechce jeho území nebo tvoří nárazníkovou zónu nebo vyvažuje rovnováhu moci anebo je zajímavé pro velký stát" (Spykman 1942/2008: 20). Když tyto důvody pominou, zmizí podle Spykmana i malý stát (tamtéž).

Prvním fórem, na kterém se setkaly velké i malé státy současně, byly Haagské mírové konference v letech 1899 a 1907. Druhé z nich se zúčastnilo dokonce čtyřicet čtyři států, což byla většina v té době nezávislých států z celého světa (Vandenbosch 1964: 296). Ovšem až konec první světové války přinesl vznik většího množství malých států, které vznikaly z poražených velmocí (Rakousko-Uhersko, Osmanská říše), a které se začaly uplatňovat na poli mezinárodních vztahů. Bylo možné pozorovat jejich aktivity na půdě nově vzniklé Společnosti národů, kde měly i malé státy prostor prosazovat své zájmy, a to zejména v rámci Shromáždění. Ve Shromáždění měly totiž všechny státy svého zástupce, přičemž každý stát disponoval jedním hlasem. Ovšem i ve Společnosti národů platilo, že pokud nebyly příslušné iniciativy podpořeny většími státy (zejména Francií a Velkou Británií), měly malou šanci na přijetí. Odpovídá tomu např. osud Ženevského protokolu (1924) o mírovém řešení mezinárodních sporů, který byl vypracován s aktivní účastí Eduarda Beneše, nicméně odstoupení Velké Británie po změně kabinetu se stalo této iniciativě osudné. Ještě markantnější je osud Malé dohody (1921–1939), spojeneckého svazku společné obrany malých států, který se sice „…stal součástí francouzského bezpečnostního systému ve střední jihovýchodní Evropě…" (Nálevka 2000: 38), ale Francie vždy sledovala vlastní zájmy, funkci spolehlivého velkého spojence Malé dohody neplnila a vzhledem k roztříštěnosti malodohodových účastníků přišel nevyhnutelný zánik tohoto spojenectví.

Další velkou vlnu nových malých států přinesla dekolonizace v období 40.–60. let 20. století, která ovšem znamenala vznik i takových států, které by svojí rozlohou a případně i počtem obyvatel snad patřily ke středně velkým státům[2] a případně i k velkým, ovšem v žádném případě by nesplňovaly parametry moci a prosazování svého vlivu ve společenství ostatních států (př. Súdán, Tanzanie, Keňa aj.). Zařazení některých států z dekolonizační vlny mezi malé státy reflektují i někteří autoři, kteří striktně rozdělují kritéria pro vyspělé země a pro rozvíjející se země — například Vital definoval z vyspělých zemí jako malé ty, které mají maximálně 10–15 milionů obyvatel a malé rozvojové země jako ty, které mají maximálně 20–30 milionů obyvatel (Vital 1967/2006: 81).

I období po druhé světové válce přineslo malým státům struktury, které jim umožnily zapojit se do světového dění, především Organizace spojených národů (OSN, 1945) jako nástupkyně Společnosti národů. OSN zachovává právní rovnost všech států a např. ve Valném shromáždění má každý stát jeden hlas, což je pro malé státy velmi výhodné. Politická nerovnost se sice odráží ve složení Rady bezpečnosti OSN, jejichž stálí členové mají privilegované postavení a jsou jednoznačně velkými státy, ovšem podle některých právě OSN „…umožňuje malým státům mít zahraniční politiku" (Vandenbosch 1964: 311). Vedle globálních organizací, kde se malé státy snaží prosadit svoje sta-

[2] *Středně velké státy jsou kategorií, která má snad ještě volnější měřítka než kategorie států malých. Autoři se obvykle odvolávají na sebereflexi států, jejich vnímání sebou samými a jejich vnímání ostatními státy (Neumann, Gstöhl 2004: 5). Tato stať se středně velkým státům a jejich konceptualizaci nevěnuje.*

noviska a zájmy (kromě OSN také např. World Bank, World Trade Organization, International Monetary Fund aj.) však vznikla a vzniká řada regionálních seskupení, ve kterých lze rovněž pozorovat, jak se jejich prostřednictvím snaží malé státy získat větší pozornost ve světovém společenství. Nejznámějším takovým regionálním seskupením je Evropská unie (EU), která velikost státu reflektuje mj. uděleným počtu hlasů v Radě EU, při hlasování kvalifikovanou většinou, tzv. blokační menšina má dokonce za úkol chránit právě malé státy před přehlasováním velkými státy atd. Obecně členství v mezinárodních organizacích propůjčuje malým státům tzv. procedurální moc, kdy „…stát má schopnost uplatnit vliv při rozhodování v rámci daného systému; bývá uplatňována zejména jako negativní moc (např. v podobě vetování projednávaného návrhu)“ (Druláková, Drulák 2007: 51). Využívání této moci jim otevírá široké pole působnosti, proto malé státy členství v mezinárodních organizacích hojně vyhledávají.

3. Proč studovat malé státy?

Intenzita zkoumání malých států ve světové politice roste úměrně s počtem malých států ve světovém společenství, stále však není příliš vysoká a často se pohybuje mimo hlavní proudy bádání v mezinárodních vztazích. Proč tomu tak je? Neumann a Gstöhlová shrnuli důvody okrajového zájmu o studium malých států do čtyř hlavních bodů (2004: 18–20): mezinárodní vztahy jsou převážně anglo-americkou disciplínou, přičemž USA i Velká Británie jsou velkými státy, a proto orientují výzkum „svým“ směrem; malé státy jsou pouhými pěšáky na poli mezinárodních vztahů; badatelé publikující o malých státech obvykle z malých států pocházejí a publikují ve svých národních jazycích, tudíž se jejich výzkumu nedostává pozornosti; studium malých států nepřináší bezprostřední empirické hodnoty.

Základní otázka tedy zní, proč se vůbec rozdělením států podle velikosti zabývat? Pokud bychom použili výhradně realistická měřítka, potom by studium malých států skutečně nemělo žádný smysl. Pohlíželi bychom na ně totiž jako na zanedbatelnou součást mezinárodních vztahů, protože disponují velmi omezenými prostředky k prosazení vlastních zájmů ve společenství ostatních států a obvykle se podřizují zájmům těch větších, tj. mocnějších států. V tomto kontextu se velikosti státu dotkl již Thukydides ve svém díle Dějiny Peloponéské války (1977), v tzv. Mélském dialogu, kde uvádí, že „…kdo je mocný, dělá si, co může, a slabí ustoupí“ (Thúkydidés 1997: 349). Z hlediska analýzy by potom bylo maximálně zajímavé sledovat taktiky tohoto přizpůsobování (z hlediska prospěšnosti pro velké státy), ale jako samostatný objekt zkoumání by malé státy nebyly zajímavé. Ovšem malé státy nelze jako aktéry mezinárodních vztahů opomíjet, protože „[p]okud Lilipuťané… dokážou Gullivera přimět, aby za ně bojoval, pak musejí být zkoumáni stejně pečlivě jako obr“ (Keohane 1969/2006: 75). Studium malých států je relevantní minimálně ze čtyř důvodů (Neumann, Gstöhl 2004: 2–3):

- většina současných států patří do kategorie malých států;
- atraktivita mocenských atributů států jako předmětu výzkumu je v současnosti limitována jejich závazky např. v mezinárodních organizacích či mezinárodními normami;
- normy a pravidla mezinárodního práva a mezinárodních režimů jsou velmi ceněny především malými státy;
- instituce a politiky nejsou výlučným výsledkem jednání velkých států, malé státy nelze v procesu jejich vzniku vynechat.

Kategorizace států podle jejich velikosti může být velmi pestrá — od supervelmocí přes středně velké státy až k mikrostátům, přičemž tato stať akcentuje pouze jednu základní kategorii — malé státy. S kategorií velkých států potom operuje jako s jejich protipólem, který je umožňuje lépe vymezit. Malé státy bývají totiž často vymezovány jako to, co nejsou, resp. co postrádají, pokud je vztáhneme ke státům velkým. Důvodem kategorizace států na velké a malé jsou především očekávání, →

která jsou s těmito státy spojována s ohledem na jejich chování v mezinárodních vztazích, ať už na multilaterální, nebo bilaterální úrovni. Velikost státu ve smyslu moci do jisté míry předurčuje chování státu ve společenství ostatních států — velké státy prosazují svoje zájmy, mohou jednat unilaterálně, ovlivňují podobu mezinárodního systému atd. To vše od malých států neočekáváme, v mezinárodních vztazích nejsou obvykle aktivní, ale spíše reaktivní. Zkoumání malých států je tedy významné především proto, že s pomocí jednotlivých faktorů, které jsou malým státům vlastní, dokážeme lépe vysvětlit jejich chování v mezinárodních vztazích.

Otázkou chování malých států se ostatně věnoval první významnější text k této problematice publikovaný ve druhé polovině 20. století (Fox 1959/2006). Věnoval se výlučně kategorii malých států a jejich chováním v období druhé světové války, konkrétně se zamýšlel se nad tím, proč některé malé státy na mocenské choutky velkých států doplatily, zatímco jiné malé státy vyšly z tohoto konfliktu bez ztrát? Foxová studuje pět států za situace nátlaku ze strany velkých států (Turecko, Finsko, Norsko, Švédsko a Španělsko) a dochází k závěrům, že důležitou roli hraje nejenom geografická poloha států a vyjádřená vůle nezapojovat se do konfliktu, ale že malé státy mohou mít na velké státy určitý vliv. Ten spočívá mj. v diplomatických schopnostech státu, jasně definovaných cílech (v případě konfliktu je cíl jediný — přežít), přátelských vztazích se sousedícími malými státy, odhodlání bránit se případné agresi atd.

Text Foxové vyvolal první vlnu zájmu o studium malých států, která byla posilována růstem počtu malých států ve světě. Paradigmatickými se staly zejména statě Vitala (1967/2006) a Keohana (1969/2006). Nicméně Baehr se ještě v polovině 70. let 20. století ptá, jestli je koncept malých států vhodný analytický nástroj k porozumění světové politice (Baehr 1975: 459). V tomto období se totiž rozhodujícími hráči ve světě staly supervelmoci (USA, SSSR) a kritériem moci vlastnictví jaderných zbraní. Z tohoto pohledu se potom kategorie malých států pro analýzu v mezinárodních vztazích zdála být zbytečná. Baehr oponuje názorům, že rozlišovat státy na velké a malé pro účely analýzy vztahů mezi nimi je nesmyslné, nicméně konstatuje, že kategorie malých států je stále příliš vágní a široká, než aby mohla sloužit jako analytický nástroj (tamtéž: 466). V období 80.–90. let 20. století se studium malých států dostalo se do útlumu, stalo se okrajovou záležitostí. Vedle dvou „superstátů" se ostatní státy staly malými a za této situace se vymezování kategorie malých států a jejich zkoumání jevilo jako pošetilé.

Situace se radikálně změnila po pádu komunistických režimů ve střední a východní Evropě, který s sebou přinesl také rozpad větších státních celků (Sovětský svaz, Jugoslávie, Československo) a vznik řady nových malých států. Současně však dochází k intenzivnímu zapojování do integračních procesů, což se odráží v zájmu, který badatelé věnují chování malých států v mezinárodních organizacích, v Evropě je nejčastějším předmětem zájmu Evropská unie (Lee 2006, Panke 2010, Thorhallsson 2010, Steinmetz, Wivel 2010 aj.). Členství v mezinárodních organizacích (globálních i regionálních) vytváří stabilní prostředí, ve kterém mocenská asymetrie nemusí být nutně nevýhodou. Přináší i další výhody, např. pomáhá malým státům snižovat transakční náklady, což je pro ně obzvlášť významné. Pozornost se však v současnosti už nesoustředí na chování malých států v mezinárodních vztazích obecně, ale obrací se novým směrem — ke strategiím, s jejichž pomocí mohou malé státy v rámci společenství dalších států prosadit své zájmy (Wivel 2009, Bailes 2009 aj.).

4. Konceptualizace malých států a měření jejich velikosti

Empiricky je rozdělení na velké a malé státy součástí mezinárodních vztahů minimálně od 19. století, a to obvykle v konotacích evokujících silné a slabé státy a jejich postavení, resp. roli v mezinárodním prostředí. Terminologicky se můžeme setkat povětšinou s označením „malé státy" (*small*

states), velmi výjimečně s označením „malé mocnosti“ (*small powers*); malé státy jsou ve svých zdrojích omezeny takovým způsobem, že o uplatnění moci ve smyslu donucení nemůžeme v jejich případě uvažovat. Můžeme se ovšem setkat i s námitkou, že termín „malá mocnost“ si zaslouží znovuzavedení, protože to „…není moc sama o sobě, co tyto státy postrádají, ale příležitost, jak ji projevit“ (Kassimeris 2009: 85). Na druhou stranu někteří autoři považují termín „malý stát“ a „malá mocnost“ za zaměnitelné (Vital 1967/2006: 88, pozn. 2). Každopádně termín „malý stát“ je i v současnosti převažujícím označením státu, který je ve svých mocenských schopnostech významně limitován v porovnání s ostatními státy.

Malé státy však dosud nemají univerzálně přijímanou a neomezeně platnou definici, jejich pluralita je enormní. Nadpis této stati přirovnává konceptualizaci malých států ke skládání puzzle, kdy je znám výsledný obraz (tj. malý stát), paradoxně však každý skládá s jinými dílky. Každý autor, který zkoumá malé státy, se totiž musí nejprve vypořádat s definováním objektu svého zájmu, protože se nemůže jednoduše odvolat na všeobecně platnou definici a z ní vycházet. Ale i když „studia o malých státech postupují na základě velmi odlišných konceptualizací objektu jejich zkoumání“ (Maass 2009: 65), určitý konsenzus panuje o negativním vymezení malých států. Většina definic se totiž soustředí na definování malých států prostřednictvím toho, co nemají než toho, co mají. Foxová v druhé polovině 50. let 20. století volně definovala malé státy jako ty, které nejsou schopny úspěšně prosadit svoje požadavky anebo naopak odolat tlaku účinně prosazované moci jiných států (Fox 1959/2006: 40).

Již koncem 60. let 20. století shrnul potíže s hledáním definice malých států Robert Keohane takto: „Intuitivní definice, která stanoví jasné a relevantní rozdíly, je lepší než jakákoli definice, která to neumožňuje, ale jednoznačná kategorizace na základě definice pojmů, která předkládá platná vysvětlení, je nejlepší ze všech“ (Keohane 1969/2006: 58). Tato stať nemá ambice takovou kategorizaci nabídnout, klade si za cíl představit základní směry měření velikosti států, poukázat na jejich silná a slabá místa a vytvořit tak východiska pro zkoumání malých států v dalších dílčích studiích.

Při dělení států na velké a malé můžeme použít dva základní přístupy — kvantitativní a kvalitativní (resp. esenciální a existenciální (Drulák 1997: 6–7) či objektivní a subjektivní (Druláková, Drulák 2007: 61–62)). Kvantitativní přístup porovnává měřitelné parametry států (rozloha, počet obyvatel, ekonomický rozvoj, výdaje na zbrojení atd.), které umožní sestavit žebříček států, který ovšem nemusí odpovídat jejich skutečnému vlivu v mezinárodním prostředí. Česká republika by tak podle těchto parametrů zaujala mezi všemi státy světa zhruba prostřední příčku a mohla by se tedy řadit spíše ke středně velkým státům (Druláková 2013), nicméně na globální úrovni se řadí spíše k malým státům. Proč tomu tak je? Kromě kvantitativních parametrů je třeba zohlednit i kvalitativní parametry, které jsou hůře měřitelné až neměřitelné (identita, kultura, kvalita diplomacie, uzavřená bilaterální a multilaterální spojenectví), ovšem na způsobu, jakým je stát vnímán ostatními státy, se tyto parametry významně podílí.

4.1 Kvantitativní přístup / parametry

Kvantitativní parametry jsou obvykle objektivně měřitelné a můžeme je považovat za percentuální podíly na globálních hodnotách nebo za pořadí na globálním žebříčku. Můžeme o nich také hovořit jako o hmotných zdrojích moci. Nejčastěji k nim řadíme následující:

- počet obyvatel,
- vojenská síla,
- ekonomická síla (včetně surovinového bohatství),
- rozloha.

Počet obyvatel se v současnosti může zdát být už překonaným parametrem moci, nicméně stále jde o velmi sledovanou veličinu, která může mít dopady na uplatňování vlivu státu v mezinárod- →

ním prostředí. Dřívější studie o malých státech dokonce používaly pouze toto kritérium k určení velikosti státu — např. Vital (1967/2006: 81) stanovil hranici na maximum 10–15 milionů obyvatel pro malé rozvinuté země a maximum 20–30 milionů obyvatel pro malé rozvojové země; pro mikrostáty je kritériem obvykle 1 milion obyvatel (Hey 2003: 2).

Důvodem kategorizace států na velké a malé jsou především očekávání, která jsou s těmito státy spojována s ohledem na jejich chování v mezinárodních vztazích, ať už na multilaterální, nebo bilaterální úrovni. Velikost státu ve smyslu moci do jisté míry předurčuje chování státu ve společenství ostatních států — velké státy prosazují svoje zájmy, mohou jednat unilaterálně, ovlivňují podobu mezinárodního systému atd. To vše od malých států neočekáváme, v mezinárodních vztazích nejsou obvykle aktivní, ale spíše reaktivní.

Nicméně počet obyvatel může stále významně posílit moc státu, markantní je to při hlasování v Radě EU. Počet hlasů, kterými členské státy disponují, je odvozen od počtu jejich obyvatel, (pro přehled indexů měřících sílu států v Radě EU viz Zbíral 2008: 34–37). Počet obyvatel se odráží i při konstruování kvalifikované většiny, protože od roku 2014 nebude založena na fixním počtu hlasů pro každý členský stát, ale na principu tzv. dvojí většiny (souhlas musí vyslovit 55 % členských států zastupujících alespoň 65 % obyvatel EU). Potom i použití systému hlasování kvalifikovanou většinou jako kritéria pro rozdělení států EU na malé a velké implicitně odráží kritérium počtu obyvatel. Za malé státy jsou tak považovány ty, které mají menší než průměrný počet hlasů v Radě (tj. menší počet hlasů než 12,78, in Panke 2010: 15), anebo ty, které kombinací počtu hlasů v Radě a počtem obyvatel nemůžeme zařadit ani mezi středně velké státy, ani mezi mini státy (Lee 2006: 32–36).

Vojenská síla malých států je omezená, protože mají k dispozici velmi omezené prostředky k jejímu udržování. Vojenská síla bezprostředně souvisí s ekonomickou silou (ekonomicky slabý stát nemůže mít silnou vojenskou složku) a také s technologickým a vědeckým rozvojem. Výdaje malých států jsou v tomto smyslu nízké, markantní to bývá především v relativních poměrech — obvykle jde o poměr ve vztahu k celkovému HDP (pravidelnému měření se věnují každoroční zprávy Stockholm International Peace Research Institute, SIPRI). V době trvání studené války byla vojenská síla nejdůležitějším parametrem moci, držba především jaderných zbraní definovala postavení států v mezinárodním systému, a to nejenom ve vztazích supervelmocí (USA, SSSR), ale také např. exkluzivitu stálého členství v Radě bezpečnosti OSN. Malé státy hrály v tomto období obvykle roli pěšáků, protože příslušnou vojenskou mocí nedisponovaly. Bezpečnostní parametr jako kritérium určující velikost státu použil např. Rothstein, který však odmítl objektivní a hmotné znaky státu a alternativně definoval malý stát jako „…stát, který nemůže zajistit bezpečnost primárně vlastními prostředky a musí spoléhat na pomoc ostatních států, institucí, procesů…“ (Rothstein 1968, cit. podle Keohane 1969: 293). Odklonil se tím však již od sledování absolutní veličin ke sledování veličin relativních, založených na vnímání (percepci).

Ekonomická síla je v současnosti klíčovým parametrem moci. Růst či pokles HDP, míra zadlužení, míra konkurenceschopnosti aj. ekonomické veličiny určují postavení států v mezinárodním systému z hlediska jejich schopnosti tvořit. Existuje řada ekonomických kritérií pro určení ekonomické síly státu. Ve vazbě na určení velikosti státu použil např. americký teoretik Karl Deutsch poměr ke světovému HDP a definoval malý stát jako ten stát, který se podílí na světovém HDP méně než

1 % (cit. podle Baehr 1975: 460). Jiní zase uplatňovali absolutní velikost HDP a hranici pro malé státy stanovili na méně než 3 miliardy USD/rok (Lloyd 1968: 22). Malé státy jsou z hlediska omezené ekonomické síly spíše v nevýhodě, vzhledem k limitům vnitřního trhu nemohou realizovat např. úspory z rozsahu, jsou svázané malou vnitřní poptávkou, nemohou si dovolit financovat nákladný výzkum, jejich průmysl je fragmentovaný atd. (blíže viz např. Downess, Mamingi 2001, Jiránková 2009). Malé státy se proto intenzivně zapojují do mezinárodní ekonomiky, jsou ekonomikami otevřenými, což ovšem často přináší závislost na vnějším ekonomickém prostředí a v případě větších výkyvů v mezinárodním prostředí jsou zranitelnější.

Rozloha státu patří k nejméně používaným kritériím pro určení velikosti státu ve významu jeho moci v mezinárodním prostředí. Velikost teritoria je příliš relativní, než abychom z ní mohli určit moc (vliv) státu ve vztahu k ostatním státům. Státy s velkým teritoriem (př. Kanada) nemusí být mocnější než státy s malou rozlohou (př. Izrael); v některých relacích se státy zdají být „většími" (př. Polsko-Litva) a v jiných zase „menšími" (př. Polsko-Rusko). Spíše než samotná veličina rozlohy bývá důležitější geografická poloha státu (její vliv na politiku státu zkoumá geopolitika). Zprostředkovaně může rozloha státu působit ve smyslu teze, že rozlehlý stát má s velkou pravděpodobností přístup k důležitým zdrojům nerostného bohatství, čímž se však už dostáváme k ekonomickým kritériím.

Uvedená objektivní kritéria mohou být použita pro určení velikosti státu nejenom sama o sobě, ale také ve vzájemné kombinaci. Jako malý stát potom můžeme definovat stát, který „…není schopen se chránit ať už vojensky nebo ekonomicky před pronikáním větších a silnějších mocností" (Rabby 2013). Z dřívějších autorů to byl již Vital, který ve svém stěžejním díle *The Inequality of States. A Study of the Small Power in International Relations* uváděl, že je to kombinace velikosti, materiálních zdrojů, hospodářského rozvoje, zeměpisné polohy a vojenské síly, „…která upravují rozsah, ve kterém menší mocnosti mohou vystupovat jako odolné spíše než zranitelné a aktivní spíše než pasivní členové mezinárodního společenství" (1967/2006: 77–78). Kvantitativní (objektivní, hmotná) kritéria tak vyjadřují určité předpoklady, které mohou zvýšit mocenský potenciál státu, nicméně jejich nedostatek či relativní nedostatek nemusí nutně znamenat marginální postavení státu z hlediska jeho vlivu v mezinárodním prostředí.

Pokud bychom se na zdroje moci podívali optikou (neo)realistů, protože právě pro ně je moc a zdroje moci základním analytickým nástrojem pro zkoumání chování států v mezinárodních vztazích, zjistíme, že moc obvykle opírají o „…zeměpisnou polohu, přírodní zdroje, průmyslovou základnu, vojenskou připravenost, počet obyvatel, národní charakter, rozhodnost a vytrvalost národa a kvalitu diplomacie" (Drulák 2003: 59). Vidíme však, že v tomto výčtu jsou jak kvantitativní, tak kvalitativní parametry, které se společně podílejí na výsledné moci státu, byť pro realisty zaujímala vojenská síla výsadní postavení v tomto směru.

4.2 Kvalitativní přístup / parametry

Kvantitativní kritéria slouží spíše ke komparativním přístupům, ale nemají — ve vztahu k velikosti státu — absolutní charakter. Heyová (2003: 3) tvrdí, že rigidní definice s pomocí kvantifikovatelných kritérií stejně mnoho neposlouží, protože badatelé budou vždy zahrnovat různé výjimky, i když striktně neodpovídají stanoveným kritériím. Proto je třeba vzít v úvahu také kvalitativní parametry, a i když ani s jejich pomocí nejsme schopni vytvořit univerzálně platnou definici, pomohou nám dosáhnout co možná nejkomplexnější pohled na malé státy. I zde však platí, že malé státy jsou ve vztahu k těmto parametrům definovány negativně, tedy tím, že příslušnými parametry nedisponují anebo jenom v omezené míře (opět relativně, nikoliv absolutně). Nejjednodušší způsob definování malého státu pomocí kvalitativních kritérií je negací v relaci ke státu velkému. Malé státy pak můžeme definovat jako státy, které nejsou velké →

(Maass 2009: 77). Další způsob kvalitativního definování je založen na chování malých států; empiricky byly identifikovány určité znaky (Hey 2003: 5; Druláková, Drulák 2007: 64–71 aj.), které pokud se objeví v chování státu anebo se od něj očekávají, lze o něm hovořit jako o malém státu:

- vyšší míra aktivity v mezinárodních organizacích;
- limitovaný rozsah zahraniční politiky a větší stejnorodost zahraničněpolitických cílů;
- orientace na regionální vztahy a záležitosti;
- zdůrazňování nutnosti pravidel a úlohy mezinárodního práva, častější používání morálních argumentů;
- hledání spojenectví;
- upřednostňování kooperace před konfliktem, diplomatických nástrojů před vojenskými.

Definování pomocí chování je však problematické, protože už samotný výběr států, které byly zkoumány za účelem zjištění specifik jejich chování v mezinárodních vztazích, musel být učiněn podle určitých kritérií, o jejichž povaze však nic nevíme. Kromě toho může být chování států spíše efektem „malosti“, tedy pouze symptomem, nikoliv samotnou „nemocí“; velikost státu by měla být závislá proměnná a jeho chování nezávislá proměnná a nikoliv naopak (Maass 2009: 77–78).

Kvalitativní přístup je založen na vnímání (percepcích), která reflektují domněnky a představy, které o státu panují (Hey 2003: 3). „Identita malých států je do určité míry endogenní k sociálně konstruované interakci…, jak předpokládají konstruktivisté“ (Lee 2006: 32). Kromě kvantitativních (objektivních) znaků státu je proto vhodné při určení jeho velikosti ve významu moci v mezinárodních vztazích zohlednit také subjektivní znaky. Použití těchto znaků k určení velikosti státu podporuje tvrzení, že velikost státu je sociální konstrukcí, a že rozvoj teorií sociálního konstruktivismu v mezinárodních vztazích od 90. let 20. století přinesl větší rozvoj pro studia malých států (Panke 2010: 15).

Ke zhodnocení postavení státu v mezinárodním prostředí je tak třeba sledovat také signály, které státy o svém významu vysílají, jeho vystupování navenek anebo mínění panující o daném státě jak v jeho rámci, tak v mezinárodním prostředí. Závisí tedy také na tom, co si o daném státu myslí jeho příslušníci, představitelé, zahraniční pozorovatelé. Stát je potom malý, pokud jsou si zahraničně političtí představitelé státu vědomi toho, že nemohou sami nebo v malé skupině, ovlivnit hlavní trendy mezinárodní politiky (Keohane 1969/2006: 60).

Kvalitativní parametry mohou zahrnovat celou řadu charakteristik státu nehmotného původu jako např.:

- kvalitu diplomacie,
- sociální kohezi,
- stabilitu politického systému,
- identitu, národní charakter,
- kulturu aj.

Tyto charakteristiky můžeme také označit za nehmotné zdroje moci — kvalitativní parametry neodkazují k tzv. tvrdým datům, ale k tzv. měkkým datům, odtud také pojem *soft power* (Nye 2004). Státy nemusejí dosáhnout svých cílů pouze nátlakem či odměňováním (s pomocí *hard power* nástrojů), ale také prostřednictvím atraktivity. To už se ovšem dotýká strategie (malých) států při dosahování svých cílů, což jde nad rámec tohoto textu.

Na základě výše uvedených příkladů se text přiklání k tvrzení, že definice malého státu nemohou být založeny na jediném kritériu (ať už kvantitativním či kvalitativním). Výsledná pozice státu totiž synergicky vychází jak z kvantitativních, tak kvalitativních parametrů, je jejich průsečíkem v daném čase a prostoru, protože moc „…je následně chápána jako držba určitého okruhu zdrojů“ (Zbíral 2008: 34). Konceptualizace malých států je mnohem komplexnější, tentýž stát může totiž být v konkrétním mezinárodním vztahu současně velký i malý. Záleží jednak na obsahu daného vztahu (bezpečnost, ekonomika aj.) a jednak na subjektech vztahů (jak velká je jejich nerovnost s ohledem na zmíněný obsah) (Druláková, Drulák 2007: 63). Pokud se při výzkumu soustředíme na několik klíčových vztahů pro stát, lze zachytit dynamiku

jeho velikosti / malosti a přitom jeho velikost absolutizovat.

Kvalitativní kritéria přitom lépe odhalují podstatu a postavení malých států. Jsou explanatorní a současně rozkrývají i možnosti, které malý stát ve světovém společenství může mít. Sociální konstrukce založená na vnímání malých států by tak měla obsahovat nejenom signály nedostatku (zejména u zdrojů *hard power*), ale také signály potenciálu (ve smyslu *soft power*). Nicméně neexistence univerzálně platné definice, arbitrárnost dosavadních definicí a dokonce ani neexistence minimálního konsenzu o základních parametrech konceptualizace malých států však nemusí být na škodu, protože „...výzkum malých států má ve skutečnosti prospěch z množství konceptualizací..., [a] pokud jde o definice, v mezinárodních vztazích existuje opravdu více než jenom jeden malý stát" (Maass 2009: 66).

5. Závěr

Konceptualizace malých států je od 50. let 20. století konstantně přítomná v debatách o měření velikosti států, specifikách chování malých států, resp. o strategiích malých států v mezinárodních vztazích. Navzdory zvyšujícímu se zájmu o studium malých států, který souvisí s jejich rostoucím počtem ve světovém společenství, dodnes neexistuje univerzální definice malého státu. Odborníci se neshodují v kritériích, pomocí kterých by bylo možné určit hranici mezi velkým (resp. středně velkým) a malým státem a neshodují se dokonce ani na povaze těchto kritérií. Ta mohou být jednak kvantitativní a jednak kvalitativní, k definování malého státu lze použít i kombinaci kvantitativních a kvalitativních znaků. Žádná z nich však nevede k absolutní, ale vždy pouze k relativní definici.

Definice malého státu by neměly být založeny na jediném kritériu a dokonce ani na několika kritériích, pokud mají výlučně kvantitativní či výlučně kvalitativní charakter. Právě kombinace kvantitativních a kvalitativních kritérií nejlépe poslouží k definování velikosti (malosti) státu. Pokud jde totiž o malé státy, potom kvantitativní kritéria pouze konstatují nedostatek hmotných zdrojů (*hard power*), což je pro ně analyticky prázdné. Kvalitativní kritéria už mohou ukázat nejenom nedostatky u nehmotných zdrojů moci, ale také signály potenciálu (*soft power*). Kvalitativní kritéria lépe odhalují podstatu malých států a současně rozkrývají i možnosti, které malý stát ve světovém společenství může mít.

LITERATURA A PRAMENY

1. ANDREOU, A. (2006): *Deconstructing "Smallness": Critical theoretical considerations for the study of small European states*. [on-line] [14. 9. 2013]. Dostupné z: https://www.google.cz/search?sourceid=navclient&hl=cs&ie=UTF-8&rlz=1T4GGLL_csCZ463CZ463&q=Deconstructing+%E2%80%9CSmallness%E2%80%9D%3A+Critical+theoretical+considerations+for+the+study+of+small+European+states
2. BAEHR, P. R. (1975): Small States: A Tool for Analysis. *World Politics*, Vol. 27, No. 3, pp. 456–466. [on-line] [28. 10. 2013]. Dostupné z: http://www.jstor.org.ezproxy.vse.cz/stable/2010129
3. BAEHR, P. R. (2000): Trials and Errors: The Netherlands and Human Rights. In: FORSYTHE, D. P. (ed.): *Human Rights and Comparative Foreign Policy*. Tokyo: United Nations University Press, pp. 49–86
4. BAILES, A. J. K. (2009): *Does a Small State Need a Strategy?* Occasional Paper 2-2009, Centre For Small State Studies Publication Series, University of Iceland. [on-line] [14. 9. 2013]. Dostupné z: http://ams.hi.is/sites/ams.hi.is/files/Bailes_Final%20wh.pdf
5. BÁTORA, J. (2005): *Public Diplomacy in Small and Medium-sized States: Norway and Canada*. The Hague: Netherlands Institute of International Relations Clingendael, Discussion Papers in Diplomacy. [on-line] [28. 3. 2012]. Dostupné z: http://ccges.apps01.yorku.ca/old-site/IMG/pdf/13_Batora.pdf

6. BENEŠ, V. (2005): *Normativní chování malých států jako výsledek kalkulace jejich dlouhodobých zájmů*. Policy Paper. Praha: Ústav mezinárodních vztahů, listopad 2005. [on-line] [28. 3. 2012]. Dostupné z: http://www.iir.cz/upload/PolicyPapers/2005/vbenes2005norms.pdf
7. COOPER, F. A., SHAW, T. M. (eds.) (2013): *The Diplomacy of Small States. Between Vulnerability and Resilience*. Hampshire: Palgrave Macmillan
8. CORGAN, M. (2002): *Iceland and Its Alliances: Security for a Small State*. New York: Edwin Mellen Press
9. DOWNESS, A. S., MAMINGI, N. (2001): *The Measurement of Country Size and Implications for the Survival of Small States in the Global Economy*. [on-line] [4. 11. 2013]. Dostupné z: http://www.centralbank.org.bb/webcbb.nsf/WorkingPapers/9F45EECC4D32844B0425780F006D868D/$FILE/wp2001--12.PDF
10. DRULÁK, P. (1997): Co dělat, když jste malý. *Mezinárodní politika*, roč. 21, č. 5, s. 6–7
11. DRULÁK, P. (2003): *Teorie mezinárodních vztahů*. Praha: Portál
12. DRULÁKOVÁ, R., DRULÁK, P. (2007): *Tvorba a analýza zahraniční politiky*. 2. přepracované vydání. Praha: Nakladatelství Oeconomica
13. DRULÁKOVÁ, R. (2013): Formulace národních zájmů a priorit České republiky v kontextu globálních změn. In: *Governance v kontextu globalizované společnosti a ekonomiky* (připraveno k tisku)
14. ELMAN, M. F. (1995): The Foreign Policies of Small States: Challenging Neorealism in Its Own Backyard. *British Journal of Political Science*, Vol. 25, No. 2, pp. 171–217. [on-line] [16. 9. 2013]. Dostupné z: http://www.jstor.org/stable/194084
15. FOX, A. B. (1959/2006): The Power of Small States. Diplomacy in World War II. In: INGEBRITSEN, C., NEUMANN, I., GSTÖHL, S., BEYER, J. (eds.) (2006): *Small States in International Relations*. Seattle: University of Washington Press, pp. 39–54
16. HAD, M., KOTYK, V. a kol. (1998): *Malé země, velcí sousedé*. Praha: Ústav mezinárodních vztahů
17. HEY, J. A. K. (2003): Introducing Small State Foreign Policy. In: HEY, J. A. K. (ed.): *Small States in World Politics*. Boulder: Lynne Rienner Publishers, Inc., pp. 1–11
18. HEY, J. A. K. (ed.) (2003): *Small States in World Politics*. Boulder: Lynne Rienner Publishers, Inc.
19. INGEBRITSEN, C., NEUMANN, I., GSTÖHL, S., BEYER, J. (eds.) (2006): *Small States in International Relations*. Seattle: University of Washington Press
20. JIRÁNKOVÁ, M. (2009): Příležitosti malé ekonomiky v globalizaci. *Acta Oeconomica Pragensia*, č. 3, s. 25–43
21. KARSH, E. (1988): *Neutrality and Small States*. London: Routledge
22. KASSIMERIS, C. (2009): The foreign policy of small powers. *International Politics*, Vol. 46, pp. 84–101. [on-line] [10. 9. 2013]. Dostupné z: http://www.jstor.org/discover/10.2307/194084?uid=3737856&uid=2129&uid=2&uid=70&uid=4&sid=21102719335917
23. KATZENSTEIN, P. J. (1985): *Small States in World Markets: Industrial Policy in Europe*. New York: Cornell University Press
24. KATZENSTEIN, P. J. (2003): Small States and Small States Revisited. *New Political Economy*, Vol. 8, No. 1, pp. 9–30
25. KEOHANE, R. O. (1969/2006): Lilliputians' Dilemmas. Small States in International Politics. In: INGEBRITSEN, C., NEUMANN, I., GSTÖHL, S., BEYER, J. (eds.) (2006): *Small States in International Relations*. Seattle: University of Washington Press, pp. 55–76
26. LEE, M. (2006): *How do Small States Affect the Future Development of the EU*. New York: Nova Science Publishers, Inc.

27. LLOYD, P. J. (1968): *International trade problems of small nations*. Duke University Press. [on-line] [14. 10. 2013]. Dostupné z: http://books.google.cz/books/about/International_trade_problems_of_small_na.html?id=2hYFAQAAIAAJ&redir_esc=y
28. MAASS, M. (2009): The elusive definition of the small state. *International Politics*, Vol. 46, No. 1, pp. 65–83. [on-line] [4. 11. 2013]. Dostupné z: http://search.proquest.com.zdroje.vse.cz/docview/203113883/fulltextPDF?accountid=17203
29. NÁLEVKA, V. (2000): *Světová politika ve 20. století (I.)*. Praha: Nakladatelství Aleš Skřivan ml.
30. NEUMANN, I., GSTÖHL, S. (2004): *Lilliputians in Gulliver's World? Small States in International Relations*. Working Paper 1-2004, Centre for Small State Studies, Institute of International Affairs, University of Iceland
31. NYE, J. S. (2004): *Soft Power. The Means to Success in World Politics*. New York: Public Affairs
32. PANKE, D. (2010): *Small States in the European Union. Coping with Structural Disadvantages*. Farnham: Ashgate
33. PETERKOVÁ, J. (2008): Veřejná diplomacie malých států a realita České republiky. *Mezinárodní vztahy*, roč. 43, č. 2, s. 5–24
34. RABBY, F. (2013): *Small states in international relations: rearranging the puzzle of defining the 'Small State'*. [on-line] [4. 11. 2013]. Dostupné z: http://www.academia.edu/3809483/Small_states_in_international_relations_rearranging_the_puzzle_of_defining_the_Small_State_--Md._Fazle_Rabby
35. ŠMIHULA, D. (2012): Výhody malého státu. *Mezinárodní politika*, roč. XXXVI, č. 8, s. 36–38
36. SPYKMAN, N. J. (1942/2008): *America's Strategy in World Politics: The United States and the Balance of Power*. New York: Transaction Publishers. [on-line] [14. 10. 2013]. Dostupné z: http://books.google.cz/books?id=rsIwxKfuHwIC&printsec=frontcover&hl=cs&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q=small%20state&f=false
37. STEINMETZ, R., WIVEL, A. (2010): *Small States in Europe. Challenges and Opportunities*. Farnham: Ashgate
38. THORHALLSSON, B. (2000): *The role of small states in the European Union*. London: Ashgate
39. THUKYDIDES (1997): *Dějiny Peloponnéské války*. Překlad: V. Bahník. Praha: Odeon
40. VANDENBOSCH, A. (1964): The Small States in International Politics and Organization. *The Journal of Politics*, Vol. 26, No. 2, pp. 293–312. [on-line] [14. 9. 2013]. Dostupné z: http://www.jstor.org/stable/2127598
41. VIGILANCE, C., ROBERTS, J. L. (eds.) (2011): *Tools for Mainstreaming Sustainable Development in Small States*. London: Commonwealth Secretariat
42. VITAL, D. (1967/2006): The Inequality of States. A Study of the Small Power in International Relations. In: INGEBRITSEN, C., NEUMANN, I., GSTÖHL, S., BEYER, J. (eds.) (2006): *Small States in International Relations*. Seattle: University of Washington Press, pp. 77–88
43. WIVEL, A. (2009): *The Grand Strategies of Small European States*. Paper presented at the annual meeting of the ISA's 50th annual convention "Exploring the past, anticipating the future", New York City. [on-line] [21. 10. 2013]. Dostupné z: http://citation.allacademic.com/meta/p311749_index.html
44. ZBÍRAL, R. (2008): Zdroje moci členských států v Radě Evropské unie. Současný stav výzkumu. *Mezinárodní vztahy*, roč. 43, č. 4, s. 32–51

KLÍČOVÁ SLOVA

malé státy, mezinárodní vztahy, konceptualizace malých států

→ Small states and their conceptualization: a puzzle

ABSTRACT

Small states, even though abundantly represented in a world environment, are not frequent subjects of scholarly analysis. Small state implies the state lacking sufficient power to influence international relations and as such does not appear to be very attractive subject of research. There exist several expert analyses in foreign literature, while in the Czech environment there are no comprehensive studies but partial studies mainly. This paper therefore focuses on the conceptualization of a small state and its reflection in scholarly literature. It summarize the debate about measuring the size of the state, and is inclined to claim that the greatness respectively smallness of state cannot be measured only by objective criteria, but it is necessary to take into consideration the subjective criteria as well, and that the result consists in social construction.

KEYWORDS

small states, international relations, conceptualization of small states

JEL CLASSIFICATION

F59

Znalosti v oblasti managementu inovací a jejich dopad na tvorbu inovací v podniku

Ing. Petra Koudelková » Institut komunikačních studií a žurnalistiky, Fakulta sociálních věd, Univerzita Karlova v Praze

* Růst je jednou z důležitých fází v životě podniku. Na téma růstu podniku byly provedeny studie, které se zabývaly jeho příčinami, úspěchem i neúspěchem. Tyto studie položily základ seznamu determinantů ovlivňující růst malých a středních podniků (dále jen MSP). Jedním z významných determinantů jsou také inovace. Ty představují složitý mechanismus, který je potřeba podporovat, aby docházelo k jeho úspěšnému dokončení; i proto je nutné do tohoto mechanismu zahrnout lidský faktor. Člověk nabízí velké množství zkušeností, znalostí, nových myšlenek a dovedností. Nejedená se však pouze o znalosti a dovednosti technického charakteru (Marcati et al., 2008), ale tvorbu inovací ovlivňují stejně tak i vnitřní rysy osobnosti člověka, jako jsou vnitřní charakteristiky člověka (podnikatele). V každém případě musí mít člověk kolem sebe motivační prostředí a mít jisté zkušenosti a dovednosti, aby mohl přispívat k vytváření inovací. Tento příspěvek hledá odpovědi na to, zda znalosti z oblasti řízení inovací patří do skupiny synergických nástrojů člověka k ovlivňování tvorby úspěšných inovací.

1. Teoretická východiska k problematice

Jak již bylo zmíněno výše, existuje celá řada determinantů ovlivňujících růst podniku. Mezi ně patří i inovace. Článek nicméně není zaměřen na inovace jako takové, ale na získávání znalostí a vzdělání řídících pracovníků projektů v oblasti managementu inovací s cílem posílit vytváření úspěšných inovací na trhu[1]. Za úspěšnou inovaci na trhu můžeme považovat tu inovaci, která si najde svoje zákazníky, získá u nich oblibu či důvěru a dokáže zvýšit obrat prodeje a tím i produkovat vyšší než průměrný zisk.

Již v roce 1998 vyslovili Barringer a Greening myšlenku, že podnikání bude dříve nebo později konfrontováno s úkolem transferu znalostí, dovedností a intenzity motivace zaměstnanců kvůli dalšímu růstu podniku, ať už v oblasti geografické expanze, nebo ve zvyšování obratu tržeb, aktiv a počtu pracovníků. Právě znalosti jsou základem generování inovací. Znalosti do podniku přináší člověk. Existují dva druhy znalostí — *explicitní a implicitní*.

Explicitní znalosti má podnik běžně uloženy v databázi a správným řízením je může vhodně použít. Představují majetek podniku.

Implicitní znalosti si naopak firma musí sama pěstovat díky lidské aktivitě (Ruppel, Harrington, 2001). Také firma jako taková má na tvorbu implicitních znalostí vliv, a to tím jaké vytváří sociální prostředí. Díky tomu se stává podnik unikátní a láká nové schopné pracovníky (Isabel, 2011). →

[1] *Z tohoto důvodu se text zaměří spíše na samotné znalosti a s nimi spojené vzdělávání než na inovace, jejich definice apod.*

Hlavní podmínky, které určují vznik sociálního prostředí (klimatu) vedoucí k podpoře a rozvoji inovačního podnikání, se dají shrnout do dvou bodů (Pitra, 2006):

- zapojení všech pracovníků organizace do tvorby inovačních řešení a vybudování interního souladu v organizaci mezi jednotlivými útvary,
- zbavení všech pracovníků obav z chyb, kterých by se mohli dopustit při hledání nových řešení.

Znalosti, ať již explicitní nebo implicitní, jsou často nazývány znalostními aktivy. Jako takové představují pro podnik nehmotný majetek, konkrétně know-how, postupy ve výrobě či v receptu, duševní vlastnictví aj. To vše má velký potenciál na vytváření bohatství a blahobytu (Sheng-Tun Li, Won-Chen Chang, 2007). Tento druh aktiv je sice vlastnictvím organizace, ale je důležité mít na paměti, že původním majitelem je jedinec, který přispívá k rozvoji společnosti a je schopen komunikovat, myslet a řešit problémy (Vaškovičová, Koudelková, Svobodová, 2011). Tento jedinec se většinou označuje jako znalostní expert nebo jen znalostní pracovník. Někteří autoři se domnívají, že úloha znalostního pracovníka patří jen manažerům a vedoucím pracovníkům — např. Papadakis a Bourantas (1998). Na druhé straně se ovšem setkáváme s názory, že „každý pracovník patří do skupiny znalostních pracovníků" (Rosen, 2011). Rosen (2011) se dále domnívá, že pojmy „znalostní pracovník" a „dělník" se již dále vzájemně nevylučují. Lidé pracující „rukama" mohou také přispět svými znalostmi a zkušenostmi k rozvoji podnikání. Rysy charakterizující znalostního pracovníka jsou pak podle Nečase (2006) následující:

- výkonnost,
- odvaha,
- poctivost,
- důvěra,
- morálka,
- spravedlivost.

O důležitosti znalostí pro vytváření hodnotných aktiv, svědčí nejen ekonomické příspěvky a pojednání, ale i statistické výzkumy, které jsou zaměřeny na využívání informací[2] při generování inovací. Průzkumy jsou prováděny Eurostatem napříč evropskými zeměmi. Pro potřeby statistik člení Eurostat[3] informace do 4 základních skupin:

- vnitřní zdroje,
- zdroje informací z trhu,
- institucionální zdroje a
- ostatní zdroje informací.

Nejvíce využívanými zdroji informací a znalostí v podniku působícím v Evropské unii jsou vnitřní a tržní zdroje. Zhruba 40–50 % všech informací přichází z vnitřního prostředí. Největší podíl ve využívání interních informací je na Kypru, a to 86 %, nejméně pracuje s vnitřními informacemi Litva — 32 %. Pokud jde o informace a následně znalosti získané z trhu, tak největší podíl těchto znalostí přichází od zákazníků a od dodavatelů. Tento trend je viditelný napříč celou Evropskou unií. Podnikatelé v České republice získávají nejvíce informací buď z vnitřního prostředí podniku, okolo 39 %, anebo z tržních zdrojů, zejména od zákazníků — 32 %. Pouze něco málo přes 4 % tvoří institucionální zdroje a cca 5 % jsou informace a znalosti získané jiným způsobem (Parvan, 2007). Ačkoliv je trend napříč Evropou takový, že podnikatelé využívají opravdu mizivé procento informací z různých státních a evropských institucí, přesto tyto organizace nabízejí širokou škálu užitečných informací.

Znalosti podporují vznik inovačních nápadů, a to na jakémkoliv stupni vývoje a v jakémkoliv oddělení. Jinými slovy, inovační rozvoj podniku by dle Pitry (2006) nemělo zajišťovat pouze oddělení Vědy a výzkumu. Naopak tato činnost by se měla stát běžnou součástí každodenních záležitostí pro všechny pracovníky v podniku.

K získávání znalostí slouží vzdělávání. Může se jednat o vzdělávání podnikatelů, vlastníků, top

[2] *Informace vytváří znalosti.*
[3] *http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-GN-13-001/EN/KS-GN-13-001-EN.PDF.*

Tabulka č. 1 » *Procentuální zastoupení podniků v JMK ve výběrovém souboru*

Velikost podniků dle počtu zaměstnanců	Počet firem ve vzorku	Podíl firem ve vzorku (%)
50–249	6	1,87
10–49	17	5,30
1–9	298	92,83
Celkem	321	100,00

Pramen: vlastní zpracování

managementu a ostatních zainteresovaných zaměstnanců. Vždy je vhodné vycházet z toho, že (Vodák, Kucharčíková, 2011):

- vzdělávání je nutným předpokladem pro zvyšování výkonnosti jednotlivců v podniku,
- vzdělávání je významným prvkem ve zvyšování konkurenceschopnosti podniku,
- vzdělávání podporuje růst motivace zaměstnanců,
- vzdělávání pomáhá lépe zvládat změny současného dynamického působení trhu a podnikatelského prostředí aj.

Další důležitou rolí managementu, který se snaží zajistit komerční úspěch, je zajistit v dlouhodobé perspektivě účelnou koordinaci unikátních a zároveň kreativních přístupů, které se zakládají na reálném předpokladu úspěchu inovací (Pitra, 2006). Nesmí být zanedbána ani skutečnost, že vývoj inovací a jejich příprava pro zavedení vstupu na trh musí fungovat synergicky s ostatními běžnými činnostmi podnikatelské jednotky.

2. Metodologie

Pro výzkum bylo použito sekundární a primární šetření. Sekundární šetření se týkalo rešerší relevantní odborné literatury. Pro primární výzkum bylo použito dotazníkové šetření, při němž byly osloveny vybrané mikro, malé a střední podniky z Jihomoravského kraje. Podniky patří do sekce C podle NACE a z tohoto sektoru byly vybrány jen některé oblasti. Jmenovitě jde o tyto:

- 15 — Výroba usní a souvisejících výrobků,
- 26 — Výroba počítačů, elektronických a optických přístrojů a zařízení,
- 31 — Výroba nábytku.

Z Českého statistického úřadu si autorka vyžádala celkový přehled podniků spadajících do těchto oblastí v JMK. Základní soubor činil 3389 podniků.

Ze získaných údajů byla spočítána požadovaná návratnost dotazníků. Při požadované 95% míře spolehlivosti odhadu a 5% relevantní přípustné chybě, činila tato návratnost 321,16 dotazníku. Sběr dat se uskutečnil na jaře a v létě roku 2013 a k získání požadovaného počtu dotazníků (321 dotazníků) pro výběrový soubor bylo osloveno celkem 2105 podniků.

2.1 Dotazníkové šetření

Dotazníkové šetření patří ke kvantitativním metodám. Provádí se většinou za účelem zjištění názorů respondentů o tématech uvedených v dotazníku. Dotazníkové šetření bylo v tomto případě vyhodnocováno statistickými metodami. Otázky pro dotazník byly jako otevřené, tak i uzavřené, přičemž uzavřené otázky se dále dělily na alternativní (dvě možné varianty výběru) a selektivní (více než dvě varianty výběru) (Řezanková, 2010).

V rámci statistické analýzy bylo použito několik statistických testů. Testy byly provedeny pomocí programu IBM SPSS Statistics 20.

Pro statistické testování byla vybrána metoda testu dobré shody a Spearmanův koeficient. →

Testy dobré shody používáme v případech, kdy je na prvcích základního souboru měřen jen jeden znak X, který je náhodnou veličinou kvalitativního nebo kvantitativního typu. Z tohoto základního souboru je určen datový soubor (x_1, x_2, ..., x_n), jejž je možné roztřídit a určit absolutní třídní četnosti (Anděl, 2003).

V této práci je použit chí-kvadrát test dobré shody. Testuje se hypotéza H_0: $\pi_i = \pi_{i,0}$, kde $i = 1, 2, ..., K$ (K = počet kategorií), vůči alternativní hypotéze H_1:H_0. Používá se statistika daná vztahem

$$\frac{(n_i - n\pi_{i,0})^2}{n\pi_{i,0}},$$

kde $n\pi_{i,0}$ je očekávané obsazení i-té kategorie při výběru o rozsahu n. Za předpokladu, že platí H_0, má tato náhodná veličina chí-kvadrát s $(K-1)$ stupni volnosti (Řezanková, 2010).

Spearmanův koeficient pořadové korelace patří k základním testům, který se používá při testování dvou ordinálních proměnných. Každé hodnotě proměnné X je přiřazeno pořadí a_i tak, že $\sum a_1 = n(\frac{n+1}{2})$, každé hodnotě Y je přiřazeno pořadí b_i tak, že $\sum b_1 = n(\frac{n+1}{2})$.

Spearmanův koeficient může nabývat hodnot <–1; 1>. V případě, že hodnota je 1, mluvíme o pozitivní korelaci (přímá závislost). Pokud jsou hodnoty proměnné X seřazeny vzestupně a hodnoty proměnné Y seřazeny sestupně, získáme hodnotu –1, která je označována za negativní korelaci (nepřímou závislost). Hodnota 0 značí lineární nezávislost (Řezanková, 2010).

Kromě Spearmanova korelačního koeficientu existují i další neparametrické korelační koeficienty jako např. Kendallovo τ_c, Kendallovo τ_b, Goodman-Kruskalova γ a asymetrické Somersovo d. V případě použití IBM SPSS Statistics 20 program rovnou počítá všechny uvedené testy. Na základě pořadové korelace (Kendallova a Spearmanova) lze určit i sílu závislosti (Anděl, 2011).

3. Výsledky výzkumu

Výzkum probíhal v měsících březen až květen 2013 v Jihomoravském kraji. Pro potřeby výzkumu byly stanoveny následující hypotézy:

- **H1:** Podnikatelé s vyšším dosaženým vzděláním v oblasti inovací vytvářejí úspěšnější inovace než podnikatelé s nižším dosaženým vzděláním v oblasti inovací.
- **H2:** Teoretické znalosti o problematice managementu inovací jsou důležité pro generování úspěšných inovací.

Nejvíce využívanými zdroji informací a znalostí v podniku působícím v Evropské unii jsou vnitřní a tržní zdroje. Zhruba 40–50 % všech informací přichází z vnitřního prostředí. Největší podíl ve využívání interních informací je na Kypru, a to 86 %, nejméně pracuje s vnitřními informacemi Litva — 32 %. Pokud jde o informace a následně znalosti získané z trhu, tak největší podíl těchto znalostí přichází od zákazníků a od dodavatelů. Tento trend je viditelný napříč celou Evropskou unií. Podnikatelé v České republice získávají nejvíce informací buď z vnitřního prostředí podniku, okolo 39 %, anebo z tržních zdrojů, zejména od zákazníků — 32 %. Pouze něco málo přes 4 % tvoří institucionální zdroje a cca 5 % jsou informace a znalosti získané jiným způsobem.

Tabulka č. 2 » *Kontingenční tabulka absolutních četností pro hypotézu H1*

		Úroveň teoretických znalostí ředitele o inovacích				Celkem
		určitě ano	spíše ano	spíše ne	určitě ne	
Jsou vámi zaváděné inovace na trhu úspěšné?	vždy jsou zavedené inovace úspěšné	86	23	2	0	111
	více než jedna polovina zavedených inovací byla úspěšná	36	51	6	1	94
	polovina zavedených inovací byla úspěšná	9	18	46	6	79
	méně než jedna polovina zavedených inovací byla úspěšná	3	4	10	17	34
	zavedené inovace nebyly na trhu úspěšné	0	1	0	1	2
Celkem		134	97	64	25	320

Pramen: vlastní zpracování

Tabulka č. 3 » *Symetrické míry výpočtu u hypotézy H1*

		Hodnota	Asymp. Std. Error	Approx. T	Approx. Sig.
Tabulka pro 2 ordinální proměnné	Kendallovo τ_b	0,630	0,034	17,065	0,000
	Kendallovo τ_c	0,590	0,035	17,065	0,000
	Gama	0,802	0,033	17,065	0,000
	Spearmanův koef. korelace	0,690	0,035	16,989	0,000
Interval	Pearsonovo R	0,709	0,034	17,923	0,000
Počet validních případů		320			

Pramen: vlastní zpracování

3.1 Ověření hypotézy H1 — Podnikatelé s vyšším dosaženým vzděláním v oblasti inovací vytvářejí úspěšnější inovace než podnikatelé s nižším dosaženým vzděláním v oblasti inovací

Pro ověření této hypotézy byly použity otázky z distribuovaného dotazníku. Jelikož se při tomto zpracování testu vycházelo z výběrového souboru podnikatelů, byl předpoklad podroben statistickému testování. Z dotazníku byly vybrány následující otázky:

- 1. otázka: *Jsou vámi zaváděné inovace na trhu úspěšné?*
- 2. otázka: *Máte vy, jako majitel/ředitel podniku znalosti v oblasti inovací?*

Pro výpočet byly použity testy nezávislosti dvou proměnných (tabulka pro dvě ordinální proměnné), kam patří např. **Spearmanův koeficient pořadové korelace**. Kromě tohoto testu byly jako doplněk testovány symetrické míry **Goodman-Kruskalova** γ (gama), **Kendallovo** τ_b a τ_c, a asymetrická míra **Somersovo** d.

Pro testování musí být data vložena do kontingenční tabulky (viz tabulka č. 2).

Byly stanoveny dvě pomocné hypotézy:

- H_0 — existuje statistická nezávislost (nulový koeficient) mezi zkoumanými proměnnými; →

Tabulka č. 4 » *Asymetrické míry výpočtu u hypotézy H1*

			Hodnota	Asymp. Std. Error	Approx. T	Approx. Sig.
Tabulka pro 2 ordinální proměnné	Somersovo d	Symetrické testování	0,630	0,034	17,065	0,000
		Jsou zaváděné inovace na trh úspěšné? Dependent	0,645	0,034	17,065	0,000
		Úroveň teoret. znalostí ředitele o inovacích? Dependent	0,615	0,035	17,065	0,000

Pramen: vlastní zpracování za použití IBM SPSS Statstics 20

- $\mathbf{H_1}$ — existuje statistická závislost (nenulový koeficient) mezi zkoumanými proměnnými.

Výpočty jsou uvedeny v tabulkách č. 3 a 4, přičemž platí, že první zobrazuje symetrické míry výpočtu a druhá asymetrické Somersovo *d*. Součástí výstupu jsou také minimální hladiny významnosti, od nichž zamítneme nulovou hypotézu o nulovosti koeficientů.

Platí, že zamítáme nulovou hypotézu o nulovosti koeficientu ve prospěch hypotézy alternativní. Úspěšné vytváření inovací a vzdělání podnikatelů v oblasti inovací jsou závislé veličiny.

Ve výpočtu jsou uvedeny také hodnoty korelačních koeficientů, pomocí nichž můžeme určit, o jakou závislost jde. Pearsonův korelační koeficient pro proměnné intervalové (*Pearsonovo R*) nabývá hodnoty 0,709. Ostatní koeficienty nabývají hodnoty od 0,590 do 0,802 (*Kendallovo* τ_c až *gama*). Hodnoty koeficientů pořadové korelace (*Kendallova* a *Spearmanova*) jsou si blízké. Zaokrouhleně zhruba 0,63.

Jelikož jsou hodnoty kladné a blízké 1, hovoříme o tzv. pozitivní korelaci. Závislost tedy označíme za přímou a středně silnou. Ve všech případech platí, že zamítáme nulovou hypotézu o nulovosti koeficientu ve prospěch hypotézy alternativní. Úspěšné vytváření inovací a vzdělání podnikatelů v oblasti inovací jsou závislé veličiny.

Nulová hypotéza H_0 se zamítá ve prospěch alternativní hypotézy. Lze tedy konstatovat, že existuje vztah mezi úspěšnými inovacemi na trhu a teoretickými znalostmi podnikatele v oblasti inovací.

3.2 Ověření hypotézy H2 — Teoretické znalosti o problematice managementu inovací jsou důležité pro generování úspěšných inovací

V případě druhé hypotézy se na rozdíl od první jedná o testování subjektivních názorů a postřehů podnikatelů. Poskytuje odpověď na to, zda samotní podnikatelé považují teoretické znalosti z oblasti managementu inovací za důležité pro úspěšné zavádění inovací na trh. K testování byla použita následující otázka: *„Myslíte si, že teoretické znalosti ovlivňují úspěch inovací?“*

Tabulka č. 5 zachycuje četnosti odpovědí podnikatelů a již zde je patrné, že podnikatelé předpokládají, že teoretické znalosti o inovacích jsou důležité pro tvorbu úspěšných inovací. Pro testování, zda jsou podle podnikatelů teoretické znalosti důležité pro tvorbu inovací, je kromě výčtu četností použit **chí-kvadrát test dobré shody**.

Je vysloven předpoklad, že teoretické znalosti z oblasti inovací mají vliv na tvorbu úspěšných inovací.

Vzhledem k získaným četnostem, bylo možné předpoklad přeformulovat také tak, že pokud mezi četnostmi neexistuje významný rozdíl, teoretické znalosti o inovacích nepřispívají k tvorbě úspěšných inovací v podniku. Naopak, pokud mezi četnostmi existuje významný rozdíl, teoretické znalosti o inovacích přispívají k tvorbě úspěšných inovací v podniku.

Pro ověření hypotézy bylo opět použito statistického testování pomocí **χ^2 testu**. Byly položeny dvě pomocné hypotézy:

- H_0 — mezi četnostmi neexistuje významný rozdíl;
- H_1 (alternativní hypotéza) — mezi četnostmi existuje významný rozdíl.

Hladina významnosti byla stanovena na 1 %. První řádek značí vypočtenou hodnotu, *df* vyjadřuje stupeň volnosti a v posledním řádku je určena minimální hodnota (Asymp. Sig. = α'), od které se zamítá nulová hypotéza ve prospěch alternativní.

Platí vztah:

- $\alpha' \leq \alpha$, H_0 se zamítá;
- $\alpha' > \alpha$, H_0 se přijímá.

Na 1% hladině významnosti zamítáme nulovou hypotézu (mezi četnostmi neexistuje významný rozdíl) ve prospěch alternativní (mezi četnostmi existuje významný rozdíl), teoretické znalosti o inovacích jsou tedy důležité k tvorbě úspěšných inovací v podniku.

Tabulka č. 5 » *Četnosti pro výzkumnou otázku H2*

Myslíte si, že teoretické znalosti ovlivňují úspěch inovací?	Absolutní četnost	Relativní četnost (%)	Validní procentuální vyjádření
Určitě ano	107	33,3	35,8
Spíše ano	126	39,2	42,1
Spíše ne	53	16,5	17,7
Určitě ne	13	4,0	4,3
Celkem	299	93,0	100,0
Neodpovědělo	22	7,0	
Celkem	321	100,0	

Pramen: vlastní zpracování za použití IBM SPSS Statstics 20

Tabulka č. 6 » *Četnosti χ^2 testu pro hypotézu H2*

Myslíte si, že teoretické znalosti ovlivňují úspěch inovací?	Praktická četnost	Očekávaná četnost	Rozdíl
Určitě ano	107	74,8	32,3
Spíše ano	126	74,8	51,3
Spíše ne	53	74,8	-21,8
Určitě ne	13	74,8	-61,8
Celkem	299		

Pramen: vlastní zpracování za použití IBM SPSS Statstics 20

Tabulka č. 7 » *Výpočet χ^2 testu hypotézy H2*

	Teoretické znalosti o inovacích
Chí-kvadrát	106,391
Df	3
Asymp. Sig. α'	0,000

Pramen: vlastní zpracování za použití IBM SPSS Statstics 20

4. Výsledky výzkumu a následná diskuse

Ze studie rešerší vyplynula skutečnost týkající se vztahu vzdělání a tvorby inovací. Podle rešerše studií byla zjištěna přímá úměra: čím vyšší dosažené vzdělání, tím více generovaných inovací. Důležitá je však také úspěšnost inovací.

Pitra (2006) ve své knize uvádí, že pro úspěšné inovační aktivity je nutné mít dostatečné vzdělání. Ovšem dále nerozebírá, o jaký druh vzdělání (znalostí) se jedná. Vzhledem k tomuto tvrzení práce zkoumala vliv vzdělání z oblasti managementu inovací na tvorbu úspěšných inovací. Je to zejména z toho důvodu, že jiná studie, provedená v Salernu v Itálii přinesla zajímavé výsledky ve vztahu vzdělání-úspěšnost inovací na trhu. Autoři této studie se rozhodli zaměřit se na vztah vzdělání versus inovace. Výsledky byly docela překvapivé. Ukázalo se, že v tamní části Itálie sice existuje kladný vztah mezi tvorbou inovací a dosaženým vzděláním, ale záporný vztah mezi dosaženým vzděláním a úspěšnými inovacemi na trhu. Jinými slovy, čím vyššího stupně vzdělání[4] bylo dosaženo, tím více se inovace v podniku generují. Ovšem, pokud má být inovace na trhu úspěšná a generovat vysoké zisky, pak ti, kteří ji vytvářejí, nedosahují vysokého stupně vzdělání (Farace, Mazzotta, 2011).

Podle výsledků provedeného výzkumu tohoto příspěvku je možné sledovat přímou souvislost mezi teoretickými znalostmi z oblasti managementu inovací a úspěšností inovací na trhu. Lidé, mající teoretický přehled o managementu inovací, jsou schopni nejen produkovat více inovací, ale zejména vytvářet více úspěšných inovací než ti, kteří tento teoretický přehled nemají. Tento vztah si podnikatelé jasně uvědomují a v oblasti inovací si sami aktivně hledají nové informace.

Aktivní zapojení do procesu vzdělávání v oblasti managementu inovací zvyšuje povědomí o tomto procesu a zároveň jej příznivě ovlivňuje. Podnikatelé mohou využít placené kurzy, které nabízejí různé agentury. Tyto kurzy mohou být buď individuální, nebo skupinové, případně lze využít formu e-learningu. Nicméně těchto specializovaných vzdělávacích programů je málo a vyskytují se v nabídce velkých známých agentur výjimečně. Je nutné hledat ve specializovaných institucích prostřednictvím webových stránek nebo sociálních sítí. Vhodné je být navázán na zprostředkovatele těchto akcí.

V případě, že se v okolí podniku nenachází taková agentura, může podnikatel studovat sám pomocí dostupných tištěných i elektronických materiálů. Proces vzdělání by měl být rozdělen do následujících kroků:

- Stanovení cíle vzdělání (jaká oblast z inovací podnikatele zajímá).
- Nalezení vhodné formy výuky (agentura, e-learning, samostudium, CŽV, MBA studium a jiné).
- Ohodnocení získaných znalostí a jejich uplatnitelnosti v praxi.
- Po absolvování vzdělání si udržovat a obnovovat znalosti pomocí aktuálních informací (dají se získat z odborných monografií, tematicky zaměřených časopisů, z relevantních internetových stránek nebo v rámci půldenních až jednodenních seminářů).

Získané znalosti je vhodné předávat i svým spolupracovníkům neboli všem zainteresovaným osobám ve firmě. Pokud je to žádoucí, je možné zaplatit i vzdělávací kurzy pro některé vybrané pracovníky. O vhodnosti těchto kurzů by měl rozhodovat každý podnikatel sám na základě zkušeností s uplatňováním nabytých znalostí při procesu zahájení, tvorby a zavádění inovací na trh.

5. Závěr

Získávání vzdělání z oblasti managementu inovací je pro oblast vytváření úspěšných inovací na trhu klíčovým tématem. Na skutečnost důležitosti vzdělávání u nás upozorňuje i Pitra (2006) a záro-

[4] *Středoškolské, vysokoškolské — bakalářské nebo inženýrské aj.*

veň je nutné brát v úvahu i studii Farace a Mazzotty z roku 2011, která tvrdí, že úspěšnost inovací na trhu nevykazuje pozitivní závislost na výši dosaženého vzdělání. Vzhledem k tomuto tvrzení zkoumala práce vliv vzdělání z oblasti managementu inovací na tvorbu úspěšných inovací, tedy zaobírala se specifikovanou oblastí vzdělávání. Výzkum přinesl zajímavé výsledky a ukázal, že teoretické znalosti z oblasti managementu inovací jsou důležité pro tvorbu úspěšných inovací na trhu a ti, kteří mají znalosti z této oblasti, jsou také schopni generovat úspěšné inovace na trhu a to častěji než ti, kteří tyto znalosti nemají. Důležité je i poznání, že podnikatelé subjektivně cítí významnost získání vzdělání (teoretických znalostí) v managementu inovací a sami toto vzdělání vyhledávají.

Do budoucna je žádoucí, aby podnikatelé zajišťovali vzdělání nejen pro sebe, ale i pro zainteresované pracovníky, a získané informace a znalosti v podniku sdíleli tak, aby se nevytrácely. Naopak, informace by se měly stávat podkladem pro vytváření společných plánů a strategií a jejich naplňování.

LITERATURA A PRAMENY

1. ANDĚL, J. (2003): *Statistické metody*. 3. vydání. Praha: Matfyzpress, 299 p.
2. ANDĚL, J. (2011): *Základy matematické statistiky*. 3. vydání. Praha: Matfyzpress, 358 p.
3. BARRINGER, B. C., GREENING, D. V. (1989): Small business growth through geographic expansion: A comparative case study. *Journal of Business Venturing*, pp. 467–492
4. EUROSTAT: *Science, technology and innovation in Europe*. 2013, 123 p. [online]. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-GN-13-001/EN/KS-GN-13-001-EN.PDF
5. FARACE, S., MAZZOTTA, F. (2011): The causes ad the effects of innovation in small and medium firms. In: *Business and Economics*. Washington: International Council for Small Business (ICSB), pp. 1–38
6. ISABEL, A. (2011): The impact of market orientation dimensions on client cooperation in the development of new service innovations. *European Journal of Marketing*, pp. 43–67
7. MARCATI, A. et al. (2008): The role of SME entreprenueurs' innovativeness and personality in the adoption of innovations. *Research Policy*, pp. 1–21
8. NEČAS, S. (2006): *Psychologické faktory v oblasti inovačních aktivit*. Praha: Computer Press, 236 p.
9. PAPADAKIS, V., BOURANTAS, D. (1998): The Chief Executive Officer as Corporate Champion of Technological Innovation: An empirical investigation. *Technology Analysis and Strategic Management*, pp. 89–109
10. PARVAN, V. S. (2007): *Community Innovation Statistics*. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-07-081/EN/KS-SF-07-081-EN.PDF
11. PITRA, Z. (2006): *Management inovačních aktivit*. 1. vydání. Praha: Professional Publishing, 438 p.
12. ROSEN, E. (2011): *Every Worker Is a Knowledge Worker*. http://www.businessweek.com/managing/content/jan2011/ca20110110_985915.htm
13. RUPPEL, C. P., HARRINGTON, S. J. (2001): Sharing knowledge through intranets: A study of organizational culture and intranet implementation. *IEEE Transactions on Professional Communication*, 44(1), pp. 37–51
14. ŘEZANKOVÁ, H. (2010): *Analýza dat z dotazníkových šetření*. 2. vydání. Praha: Professional Publishing, 217 p.
15. SCHENG-TUN, L., WON, C. (2009): Exploiting and transferring presentational knowledge assets in R&D organizations. *Expert Systems with Applications*, pp. 766–777
16. VAŠKOVIČOVÁ, J., KOUDELKOVÁ, P., SVOBODOVÁ, A. (2011): *Interpersonal skills as an aspect of innovation*. Brno: BUT

17. VODÁK, J., KUCHARČÍKOVÁ, A. (2011): *Efektivní vzdělávání zaměstnanců*. Praha: Grada Publishing, 240 p.

KLÍČOVÁ SLOVA
inovace, management inovací, vzdělávání, znalosti

Knowledge in the field of innovation management and their impact on innovation creation in enterprises

ABSTRACT
Education presents competitive advantage for businesses. The article deals with issue of education in field of innovation and management innovation and tries to answer whether entrepreneurs find knowledge about innovation important. Education in this field is challenge for businessman as well as for their employees. The research was made in South Moravia in the Czech Republic and there were used both primary and secondary research. For the secondary research were used monographs and papers and contributions in scientific international and national journals. Primary research was based on questionnaires survey. Results from the primary research are important especially for entrepreneurs who attempt to succeed with product innovation or other types of innovation on the market. The possible impact of knowledge and education in field of innovation is discussed in this article.

KEYWORDS
innovation, innovation management, education, knowledge

JEL CLASSIFICATION
A29, M10, O10

Vztah CSR a finančního výkonu firmy

Ing. Veronika Mokrejšová, Ph.D. » Katedra obchodního podnikání a komerčních komunikací, Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze[1]

1. Úvod

Corporate social responsibility (dále CSR) je v dnešní době velmi moderním tématem. Stejně tak jsou v Evropě velmi diskutovaným problémem dodavatelsko-odběratelské vztahy. Tento článek by měl ukázat, že tato dvě témata nejsou od sebe tak vzdálená, jak by se na první pohled mohlo zdát.

Snaha o regulaci dodavatelsko-odběratelských vztahů prostoupila již většinu zemí Evropské unie, v České republice se tak stalo díky zákonu č. 395/2009 Sb., o významné tržní síle při prodeji zemědělských a potravinářských produktů a jejím zneužití (dále jen zákon). Zákonodárce se tak snažil vyrovnat jistou nerovnost sil, která může vzniknout při vyjednávání maloobchodníků a jejich dodavatelů. Tito si stěžují, že jejich odběratelé na nich uplatňují tzv. nekalé praktiky.

Zákonné řešení však nemusí být jedinou možností. V některých případech lze totiž určitý společenský problém řešit nikoliv legislativní cestou, ale dobrovolnou samoregulací. A zde se právě může propojit problematika dodavatelsko-odběratelských vztahů se CSR, které se snaží o společensky odpovědné chování vůči všem svým stakeholderům, včetně obchodních partnerů, tedy dodavatelů, respektive odběratelů. Pokud by totiž firmy naplňovaly koncept CSR i v oblasti dodavatelsko-odběratelských vztahů, zákonná úprava by byla zbytečná a maloobchodníci by společně se svými dodavateli profitovali z uplatňování win-win strategie.

Otázkou je, zda se to silnějšímu subjektu vyplatí. Jen za tohoto předpokladu totiž lze uvažovat, že situace vzájemné společenské odpovědnosti reálně nastane. *Cílem tohoto článku je* na tuto otázku odpovědět, tedy *zjistit, zda se CSR vyplatí, a zda tedy existuje dostatečný motiv, aby CSR mohlo být řešením dodavatelsko-odběratelských vztahů*. Nepřímo tak budeme sledovat efektivnost různých typů regulace problému v tržním prostředí.

Za tímto účelem byla zvolena následující metodika: bude provedena rešerše literatury s tématikou vztahu CSR a finančního výkonu firmy. Nejde ani tak o vyčerpávající přehled veškeré dostupné literatury na toto téma, jako spíše o zmínění takových děl, ze kterých lze usuzovat na problematiku dodavatelsko-odběratelských vztahů. U jednotlivých uvedených pramenů pak bude diskutováno téma maloobchodu a jeho dodavatelů ve vztahu k danému dílu.

Článek pak bude dělen následovně: nejprve krátce představím problematiku dodavatelsko-odběratelských vztahů a poté vymezím pojem CSR →

[1] *E-mail: veronika.mokrejsova@centrum.cz.*

a související pojmy. Pak již bude následovat přehled literatury dostupné k tématu vztahu CSR a finančního výkonu firmy společně s praktickou aplikací na téma dodavatelsko-odběratelských vztahů v ČR.

2. Problematika dodavatelsko-odběratelských vztahů[2]

Po přechodu na tržní systém v 90. letech minulého století začaly do České republiky společně s dalšími zahraničními investicemi přicházet i nadnárodní maloobchodní řetězce. Vzhledem k tomu, že se jedná o velké firmy, začali si čeští dodavatelé, z nichž mnozí jsou pouze malými a středními firmami, stěžovat, že při vzájemném vyjednávání nejsou síly rovnoměrně rozloženy a řetězce v obchodních vztazích uplatňují tzv. „nekalé praktiky". Jedná se například o dlouhé lhůty splatnosti, vratky, retrospektivní vyžadování slev, požadování různých poplatků, náhlé ukončení obchodního vztahu atd. (více viz Mokrejšová, 2011).[3]

Postupně vznikaly různé tlaky na zákonné řešení (geneze zákona viz Zadražilová, 2011: 106), které vedly ke vzniku zákona č. 395/2009 Sb., o významné tržní síle při prodeji zemědělských a potravinářských produktů a jejím zneužití. Tento zákon vyjmenovává mnoho konkrétních praktik, které odběratelům zakazuje. Není cílem tohoto článku rozhodnout, zda zákon dodavatelům pomohl či nikoliv (k tomu viz Zadražilová, 2011: 115; Mokrejšová, 2013a) nicméně je jisté, že ne všichni jsou se zákonem spokojeni. Odběratelé tvrdí, že je diskriminační, dodavatelé na něj nemají jednotný názor, odborníci upozorňují na jeho právní chyby (jako například neexistující a nedefinované pojmy, nejednoznačnost výkladu atd. více viz Zadražilová, 2011: 116; Pelikán, 2009). Zákon navíc chrání pouze dodavatele vůči maloobchodu, takže nejslabší články dodavatelsko-odběratelského řetězce, malé a střední podniky, které do maloobchodu dodávají přes další mezičlánek, vůbec chráněny nejsou. Naopak může být paradoxně zákonem zvýhodněn dodavatel, který má na trhu monopol.

Po zhruba roce účinnosti zákona proběhla diskuze o jeho zrušení (ÚOHS, 2011a) a bylo navrženo jeho rozpuštění do zákona o ochraně hospodářské soutěže a zákona o cenách (ÚOHS, 2011b). K těmto návrhům proběhla jednoměsíční veřejná diskuze ukončená 7. května 2011. Brzy poté se měl materiál projednávat ve vládě. Postupně však byla tato problematika v plánu legislativních prací vlády přesunuta až na říjen 2013 (Vláda ČR, 2013). Po pádu vlády nelze příliš očekávat, že se ještě k výsledkům diskuze někdo vrátí. Téma nicméně stále zůstává silným politikem (viz například Parlamentní listy, 2013).

Otázka, zda zákonné řešení je tou pravou a jedinou cestou, také úzce souvisí s tématem tohoto článku: pokud by se totiž ukázalo, že CSR může být řešením dodavatelsko-odběratelských vztahů, mohla by pak legislativní cesta být již zbytečná. Toto tvrzení bude podrobněji diskutováno na konci tohoto článku. Na tomto místě uvedeme pouze, že na úrovni Evropské unie zatím (ve shodě s principem ochrany slabší smluvní strany, kterou je zde spotřebitel, nikoliv jeden z podnikatelů) k žádnému centrálnímu řešení nedochází. EU podporuje spíše cestu sledování trhu (viz například Evropská komise, 2009a, 2009b, 2010a, 2010b) a samoregulace (Evropský parlament, 2011) a případné řešení ponechává prozatím na svých členských státech. Zda bude Zelená kniha o nekalých obchodních praktikách (Evropská komise, 2013) cestou k centralizaci regulace této problematiky na úrovni EU, není doposud zřejmé.

Je nutné také upozornit, že celá problematika „nekalých praktik" je diskutabilní. Tyto praktiky bezesporu existují, nicméně ne pouze ze strany

[2] *Problematika dodavatelsko-odběratelských vztahů je podrobně rozebrána v Mokrejšová (2013a).*

[3] *Je důležité zdůraznit, že v tomto článku se tedy nejedná o nekalou soutěž dle obchodního zákoníku ani o protisoutěžní jednání dle zákona o ochraně hospodářské soutěže, ani o nekalé praktiky vůči spotřebiteli, ale o praktiky zakázané zákonem 395/2009 Sb., viz dále.*

odběratelů, ale i ze strany dodavatelů (Evropská komise, 2010b). Navíc ne všichni dodavatelé mají menší vyjednávací sílu, než odběratelé (mnoho smluv je vyjednáváno na nadnárodní úrovni mateřskými společnostmi, kde nerovnost sil rozhodně není srovnatelná například s nerovností drobného zemědělce vůči maloobchodníkovi). Také ne všechny praktiky, na které dodavatelé upozorňují, musejí skutečně být nekalé nebo nekalé vůči všem dodavatelům. V tomto článku se nicméně nebudeme zabývat tím, zda a které praktiky jsou nakolik nekalé (k tomu viz Mokrejšová, 2013b). Přijmeme předpoklad, že nekalé praktiky existují a potřebují řešení. Otázka, zda řešením může být i společenská zodpovědnost firem, nebo zda je ho možné dosáhnout pouze zákonnou cestou, je pak klíčovým tématem tohoto článku. Před jejím zodpovězením však ještě krátce uvedu do tématu CSR jako takového, znovu se zřetelem na zaměření tohoto článku.

3. Vymezení CSR a souvisejících pojmů

CSR je moderním fenoménem, nicméně jeho kořeny jdou hluboko do minulosti — svůj prapůvod má již ve starém Řecku (Eberstadt, 2001). Jeho dnešní podoba se formovala díky individuálním aktivitám firem od 18. století (ISO, 2004: 2), samotný pojem společenská zodpovědnost firem se pak začal běžně používat v 70. letech minulého století (Marlin, 2003) a s jeho stále častějším skloňováním v průběhu dalších let rostl i význam konceptu CSR samotného.

Pokud bychom chtěli CSR definovat, můžeme použít jednu z mnoha různých definic, které se v literatuře velmi hojně vyskytují, a to v podstatě již od druhé poloviny dvacátého století. Alexandr Dahlsrud (2008) nejdůležitější z těchto definic analyzoval a stanovil 5 základních dimenzí, které se v nich nejčastěji vyskytovaly: jedná se o dimenze ekonomickou, environmentální, sociální, stakeholder dimenzi a dimenzi dobrovolnosti. Jinými slovy: CSR se chápe většinou jako koncept, který nastoluje ekonomickou, environmentální a sociální zodpovědnost firmy, a to ve vztahu k jejím jednotlivým stakeholderům a na základě dobrovolného rozhodnutí firmy.

První tři z výše uvedených dimenzí pak tvoří takzvané triple bottom line, trojí zodpovědnost, trojí základ podnikání (Business Leaders Forum, 2008), někdy se také používá zkratka 3P — people, planet, profit (Trnková, 2004: 7). Tyto dimenze jsou však zároveň pilíři udržitelného rozvoje, který se CSR velmi úzce souvisí. CSR je dnes vnímáno jako subsystém udržitelného podnikání — sustainable business.

Všeobecně přijímanou definici udržitelného rozvoje nalezneme v tzv. zprávě Brundtlandové, která ji definuje jako rozvoj, který „uspokojuje potřeby současnosti, aniž by ohrožoval schopnost příštích generací uspokojovat své vlastní potřeby“ (Světová komise pro životní prostředí a rozvoj OSN, 1987: 24). Pro účely tohoto článku je vhodné také zmínit, že Konrad et al. (2006) vytvořili tzv. soustavu udržitelného rozvoje, ve které dimenze udržitelnosti konkretizuje pro firmy. U ekonomické zodpovědnosti soustava obsahuje následující tři konkrétní faktory:

1. finanční výkon (ziskovost, hodnota pro akcionáře, zisk, obrat, cash-flow, likvidita…);
2. dlouhodobá konkurenceschopnost (strategický management a plánování v dlouhém období, *řízení dodavatelského řetězce*, výzkum a vývoj);
3. ekonomický dopad (toky peněz mezi firmou a jejími stakeholdery — platba daní, platů, dividend a další pozitivní i negativní externality).

4. Vztah CSR a finančního výkonu firmy

Z názvu „společenská odpovědnost firem“ by se mohlo zdát, že uplatňování konceptu CSR je jistým altruistickým počinem firmy, která na své vlastní náklady (kterými snižuje svůj zisk) prospívá společnosti tím, že se snaží jednat společensky zodpovědně. Dle Steurera (2005: 275) pak CSR skutečně ze sociálního pilíře vychází, jednalo se o filantropii a paternalismus motivované etickými zásadami plynoucími často z náboženských hodnot (ISO, →

2004: 2). A díky těmto kořenům pravděpodobně vznikl i název CSR.

Nicméně z výše uvedené analýzy definic CSR jednoznačně plyne, že ekonomický pilíř je v konceptu společenské zodpovědnosti firem zastoupen, a to zcela rovnoprávně ve vztahu k ostatním dvěma dimenzím. Obrazně bychom mohli říci, že trojnožka CSR by bez ekonomické dimenze „padala".

Ve výše uvedené Konradově soustavě udržitelného rozvoje vidíme, že v ekonomickém pilíři se nejedná pouze o ekonomický dopad na stakeholdery, ale také o finanční výkon firmy samotné — ziskovost, dlouhodobá konkurenceschopnost, vytváření hodnoty pro akcionáře atd. Jinými slovy, snaha o dlouhodobou prosperitu firmy by měla být již z definice integrální součástí CSR.

Otázkou však zůstává, zda tato teoretická konstrukce platí i v praxi, tedy zda se CSR „vyplatí", jestli skutečně firmy, které tento koncept uplatňují, mají konkurenční výhodu a dlouhodobě generují zisk. Na tuto otázku se již snažilo odpovědět mnoho autorů. V tomto článku provedu rešerši vybraných děl na toto téma tak, aby z těchto děl bylo možno usuzovat na řešení dodavatelsko-odběratelských vztahů tak, jak bylo již popsáno v úvodu.

Nejprve je však pro pochopení níže uvedeného textu nutné upozornit na jednu skutečnost: v problematice CSR není zcela zavedeno jednotné názvosloví a každý autor často používá takové pojmy, které mu nejvíce vyhovují či nejlépe postihují danou situaci. V rešerši děl o vztahu CSR a finančního výkonu firmy se proto nezaměříme pouze na samotné CSR, ale také na udržitelný rozvoj, firemní udržitelnost, stakeholder management, corporate sustainability management a další, které se nějakým způsobem CSR dotýkají a souvisejí s tématem tohoto článku. Mezi těmito jednotlivými pojmy nebude níže přísně rozlišováno, protože ve sledovaném kontextu vztahu k finančnímu výkonu firmy jsou lehce zaměnitelné, aniž by došlo ke ztrátě smyslu. Proto v mnoha případech nahradíme pojem použitý autorem zkratkou CSR tak, aby text získal konzistenci. Přílišné definování ostatních užívaných pojmů a jejich odlišností zde totiž není podstatné.

4.1 Klasifikace literatury

Statě zabývající se tématem vztahu CSR a finančního výkonu firmy nejen používají rozmanité pojmy označující společenskou zodpovědnost, ale přistupují k problematice z různých úhlů pohledu a docházejí k velmi odlišným a často vzájemně rozporuplným výsledkům (Ullman, 1985).

Salzmann (2005) rozděluje díla s tématem „business case for corporate sustainability" na teoretické studie založené na určité ekonomické teorii a studie empirické. Posledně jmenované dále dělí na instrumentální a deskriptivní. Instrumentální díla mají empiricky potvrdit hypotézu o vzájemném vztahu CSR a finančního výkonu firmy, a to buď kvalitativně (CSR vede ke snížení rizika, ochrana životního prostředí vede k úspoře nákladů), nebo kvantitativně (pomocí nalezení souvislostí mezi indexy ekonomického a společenského výkonu, například cena akcie porovnaná s některým z indexů měřících společenské chování firmy). Mezi deskriptivní pak patří popisy manažerských přístupů k CSR a popisy interních a externích hnacích sil a překážek, které podporují, respektive brzdí CSR.

Klíčové pro účel tohoto článku je nicméně dílo Prestona a O'Bannona (1997), ve kterém navrhují dva možné vztahy mezi CSR a finančním výkonem firmy: pozitivní a negativní, s tím, že u obou těchto alternativ může buď CSR ovlivňovat finanční výkon, nebo naopak finanční výkon vést k určité úrovni CSR, nebo může být vztah vzájemný. Salzmann (2005) přidává ještě třetí, neutrální vztah. Vzhledem k tomu, že klíčovou otázkou této kapitoly je, zda CSR vede k vyššímu finančnímu výkonu firmy, či nikoliv, využiji pro členění sledovaných děl tuto strukturu, a to právě pro její jednoduchost a přehlednost.

K těmto třem možným druhům vztahu ještě přidám čtvrtý, tzv. podmíněně pozitivní vztah, a to proto, že existují taková díla, která spatřují mezi

CSR a finančním výkonem firmy pozitivní vazbu za splnění určitého předpokladu. Jsou to často manažerské návody typu „co dělat, aby se CSR vyplatilo“. Dle názoru autorky tyto články nepatří ani k pozitivním dílům, která podmínky nekladou a dokazují přímo kladný vztah, ani k dílům neutrálním, která žádný vztah mezi společenskou zodpovědností a finančním výkonem firmy nenalézají.

4.2 Negativní vztah CSR a finančního výkonu firmy

V přehledu děl začnu nejprve takovými články a autory, kteří mezi CSR a finančním výkonem firmy spatřují vztah negativní, a dle jejich názoru tedy CSR firmě neprospívá.

4.2.1 CSR jako neefektivní socialismus a politizace

Asi nejznámějším polemikem se CSR je nositel Nobelovy ceny Milton Friedman, který tento svůj postoj odůvodňuje právě negativním vztahem společenské odpovědnosti a ekonomického výkonu firmy. Ve své stati (Friedman, 2005) argumentuje takto: myšlenka společenské zodpovědnosti podnikání je čistým socialismem. Zodpovědností manažerů podniku je ve prospěch vlastníků vydělat co nejvíce peněz, přičemž je samozřejmě nutné dodržovat pravidla daná společností, a to jak ta zákonná, tak etické zvyklosti. Pokud by však měl mít vedoucí pracovník při výkonu své funkce ještě jiné odpovědnosti, znamenalo by to, že již nejedná v zájmu svých zaměstnavatelů-majitelů podniku a ve vztahu nájemce-zmocněnec selhal.

Dle Friedmana ale společensky zodpovědné chování firmy může poškodit i zákazníky a zaměstnance – pokud například investice do životního prostředí vedou ke snížení platů nebo zvýšení ceny zboží. Je lépe, aby akcionáři, zákazníci či zaměstnanci své peníze použili sami tak, jak si přejí. Pokud firma na své náklady koná dobro pro společnost, uvaluje tak vlastně daně na ty, jejichž peníze byly za tímto účelem vynaloženy. Tím, že manažer rozhoduje, od koho jakou daň vybere a na jaký účel ji použije, stává se zákonodárcem, výkonnou mocí i soudcem, pak by ale měl být volen stejně jako politici.

V důsledku toho pak nikoliv tržní, ale politický mechanismus rozhoduje o alokaci zdrojů ve společnosti, což je socialistická myšlenka vedoucí k neefektivitě. Vzhledem k tomu, že manažer firmy je odborníkem na řízení podniku, není pravděpodobně schopen efektivně řešit politické problémy. A i kdyby byl, není pomalé řešení problémů politickou cestou důvodem k zavedení nedemokratické cesty rozhodování manažerů o obecném dobru.

Výjimkou je případ jediného vlastníka podniku, který sám rozhoduje o vlastních penězích. Dobro tedy je možno dělat, ale pouze na vlastní náklady, nikoliv z peněz ostatních.

Je však nutno podotknout, že i Milton Friedman mnohé chování firem, které se označuje jako společensky zodpovědné, uznává jako vhodné. Pokud firma investuje do místní komunity, aby získala motivované zaměstnance, může to v dlouhém období vést k vyššímu zisku. Dokonce i charitativní příspěvky, které akcionáři věnují prostřednictvím své firmy za účelem snížení daní, jsou dle Friedmana v pořádku. Jinými slovy, firma se smí navenek chovat společensky zodpovědně, ale pouze v tom případě, že primárně sleduje cíl ziskovosti. Pokud jako vedlejší efekt zvýší svůj goodwill díky statutu společensky zodpovědné firmy, není možné takovému jednání něco vytknout.

Z pohledu Miltona Friedmana tedy neefektivitu a ztráty pro firmu, a tím akcionáře, ale i zaměstnance a zákazníky způsobuje „čisté“ CSR vedené altruismem. Společensky odpovědné chování firmy může sice k ziskovosti vést, pak ale není důležité, že se jedná o CSR, ale že jde o strategii motivovanou ziskem, byť navenek je chápána jako vedená společenským motivem. Pokud toto ještě zvýší goodwill firmy, a tím její ziskovost, je dosaženo maximální efektivity. Společenská odpovědnost sama o sobě však k zisku nevede.

Pokud bychom měli výše uvedenou teorii aplikovat na dodavatelsko-odběratelské vztahy, pak →

dle Friedmana vede CSR k nastolení politického mechanismu, který vytlačuje mechanismus tržní. V něm je spolupráce všech partnerů zcela dobrovolná – jedinec buď ze vztahu profituje, a pak spolupracuje, nebo z něj nemá žádnou výhodu, a pak na spolupráci nepřistoupí. Zdá se, že právě absence zcela svobodného rozhodnutí obchodních partnerů o podobě vzájemné spolupráce je klíčem problému dodavatelsko-odběratelských vztahů. Dodavatelé si totiž často stěžují, že podmínky smluvního vztahu diktuje maloobchodník. Z rozhovorů s menšími dodavateli vyplývá, že o smlouvách se příliš nevyjednává, mají na výběr buď ji podepsat, nebo zboží nedodávat.[4]

Pokud bychom pak měli na základě Friedmanovy teorie rozhodnout, zda je lepší zákonná cesta řešení, nebo cesta CSR, dochází zde k zajímavému paradoxu: Friedman totiž vyznává pouze svobodný trh a nikoliv politizaci. Vzhledem k tomu, že dle jeho teorie i CSR vede k větší politizaci, není vlastně ani jedna z cest vhodná. Klíč k řešení by pak mohl ležet v úvodní poznámce, že firmy mají sledovat co největší zisk za předpokladu plnění základních pravidel společnosti, a to včetně etických zvyklostí. Friedman tudíž klade dodržování určitých nejzákladnějších etických pravidel zcela mimo CSR, jako samozřejmé morální jednání každé osoby, které je předpokladem čistého tržního mechanismu. Jakým způsobem ale postupovat, pokud tento základní morální předpoklad není splněn, není zodpovězeno.

4.2.2 CSR a corporate governance

Ekonomické zdůvodnění upřednostnění akcionářů před ostatními stakeholdery nalezneme u Johna R. Boatrighta. Boatright se snaží ospravedlnit americký model corporate governance, kdy ze zákona jsou manažeři povinni sledovat zájmy akcionářů. Proti této zákonné úpravě brojí mnozí kritici, kteří požadují uzákonění zohledňování práv ostatních stakeholderů (např. Freeman, 2005). Boatright argumentuje Coaseho teorií transakčních nákladů. Všichni stakeholdeři (včetně akcionářů) vystupují vůči firmě v určitém smluvním vztahu, ať už psaném nebo nepsaném. Tyto vztahy, pokud jsou zcela svobodně smluveny na trhu, pak vedou k nejefektivnější alokaci zdrojů a jakékoliv jiné řešení vede ke ztrátě bohatství.

U akcionářů totiž vzniká problém nájemce a zmocněnce, kdy díky asymetrické informaci mají manažeři možnost firmu řídit v neprospěch akcionářů. Proto musejí mít vlastníci akcií také právo na kontrolu, které ochraňuje jejich právo na dividendu. Vzhledem k tomu, že právě akcionáři mají největší motivaci kontrolovat, zda je firma řízena tak, aby generovala maximální zisk, je nejefektivnější právě jim kontrolu svěřit, a to ve prospěch všech ostatních stakeholderů. Jen pokud je firma řízena pouze ve prospěch akcionářů (při dodržování smluv s ostatními stakeholdery), přináší společnosti jako celku maximum, což je výhodné i pro ostatní stakeholdery. Jinými slovy: dobrovolné aplikování CSR z rozhodnutí manažerů (nejedná se tedy o dodržování smluvních vztahů se stakeholdery, ale o aktivitu nad jejich rámec) vede k neefektivitě pro společnost jako celek. Ostatní stakeholdeři mají pak jiné prostředky ochrany: uzavřené smlouvy a možnost jejich soudního vymáhání, diverzifikaci, zákony (na ochranu spotřebitelů, zaměstnanců atd.).

Pokud bychom výše uvedenou teorii měli aplikovat na dodavatelsko-odběratelské vztahy, pak z ní vyplývá, že by se nejen maloobchodním řetězcům, ale ani společnosti jako celku nevyplatilo, pokud by odběratelé na výrobce brali ohledy nad rámec dojednaných smluv. Zde je však nutné uvést některá další tvrzení z Boatrightova článku: Zaprvé, autor předpokládá, že vznik smluv mezi partnery je zcela svobodný, bez nátlaku, a každý z účastníků smluvního vztahu v něm za nejnižší náklady získává nejvyšší benefity. Tento předpoklad bohužel není vždy v dodavatelsko-odběratel-

[4] *Je však otázkou, nakolik je možné po obchodnících požadovat, aby i s nejmenšími dodavateli vedli dlouhá jednání o všech podmínkách smlouvy. Nárůst nákladů smluvní vztah se stovkami dodavatelů by se pak promítl ve spotřebitelské ceně.*

Neexistuje jednoznačný názor na finanční dopady uplatňování CSR ve firmě, a tedy ani jednoznačná odpověď na otázku o existenci finanční motivace k naplňování CSR. Někteří autoři s myšlenkou CSR polemizují a upozorňují, že firma musí sledovat pouze zisk ve prospěch svých akcionářů, čímž v konečném důsledku nejvíce prospívá také společnosti. Jiní vztah mezi společenskou zodpovědností firmy a ziskovostí nenalezli. Existují však také autoři, kteří jsou o kladném ovlivňování finančních výsledků firmy prostřednictvím CSR přesvědčeni, popřípadě uvádějí návody, za jakých podmínek k tomuto pozitivnímu efektu může dojít.

ských vztazích splněn — viz výše. Zadruhé, tato teorie stojí na dodržování smluv (což znamená například neexistenci retroaktivních změn, takzvaných zadních marží atd.). Zatřetí, již při uzavírání smluv a po celou dobu smluvního vztahu je nutná určitá základní úroveň morálního jednání (respektující například výše zmíněnou smluvní svobodu atd.). Pokud by tyto předpoklady byly splněny a veškerá ujednání mezi dodavateli a odběrateli byla dobrovolná a dodržovala se, věřím, že pak by zákon o významné tržní síle již nebyl potřeba.

K tématu dodavatelsko-odběratelských vztahů je ještě vhodné ocitovat následující: *„…zastánci teorie smluv se na efektivnost užití právních norem za účelem změny vyjednaných pozic na trhu dívají skepticky… právní normy jsou slabými nástroji k nápravě nerovnoměrného rozdělení moci“* (Boatright, 2005: 53). V celém článku Boatright zdůrazňuje, že právě trh a možnost svobodně na trhu vyjednat obsahy smluv mezi firmou a stakeholdery vedou k maximální efektivitě. *„Nerovnost v moci jednotlivých zájmových skupin dané firmy nelze řešit zákonnou cestou, protože silnější skupina svou sílu využije jiným způsobem“* (Maitland, 2001). Jestliže jsou maloobchodníci silnější, pak zákon obejdou a svou sílu demonstrují jiným způsobem. Pouze zabezpečení již výše jednou zmíněné svobody vyjednávání a dodržování smluv (a tedy vymahatelnost zákona) může dlouhodobě a efektivně tento problém vyřešit.

Dle Boatrighta tedy společenská odpovědnost (stejně jako zákonná regulace) k řešení problému nevede, nicméně stejně jako u Friedmana pouze za předpokladu, že CSR bereme jako nadstavbu nad určitou úroveň morálního chování zahrnující respektování smluvní volnosti partnera a dodržování smluv se stakeholdery.

Negativní vztah mezi CSR a finančním výkonem firmy nalezli také Karnani (2011), Vance (1975), Wright a Ferris (1977) atd.

4.3 Neutrální vztah CSR a finančního výkonu firmy

Mnozí autoři mezi CSR a finančním výkonem firmy vztah nenacházejí. Buď proto, že tyto dvě veličiny berou jako zcela nezávislé, jako je tomu u modelu poptávky a nabídky, nebo proto, že existuje tolik různých jiných veličin, že tento vztah podle nich nelze vysledovat, nebo proto, že CSR vidí jako jednu z možných cest, jako druh podnikatelské příležitosti, která nemusí vždy být úspěšná.

4.3.1 CSR jako podnikatelská příležitost

Simon Zadek ve své případové studii (2004) na příkladu firmy Nike ukazuje cestu firmy k CSR. Tato studie je zajímavá, protože se jedná o případ dodavatelsko-odběratelského vztahu.

V 90. letech minulého století upozornila média na nelidské pracovní podmínky v dodavatelských továrnách této firmy. Aktivisté vyvíjeli enormní →

tlak na značkové firmy, aby přijaly etický kodex pracovních podmínek pro své dodavatelské řetězce. Nike prošlo celou cestu učení organizace od *odmítání problému*, které kritiku ještě zvýšilo, přes jeho *uznání*, *řešení na manažerské úrovni*, až po vytvoření *odpovědné podnikatelské strategie* a zavedení *kolektivního řešení* v celém odvětví.

Na tomto příkladu vidíme, jak naléhavé požadavky některých stakeholderů mohou zcela bez použití legislativní cesty „přinutit" firmu k aplikaci CSR. V současné situaci si lze představit, že pokud se na praktiky v B2B vztazích začne upozorňovat například prostřednictvím médií a bude vyvíjen dostatečný tlak, firmy projdou touto cestou učení, až dojdou do stádia řešení problému pomocí CSR na nadfiremní úrovni. Pokud jsou spotřebitelé schopni bojkotovat zboží, protože jsou vykořisťováni dodavatelé z rozvojových zemí, či pro jiné praktiky, mohou někdy v budoucnu stejné chování zopakovat pro ochranu dodavatelů z vlastní země. Zadek upozorňuje, že právě tento společenský vývoj by firma měla sledovat a v předstihu na něj zareagovat.

Mohlo by se zdát, že Zadek ukazuje, že CSR firmě Nike (a tedy všem firmám) přineslo zisk. Tento autor však zaujímá ke vztahu CSR a finančního výkonu firmy neutrální postoj. Upozorňuje, že ne vždy se vyplatí být dobrým a že neexistuje žádný univerzální důkaz z praxe, že CSR vede k vyššímu finančnímu výkonu. Ukazuje, že i přes rostoucí kritiku se investoři o pracovní standardy Nike příliš nezajímali a firma prosperovala i v době, kdy problém ještě neřešila. Na druhé straně také netvrdí, že by se zodpovědné chování firmám vyplatit nemohlo. CSR je podle něj jako každá jiná podnikatelská příležitost: šanci vydělat peníze tím, že se firma chová odpovědně, je potřeba nikoliv najít, ale vytvořit (Zadek, 2004: 130).

Na základě tohoto článku lze tedy na otázku, zda se CSR vyplatí, odpovědět, že nikoliv, automatická finanční motivace k jeho naplňování tedy neexistuje. Na otázku možnosti řešení dodavatelsko-odběratelských vztahů prostřednictvím CSR nicméně lze odpovědět „ano i ne", protože CSR (jak bylo ukázáno na příkladu) řešením dodavatelsko-odběratelských vztahů být může (i když nemusí). Mohlo by tedy zcela teoreticky zákonnou regulaci nahradit, ovšem pouze v případě, že firmy z odpovědného chování vůči svým obchodním partnerům vytvoří podnikatelskou příležitost.

4.3.2 Model poptávky a nabídky CSR

Neutrální vztah mezi CSR a finančním výkonem firmy zjistili také Abagail McWilliamsová a Donald Siegel (2001). Ve svém článku se snaží dát odpověď na dvě otázky: 1. Mají firmy, které se chovají společensky zodpovědně, lepší nebo horší výkon oproti ostatním? 2. Kolik by měla firma do CSR investovat?

Autoři vidí CSR jako jednu z možných investic a vytvořili model poptávky a nabídky CSR. Poptávka po CSR závisí pozitivně na diferenciaci výrobku, intenzitě reklamy v odvětví, příjmu spotřebitelů, ceně substitutů, síle odborů v odvětví, nedostatku kvalifikovaných pracovníků a výši vládních výdajů, negativně na ceně výrobku a neurčitě na demografických jevech a preferencích, chutích a zálibách spotřebitelů. Nabídku CSR determinuje zvýšení nákladů, které se společensky zodpovědnými investicemi souvisí (jejich snížení je spíše výjimečné). U větších firem ale může dojít k úsporám z rozsahu, proto větší firmy budou do CSR více investovat. Také více diverzifikované firmy budou mít vyšší nabídku CSR, protože náklady s ním spojené se mohou rozdělit mezi více produktů. Firma by pak měla nabízet takovou úroveň CSR, kdy se výše zvýšených (marginálních) výnosů plynoucí ze zvýšené poptávky vyrovná zvýšení nákladů se CSR souvisejících. K určení úrovně CSR by tedy měla vést analýza nákladů a výnosů.

Dle těchto autorů se tedy CSR automaticky nevyplácí, protože existuje určité množství CSR, které maximalizuje zisk, nicméně toto množství zcela teoreticky může být i nulové. Co se týče možnosti nahradit regulaci samoregulací, pak závisí jednak na tom, jaká je poptávka po odpovědnosti vůči dodavatelům a jednak na nákladech se zodpovědným chováním souvisejících. Poptávku přitom mohou

generovat jak přímo zákazníci (viz například spotřebitelské bojkoty zboží společensky neodpovědných firem), tak ostatní stakeholdeři, kteří mají druhotně vliv na zákazníky a jejich spotřebu (McWilliams, Siegel, 2001: 122). V našem případě by se mohlo jednat o neziskovou organizaci či média, která by zákazníky přesvědčila, aby nakupovali u společensky zodpovědných obchodníků, kteří jsou dobrými partnery svým dodavatelům tak, jak bylo popsáno výše. Samoregulace tedy může regulaci nahradit za předpokladu, že je generována poptávka po tomto druhu CSR. Obchodníci pak budou hledat takovou úroveň zodpovědného chování, kde se dodatečné náklady spojené se CSR vůči dodavatelům vyrovnají výnosům ze zvýšené poptávky.

Mezi další díla s neutrálním vztahem lze zařadit například Aupperle a kol. (1985), Soana (2011) a další.

4.4 Pozitivní vztah CSR a finančního výkonu firmy

Díla zastánců CSR spatřují mezi společenskou odpovědností a finančním výkonem firmy pozitivní vztah. Etické chování se podle nich zkrátka vyplatí, nebo se dokonce s finančním výkonem stále více umocňuje, jak ukazují dva níže analyzované články.

4.4.1 Etické chování jako konkurenční výhoda

Konkurenční výhodu nalezl v etickém chování firem Thomas M. Jones (1995). Tento vidí firmu jako síť vztahů s nejrůznějšími stakeholdery, které lze charakterizovat psanými či nepsanými smlouvami mezi firmou (reprezentovanou manažery) a stakeholderem.

Jones vychází ze tří uznávaných teoretických konceptů, které tyto smluvní vztahy charakterizují. Jedná se o problematiku *nájemce a zmocněnce*, *transakčních nákladů* a *týmové práce*. Ukazuje, že všechny tři teorie řeší podobný problém: jakým způsobem zabránit oportunistickému chování. Tedy a) jak přimět zmocněnce, aby nezneužil informační převahy proti nájemci, b) jak snížit transakční náklady spojené s výběrem partnera, vyjednáváním, monitorováním jeho činnosti atd. a c) jak dosáhnout, aby se z člena týmu nestal nepracující „černý pasažér".

Na těchto případech demonstruje, že oportunistické chování, které v prvé řadě sleduje vlastní zájem, nese s sebou tzv. náklady oportunismu, které pramení jednak z chování jako takového a jednak z mechanismů, které mu mají zabránit (monitoring, vymáhání práva…). Při etickém chování k těmto nákladům nedochází, navíc se z firmy stává vyhledávaný partner, čímž se dostává k více podnikatelským příležitostem. Ve své argumentaci se Jones opírá také o vězňovo dilema, ve kterém ukazuje, že nejvíce se vyplatí „nesobecká" dlouhodobá spolupráce, které se firmy postupně naučí.

Jones tedy dochází k závěru, že sledování vlastního zájmu, tolik propagované klasickou ekonomickou teorií, ve svém důsledku není nejefektivnější. Trh tendující k efektivitě se pak podle něj postará o to, aby neefektivní oportunistické chování bylo potlačeno (byť ne odstraněno úplně).

Přestože autor nepodává konkrétní empirické důkazy svých tvrzení, předkládá zajímavou teoretickou konstrukci, kterou je možno vysvětlit důvod, proč se mnohé firmy skutečně eticky chovají. Ve druhé části své práce pak uvádí několik výroků, které je možno v dalším výzkumu empiricky ověřit. Pro naši potřebu je vhodné uvést následující: *„Firmy, které mají se svými dodavateli dlouhodobé vztahy, překonají firmy, které se svými dodavateli mají relativně krátké vztahy"* (Jones, 1995: 427). Tento výrok rozvíjí autor myšlenkou, že pokud firma své dodavatele neustále nechává soutěžit mezi sebou a často je mění, místo aby s nimi budovala dlouhodobé vztahy založené na důvěře, neumožňuje svým obchodním partnerům dosáhnout úspory z rozsahu a navíc snižuje jejich schopnost investice do specifických aktiv, které by mohly pro oba partnery vést ke konkurenční výhodě.

Odpověď na otázku vztahu CSR a finančního výkonu je tedy jasná. Jones píše: *„Morální chování firmy se vyplatí"* (Jones, 1995: 421). Pokud malo- →

obchodníci se svými dodavateli vytvoří dlouhodobé vztahy podložené etickým chováním, bude to výhodné nikoliv pouze pro dodavatele samotné, ale konkurenční výhodu to přinese i odběrateli. Tento totiž získá partnery, kteří budou schopni a ochotni investovat do zkvalitňování svých produktů, dosáhnou úspor z rozsahu, ale hlavně se najde více kvalitních a morálně jednajících dodavatelů, kteří budou ochotni s maloobchodníkem vůbec do vztahu vstoupit. To by mělo být dostatečnou finanční motivací ke společensky odpovědnému chování.

Nabízí se zde však otázka, proč tomu tak v některých případech není. Proč jsou firmy, které se chovají neeticky, proč existují „nekalé" praktiky. Dle Jonese jednak trh pouze inklinuje k maximální efektivitě (není schopen jí zcela dosáhnout), proto určité neetické chování bude vždy existovat. Jednak empirické ověření jeho hypotéz je obtížné v tom, že je vlastně nemožné splnit při porovnávání finančního výkonu firem podmínku „ceteris paribus" — mezi dvěma firmami existují nejen rozdíly v jejich morálce, ale i v kvalitě, marketingu, firemních procesech atd. Navíc, jak sám Jones uznává, morální chování nemůže nahradit nedostatky ostatních aspektů podnikání. Nicméně dává firmě konkurenční výhodu stálých a četných vztahů s partnery, kteří uznávají strategii win-win, které lze takto společně dosáhnout.

Na českém trhu často vítězí spíše oportunistické chování vůči dodavatelům. Může to být způsobeno vyjednávací převahou poptávkové strany, kdy odběratelé nemají problém díky přemíře nabídky získat velké množství obchodních partnerů. Pokud bychom však akceptovali Jonesovu teorii, leží problém spíše v tom, že odběratelé dosud nezjistili, že dlouhodobé vztahy založené na vzájemné důvěře jim přinesou konkurenční výhodu. Pokud by se podařilo je o tomto přesvědčit, mohlo by to vést k benefitům pro obě strany partnerského vztahu a zákonná regulace by postupně mohla být nahrazena samoregulací.

4.4.2 Pozitivní spirála CSR-finanční výkon

Na základě statistických dat dokazují pozitivní vztah mezi CSR a finančním výkonem firmy Sandra A. Waddocková a Samuel B. Graves (1997). Celkem 469 firmám přiřadili tzv. CSP index (corporate social performance index) sestavený z 8 faktorů společenské zodpovědnosti. Autoři zkoumali, zda lepší finanční výkon firmy vede k vyšší angažovanosti v CSR a naopak, zda společensky zodpovědné chování firmy přináší benefity v podobě lepších finančních ukazatelů. Obě tyto hypotézy se potvrdily. Autoři tak docházejí k názoru, že může existovat pozitivní spirála CSR a finančního výkonu.

Tento výzkum je pro účely tohoto článku důležitý proto, že může být empirickým důkazem, že CSR se skutečně vyplatí. Vzhledem k tomu, že tento výzkum je nezávislý, zkoumá multidimenzionální index CSR a zohledňuje ve statistických výpočtech i velikost firmy, vztah managementu k riziku a odvětví, ve které firma působí, mohl by být dostatečným důvodem k uplatňování společensky zodpovědného chování vůči svým partnerům. Finanční motiv k uplatňování CSR tedy dle těchto autorů existuje.

Přesvědčení, že CSR se vyplatí, by pak mohlo vést k řešení dodavatelsko-odběratelských vztahů, což by odpovídalo rovněž na otázku možnosti řešení této problematiky samoregulací. Na druhou stranu je nutno dodat, že sami autoři uznávají, že výzkum je relevantní pro danou dobu a je potřeba jej opakovat. Existuje také mnoho statistických empirických studií, které dokazují nulový či negativní vztah mezi CSR a finančním výkonem firmy (viz výše).

Co se týče dalších děl s pozitivním vztahem mezi finančním výkonem a CSR, nalezli Arsoy, Arabaci a Ciftcioglu (2012) statisticky významný pozitivní vztah (a to i v zemi s méně rozvinutou ekonomikou — Turecku). Pozitivní vztah rovněž ve svém článku dokazují Setiawan a Darmawan (2011), kteří však zjistili, že v krizi (data z roku 2008) je vliv CSR na finanční výkon nižší. Zároveň volají po posílení CSR za účelem lepšího zvládání

případné další krize. Pozitivní vztah obhajoval už v roce 1972 i Moskowitz (1972).

4.5 Podmíněně pozitivní vztah CSR a finančního výkonu firmy

Existují také díla, která dávají návody, jakým způsobem docílit toho, aby se CSR vyplatilo, aby bylo ziskové. Tato díla nepředpokládají automaticky pozitivní vztah, ale při splnění určitých podmínek k němu docházejí. Tuto skupinu článků jsem nazvala díla s podmíněně pozitivním vztahem. Představím alespoň jedno z nich, které je důležité právě tím, že mimo jiné obsahuje příklad vztahu dodavatel-odběratel.

4.5.1 CSR v jádru firemní strategie

Michael Porter a Mark Kramer (2006) ve své studii upozorňují na to, že CSR není automatickým vodítkem k vyššímu zisku. Poukazují na chyby, kterých se firmy dopouštějí při snaze o zlepšení důsledků svých aktivit na životní prostředí a společnost. Tyto chyby právě vedou k tomu, že snahy o společenské dobro nedosahují takových výsledků, jakých by mohly.

Prvním problémem je, že *podnikatelské cíle jsou stavěny proti společenským*, ziskovost proti udržitelnosti, přestože se podmiňují vzájemně — úspěšná firma nemůže dlouhodobě přežít bez zdravé společnosti a naopak, aby společnost byla zdravá, potřebuje úspěšné podniky. Zadruhé, firmy *nepřizpůsobují své CSR firemní strategii*, ale snaží se o společensky zodpovědné aktivity, které nemají s jejich podnikáním a strategií nic společného. Často se jedná o jednotlivé nekoordinované obranné akce, které mají uklidnit aktivisty a jejich mediální kampaně proti firmě. Pak se CSR stává jen nákladem či charitativním skutkem. Firmy tak přicházejí o úspěch a společnost o možnost ohromného společenského pokroku.

Porter a Kramer pak dávají návod, jakým způsobem mají firmy docílit toho, aby jejich podnikání prospívalo společnosti a zároveň bylo ziskové. Jde nejprve *o identifikaci bodů vzájemného působení* podnikání a společnosti a následný výběr takových společenských otázek, které souvisejí s podnikáním. Klíčové je, aby bylo možno *vytvořit sdílenou hodnotu* pro podnikání i společnost. Z vybraných problémů se pak sestaví *agenda CSR*, která není pouze reaktivní, ale zahrnuje také strategické iniciativy. Čtvrtým krokem je pak *integrace postupů* reagujících na působení firmy zevnitř ven (inovace hodnotového řetězce) a zvnějšku dovnitř (reakce na vnější faktory, které jsou překážkou konkurenceschopnosti). Postup je dovršen tím, že *do samého jádra firemní strategie, do klíčové jedinečné dlouhodobé konkurenční výhody, je zakomponována společenská dimenze takovým způsobem, že CSR již nelze rozeznat od běžného chodu firmy*.

Pro účely tohoto článku je také velice důležitý příklad, který Porter a Kramer uvádějí, jedná se v něm totiž znovu o dodavatelsko-odběratelské vztahy. Symbiózu mezi konkurenční výhodou a společenským pokrokem nalezli tito autoři u firmy Nestlé, konkrétně v jejím vztahu s dodavateli primárních surovin. Jedná se tedy sice o vztah primárního producenta a zpracovatele zemědělských surovin-výrobce potravin, který je o pozici dříve v dodavatelsko-odběratelském řetězci, než tímto článkem především sledovaný vztah výrobce potravin-retailer, nicméně je na analyzovanou problematiku dobře aplikovatelný.

Firma Nestlé začala podnikat v rozvojových zemích a získává zde suroviny pro svou výrobu (mléko, kakao atd.) od drobných primárních producentů. Aby získala dostatek kvalitního mléka, musela pomoci farmářům zlepšit úroveň jejich produkce — pořádáním školení, financováním stavění studen (zavlažování vede k lepší píci pro dobytek, a tedy k větší dojivosti a kvalitnějšímu mléku) atd. Nestlé vybudovalo mlékárny s chladírnami, kam dvakrát denně na své náklady mléko od farmářů sváží a kde se zároveň testuje jeho kvalita. Porter a Kramer upozorňují, že cílem těchto aktivit nebylo CSR, ale získání kvalitních surovin, nicméně díky nalezení sdílené hodnoty nyní tito farmáři nejen zvýšili produkci mléka a rapidně snížili úmrtnost →

dobytka, ale díky studnám také zvýšili produkci pšenice a rýže. Díky vysoké kvalitě mléka platí Nestlé farmářům vyšší cenu, a ti jsou pak díky pravidelným příjmům schopni brát si úvěry na další investice. Zvýšený standard života v oblastech, kde žijí dodavatelé primárních surovin firmy Nestlé, je však pouze „vedlejším produktem" sledování strategie úspěšnosti, ve které konkurenční výhoda a společenský pokrok vytvářejí synergii.

Mám-li příklad aplikovat na dodavatelsko-odběratelské vztahy mezi maloobchodníky a jejich dodavateli, pak jej lze nalézt v případě regionálních výrobků. Obchodníci, kteří podporují zařazování regionálních výrobků do svého sortimentu, získávají prostředek k odlišení se od konkurence. Zároveň představuje tato pestrá a zákazníky žádaná nabídka ochranu životního prostředí díky zkrácení přepravních vzdáleností a pozitivní dopad na zaměstnanost v regionu. Regionální výrobky mívají často vyšší jakost, což implikuje možnost nasadit vyšší ceny, aniž by došlo ke ztrátě zákazníka. Dochází také ke kultivaci spotřebitelů, kteří se učí odmítat zboží „optimalizovaných receptur" a jsou ochotni za kvalitu zaplatit odpovídající cenu. Vztah obchodníka s regionálním dodavatelem tak může oběma přinášet sdílenou hodnotu žádané nabídky retailera a odbytu regionálního dodavatele, jež je navíc přínosem pro místní komunitu a životní prostředí.

Nabízí se pak otázka, proč tomu tak často není. Důvodem může být tlak českého zákazníka na cenu,[5] kdy se zdá, že upřednostnění kvality se nevyplatí. Nicméně jak upozorňuje např. Zadek (2004: 127), jde i o to odhadnout dopředu, jak se vyvíjí povědomí společnosti o mnohých společenských otázkách a předem na ně reagovat. Nejen, že zákazníci začínají postupně zjišťovat, že zboží optimalizovaných receptur se již často nevyplatí kupovat (příkladem mohou být rybí prsty s vysokým obsahem vody, které již zákazníci často odmítají). Může se rovněž stát, že někteří dosud latentní stakeholdeři (např. neziskové organizace) začnou upozorňovat na problém „utiskování drobného českého výrobce" veřejnost. Pak se může i na výši prodejů odrazit, jaký vztah jednotliví maloobchodníci ke svým dodavatelům mají. Jestliže dnes je již standardem, že mezinárodní firmy mají své etické kodexy chování vůči dodavatelům v rozvojových zemích (odmítání dětské a otrocké práce atd.; ISO, 2004; viz také výše Zadek, 2004), a fair trade se stal fenoménem, pak může být otázkou času, kdy začne veřejnost tlačit i na korektní vztahy k dodavatelům domácím.[6]

Dle Portera a Kramera se tedy CSR vyplatí, pouze pokud je pevně navázáno na strategii společnosti a existuje tak symbióza mezi konkurenční výhodou a společenským pokrokem. CSR by pak mohlo vést ke zlepšení dodavatelsko-odběratelských vztahů, pokud maloobchodníci vztah ke svým dodavatelům identifikují jako takový klíčový bod vzájemného působení podnikání a společnosti, který může oběma obchodním partnerům přinést sdílenou hodnotu. Pouze při splnění těchto předpokladů by samoregulace mohla regulaci nahradit.

Mezi dalšími studiemi, které zastávají existenci podmíněně pozitivního vztahu, můžeme uvést mnohé, které dávají manažerské návody k tomu, jakým způsobem CSR uskutečňovat. Je to například Post, Preston a Sachs (2002), Perret (2003), Spreitzer, Porath (2012) a další.

[5] *Existuje u nás velká skupina zákazníků (často z řad důchodců), kteří zkrátka kupují jen to, na co mají. Tedy co nejmenší balení za co nejnižší cenu.*

[6] *Zde je ovšem nutné upozornit, že drobní výrobci či producenti primárních surovin, kteří mají vyjednávací sílu nejmenší, často nejednají přímo s maloobchodníky, ale s některými mezičlánky řetězce — zpracovateli či velkoobchodníky. Výše uvedený příklad je možno analogicky aplikovat i na tento dodavatelsko-odběratelský vztah.*

5. Závěr

Z výše analyzovaných děl vyplývá, že neexistuje jednoznačný názor na finanční dopady uplatňování CSR ve firmě, a tedy ani jednoznačná odpověď na otázku o existenci finanční motivace k naplňování CSR. Někteří autoři s myšlenkou CSR polemizují a upozorňují, že firma musí sledovat pouze zisk ve prospěch svých akcionářů, čímž v konečném důsledku nejvíce prospívá také společnosti. Jiní vztah mezi společenskou zodpovědností firmy a ziskovostí nenalezli. Existují však také autoři, kteří jsou o kladném ovlivňování finančních výsledků firmy prostřednictvím CSR přesvědčeni, popřípadě uvádějí návody, za jakých podmínek k tomuto pozitivnímu efektu může dojít.

Dle mého názoru může být každý z těchto přístupů určitým způsobem pravdivý, a to z toho důvodu, že chápání pojmu CSR (a pojmů souvisejících či podobných) není v akademickém ani manažerském světě jednotné. Například Friedman (2005) CSR odsuzuje, předpokládá však zároveň jistou úroveň morálky, kterou jiní autoři již mohou chápat jako společenskou zodpovědnost firmy. Zatímco Zadek (2004) tvrdí, že CSR jako podnikatelská příležitost se musí vytvořit, nikoliv najít, a tudíž vztah shledává neutrálním, Porter a Kramer (2006) s podmíněně pozitivním vztahem dávají návod, jak tuto příležitost vytvořit, a zastánce negativního vztahu Friedman (2005) tvrdí, že pokud podnikatelskou příležitost CSR využiji primárně za účelem zisku, pak je nejen dovolená, ale může vést k dobrému finančnímu výkonu. Každý z těchto autorů tedy sice prezentuje jiný názor, ale v jádru věci mnohdy říká jinými slovy totéž.

Autorka tohoto článku zastává na základě výše provedené rešerše tento názor: CSR se může (ale nemusí) vyplatit. CSR se vyplatí v takovém případě, pokud je „dobře provedeno“, pokud je zakotveno do jádra firemní strategie (Porter, Kramer, 2006), pokud je tou vytvořenou podnikatelskou příležitostí (Zadek, 2004), pokud není směsicí ojedinělých společensky zodpovědně vypadajících akcí firmy, ale dobře promyšleným konceptem sdílené hodnoty (Porter a Kramer, 2006). Pokud manažeři firmy mají v sobě zakotveny základní morální zásady (předpoklad Friedmana, 2005 a Boatrighta, 2002 k podnikání, předpoklad Jonese, 1995 k získání konkurenční výhody z etického chování jako takového), pak stačí, když vytváří ty správné podnikatelské příležitosti ve vztahu ke svým stakeholderům, ve kterých předvídají i budoucí vývoj situace a potenciální problémy (Zadek, 2004). Podmínkou rovněž je, že CSR nestojí osamoceně, ale již je nelze rozeznat od běžného chodu firmy (Porter, Kramer, 2006).

Ze samotné definice, kdy CSR sleduje i ekonomický pilíř, by se tedy CSR mělo vyplatit. Není to však automatické, protože zde existuje možnost špatného provedení konceptu CSR vytrženého z kontextu podnikání jako takového. Autorka se tedy ztotožňuje s názorem, že vztah CSR a finančního výkonu je podmíněně pozitivní, byť uznává, že i ostatní autoři mají v určitých svých tvrzeních pravdu. Na otázku kladenou na začátku tohoto článku lze tedy odpovědět následovně: finanční motivace k naplnění tohoto konceptu existuje za předpokladu, že CSR je nedílnou součástí ziskové firemní strategie v dlouhém období.

Co se týče otázky řešení dodavatelsko-odběratelských vztahů, pak doposud nelze říci, že samoregulace prostřednictvím CSR může zákonnou regulaci zcela nahradit. Vycházíme-li totiž z odpovědi na otázku vztahu mezi finančním výkonem firmy a CSR, vidíme, že k uplatňování CSR mají firmy motivaci pouze za určitých předpokladů. Až v případě, že by tyto byly splněny, mohlo by se CSR stát jediným řešením. K těmto předpokladům můžeme řadit generování poptávky po společenské odpovědnosti firem (zákazníky, neziskovými organizacemi), na které obchodníci odpovědí vytvářením sdílené hodnoty se svými dodavateli.

Mám-li uvést příklad: dodavatelé si často stěžují na retroaktivní vyžadování různých poplatků a další zpětné změny v již uzavřených smlouvách, které snižují dříve dohodnutou cenu za výrobek. Z této situace pak plyne nejistota příjmů dodavatele, která znemožňuje plánování a snižuje jeho in- →

vestiční schopnost.[7] Pokud maloobchodník ve své analýze (dle Portera a Kramera, 2006, viz výše) vybere právě tento bod společenské interakce jako důležitý (např. z důvodu poptávky zákazníků po společenské odpovědnosti), může právě zde začít vytvářet sdílenou hodnotu: smluvením konečné ceny výrobku již od počátku (byť na o něco nižší úrovni) dává dodavateli určitou jistotu, která uvolňuje jeho finanční prostředky pro inovace výrobků. Maloobchodník pak může svým zákazníkům nabídnout kvalitní produkty, čímž roste i hodnota jeho značky. V konečném důsledku si pak může dovolit zboží nabízet za o něco vyšší cenu, která odpovídá kvalitě.

Problém výše uvedeného příkladu spočívá právě v tom, že maloobchodníci svůj vztah s dodavateli jako klíčový nemusejí vidět, a tak neexistuje dostatečný stimul k vytváření sdílené hodnoty. Tato situace je způsobena jednak tím, že zákazník v mnoha případech upřednostňuje cenu před kvalitou, a jednak tím, že společnost jako taková se o situaci drobných dodavatelů příliš nezajímá. Investice do vztahu s dodavatelem, která vede ke zvýšení ceny (byť zároveň i kvality) výrobku a k zajištění finanční stability partnera, kterou však zákazníci nedocení, se potom nevyplatí. K tomu, aby dodavatelsko-odběratelské vztahy bylo možno řešit pouze na úrovni CSR, je tedy ještě nutný jistý posun ve vnímání zákazníků, který ale pravděpodobně již započal například odmítáním některých „optimalizovaných" receptur. Jeho rozvoj však můžeme očekávat až po skončení současné krize. Spotřeba se však pravděpodobně nevrátí na původní úroveň masové spotřeby a nákupů ve velkém z dřívějšího období, ale zákazník bude za své peníze vyžadovat jinou hodnotu než doposud, touto hodnotou může být mimo jiné právě odpovědné chování.

Cestu samoregulace by také mohlo podpořit upozornění na situaci drobných českých podnikatelů — dodavatelů primárních surovin či drobných zpracovatelů, za které by se postavili zákazníci, podobně jako tomu bylo v případě dodavatelů z rozvojových zemí. Zde by tak (na rozdíl od současného legislativního řešení) mohlo dojít k celistvému řešení tohoto problému vůči všem odběratelům, tedy nejen vůči maloobchodníkům, ale i vůči dřívějším článkům řetězce.[8]

Do té doby bude pravděpodobně určitá míra regulace nutná, byť by samozřejmě byla mnohem vhodnější regulace kvalitním zákonem. Je však také nutno si uvědomit, že takováto regulace bude účinná pouze tehdy, pokud bude zajištěna současně i právní vymahatelnost. Zároveň je však vhodné edukací zákazníků a společnosti pracovat na tom, aby úlohu zákona postupně doplnilo/převzalo CSR v samém srdci strategií jednotlivých odběratelů (a to nejen maloobchodníků). Tento způsob hybridní regulace kombinující legislativní a samoregulační řešení se v současné době zdá být relativně nejlepším řešením.

[7] *Přestože cílem tohoto článku nebylo rozhodnout, které praktiky jsou nekalé, ráda bych upozornila právě na problematiku jednostranných retroaktivních změn, které společně s vynucením smluvních podmínek výrazně silnější stranou (může to být jakýkoliv článek dodavatelsko-odběratelského řetězce, tedy nikoliv pouze maloobchodník) považuji za nekalé. Jak již bylo řečeno výše, i autoři, kteří zastávají negativní vztah CSR a finančního výkonu firmy, předpokládají určitou úroveň morálního chování a respektování smluvní volnosti, které v případě těchto praktik nejsou naplněny.*

[8] *Podmínkou zde však je, že české zboží bude skutečně jakostní, nikoliv pouze „tuzemské".*

LITERATURA A PRAMENY

1. ARSOY, A. P., ARABACI, O., CIFTCIOGLU, A. (2012): Corporate Social Responsibility And Financial Performance Relationship: The Case Of Turkey. *Journal of Accounting & Finance*, Vol. 53, January 2012, pp. 159–176
2. AUPPERLE, K. E., ARCHIE, B. C., JOHN, D. H. (1985): An Empirical Examination of the Relationship between Corporate Social Responsibility and Profitability. *Academy of Management Journal*, Vol. 28, No. 2, pp. 446–463
3. BOATRIGHT, J. R. (2002): Ethics and Corporate Governance: Justifying the Role of Shareholder. In: BOWIE, N. E. (ed.): *The Blackwell Guide to Business Ethics*. Malden/Mass.: Blackwell, pp. 38–58
4. BUSINESS LEADERS FORUM (2008): *Triple bottom line*. [on-line] [cit. 2008-09-20]. Dostupné z: http://www.csr-online.cz/List.aspx?T
5. DAHLSRUD, A. (2008): How Corporate Social Responsibility is Defined: An Analysis of 37 Definitions. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, Vol. 15, No. 1., pp. 1–13
6. EBERSTADT, N. N. (2001): What History Tells Us About Corporate Responsibility. *Business and Society Review*, Vol. 7
7. EVROPSKÁ KOMISE (2009 a): *Competition in the food supply chain*. Commission staff working document, COM(2009) 591, Brussels
8. EVROPSKÁ KOMISE (2009 b): *Lepší fungování potravinového řetězce v Evropě*. Sdělení Komise, KOM(2009) 591 v konečném znění, Brusel
9. 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
10. EVROPSKÁ KOMISE (2010 b): *O maloobchodních službách na vnitřním trhu*. Průvodní dokument ke zprávě o sledování maloobchodního trhu: Na cestě k efektivnějším a spravedlivějším maloobchodním službám na vnitřním trhu do roku 2020, SEK(2010) 807 v konečném znění, Brusel
11. EVROPSKÁ KOMISE (2013): *Zelená kniha o nekalých obchodních praktikách mezi podniky v Evropě v dodavatelském řetězci v oblasti potravinového a nepotravinového zboží*. KOM(2013) 37 v konečném znění, Brusel
12. EVROPSKÝ PARLAMENT (2011): *Návrh zprávy o účinnějším a spravedlivějším maloobchodním trhu*. 2010/2109(INI)
13. FREEMAN, R. E. (2005): A Stakeholder Theory of the Modern Corporation. In: HARTMAN, L. P. (ed.): *Perspectives in Business Ethics*. Boston: McGraw-Hill, pp. 112–119, ISBN 9780072881462
14. FRIEDMAN, M. (2005): The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits. In: HARTMAN, L. P. (ed.): *Perspectives in Business Ethics*. Boston: McGraw-Hill, pp. 280–285, ISBN 9780072881462
15. ISO (2004): *Working Report on Social Responsibility*. [on-line] [cit. 2008-09-19]. Dostupné z: http://isotc.iso.org/livelink/livelink/fetch/2000/2122/830949/3934883/3935837/3974906/ISO_SR_Advisory_Group_-_Report.pdf?nodeid=3978167&vernum=0
16. JONES, T. M. (1995): Instrumental Stakeholder Theory: A Synthesis of Ethics and Economics. *Academy of Management Review*, Vol. 20, No. 2, pp. 404–437
17. KARNANI, A. (2011): Doing Well by Doing Good: The Grand Illusion. *California Management Review*, Vol. 53, No. 2
18. KONRAD, A. et al. (2006): Empirical Findings on Business-Society Relations in Europe. *Journal of Business Ethics*, Vol. 63, Issue 1, pp. 89–105, ISSN 0167-4544

19. MAITLAND, I. (2001): Distributive Justice in Firms: Do the Rules of Corporate Governance Matter? *Business Ethics Quarterly*, Vol. 11, Issue 1
20. MARLIN, T. A., MARLIN, T. J. (2003): *A brief history of social reporting*. [on-line] [cit. 2010-11-23]. Dostupné z: http://www.mallenbaker.net/csr/page.php?Story_ID=857
21. MCWILLIAMS, A., SIEGEL, D. (2001): Corporate Social Responsibility: A Theory of the Firm Perspective. *Academy of Management Review*, Vol. 26, No. 1, pp. 117–125
22. MOKREJŠOVÁ, V. (2011): „Nekalé praktiky" v dodavatelsko-odběratelských vztazích? *Working Papers Fakulty mezinárodních vztahů*, Vol. 9, pp. 1–29
23. MOKREJŠOVÁ, V. (2013 a): *Regulace dodavatelsko-odběratelských vztahů v potravinářském řetězci*. Disertační práce. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze. [on-line] [cit. 2013-09-20]. Dostupné z: http://theses.cz/id/pvp3k1/
24. MOKREJŠOVÁ, V. (2013 b): „Nekalé praktiky" v obchodě — mikroekonomická analýza. *Scientia et Societas*, Vol. IX, No. 2, pp. 134–150
25. MOSKOWITZ, M. (1972): Choosing Socially Responsible. Stocks. *Business and Society Review*, Vol. 1, pp. 71–75
26. PARLAMENTNÍ LISTY (2013): *Dušek (ČSSD): Ke zvýšení potravinové soběstačnosti vede národní obchodní řetězec*. [on-line] [cit. 2013-09-20]. Dostupné z: http://www.parlamentnilisty.cz/parlament/politici-volicum/Dusek-CSSD-Ke-zvyseni-potravinove-sobestacnosti-vede-narodni-obchodni-retezec-285954
27. PELIKÁN, R. (2009): *Zákon o významné tržní síle — legislativní „Dada" směřuje do praxe*. [on-line] [cit. 2012-01-28]. Dostupné z: http://www.antitrust.cz/zakon-o-vyznamne-trzni-sile-legislativni-dada-smeruje-do-praxe-p-15.html
28. PERRET, A. (2003): BNFL National Stakeholder Dialogue: A Case Study in Public Affairs. *Journal of Public Affairs*, Vol. 3, No. 4, pp. 383–391
29. PORTER, M. E., KRAMER, M. R. (2006): Strategy & Society: The Link between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility. *Harvard Business Review*, December 2006, pp. 78–92
30. POST, J. E., PRESTON, L. E., SACHS, S. (2002): *Redefining the Corporation: Stakeholder Management and Organizational Wealth*. Stanford/CA: Stanford University Press, ISBN 0-8047-4310-X
31. PRESTON, L. E., O'BANNON, D. P. (1997): The Corporate Social-Financial Performance Relationship: A Typology and Analysis. *Business and Society*, Vol. 36, No. 4, pp. 419–429
32. SALZMANN, O. et al. (2005): The Business Case for Corporate Sustainability. Literature Review and Research Options. *European Management Journal*, Vol. 23, No. 1, pp. 27–36
33. SETIAWAN, M., DARMAWAN (2011): The Relationship between Corporate Social Responsibility and Firm Financial Performance: Evidence form the Firms Listed in LQ45 of the Indonesian Stock Exchange Market. *European Journal of Social Sciences*, Vol. 23, No. 2, pp. 288–293
34. SOANA, M. (2011): The Relationship between Corporate Social Performance and Corporate Financial Performance in the Banking Sector. *Journal of Business Ethics*, Vol. 104, pp. 133–148
35. SPREITZER, G., PORATH, C. (2012): Creating Sustainable Performance. *Harvard Business Review*, Vol. 90, No. 1/2, pp. 92–99
36. STEURER, R., LANGER, M. E., KONRAD, A. et al. (2005): Corporations, Stakeholders and Sustainable Development I. A Theoretical Exploration of Business-Society Relations. *Journal of Business Ethics*, Vol. 61, No. 3, pp. 269–272
37. SVĚTOVÁ KOMISE PRO ŽIVOTNÍ PROSTŘEDÍ A ROZVOJ OSN (1987): *Rozvoj a mezinárodní ekonomická spolupráce: životní prostředí*. Zpráva Světové komise pro životní prostředí a rozvoj OSN. [on-line] [cit. 2008-09-15]. Dostupné z: http://www.worldinbalance.net/pdf/1987-brundtland.pdf

38. TRNKOVÁ, J. (2004): *Společenská zodpovědnost firem (Corporate Social Responsibility). Kompletní průvodce tématem a závěry z průzkumu v ČR*. Praha: Business Leaders Forum. [on-line] [cit. 2010-03-21]. Dostupné z: http://www.csr-online.cz/netgenium/Download.aspx?aligjQ+1kLzWIzV+dZHwBDz9fafT9N0e
39. ULLAMN, A. A. (1985): Data in Search of a Theory: A Critical Examination of the Relationships among Social Performance, Social Disclosure, and Economic Performance of U. S. Firms. *Academy of Management Review*, Vol. 10, No. 3, pp. 540–557
40. ÚOHS (2011 a): *Návrh na legislativní změny zákona č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (zákon o ochraně hospodářské soutěže), v platném znění, v souvislosti se zrušením zákona č. 395/2009 Sb., zákona o významné tržní síle při prodeji zemědělských a potravinářských produktů a jejím zneužití*. [on-line] [cit. 2011-04-12]. Dostupné z: http://www.compet.cz/hospodarska-soutez/aktuality-z-hospodarske-souteze/verejna-diskuse-k-navrhu-zruseni-zakona-o-vyznamne-trzni-sile/
41. ÚOHS (2011 b): *Veřejná diskuse k návrhu zrušení zákona o významné tržní síle*. [on-line] [cit. 2011-04-13]. Dostupné z: http://www.compet.cz/hospodarska-soutez/aktuality-z-hospodarske-souteze/verejna-diskuse-k-navrhu-zruseni-zakona-o-vyznamne-trzni-sile/
42. VANCE, S. C. (1975): Are Socially Responsible Corporations Good Investment Risks? *Management Review*, Vol. 64, No. 8, August 1975, pp. 18–24
43. VLÁDA ČR (2013): *Plán legislativních prací vlády na rok 2013*. [on-line] [cit. 2013-03-31]. Dostupné z: http://www.vlada.cz/cz/ppov/lrv/dokumenty/plan-legislativnich-praci-vlady-na-rok-2013-103319/
44. WADDOCK, S., GRAVES, S. (1997): The Corporate Social Performance — Financial Performance Link. *Strategic Management Journal*, Vol. 18, No. 4, pp. 303–319
45. WRIGHT, P., FERRIS, S. (1997): Agency Conflict and Corporate Strategy: The Effect of Divestment on Corporate Value. *Strategic Management Review*, Vol. 18, No. 1, pp. 77–83
46. ZADEK, S. (2004): The Path To Corporate Responsibility. *Harvard Business Review*, December 2004, pp. 125–132
47. ZADRAŽILOVÁ, D. et al. (2011): *Udržitelné podnikání*. Praha: Nakladatelství Oeconomica, ISBN 978-80-245-1833-5
48. *Zákon č. 395/2009 Sb., o významné tržní síle při prodeji zemědělských a potravinářských produktů a jejím zneužití ze dne 9. září 2009*

KLÍČOVÁ SLOVA

společenská odpovědnost firem (CSR), dodavatelsko-odběratelské vztahy, finanční výkon firmy, nekalé praktiky, legislativa, samoregulace

Relationship between CSR and firm financial performance

ABSTRACT

This article tackles the question, whether CSR can be a solution of unfair retail practices, or whether legislation is necessary. It presumes CSR (self-regulation) can work only if it pays to be good. Literature review is used to decide, whether social and financial performance is in negative, neutral or positive relationship. Conditionally positive relationship is discovered, meaning that CSR pays only if it is smartly embedded into a long-term core strategy of the firm, not to be distinguished from day-to-day business: relationship between CSR and financial performance is positive on condition that social issues are found, that create shared val- →

ue between business and society. Self-regulation could be useful if retailers find shared value in long-term mutually advantageous relationships with their suppliers. This could be supported by society pressure on good behaviour to business partners, while accepting slightly higher prices for high quality goods. At present, hybrid regulation (legislation and self-regulation) seems to be a solution.

KEYWORDS

corporate social responsibility (CSR), retailer-supplier relationship, firm financial performance, unfair practices, legislation, self-regulation

JEL CLASSIFICATION

K20, L81, M14

Využití konceptu Customer relationship management a vliv jeho využívání na finanční výkonnost podniků v České republice

- Ing. Adriana Knápková, Ph.D. » Ústav financí a účetnictví, Fakulta managementu a ekonomiky, Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
- Ing. Lubor Homolka » Ústav statistiky a kvantitativních metod, Fakulta managementu a ekonomiky, Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
- prof. Dr. Drahomíra Pavelková » Ústav financí a účetnictví, Fakulta managementu a ekonomiky, Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně[1]

* Řízení vztahů se zákazníky (Customer Relationship Management – CRM) se stává důležitým nástrojem v oblasti marketingu s cílem získání loajality zákazníků a zvýšení míry jejich spokojenosti (Kandampully, 1998; Wong a Sohal, 2003), což vede i ke zvýšení zisku (Fornell, Wernerfelt, 1987). Ačkoliv je CRM považován za nástroj zvyšující konkurenceschopnost (Feinberk, Kadam, 2002; Ryals, Payne, 2001; Yu, 2001), většina studií zdůrazňuje především samotný význam CRM než vztah příčiny a důsledku mezi implementací CRM a zvýšením výkonnosti podniku. Doposud tak neexistuje dostatek důkazů, že využití CRM pozitivně ovlivňuje finanční výkonnost podniku. Cílem příspěvku je zjistit: A) Jaká je míra využití konceptu CRM v ČR a zda je míra využití ovlivněna velikostí, odvětvovým zaměřením či stářím podniku. B) Zda využití konceptu CRM ovlivňuje pozitivně rentabilitu podniku. C) Zda vyšší spokojenost s využitím konceptu CRM vede k vyšší finanční výkonnosti.

1. Koncept Customer Relationship Management (CRM) – teoretická východiska

CRM může být definován různorodě např. jako „marketing řízený daty" (Kutner, Cripps, 1997), nebo jako „manažerský přístup, který umožňuje organizacím identifikovat, získat a zvýšit počet ziskových zákazníků" (Hobby, 1999), nebo jako „vývoj a udržování dlouhodobých vzájemně výhodných vztahů se strategicky významnými zákazníky" (Buttle, 2001), či jako „manažerské úsilí vedoucí k řízení podnikových vztahů se zákazníky tím, že kombinuje obchodní, podnikové procesy a technologie, které se snaží porozumět zákazníkům" (Kim a kol., 2003).

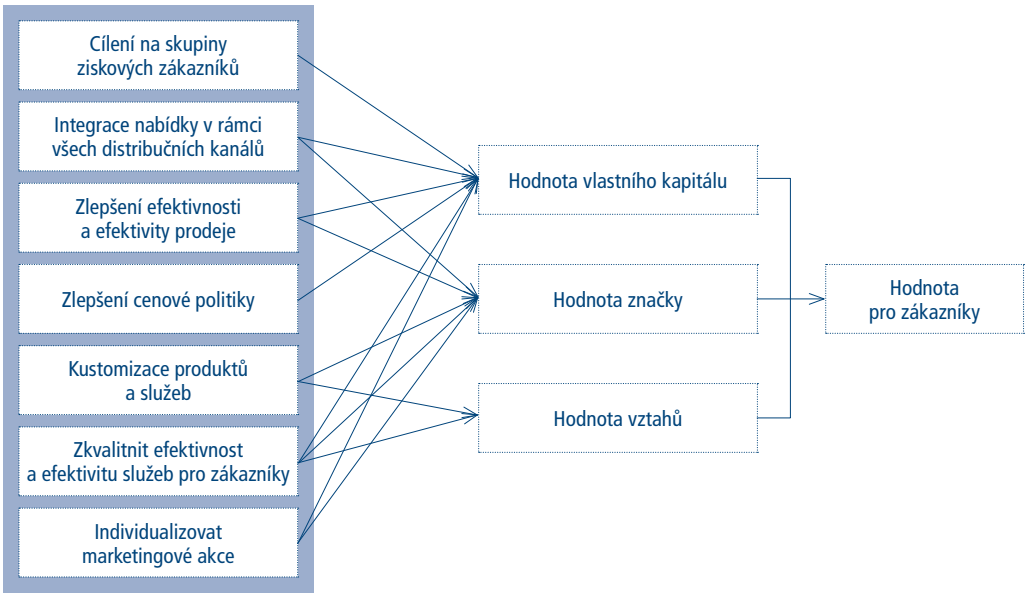
1.1 Úroveň implementace konceptu CRM

Podniky si začaly uvědomovat, že zákazníci mají různou ekonomickou hodnotu pro společnost →

[1] *Příspěvek byl zpracován za podpory projektu financovaného z Operačního programu Vzdělávání pro konkurenceschopnost OP VK CZ.1.07/2.3.00/20.0147 „Rozvoj lidských zdrojů v oblasti výzkumu měření a řízení výkonnosti podniků, klastrů a regionů", který je spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky.*

E-mail: knapkova@fame.utb.cz; homolka@fame.utb.cz; pavelkova@fame.utb.cz.

Graf č. 1 » *Klíčové benefity implementace CRM*



Pramen: Richard, Jones (2008)

a dle toho by měla být nastavena nabídka a komunikační strategie. Do centra se dostává přístup zaměřený na zákazníka.

Existující literatura zatím neposkytuje jasnou definici, co rozumět pod pojmem implementace CRM procesů. Některé společnosti vnímají CRM jako investici do technologií a softwaru, zatímco jiní vnímají CRM v širším kontextu jako efektivní vztahy se zákazníky. Některé podniky implementovaly CRM v širším rozsahu. Proto je nutné identifikovat stupeň implementace CRM.

1.2 Klíčové benefity implementace konceptu CRM

Zkoumáním klíčových benefitů konceptu CRM se zabývala řada vědců. Eggert, Ulaga a Schultz (2006) považuje za klíčové benefity zlepšenou podporu pro rozvoj produktů, zvýšení efektivnosti dodavatelských řetězců díky osobním kontaktům, sdílení know-how dodavatelů. Reinartz, Krafft a Hoyer (2004) uvádějí zlepšení tvorby cen, zlepšení segmentace na základě znalosti přidané hodnoty jednotlivých zákazníků, zlepšenou alokaci zdrojů. Thomas, Blattbert a Fox (2004) pak považují za přínos CRM získání zpět již ztracených zákazníků. Croteau a Li (2003) uvádí umožnění kustomizace výrobků a služeb, tvorbu kustomizovaných marketingových plánů pro každého zákazníka, zlepšení efektivnosti a účinnosti prodejů. Richards a Jones (2008) pak identifikovali 7 základních benefitů implementace CRM konceptu (viz graf 1).

1.3 Vliv využití konceptu CRM na finanční výkonnost

Využívání jakéhokoliv konceptu v praktickém životě podniků neznamená automaticky zvýšení výkonnosti. V případě využití konceptu CRM bylo

Gartner Group (2003) zjištěno, že přibližně 70 % CRM projektů vedlo buď ke ztrátě, nebo nemělo žádný vliv na zvýšenou výkonnost podniků. Podle výzkumu Bain and Company (2001), kterého se zúčastnilo 451 vrcholových manažerů, jeden z pěti uživatelů CRM uvedl, že využití CRM nejenže nevedlo k růstu zisku, ale dokonce poškodilo dlouhodobé vztahy se zákazníky.

Jak ukazuje tabulka 1, výsledky studií zabývajících se vlivem využití CRM na finanční výkonnost jsou rozdílné. Přestože někteří vědci poskytli důkazy o pozitivním vztahu mezi využitím CRM a finanční výkonností (Coltman a kol., 2010; Reinartz a kol., 2004; Shang a Lu, 2012; Keramati a kol., 2010). Hendricks a kol. (2006) prokazuje neuspokojivé výsledky vlivu implementace CRM na finanční výkonnost. V důsledku těchto rozličných výsledků je přínos implementace konceptu CRM na finanční výkonnost stále diskutabilní.

2. Stanovení výzkumných otázek

Na základě provedené kritické literární rešerše byly stanoveny následující výzkumné otázky (VO):

- VO 1: Jaké je využití konceptu CRM v českých podnicích a ve srovnání se zahraničím?
- VO 1a: Je využití CRM stejné v závislosti na velikosti podniků?
- VO 1b: Je využití CRM stejné v závislosti na předmětu činnosti?
- VO 1c: Je využití CRM stejné v závislosti na „stáří“ podniku?

Tabulka č. 1 » *Přehled výsledků empirických studií zkoumajících vliv implementace CRM na finanční výkonnost*

Autoři	Téma výzkumu	Empirický výzkum	Výsledek
Coltman a kol. (2010)	CRM a výkonnost firem	hierarchical construct model, 86 respondentů z 50 firem, které implementovaly CRM v různých odvětvích	pozitivní a významný vliv mezi využitím konceptu CRM a podnikovou výkonností
Reinartz a kol. (2004)	CRM a výkonnost firem	data z primárního i sekundárního výzkumu, dotazníkové šetření ve třech zemích: Rakousko, Německo, Švýcarsko v odvětví finančních služeb, pohostinství, energetiky, maloobchodu; posláno 1015 dotazníků, vráceno 211 využitelných pro výzkum	slabá pozitivní závislost mezi využitím CRM a vnímanou i reálnou výkonností podniku
Shang a Lu (2012)	CRM a vnímaná finanční výkonnost	dotazníkové šetření, 144 spedičních firem, SEM (structural equation modeling)	pozitivní významný vztah mezi odezvou zákazníkovi a očekávanou finanční výkonností, významný pozitivní vztah byl ukázán i mezi benefity poskytnutými zákazníkovi a očekávanou finanční výkonností
Hendricks a kol. (2006)	CRM a finanční výkonnost (tržní výkonnost a ukazatele rentability — ROA a ROS)	80 společností z různých odvětví, které CRM využívají	neexistuje žádné zlepšení ve zvýšení tržní ceny akcií nebo ziskovosti u firem, které využívaly CRM
Keramati a kol. (2010)	CRM a vnímaná finanční výkonnost	dotazníkové šetření, 77 íránských společností poskytujících internetové služby	podniky s kvalitním CRM mají lepší finanční výkonnost

Pramen: vlastní zpracování na základě pramenů Coltman a kol. (2010), Reinartz a kol. (2004), Shang a Lu (2012), Hendricks a kol. (2006), Keramati a kol. (2010)

→

- VO 2: Má využití CRM vliv na finanční výkonnost podniků?
- VO 3: Má vyšší spokojenost podniků s využitím CRM vliv na finanční výkonnost podniků?

3. Metody

3.1 Metody sběru dat a proces vzniku a realizace dotazníkového šetření

V rámci výzkumu byly použity dvě základní metody sběru dat — dotazníkové šetření a využití historických dat z databáze Albertina obsahující data jednotlivých podniků v podobě účetních závěrek. Dotazníkové šetření bylo využito především pro sběr dat, která nejsou dostupná z jiných veřejných zdrojů. Tento dotazník byl určen pro zjištění využití jednotlivých konceptů výkonnosti v podnicích v České republice a zjištění míry spokojenosti s těmito koncepty.

Dotazníkové šetření bylo složeno ze tří základních kroků: 1. příprava samotného dotazníkového šetření, 2. způsob sběru dat, 3. samotný sběr dat a jeho vyhodnocení. Byla vytvořena tištěná i on-line verze dotazníku, který byl podnikům distribuován následujícími způsoby:

1. podniky spolupracující s FaME UTB ve Zlíně;
2. studenti kombinované formy studia na FaME UTB ve Zlíně;
3. spolupráce s Controller Institutem, který pro potřeby projektu poskytl svou databázi a dotazník rovněž umístil na své www stránky.

3.2 Identifikace jednotlivých proměnných

Základním cílem článku bylo zhodnocení, zda využití konceptu BSC ovlivňuje finanční výkonnost podniků. Pro zhodnocení finanční výkonnosti podniků byly vybrány 3 základní ukazatele:

1. rentabilita vlastního kapitálu, tj. ROE = čistý zisk/vlastní kapitál;
2. rentabilita celkového kapitálu, která byla počítána ve dvou variantách, tj. ROA = zisk před zdaněním/celková aktiva a
3. PROA = provozní výsledek hospodaření/celková aktiva.

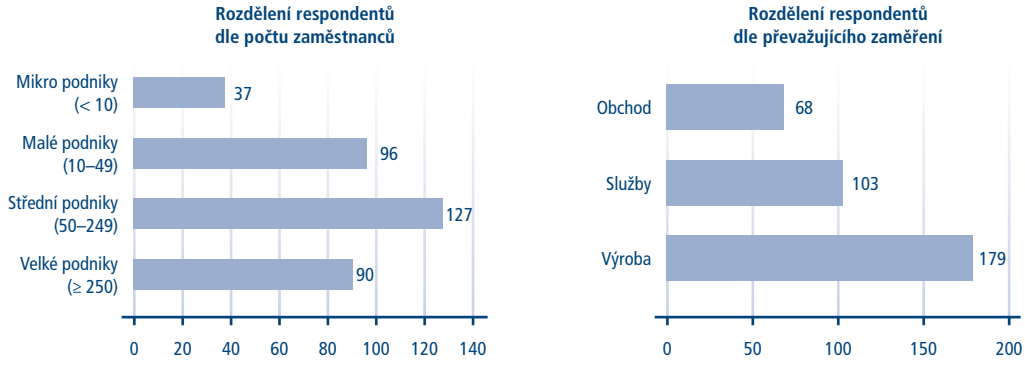
Identifikace odlehlých proměnných byla provedena ve dvou krocích. Na základě odborného odhadu byly identifikovány firmy s nestandardní strukturou rozvahy/výkazu zisku a ztráty. Ve druhém kroku byly odlehlé hodnoty nalezeny metodou HPD. Metoda HPD je vyžívána v kontextu *credible intervals* v Bayesovském pojetí statistické analýzy. Pro naše účely ovšem slouží pouze jako nástroj pro identifikaci odlehlých hodnot u proměnných, které vycházejí z asymetrických rozdělení. Nicméně tento přístup s sebou přináší některá zjednodušení. Celkový datový soubor považuje jakou soubor nezávislých proměnných. Identifikace odlehlých hodnot se tak provádí pro každou proměnnou zvlášť, aniž by bylo bráno v úvahu chování dalších proměnných (to bylo provedeno v prvním kroku). Metody pro identifikaci multidimenzionálních odlehlých hodnot (založených na metodě hlavní komponenty) byly také zváženy,

Tabulka č. 2 » *Limity proměnných*

	ROE (v %)	ROA (v %)	PROA (v %)
Minimum 2008	-23,8	-3,7	-5,9
Minimum 2009	-16,1	-4,4	-4,5
Minimum 2010	-7,0	-4,2	-3,0
Maximum 2008	38,5	23,9	24,3
Maximum 2009	32,2	19,0	23,0
Maximum 2010	35,7	17,9	20,3

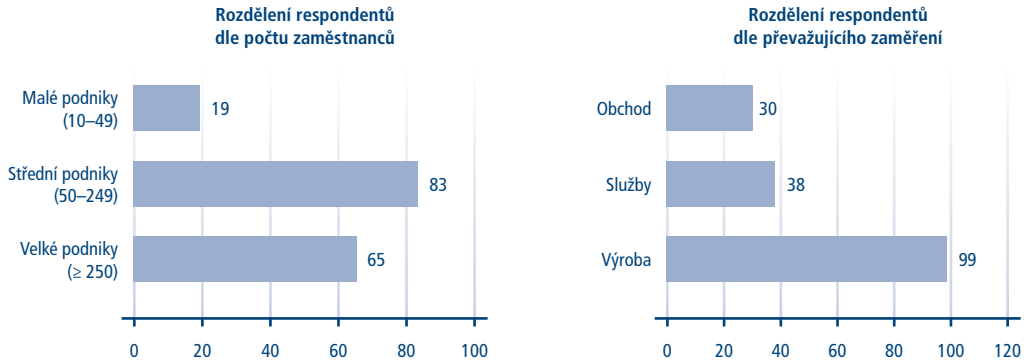
Pramen: vlastní výzkum

Graf č. 2 » *Vzorek podniků výzkumu uskutečněného týmem na FaME UTB ve Zlíně v letech 2009–2010 (základní soubor dat = 350 podniků)*



Pramen: vlastní výzkum (FaME UTB ve Zlíně)

Graf č. 3 » *Vzorek podniků výzkumu uskutečněného týmem na FaME UTB ve Zlíně v letech 2009–2010 (upravený soubor dat = 167 podniků)*



Pramen: vlastní výzkum (FaME UTB ve Zlíně)

nicméně za odlehlé hodnoty byl označen příliš velký počet pozorování. V případě, kdy hodnota byla označena jako odlehlá, byla nahrazena mezní hodnotou (viz tabulka 2).

3.3 Statistické metody

Pro účely identifikace závislosti mezi daty nominální povahy byl využit Pearsonův test nominálních dat založený na statistice χ^2. V případě, kdy nebyly splněny podmínky pro test (např. počet očekávaných pozorování byl nižší než 5 v buňce kontingenční tabulky), byla o tomto nesplnění přidána informace do textu.

V případě srovnání rozdílů středních hodnot byl užit Wilcoxonův test (pokud byly srovnávány dvě střední hodnoty, jako v případě srovnání firem užívající BSC a nevyužívající BSC).

→

4. Výsledky

4.1 Identifikace výzkumného vzorku

4.1.1 Identifikace základního souboru dat

Zodpovězení VO 1 a VO 1a, b, c bylo provedeno na základě dat získaných z rozsáhlého dotazníkového šetření uskutečněného na FaME UTB ve Zlíně na vzorku mikro, malých, středních i velkých podniků se sídlem v České republice. Dotazníkového šetření se zúčastnilo 350 firem z ČR s různým oborovým zaměřením a rozdílné velikosti (podrobněji viz graf 2). Je patrné, že nejvýznamnější bylo zastoupení středních podniků, z hlediska převažujícího zaměření pak byly podniky nejčastěji orientovány na výrobní oblast.

Z hlediska právní formy podnikání převažovaly ve vzorku podniky s ručeným omezením (60 % podniků ze vzorku), 33 % podniků bylo akciových společností, zbývajících 7 % podniků tvořily družstva či státní podniky. Jedna třetina podniků ze základního souboru dat uvedla přítomnost zahraničního kapitálu v podniku.

4.1.2 Identifikace upraveného souboru dat

Pro zodpovězení výzkumných otázek 2 a 3 bylo třeba získaná data z dotazníkového šetření doplnit o finanční data, která byla získána prostřednictvím účetních závěrek podniků, které jsou k dispozici v databázi Albertina. Eliminovány byly mikro podniky a společnosti, jejichž účetní data v letech 2008–2010 nebyla dostupná nebo byla vyhodnocena jako neúplná či nesprávná. K analýze výzkumné otázky 2 a 3 bylo využito 167 podniků. Základní charakteristika upraveného souboru dat je patrná z grafu 3. I z tohoto upraveného souboru dat je patrné, že zde převládá zastoupení středních podniků a na výrobu se orientujících podniků.

Z hlediska právní formy podnikání jsou ve vzorku nejvíce zastoupeny podniky s ručením omezením (56 % podniků), 43 % podniků tvoří akciové společnosti, 1 % tvoří družstva a státní podniky. 45 % podniků z upraveného souboru dat uvádí přítomnost zahraničního kapitálu.

4.2 Využití konceptu CRM

Z dotazníkového šetření, které bylo provedeno na FaME UTB ve Zlíně, vyplynulo, že přibližně 26 % podniků v ČR využívá koncept CRM (viz tabulka 3). Z hlediska velikosti je tento koncept preferován spíše většími a středními podniky (CRM používá 30 % firem), dále pak malými podniky (23 %). Nejmenší využití CRM vykazují mikro podniky (14 %).

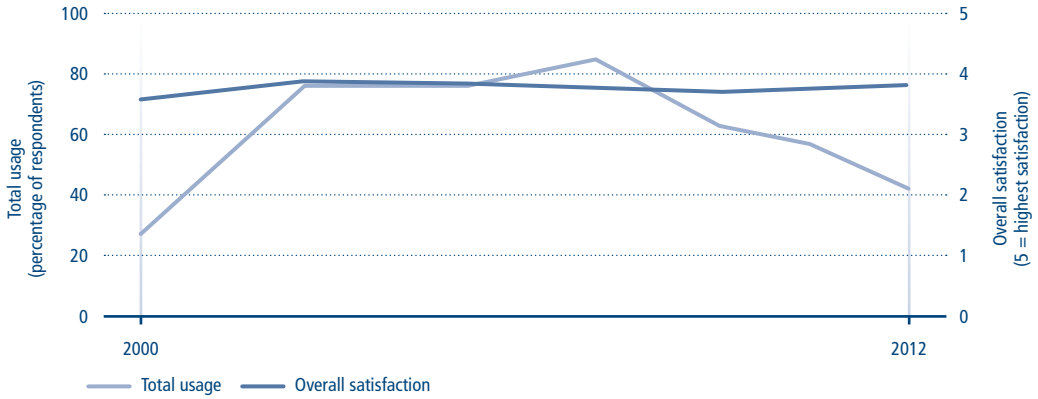
Výzkum Rigby, Bilodeau (2013) ukázal koncept CRM jako nejpoužívanější manažerský nástroj ve světě. Ze vzorku respondentů (celkem 1208) vyplynulo, že jej využívá v roce 2013 cca 43 % společností (viz graf 4). Zajímavým zjištěním je rovněž skutečnost, že respondenti vykazují stabilně vysokou míru spokojenosti s tímto konceptem. Ze všech analyzovaných manažerských nástrojů byla spokojenost s implementací CRM nejvyšší Rigby, Bilodeau (2013).

V další části příspěvku budeme zkoumat, zda je využití CRM závislé na velikosti podniku, předmětu podnikání a stáří podniku. Vztah mezi velikostí podniku a využíváním konceptu CRM nebyl prokázán ($\chi^2 = 5{,}185$, p-value = 0,1588).

Z hlediska zaměření podniků je z tabulky 4 patrné, že výrazně častěji je koncept CRM využíván v obchodních podnicích (cca 35 %), méně častěji pak u podniků zaměřených na služby (25 % podniků) a na výrobu (23 % podniků). Na základě analýzy kontingenční tabulky ($\chi^2 = 3{,}642$, p-value = 0,1619) nebyl prokázán vztah mezi zaměřením podniku a využitím CRM.

Z hlediska „stáří“ podniků je koncept CRM využíván nejčastěji podniky založenými před rokem 1991, a to v cca 29 % podniků (viz tabulka 5). Podobné využití je pak i u podniků založených mezi roky 1991 a 2001 (27 % podniků). Nejmenší využití konceptu CRM je u podniků založených po roce 2001, které zřejmě vzhledem ke svému „mládí“ ještě neměly dostatečný prostor k implementaci nejrůznějších konceptů podporujících finanční výkonnost. Analýzou kontingenční tabulky jsme neprokázali vztah mezi „stářím“ podniku

Graf č. 4 » *Využití a spokojenost s konceptem CRM v letech 2000–2012*



Pramen: Rigby, Bilodeau (2013)

Tabulka č. 3 » *Využití CRM v závislosti na velikosti podniku*

	Velké podniky	Střední podniky	Malé podniky	Mikro podniky	Celkem
Využívá CRM	27	38	22	5	92
Nevyužívá CRM	63	89	74	32	258
Celkem	90	127	96	37	350

Pramen: vlastní výzkum

Tabulka č. 4 » *Využití CRM v závislosti na zaměření podniku*

	Výroba	Služby	Obchod	Celkem
Využívá CRM	42	26	24	92
Nevyužívá CRM	137	77	44	258
Celkem	179	103	68	350

Pramen: vlastní výzkum

Tabulka č. 5 » *Implementace CRM v závislosti na stáří podniku*

	Podniky založeny před rokem 1991	Podniky založeny mezi roky 1991 a 2001	Podniky založeny po roce 2001	Celkem
Využívá CRM	11	75	6	92
Nevyužívá CRM	27	199	32	258
Celkem	38	274	38	350

Pramen: vlastní výzkum

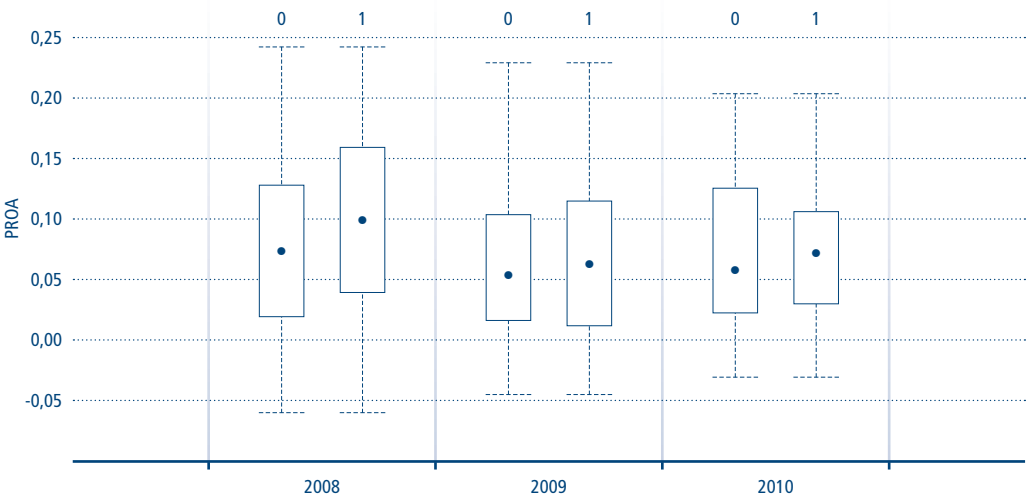
→

Tabulka č. 6 » *Mediány rentabilit podniků využívajících/nevyužívajících CRM v letech 2008–2010*

Rok	Využití CRM	ROA (v %)	ROE (v %)	PROA (v %)
2008	NE (0)	4,1	8,8	6,9
	ANO (1)	6,7	10,7	9,8
2009	NE (0)	4,2	6,3	5,3
	ANO (1)	5,1	9,5	6,3
2010	NE (0)	5,0	8,8	5,7
	ANO (1)	5,5	10,0	7,3

Pramen: vlastní výzkum

Graf č. 5 » *Rozdíl středních hodnot PROA (provozní výsledek hospodaření/aktiva) u podniků využívajících CRM a nevyužívajících CRM*



Pramen: vlastní výzkum

a využitím/nevyužitím konceptu CRM ($\chi^2 = 2{,}467$, p-value = 0,2913).

4.3 Vliv využití CRM na finanční výkonnost podniku

V této části příspěvku je testován vliv využití konceptu CRM (minimálně po dobu 2 let) a jeho dopad na finanční výkonnost podniku měřenou s využitím finančních ukazatelů rentabilit — ROA, ROE a PROA v letech 2008–2010. V každém ze sledovaných let dosáhly podniky využívající koncept CRM vyšší finanční výkonnost s využitím všech ukazatelů ROA, ROE a PROA než podniky, které koncept CRM nevyužívají (viz tabulka 6 a graf 5).

Významné rozdíly ve finanční výkonnosti v závislosti na využití CRM však nebyly s využitím Wilcoxonova testu identifikovány. Z tabulky 7, kte-

rá shrnuje výsledky Wilcoxonova testu, vyplývá, že finanční výkonnost podniků se neliší v závislosti na implementaci CRM.

Výsledky studie zaměřené na podniky v ČR (viz tabulka 7) tedy nepotvrdily, že využití CRM přispívá k vyšší finanční výkonnosti. Může to být dáno tím, že podniky v ČR mají za sebou kratší dobu využití konceptu CRM a tak se ještě využití tohoto nástroje nemuselo plně projevit ve vyšší finanční výkonnosti nebo tento koncept nedokáží implementovat vhodným způsobem. Dalším vysvětlením může být snaha českých podniků ovlivňovat výsledek hospodaření, který byl použit jako základ výpočtu ukazatelů rentabilit, jejichž hodnoty pak nemusí odpovídat reálnému stavu výkonnosti podniků.

4.4 Vliv spokojenosti s využitím CRM na výkonnost podniku

Tabulka 8 a graf 6 ukazují, jak vysoká je finanční výkonnost podniků v závislosti na spokojenosti/nespokojenosti podniků s využitím CRM. Je patrné, že ve všech analyzovaných letech vykazují podniky, jejichž manažeři jsou s využitím konceptu CRM spokojeni, vyšší finanční výkonnost než podniky, jejichž manažeři avizují nespokojenost s využitím konceptu CRM. V roce 2010 je dokonce finanční výkonnost podniků, jejichž manažeři jsou s využitím konceptu CRM spokojeni, téměř dvojnásobná v porovnání s podniky, jejichž manažeři nejsou s využitím konceptu spokojeni.

Významné rozdíly ve finanční výkonnosti v závislosti na spokojenosti manažerů s využitím CRM však nebyly s využitím Wilcoxonova testu ve většině případů potvrzeny. Z tabulky 9, která shrnuje výsledky Wilcoxonova testu, vyplývá, že finanční výkonnost podniků se neliší v závislosti na imple-

Tabulka č. 7 » *Využití Wilcoxonova testu (p-val)*

Rok	ROA	PROA	ROE
2008	0,173	0,108	0,300
2009	0,218	0,574	0,237
2010	0,611	0,560	0,283

Pramen: vlastní výzkum

Tabulka č. 8 » *Mediány rentabilit podniků spokojených/nespokojených s využitím CRM v letech 2008–2010*

Rok	Spokojenost s CRM	ROA (v %)	ROE (v %)	PROA (v %)
2008	NE (0)	3,8	6,9	9,3
	ANO (1)	7,6	10,9	13,1
2009	NE (0)	4,2	4,9	6,9
	ANO (1)	5,8	7,0	10,3
2010	NE (0)	3,3	4,8	7,6
	ANO (1)	6,4	8,1	14,8

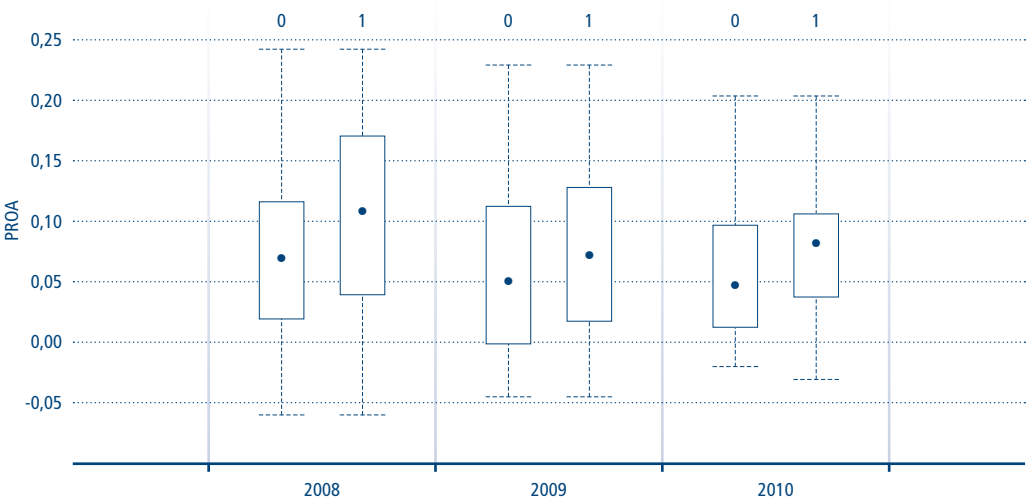
Pramen: vlastní výzkum

mentaci CRM s výjimkou roku 2010, kdy bylo v případě ukazatele ROE potvrzeno, že podniky, jejichž manažeři jsou spokojeni s využitím CRM, dosahují vyšší finanční výkonnosti než podniky, jejichž manažeři nejsou s využitím CRM spokojeni.

5. Závěr, přispění a omezení studie

Studie přispěla ke zjištění míry implementace konceptu CRM v ČR v závislosti na velikosti podniku, odvětví a stáří. Na základě rozsáhlého dotazníkového šetření provedeného v ČR u 350 podniků bylo zjištěno, že využití konceptu CRM je v ČR zatím spíše nižší a koncept CRM je využíván cca 26 % podniků z analyzovaného vzorku. Přestože větší a starší podniky využívají koncept CRM častěji než menší a mladší podniky, nebyl s využitím chí-kvadrátu prokázán vliv velikost podniku, odvětvového zaměření ani stáří podniku na úroveň využití konceptu CRM. Lze rovněž konstatovat, že střední hodnota finanční výkonnosti měřené s využitím rentability vlastního kapitálu (ROE), rentability celkového kapitálu (ROA a PROA) podniků, které využívají koncept CRM je vyšší než v případě podniků, které koncept CRM nevyužívají. S využitím

Graf č. 6 » *Rozdíl středních hodnot PROA (provozní výsledek hospodaření/aktiva) v závislosti na spokojenosti s konceptem CRM*



Pramen: vlastní výzkum

Tabulka č. 9 » *Využití Wilcoxonova testu (p-val)*

Rok	ROA	PROA	ROE
2008	0,293	0,124	0,250
2009	0,389	0,306	0,087
2010	0,190	0,104	0,018

Pramen: vlastní výzkum

Wilcoxonova testu však nebylo prokázáno, že tyto rozdíly byly významné, takže lze konstatovat, že využití CRM nemělo vliv na vyšší finanční výkonnost. Dále bylo konstatováno, že ve všech analyzovaných letech vykazují podniky, jejichž manažeři jsou s využitím konceptu CRM spokojeni, vyšší finanční výkonnost než podniky, jejichž manažeři avizují nespokojenost s využitím konceptu CRM. Významné rozdíly ve finanční výkonnosti v závislosti na spokojenosti manažerů s využitím CRM však nebyly s využitím Wilcoxonova testu ve většině případů potvrzeny. Výjimkou je pouze rok 2010, kdy bylo v případě ukazatele ROE potvrzeno, že podniky, jejichž manažeři jsou spokojeni s využitím CRM, dosahují vyšší finanční výkonnosti než podniky, jejichž manažeři nejsou s využitím CRM spokojeni.

Z praktického úhlu pohledu, výsledky studie ukazují, že implementace CRM je dlouhodobá investice, která začíná generovat finanční benefity až za určitý čas. Výzkum týkající se vlivu využití CRM na výkonnost ukázal, že využití CRM neznamená automaticky zvýšení výkonnosti podniku.

Vlastní výzkum a jeho vyhodnocení bylo spojeno s jistými omezeními:

1. Dostupnost a kvalita účetních dat. Nebylo možné získat účetní data pro původní vzorek 350 českých podniků právě z důvodů nedostupnosti a nekvality vstupních účetních dat. Testování, zda využití CRM má vliv na finanční výkonnost podniku, bylo nakonec provedeno na vzorku 167 podniků. Dalším problémem může být kvalita vstupních účetních dat, které byly použity pro výpočet ukazatelů rentability vlastního kapitálu a rentability aktiv. Z důvodů daňové optimalizace podniky často vykazují nižší zisk než odpovídá reálné situaci.
2. Dotazníkové šetření. Ke zpracování studie bylo využito rozsáhlého dotazníkového šetření, které je vždy spojeno s jistou mírou subjektivity při poskytnutí dat. Přestože bylo využito dichotomické proměnné ke zjištění využití konceptu CRM v souladu s předchozími provedenými výzkumy, je velmi složité zjistit, v jaké míře a hloubce podniky CRM využívají.
3. Časový rámec. Koncept CRM začal být využíván v ČR později než v USA či vyspělých evropských státech, takže přispění CRM k finanční výkonnosti podniků se ještě nemuselo objevit v plné míře.
4. Závěry výzkumné studie. Ačkoliv nebyla s využitím Wilcoxonova testu potvrzena závislost mezi využitím CRM a zvýšenou finanční výkonností, není možné tvrdit, že koncept CRM obecně nepřináší firmám zvýšenou finanční výkonnost. Nebyl nalezen důkaz (za použití námi zvolených metod) pozitivního vlivu CRM na (námi zvolené ukazatele) finanční výkonnosti. Nezamítnutí nulové hypotézy (CRM nepřináší efekt zvýšené finanční výkonnosti) neznamená její potvrzení, pouze více „věříme“ v její platnost.

Využívání jakéhokoliv konceptu v praktickém životě podniků neznamená automaticky zvýšení výkonnosti. V případě využití konceptu CRM bylo Gartner Group (2003) zjištěno, že přibližně 70 % CRM projektů vedlo buď ke ztrátě, nebo nemělo žádný vliv na zvýšenou výkonnost podniků. Podle výzkumu Bain and Company (2001), kterého se zúčastnilo 451 vrcholových manažerů, jeden z pěti uživatelů CRM uvedl, že využití CRM nejenže nevedlo k růstu zisku, ale dokonce poškodilo dlouhodobé vztahy se zákazníky.

LITERATURA A PRAMENY

1. BUTTLE, F. A. (2001): The CRM value chain. *Marketing Business*, pp. 52–55
2. COLTMAN, T., DEVINNEY, T. M., MIDGLEY, D. F. (2011): Customer relationship management and firm performance. *Journal of Information Technology*, Vol. 26, No. 3, pp. 205–219
3. CROTEAU, A., LI, P. (2003): Critical success factors of CRM technological initiatives. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, Vol. 20, No. 1, pp. 21–34
4. EGGERT, A., ULAGA, W., SCHULTZ, F. (2006): Value creation in the relationship lifecycle: A quasi-longitudinal analysis. *Industrial Marketing Management*, Vol. 35, No. 1, pp. 20–27
5. FEINBERG, R., KADAM, R. (2002): E-CRM web service attributes as determinants of customer satisfaction with retail Web sites. *International Journal of Service Industry Management*, Vol. 13, No. 5, pp. 432–451
6. FORNELL, C., WERNERFELT, B. (1987): Defensive marketing strategy by customer complaint management: a theoretical analysis. *Journal of Marketing Research*, Vol. 24, No. 4, pp. 337–346
7. GARTNER GROUP (2003): *CRM success is in strategy and implementation, not software*. Dostupné z: http://www.gartner.com
8. HENDRICKS, K. B., SINGHAL, V. R., STRATMAN, J. K. (2006): The impact of enterprise systems on corporate performance: A study of ERP, SCM, and CRM system implementations. *Journal of Operations Management*, Vol. 25, No. 1, pp. 65–82
9. HOBBY, J. (1999): Looking after the one who matters. *Accountancy Age*, Vol. 28, pp. 28–30
10. KANDAMPULLY, J. (1998): Service quality to service loyalty: a relationship which goes beyond customer service. *Total Quality Management*, Vol. 9, No. 6, pp. 431–443
11. KERAMATI, A., MEHRABI, H., MOJIR, N. (2010): A process-oriented perspective on customer relationship management and organizational performance: An empirical investigation. *Industrial Marketing Management*, Vol. 39, No. 7, pp. 1170–1185
12. KIM, J., SUH, E., HWANG, H. (2003): A model for evaluating the effectiveness of CRM using the balanced scorecard. *Journal of Interactive Marketing*, Vol. 17, No. 2, pp. 5–19
13. KUTNER, S., CRIPPS, J. (1997): Managing the customer portfolio of healthcare enterprises. *The Healthcare Forum Journal*, Vol. 40, No. 5, pp. 52–54
14. REINARTZ, W., KRAFFT, M., HOYER, W. D. (2004): The customer relationship management process: Its measurement and impact on performance. *Journal of Marketing Research*, Vol. 41, No. 3, pp. 293–305
15. RIGBY, D., BILODEAU, B. (2013): *Management Tools and Trends 2013*. Bain and Company, Inc. Publication. Dostupné z: http://www.bain.com/Images/BAIN_BRIEF_Management_Tools_%26_Trends_2013.pdf
16. RICHARDS, K. A., JONES, E. (2008): Customer relationship management: Finding value drivers. *Industrial Marketing Management*, Vol. 37, No. 2, pp. 120–130
17. RYALS, L., PAYNE, A. (2001): Customer relationship management in financial services: towards information-enabled relationship marketing. *Journal of Strategic Marketing*, Vol. 9, No. 1, pp. 3–27
18. SHANG, K. C., LU, C. S. (2012): Customer Relationship Management and Firm Performance: An Empirical Study of Freight Forwarder Services. *Journal of Marine Science and Technology,* Vol. 20, No. 1, pp. 64–72
19. THOMAS, J. S., BLATTBERG, R. C., FOX, E. J. (2004): Recapturing lost customers. *Journal of Marketing Research*, Vol. XLI, February 2004, pp. 31–45
20. YU, L. (2001): Successful customer relationship management. *MIT Sloan Management Review*, Vol. 42, No. 4, pp. 18–19

21. WONG, A., SOHAL, A. (2003): A critical incident approach to the examination of customer relationship management in a retail chain: an exploratory study. *Qualitative Market Research*, Vol. 6, No. 4, pp. 248–262

KLÍČOVÁ SLOVA

customer relationship management (CRM), finanční výkonnost, měření a řízení výkonnosti

Utilization of Customer Relationship Management and the effect of its use on the financial performance of companies in the Czech Republic

ABSTRACT

The article aims to analyse the use of Customer Relationship Management (CRM) concept in Czech enterprises and the effect of its use on the financial performance of companies. An extensive questionnaire survey carried out by the Faculty of Management and Economics of TBU in Zlin (a total of 350 enterprises in the Czech Republic) revealed that the CRM is used by approximately 26 % of enterprises, which is less in comparison with similar studies conducted in developed countries. The use of the chi-square did not confirm the impact of company's size, company's specialization and company's age on the implementation of CRM. It was also tested whether the utilization of CRM in corporate practice improves the financial performance of companies. As financial performance indicators were selected return on equity and return on assets. Although enterprises using the CRM are reaching higher mean profitability, the differences in the achieved performance can not be due to the results considered significant. The testing was carried out by using Wilcoxon test. Using the Wilcoxon test, it was found that neither the level of satisfaction with the implementation of CRM has any effect on the financial performance of companies.

KEYWORDS

Customer Relationship Management (CRM), financial performance, performance measurement and management

JEL CLASSIFICATION

M21

Retail marketing practice in the Czech Republic

Ing. Lenka Čechurová, Marie Máchová, Radek Šafránek » Department of marketing, trade and services, Faculty of Economics, University of West Bohemia[1]

1. Introduction

Retail business environment has become tough and the only way to succeed is to concentrate on various segments of customers, their needs, wishes and preferences. Each segment of customers is dissimilar to others and expects different structure of a range of products in terms of quality, brand representation, price of goods or store design and also each segment responds on distinct communication tools. Offering standard quality of services is not enough these days, retailers have to come up with something more than that and they have to add some value to the shopping in their facilities. Shopping experience has become the latest trend in retail management. During past decade retail marketing mix has changed and became more complex to current form of 7Ps [2].

The standard marketing mix, the 4Ps (product, price, place and promotion), is in retail business environment extended by people, physical evidence and processes [4]. Certain changes were made in traditional mix too for example while identifying the product of retailers it is necessary to include private labels or width and depth of product range. The place is more specific too, it is crucial to consider the trading area of the store and to perform deep analysis of the catchment area and possible store size using index of retail saturation (IRS) [6] or Reilly's law [3].

Physical evidence covers colors and materials used in both outside and inside store design, store layout, noise level, presentation of assortment and store-based advertising like announcements or point of purchase materials (wobblers, stoppers, roll-stands, etc.) [8]. Retail business success is also dependent on trained, committed, motivated and neat personnel who assist to customers. Customers are inseparable part of retail marketing mix too because behavior of other customers in the store have an influence on ones joy of shopping — personnel and customers together form one of the remaining Ps — people. The last P stands for processes that are connected to retail activities like customer involvement, policies, procedures or employee discretion [5].

Modern companies who run their business in retail industry can choose from various retail formats that differ in store location, size of store, offered merchandise price and atmosphere and services. The chosen format is closely bounded to segments of customer on which company wants to target [1].

[1] *This research was supported by Grant No. SGS-2013-063 "Opportunities and potential of use of modern technologies in retail", Faculty of Economics, University of West Bohemia.*

2. Retail industry in the Czech Republic

Retail industry has been developing dynamically in past 20 years in the Czech Republic. After a downfall of socialism many international retail chains have established their business in the Czech Republic and have turned into competitors to local retailers, between 1989 and 1998 the number of retail units increased by 132% [9]. Major retail chains like Tesco, Globus or Kaufland from Schwarz group settled in the Czech Republic between years 1995 and 1998 and that led to finalization of key transformation of Czech retail industry [7]. Nowadays majority of successful retailers in the Czech Republic comprises of international retail chains.

Traditionally people did the shopping in small local stores until late 1990s when they started to be fancied by modern ways of shopping. In this era the most popular retail format was supermarket but after year 2000 customers began to incline to modern face of retail which was represented by entirely new concept of shopping centers. After millennium the midpoint of shopping centers was hypermarket that soon has happened to be the most wanted retail format. Few years' later people became aware of the fact that shopping in these centers is very time-consuming and price level in hypermarkets is higher than level in discount stores [10]. As number of retail units operated by international retail chains has been growing, local shopkeepers had to face existential problems and huge number of them had to terminate their business [12].

Researches carried out from 1997 have been showing the development of most attractive store format to shop in. The interesting fact is that in 1997 over 60% of customers preferred shopping in small local stores, in 2012 only approximately 14% of customers prefer shopping in such stores. During this 16 year long period the most desired format has converted into the least preferred one. On the other hand, hypermarkets have become no. 1 choice for approximately 45% of all Czechs. Discount stores and supermarkets are the most preferred formats for every fifth customer [11]. The entry of international retail chains has huge effect on current state of retail industry. In the Czech Republic the most dominant retail tendency of them all has become concentration, which can be measured by market share of top 10 retailers. In 2011, top 10 retailers combined possessed 66.24% of the market while top 10 retailers in 1993 had only 7% of the market share [13]. These results represent one of the highest levels of retail concentration in Middle and Eastern Europe [10].

3. Problem formulation

Shopping experience for customers who are at the store or shopping atmosphere at general is one thing to consider, the other and may be more important issue is — how to convince customers to come to the store to enjoy the shopping experience. As stated above defined segments of customers are heterogeneous to each other, every segment of customers prefers different communication channels and respond to distinct incentives [4]. Also behavior of customers living in various regions can vary a lot. Customers who live in Pilsner region were chosen for further analysis. The main goal of the paper is to analyze factors that affect customers' decision process in terms of choosing the store to shop in. The other goal is closely connected to the retail marketing mix. Out of all 7P only selected tools of promotion and physical evidence will be analyzed. Those tools are flyers and presentation of goods in the store. The second aim of this paper is to find out whether customers in current digital age take account of traditional communication tool such as paper flyers delivered to mailboxes while picking out the store. Other objective is to determine the role of product presentation in the store to the buying decision process of customers.

As stated above the shopping experience has become modern trend in retail. Shopping experience is closely connected to the technology innovations that can be applied in retail. These days customers prefer independence, they enjoy shop- →

ping with as minimum assistance as possible. There are lots of novelties in this area that can be easily implemented like contactless payment system or self-service checkouts. These novelties also hells to speed up the shopping process. The last aim of this paper is to find out whether contactless payment system or self-service cashiers are employed in selected retail stores [16] [18].

For purpose of the paper two retailers operating stores in big Czech cities were chosen. The first one is German-based retailer Globus (name of founding company is Globus SB-Warenhaus Holding GmbH & Co. KG) running typically hypermarkets. There are Globus hypermarkets in 13 cities in the Czech Republic [17]. The other chosen retailer is Tesco Stores CR, Plc. (name of founding company is Tesco Plc.) that operates hypermarkets in 24 cities. Tesco's business activities in retail industry are much wider because Tesco also runs supermarkets or department stores in the Czech Republic [14].

3.1 Research methodology

In order to achieve the set goals a survey covering retail marketing mix and basics of shopping behavior of the respondents was developed. Observation in the chosen stores was applied to get the data concerning new trends in store facilities. Quantitative data was collected in February and March 2013 within premises of Globus store and Tesco store (both situated in the city of Plzen). Customers of the hypermarkets were asked to fulfill the questionnaire within the store locations or they were asked to complete the questionnaire online at home. For the purpose of online data gathering the Google Form was employed.

3.2 Research questions

Authors put together key research question that would lead to accomplishing of the goals:

- What are the top 3 factors that affect the shopping decision process?
- Do paper flyers attract customer to the store?
- Do customers pay attention to in-store advertising?
- Did companies integrate the self-service cashiers into the checkout counters system?
- Do retailers offer the contactless payment?

3.3 Basic characteristic of the sample

The survey was targeted to paying customers only; children up to 18 years old were excluded. Table 1 illustrates the age groups and sex of respondents in each retail store and the total number of respondents in each category.

Overall 200 customers fulfilled the questionnaire 100 in each store. The fact that more women than men participated in the survey confirms that in the Czech Republic women shop for food more often than men [15]. In both stores number of respondents in each category is similar and for that reason comparison of results of the stores is valid.

4. Results

Following part includes the answers to the research questions that are defined above.

At first respondents were asked to name key factors that affect the choice of particular store they are going to shop in. The figure 1 shows the top 3 factors in each store. Respondents in both stores agreed on top 3 factors. There are only slight differences between the results of each store. Every second respondent in Globus store stated he chose the store for the quality of assortment. This result is closely connected to scandals in some retail chains concerning selling expired meat, cheese and other food, prefabricated goods e.g. lasagnas that contained horse meat or alcohol beverages like vodka and rum that were mixed with poisonous methanol [19] [20].

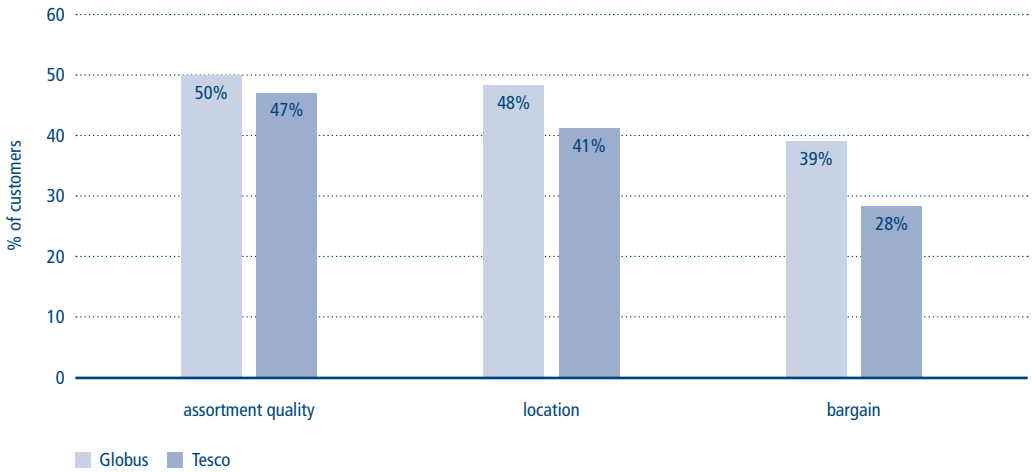
The second factor that respondents take account, when picking out the store, is store location. Both chosen hypermarkets are situated in pe-

Table 1 » *Characteristics of the sample*

	18–25 years	26–40 years	41–60 years	61+ years	Men	Women
Tesco	30	31	20	19	46	54
Globus	19	33	29	19	42	58
Total	49	64	49	38	88	112

Source: own

Figure 1 » *Top 3 factors in decision process*



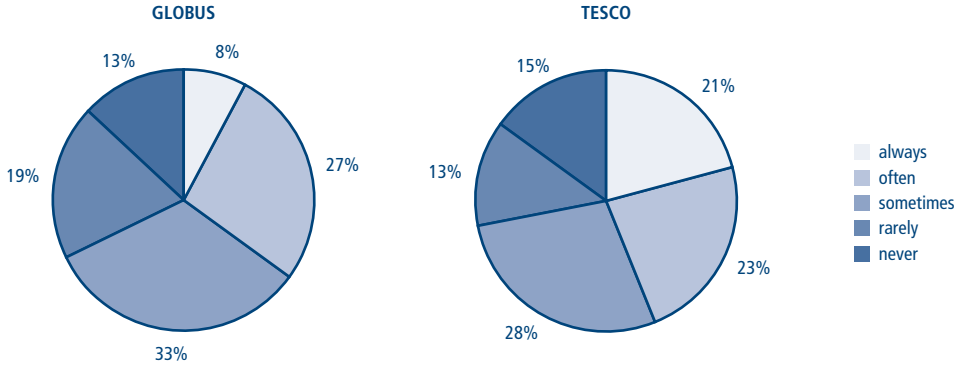
Source: own

ripheral part of Plzen close to main roads to other big city; both hypermarkets can be reached by public transportation system and both stores have large parking lot (based on own observation).

The price of products and sales are the third factor. Respondents named this factor a bargain factor. This result is corresponds with the findings of Czech Confederation of Commerce and Tourism. Over 40% of purchased goods were purchased on sale. The Confederation also defined the products that attract customers most — Coca-Cola, milk, eggs and diapers [21]. Coca-Cola beverage has been the most advertised product in the Czech Republic. In 3 month period from May till July 2013 Coca-Cola beverage (various contents) was on sale 85 times. That means that Czech customer can always buy Coca-Cola beverage on sale in some store and the sale is not negligible — an average discount of Coca-Cola beverage is 55–60% [23].

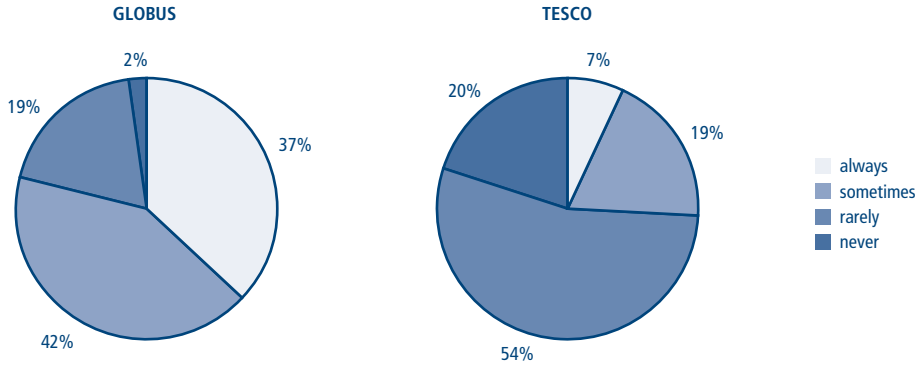
Determination of the role of traditional paper flyers in modern digital age is showed in the figure 2. Customers were asked whether they take into consideration the paper flyers that are at least weekly delivered to people's mailboxes. In the figure 2 there are 2 graphs representing each store, respondents chose between 5 alternatives that are illustrated on the right. The biggest difference between the stores is that 21% of Tesco customers always consider paper flyers while only 8% of Globus customers do the same. As pictured below →

Figure 2 » *Paper flyers*



Source: own

Figure 3 » *In-store advertising*



Source: own

only every 1 customer out of 7 never take the flyers into account while they are shopping.

Approximately 70% or respondents consider the paper flyers at least sometimes. For that fact it is possible to conclude that the flyers attract people to the stores.

The third research question concern in-store advertising like floor graphics, entrance gate, pallet design, wobblers, stoppers etc. These tools of marketing communication are extensively used in stores and they have potential to make customers to buy the goods they are referring to. In-store advertising can help customers to find the best bargain or navigate him through the store to goods that is on sale. On the other hand extensive usage of these tools can easily annoy the customers.

The figure 3 shows whether Tesco and Globus customers follow the in-store advertising or ignore it. Unlike the previous figures answers of respondents of each store is notably different. In Globus, 37% of customers always search the store for this kind of marketing communication and only 2% of them never pay attention to them or they are annoyed with it. The rest 60% of customers do follow the in-store ads rarely or sometimes. On the other hand, only 7% of Tesco customers always seek for

the ads and every fifth Tesco customer never follow them. Almost three out of four customers (which is 12% higher than Globus customers) sometimes or rarely monitor the ads inside the store. Based on these facts it is safe to say that customers pay attention to the in-store communication.

The differences can be based on distinct communication, price and product strategies of each retailer. Globus is typical for its family atmosphere and quality goods. Tesco on the other hand has been having problems with the quality and price labeling and Tesco also the highest penalties for this kind of violations [24].

The last two research questions deal with new trends in retail. In order to get answers to such questions authors went to the chosen stores in Plzen to observe whether it is possible to use self-service cashiers and pay using contactless payment system. Both novelties can speed up the time spent in the store and also they are able to make the shopping more pleasant.

In Tesco store customers can make use of both contactless payment and self-service check-outs. The first self-service cashier in the Czech Republic was put into operation by Tesco in August 2008 in Prague [22]. It took 2 years to get the cashiers to Plzen store. Tesco is one of the last retailers in the Czech Republic who adopts contactless payment system in the second half of 2013. The first contactless card was in the Czech Republic issued in June 2011 which gives Tesco more than 2 year long delay. Until June 2013 over 2 million contactless credit cards were issued and the number has been increasing very fast, every fifth credit card is contactless one [25].

Globus store in Plzen has been offering payment with contactless credit card since beginning of 2013 (in 2012 Globus set off the system in Prague hypermarkets). Since the novelties are implemented in Prague stores first the Plzen store has approximately one year delay with the adoption of the same novelty. But one year long delay is not right with the self-service checkouts. Globus tested the first self-service cashiers in spring 2010 and there are no such cashiers in Plzen in autumn 2013. On the other hand, in June 2013 Globus introduced what can be considered the hot trend — scan&go system. The system is based on self-scanning of products during the shopping (not at the end of the shopping process) with portable scanner that is lend out in information desk at the entrance to the store. Customers can see the total amount of money during the shopping and when they come to the cashier in a special designated area they do not have to put all the goods on the checkout counter belt and they just pay the bill immediately using barcode generated by the portable scanner. The system has been testing now in one of the Prague store [26].

To sum up, in Plzen only Tesco store offers the self-service cashiers. Globus store has implemented the technology in Prague stores so it is possible that they employ the technology in Plzen store too. Both chosen stores have adopted the contactless payment system lately. Tesco and Globus follow trends and try to adopt the novelties to the customers.

5. Discussion and research limitations

The survey was held in 2 local retail businesses in city of Plzen operated by international retail chains, in total 200 respondents participated in the survey, 100 respondents in each store. Respondents were asked to choose top 3 factors that they consider while deciding where they would go for shopping. In both stores customers chose the same top 3 factors in the same order. The results roughly correspond with the Incoma study that was carried out on national level in 2012. In Incoma study the top 3 factors were — store location, width of assortment and bargain. The quality of the assortment took fifth place [27]. The Incoma study was held before major scandals with poor-quality goods and poisonous alcohol beverages in late 2012 and 2013. Those scandals were able to change the preferences of customers because the alcohol →

scandal caused death of 47 people and various kinds of handicap to other 120 people [29]. Results of presented survey should be conducted in national level in order to find out whether the shopping preferences have changed or to prove that there are local specifics in Plzen region.

Czechs are fond of paper flyers; this traditional marketing tool has become more popular in times of economic crisis more than ever. As research showed 70% of all customers do look through the flyers that are delivered to the mailboxes. This fact corresponds with findings of public service broadcaster Czech Television that also found out that there are 390 pieces of paper flyers printed for each Czech per year [28].

In-store advertising is closely connected to the paper flyers because the in-store ads should navigate customers through the store to the best deals they announced in the paper flyers. Since customers follow the sales published in paper flyers, they also follow the in-store ads. As results of the research showed there is a big difference between the stores in terms of viewing of the in-store advertising, this is closely linked to the retailer strategy. Globus is well-known as an honest and fair retailer and also for its family atmosphere. Recently Globus won The MasterCard Award for Grocery Retailer of 2012 and The Top Retailer Award 2011/2012 for the best retailer elected by customers [30]. On the other hand in 2012 Tesco got the highest penalty of all retailers in the Czech Republic that was imposed by The Czech Trade Inspection Authority for the violations of law. The total amount of the fine was more than 5 million CZK [24].

Both companies have implemented new technologies into their stores, first of all the technologies are tested in Prague stores and if they are successful, they can be put into operation in other stores in the Czech Republic. That is why there is no self-service cashiers in Globus store in Plzen even though there are employed in Prague stores. Customers welcomed the novelty especially when they have small amount of goods. Same positive response was noticed with the contactless payment system that also helps to speed up the process.

The entry of international retail chains has huge effect on current state of retail industry. In the Czech Republic the most dominant retail tendency of them all has become concentration, which can be measured by market share of top 10 retailers. In 2011, top 10 retailers combined possessed 66.24% of the market while top 10 retailers in 1993 had only 7% of the market share. These results represent one of the highest levels of retail concentration in Middle and Eastern Europe.

6. Conclusion

In the Czech Republic retail industry has undergone significant changes and became very concentrated which means that few retailers generate the majority of the sales. Those few retailers are international retail chains that nowadays dominate the Czech retail industry and the number of local retailers has been decreasing. Retailers have to attract the customers to the stores because overall number of the store units has been rising [31]. They utilize the traditional and modern marketing tools and techniques of extended 7Ps retail marketing mix.

The top 3 factors that customers consider when they choose the store were identified. The results do correspond with other surveys but in limited

way. The factor that has improved the most, in terms of comparison with the other research, is quality of the assortment. The retailers have been dealing with the quality issue a lot lately because of scandals that occurred in late 2012 and 2013 in the Czech Republic. The paper also aimed at the traditional communication tools such as paper flyers. As stated above current economic conditions caused the huge popularity of the paper flyers and majority of the customers take the flyers into account when they do the shopping. Customers also follow the in-store advertising.

Recently retailers have adopted some of the modern technologies in order to accelerate the time spent in stores which represent huge trend in the Czech Republic. Contactless credit cards have been issuing extensively and retailer switched the terminals integrated in checkout counters to enable the process of acceleration.

Both traditional and modern tools of marketing mix are applicable in the Czech Republic. It is essential to find out the preferences, wishes and criticism of customers in order to meet their requirement. A change of retail store has never been easier because of continuous rising number of store units in the Czech Republic. Ignoring of the customers feedback can cause troubles that can end up in bankruptcy.

REFERENCES

[1] NEWMAN, A., CULLEN, P.: *Retailing: Environment & Operations*. Cengage Learning, EMEA, Padstow, 2002

[2] ANISTAL, I., GIRARD, T., ANISTAL, M. M.: An application of services marketing mix framework: how do retailers communicate information on their sales receipts? *Business Studies Journal*, 2012, Vol. 4, No. 2, pp. 77–90

[3] PRADHAN, S.: *Retailing Management*. Second edition. Tata McGraw-Hill Education, New Delhi, 2006

[4] KOTLER, P., KELLER, K. L.: *Marketing management*. Fourteenth edition. Pearson Education Limited, Harlow, 2012

[5] SULLIVAN, M., ADCOCK, D.: *Retail Marketing*. Thomson Learning, London, 2002

[6] DUNNE, P. M.: *Retailing*. Eighth edition. Cengage Learning, Mason, 2013

[7] CIMLER, P., ZADRAŽILOVÁ, D.: *Retail management*. Management Press, Praha, 2007

[8] SIVAKUMAR, A.: *Retail Marketing*. First edition. Excel Books, New Delhi, 2007

[9] PRAŽSKÁ, L., JINDRA, J.: *Obchodní podnikání: Retail management*. Management Press, Praha, 2002

[10] ZAMAZALOVÁ, M.: *Marketing*. Second edition. C. H. Beck, Praha, 2010

[11] INCOMA GFK: *Rychlé změny nákupního chování: přání zákazníků i tlak ekonomiky*. (Quick changes of shopping behavior: wishes of customers and the economic situation.) Issued on 13. 02. 2013, retrieved from: http://www.incoma.cz/cz/ols/reader.aspx?msg=1251&lng=CZ&ctr=203

[12] CIMLER, P., ŠÍPEK, L.: *Obchod a služby cestovního ruchu v ČR 2011–2012*. (Trade and tourism in the Czech Republic 2011–2012.) Oeconomica, Praha, 2012

[13] INCOMA GFK: *TOP 10 českého obchodu*. (TOP 10 Czech Retaileres.) Issued on 04. 04. 2012, retrieved from: http://www.incoma.cz/cz/ols/reader.aspx?msg=1217&lng=CZ&ctr=203

[14] TESCO: *Vyhledejte Váš obchod*. (Find your store.) 2013, retrieved from: http://www.itesco.cz/cs/tesco-v-cr/o-nas/

[15] Kreditní karty používají více muži, ženy ale nakupují častěji. (Credit cards are more often used by men, women do shopping more often.) *Hospodářské noviny*, issued on 28. 02. 2009, retrieved from: http://byznys.ihned.cz/c1-34947520-kreditni-karty-pouzivaji-vice-muzi-zeny-ale-nakupuji-casteji

[16] CLARK, C.: Self-Service Trends: Helping Customers Serve Themselves. *1to1 Magazine*, issued on 03. 04. 2013, retrieved from: http://www.1to1media.com/View.aspx?docid=34129

[17] GLOBUS: *Vyberte si Váš Globus*. (Choose your Globus store.) 2013, retrieved from: http://www.globus.cz/uvod.html

[18] COMMITTEE ON PAYMENT AND SETTLEMENT SYSTEMS: *Innovations in retail payments*. Issued on May 2012, retrieved from: http://www.bis.org/publ/cpss102.pdf

[19] Právo: Methanol scandal shakes up ČR's stability. *Prague Daily Monitor*, issued on 18. 09. 2012, retrieved from: http://praguemonitor.com/2012/09/18/pr%C3%A1vo-methanol-scandal-shakes-%C4%8Drs-stability

[20] *Horse meat found in Czech lasagne*. Independent.ie, issued on 20. 02. 2013, retrieved from: http://www.independent.ie/world-news/horse-meat-found-in-czech-lasagne-29084552.html

[21] *Zájem Čechů o slevy roste, v akci kupují polovinu zboží*. (Czechs love goods on sale, half of the purchase is bought on sale.) Aktualne.cz, issued on 20. 03. 2014, retrieved from: http://aktualne.centrum.cz/ekonomika/nakupy/clanek.phtml?id=774619

[22] HORÁČEK, F.: *Reportáž: Nové pokladny v Tesku obsluhují sami zákazníci*. (New checkout counters in Tesco control customers themselves.) iDNES.cz, issued on 05. 08. 2008, retrieved from: http://ekonomika.idnes.cz/reportaz-nove-pokladny-v-tesku-obsluhuji-sami-zakaznici-pe4-/ekoakcie.aspx?c=A080804_160835_ekoakcie_fih

[23] ČEPELÍKOVÁ, K.: *Potraviny v akci: Ve slevě byla nejčastěji Coca-Cola*. (Food on sale: The most often product on sale is Coca-Cola.) Vitalia.cz, issued on 19. 08. 2013, retrieved from: http://www.vitalia.cz/clanky/potraviny-v-akci-ve-sleve-byla-nejcasteji-coca-cola/

[24] Inspekce loni uložila pokuty za 36 milionů, nejvíc hřeší Tesco. (Czech Trade Inspection Authority fined retailers 36 million CZK, the highest fine got Tesco.) *Lidové noviny*, issued on 14. 03. 2013, retrieved from: http://byznys.lidovky.cz/szpi-loni-ulozila-pokuty-obchodnikum-za-36-milionu-fsv-/firmy-trhy.aspx?c=A130313_213127_firmy-trhy_hm

[25] SVOBODA, J.: *Bezkontaktní je v Česku už každá pátá platební karta*. (Every fifth credit card in the Czech Republic is contactless.) Novinky.cz, issued on 19. 06. 2013, retrieved from: http://www.novinky.cz/finance/305279-bezkontaktni-je-v-cesku-uz-kazda-pata-platebni-karta.html

[26] GLOBUS: *Hypermarket Globus spouští samoobslužné skenování zboží*. (Globus hypermarket is testing self-scanning of goods.) Gs1, issued on 24. 06. 2013, retrieved from: http://www.gs1cz.org/o-nas/novinky/hypermarket-globus-spousti-samoobsluzne-skenovani-a2542499

[27] CIMLER, P.: Fyzická dostupnost služeb maloobchodu — předpoklad pro volbu alternativ nákupu. (Proximity of retailers — prerequisite for choosing the shopping alternative.) In: *Chování podnikatelských subjektů na trhu a jeho vnímání zákazníkem*. Západočeská univerzita v Plzni, Plzeň, 2012, pp. 23–35

[28] *Češi milují reklamní letáky*. (Czechs love advertising paper flyers.) Czech TV, issued on 03. 03. 2012, retrieved from: http://www.ceskatelevize.cz/ct24/ekonomika/166824-cesi-miluji-reklamni-letaky/

[29] *Metanolová aféra: 47 mrtvých a na 120 různě postižených lidí*. (Methanol scandal: 47 dead and 120 handicaped people.) Denik.cz, issued on 03. 09. 2013, retrieved from: http://www.denik.cz/moravsko-slezsky-kraj/zabijak-jmenem-metanol-rok-pote-20130903-q2fe.html

[30] GLOBUS: *Ocenění*. (Awards.) 2013, retrieved from: http://www.globus.cz/cs/oceneni.html

[31] Počet prodejen potravinářských řetězců stále roste. (The number of store units has been rising.) *Potraviny info*, issued on 01. 07. 2013, retrieved from: http://www.potravinyinfo.cz/33/zobrazeni-dokumentu/?cid=315553

KLÍČOVÁ SLOVA
retail, retail management, marketing maloobchodu, marketingový mix

Retail marketing practice in the Czech Republic

ABSTRACT
The paper deals with retail marketing practice of chosen retail stores in the Czech Republic. The retail industry has become more competing than ever, customers can choose from large number of stores that they can access in convenient way and the retail chains have to try to attract them by using retail marketing mix tools. This fact lately caused that retail marketing mix (the extended 7Ps mix) has become an essential part of retail business. The paper presents the survey held in two different store chains in city of Plzen which is focused on some Ps of the retail marketing mix. The other part of survey deals with the adoption of self-service checkout counters and contactless payment system in those stores, these modern technologies should make the shopping more pleasant.

KEYWORDS
retail, retail management, retail marketing, marketing mix

JEL CLASSIFICATION
L81, M31, M37

Využití principů fuzzy logiky při obsluze zákazníka

Mgr. Václav Bezděk, Ph.D. » Fakulta aplikované informatiky, Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně[1]

1. Úvod

Během svého života se setkáváme s problémy každodenně. Obvykle řešení těchto problémů hledáme mezi možnými variantami na základě posouzení nastavených kritérií. Problém může nastat i v obchodě při výběru a následném nákupu „dražší" položky (za více než 500 Kč). Tu podle průzkumu nakupuje jedenkrát za měsíc a častěji 71 % zákazníků. V případě několika mála variant výrobku a minima kritérií není složité se rozhodnout. V dnešní době je, se zvyšující se nabídkou obchodníků a rostoucími požadavky zákazníků, však stále složitější se správně rozhodnout a vybrat nejlepší výrobek. Jen 39 % zákazníků nemá problémy se rozhodnout. A jen 30 % je přesvědčeno, že vždy vybírá podle všech stanovených kritérií a ze všech nabízených variant.

Použití odborných metod pro posouzení možných alternativ řešení a nalezení té nejvhodnější je klíčem k úspěchu nejen při nákupu. Z praxe je však patrné, že velmi často nejsou odborné metody využívány správným způsobem, či nejsou používány vůbec. Dochází tak k situaci, kdy se prodejce (při obsluze) i zákazník (při nákupu) rozhodují z velké části na základě vlastních zkušeností. Což je na škodu. Tento příspěvek proto ukáže, že použití sofistikovaných metod rozhodování (metody vícekriteriálního rozhodování) a výběru správného řešení (alternativy) je uplatnitelné i při obchodování a není vůbec složité.

2. Zvyklosti při nakupování

Během června 2013 proběhlo dotazníkové šetření, týkající se frekvence a zvyklostí při nakupování. Účastnilo se ho celkem 142 respondentů (47 mužů a 95 žen). Ti měli v prvé části dotazníku zodpovědět otázky týkající se základních dat:

- Nejvíce respondentů (39) bylo z hlavního města z Prahy, dále z Jihomoravského kraje (19 respondentů). Nejméně respondentů (2) bylo z kraje Pardubického.
- Věkové rozložení respondentů bylo následující. Ve věku 0–20 let bylo 21 respondentů, v rozmezí 21–40 let 111 respondentů, 41 a více let mělo 10 dotazovaných.
- Celkem 64 osob mělo vysokoškolské vzdělání, 61 střední s maturitou, zbývajících 17 mělo jiné vzdělání.

V druhé části dotazníku se měli respondenti vyjádřit k frekvenci nakupování, spokojenosti s obsluhou a problémům při výběru vhodného výrobku. K zajímavým závěrům patří:

[1] *Článek byl zpracován jako jeden z výstupů projektu financovaného Interní grantovou agenturou Fakulty managementu a ekonomiky Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně č. IGA/FaME/2013/022 „Využití principů fuzzy logiky při obchodování".*

- Nákup za celkovou hodnotu 500 Kč a větší, jedenkrát týdně a častěji provádí celkem 87 dotázaných (61,3 %). Jedenkrát měsíčně a častěji 126 dotázaných (88,7 %).
- Jednu položku za více než 500 Kč a dražší jedenkrát týdně a častěji nakoupí 27 dotázaných (19,0 %). Jedenkrát do měsíce a častěji je to 101 osob (71,1 %).
- Problémy při výběru dražší položky si nepřipouští 56 nakupujících (39,4 %). Ostatních 86 (60,4 %) se nedokáže bez problému rozhodnout, který z nabízených produktů nakoupit.
- Vybrat ze všech nabízených produktů, podle všech zákaznikových požadavků a kritérií je pro obchodníka obtížné. Alespoň podle výsledků průzkumu to dokázalo vždy jen 42 prodejců (29,6 %). Podle ostatních 100 dotazovaných (70,4 %) to obchodník nedokáže.

K hlubším závěrům první a druhé části dotazníku, je třeba testovat hypotézy. Jednalo se o test nezávislosti v kontingenční tabulce (viz Anděl 2011). U všech testů se jednalo o kontingenční tabulku 2×2, tudíž při zvolené 5procentní hladině významnosti byl kritický obor vždy stejný, a to (3,84, ∞). Dá se vypočítat:

- Frekvence nákupů nad 500 Kč není závislá na velikosti obce, odkud dotazovaní pochází. Testová statistika, která vychází 0,17, vede k nezamítnutí nulové hypotézy o nezávislosti (viz tabulka 1).
- Frekvence nákupů nad 500 Kč není závislá na pohlaví respondenta. Testová statistika, která vychází 0,65, vede k nezamítnutí nulové hypotézy o nezávislosti (viz tabulka 2).
- Frekvence nákupu jedné položky nad 500 Kč je závislá na pohlaví respondenta. Testová statistika, která vychází 5,28, vede k zamítnutí nulové hypotézy o nezávislosti (viz tabulka 3).
- Problémy při nákupu dražší položky jsou závislé na pohlaví respondenta. Testová statistika, která vychází 5,56, vede k zamítnutí nulové hypotézy o nezávislosti (viz tabulka 4).
- Spokojenost s obsluhou, která dokáže ze všech nabízených produktů, podle všech zákaznikových požadavků a kritérií, není závislá na pohlaví respondenta. Testová statistika, která vychází 1,47, vede k nezamítnutí nulové hypotézy o nezávislosti (viz tabulka 5).
- Problémy s výběrem dražší položky neovlivňují spokojenost s obsluhou. Testová statistika, která vychází 0,35, vede k nezamítnutí nulové hypotézy o nezávislosti (viz tabulka 6).

Velikost obce tedy nemá na frekvenci nákupů nad 500 Kč vliv, stejně jako pohlaví nakupujícího. Dražší položku však muži nakupují častěji. Snad proto, že při rozhodování, kterou položku koupit, mají méně problémů. Podle 100 dotazovaných (70,4 %) obchodník nedokáže vybrat ze všech nabízených produktů, podle všech zákaznikových požadavků a kritérií. Tato odpověď je nezávislá na pohlaví respondenta i na tom, zda má dotyčný problémy při výběru dražší položky.

Jednou z možností jak pomoci obchodníkům, prodavačům, či samotným zákazníkům je stanovit váhy kritérií, a poté využít některou z metod vícekriteriálního rozhodování.

3. Metody stanovení vah kritérií

Většina metod vícekriteriálního rozhodování vyžaduje nejdříve odlišení jednotlivých kritérií z hlediska jejich významnosti. Jednou z možností je číselné vyjádření této významnosti pomocí tzv. vah (čím je kritérium významnější, tím je jeho váha větší). Metody na stanovení vah kritérií lze rozdělit podle informace, která je nutná ke stanovení vah:

- nelze určit preference — všem kritériím je přiřazena stejná váha;
- existují ordinální informace o kritériích — je možno určit pořadí důležitosti kritérií (např. Metoda pořadí, Fullerova metoda);
- existuje kardinální informace o kritériích — je známo pořadí důležitosti i rozestupy v pořadí důležitosti mezi jednotlivými kritérii (Bodovací metoda, Saatyho metoda (viz Saaty 1980), Metoda postupného rozvrhu dat).

→

Tabulka č. 1 » *Velikost obce a frekvence nákupu nad 500 Kč*

	Obec do 50 000 obyvatel	Obec nad 50 000 obyvatel
1× týdně a častěji	41	46
méně často	24	31

Tabulka č. 2 » *Pohlaví a frekvence nákupu nad 500 Kč*

	Muž	Žena
1× týdně a častěji	31	56
méně často	16	39

Tabulka č. 3 » *Pohlaví a frekvence nákupu jedné položky nad 500 Kč*

	Muž	Žena
1× týdně a častěji	14	13
méně často	33	82

Tabulka č. 4 » *Pohlaví a problémy při nákupu položky nad 500 Kč*

	Muž	Žena
Ano	22	64
Ne	25	31

Tabulka č. 5 » *Pohlaví a spokojenost s obsluhou*

	Muž	Žena
Ano	22	64
Ne	25	31

Tabulka č. 6 » *Problémy při výběru a spokojenost s obsluhou*

		Problémy při nákupu	
		Ano	Ne
Spokojenost s obsluhou	Ano	27	15
	Ne	59	41

4. Vícekriteriální metody hodnocení

Předností metod vícekriteriálního hodnocení variant je především usnadnění práce při řešení úloh uspořádání variant s použitím rozsáhlejšího souboru kritérií. Cílem aplikace úloh vícekriteriálního hodnocení variant je především nalezení nejlepší (optimální) varianty (výrobku) nebo případné uspořádání variant (výrobků) od nejlepší po nejhorší. Nejlepší varianta je zpravidla variantou kompromisní, kompromistním řešením. Ta je nejméně vzdálena od ideální varianty nebo nejdále vzdálena od bazální varianty, přičemž ideální variantou je ta, která má ve všech kritériích nejlepší možné hodnoty. Naopak, varianta s nejhoršími hodnotami kritérií je bazální variantou. Ideální i bazální varianta bývají obvykle hypotetické. Pokud by ideální varianta opravdu existovala, byla by zároveň optimální variantou. Tato situace však nenastává a proto jakékoli vybrané řešení je řešením kompromisním.

Metody pro výběr nevhodnější varianty se liší přístupem, náročností a použitelností pro různé typy vícektriteriálních úloh. Výsledky získané různými metodami mají subjektivní charakter a mohou se navzájem lišit. Mezi nejznámější metody, které se rozlišují podle typu informace který vyžadují, patří:

- Metody vyžadující znalost aspirační úrovně kriteriálních hodnot (hodnota kritéria, které má být dosaženo):
  - konjunktivní metoda — připouštějí se pouze varianty, které splňují všechny aspirační úrovně;
  - disjunktní metoda — připouštějí se varianty, které splňují alespoň jednu aspirační úroveň;
  - metoda PRIAM — je založena na prohledávání množiny variant. Přípustné jsou ty varianty, které vyhovují všem nastaveným aspiračním úrovním. Ty jsou postupně, podle důležitosti kritéria, zpřísňována. A to tak dlouho, dokud není nalezena jediná varianta.
- Metody vyžadující ordinální informace o variantách podle každého kritéria:
  - metoda pořadí — podle všech kritérií se variantám přiřadí jejich pořadí;
  - lexikografická metoda — největší vliv na výběr má nejdůležitější kritérium.
- Metody vyžadující kardinální informace o variantách podle každého kritéria. Tato skupina metod je dále dělena podle principu, na kterém jsou metody založeny:
  - Metody založené na maximalizaci užitku:
    - metoda váženého součtu — využívá tzv. užitkovou funkci;
    - metoda bazické varianty — (bazická varianta je varianta, dosahující nejlepších, či předem stanovených hodnot z hlediska všech kritérií);
    - metoda bodovací — každé variantě je pro každé kritérium přidělen určitý počet bodů ze zvolené stupnice;
    - metoda AHP (viz Saaty 1980).
  - Metody založené na minimalizaci vzdálenosti od ideální varianty, popř. maximalizaci vzdálenosti od bazální varianty:
    - TOPSIS — vybírá variantu, která je nejblíže k ideální variantě a nejdále od bazální varianty.
  - Metody podle preferenční relace — tato skupina metod vychází z relací mezi dvojicemi variant vzhledem k jednotlivým kritériím (viz Fiala, Jablonský, Maňas 1994, Brožová, Houška, Šubrt 2003):
    - ELECTRE,
    - PROMETHEE a další.
- Metoda založená na fuzzy logice — viz následující kapitoly.

5. Fuzzy logika jako metoda vícekriteriálního hodnocení

Výraz fuzzy se poprvé objevil v článku Zadeh (1965), kde byl definován základní pojem fuzzy logiky, a to fuzzy množina. Fuzzy logika je pak podobor matematické logiky, v němž se logické výroky ohodnocují mírou pravdivosti, přičemž se operuje se všemi hodnotami z intervalu [0,1].

Výraz „fuzzy“ pochází z angličtiny a znamená „neurčitý, nejasný, ochmýřený“. Na spojení „Fuzzy logika“ bylo zpočátku nahlíženo s nedůvěrou. Hovořit totiž o nepřesnosti v matematice bylo a je v rozporu se staletou, zažitou, představou, že matematika je absolutně přesná. Později se však ukázalo, že teorie fuzzy logiky je přesná matematická disciplína poskytující prostředky pro modelování složitých procesů, při kterých se nepřesnost pouze toleruje. Koncem osmdesátých a začátkem devadesátých let pak přišel boom fuzzy logiky, která pronikla do technických oborů a nabídla aplikace zejména v řízení a regulaci. Nyní je fuzzy logika a fuzzy regulace standardní součástí moderních technologií a čím dál tím více se dostává do podvědomí lidí.

Důkazem budiž třetí, doplňující, část dotazníku, které se týkaly fuzzy logiky. Z té vyplývá, že o tomto pojmu už slyšelo 46 respondentů (32,4 %). Z toho je 32 osob dokonce schopno vysvětlit základní principy fungování fuzzy logiky. 10 % respondentů navíc fuzzy logiku aktivně využívá, ač kapitoly její teorie jsou vyučovány jen na některých speciálních typech škol. Důvodem znalosti může být fakt, že se fuzzy logika stává součástí některých výrobků (automatická pračka, automatická převodovka, fotoaparát, mikrovlnka). Taktéž se →

začíná uplatňovat při nejrůznějších manažerských metodách (na podporu rozhodování, porovnávání dat, při výběru...).

V následujících kapitolách bude ukázáno, jak lze využít právě principů fuzzy logiky při výběru vhodné dovolené.

6. Použité minimum teorie fuzzy logiky

Teorií fuzzy logiky je rozpracována v mnoha dílech (např. Cox 1995, Hájek 2001, Novák 2000, von Altrock 1997). Zde bude uvedeno použité minimum teorie.

Soubor všech objektů (prvků), které v konkrétní situaci mohou být brány v úvahu se nazývá univerzální množinou, tzv. univerzem, označovanou U. Fuzzy podmnožina A univerza U (stručně fuzzy množina) je popsána tzv. funkcí příslušnosti:

$$A = \{(x, \mu_A(x)) | x \in U, \mu_A(x) \in \langle 0,1 \rangle\},$$

kde $\mu_A(x)$ upřesňuje stupeň nebo do jaké míry každý prvek x z U patří do fuzzy množiny. Přehled nejznámějších funkcí příslušností viz Jura (2003). Klasická množina je speciálním případem fuzzy množiny, kde všechny hodnoty příslušnosti jsou 1.

Nosič (anglicky support) fuzzy množiny A je množina: $Supp(A) = \{x \in U : \mu_A(x) > 0\}$.

α-řez (anglicky α-cut) fuzzy množiny A je množina: $A_\alpha(x) = \{x \in U : \mu_A(x) \geq \alpha\}$.

Jádro (anglicky core) je množina: $core(A) = \{x \in U : \mu_A(x) = 1\}$.

Fuzzy množina je normální, pokud $core(A) \neq \varnothing$. Fuzzy množina A je konvexní právě tehdy, jestliže pro každé dva prvky x, y ∈ U a pro každé λ ∈ [0,1] platí:

$$\mu_A(\lambda \cdot x + (1-\lambda) \cdot y) \geq \min(\mu_A(x), \mu_A(y)).$$

Fuzzy čísla (Bojadziev, Bojadziev 2007) jsou definována na univerzu reálných čísel jako konvexní a normální množina. Jsou to po částech kvadratická fuzzy čísla — (jako Π-funkce), trojúhelníková fuzzy čísla (jako Λ-funkce příslušnosti), nebo trapezoidní fuzzy čísla — (jako Π-funkce příslušnosti). Pro aproximaci fuzzy čísla číslem reálným se nejčastěji používá jeho těžiště. Těžištěm fuzzy čísla C definovaného na [a,b], pro něž $\int_a^b C(x)dx \neq 0$, rozumíme reálné číslo

$$t_C = \frac{\int_a^b C(x) \cdot x dx}{\int_a^b C(x) dx}.$$

Pokud C = c, kde c je reálné číslo z [a,b], pak $t_C = c$. Fuzzy čísla je možno na základě jejich těžišť uspořádat, pro fuzzy čísla C a D pak definujeme $C \geq D$ právě tehdy, když $t_C \geq t_D$.

Ve fuzzy modelech se užívají některé speciální struktury fuzzy čísel. Fuzzy škála se používá všude tam, kde je třeba nahradit uzavřený interval reálných čísel jeho neurčitou konečnou reprezentací. Fuzzy čísla $A_1, A_2, \ldots, A_n$ definovaná na [a,b], tvoří na tomto intervalu fuzzy škálu, jestliže pro každé x ∈ [a,b] platí:

$$\sum_{i=1}^{n} A_i(x) = 1.$$

Struktura m fuzzy čísel označována jako normované fuzzy váhy (Pavlačka, Talašová 2007) slouží obecně k vyjádření neurčitého rozdělení celku na m dílů. Fuzzy čísla V_i, i = 1, 2, …, m, definovaná na [0,1], představují normované fuzzy váhy, jestliže pro každé $\alpha \in (0,1]$ a pro každé $i \in \{1, 2, \ldots, m\}$ platí, že pro libovolně zvolené $v_i \in V_{i\alpha}$ existují $v_j \in V_{j\alpha}$, j = 1, 2, …, m, $j \neq i$ tak, že

$$v_i + \sum_{\substack{j=1 \\ j \neq i}} v_j = 1.$$

Pro normované fuzzy váhy je zavedena operace fuzzy váženého průměru fuzzy čísel. Fuzzy váženým průměrem fuzzy čísel C_i, i = 1, 2, …, m, definovaných na [a,b], s normovanými fuzzy váhami, V_i, i = 1, 2, …, m, rozumíme fuzzy číslo C na [a,b] s funkcí příslušnosti definovanou pro každé c ∈ [a,b] vztahem:

$$C(c)=\max\left\{\min\{V_1(v_1),\ \ldots,\ V_m(v_m),\ C_1(c_1),\ \ldots,\ C_m(c_m)\}\ \middle|\ \sum_{i=1}^{m} v_i \cdot c_i = c, \sum_{i=1}^{m} v_i = 1,\ v_i \geq 0,\ c_i \in [a,b],\ i=1,\ldots,m\right\}.$$

K výpočtu fuzzy váženého průměru fuzzy čísel je mnoho přístupů (Broek, Noppen 2006, Xinwang, Jerry, Dongrui 2012 a další).

7. Výběr dovolené pomocí fuzzy logiky

Úloha je formulována jako výběr vhodné dovolené pro čtyřčlennou rodinu. Požadavky na rekreaci má rodina následující: nízká cena do 35 000 Kč, délka pobytu mezi 10 a 14 dny, kvalita ubytování aspoň dobrá, kvalita nabízených služeb aspoň průměrná, atraktivita a dostupnost okolí minimálně dobrá. Vybraná dovolená má tedy co nejvíce vyhovovat pěti kritériím, označených K_1, K_2, K_3, K_4, K_5.

Během července 2013 (zúčastnilo se 201 respondentů) proběhlo druhé dotazníkové šetření, týkající se preferencí při nákupu dovolené. Díky výsledkům bylo možné zvolit funkce příslušnosti k jednotlivým kritériím a také jejich podíl na celkovém hodnocení.

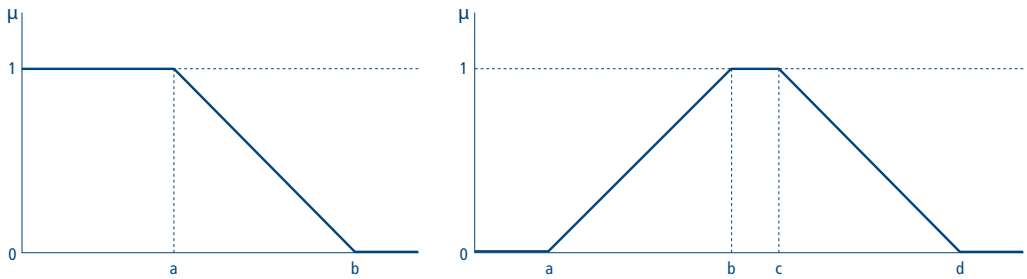
Kvantitativní kritérium K_1, nízká cena, vyjadřuje přání rodiny, zaplatit za dovolenou co nejméně. Z dotazníkového šetření vyplývá, že 57,21 % respondentů, volí cenu do určité částky. Funkce příslušnosti je proto charakterizována jako L-funkce, kde parametr a = 25 000, b = 35 000.

Kvantitativní kritérium K_2, vyjadřuje přání rodiny, strávit na dovolené určitý počet dní. Největší počet dotazovaných — 42,79 % — volí počet dní na dovolené od-do. Funkce příslušnosti je proto volena jako Π-funkce (a = 8, b = 10, c = 14, d = 16).

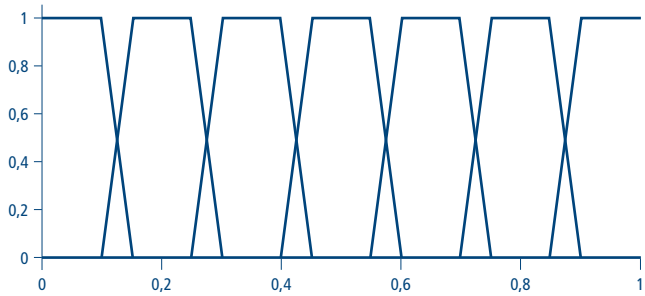
Zbývající kritéria jsou kvalitativní. Kritérium K_3, kvalita ubytování, představuje hodnocení a spokojenost předcházejících zákazníků s kvalitou ubytování. Hodnotící jazyková škála {nevyhovující, špatné, podprůměrné, průměrné, dobré, výborné, vynikající} definovaná na intervalu [0,1] je zobrazena v obrázku 2. Kritérium K_4 (kvalita nabízených služeb) i kritérium K_5 (atraktivita a dostupnost okolí) vyjadřují spokojenost předcházejících zákazníků. Nabývají jedné z hodnot lineárního fuzzy čísla: nevyhovující = (0; 0; 0,1; 0,15), špatné = (0,1; 0,15; 0,25; 0,3), podprůměrné = (0,25; 0,3; 0,4; 0,45), průměrné = (0,4; 0,45; 0,55; 0,6), dobré = (0,55; 0,6; 0,7; 0,75), výborné = (0,7; 0,75; 0,85; 0,9), vynikající = (0,85; 0,9; 1; 1).

Preference jednotlivých kritérií byly vypočteny na základě výsledků dotazníkového šetření. Respondenti měli u každého z kritérií na stupnici 0–100 (0 — vůbec, 100 — maximálně) uvést, jak je pro ně při výběru dovolené důležité dané kritérium. Aritmetické průměry odpovědí u jednotlivých

Obrázek č. 1 » *L-funkce a Π-funkce*



Obrázek č. 2 » *Jazyková škála přiřazená kritériím K_3, K_4, K_5*



Tabulka č. 7 » *Vybrané dovolené*

	K_1	K_2	K_3	K_4	K_5
A	30 000 Kč	12	výborné	průměrné	výborné
B	28 000 Kč	14	výborné	dobré	dobré
C	33 000 Kč	15	dobré	dobré	výborné
D	27 000 Kč	9	dobré	výborné	dobré
E	33 000 Kč	13	vynikající	dobré	výborné

Tabulka č. 8 » *Fuzzy hodnocení vybraných dovolených*

	K_1	K_2	K_3	K_4	K_5
A	0,5	1	(0,7; 0,75; 0,85; 0,9)	(0,4; 0,45; 0,55; 0,6)	(0,7; 0,75; 0,85; 0,9)
B	0,7	1	(0,7; 0,75; 0,85; 0,9)	(0,55; 0,6; 0,7; 0,75)	(0,55; 0,6; 0,7; 0,75)
C	0,2	0,5	(0,55; 0,6; 0,7; 0,75)	(0,55; 0,6; 0,7; 0,75)	(0,7; 0,75; 0,85; 0,9)
D	0,8	0,5	(0,55; 0,6; 0,7; 0,75)	(0,7; 0,75; 0,85; 0,9)	(0,55; 0,6; 0,7; 0,75)
E	0,2	1	(0,85; 0,9; 1,1)	(0,55; 0,6; 0,7; 0,75)	(0,7; 0,75; 0,85; 0,9)

Tabulka č. 9 » *Celkové hodnocení vybraných dovolených*

	Celkové hodnocení	Těžiště	Pořadí
A	(0,71; 0,71; 0,75; 0,78)	0,738	3
B	(0,66; 0,72; 0,79; 0,83)	0,749	1
C	(0,47; 0,52; 0,62; 0,68)	0,573	5
D	(0,59; 0,64; 0,74; 0,76)	0,682	4
E	(0,59; 0,64; 0,81; 0,91)	0,739	2

kritérií byly znormovány. Stanovený vektor reálných normovaných vah (0,2; 0,19; 0,21; 0,17; 0,23) je brán jako odhad podílů dílčích hodnocení na celkovém hodnocení dovolené. Vzhledem k neurčitost jednotlivých vah se každé reálné číslo, nahradilo symetrickým lineárním fuzzy číslem. Původní reálná hodnota je středem jádra i středem nosiče. Fuzzy čísla V_1 = (0,14; 0,17; 0,23; 0,26), V_2 = (0,14; 0,17; 0,21; 0,24), V_3 = (0,15; 0,18; 0,24; 0,27), V_4 = (0,12; 0,15; 0,19; 0,22), V_5 = (0,16; 0,20; 0,26; 0,30) splňují podmínku normovaných fuzzy vah a je proto možné je použít k vyjádření neurčitých podílů dílčích hodnocení na hodnocení celkovém.

Hodnocené varianty byly vybrány, aby v přijatelné míře splňovaly kritéria nastavené zákazníkem. Pro příklad bylo vybráno 5 dovolených, splňující vstupní podmínky, které budou pro jednoduchost označeny A, B, C, D, E (viz tabulka 7).

Hodnocené varianty podle jednotlivých kritérií popsány buď reálnými čísly z [0,1], nebo význačnými hodnotami příslušných lineárních fuzzy čísel z [0,1] (viz tabulka 8).

Celkové hodnocení je pak vypočteno na základě výpočtu fuzzy váženého průměru (viz tabulka 9).

8. Diskuse

Nejlepší dovolená podle nastavených kritérií je varianta B, která bude nabídnuta zákazníkovi. Ten definoval svoje požadavky na dovolenou „vágními pojmy“: nízká cena, délka pobytu mezi 10 a 14 dny, kvalita ubytování aspoň dobrá, kvalita nabízených služeb aspoň průměrná, atraktivita a dostupnost okolí minimálně dobrá. Zadávaným parametrům však díky fuzzy logice bude rozumět i počítač. Ten vybral, na základě všech preferencí, ze všech nabízených produktů ten pro zákazníka nejlepší. Navíc pro všechny hodnocené produkty vypočítá, nakolik jsou pro zákazníka vhodné, nakolik naplňují jeho představu. Pokud by z jakéhokoliv důvodu zákazník nejlepší nabízenou variantu odmítl, ví, která varianta je nejlepší jako druhá v pořadí.

9. Závěr

Systém, využívající při obsluze zákazníka fuzzy logiku, byl hodnocen samotnými respondenty. Pouze 16 z nich (11,3 %) by si nepřálo zavedení takového systému. Naopak 83 zákazníků (58,5 %) přiznalo, že by takový systém zkvalitnil jejich rozhodování. Mohli by jednoduchým způsobem do svého rozhodování zahrnout všechny nabízené produkty. A 96 respondentů (66,2 %) navíc přiznalo, že daný systém by urychlil jejich rozhodování.

Z výsledků průzkumu vyplývá, že prostor pro zlepšení a zkvalitnění obsluhy zákazníka tu je. Lze využít některou z metod vícekriteriálního hodnocení. Využití principů fuzzy logiky, popsané v příspěvku, tak není samozřejmě jediná možnost jak dosáhnout kvalitnějšího hodnocení. Ale i zákazníci, kteří o fuzzy logice nikdy neslyšeli, by takový systém uvítali.

V případě několika mála variant výrobku a minima kritérií není složité se rozhodnout. V dnešní době je, se zvyšující se nabídkou obchodníků a rostoucími požadavky zákazníků, však stále složitější se správně rozhodnout a vybrat nejlepší výrobek. Jen 39 % zákazníků nemá problémy se rozhodnout. A jen 30 % je přesvědčeno, že vždy vybírá podle všech stanovených kritérií a ze všech nabízených variant.

LITERATURA A PRAMENY

1. ANDĚL, J. (2011): *Základy matematické statistiky*. 3. vydání. Praha : Matfyzpress, 358 s., ISBN 978-80-7378-162-0
2. BOJADZIEV, G., BOJADZIEV, M. (2007): *Fuzzy Logic for Business, Finance, and Management*. 2nd edition. Singapore : World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., 232 p., ISBN 13978-981-270-649-2
3. BROŽOVÁ, H., HOUŠKA, M., ŠUBRT, T. (2003): *Modely pro vícekriteriální rozhodování*. Praha : Česká zemědělská univerzita v Praze
4. COX, E. D. (1995): *Fuzzy Logic for Business and Industry*. 1st edition. Rockland : Charles River Media, 601 p., ISBN 18-868-0101-0
5. BROEK, P., NOPPEN, J. (2006): Fuzzy Weighted Average: Alternative Approach. In: *Annual meeting of the North American Fuzzy Information Processing Society, NAFIPS 2006*. 3–6 June 2006, Montreal, Canada
6. DOSTÁL, P., RAIS, K., SOJKA, Z. (2005): *Pokročilé metody manažerského rozhodování: konkrétní příklady využití metod v praxi*. 1. vydání. Praha : Grada Publishing, 166 s., ISBN 80-247-1338-1
7. FIALA, P., JABLONSKÝ, J., MAŇAS, M. (1994): *Vícekriteriální rozhodování*. Praha : Vysoká škola ekonomická v Praze
8. FULLÉR, R. (1995): *Neural Fuzzy Systems*. Åbo, ISBN 951-650-624-0. [online] [cit. 2013-08-08]. Dostupné z: http://users.abo.fi/rfuller/ln1.pdf
9. HÁJEK, P. (2001): *Metamathematics of fuzzy logic*. Dordrecht : Kluwer, ISBN 14-020-0370-6
10. JURA, P. (2003): *Základy fuzzy logiky pro řízení a modelování*. 1. vydání. Brno : VUITUM, 132 s., ISBN 80-214-2261-0
11. NOVÁK, V. (2000): *Základy fuzzy modelování*. 1. vydání. Praha : BEN — technická literatura, 161 s., ISBN 80-7300-009-1
12. PAVLAČKA, O., TALAŠOVÁ, J. (2007): Application of the Fuzzy Weighted Average of Fuzzy Numbers in Decision Making Models. In: ŠTĚPNIČKA, M., NOVÁK, V., BODENHOFER, U. (eds.): *New Dimensions in Fuzzy Logic and Related Technologies. Vol II. Proceedings of the 5th EUSFLAT Conference*. 11–14 September 2007, Ostrava, Czech Republic, Ostrava : Ostravská univerzita v Ostravě, pp. 455–462
13. SAATY, T. L. (1980): *The Analytic Hierarchy Process*. New York : McGraw-Hill International Book Company, 287 p.
14. VON ALTROCK, C. (1997): *Fuzzy logic and neuroFuzzy applications in business and finance*. Upper Saddle River, N. J. : Prentice Hall PTR, 375 p., ISBN 01-359-1512-0
15. XINWANG, L., JERRY, M., DONGRUI, W. (2012): Analytical solution methods for the fuzzy weighted average. *Information Sciences*, Vol. 187, 15 March 2012, pp. 151–170, ISSN 0020-0255
16. ZADEH, L. A. (1965): Fuzzy Sets. *Information & Control*, Vol. 8, pp. 338–353

KLÍČOVÁ SLOVA

vícekriteriální rozhodování, normované váhy, normované fuzzy váhy, fuzzy vážený průměr, fuzzy logika, fuzzy čísla, zvyklosti při nakupování

The use of principles of fuzzy logic in serving customers

ABSTRACT

The paper presents the results of a survey focused on frequency and shopping habits. It is shown that many shoppers have problems when making purchasing decisions and would welcome more help, perhaps by re-

tailers themselves. You can use some of the methods mentioned multi-criteria decision making. Method using fuzzy logic based on the calculation of standard fuzzy weights and fuzzy weighted average is then demonstrated in choosing the best holiday of preference purchaser. According to the survey, customers have welcomed such a system.

KEYWORDS

multi-criteria decision making, normalized weights, normalized fuzzy weights, fuzzy weighted average, fuzzy logic, fuzzy numbers, shopping habits

JEL CLASSIFICATION

L81

Scientia et Societas

Scientia et Societas * Ročník / Volume X * Číslo / Issue 2
Recenzovaný společenskovědní časopis / Peer-reviewed social science journal
Periodicita: 4 čísla ročně / Frequency: 4 issues per year

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

Redakce / Editorial Office
Politických vězňů 10, 110 00 Praha 1, Czech Republic | e-mail: redakce@sets.cz | www.sets.cz

Výkonný redaktor / Executive Editor
PhDr. Jiří Malý, Ph.D. | e-mail: jiri.maly@sets.cz

Redakční rada / Editorial Board

Předseda redakční rady / Chairman of the Editorial Board
PhDr. Jiří Malý, Ph.D., ředitel Institutu evropské integrace, NEWTON College, a. s.

Členové redakční rady / Members of the Editorial Board
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
prof. Ing. Bojka Hamerníková, CSc., prorektorka pro vědu a výzkum, NEWTON College, a. s.
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 Jiránková, Ph.D., Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze
Ing. Jiří Koleňák, Ph.D., Fakulta podnikatelská, Vysoké učení technické v Brně
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 Vysoká škola o. p. s.
doc. Ing. Stanislav Šaroch, Ph.D., prorektor pro vědu a výzkum, ŠKODA AUTO Vysoká škola o. p. s.
Dr. h. c. prof. Ing. Milan Šikula, DrSc., Ekonomický ústav Slovenskej akadémie vied
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 / Layout
Matěj Bacovský, BIOPORT.cz

Sazba / Typesetting
studio@vemola.cz

Vyšlo v Praze 9. července 2014 / Published in Prague on 9 July 2014

MK ČR E 16579
ISSN 1801-7118

© NEWTON College, a. s.

www.sets.cz

Scientia & Societas { 2‘14 }

Recenzovaný společenskovědní časopis
Peer-reviewed social science journal
2014 * Ročník / Volume X * Číslo / Issue 2
Cena 89 Kč / Price 89 CZK

2 | {14}

Recenzovaný společenskovědní časopis / Peer-reviewed social science journal

Scientia & Societas