

4'11 }

časopis pro společenské vědy a management
číslo 4 | 2011 | ročník VII
www.sets.cz

Scientia & Societas

06 Národní státy, nadnárodní instituce a trhy:
důsledky jejich interakcí pro hospodářskou politiku

29 Změny institucionálního rámce EU v souvislosti s evropskou dluhovou krizí

49 Obchodní vazby USA a Číny a otázka ekonomické hegemonie

91 Japonská bublina na trzích aktiv a důsledky
jejího prasknutí počátkem 90. let 20. století

Obsah

Semináře na NEWTON College

- 3 O změnách pravidel a regulací v důsledku finanční a dluhové krize

Odborné stati

- 6 Národní státy, nadnárodní instituce a trhy: důsledky jejich interakcí pro hospodářskou politiku
- 29 Změny institucionálního rámce EU v souvislosti s evropskou dluhovou krizí
- 42 Přehodnocení ekonomických perspektiv Evropské unie koncem roku 2011
- 49 Obchodní vazby USA a Číny a otázka ekonomické hegemonie
- 65 The causes of the current crisis and possible sources of recovery
- 83 On lingering imbalances between investments and savings in the United States, Japan and Europe
- 91 Japonská bublina na trzích aktiv a důsledky jejího prasknutí počátkem 90. let 20. století
- 108 Německo jako světová hospodářská velmoc a jeho systém podpory vnějších ekonomických vztahů
- 125 Vliv politicko rozpočtového cyklu na hospodářskou politiku České republiky
- 136 Klíčové faktory ekonomické výkonnosti lázeňských zařízení na Slovensku

O změnách pravidel a regulací v důsledku finanční a dluhové krize

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

- * Dne 25. listopadu 2011 se v prostorách Moravského zemského muzea v Brně uskutečnil **vědeckopopularizační seminář na téma „Evropský institucionální rámec a základy globální regulace“**. Jednalo se o pátý ze série vědeckopopularizačních seminářů pořádaných v rámci projektu s názvem Podpora šíření poznatků výzkumu evropské integrace (reg. č. CZ.1.07/2.3.00/09.0128), který získala NEWTON College z Operačního programu Vzdělávání pro konkurenceschopnost. Projekt je spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky.

Seminář se zabýval současnou dluhovou krizí v eurozóně i předcházející světovou finanční a ekonomickou krizí, jejich příčinami, důsledky a opatřeními k jejich řešení. Věnoval se změnám pravidel a regulací v evropské a světové ekonomice a proměnám funkcí státu pod vlivem těchto krizí.

V dopoledním bloku vědeckopopularizační seminář účastníkům nabídl analýzu hodnocení konkurenceschopnosti a ratingu států mezinárodními institucemi a jeho vlivu na utváření hospodářské politiky v rámci Evropské unie, eurozóny i národních států. Rozebral podstatu a metodiku těchto hodnocení, jejich přednosti a slabé stránky, byly diskutovány možnosti a meze využití těchto hodnocení jako určitého globálního rámce pro provádění hospodářské politiky.

V návaznosti na to se posluchači mohli seznámit se změnami v postavení a úloze státu v minulosti a zejména v současné době, kdy došlo ke zře-

tžení několika krizí – od hypoteční krize v USA v roce 2007 přes navazující globální finanční a ekonomickou krizi v letech 2008–2009 až po následnou dluhovou krizi v eurozóně, která opět hrozí přerůst v krizi globální.

Seminář se následně věnoval analýze již přijatých a uvažovaných opatření k regulaci finančního sektoru v Evropské unii a na globální úrovni, která reagovala a reagují na příčiny a důsledky globální finanční a ekonomické krize.

Dále byli v dopoledním bloku účastníci semináře seznámeni se současnou podobou institucionálního rámce Evropské unie a s jeho realizovanými i uvažovanými změnami, zejména v souvislosti s probíhající dluhovou krizí v eurozóně. Byly analyzovány silné a slabé stránky různých navrhovaných a uskutečňovaných změn v pravidlech a regulacích, které tvoří rámec pro fungování ekonomiky Evropské unie a jejích členských států. Byly představeny názorové střety nad různými variantami těchto změn.

Odpolední blok semináře se zaměřil na vzájemné souvislosti globální finanční a ekonomické krize v letech 2008–2009 a současné dluhové krize v eurozóně. Ukázal, jak se předchozí globální finanční a ekonomická krize postupně transformovala v dluhovou krizi eurozóny, jaké jsou příčiny a důsledky obou krizí.

Dále se seminář věnoval interakcím mezi členskými státy Evropské unie, finančními trhy, ratingovými agenturami a mezinárodními institucemi →

- v průběhu dluhové krize a vlivům těchto interakcí na realizaci hospodářské politiky v rámci Evropské unie, eurozóny i jednotlivých členských států.

V odpoledním bloku byli účastníci semináře rovněž seznámeni s přijatými a připravovanými změnami pravidel Evropské unie v oblasti koordinace hospodářských politik a fiskálního a makroekonomického dohledu, které reagují na dluhovou krizi v eurozóně a snaží se do budoucna odstranit příčiny této krize. Byla také posouzena potenciální účinnost přijímaných změn institucionálního rámce EU v této oblasti.

Závěrečná přednáška na semináři se věnovala současnému stavu a změnám implementace vybraných politik a programů Evropské unie, jak byly nebo jsou ovlivňovány probíhajícími krizemi.

Celkově seminář představil výsledky výzkumu českých a zahraničních ekonomů a ekonomických institucí na výše uvedená témata i názorové střety, které se nad touto problematikou objevují. Účastníkům pomohl při hledání odpovědí na následující otázky:

- Jsou hodnocení konkurenceschopnosti a ratingu států mezinárodními institucemi vhodným vodítkem pro realizaci hospodářské politiky? Mohou být globálním rámcem pro provádění hospodářské politiky národních států, či nikoli?
- Jak se změnil institucionální rámec na evropské a globální úrovni po světové finanční a ekonomické krizi z let 2008–2009?
- Co ovlivnilo podobu opatření k regulaci finančního sektoru přijatých v EU a na globální úrovni? Budou tato opatření účinná?
- Jak se mění institucionální rámec Evropské unie v reakci na současnou dluhovou krizi v eurozóně?
- Pomohou schválená a navrhovaná opatření řešit současnou krizi měnové unie? Jakým způsobem ovlivní podobu eurozóny? A pomohou předejít podobným krizím v budoucnosti?
- Jaká je síla národních států tvář v tvář finančním trhům, ratingovým agenturám a meziná-

rodním institucím? Nakolik samostatně se mohou národní státy rozhodovat při realizaci své hospodářské politiky?

V rámci dopoledního i odpoledního bloku proběhly také diskuse s účastníky semináře. Podrobnosti o projektu a jednotlivých vědeckopopularizačních seminářích, prezentace jednotlivých přednášejících i souhrnné publikace ze seminářů lze najít na webových stránkách www.eu-vyzkum.eu.

Hlavním výstupem z vědeckopopularizačního semináře bude souhrnná publikace s názvem „Evropský institucionální rámec a základy globální regulace“. Její první část bude tvořit výkladový text, představující úvod do tématu probíraného na semináři. Ve druhé části publikace budou zaznamenána vystoupení jednotlivých přednášejících i diskuse v dopoledním a odpoledním bloku vědeckopopularizačního semináře.

Členové realizačního týmu projektu a další přednášející při přípravě svých vystoupení na semináři vycházeli z textů, které na téma současné dluhové krize v eurozóně i předcházející světové finanční a ekonomické krize, jejich příčin, důsledků a z nich vyplývajících změn institucionálního rámce EU i regulací na globální úrovni publikovali již před uskutečněním semináře. Patřily mezi ně následující články:

- Dostálová, Ivana: *Posílení dohledového mechanismu v EU – nová pravidla pro ekonomické řízení*. Scientia et Societas, 2011, roč. VII, č. 2, s. 6–25, ISSN 1801-7118
- Mráček, Karel: *Strategické záměry EU k zajištění budoucí konkurenceschopnosti*. Scientia et Societas, 2010, roč. VI, č. 3, s. 26–38, ISSN 1801-7118

V návaznosti na vědeckopopularizační seminář byly členy realizačního týmu projektu publikovány další články zabývající se postavením národních států v současné globalizované ekonomice, faktory ovlivňujícími podobu jejich institucionálního rámce a prováděné hospodářské politiky i vlivy současné dluhové krize v eurozóně na změny institucionálního rámce Evropské unie:

- Malý, Jiří: *Národní státy, nadnárodní instituce a trhy: důsledky jejich interakcí pro hospodářskou politiku*. Scientia et Societas, 2011, roč. VII, č. 4, s. 6–28, ISSN 1801-7118
- Wawrosz, Petr: *Změny institucionálního rámce EU v souvislosti s evropskou dluhovou krizí*. Scientia et Societas, 2011, roč. VII, č. 4, s. 29–41, ISSN 1801-7118

Příští vědeckopopularizační seminář v rámci projektu Podpora šíření poznatků výzkumu evropské integrace se uskuteční **v květnu 2012** opět v Brně. Jeho **tématem bude** otázka, která je v souvislosti se současnou dluhovou krizí v eurozóně v centru zájmu ekonomů i politiků: „**Harmonizace fiskální a sociální politiky v EU?**“

x



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Národní státy, nadnárodní instituce a trhy: důsledky jejich interakcí pro hospodářskou politiku

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

* Evropská i světová ekonomika se již několik let potýkají se značnými problémy. Spouštěčem krizových jevů v evropské a světové ekonomice byla hypoteční krize ve Spojených státech amerických, která propukla v roce 2007 a která se následně přelila do dalších sektorů ekonomiky i do dalších zemí. Důsledkem byla v letech 2008–2009 globální finanční a ekonomická krize, nejhorší za posledních 80 let. V roce 2010 se svět z následků této krize začal postupně vymaňovat, světová ekonomika i její hlavní aktéři obnovili svůj růst, ovšem jen za cenu předchozí rozsáhlé stimulace ekonomického růstu prostřednictvím extrémně uvolněné měnové i fiskální politiky a řady nestandardních kroků vlád i centrálních bank.

Viditelným výsledkem krize a následných stimulačních opatření byl výrazný nárůst deficitů veřejných rozpočtů a veřejných dluhů v řadě členských zemí Evropské unie, v USA i v Japonsku. V důsledku toho se v některých zemích Evropské unie rozhořela dluhová krize, která ohrožuje fungování eurozóny a samotnou existenci jednotné evropské měny euro, došlo k opakovanému snížení ratingu některých členských zemí EU a o nejvyšší rating poprvé v historii přišly i Spojené státy americké, i když prozatím jen v hodnocení jedné ratingové agentury. Dluhová krize, která se po-

stupně rozvinula v některých zemích eurozóny (nejprve v roce 2010 v Řecku a Irsku, posléze v roce 2011 v Portugalsku) a která v současnosti ohrožuje i další státy měnové unie (Itálii, Španělsko a jejich významnou věřitelskou zemi Francii), má prozatím graduující tendenci a hrozí rovněž přerůst ve finanční a ekonomickou krizi globálních rozměrů.

Pod tlakem výše zmiňovaných krizových jevů v evropské a světové ekonomice pak mezinárodní instituce, Evropská unie i národní státy hledají a přijímají opatření k řešení příčin a důsledků uvedených krizí. Projevy těchto krizí přitom byly a jsou tak významné, že navrhovaná i přijímaná opatření jsou značně ambiciózní a poměrně výrazně mění institucionální rámec, tj. pravidla a regulace pro fungování národních ekonomik i ekonomiky evropské a světové. Skutečné dopady a výsledky těchto opatření a jimi navozených změn institucionálního rámce jsou však prozatím smíšené a ne vždy vedou k vytyčeným cílům.

Projevy výše uvedených krizí a snahy o jejich řešení však nemění pouze podobu národních ekonomik, potažmo ekonomiky evropské a světové, ale mají též významné dopady sociální a politické. Pod tlakem dluhové krize již padly vlády Irska, Portugalska, Španělska, Řecka a Itálie. Organizo-

¹ Článek byl zpracován v rámci projektu „Podpora šíření poznatků výzkumu evropské integrace“ (reg. č. CZ.1.07/2.3.00/09.0128), který je spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky prostřednictvím Operačního programu Vzdělávání pro konkurenceschopnost.

vané, opakované a masové protesty proti přijímaným protikrizovým opatřením a jejich důsledkům lze zaznamenat v řadě zemí světa, od Řecka a Španělska až po USA. Žijeme tudíž v ekonomicky, sociálně i politicky turbulentní době. Dlouhodobě existující jistoty a pořádky v ekonomické, sociální i politické oblasti berou za své. Ve světě je touto postupně erodující jistotou ekonomická dominance Spojených států amerických, v Evropě se do problémů dostal integrační proces postupně rozšiřovaný a prohlubovaný až do podoby Evropské unie a eurozóny. Naopak narůstá ekonomická síla nových hráčů v globální ekonomice a patrná je i jejich ambice stát se novými mocenskými či velmocenskými centry. Jedná se především o velké rychle se rozvíjející ekonomiky Čínu, Indii, Brazílii a Rusko, ale i další země, například některé státy vyvážející ropu. Dosavadní nejsilnější ekonomiky se však zřejmě budou snažit udržet své dominantní postavení a mohou činit kroky, kterými se pokusí nástup nových silných ekonomik a jejich mocenské či velmocenské ambice utlumit.

Tento vývoj na ekonomické a politické mapě světa, v postavení a vzájemných vztazích tradičních i nově se vytvářejících hlavních center světové ekonomiky však není bleskem z čistého nebe. Procesy, které v něj nakonec vyústily, bylo možné pozorovat již v posledních dvaceti až třiceti letech. Globální finanční a ekonomická krize z let 2008–2009, jejíž důsledky v různých podobách pocítujeme dodnes, a současná dluhová krize v eurozóně pak působí jako katalyzátory tohoto vývoje.

Globální finanční a ekonomická krize z let 2008–2009 byla překonána, jak již bylo zmíněno výše, pouze za cenu masivní měnové a fiskální stimulace postižených ekonomik, za cenu podpory či záchrany postižených soukromých ekonomických subjektů – bank a dalších finančních institucí i nefinančních podniků – ze strany států, za cenu převodu jejich soukromých dluhů na dluh veřejný, za cenu extrémního nárůstu schodků veřejných rozpočtů a veřejných dluhů v řadě zemí. Globální finanční a ekonomická krize i následující období přinesly nové problémy, ale také odhalily

nebo zvýraznily ty nedostatky, které existovaly již před krizí. Současná dluhová krize v eurozóně je toho důkazem – je jak pokračováním předcházející krize globální, tak důsledkem problémů nahromaděných již před touto globální krizí.

Vývoj v době globální finanční a ekonomické krize i za současné dluhové krize v eurozóně ukazuje na křehkost a meze ekonomického růstu udržovaného za cenu zvyšující se vnější i vnitřní ekonomické nerovnováhy, za cenu vysokých deficitů běžných účtů platebních bilancí nebo rostoucích rozpočtových schodků a veřejných dluhů. Ukazuje také na nerovnováhu v postavení různých aktérů v globalizované ekonomice, na slabost postavení národních států a na sílu globálně působících finančních institucí a nefinančních firem, mezinárodních ekonomických institucí a ratingových agentur. Ukazuje, že ani velké integrační seskupení jako Evropská unie, které se svou ekonomickou velikostí vyrovná Spojeným státům americkým, není vždy schopno účinně čelit tlakům a zájmům silných hráčů v globální ekonomice. Ukazuje na možnosti a meze efektivního fungování velkých integrovaných celků typu EU, pokud jsou zmítány vnitřními rozpory, pokud jim chybí účinné vedení, pokud nemají formulována některá důležitá pravidla, pokud jsou některá pravidla nastavena spíše na příznivé podmínky než na období krizí nebo pokud jsou obtížně vymahatelná.

V tomto prostředí globalizované ekonomiky, integrované Evropské unie a v nich probíhající změn se pak pohybují národní státy, národní ekonomiky, jako je Česká republika. V tomto prostředí vlády a zákonodárci národních států a jejich centrální banky (pokud mají svou národní měnu) formulují hospodářskou politiku a provádějí její opatření. Nalikol však takto formulovaná a prováděná hospodářská politika odráží národní zájmy těchto zemí, a nalikol odráží zájmy silných zájmových skupin, například finančních institucí a nadnárodních firem, nebo dokonce zájmy jiných, silnějších zemí? Pod jakými vlivy a tlaky se hospodářská politika národních států utváří, ať už v posledních krizových letech, nebo v období předcházejícím? →

- A do jaké míry takto formulovaná hospodářská politika pomáhá řešit ekonomické problémy zemí, nebo tyto problémy pouze odsouvá do budoucna, či je dokonce prohlubuje?

Tyto otázky jsou v souvislosti s ekonomickými krizemi posledních několika let stále častěji diskutovány. Obsáhle analyzována je problematika postavení národního státu a změn jeho rolí v globalizované ekonomice. Je rozebírána úloha státu

síly, respektive slabosti postavení státu jako aktéra ekonomického rozhodování v období před, v průběhu a po globální finanční a ekonomické krizi i v průběhu současné dluhové krize v eurozóně. Budeme zkoumat podněty, na jejich základě vlády národních států provádějí svou hospodářskou politiku a vytvářejí a mění pravidla fungování ekonomiky. Protože tyto jevy lze zkoumat z mnoha různých hledisek, pro naše účely se zaměříme na tři

Vývoj v době globální finanční a ekonomické krize i za současné dluhové krize v eurozóně ukazuje na křehkost a meze ekonomického růstu udržovaného za cenu zvyšující se vnější i vnitřní ekonomické nerovnováhy, za cenu vysokých deficitů běžných účtů platebních bilancí nebo rostoucích rozpočtových schodků a veřejných dluhů.

v globalizované ekonomice v období před propuknutím globální finanční a ekonomické krize, v průběhu této krize i za současné dluhové krize v eurozóně, vliv různých faktorů na postavení státu, na jeho rozhodování a na tvorbu pravidel a regulací pro fungování ekonomiky. Je analyzována síla, respektive slabost postavení státu ve vztahu k různým tržním subjektům, zejména vůči transnacionálním korporacím a finančním institucím, a důsledky z toho plynoucí, jsou identifikovány a objasňovány faktory ovlivňující hodnocení konkurenceschopnosti a ratingu národních ekonomik a důsledky těchto hodnocení pro tvorbu hospodářských politik.

Síla, respektive slabost postavení národního státu jako aktéra ekonomického rozhodování pak ovlivňuje agendu, kterou vláda státu prosazuje, podobu opatření hospodářské politiky, která vláda státu přijímá a realizuje, i množinu zájmů, jimž vláda státu svou politikou dává průchod. Prosazují vlády národních států vždy národní zájmy, tedy zájmy státu jako celku? Anebo prosazují zájmy některých silných zájmových skupin, s tím, že je často vydávají (ať již dobrovolně, nebo pod tlakem) za zájmy národní?

V následujícím textu se zaměříme na porovnání

okruhy problémů, které s postavením státu a jeho možnostmi při ekonomickém rozhodování a tvorbě pravidel fungování ekonomiky souvisejí.

Za prvé budeme analyzovat, nakolik je rozhodování národního státu o hospodářské politice a ekonomických pravidlech a regulacích ovlivňováno metodikou a výsledky multikriteriálních hodnocení konkurenceschopnosti států, nakolik široké nebo úzké mantinely pro provádění hospodářské politiky tato hodnocení konkurenceschopnosti národním státům určují, jestli přispívají k vytváření obecně příznivého ekonomického prostředí v rámci národního státu, anebo jestli mohou vést k vytváření ekonomického prostředí příznivého pouze pro některé zájmové skupiny nebo vybrané typy tržních subjektů, které nakonec může být příčinou krizových jevů v ekonomice.

Za druhé budeme rozebírat, nakolik je rozhodování národního státu o nastavení hospodářské politiky a pravidel fungování ekonomiky ovlivňováno hodnocením ratingu států ze strany ratingových agentur, nakolik hodnocení ratingu států přispívá k řešení ekonomických problémů a nerovnováh v rámci národního státu, nebo jestli může naopak řešení ekonomických problémů a nerovnováh komplikovat.

Za třetí se naše pozornost soustředí na podobu opatření vlád a centrálních bank ke zmírnění důsledků globální finanční a ekonomické krize i současné dluhové krize v eurozóně. Budeme zkoumat, jak se tyto kroky a opatření vlád a centrálních bank mění v čase, jestli jsou nebo nejsou vychýleny ve prospěch určitých zájmových skupin nebo některých typů ekonomických subjektů, a nakolik účinné mohou být při řešení příčin a důsledků výše uvedených krizí.

Z těchto analýz nám vyplyne poznání o faktorech majících vliv na formulaci a realizaci hospodářských politik států a na jejich schopnost řešit příčiny a důsledky ekonomických krizí v posledních několika letech. Uvidíme, jestli státy a jejich vlády při ekonomickém rozhodování prosazují zájmy národní, tedy zájmy státu jako celku, nebo zájmy určitých silných zájmových skupin, které se jako zájmy národní pouze tváří, a jestli mají schopnost vyřešit ekonomické a sociální problémy, které se nahromadily jak v průběhu globální finanční a ekonomické krize a dluhové krize v eurozóně, tak v období před těmito krizemi.

1. Dopady hodnocení konkurenceschopnosti na národní státy a podobu jejich hospodářských politik

Nejprve se zaměříme na otázky související s prováděním hodnocení konkurenceschopnosti národních států. Hodnocení konkurenceschopnosti národních ekonomik je v posledních dvou desetiletích věnována značná pozornost jak ze strany vlád národních států, tak ze strany ekonomických institucí a mezinárodních organizací. Ekonomickými institucemi a mezinárodními organizacemi jsou tato hodnocení konkurenceschopnosti také prováděna.

Hodnocení konkurenceschopnosti jsou založena na vyhodnocování řady kritérií a jejich výsledkem je pak sestavování různých pořadí či žebříčků konkurenceschopnosti států, a to jak dílčích, tak souhrnných. Jednotlivé země zařazené do těchto hodnocení a do výsledných žebříčků pak usilují o dosažení co nejvyšší konkurenceschopnosti,

o co nejlepší umístění v žebříčcích konkurenceschopnosti.

Konkurenceschopnost je přitom sledována nejen na úrovni národních států, ale také na úrovni světových regionů nebo integračních seskupení typu EU. Proto také Evropská unie v roce 2000 přijala první desetiletou strategii zvyšování konkurenceschopnosti svých členských zemí i EU jako celku nazvanou Lisabonská strategie. V roce 2010 pak přijala novou desetiletou strategii s názvem Evropa 2020.

Pojem konkurenceschopnost národní ekonomiky, respektive národního státu je však relativně nový. Začal se používat 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 organizacemi a institucemi pravidelně prováděna různá hodnocení konkurenceschopnosti států na multikriteriálním základě.

Ještě na počátku 80. let minulého století se pojem konkurenceschopnost používal téměř výlučně na podnikové úrovni. Definice konkurenceschopnosti podniku je celkem jednoznačná. Podnik je považován za konkurenceschopný tehdy, jestliže je schopen dosahovat růstu celého spektra svých výsledků a udržovat, respektive zvyšovat svůj podíl na trhu. Současně musí být podnik schopen udržet svou finanční stabilitu a plnit závazky vůči svému okolí, ať už vůči akcionářům (vyplácet podíly na zisku), zaměstnancům (platit mzdy), dodavatelům (platit za dodané vstupy), bankám (splácet úvěry), státu (odvádět daně) apod. Celkem jasné jsou rovněž zdroje, na nichž může podnik svou konkurenceschopnost zakládat. Zdroji konkurenceschopnosti podniku mohou být ceny, tedy nižší náklady, a tudíž i nižší ceny daného podniku oproti konkurenci (cenová konkurence), dále kvalita, tedy vyšší kvalita produkce daného podniku oproti konkurenci (konkurence kvalitou), ale také postavení na trhu, tedy schopnost daného podniku ovlivňovat podmínky, za nichž svou produkci uplatňuje na trhu (tržní síla, monopolní postavení). V posledních více než deseti letech se přitom →

→ konkurenceschopnost podniku stále více spojuje s jeho inovačními aktivitami. Za předpokladu, že pro všechny tržní subjekty platí stejné podmínky, respektive stejná pravidla na trhu, jsou celkem jednoznačné také důsledky ztráty konkurenceschopnosti podniku, tedy situace, kdy o zboží nebo služby podniku přestane být na trhu zájem nebo kdy podnik není schopen dostát svým závazkům vůči svému okolí. V takovém případě musí podnik trh opustit.

Od 80. let minulého století docházelo k postupnému přesunu sledování konkurenceschopnosti na nadpodnikovou úroveň. Konkurenceschopnost se stala žádoucím cílem nejen podniků, ale i celých odvětví, národních ekonomik, národních států, světových regionů a integračních seskupení. Sledování a hodnocení konkurenceschopnosti národních států, světových regionů a integračních seskupení se pak dále výrazně rozvíjelo od 90. let minulého století.

Proces přesunu sledování konkurenceschopnosti z úrovně podniku na úroveň státu implicitně obsahoval předpoklad, že mezi konkurenceschopností podniku a konkurenceschopností státu neexistují nějaké zásadnější rozdíly. Přesun sledování konkurenceschopnosti z úrovně podniků na úroveň národních ekonomik, národních států, světových regionů či integračních seskupení proto obvykle nebyl a není příliš zpochybňován. Na rozdíl od poměrně jednoznačné definice konkurenceschopnosti podniku však pro konkurenceschopnost státu můžeme najít méně určité, mnohoznačné definice.

Například ředitel projektu IMD World Competitiveness Yearbook Stéphane Garelli v roce 2001 v IMD World Competitiveness Yearbook přesun sledování konkurenceschopnosti z podnikové na státní úroveň vysvětloval takto: „*Někteří vědci tvrdí, že soutěžit nemají státy, nýbrž podniky. Není pochybností 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, kte-*

ry 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 incentívních politik, uskutečňovaných s cílem přilákat zahraničních investorů...“

Položení konkurenceschopnosti podniku a konkurenceschopnosti státu na stejnou úroveň, nevnímání rozdílu mezi konkurenceschopností podniku a konkurenceschopností státu je patrně například z výroku prezidenta USA Billa Clintona z 90. let minulého století, podle něhož „*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 národních 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.

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 národních států a integračních seskupení objevuje na předních místech mezi cíli sledovanými národními vládami a nadnárodními seskupeními, přestože se konkurenceschopnost stala předmětem ekonomického výzkumu, hospodářské politiky i soutěže mezi státy v současném globalizovaném světě, na otázku, co je podstatou konkurenceschopnosti státu, jaké jsou její zdroje a důsledky, neexistuje jed-

schopnost 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.

Ve Spojených státech amerických začala v 80. letech minulého století vznikat řada analytických

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.

noznačná odpověď. Z různých výkladů a definic konkurenceschopnosti státu plyne, že za konkurenceschopnost národního státu či národní ekonomiky můžeme považovat

- schopnost jednotlivých národních ekonomik prosadit se na globálním trhu v konkurenci s ostatními národními státy,
- schopnost národních států přitáhnout zahraniční investice,
- schopnost národních států vytvořit podmínky pro příchod zahraničních, respektive nadnárodních firem do domácí ekonomiky,
- schopnost národních států vytvořit podmínky pro udržení, respektive zabránění odchodu firem na domácím trhu již působících,
- ochotu a schopnost národních států 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 konkurence-

studii 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 předsdkyně jeho Rady ekonomických poradců Laury D'Andrey Tyson. Honba za co nejvyšší konkurenceschopnost americké ekonomiky pokračovala i v novém tisíciletí a úspěch této strategie se zdál být potvrzen opakovaným umístěním USA na první pozici 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.

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.

V roce 2000 pak Evropská unie schválila desetiletou Lisabonskou strategii zvyšování své konkurenceschopnosti, v níž si vytyčila cíl stát se do roku 2010 nejkonkurenceschopnějším regionem světa. EU měla usilovat o rychlý ekonomický růst založený na znalostech, výzkumu, vývoji a inovacích, který by byl zároveň ohleduplný k životnímu prostředí a napomáhal k dosahování sociální soudržnosti. Lisabonská strategie byla závazná pro všechny členské země EU. V roce 2005 Evropská unie zrevidovala obsah Lisabonské strategie, protože podle názoru jejích představitelů konkurenceschopnost Evropské unie a jejích členských států nerostla dostatečně rychle a nebylo možné dosáhnout cílů vytyčených v původní Lisabonské strategii. Ani revize Lisabonské strategie a větší důraz na ekonomický růst mezi jejími prioritami však nakonec nevedly k naplnění cílů Lisabonské strategie, i když částečně svou úlohu sehrála také globální finanční a ekonomická krize z let 2008–2009.

V červnu 2010 Evropská unie přijala novou desetiletou strategii s názvem Evropa 2020, jejímiž prioritami jsou inteligentní, udržitelný a začlenění podporující ekonomický růst. Ekonomický růst by podle ní měl být opět založen na znalostech, výzkumu, vývoji a inovacích, měl by podporovat hospodářskou, sociální a územní soudržnost, neměl by být náročný na zdroje a energie a neměl by ohrožovat klima. Tato nová strategie si však již nevytkla za cíl učinit z Evropské unie nejkonkurenceschopnější ekonomiku světa, jako to požadovala předchozí Lisabonská strategie. Také strategie

Evropa 2020 je závazná pro všechny členské země EU.

Posilováním konkurenceschopnosti a konvergence ekonomik zemí eurozóny a dalších států Evropské unie se zabývá rovněž nový Pakt euro plus, schválený v březnu 2011, který byl přijat jako jeden z nástrojů prevence a řešení turbulencí a nerovnováh uvnitř evropské měnové unie. Zvyšování konkurenceschopnosti podle Paktu euro plus není cílem samo o sobě, ale je prostředkem k dosažení cílů dalších, zejména větší ekonomické konvergence členských zemí eurozóny a hladšího fungování měnové unie. Pakt euro plus je závazný pro členy eurozóny, dalších šest členských států EU mimo eurozónu se pak rozhodlo do něj také zapojit. Například Česká republika spolu s Maďarskem, Švédskem a Velkou Británií se k Paktu euro plus připojit odmítla.

Stojí za pozornost, že navzdory přijímaným strategiím zvyšování konkurenceschopnosti EU došlo v průběhu posledního desetiletí spíše k prohloubení rozdílů v konkurenceschopnosti mezi členy Evropské unie, zejména mezi některými periferními zeměmi EU na straně jedné a zbytkem Unie na straně druhé. Tyto rozdíly v konkurenceschopnosti, respektive slabší konkurenceschopnost některých periferních zemí EU, se pak odrážejí v současných odlišnostech ekonomického vývoje mezi různými státy eurozóny a přispěly též ke vzniku dluhové krize v eurozóně.

Koneckonců i dokument Hodnocení Lisabonské strategie, který zveřejnila Evropská komise dne 2. února 2010, přiznává, že eurozóna se ukázala být příspěvkem pro udržení makroekonomické stability v období globální krize, avšak především v těch členských zemích, které i před krizí měly stabilnější a zdravější ekonomiky. Země, které se před propuknutím globální 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 zvidi-

telnila. Rozdílly 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.

Evropská komise ve svém hodnocení rovněž připouští, že Lisabonská strategie se více orientovala na to, jak Evropskou unii připravit na globalizaci, místo toho, aby sama načrtla podobu globalizace. Evropská unie pak byla (a nadále je) v roli toho, kdo se přizpůsobuje vnějšímu, globálnímu prostředí, nikoli toho, kdo podobu globálního prostředí vytváří.

Také v současné době se vedou diskuse o tom, jestli soutěžení států o co nejvyšší konkurenceschopnost v rámci Evropské unie má spíše pozitivní výsledky v podobě celkového zvyšování konkurenceschopnosti EU, anebo jestli spíše vede ke zvětšování rozdílů mezi státy uvnitř EU, a tedy k oslabování vazeb mezi členy integračního seskupení. Rovněž se vedou diskuse o různých cestách ke zvyšování konkurenceschopnosti členských zemí EU a o jejich důsledcích pro postavení zemí EU v evropské a světové ekonomice a pro posilování konvergenčních, nebo naopak divergenčních tendencí mezi nimi.

Rostoucí intenzita sledování vývoje konkurenceschopnosti na úrovni národních ekonomik, národních států, světových regionů a integračních seskupení měla za následek vznik a rozvoj metod hodnocení konkurenceschopnosti, a to zejména na úrovni národních ekonomik, respektive národních států. V těchto hodnoceních se uplatňuje benchmarking, který se původně používal v podnikové sféře při porovnávání firmy s jejími konkurenty. Hodnocení konkurenceschopnosti na úrovni národních ekonomik jsou prováděna na multikriteriálním základě a postupně při jejich vývoji docházelo ke zvyšování počtu hodnocených zemí i vyhodnocovaných kritérií či faktorů konkurenceschopnosti. Hodnocení jsou jak dílčí za určité oblasti, tak souhrnná, která jsou konstruována na základě dílčích kritérií.

Mezi nejznámější souhrnná hodnocení konkurenceschopnosti zemí patří Global Competitive-

ness 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 2010 IMD hodnotil 58 zemí na základě 327 kritérií, World Economic Forum pak posuzovalo 139 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 (ze zhruba 130 sledovaných států) 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.

Z tohoto hlediska je zajímavá rovněž skutečnost, že ve dvacítce nejkonkurenceschopnějších ekonomik světa se opakovaně objevoval Island, země, která byla jako první ohrožena státním ban-





Tabulka č. 1 » Dvacet nejvíce konkurenceschopných zemí světa podle Global Competitiveness Index (od roku 2004)

		Celkové pořadí konkurenceschopnosti zemí (Global Competitiveness Index) v uvedeném období									
		2004–2005	2005–2006	2006–2007	2007–2008	2008–2009	2009–2010	2010–2011	2011–2012		
1.	USA	USA	USA	Švýcarsko	USA	USA	Švýcarsko	Švýcarsko	Švýcarsko	Švýcarsko	
2.	Finsko	Finsko	Finsko	Finsko	Švýcarsko	Švýcarsko	USA	Švédsko	Singapur	Singapur	
3.	Dánsko	Dánsko	Dánsko	Dánsko	Dánsko	Dánsko	Singapur	Singapur	Švédsko	Švédsko	
4.	Švýcarsko	Švýcarsko	Dánsko	Švédsko	Švédsko	Švédsko	Švédsko	USA	Finsko	Finsko	
5.	Švédsko	Singapur	Singapur	Německo	Německo	Singapur	Dánsko	Německo	USA	USA	
6.	Německo	Německo	USA	Finsko	Finsko	Finsko	Finsko	Japonsko	Německo	Německo	
7.	Singapur	Švédsko	Japonsko	Singapur	Singapur	Německo	Německo	Finsko	Nizozemsko	Nizozemsko	
8.	Hongkong (Čína)	Taiwan	Taiwan	Německo	Japonsko	Nizozemsko	Japonsko	Nizozemsko	Dánsko	Dánsko	
9.	Spojené království	Spojené království	Spojené království	Nizozemsko	Spojené království	Japonsko	Kanada	Dánsko	Japonsko	Japonsko	
10.	Japonsko	Japonsko	Spojené království	Nizozemsko	Nizozemsko	Kanada	Nizozemsko	Kanada	Spojené království	Spojené království	
11.	Taiwan	Nizozemsko	Hongkong (Čína)	Hongkong (Čína)	Korejská republika	Hongkong (Čína)	Hongkong (Čína)	Hongkong (Čína)	Hongkong (Čína)	Hongkong (Čína)	
12.	Nizozemsko	Francie	Norsko	Norsko	Hongkong (Čína)	Spojené království	Taiwan	Spojené království	Kanada	Kanada	
13.	Island	Kanada	Taiwan	Taiwan	Kanada	Korejská republika	Spojené království	Taiwan	Taiwan	Taiwan	
14.	Norsko	Hongkong (Čína)	Island	Island	Taiwan	Rakousko	Norsko	Norsko	Katar	Katar	
15.	Kanada	Rakousko	Izrael	Izrael	Rakousko	Norsko	Austrálie	Francie	Belgie	Belgie	
16.	Austrálie	Island	Kanada	Kanada	Norsko	Francie	Francie	Austrálie	Norsko	Norsko	
17.	Francie	Norsko	Rakousko	Rakousko	Izrael	Taiwan	Rakousko	Katar	Saúdská Arábie	Saúdská Arábie	
18.	Rakousko	Austrálie	Francie	Francie	Francie	Austrálie	Belgie	Rakousko	Francie	Francie	
19.	Belgie	Korejská republika	Austrálie	Austrálie	Belgie	Belgie	Korejská republika	Belgie	Rakousko	Rakousko	
20.	Nový Zéland	Belgie	Belgie	Belgie	Belgie	Island	Nový Zéland	Lucembursko	Austrálie	Austrálie	

Poznámka: Tučnou kurzívou jsou vyznačeny členské země eurozóny.

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

krotem v době globální finanční a ekonomické krize. V závěru dvacítky nejkonkurenceschopnějších zemí světa se Island objevil dokonce i v roce 2008, kdy musel požádat o mezinárodní finanční pomoc, která měla riziko státního bankrotu odvrátit.

Avšak ani mnohé jiné země, které vykazovaly nebo vykazují ekonomické problémy, například se svým veřejným dluhem, si v hodnocení konkurenceschopnosti nevedly špatně. Tabulka 2 zaznamenává umístění zemí ohrožených v období 2008–2011 státním bankrotem nebo rostoucími náklady na obsluhu veřejného dluhu v souhrnném žebříčku konkurenceschopnosti Global Competitiveness Index podle hodnocení Global Competitiveness Report. Opět je sledováno období od roku 2004 až do současnosti. Ze zemí, které v období globální finanční a ekonomické krize nebo současné dluhové krize v eurozóně čelily riziku státního bankrotu a musely kvůli tomu požádat o mezinárodní finanční pomoc, se na předních příčkách žebříčku konkurenceschopnosti kromě výše zmiňovaného Islandu umísťovalo také Irsko, a to na 21. až 29. místě (ze zhruba 130 sledovaných zemí). Ze států, kterým rychle rostou náklady na obsluhu jejich veřejného dluhu, a které by tedy v bližší či vzdálenější budoucnosti mohly riziku státního bankrotu čelit také, se na předních příčkách žebříčku konkurenceschopnosti umísťovalo Španělsko (po většinu sledovaného období na 28. až 36. místě) a také Belgie a Francie (obě země ve dvacítce nejkonkurenceschopnějších zemí po celé sledované období). Umístění Itálie již bylo horší, avšak v nejnovějším hodnocení konkurenceschopnosti na období 2011–2012 obsadila tato země 43. příčku, tedy o 13 míst lepší pozici než v počátečním hodnocení na období 2004–2005, i když právě v roce 2011 se její problémy s financováním veřejného dluhu výrazně prohloubily.

Jak je možné, že mnohé země, které čelily nebo čelí významným ekonomickým problémům nebo rizikům, dosahovaly nebo dosahují příznivého umístění v žebříčcích konkurenceschopnosti? Na základě jakých informací jsou tato hodnocení konkurenceschopnosti států vytvářena? A o čem vlast-

ně tato hodnocení vypovídají, jak ovlivňují státy při tvorbě ekonomických pravidel a hospodářské politiky?

Jak již bylo uvedeno výše, multikriteriální hodnocení konkurenceschopnosti národních ekonomik se provádějí na základě širokého spektra dílčích kritérií konkurenceschopnosti. Každá ekonomika je vyhodnocována prostřednictvím každého dílčího kritéria, z čehož vyplyne její umístění (pořadí) v dílčím žebříčku konkurenceschopnosti podle tohoto kritéria. 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. Zásadní otázka zní: Kdo jsou tyto respondenti? Jsou to ekonomičtí odborníci z univerzit a výzkumných institucí, ale také investoři, manažeři a další představitelé podnikatelského sektoru. Například v Global Competitiveness Report 2010–2011 na každou hodnocenou zemi připadalo průměrně 98 respondentů.

Důležité sdělení je, že většinu dílčích kritérií v hodnocení konkurenceschopnosti tvoří kritéria měkká. Například v Global Competitiveness Report 2010–2011 bylo pro hodnocení konkurenceschopnosti států použito 112 dílčích kritérií, z toho bylo pouze 33 tvrdých (29,5 %), avšak 79 měkkých (70,5 %).

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 seskupením jako východisko pro hospodářskopolitická doporučení národním státům. Všimněme si, že vlády národních států, investoři, manažeři a další

→

- **Tabulka č. 2 » Umístění zemí ohrožených v období 2008–2011 státním bankrotem nebo rostoucími náklady na obsluhu veřejného dluhu v celkovém pořadí konkurenceschopnosti zemí podle Global Competitiveness Index (od roku 2004)**

Typ problému	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
Hrozba státního bankrotu, čerpání mezinárodní pomoci	Island	13.	16.	14.	23.	20.	26.	31.	30.
	Maďarsko	46.	35.	41.	47.	62.	58.	52.	48.
	Lotyšsko	44.	39.	36.	45.	54.	68.	70.	64.
	Rumunsko	57.	67.	68.	74.	68.	64.	67.	77.
	Řecko	51.	47.	47.	65.	67.	71.	83.	90.
	Irsko	27.	21.	21.	22.	22.	25.	29.	29.
	Portugalsko	40.	31.	34.	40.	43.	43.	46.	45.
Rostoucí náklady na obsluhu veřejného dluhu	Itálie	56.	38.	42.	46.	49.	48.	48.	43.
	Španělsko	34.	28.	28.	29.	29.	33.	42.	36.
	Belgie	19.	20.	20.	20.	19.	18.	19.	15.
	Francie	17.	12.	18.	18.	16.	16.	15.	18.

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

představitelé podnikatelského sektoru, mezinárodní instituce a integrační seskupení tedy mají stejná vodítka k rozhodování. Zároveň platí, že mezi respondenty multikriteriálních hodnocení konkurenceschopnosti, kteří svými názory na jednotlivé ekonomiky utvářejí hodnoty měkkých kritérií, nejsou zastoupeny vlády, nýbrž investoři, manažeři a další představitelé firem. Poměrně snadno zodpověditelnou otázkou pak je, kdo je především příjemcem výsledků multikriteriálních hodnocení konkurenceschopnosti a kdo je spoluvytvářcem těchto hodnocení. Spoluvytvářci hodnocení konkurenceschopnosti států jsou zástupci investorů, manažerů a vůbec podnikatelského sektoru, takže mohou jejich prostřednictvím prosazovat své zájmy. Naopak vlády do procesu vytváření multikriteriálních hodnocení konkurenceschop-

nosti 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, tedy o co nejvyšší konkurenceschopnost, a to

i v rámci integračních seskupení, jako je Evropská unie.

Celá tato konstrukce vytváření, metodiky a prezentace multikriteriálních hodnocení konkurenceschopnosti států pak vede k tomu, že vlády národních států jsou v závěsu zájmů respondentů-hodnotitelů, jejichž názory vstupují do výsledků multikriteriálních hodnocení konkurenceschopnosti, tedy v závěsu zájmů investorů, manažerů, představitelů podnikatelského sektoru, především transnacionálních korporací. Vlády národních států se v důsledku toho nacházejí ve slabém, podřízeném postavení a provádějí hospodářskou politiku orientovanou především na uspokojení zájmů vybraných skupin tržních subjektů.

To dokládá i podoba jednotlivých dílčích kritérií konkurenceschopnosti, která jsou sledována. Tato kritéria jsou důležitá z hlediska fungování firem, zejména těch nadnárodních, avšak z hlediska fungování ekonomiky jako celku jsou mnohá tato kritéria navzájem rozporná, nekompatibilní. Například z konstrukce dílčích kritérií plyne, 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 příznivé saldo veřejných rozpočtů.

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 investorům, především zahraničním, ve vztahu k podnikatelskému sektoru, zejména transnacionálním korporacím, ve vztahu k finančním institucím. Hospodářská politika realizovaná na tomto základě je pak mnohdy vnitřně rozporná, nekonzistentní a může vést k různým nerovnováhám a krizovým jevům v ekonomice.

Protože vytváření, metodika a prezentace multikriteriálních hodnocení konkurenceschopnosti

států zůstaly stejné v období před globální finanční a ekonomickou krizí, v průběhu této globální krize i za současné dluhové krize v eurozóně, nezměnil se ani vliv těchto hodnocení na utváření institucionální rámce a hospodářské politiky národních států. Postavení národního státu tedy zůstává stále stejně slabé, ať již bereme v úvahu období globální finanční a ekonomické krize, současné dluhové krize v eurozóně nebo dobu před těmito krizemi. Je ale otázkou, nakolik může pod těmito vlivy formulovaná a prováděná hospodářská politika skutečně účinně vyřešit příčiny a důsledky krizí v evropské a světové ekonomice.

2. Důsledky ratingových hodnocení pro národní státy a jejich hospodářskopolitická opatření

Dále se soustředíme na otázky a problémy související s ratingovým hodnocením států. Budeme analyzovat, do jaké míry ratingová hodnocení států vypovídají o skutečném stavu ekonomik hodnocených zemí, do jaké míry ratingová hodnocení ovlivňují formulaci a provádění hospodářských politik států a jestli tato ratingová hodnocení podporují, nebo spíše komplikují řešení ekonomických problémů a nerovnováh v rámci národního státu.

Rating země je mezinárodní hodnocení bonity státu pro posouzení jeho důvěryhodnosti. Ratingové hodnocení ukazuje na míru rizikovosti podnikání pro zahraniční firmy v hodnocené zemi a na pravděpodobnost, že hodnocená země dostojí svým finančním závazkům. Rating tedy hodnotí kvalitu a důvěryhodnost státu jako dlužníka a ekonomickou schopnost státu dodržet své finanční závazky a splatit včas a v celém rozsahu jistinu dlužné částky i úroky.

Rating států stanovují především tři velké ratingové agentury Standard & Poor's, Moody's a Fitch Ratings, které jsou označovány jako velká trojka. Všechny tři agentury pocházejí z USA, působí však celosvětově a jejich ratingová hodnocení jsou mezinárodně uznávána. Ratingové agentury přitom →

- nestanovují pouze rating států, ale také – a to především – rating soukromých firem a institucí a jejich dluhových instrumentů.

Stanovení ratingu státu se opírá o analýzu dvou základních faktorů – politického rizika, které odráží ochotu státu splatit vládní dluh, a ekonomické

Ba2, Ba3 podle agentury Moody's), vysoce spekulativní ratingy (B+, B, B- podle agentur Standard & Poor's a Fitch Ratings, B1, B2, B3 podle agentury Moody's) a značně rizikové a extrémně spekulativní ratingy, kde již hrozí i riziko státního bankrotu (CCC+, CCC, CCC-, CC podle agentur Standard &

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 příznivé saldo veřejných rozpočtů. Pro vlády národních států představuje řešení těchto vzájemně protichůdných požadavků často kvadraturu kruhu.

kého rizika, které odráží schopnost státu splatit vládní dluh. Na základě těchto analýz pak ratingová agentura udělí státu odpovídající rating.

Nejvyšší rating je označován jako AAA (agentura Standard & Poor's a Fitch Ratings) nebo Aaa (agentura Moody's) a znamená extrémně silnou schopnost státu dostát svým finančním závazkům. Další velmi kvalitní ratingy mají označení AA+, AA, AA- (agentury Standard & Poor's a Fitch Ratings) nebo Aa1, Aa2, Aa3 (agentura Moody's) a vypovídají o velmi silné schopnosti státu dostát svým finančním závazkům. Ratingy střední kvality jsou pak A+, A, A-, BBB+, BBB, BBB- (agentury Standard & Poor's a Fitch Ratings), respektive A1, A2, A3, Baa1, Baa2, Baa3 (agentura Moody's) a ukazují na země se silnou či dostatečnou schopností dostát svým finančním závazkům, přičemž za zhoršených ekonomických podmínek se může tato jejich schopnost oslabit. Všechny výše uvedené ratingy patří mezi tzv. investiční stupně.

Ostatní, horší ratingy náleží mezi tzv. spekulativní stupně. Ty ukazují na státy s vyšším rizikem neschopnosti dostát svým finančním závazkům v závislosti na ekonomických podmínkách. Náleží k nim spekulativní ratingy (BB+, BB, BB- podle agentur Standard & Poor's a Fitch Ratings, Ba1,

Poor's a Fitch Ratings, Caa1, Caa2, Caa3, Ca podle agentury Moody's).

Příjemci ratingových hodnocení jsou především emitenti cenných papírů, obchodníci s cennými papíry, investoři, banky a další finanční instituce, ale i státní instituce. Příjemcům ratingových hodnocení poskytují ratingové agentury množství přehledných a snadno použitelných informací o investičních možnostech a o úvěrovém riziku firem, institucí či států. Příjemci ratingových hodnocení tak sami nemusejí vyhledávat a analyzovat tyto informace a spoléhají se na informace od ratingových agentur. Pokud si vlastní hodnocení a analýzy provádějí, pak je s výsledky hodnocení ratingových agentur porovnávají.

Ratingová hodnocení a jejich změny mají významný vliv na pohyby kurzů na měnových, finančních a kapitálových trzích. Například zhoršení ratingu státu může být příčinou znehodnocení kurzu jeho měny nebo zvýšení výnosů jeho vládních dluhopisů. Zhoršení ratingu velkých, významných států může způsobit celosvětově značnou volatilitu na trzích, výprodeje rizikových aktiv, například akcií apod.

Důvěryhodnost ratingů by měla být zajištěna nezávislostí, průhledností a důvěryhodností ratingových

Tabulka č. 3 » Ratingové hodnocení států podle ratingových agentur Moody's, Standard & Poor's a Fitch Ratings (stav k 17. 11. 2011)

Moody's		Standard & Poor's		Fitch Ratings	
Investiční stupně					
Aaa	Dánsko, Finsko, Francie, Lucembursko, Německo, Nizozemsko, Rakousko, Spojené království, Švédsko, Norsko, Švýcarsko, USA, Kanada, Austrálie, Nový Zéland, Singapur	AAA	Dánsko, Finsko, Francie, Lucembursko, Německo, Nizozemsko, Rakousko, Spojené království, Švédsko, Norsko, Švýcarsko, Kanada, Austrálie, Hongkong (Čína), Singapur		Dánsko, Finsko, Francie, Lucembursko, Německo, Nizozemsko, Rakousko, Spojené království, Švédsko, Norsko, Švýcarsko, USA, Kanada, Austrálie, Singapur
Aa1	Belgie, Hongkong (Čína)	AA+	Belgie, USA		Belgie, Hongkong (Čína)
Aa2	Kuvajť	AA	Nový Zéland, Kuvajť		Slovinsko, Nový Zéland, Japonsko, Kuvajť
Aa3	Slovinsko, Čína, Japonsko, Taiwan, Saúdská Arábie, Chile	AA-	Česká republika, Estonsko, Slovinsko, Španělsko, Čína, Japonsko, Taiwan, Saúdská Arábie		Španělsko, Čína, Saúdská Arábie
A1	Česká republika, Estonsko, Malta, Slovensko, Španělsko, Korejská republika, Izrael	A+	Slovensko, Izrael, Chile		Česká republika, Estonsko, Itálie, Malta, Slovensko, Korejská republika, Taiwan, Chile
A2	Itálie, Polsko	A	Itálie, Malta, Korejská republika		Izrael
A3	Malajsie, Jižní Afrika	A-	Polsko, Malajsie		Polsko, Malajsie
Baa1	Litva, Rusko, Mexiko	BBB+	Irsko, Kypr, Jižní Afrika		Irsko, Jižní Afrika
Baa2	Bulharsko, Kazachstán, Brazílie	BBB	Bulharsko, Litva, Rusko, Kazachstán, Mexiko, Brazílie		Kypr, Litva, Rumunsko, Rusko, Mexiko, Brazílie
Baa3	Kypr, Lotyšsko, Maďarsko, Rumunsko, Chorvatsko, Island, Indie	BBB-	Maďarsko, Portugalsko, Chorvatsko, Island, Turecko, Indie		Bulharsko, Lotyšsko, Maďarsko, Portugalsko, Chorvatsko, Indie, Kazachstán
Spekulativní stupně					
Ba1	Irsko, Indonésie	BB+	Lotyšsko, Rumunsko, Indonésie		Island, Makedonie, Turecko, Indonésie
Ba2	Portugalsko, Turecko	BB	Černá Hora, Makedonie, Srbsko		Egypt
Ba3	Egypt	BB-	Mongolsko, Vietnam, Egypt		Srbsko
B1	Mongolsko, Vietnam	B+	Ukrajina		Mongolsko, Vietnam
B2	Bosna a Hercegovina, Ukrajina	B	Bělorusko, Argentina		Ukrajina
B3	Moldavsko, Pákistán, Argentina	B-	Pákistán		
Caa1	Kuba	CCC+			
Caa2		CCC			Řecko
Caa3		CCC-			
Ca	Řecko	CC	Řecko		

Pramen: Moody's (<http://www.moody.com>); Standard & Poor's (<http://www.standardandpoors.com>); Fitch Ratings (<http://www.fitchratings.com>)

→ **Tabulka č. 4** » Vývoj salda veřejných rozpočtů Řecka, Irsko, Portugalska, Itálie, Španělska, Islandu a USA v letech 1995–2012 (v % HDP)

Rok	Řecko	Irsko	Portugalsko	Itálie	Španělsko	Island	USA
1995	:	-2,0	-5,0	-7,4	-7,2	:	:
1996	:	-0,1	-4,5	-7,0	-5,5	:	:
1997	:	1,1	-3,4	-2,7	-4,0	:	:
1998	:	2,4	-3,5	-2,7	-3,0	:	:
1999	:	2,7	-2,7	-1,9	-1,2	:	:
2000	-3,7	4,7	-2,9	-0,8	-0,9	:	:
2001	-4,5	0,9	-4,3	-3,1	-0,5	:	-0,3
2002	-4,8	-0,4	-2,9	-3,1	-0,2	:	-3,9
2003	-5,6	0,4	-3,0	-3,6	-0,3	:	-4,9
2004	-7,5	1,4	-3,4	-3,5	-0,1	:	-4,4
2005	-5,2	1,7	-5,9	-4,4	1,3	4,9	-3,2
2006	-5,7	2,9	-4,1	-3,4	2,4	6,3	-2,0
2007	-6,5	0,1	-3,1	-1,6	1,9	5,4	-2,7
2008	-9,8	-7,3	-3,6	-2,7	-4,5	-13,5	-6,5
2009	-15,8	-14,2	-10,1	-5,4	-11,2	-10,0	-12,8
2010	-10,6	-31,3	-9,8	-4,6	-9,3	-10,1	-10,3
2011 ¹⁾	-8,9	-10,3	-5,8	-4,0	-6,6	-5,7	-9,6
2012 ¹⁾	-7,0	-8,6	-4,5	-2,3	-5,9	-4,4	-7,9

¹⁾ předpověď

Pramen: International Monetary Fund (USA); Eurostat (evropské země — 1995–2010); European Economic Forecast, Autumn 2011 (evropské země — 2011–2012)

gových agentur. O tuto aureolu však ratingové agentury přišly v průběhu globální finanční a ekonomické krize v letech 2008–2009, a důvěra v jejich ratingová hodnocení tak byla nalomena. V období před globální krizí totiž ratingové agentury ohodnocovaly mnohé rizikové finanční produkty a finanční instituce lepšími ratingy, než jaké by si na základě skutečně zevrubného a nezávislého hodnocení zasluhovaly. Navíc soukromý subjekt, který si u ratingové agentury zadá stanovení svého ratingu nebo ratingu svých cenných papírů, za poskytnutou službu ratingové agentuře platí.

Například kolateralizované dluhové obligace (CDO), jejichž podkladovými aktivy byly různé ri-

zikové cenné papíry a které se staly jedním ze spouštěčů globální finanční a ekonomické krize, byly ratingovými agenturami ohodnocovány nejvyšším možným ratingem AAA. Dále kupříkladu americká banka Lehman Brothers dostala od ratingové agentury Standard & Poor's dne 12. září 2008 nejlepší ratingové hodnocení AAA. Tři dny nato, 15. září 2008, banka Lehman Brothers zkrachovala, čímž byla odstartována nejhorší fáze globální finanční a ekonomické krize.

Vraťme se však k ratingovému hodnocení států. Tabulka 3 ukazuje ratingové hodnocení států agenturami Standard & Poor's, Moody's a Fitch Ratings ke dni 17. listopadu 2011. Je z ní patrné, že nejhor-

ší rating (Ca, CC, respektive CCC) má v současné době Řecko, země nejvíce ohrožená státním bankrotem a čerpající nejrozsáhlejší mezinárodní finanční pomoc. Za pozornost však stojí, že ještě na počátku prosince 2009, tedy před necelými dvěma lety, mělo Řecko od agentur Standard & Poor's a Fitch Ratings přidělen rating A-, od agentury Moody's dokonce ještě vyšší rating A2. Za uvedené období necelých dvou let se tedy v několika postupných krocích propadlo ratingové hodnocení Řecka o 11 až 14 stupňů v závislosti na ratingové agentuře. Co se však tak zásadního změnilo v české ekonomice?

Podívejme se na údaje v tabulkách 4 a 5. Ty za-

znamávají vývoj salda veřejných rozpočtů a veřejného dluhu ve vybraných zemích od roku 1995 až do současnosti, včetně předpovědí na roky 2011 a 2012. Konkrétně v případě Řecka můžeme pozorovat, že jeho problémy s veřejnými financemi jsou dlouhodobá záležitost, trvající po celé sledované období od roku 1995. Řecko nikdy po svém vstupu do eurozóny v roce 2001 neplnilo maastrichtské kritérium deficitu veřejných financí, jeho veřejné rozpočty většinou vykazovaly schodky vyšší než 5 % HDP. Podobné je to s vývojem veřejného dluhu. Řecký veřejný dluh byl po celé sledované období od roku 1995 vyšší než 90 % HDP, po řadu let dokonce přesahoval 100 % HDP. Přes tento

Tabulka č. 5 » Vývoj veřejného dluhu Řecka, Irsku, Portugalska, Itálie, Španělska, Islandu a USA v letech 1995–2012 (v % HDP)

Rok	Řecko	Irsko	Portugalsko	Itálie	Španělsko	Island	USA
1995	97,0	81,2	59,2	120,9	63,3	:	71,1
1996	99,4	72,7	58,3	120,2	67,4	:	70,3
1997	96,6	63,7	54,4	117,4	66,1	:	67,8
1998	94,5	53,0	50,4	114,2	64,1	:	64,6
1999	94,0	48,0	49,6	113,0	62,4	:	60,8
2000	103,4	37,5	48,5	108,5	59,4	:	54,8
2001	103,7	35,2	51,2	108,2	55,6	:	54,7
2002	101,7	31,9	53,8	105,1	52,6	:	57,1
2003	97,4	30,7	55,9	103,9	48,8	:	60,4
2004	98,6	29,4	57,6	103,4	46,3	:	61,5
2005	100,0	27,2	62,8	105,4	43,1	26,0	61,7
2006	106,1	24,7	63,9	106,1	39,6	27,9	61,1
2007	107,4	24,9	68,3	103,1	36,2	28,5	62,3
2008	113,0	44,3	71,6	105,8	40,1	70,3	71,6
2009	129,3	65,2	83,0	115,5	53,8	87,9	85,2
2010	144,9	94,9	93,3	118,4	61,0	92,9	94,4
2011 ¹⁾	162,8	108,1	101,6	120,5	69,6	92,4	100,0
2012 ¹⁾	198,3	117,5	111,0	120,5	73,8	90,2	105,0

¹⁾ předpověď

Pramen: International Monetary Fund (USA); Eurostat (evropské země — 1995–2010); European Economic Forecast, Autumn 2011 (evropské země — 2011–2012)



→ dlouhodobě negativní vývoj veřejných financí ratingové agentury udělovaly Řecku příznivý rating A2, respektive A-. Teprve další zvýšení řeckého deficitu veřejných rozpočtů a veřejného dluhu v průběhu globální finanční a ekonomické krize v letech 2008–2009 i v následujícím období přimělo ratingové agentury k opakovanému a razantnímu snížení ratingového hodnocení Řecka. V důsledku snížení ratingu však začaly prudce narůstat

Podobně můžeme posuzovat činnost ratingových agentur i ve vztahu k Itálii, v níž se problém s financováním veřejného dluhu začal výrazně zhoršovat od léta 2011. Pohled na údaje v tabulkách 4 a 5 nám odhaluje, že problém veřejných financí Itálie je vážný, avšak setrvalý. Itálie po svém vstupu do eurozóny v roce 1999 většinou neplnila maastrichtské kritérium deficitu veřejných financí, její rozpočtové schodky se většinou pohybovaly

Americká banka Lehman Brothers dostala od ratingové agentury Standard & Poor's dne 12. září 2008 nejlepší ratingové hodnocení AAA. Tři dny nato, 15. září 2008, banka Lehman Brothers zkrachovala, čímž byla odstartována nejhrošší fáze globální finanční a ekonomické krize.

výnosy řeckých vládních dluhopisů až na úroveň, kdy byly úrokové platby z řeckého veřejného dluhu tak vysoké, že jeho financování se stalo neudržitelným. Řecko si tak muselo přestat půjčovat na finančních trzích a začalo čerpat mezinárodní finanční pomoc ve formě úročeného úvěru od členských zemí eurozóny a Mezinárodního měnového fondu. I tato přijatá mezinárodní finanční pomoc se tedy stala součástí veřejného dluhu Řecka, který kvůli tomu prudce vystoupá až na téměř 200 % HDP v roce 2012.

Pomohly ratingové agentury řešit ekonomické problémy Řecka? Spíše naopak. Svým přehlížením dlouholetého negativního stavu řeckých veřejných financí a udělením příznivého ratingového hodnocení Řecku spíše podporovaly dlouhodobé nezodpovědné rozpočtové chování řeckých vlád. Výrazné a opakované snižování ratingu Řecka v době, kdy se jeho rozpočtové problémy dále prohloubily, pak výrazně zkomplikovalo řešení jeho obtížné rozpočtové situace. Protože se kvůli snížení ratingu prudce zvýšily úrokové platby z řeckého veřejného dluhu, musela být přijatá úsporná opatření k postupné konsolidaci řeckých veřejných financí mnohem razantnější, a tedy i hůře sociálně a politicky průchodná, než kdyby výnosy řeckých vládních dluhopisů zůstaly na původní úrovni.

mezi 3 a 5 % HDP. Rovněž veřejný dluh Itálie byl setrvalě vysoký, po celé sledované období od roku 1995 byl vyšší než 100 % HDP. To nebránilo tomu, že ještě v létě 2011 měla Itálie od ratingové agentury Standard & Poor's přidělen rating A+, od agentury Moody's dokonce o dva stupně vyšší rating Aa2. V září 2011 však agentura Standard & Poor's snížila rating Itálie o jeden stupeň na úroveň A, v říjnu 2011 pak agentura Moody's srazila rating Itálie dokonce o tři stupně na úroveň A2. To přispělo k dalšímu nárůstu výnosů italských vládních dluhopisů, které v listopadu 2011 začaly dosahovat úrovně, která není dlouhodobě udržitelná a znemožnila by financování italského veřejného dluhu prostřednictvím finančních trhů.

Podobně, jako tomu bylo u Řecka, tedy i v případě Itálie ratingové agentury přehlížely dlouhodobý negativní stav jejích veřejných financí a navzdory setrvalě vysokému veřejnému dluhu udělovaly Itálii příznivé ratingové hodnocení. Snížení ratingu Itálie v době, kdy se zhoršoval problém s financováním jejího veřejného dluhu, tento problém dále prohloubilo a ztížilo jeho řešení, protože nárůst úrokových plateb z italského veřejného dluhu si vyžaduje razantnější, a tedy i sociálně a politicky hůře průchodná úsporná opatření ke konsolidaci italských veřejných financí, než kdyby

výnosy italských vládních dluhopisů zůstaly na původní úrovni.

V této souvislosti je zajímavé podívat se na ratingové hodnocení Spojených států amerických. USA měly od všech tří ratingových agentur, Standard & Poor's, Moody's a Fitch Ratings, až do července 2011 nejvyšší rating AAA, respektive Aaa. Počátkem srpna 2011 pak agentura Standard & Poor's snížila rating USA o jeden stupeň na úroveň AA+. Ostatní dvě agentury ponechaly rating USA na nejvyšší úrovni. Od roku 2008, kdy vypukla globální finanční a ekonomická krize, až do současnosti se přitom stav veřejných financí USA setrvale zhoršuje. Rozpočtový schodek Spojených států v letech 2009 a 2010 překračoval 10 % HDP a na vysokých úrovních zůstane i v letech 2011 a 2012. Rychle se zvyšuje veřejný dluh USA. V roce 2010 překračoval 90 % HDP a v roce 2012 již bude vyšší než 100 % HDP. Veřejný dluh Spojených států je tak svou úrovní srovnatelný s veřejným dluhem těch nejzadluženějších států eurozóny. Uvidíme, jak na tuto situaci budou ratingové agentury reagovat a jaké budou důsledky jejich případných kroků, protože již snížení ratingu USA o jeden stupeň jednou ratingovou agenturou počátkem

dlužení zemí benevolentní a i vysoce zadlužené země mohou získat příznivé ratingové hodnocení. Snížení ratingu státu často přichází v době, kdy se jeho již tak špatný stav veřejných financí dále zhoršuje. Pokles ratingového hodnocení pak způsobí spíše eskalaci problému a zvýší náročnost a náklady jeho řešení. Nelze tedy říci, že by dosud ratingové agentury svými hodnoceními ratingu států přispívaly k řešení jejich ekonomických problémů a nerovnováh. Postupy ratingových agentur spíše řešení ekonomických problémů a nerovnováh států komplikovaly.

3. Vlivy doporučení mezinárodních ekonomických institucí na národní státy a nastavení jejich hospodářských politik

Dále se naše pozornost soustředí na opatření vlád a centrálních bank ke zmírnění důsledků globální finanční a ekonomické krize a současné dluhové krize v eurozóně. Také jejich rozbor by nám měl pomoci odhalit, nakolik silné nebo slabé je postavení národního státu při přijímání ekonomických rozhodnutí v současné globalizované ekonomice, pod jakými vlivy stát provádí svou hospodářskou

Řecký veřejný dluh byl po celé sledované období od roku 1995 vyšší než 90 % HDP, po řadu let dokonce přesahoval 100 % HDP. Přes tento dlouhodobě negativní vývoj veřejných financí ratingové agentury udělovaly Řecku příznivý rating A2, respektive A-. Teprve další zvýšení řeckého deficitu veřejných rozpočtů a veřejného dluhu v průběhu globální finanční a ekonomické krize v letech 2008–2009 i v následujícím období přimělo ratingové agentury k opakované a razantnímu snížení ratingového hodnocení Řecka.

srpna 2011 spustilo výrazné celosvětové turbulence na finančních a kapitálových trzích.

Můžeme shrnout, že navzdory tomu, že rating hodnotí kvalitu a důvěryhodnost státu jako dlužníka a ekonomickou schopnost státu dodržet své finanční závazky, je mnohdy přístup ratingových agentur k dlouhodobě vysokému veřejnému za-

politiku a nakolik účinná může tato hospodářská politika být při řešení příčin a důsledků výše uvedených krizí.

Globální finanční a ekonomická krize z let 2008–2009 ukázala, že přes veškerou neoliberalní rétoriku jsou vlády ochotny podpořit soukromé ekonomické subjekty (banky a další finanční insti-

→ tuce i nefinanční podniky), jsou ochotny prostřednictvím veřejných rozpočtů vynaložit stovky miliard až biliony dolarů a eur na záchranu krachujících bank a dalších finančních institucí, na odvrácení bankrotu velkých nefinančních firem, na podporu uvádající poptávky. Jsou dokonce ochotny přistou-

ni banky výrazně snižovaly své základní úrokové sazby a některé dokonce přistoupily k tzv. kvantitativnímu uvolňování, tj. k přímému nákupu dluhopisů a dalších dluhových instrumentů, a tím k uvolňování dalšího zvýšeného množství peněz do oběhu.

Globální finanční a ekonomická krize z let 2008–2009 ukázala, že přes veškerou neoliberální rétoriku jsou vlády ochotny podpořit soukromé ekonomické subjekty (banky a další finanční instituce i nefinanční podniky), jsou ochotny prostřednictvím veřejných rozpočtů vynaložit stovky miliard až biliony dolarů a eur na záchranu krachujících bank a dalších finančních institucí, na odvrácení bankrotu velkých nefinančních firem, na podporu uvádající poptávky. Jsou dokonce ochotny přistoupit ke znárodňování krachujících společností ve finančním i nefinančním sektoru.

pit ke znárodňování krachujících společností ve finančním i nefinančním sektoru. Krize odhalila také rozpor mezi ambiciózním voláním po nové regulaci finančních trhů a dalších změnách institucionálního rámce ekonomik s cílem zmenšit riziko opakování podobně rozsáhlé krize v budoucnosti a nesnadnou praktickou realizací takových záležitostí, kdy se aktivizuje protitlak nejrůznějších, zejména finančních zájmových skupin, kterým předkrizové uspořádání umožňovalo dosahovat vysokých zisků.

V období globální finanční a ekonomické krize se tedy stát projevoval jako zachránce finančního sektoru a velkých nefinančních firem. Není to příliš překvapující, pokud si vzpomene na jednu z výše uvedených definic konkurenceschopnosti státu, a sice že konkurenceschopnost národního státu je jeho ochota a schopnost uplatňovat hospodářské politiky příznivé pro fungování firem.

K záchranným a stimulačním protikrizovým akcím stát využíval prostředků monetární i fiskální politiky. V rámci realizace měnové politiky centrální

Provádění rozpočtové politiky vlád bylo spojeno na jedné straně se snižováním daňového zatížení, na druhé straně pak s rozsáhlými vládními výdaji na sanaci finančního sektoru, záchranu některých velkých nefinančních firem a stimulaci poptávky. Důsledek takového pojetí fiskální politiky byl nepříliš překvapující – prudký nárůst deficitů veřejných rozpočtů a razantní zvýšení veřejných dluhů.

Provádění stimulačních protikrizových opatření podporovaly i mezinárodní ekonomické instituce. Například Mezinárodní měnový fond ve svém dokumentu pro skupinu nejvýznamnějších ekonomik světa G20 ze dne 6. listopadu 2009 varoval před příliš rychlým ukončováním protikrizových opatření:² „Tempo oživení je nerovnoměrné, zejména v rozvinutých zemích... Produkci zpomaluje mízení dočasných rozpočtových opatření, jako je například program šrotovného v USA a podobné programy jinde... Jedním z klíčových ponaučení ze zkušeností s podobnými krizemi je, že příliš brzké stažení stimulačních opatření může být velmi ná-

² *Inventura krize: Situace je moc křehká na to, aby vlády mohly přestat s podporou ekonomik.* <http://ekonomika.ihned.cz>, 6. listopadu 2009.

kladné, zejména pokud finanční systém zůstává zranitelný a náchylný k nepřítznivým šokům.“

Rovněž britský ministr financí Alistair Darling ve svém prohlášení ze dne 6. listopadu 2009 podpořil pokračování opatření na podporu ekonomik v období krize:³ „Domnívám se, že jsme schopni dosáhnout dohody o tom, že především zajistíme, abychom neodstranili podporu příliš brzy, protože oživení není v žádném případě dosaženo všude.“

A tak vlády, podpořené názory mezinárodních institucí, stimulovaly a zachraňovaly a rozpočtové schodky a veřejné dluhy výrazně rostly. I v roce 2010, kdy globální finanční a ekonomická krize již odeznívala a většina postižených států se navracela na dráhu ekonomického růstu, byly negativní fiskální důsledky krize patrné. Z údajů Eurostatu a Mezinárodního měnového fondu plyne, že mezi země s nejhorsšími saldy veřejných rozpočtů v roce 2010 patřily Irsko (-31,3 % HDP), Řecko (-10,6 % HDP), USA (-10,3 % HDP), Velká Británie (-10,3 % HDP), Island (-10,1 % HDP), Portugalsko (-9,8 % HDP), Španělsko (-9,3 % HDP) a Japonsko (-9,2 % HDP).

Některé státy se však katastrofickému vývoji veřejných rozpočtů dokázaly navzdory globální finanční a ekonomické krizi vyhnout. Z údajů Eurostatu vyplývá, že k zemím s nejlepšími saldy veřejných rozpočtů v roce 2010 náležely Estonsko (0,2 % HDP), Švédsko (0,2 % HDP), Lucembursko (-1,1 % HDP), Finsko (-2,5 % HDP) a Dánsko (-2,6 % HDP). Za povšimnutí stojí, že jsou mezi nimi skandinávské státy, které mají v celosvětovém srovnání nejvyšší míru zdanění.

Rovněž je zřejmé, že mezi zeměmi s nejhorsšími saldy veřejných rozpočtů jsou všechny tři členské státy eurozóny postižené dluhovou krizí a čerpající mezinárodní finanční pomoc – Řecko, Irsko a Portugalsko. Lze proto konstatovat, že fiskální stimulační a záchranná opatření v období globální finanční a ekonomické krize, která byla doporučována i mezinárodními institucemi, jako je Meziná-

rodní měnový fond, významně přispěla k rozvinutí současné dluhové krize v eurozóně.

Prudký nárůst rozpočtových schodků a veřejného dluhu v řadě zemí v důsledku stimulačních a záchranných opatření vedl k přehodnocení doporučení mezinárodních ekonomických institucí ohledně provádění fiskální politiky. Tato doporučení se již odvrátila od fiskálních stimulů a naopak zdůrazňují potřebu snižování deficitů veřejných rozpočtů a veřejného dluhu. Odklon od fiskální stimulace a přechod ke konsolidaci veřejných financí je patrný i v rámci Evropské unie. Závěry ze zasedání Evropské rady, které se uskutečnilo ve dnech 24. a 25. března 2011, hovoří v tomto smyslu jednoznačně:⁴ „Evropská rada potvrdila priority pro fiskální konsolidaci a strukturální reformy. Zdůraznila, že je třeba se přednostně zaměřit na návrat ke zdravým rozpočtům a fiskální udržitelnosti... Členské státy zejména předloží víceletý konsolidační plán, jenž bude obsahovat konkrétní cíle pro schodek, příjmy a výdaje, dále strategii, pomocí které má být těchto cílů dosaženo, a harmonogram jejího provádění. Fiskální politiky by v roce 2012 měly usilovat o obnovení důvěry tím, že zajistí návrat k udržitelnému vývoji zadlužení a rovněž snížení schodků pod 3 % HDP v časovém rámci dohodnutém Radou. K tomu je ve většině případů nezbytná roční strukturální korekce výrazně přesahující 0,5 % HDP. V členských státech, které se potýkají s velmi vysokým strukturálním schodkem nebo s velmi vysokým či prudce rostoucím veřejným dluhem, je třeba konsolidaci urychlit.“

Některé státy s vysokými rozpočtovými schodky a rozsáhlými veřejnými dluhy, k jejichž vytvoření či nárůstu přispěla mimo jiné i předcházející doporučení mezinárodních ekonomických institucí, čelí dluhové krizi nebo jim dluhová krize hrozí. Jejich vlády se tak ocitly ve velmi slabé pozici a téměř bezvýchodné situaci, v níž se ekonomická ironie stává skutečností. →

³ *Inventura krize: Situace je moc křehká na to, aby vlády mohly přestat s podporou ekonomik.* <http://ekonomika.ihned.cz>, 6. listopadu 2009.

⁴ *Závěry Evropské rady, 24. a 25. března 2011. Evropská rada, EUCO 10/11, Brusel, 25. března 2011.*

→ Ve slabé a složité pozici se vlády některých předlužených států ocitly jednak ve vztahu k finančnímu sektoru. Rozhodujícím držitelem vládních dluhopisů je totiž právě finanční sektor, v němž globální finanční a ekonomická krize odstartovala a ve jménu jehož podpory, oddlužení, sanace a zmírňování následků jeho chybných rozhodnutí byly a jsou vládní dluhy generovány.

Dále se vlády některých předlužených států ocitly ve slabém a složitém postavení ve vztahu k ratingovým agenturám. Některé země s nejhorsími saldy veřejných rozpočtů se ocitly na pokraji státního bankrotu a čerpají mezinárodní finanční pomoc. Ratingové agentury, které svým příznivým ratingovým hodnocením pochybných finančních produktů přispěly ke vzniku globální finanční a ekonomické krize, těmto zemím opakovaně snižovaly ratingy, což zvyšovalo úrokové platby těchto zemí z jejich veřejných dluhů, dále to zhoršovalo jejich rozpočtové výsledky a ještě více je to posouvalo ke státnímu bankrotu.

Nakonec se vlády některých předlužených zemí ocitly ve slabém a složitém postavení ve vztahu ke svým zachráncům, kteří půjčují své finanční prostředky k odvrácení státního bankrotu předlužených zemí. Země ohrožené státním bankrotem to-

stitucí a reflektují potřeby a zájmy silných zájmových skupin, silných subjektů v ekonomice i ekonomicky silných států. Vlády nemají k dispozici příliš mnoho manévrovacího prostoru na to, jak se doporučeným a vyžadovaným protikrizovým opatřením vyhnout. Zájmy silných zájmových skupin, zejména finančního sektoru, byly a jsou navíc vydávány za zájmy národní, například v době globální finanční a ekonomické krize byly vznášeny hrozby zhroutení finančních trhů a následně i celých ekonomik, pokud by nedošlo k podpoře či záchraně bank a dalších finančních institucí. Navíc je určitým výsměchem státům a jejich vládám, že po masivních státních intervencích, které odvrátily kolaps světového finančního systému, se banky a další finanční instituce snaží svou činnost vrátit do starých kolejí a investovat a obchodovat tak, jak byly zvyklé, že lobbují proti zavádění nových regulací finančního trhu, nebo alespoň za jejich změkčení.

Podpora vybraných silných zájmových skupin či tržních subjektů, především finančního sektoru, z veřejných rozpočtů v období globální krize, která vyústila ve výrazné zhoršení rozpočtového salda a rychlý nárůst veřejného dluhu řady zemí, stejně jako následná opatření k redukci deficitů veřej-

Rozhodujícím držitelem vládních dluhopisů je finanční sektor, v němž globální finanční a ekonomická krize odstartovala a ve jménu jehož podpory, oddlužení, sanace a zmírňování následků jeho chybných rozhodnutí byly a jsou vládní dluhy generovány.

těž musely přijmout pomoc od jiných států nebo od mezinárodních institucí za podmínek, jež jsou mnohdy ovlivněny zájmy finančního sektoru pomáhajících států, protože ten drží významný podíl vládních dluhopisů zemí ohrožených státním bankrotem.

Opatření vlád národních států k řešení příčin a důsledků globální finanční a ekonomické krize i dluhové krize v eurozóně tedy vznikala a vznikají na doporučení mezinárodních ekonomických in-

stutur a veřejných dluhů v těchto ekonomikách, která mají řešit nebo odvrátit dluhovou krizi, byla vládami národních států realizována na doporučení a s podporou mezinárodních ekonomických institucí. Názor mezinárodních institucí na vhodnou podobu hospodářské politiky se tedy v průběhu uvedených krizí zcela změnil. Jejich původní doporučení upřednostňující fiskální stimulaci ekonomik a státní podporu vybraných tržních subjektů byla vychýlena ve prospěch určitých

zájmových skupin, zejména finančních, a přispěla k následnému rozvinutí dluhové krize v eurozóně. Pak je však otázkou, jestli pod těmito vlivy formulovaná a prováděná hospodářská politika může

účinně vyřešit příčiny a důsledky jak předchozí globální finanční a ekonomické krize, tak současné dluhové krize v eurozóně.

LITERATURA A PRAMENY

1. *Doing Business 2011. Making a difference for entrepreneurs.* World Bank, 2010
2. *Doing Business in 2004. Understanding Regulation.* World Bank, 2004
3. *European Competitiveness Report 2010.* European Commission, Brussels, 2010
4. *European Competitiveness Report 2004.* European Commission, Luxembourg, 2004
5. *European Economic Forecast – Autumn 2011.* European Economy 6/2011, European Commission, November 2011
6. Eurostat, Statistics by theme – Economy and finance, Government finance statistics (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)
7. Eurostat, Statistics by theme – Economy and finance, National accounts (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)
8. *Evropa 2020. Strategie pro inteligentní a udržitelný růst podporující začlenění.* Sdělení Komise, KOM(2010) 2020 v konečném znění, Brusel, 3. března 2010
9. Garelli, S.: *Competitiveness of Nations: The Fundamentals.* In: The IMD World Competitiveness Yearbook 2001. IMD, Lausanne, 2001
10. Garelli, S.: *Top Class Competitors (How nations, firms, and individuals succeed in the new world of competitiveness).* John Wiley & Sons, 2006
11. 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
12. *Hodnocení Lisabonské strategie.* Pracovní dokument útvarů Komise, SEK(2010) 114 v konečném znění, Brusel, 2. února 2010
13. International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, September 2011 (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/02/weodata/index.aspx>)
14. *Inventura krize: Situace je moc křehká na to, aby vlády mohly přestat s podporou ekonomik.* <http://ekonomika.ihned.cz>, 6. listopadu 2009
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 2011–2012.* World Economic Forum, Geneva, 2011
21. *The Global Competitiveness Report 2010–2011.* World Economic Forum, Geneva, 2010
22. *The Global Competitiveness Report 2009–2010.* World Economic Forum, Geneva, 2009
23. *The Global Competitiveness Report 2008–2009.* World Economic Forum, Geneva, 2008
24. *The Global Competitiveness Report 2007–2008.* World Economic Forum, Geneva, 2007



- 25. *The Global Competitiveness Report 2006–2007*. World Economic Forum, Geneva, 2006
- 26. *The Global Competitiveness Report 2005–2006*. World Economic Forum, Geneva, 2005
- 27. *The Global Competitiveness Report 2004–2005*. World Economic Forum, Geneva, 2004
- 28. *The IMD World Competitiveness Yearbook 2010*. IMD, Lausanne, 2010
- 29. *The IMD World Competitiveness Yearbook 2004*. IMD, Lausanne, 2004
- 30. *Závěry Evropské rady, 25. a 26. března 2010*. Evropská rada, EUCO 7/10, Brusel, 26. března 2010
- 31. *Závěry Evropské rady, 17. června 2010*. Evropská rada, EUCO 13/10, Brusel, 17. června 2010
- 32. *Závěry Evropské rady, 24. a 25. března 2011*. Evropská rada, EUCO 10/11, Brusel, 25. března 2011
- 33. Fitch Ratings (<http://www.fitchratings.com>)
- 34. Moody's (<http://www.moodys.com>)
- 35. Standard & Poor's (<http://www.standardandpoors.com>)

KLÍČOVÁ SLOVA

národní stát, globalizace, integrace, hospodářská politika, institucionální rámec, nadnárodní instituce, mezinárodní instituce, finanční instituce, finanční trh, konkurenceschopnost, rating, ratingová agentura

ABSTRACT

The article analyzes interactions between nation-states, multinational or supranational institutions and global markets and their implications for economic policy formation. It identifies impacts of countries' competitiveness rankings, of nation-states' credit ratings and of international institutions' economic recommendations on the process of economic policy formation and implementation by the nation-state. The author analyzes methodologies of countries' competitiveness rankings and of nation-states' credit ratings, as well as procedures of creating of economic policy recommendations provided by international institutions. He shows the strong position of international economic institutions, of credit rating agencies, of multinational corporations and of financial markets in the process of economic policy formation and implementation by nation-states, as well as the weak position of nation-states and of their governments themselves in this process. He concludes this situation can result in implementation of unsuitable economic policies by nation-states and in maintaining or deepening of economic problems and imbalances.

KEYWORDS

nation-state, globalization, integration, economic policy, institutional framework, supranational institution, international institution, financial institution, financial market, competitiveness, rating, rating agency

JEL CLASSIFICATION

E60, F02, F23, G10, G20, H62, H63

×

Změny institucionálního rámce EU v souvislosti s evropskou dluhovou krizí

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

* V souvislosti s dluhovými problémy některých evropských zemí, s pomocí, která je těmto zemím poskytována, má smysl se zastavit u primární evropské legislativy, tedy u Smlouvy o Evropské unii (SEU) a Smlouvy o fungování Evropské unie (SFEU).² Pomoc, která je jednotlivým zemím poskytována, by měla být v souladu s těmito Smlouvami, případně by, i když je pomoc nyní formálně poskytována soukromými subjekty (jako v případě Evropského nástroje finanční stability, EFSF³), neměla jít proti jednotlivým ustanovením Smluv.⁴ Tento text se proto zaměřuje zejména na vybraná ustanovení Smluv, která se dotýkají vztahů Evropské unie (EU) a členských zemí EU, konkrétně potom pomoci členským zemím ze strany Unie, případně jiných členských zemí. Text neřeší konkrétní formy pomoci, nezabývá se tedy např. popisem EFSF apod., detaily zájemce najde v jiných publikacích (např. Dostálová 2011a, Dostálová 2011b). Stručně zde pouze uvedme, že v současnosti nejvíce používané nástroje pomoci se právě liší podobou své úpravy – zatímco Evropský mechanismus finanční stabilizace byl zřízen nařízením EU (nařízení č. 407/2010), tak Evropský nástroj finanční stability má formu společnosti s ručením omezeným podle lucemburského práva.

1. Cíle EU a problematika pomoci

Evropská unie je speciálním subjektem mezinárodního práva s právní subjektivitou, na kterou členské státy přenesly některé své pravomoci. Přenesení pravomocí však není v takovém rozsahu, aby šlo hovořit o tom, že se EU stala státem, respektive že je federací členských států. V některých případech se členské státy svých pravomocí vzdaly zcela – v takovém případě hovoříme, že EU má v dané oblasti výlučné pravomoci. Konkrétně má EU výlučné pravomoci v následujících oblastech:

- a) celní unie,
- b) stanovení pravidel hospodářské soutěže nezbytných pro fungování vnitřního trhu,
- c) měnová politika pro členské státy, jejichž měnou je euro,
- d) zachování biologických mořských zdrojů v rámci společné rybářské politiky,
- e) společná obchodní politika.

V jiných oblastech členské státy přenesly na EU pravomoci částečně, v takovém případě hovoříme, že EU sdílí pravomoci s členskými státy. Poněkud zjednodušeně řečeno zde platí, že členské státy mohou danou oblast upravovat svými předpisy tehdy, pokud již tak neučinila Unie. Ustanovení →

¹ Článek byl zpracován v rámci projektu „Podpora šíření poznatků výzkumu evropské integrace“ (reg. č. CZ.1.07/2.3.00/09.0128), který je spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky prostřednictvím Operačního programu Vzdělávání pro konkurenceschopnost.

² Pro společně vyjádření bude používáno slovo „Smlouvy“.

³ Anglicky „European Financial Stability Facility“ — odtud zkratka EFSF.

⁴ Aktuální znění SEU i SFEU v českém jazyce lze získat např. na www.euroskop.cz.

→ článku 2 SFEU konstatuje: Svěřují-li v určité oblasti Smlouvy Unii pravomoc sdílenou s členskými státy, mohou v této oblasti vytvářet a přijímat právně závazné akty Unie i členské státy. Členské státy vykonávají svou pravomoc v rozsahu, v jakém ji Unie nevykonala. Členské státy opět vykonávají svou pravomoc v rozsahu, v jakém se Unie rozhodla svou pravomoc přestat vykonávat. Navíc se zde uplatňují zásady subsidiarity a proporcionality. Ty jsou vymezeny v článku 5 SEU:

- Podle zásady subsidiarity jedná Unie v oblastech, které nespádají do její výlučné pravomoci, pouze tehdy a do té míry, pokud cílů zamýšlené činnosti nemůže být dosaženo uspokojivě členskými státy na úrovni ústřední, regionální či místní, ale spíše jich, z důvodu jejího rozsahu či účinků, může být lépe dosaženo na úrovni Unie.
- Podle zásady proporcionality nepřekročí obsah ani forma činnosti Unie rámec toho, co je nezbytné pro dosažení cílů Smluv.

Příklady oblastí se sdílenými pravomocemi jsou:

- a) vnitřní trh,
- b) sociální politika,
- c) hospodářská, sociální a územní soudržnost,
- d) zemědělství a rybolov, vyjma zachování biologických mořských zdrojů,
- e) životní prostředí,
- f) ochrana spotřebitele,
- g) doprava,
- h) transevropské sítě,
- i) energetika,
- j) prostor svobody, bezpečnosti a práva,
- k) společné otázky bezpečnosti v oblasti veřejného zdraví, pokud jde o hlediska vymezená v této Smlouvě.

Konečně v posledních oblastech, jako jsou kultura, vzdělávání nebo průmysl, může EU pouze podporovat činnost členských států – v takovém případě se hovoří o podpůrné, koordinační a doplňkové činnosti.

Z výše uvedeného plyne, že oblast měnové politiky pro členské země, jejichž měnou je euro, spadá do výlučné pravomoci EU. Veškeré pravomoci je nutno poměřovat k cílům EU a k dalším závazkům členských států. Zde pokládáme za důležitá následující ustanovení:

- Článek 3 SEU: Cílem Unie je podporovat mír, své hodnoty a blahobyt svých obyvatel... 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 hospodářskou, sociální a územní soudržnost a solidaritu mezi členskými státy.
- Článek 4 SEU: Členské státy učiní veškerá vhodná obecná nebo zvláštní opatření k plnění závazků, které vyplývají ze Smluv nebo z aktů orgánů Unie. Členské státy usnadňují Unii plnění jejích úkolů a zdrží se všech opatření, jež by mohla ohrozit dosažení cílů Unie.
- Článek 5 SFEU: Členské státy koordinují své hospodářské politiky v rámci Unie. Za tímto účelem přijme Rada opatření, zejména hlavní směry těchto politik. Zvláštní ustanovení se vztahují na ty členské státy, jejichž měnou je euro.
- Článek 26 SFEU: Vnitřní trh zahrnuje prostor bez vnitřních hranic, v němž je zajištěn volný pohyb zboží, osob, služeb a kapitálu...
- Článek 63 SFEU: V rámci této kapitoly jsou zakázána všechna omezení pohybu kapitálu mezi členskými státy a mezi členskými státy a třetími zeměmi. V rámci této kapitoly jsou zakázána všechna omezení plateb mezi členskými státy a mezi členskými státy a třetími zeměmi.
- Článek 66 SFEU: Pokud pohyb kapitálu do či z třetích zemí⁵ za výjimečných okolností způsobuje nebo hrozí způsobit vážné poruchy fungo-

⁵ Tj. nečlenských zemí EU.

vání hospodářské a měnové unie, může Rada na návrh Komise a po konzultaci s Evropskou centrální bankou⁶ na dobu nepřekračující šest měsíců přijmout ochranná opatření vůči třetím zemím, jsou-li taková opatření naprosto nezbytná.

- Článek 119 SFEU: Činnosti členských států a Unie... zahrnují za podmínek stanovených Smlouvami zavedení hospodářské politiky, která je založena na úzké koordinaci hospodář-

Smlouvy o Evropské unii. Členské státy a Unie postupují v souladu se zásadami stanovenými v článku 119 a v souladu se zásadou otevřeného tržního hospodářství s volnou soutěží...

- Článek 121 SFEU: Členské státy považují své hospodářské politiky za věc společného zájmu a koordinují je v rámci Rady v souladu s článkem 120. Rada přijme na doporučení Komise návrh hlavních směrů hospodářských politik členských států a Unie a podá o tom zprávu Ev-

EU si klade za cíl blahobyt svých obyvatel založený na vyváženém hospodářském růstu a na cenové stabilitě, na vysoce konkurenceschopném sociálně tržním hospodářství, přičemž členské státy se zavázaly učinit veškerá vhodná opatření k dosažení těchto cílů. Lze potom diskutovat, zda politika rozpočtových schodků, politika, kdy se falšovaly statistiky udávající výši těchto schodků, respektive veřejného dluhu, je v souladu s danými cíli a závazky.

ských politik členských států, na vnitřním trhu a na vymezení společných cílů a která je prováděna v souladu se zásadou otevřeného tržního hospodářství s volnou soutěží. Souběžně s tím zahrnují tyto činnosti za podmínek a v souladu s postupy stanovenými Smlouvami jednotnou měnu – euro, jakož i vymezení a provádění jednotné měnové a devizové politiky, jejímž prvotním cílem je udržet cenovou stabilitu, a aniž je dotčen tento cíl, podporovat obecnou hospodářskou politiku v Unii v souladu se zásadou otevřeného tržního hospodářství s volnou soutěží. Tyto činnosti členských států a Unie zahrnují dodržování následujících hlavních zásad: stabilní ceny, zdravé veřejné finance a měnové podmínky a trvale udržitelná platební bilance.

- Článek 120 SFEU: Členské státy směřují své hospodářské politiky tak, aby v rámci hlavních směrů uvedených v čl. 121 odst. 2 přispívaly k dosahování cílů Unie ve smyslu článku 3

ropské radě... K zajištění užší koordinace hospodářských politik a trvalé konvergence hospodářské výkonnosti členských států sleduje Rada na základě zpráv předkládaných Komisí hospodářský vývoj v každém členském státě a v Unii, jakož i soulad hospodářských politik... a pravidelně provádí celkové hodnocení. Pro účely tohoto mnohostranného dohledu poskytují členské státy Komisi informace o důležitých opatřeních v oblasti své hospodářské politiky, jakož i další informace, které považují za nezbytné. Zjistí-li se na základě postupu uvedeného v odstavci 3, že hospodářské politiky členského státu nejsou v souladu s hlavními směry nebo že by mohly ohrozit řádné fungování hospodářské a měnové unie, může se Komise na dotčený členský stát obrátit s varováním. Rada může na doporučení Komise podat dotčenému členskému státu nezbytná doporučení. Rada může na návrh Komise rozhodnout o zveřejně-

⁶ Tento text nepopisuje postavení a pravomoci jednotlivých orgánů EU. Zájemce zde odkazujeme na jiné publikace, např. na Wawrosz (2011a), Wawrosz (2011b), Tichý a kol. (2011).

- ní svých doporučení. V rámci tohoto odstavce Rada při rozhodování nepřihlíží k hlasu člena Rady zastupujícího dotyčný členský stát.
- Článek 174 SFEU: Unie za účelem podpory harmonického vývoje rozvíjí a prosazuje svou činnost vedoucí k posilování hospodářské, sociální a územní soudržnosti. Unie se především zaměří na snižování rozdílů mezi úrovní rozvoje různých regionů a na snížení zaostalosti nejvíce znevýhodněných regionů. V rámci dotyčných regionů je zvláštní pozornost věnována venkovským oblastem, oblastem postiženým průmyslovými přeměnami a regionům, které jsou závažně a trvale znevýhodněny přírodními nebo demografickými podmínkami, jako jsou například nejsevernější regiony s velmi nízkou hustotou obyvatelstva a ostrovní, přeshraniční a horské regiony.
- Článek 175 SFEU: Členské státy provádějí své hospodářské politiky a koordinují je tak, aby dosahovaly cílů uvedených v článku 174. Tvorba a provádění politik a činností Unie a vytváření vnitřního trhu přihlíží k cílům uvedeným v článku 174 a přispívá k jejich dosažení. Unie dále podporuje dosahování těchto cílů prostřednictvím strukturálních fondů (orientační sekce Evropského zemědělského orientačního a záručního fondu, Evropský sociální fond, Evropský fond pro regionální rozvoj), Evropské investiční banky a jiných dostupných finančních nástrojů.

2. Sankce vůči zemím neplnícím své závazky

Z výše uvedeného vyplývá, že EU si klade za cíl blahobyt svých obyvatel založený na vyváženém hospodářském růstu a na cenové stabilitě, na vysoké konkurenceschopném sociálně tržním hospodářství, přičemž členské státy se zavázaly učinit veškerá vhodná opatření k dosažení těchto cílů. Lze potom diskutovat, zda politika rozpočtových schodků, politika, kdy se falšovaly statistiky udávající výši těchto schodků, respektive veřejného

dělu, je v souladu s danými cíli a závazky. EU má nicméně možnost politiku jednotlivých členských zemí koordinovat. Musí mít rovněž možnost odpovídajícím způsobem zasáhnout, pokud se členský stát nechová v souladu se svými závazky. Jednu z možností dává výše uvedený postup dle článku 121 SFEU. Další možnosti nabízí postupy při nadměrném schodku veřejných financí. Danou problematiku upravuje podrobně článek 126 SFEU, který konkrétně konstatuje:

- Členské státy se vyvarují nadměrných schodků veřejných financí.
- Komise sleduje vývoj rozpočtové situace a výši veřejného dluhu v členských státech, aby bylo možno zjistit závažné chyby. Zkoumá zejména dodržování rozpočtové kázně na základě těchto dvou kritérií:
 - a) zda poměr plánovaného nebo skutečného schodku veřejných financí k hrubému domácímu produktu nepřekračuje referenční hodnotu, ledaže by buď poměr podstatně a nepřetržitě klesal a dosáhl úrovně, která se blíží referenční hodnotě, nebo by překročení referenční hodnoty bylo pouze výjimečné a dočasné a poměr zůstal blízko k referenční hodnotě;
 - b) zda poměr veřejného dluhu k hrubému domácímu produktu nepřekračuje referenční hodnotu, ledaže se poměr dostatečně snižuje a blíží se uspokojivým tempem k referenční hodnotě.
- Nesplňuje-li členský stát požadavky podle jednoho nebo žádného z těchto kritérií, Komise vypracuje zprávu. Zpráva Komise přihlédne k tomu, zda schodek veřejných financí překračuje veřejné investiční výdaje, jakož i ke všem dalším rozhodujícím faktorům včetně střednědobé hospodářské a rozpočtové pozice členského státu. Komise může také vypracovat zprávu, je-li i přes plnění kritérií toho názoru, že v některém členském státě existuje riziko nadměrného schodku.
- Rada na návrh Komise a po zvážení všech připomínek, které dotyčný členský stát případně

učiní, rozhodne po celkovém zhodnocení, zda existuje nadměrný schodek.

- Rozhodne-li Rada, že nadměrný schodek existuje, přijme bez zbytečného odkladu na doporučení Komise doporučení, která podá dotyčnému členskému státu, aby tento členský stát mohl ve stanovené lhůtě tuto situaci ukončit.
- Nenásleduje-li členský stát doporučení Rady, může Rada rozhodnout o výzvě členskému státu, aby v určité lhůtě učinil opatření ke snížení schodku, která Rada považuje za nezbytná pro nápravu situace.
- Pokud se členský stát nepodřídí rozhodnutí přijatému Radou, může Rada rozhodnout, že použije nebo případně zesílí jedno nebo více z následujících opatření:
 - a) požádá dotyčný členský stát, aby před vydáním obligací a jiných cenných papírů zveřejnil dodatečné informace, které Rada určí;
 - b) vyzve Evropskou investiční banku, aby přehodnotila svou úvěrovou politiku vůči dotyčnému členskému státu;
 - c) požádá dotyčný členský stát, aby uložil neúročný vklad v přiměřené výši u Unie, dokud nebude podle názoru Rady nadměrný schodek napraven;
 - d) uloží pokuty v přiměřené výši.

Referenční hodnoty jsou stanoveny v Protokolu o postupu při nadměrném schodku připojeném ke Smlouvám. Konkrétně říkají, že poměr schodku veřejných rozpočtů k HDP nesmí překročit 3 % a že poměr veřejného dluhu k HDP nesmí přesáhnout 60 %. Podrobněji jsou jednotlivé kroky rozpracovány v tzv. Paktu stability a růstu, což jsou dvě nařízení z roku 1997, konkrétně nařízení č. 1466/97

definující preventivní část, tedy postupy předcházející nadměrnému schodku, a nařízení č. 1467/97 definující nápravnou část, tedy postupy, pokud jsou výše uvedené referenční hodnoty překročeny. Z jednotlivých ustanovení je zřejmé, že EU měla dostatek nástrojů, jak zasáhnout proti členským zemím, které daná ustanovení neplnily. Z obecného hlediska samozřejmě platí, že jednotlivá kritéria jsou arbitrární – referenční hodnoty by stejně dobře mohly být nastaveny na nižších i vyšších úrovních. Nicméně i v případě státu platí, že existují určité hranice deficitu veřejných rozpočtů a veřejného dluhu, jejichž překročení je nebezpečné, protože už nebudou existovat věřitelé, kteří by státu chtěli půjčovat. Stát má samozřejmě na rozdíl od soukromých subjektů poněkud více prostředků, jak získat zdroje na krytí svých dluhů. K těmto možnostem, kterými soukromé subjekty nedisponují, patří možnost uvalení nových daní a možnost emise nových peněz. Nicméně obě možnosti mohou mít negativní makroekonomické důsledky, které jsou v rozporu s výše uvedenými cíli EU. Je proto logické, že EU si nějaké referenční hodnoty stanovila. Neřešíme přitom otázku, proč např. v případě Řecka EU nezasáhla již dříve – z hlediska podílu deficitu veřejných rozpočtů na HDP Řecko překračovalo referenční hodnotu nepřetržitě od roku 2001, tedy od okamžiku, kdy přijalo euro. Je zřejmé, že k důslednému uplatňování nástrojů, jež Smlouvy nabízejí, chyběla politická vůle, což bylo samozřejmě způsobeno i tím, že Řecko nebylo jedinou zemí, která referenční hodnoty překračovala, byť v případě ostatních zemí šlo až do roku 2007 dle oficiálních statistik EU většinou o jednorázová, tedy nikoliv soustavná překročení.

Tabulka č. 1 » Deficit veřejných rozpočtů a veřejný dluh Řecka (v % HDP)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Deficit veřejných rozpočtů	-4,5	-4,8	-5,6	-7,5	-5,2	-5,7	-6,5	-9,8	-15,8	-10,6
Veřejný dluh	103,7	101,7	97,4	98,6	100,0	106,1	107,4	113,0	129,3	144,9

Pramen: Eurostat



→ 3. Umožňují Smlouvy pomoc?

Pokud se některý členský stát EU ocitne v obtížích a pokud tyto obtíže ohrožují naplnění cílů EU, je zásah, respektive pomoc EU logická, protože bez dané pomoci může být daných cílů dosaženo jen obtížně. Jinak řečeno, pokud by EU vůbec nepomáhala, nemusela by svých cílů dosáhnout. Neposkytnutí pomoci by rovněž mohlo vést k tomu, že by faktický stav mohl být naprosto v rozporu s cíli EU – konkrétně by mohlo docházet ke snižování blahobytu obyvatel EU, k masivnímu poklesu jejich životní úrovně. Nelze ani zapomenout, že hospodářské problémy některých členských států by mohly vyústit v bouře, občanské konflikty apod., takže by mohly být ohroženy i obecnější cíle EU jako lidská důstojnost, svoboda, demokracie, rovnost, právní stát a dodržování lidských práv, včetně práv příslušníků menšin. Jak konstatuje článek 2 SEU, tyto hodnoty jsou společné členským státům ve společnosti vyznačující se pluralismem, nepřipustností diskriminace, tolerancí, spravedlností, solidaritou a rovností žen a mužů. Mohla by být ohrožena i následující ustanovení:

- Článek 3 SEU: „Unie poskytuje svým občanům prostor svobody, bezpečnosti a práva bez vnitřních hranic, ve kterém je zaručen volný pohyb osob“ (protože častou reakcí na hospodářské potíže určité země je omezení volného pohybu a podpora domácích výrobců).
- Článek 8 SEU: „Unie rozvíjí se zeměmi ve svém sousedství výsadní vztahy s cílem vytvořit prostor prosperity a dobrých sousedských vztahů, založený na hodnotách Unie a vyznačující se úzkými a mírovými vztahy spočívajícími na spolupráci“ (protože případné nepokoje apod. jsou v rozporu s uvedenými zásadami).

Výše uvedené, tj. že neposkytnutí pomoci může ohrozit cíle, na kterých je EU založena, pokládáme za potřebné zdůraznit. Odpůrci pomoci totiž často omezují své argumenty pouze na ekonomickou problematiku věci. Uznáváme přitom, že jejich argumenty jsou závažné. Ať už se jedná o argument, že mnohdy prostřednictvím EU pomáhají i členské

země, jejichž životní úroveň, ekonomická situace (např. z hlediska úrovně HDP na obyvatele, míry nezaměstnanosti) je horší než situace v zemi, která je příjemcem pomoci. Rovněž podstatný je argument o morálním hazardu, že bude-li mít stát pomoc zaručenu, nebude tolik nucen k zodpovědnému chování. Nicméně pomoc lze formulovat tak, aby byl morální hazard omezen. Připomeňme ještě, že diskuse o tom, zda pomáhat zemím, které nejsou schopny splácet své závazky, není jen akademickou diskusí. Názorový střet nad daným tématem vedl k pádu slovenské vlády premiérky Ivety Radičové a k vyhlášení předčasných voleb na Slovensku.

Jednotlivé současné nástroje pomoci jsou poskytovány s odkazem na článek 122 SFEU, který konstatuje:

1. Aniž jsou dotčeny jiné postupy stanovené ve Smlouvách, může Rada na návrh Komise rozhodnout v duchu solidarity mezi členskými státy o opatřeních přiměřených hospodářské situaci, zejména když vzniknou závažné obtíže v zásobování určitými produkty, především v oblasti energetiky.
2. Nastanou-li členskému státu z důvodu přírodních pohrom nebo mimořádných událostí, které nemůže ovlivnit, obtíže nebo je-li z téhož důvodu vážně ohrožen závažnými obtížemi, může Rada na návrh Komise poskytnout dotyčnému členskému státu za určitých podmínek finanční pomoc Unie. Předseda Rady informuje o rozhodnutí Evropský parlament.

Je zřejmé, že poskytování pomoci podle tohoto článku je problematické. Současná pomoc Řecku a dalším členským zemím stěžejí může být poskytnuta podle bodu 1, protože dané země netrpí obtížemi v zásobování určitými produkty. Ačkoliv příklad energetiky je v daném bodě pouze demonstrativní, daný příklad ukazuje, že podle bodu 1 by pomoc měla být poskytnuta pouze v případě, kdy se některé členské země nedostávají strategické suroviny. U bodu 2 je problematická formulace „z důvodu přírodních pohrom nebo mimořádných událostí, které nemůže ovlivnit“.

I zde vše nasvědčuje, že pod pojmem mimořádné události se myslely zejména události typu živelních katastrof. Pomoc v důsledku neschopnosti splácet své dluhy je extenzivním rozšířením daného článku. Pokud bychom důsledně trvali na formulaci „událostí, které nemůže ovlivnit“, lze dospět k závěru, že jednotlivé státy si v daném případě mohly být vědomy situace, že tvorbou deficitů veřejných rozpočtů se mohou dostat do stavu, kdy nebudou mít dostatek zdrojů na splácení těchto deficitů, respektive veřejného dluhu. Samozřejmě se dá namítnout, že neschopnost získat zdroje na krytí deficitu či veřejného dluhu (případně neschopnost získat tyto zdroje za rozumnou úrokovou mírou) byla do značné míry způsobena finanční krizí po roce 2007, tedy mimořádnou událostí. Nicméně přinejmenším v případě Řecka dlouhodobý trend deficitních veřejných rozpočtů problémy mohl signalizovat.

Na druhou stranu platí výše uvedené, tj. že k dosažení svých cílů musí mít EU odpovídající pravomoci. Z výše uvedených ustanovení má smysl poukázat na články 119, 120 a 121 SFEU, které EU přiznávají přinejmenším koordinační pravo-

- Článek 125 SFEU: Unie neodpovídá za závazky ani nepřebírá závazky ústředních vlád, regionálních nebo místních orgánů nebo jiných veřejných orgánů, jiných veřejnoprávních subjektů nebo veřejných podniků kteréhokoli členského státu, pokud se nejedná o vzájemné finanční záruky pro společné uskutečňování určitého záměru. Členský stát neodpovídá za závazky ani nepřebírá závazky ústředních vlád, regionálních nebo místních orgánů nebo jiných veřejných orgánů, jiných veřejnoprávních subjektů nebo veřejných podniků jiného členského státu, aniž jsou dotčeny vzájemné finanční záruky pro společné uskutečňování určitého záměru. Protože půjčkou, kterou jednotlivé členské státy v období krize získaly, se de facto dostaly výhodnějším způsobem k finančním prostředkům, šlo by argumentovat, že je tato pomoc v rozporu s článkem 124 SFEU. Ačkoliv EU explicitně pomocí nepřebírá závazky členských zemí, lze namítat, že tak činí implicitně. Diskutabilní je rovněž pomoc ze strany Evropské centrální banky (ECB), případně Evropského systému centrálních bank. Proti hovoří zejména následující ustanovení:

I když na jedné straně Smlouvy pomoc členským zemím v ekonomických potížích umožňují, na stranu druhou obsahují ustanovení, která ji činí obtížnou. Opatřením, které má danou situaci řešit, je návrh novely článku 136 SFEU.

moc k dosažení daných cílů, přičemž tato koordinační opatření mohou obsahovat i formu pomoci. Problematické jsou potom ale články 124 a 125 SFEU, které konstatují:

- Článek 124 SFEU: Zakazují se jakákoli opatření, která nejsou odůvodněna veřejným dohledem a která umožňují orgánům, institucím nebo jiným subjektům Unie, ústředním vládám, regionálním nebo místním orgánům nebo jiným veřejným orgánům, jiným veřejnoprávním subjektům nebo veřejným podnikům členských států zvýhodněný přístup k finančním institucím.
- Článek 123 SFEU: Evropské centrální bance nebo centrálním bankám členských států (dále jen „národní centrální banky“) se zakazuje poskytovat možnost přečerpání zůstatku bankovních účtů nebo jakýkoli jiný typ úvěru orgánům, institucím nebo jiným subjektům Unie, ústředním vládám, regionálním nebo místním orgánům nebo jiným veřejnoprávním orgánům, jiným veřejnoprávním subjektům nebo veřejným podnikům členských států; rovněž je zakázán přímý nákup jejich dluhových nástrojů Evropskou centrální bankou nebo národními centrálními bankami.

- • Článek 127 SFEU: Prvořadým cílem Evropského systému centrálních bank (dále jen ESCB) je udržovat cenovou stabilitu. Aniž je dotčen cíl cenové stability, podporuje ESCB obecné hospodářské politiky v Unii se záměrem přispět k dosažení cílů Unie, jak jsou vymezeny v článku 3 Smlouvy o Evropské unii. ESCB jedná ve shodě se zásadami stanovenými v článku 119 a v souladu se zásadou otevřeného tržního hospodářství s volnou soutěží, čímž podporuje efektivní umisťování zdrojů.

- Článek 130 SFEU: Při výkonu pravomocí a plnění úkolů a povinností svěřených jim Smlouvami a statutem ESCB a ECB nesmějí Evropská centrální banka, žádná národní centrální banka ani žádný člen jejich rozhodovacích orgánů vyžadovat ani přijímat pokyny od orgánů, institucí nebo jiných subjektů Unie, od žádné vlády členského státu ani od jakéhokoli jiného subjektu. Orgány, instituce nebo jiné subjekty Unie a vlády členských států se zavazují zachovávat tuto zásadu a nesnažit se ovlivňovat členy rozhodovacích orgánů Evropské centrální banky či národních centrálních bank při plnění jejich úkolů.

Článek 123 SFEU pomoc přímo zakazuje. Navíc se lze domnívat, že by mohla být v rozporu s prvořadým cílem ECB udržovat cenovou stabilitu a že by mohla ohrožovat nezávislost ECB. Při prostudování Smluv by se mohlo zdát, že lépe jsou na tom země, které nemají euro jako svou měnu, protože v jejich případě existují ustanovení, která v případě jejich finančních potíží pomoc umožňují. Konkrétně se jedná o následující články:

- Článek 143 SFEU: Nastanou-li nebo hrozí-li vážně členskému státu, na který se vztahuje výjimka,⁷ obtíže s jeho platební bilancí vyplývající z celkové nerovnováhy jeho platební bilance nebo z typu měny, kterou má k dispozici, a mohou-li tyto obtíže zejména ohrozit fungování vnitřního trhu nebo uskutečňování společné obchodní politiky, prozkoumá Komise okamžité

tě situaci dotyčného státu a opatření, která tento stát s využitím všech prostředků, jež má k dispozici, v souladu s ustanoveními Smluv přijal nebo může přijmout. Komise uvede opatření, jež dotyčnému státu doporučuje. Ukáží-li se opatření přijatá členským státem, na který se vztahuje výjimka, a opatření navržená Komisí jako nedostatečná k překonání obtíží, které nastaly nebo mohou nastat, Komise po konzultaci s Hospodářským a finančním výborem doporučí Radě poskytnutí vzájemné pomoci a vhodných metod jejího poskytnutí. Komise pravidelně informuje Radu o situaci a jejím vývoji.

Rada poskytuje vzájemnou pomoc; přijímá směrnice nebo rozhodnutí stanovící podmínky a podrobnosti této pomoci, jež může mít zejména formu:

- a) dohodnutého postupu ve vztahu k jiným mezinárodním organizacím nebo v jejich rámci, na něž se mohou členské státy, na které se vztahuje výjimka, obrátit;
- b) opatření potřebných k zamezení odklonu obchodu, pokud členský stát, na který se vztahuje výjimka a který má obtíže, udržuje nebo znovu zavádí množstevní omezení vůči třetím zemím;
- c) poskytnutí omezených úvěrů ostatními členskými státy; k tomu je třeba jejich souhlasu.

Neposkytne-li Rada vzájemnou pomoc doporučenou Komisí nebo jsou-li poskytnutá vzájemná pomoc a učiněná opatření nedostatečná, zmocní Komise členský stát, na který se vztahuje výjimka a který má obtíže, aby přijal ochranná opatření, jejichž podmínky a podrobnosti stanoví Komise. Rada může takové zmocnění odvolat a měnit podmínky a podrobnosti těchto opatření.

- Článek 144 SFEU: Dojde-li k náhlé krizi v platební bilanci členského státu, na který se vztahuje výjimka, a není-li okamžitě přijato rozhodnutí ve smyslu čl. 143, může dotyčný členský

⁷ Členským státem, na který se vztahuje výjimka, se myslí země, jež nemá euro jako svou měnu.

Evropská rada na svém summitu ve dnech 24.–25. března 2011 v Bruselu přijala rozhodnutí, kterým se navrhuje článek 136 SFEU rozšířit o následující odstavec: „Členské státy, jejichž měnou je euro, mohou zavést mechanismus stability, který bude aktivován v případech, kdy to bude nezbytné k zajištění stability eurozóny jako celku. Poskytnutí jakékoli požadované finanční pomoci v rámci tohoto mechanismu bude podléhat přísné podmíněnosti.“ Tento odstavec vstoupí v účinnost teprve tehdy, až ho ratifikují všechny členské země. Prozatím se tak nestalo, dle předpokladů EU by ratifikace měla proběhnout do konce roku 2012. Jinak řečeno, výše uvedené ustanovení je stále v návrhu.

stát přijmout preventivně nezbytná ochranná opatření. Taková opatření směřují k narušení vnitřního trhu pouze v co nejmenší míře a nesmějí překročit rozsah nezbytně nutný pro odstranění náhle vzniklých obtíží.

Komise a ostatní členské státy budou o takových ochranných opatřeních informovány nejpozději při jejich vstupu v platnost. Komise může Radě doporučit poskytnutí vzájemné pomoci podle článku 143. Poté, co Komise vydá doporučení, a po konzultaci s Hospodářským a finančním výborem může Rada rozhodnout, aby dotyčný členský stát změnil, pozastavil nebo zrušil výše uvedená ochranná opatření.

V praxi platí, že současné nástroje pomoci (zejména Evropský mechanismus finanční stabilizace) se odvolávají na článek 122 SFEU hovořící o pomoci z důvodu mimořádných událostí, které členský stát nemůže ovlivnit. Konkrétně nařízení č. 407/2010, které upravuje Evropský mechanismus finanční stabilizace, konstatuje:

- Ustanovení čl. 122 odst. 2 Smlouvy stanoví možnost poskytnout finanční pomoc Unie členskému státu, u něhož z důvodu mimořádných událostí, které nemůže ovlivnit, nastanou obtíže, nebo který je z téhož důvodu vážně ohrožen závažnými obtížemi.
- Tyto obtíže mohou být způsobeny vážným zhoršením mezinárodního hospodářského a finančního prostředí.

- Bezprecedentní celosvětová finanční krize a hospodářský útlum, které zasáhly svět během uplynulých dvou let, vážným způsobem poškodily hospodářský růst a finanční stabilitu a vyvolaly podstatné zhoršení schodků i zadlužení členských států.
- V důsledku prohloubení finanční krize došlo u několika členských států k tomu, že se podmínky pro získávání půjček výrazně zhoršily, a to ve větší míře, než lze přičítat vývoji základních ekonomických veličin. Pokud by nyní stávající situace nebyla urychleně vyřešena, mohla by vážně ohrozit finanční stabilitu Evropské unie jako celku.
- S cílem reagovat na tuto výjimečnou situaci, kterou členské státy nemohou ovlivnit, se zdá být nezbytné neprodleně zavést stabilizační mechanismus Unie na zachování finanční stability v Evropské unii. Takový mechanismus by měl Unii umožnit reagovat koordinovaným, rychlým a efektivním způsobem na náhlé obtíže v určitém členském státě. Bude spuštěn v rámci společné podpory EU a Mezinárodního měnového fondu.
- S cílem zachovat finanční stabilitu Evropské unie zavádí toto nařízení podmínky a postupy, jejichž prostřednictvím lze poskytnout finanční pomoc Unie členskému státu, který z důvodu mimořádných událostí, které nemůže ovlivnit, čelí vážným hospodářským nebo finančním ob-



- tížím nebo je z téhož důvodu takovými obtížemi vážně ohrožen, a to s přihlédnutím k možnému využití stávajícího systému střednědobé finanční pomoci platebním bilancím členských států, které nejsou členy eurozóny, zavedeného nařízením (ES) č. 332/2002.

4. Změna Smlouvy o fungování EU

Z předcházejícího textu plyne, že i když na jedné straně Smlouvy pomoc členským zemím v ekonomických potížích umožňují, na stranu druhou obsahují ustanovení, která ji činí obtížnou. Opatřením, které má danou situaci řešit, je návrh novely článku 136 SFEU. V současné platné podobě tento článek zní: „K zajištění řádného fungování hospodářské a měnové unie a v souladu s příslušnými ustanoveními Smluv přijme Rada... opatření týkající se členských států, jejichž měnou je euro:

- a) k posílení koordinace jejich rozpočtové kázně a dohledu nad ní;
- b) k vypracování směrů hospodářské politiky pro tyto státy, přičemž se dbá na to, aby byly slučitelné se směry přijímanými pro celou Unii a byl nad nimi zajištěn dohled.“

Článek dále upravuje postupy, kterými může Rada daná opatření přijmout, a nutnou většinu k dosažení těchto postupů, bližší popis těchto postupů však není pro účely tohoto textu nutný. Z textu článku vyplývá, že již dosavadní znění dává EU možnost zasahovat proti členským zemím, jež nedodrží rozpočtovou kázeň (danou např. ustanoveními Smluv nebo Paktu stability a růstu), a angažovat se v oblasti hospodářské politiky, přičemž tato angažovanost by dle našeho názoru mohla zahrnovat i pomoc zemím s problémy. Nicméně stále platí výše uvedené, že vzhledem k jiným ustanovením Smluv tato pomoc může být napadána. Proto Evropská rada na svém summitu ve dnech 24.-25. března 2011 v Bruselu přijala rozhodnutí, kterým se navrhuje článek 136 SFEU

rozšířit o následující odstavec: „Členské státy, jejichž měnou je euro, mohou zavést mechanismus stability, který bude aktivován v případech, kdy to bude nezbytné k zajištění stability eurozóny jako celku. Poskytnutí jakékoli požadované finanční pomoci v rámci tohoto mechanismu bude podléhat přísné podmíněnosti.“ Tento odstavec vstoupí v účinnost teprve tehdy, až ho ratifikují všechny členské země. Prozatím se tak nestalo, dle předpokladů EU by ratifikace měla proběhnout do konce roku 2012. Jinak řečeno, výše uvedené ustanovení je stále v návrhu. Pro zajímavost uvedme, že v České republice je dané ustanovení v současnosti projednáváno v Senátu, přičemž prozatím (ve druhé polovině listopadu 2011) nebylo schváleno.

Ustanovení si klade za cíl:

- umožnit vznik Evropského mechanismu stability (ESM),⁸ který by fungoval jako finanční nástroj pomoci státům v potížích;
- vytvořit právní nástroj pomoci k zajištění finanční stability eurozóny a zabránit tomu, aby byl k pomoci dále využíván článek 122 odst. 2 SFEU primárně určený pro poskytování finanční pomoci členským státům Unie postiženým přírodními katastrofami a jinými mimořádnými událostmi mimo jejich kontrolu;
- reagovat na skutečnost, že dosavadní nástroje pomoci (Evropský nástroj finanční stability a Evropský mechanismus finanční stabilizace) by měly fungovat pouze do června 2013.

Dle závěrů Evropské rady z března 2011 ESM bude zřízen smlouvou mezi členskými státy eurozóny jako mezivládní organizace podle mezinárodního práva veřejného a bude mít sídlo v Lucemburku – jinak řečeno, samotný ESM bude zřízen až sjednáním mezinárodní smlouvy mezi státy eurozóny. Statut ESM bude součástí přílohy zřizující smlouvy. Úkolem ESM bude mobilizovat zdroje financování a za předpokladu přísné podmíněnosti poskytovat finanční pomoc členským státům eurozóny, které mají závažné problémy s financováním

⁸ Zkratka ESM je z anglického názvu „European Stability Mechanism“.

nebo jim tyto problémy hrozí, tak aby byla zajištěna finanční stabilita eurozóny jako celku. Členské státy eurozóny budou ESM odevzdávat finanční sankce uložené v rámci Paktu stability a růstu a postupů při makroekonomických nerovnováhách. Tyto sankce budou součástí splaceného kapitálu. ESM bude mít Radu guvernérů složenou z ministrů financí členských států eurozóny, kteří budou mít hlasovací právo, a evropského komisaře pro hospodářské a měnové záležitosti a prezidenta ECB, kteří budou mít status pozorovatele. Rada guvernérů zvolí ze svých členů s hlasovacím právem předsedu. Váha hlasů v Radě guvernérů a správní radě bude úměrná podílu jednotlivých členských států na upsaném kapitálu ESM. Kvalifikovaná většina je stanovena na 80 % hlasů. Rada guvernérů bude nejvyšším rozhodovacím orgánem ESM a bude vzájemnou dohodou přijímat tato podstatná rozhodnutí:

- a) o poskytnutí finanční pomoci,
- b) o podmínkách finanční pomoci,
- c) o úvěrové kapacitě ESM,
- d) o změnách v paletě nástrojů.

Přístup k finanční pomoci z ESM bude poskytován na základě přísné podmíněnosti politik v rámci makroekonomického ozdravného programu a na základě důkladné analýzy udržitelnosti veřejného dluhu, jež provede Komise společně s MMF a v součinnosti s ECB. Od přijímajícího členského státu bude vyžadováno, aby zajistil náležitou formu zapojení soukromého sektoru, v závislosti na konkrétní situaci a způsobem plně slučitelným s praxí MMF. Členským státům eurozóny, které mají závažné problémy s financováním, může ESM poskytnout krátkodobou či střednědobou stabilizační podporu. Předpokladem pro přístup k ESM bude makroekonomický ozdravný program s náležitou politickou podmíněností, která bude přiměřená závažnosti příslušné nerovnováhy v přijímajícím členském státě. Doba trvání programu a splatnost půjček bude záviset na povaze nerovnováhy a vyhlídkách přijímajícího členského státu na obnovení přístupu na finanční trhy během doby, po kterou budou zdroje ESM k dispozici.

S cílem maximalizovat nákladovou efektivnost podpory může ESM rovněž nakupovat dluhopisy členského státu, který má závažné problémy s financováním, na primárním trhu. Podmínky a způsob nákupu dluhopisů budou stanoveny v rozhodnutí o podmínkách finanční pomoci.

5. Závěr

Z předcházejícího textu je zřejmé, že dosavadní znění Smluv se k problematice pomoci zemím, které se ocitnou ve finančních potížích, přičemž tyto potíže nejsou způsobeny nějakou událostí typu živelní katastrofy, staví poměrně nejednoznačně. Jako určité řešení daného stavu je proto navrhována novela ve formě doplnění článku 136 SFEU. Ještě jednou je třeba zdůraznit, že zatím není jisté, zda novela bude schválena – musí s ní souhlasit všechny členské země, přičemž v řadě případů (včetně České republiky) jsou názory parlamentů poměrně skeptické. A i v případě schválení novely sporná místa zůstávají. Novela sice umožní vznik Evropského mechanismu stability, ten ale nadále bude fungovat na základě mezinárodní smlouvy, která bude mimo pravidla EU. Novela přitom neřeší některá výše uvedená ustanovení Smluv, která přinejmenším lze interpretovat tak, že pomoc omezují. K odstranění těchto sporných míst by byla zapotřebí komplexní revize Smluv, k čemuž dva roky poté, co Smlouvy vstoupily v účinnost, není politická vůle. Politici si dobře pamatují, jaké potíže doprovázely schvalování současného znění Smluv, a nechtějí v krátké době po schválení znovu otevřít „Pandořinu skříňku“ nového schvalování. Současný stav i navrhovaný stav po novele ustanovení článku 136 SFEU ovšem vytváří větší nejistotu, než kdyby Smlouvy problematiku pomoci jasně definovaly. Hrozí totiž nebezpečí, že pomoc bude napadena a že orgán, který o pomoci bude rozhodovat, se k ní vyjádří odmítavě – konkrétními příklady mohou být žaloby německých subjektů k německému ústavnímu soudu. Byť soud zatím konstatoval, že dosavadní formy pomoci nejsou v rozporu s ústavou Němec- →

→ ka, nelze v budoucnu vyloučit odlišný vývoj. Daná nejasnost se nutně musí odrazit i na finančních trzích v podobě vyšších úrokových měr, které požadují věřitelé států v potížích. Vyšší úrokové míry potom znamenají vyšší splátky půjčené částky, což země v potížích dále zatěžuje, takže eventuálního zlepšení situace bude dosaženo hůře.

Jak jsme konstatovali v předcházejících kapitolách, nezastáváme názor, že pomoc zemím ve finančních potížích by měla být udělována automaticky a za každou cenu. Uvědomujeme si platnost argumentů poukazujících v této souvislosti na morální hazard a nežádoucí výběr. Nicméně lze si představit, že pomoc bude jasně svázána s podmínkami, které země, jíž je pomáháno, musí spl-

nit. Ačkoliv nejrůznější podmínky vůči zemím, jimž je pomáháno, se aplikují i v současných formách pomoci, domníváme se, že pokud by tyto podmínky byly zakotveny v primární legislativě (tedy přímo ve Smlouvách), pokud by tato legislativa jasně obsahovala ustanovení sankcí v případě neplnění podmínek, zvýšilo by to důvěru věřitelů dané země. Ta by tak mohla čelit nižším úrokovým sazbám a obecně lepším podmínkám (postupům), na jejichž základě by její problémy byly řešeny. Z tohoto úhlu pohledu má smysl uvažovat o komplexní revizi Smluv ve směru zprůhlednění ustanovení, za kterých lze zemím ve finančních potížích poskytovat pomoc.

LITERATURA A PRAMENY

1. Dostálová, I. (2011 a): *Prosazování národních zájmů České republiky v kontextu reformy ekonomického řízení v EU*. In: Malý, J., Wawrosz, P., Mráček, K., Dostálová, I.: *Globalizace, integrace a české národní zájmy*. Praha : Professional Publishing, s. 220–243, ISBN 978-80-7431-061-4
2. Dostálová, I. (2011 b): *Posílení dohledového mechanismu v EU – nová pravidla pro ekonomické řízení*. Scientia et Societas, roč. VII, č. 2, s. 6–25, ISSN 1801-7118
3. Tichý, L. a kol. (2011): *Evropské právo*. 4. aktualizované vydání. Praha : C. H. Beck
4. Wawrosz, P. (2011 a): *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
5. Wawrosz, P. (2011 b): *Hlasování v EU podle Lisabonské smlouvy: je v souladu se zájmy České republiky?* In: Malý, J., Wawrosz, P., Mráček, K., Dostálová, I.: *Globalizace, integrace a české národní zájmy*. Praha : Professional Publishing, s. 52–64, ISBN 978-80-7431-061-4

KLÍČOVÁ SLOVA

Evropská unie, finanční krize, dluhová krize, Smlouva o Evropské unii, Smlouva o fungování Evropské unie

ABSTRACT

The article describes the actual EU institutional framework – it means the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union – from the point of view of present financial and debt crisis. The article tries to answer the question if the aid to the EU member states that facing financial problems is consistent with the Treaties and how the Treaties solve possibility of financial aid. It is shown that on the one hand many articles of the Treaties require aid because main values and principles of the EU can be threatened without aid. On the other hand some articles explicitly do not allow the EU to help member states with large budget deficit and public debt. To solve this contradiction small amendment of the Treaty on the Functioning of the European Union was suggested however has not been accepted yet. It is not clear whether all EU member states succeed to accept the amendment and it is not also clear whether new rules will be efficient.

KEYWORDS

European Union, financial crisis, debt crisis, Treaty on European Union, Treaty on the Functioning of the European Union

JEL CLASSIFICATION

F02, F15, F42, H60

✕

Přehodnocení ekonomických perspektiv Evropské unie koncem roku 2011

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

* Ještě na jaře roku 2011 předpokládali prognostici, že se podaří urychleně zvládnout evropskou dluhovou krizi a že oživení domácí poptávky, které se v té době začínalo v některých státech EU již zřetelně rýsovat, jim umožní posílit oživení hospodářské aktivity nezávisle na jejich přechodu na uplatňování restriktivní fiskální politiky a na počínající deceleraci růstu světového produktu. Zanedlouho se však projevilo, že naplnění těchto očekávání je nereálné, že se naopak rýsuje zhoršení ekonomických perspektiv většiny těchto států. Ukázalo se totiž, že vyhocení krize veřejných financí, ke kterému došlo v nejzadluženějších státech Evropské unie, má závažné dopady nejen na jejich vlastní ekonomiky, nýbrž i na ekonomiky ostatních, finančně podstatně silnějších členských států. I zde došlo během druhé poloviny roku 2011 k dramatickému posílení faktorů nejistoty, které se promítlo nejen do oslabení spotřebitelské a podnikatelské důvěry jejich hospodářských subjektů, nýbrž i do zdrženlivého počínání zdejších bank, jakož i do rozšíření dalších kontraproduktivních funkčních stereotypů v jejich podnikové sféře, které podvazují posílení její výkonnosti.

Výsledky tzv. polního průzkumu svědčí o tom, že důležitou roli při oslabování dynamiky ekonomického růstu, které lze v poslední době pozorovat ve všech státech EU, sehrálo rigorózní uplatňování tzv. konsolidačních programů. Úsporná opatření zaváděná v jejich rámci totiž vyústila nejen v omezení počtu pracovníků působících ve

řejném sektoru, nýbrž mnohde též v omezení jejich platů. Leckde vedla též k omezení sociálních plateb a rozsahu poskytovaných sociálních služeb. Tato opatření přispívají i nadále k omezování příjmů rodin, ke kterému dochází v poslední době ve většině těchto států též kvůli zpomalení růstu mezd v jejich soukromém sektoru i v důsledku vysoké a leckde dále narůstající nezaměstnanosti. To vše zde podvazuje růst osobní spotřeby, přičemž obavy, že v budoucnu nepostačí jejich příjmy k udržení vžitého životního standardu, vedou i příslušníky střední třídy k tomu, aby omezovali či odkládali větší nákupy a výdaje. V prognostickém horizontu se zde tudíž rýsuje zpomalení růstu maloobchodního obrátu a bytové výstavby a omezení odbytových možností četných výrobců a služeb domácí provenience.

Národohospodáři dosud předpokládali, že s oživením hospodářské aktivity rýsujícím se v jednotlivých státech EU zde nastane též rozmach investiční aktivity. Místo toho lze zde – zejména od poloviny roku 2011 – pozorovat ochabnutí této aktivity. Na vině je nejen radikální (a ve většině případů nezbytné) omezení infrastrukturních investic, ke kterému přistoupila většina těchto států v rámci výše zmíněných konsolidačních programů. Jde též o důsledek nedávného navýšení podnikatelských rizik a o projev silící nechuť zdejších investorů riskovat. Rozvoj investiční aktivity je brzděn též dosud přetrvávajícím vysokým nevyužitím výrobních kapacit ve zdejším průmyslu. Za

mimořádně závažný jev je považováno současné selhání investiční aktivity malopodnikatelů, vyvolané omezením a neúnosným zdražením jim dostupných bankovních úvěrů, neboť ohrožuje perspektivy jednoho z nejdůležitějších segmentů podnikové sféry, jenž má nemalý vliv na vývoj zaměstnanosti. Na tu však zřejmě zapůsobí i skutečnost, že zájem zahraničních investorů o podnikání ve státech EU v poslední době slábne, což je motivováno buď tím, že jinde jsou s to dosahovat vyšších zisků nebo se jim nabízejí výhodnější odbytové možnosti, anebo tím, že mají také nesnáze s plným využitím svých kapacit.

Z uvedených zjištění vyplývá, že v Evropské unii v poslední době vážne jak růst soukromé spotřeby, tak rozvoj investiční aktivity, že ekonomické klima, které se zde vyvinulo, **podvazuje růst souhrnné domácí poptávky většiny států EU**, od kterého se očekávalo, že se stane nosným elementem oživení jejich hospodářské aktivity. Tuto funkci však plnilo ve většině těchto států robustní **posílení exportní výkonnosti jejich podnikové sféry**, které mnohým z nich dopomohlo k pozoruhodným úspěchům.¹ Problém spočívá v tom, že tato příznivá situace přetrvávala pouze v roce 2010 a v první polovině roku 2011, zatímco od třetího čtvrtletí 2011 začínal i v exportně vysoce úspěšných státech ochabovat příliv exportních zakázek a leckde se začínala omezovat též tempa růstu jejich exportu.

Analýza příčin tohoto nežádoucího jevu odhalila, že je třeba počítat v roce 2012 s jeho prolongací a velmi pravděpodobně též s dalším posílením jeho razance. Prognostici již oznámili, že v následných dvou letech dojde nejen k dalšímu omezení temp růstu exportu většiny členských států EU, nýbrž i k omezení jejich tržních podílů.

Tento vývoj bývá připisován hlavně ochabnutí konkurenceschopnosti podnikové sféry těchto států. Ve skutečnosti jde též – a mnohde především – o důsledek radikálního omezení mezinárodních

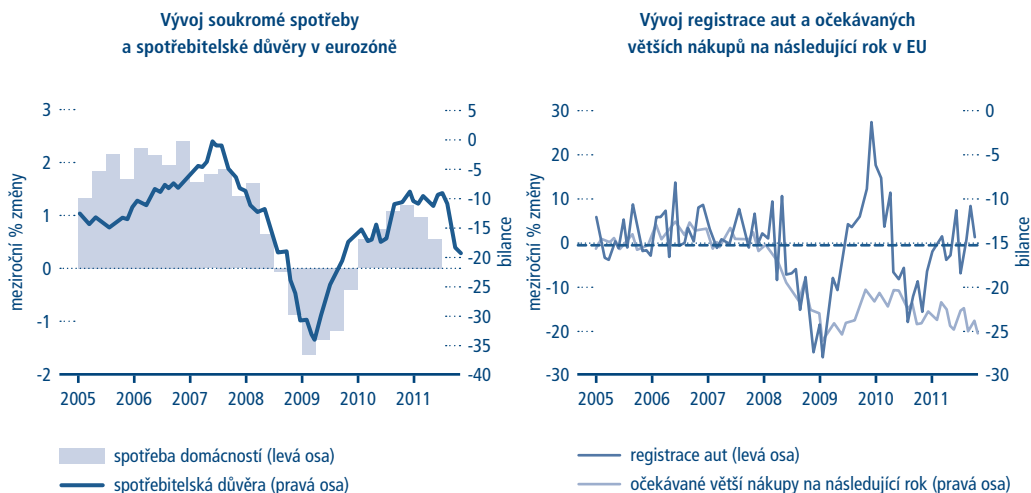
toků zboží probíhajícího již od počátku roku 2011. To totiž doléhá na perspektivy exportu nejen států EU, nýbrž i ostatních hospodářsky vyspělých států, a dokonce i na perspektivy exportu některých mladých ekonomik.

Makroekonomické prognózy předložené prognostiky mezinárodních organizací i členy Asociace evropských konjunkturních ústavů ve čtvrtém čtvrtletí 2011 se shodují v názoru, že na jedné straně důsledky evropské dluhové krize, na druhé straně pak souběh značně slabé dynamiky růstu domácí poptávky a radikálního omezení temp růstu exportu států EU bude mít za následek, že **na přelomu let 2011 a 2012 se v měřítku celé Evropské unie zastaví ekonomický růst**. Předpokládají, že **tato situace bude přetrvávat minimálně do poloviny roku 2012 a v některých státech podstatně déle**, že teprve poté, kdy přírůstky hrubého domácího produktu těchto států se budou po několik čtvrtletí pohybovat okolo nuly, rysuje se zde možnost postupného obnovování jejich ekonomického růstu, jenž však bude i nadále relativně slabý. K tomu dojde nejdříve ve druhé polovině roku 2012 a v některých státech EU možná i podstatně později.

Prognostici nevyklučují, že v některých státech EU dojde dokonce k poklesu hrubého domácího produktu, tj. ke vzniku recese. Předpokládají však, že k tomu dojde jen v ojedinělých případech, zatímco v měřítku celé Unie očekávají pouze snížení ekonomické výkonnosti na úroveň stagnace. Poukazují však na to, že ekonomická rizika zde dosáhla v současné době tak hrozivých měřítek, že v případě, nepodaří-li se omezit nepříznivé kauzální vazby mezi zadlužováním veřejných financí těchto států, slabostí jejich bankovní sféry a poklesem temp jejich ekonomického růstu, mohlo by to zatlačit ekonomiku celé Evropské unie nanovo do recese. Většina prognostiků však věří, že nejistoty vzniknuvší ve vazbě na finanční turbulence provázející evropskou dluhovou krizi →

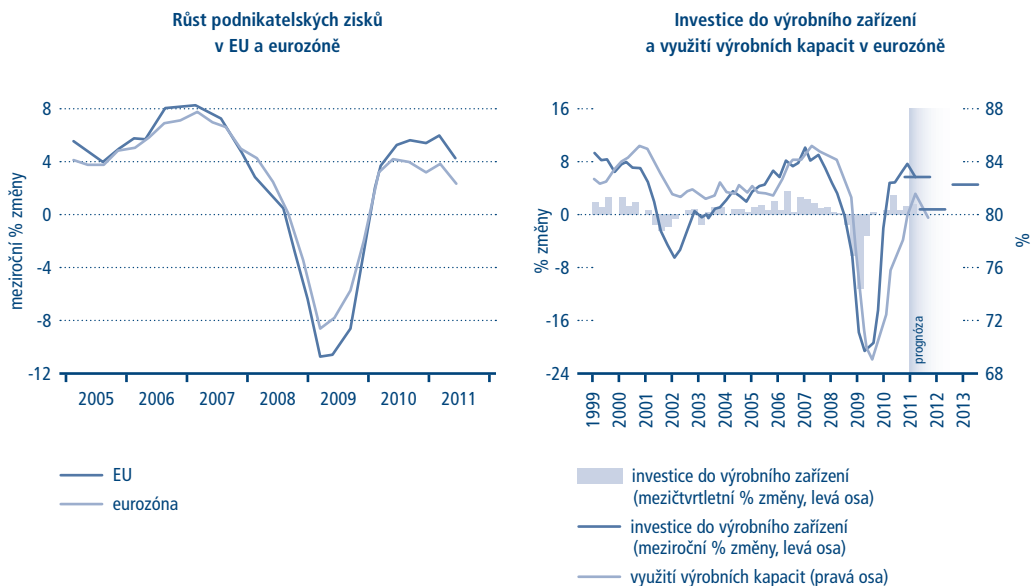
¹ Postací připomenout, že v roce 2010 se stalo Německo nejvýznamnějším exportérem světa a i většina ostatních států EU znamenala v tomto roce nebyvalý rozkvět svého exportu.

→ Graf č. 1 » Vývoj spotřeby a spotřebitelské důvěry v EU a eurozóně



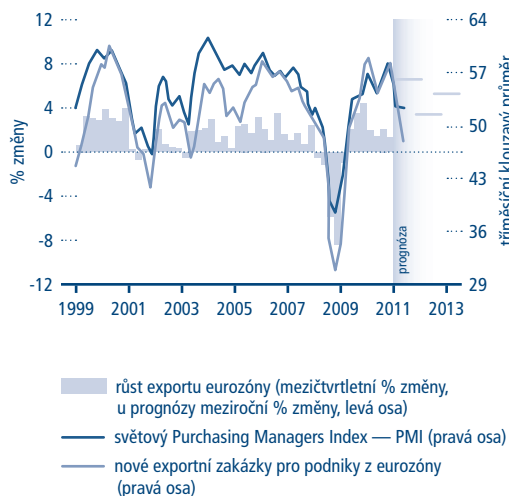
Pramen: č. 1

Graf č. 2 » Vývoj podnikatelských zisků a investic v EU a eurozóně



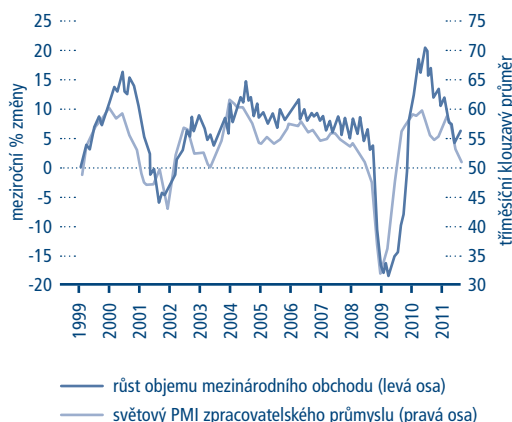
Pramen: č. 1

Graf č. 3 » Světová poptávka, vývozy eurozóny a nové exportní zakázky pro její podniky



Pramen: č. 1

Graf č. 4 » Mezinárodní obchod a světový Purchasing Managers Index (PMI) zpracovatelského průmyslu



Pramen: č. 1

Tabulka č. 1 » Predikce růstu exportu zboží ve vybraných státech EU (meziroční % změny)

Stát	2010	2011	2012	Stát	2010	2011	2012
Rakousko	14,0	7,0	3,0	Lucembursko	10,1	0,0	2,0
Belgie	10,0	5,0	2,5	Nizozemsko	12,5	3,0	2,5
Německo	14,5	7,0	3,5	Portugalsko	8,0	4,5	3,0
Španělsko	8,5	7,5	4,0	Slovinsko	11,0	8,0	4,0
Finsko	9,0	4,0	3,0	Velká Británie	9,0	5,0	3,5
Francie	9,4	4,0	3,0	Švédsko	14,5	8,5	3,0
Řecko	2,5	14,0	6,0	Dánsko	5,1	5,5	3,0
Irsko	2,5	4,0	4,0	Polsko	13,2	7,0	5,0
Itálie	10,5	5,0	2,5	Maďarsko	14,5	8,0	4,5

i důsledky oslabení spotřebitelské a podnikatelské důvěry zdejších hospodářských subjektů se podaří v prognostickém horizontu přece jen zmírnit. Upozorňují však na to, že ekonomický růst států EU bude i nadále podvazován náročnějšími podmín-

kami financování jejich veřejného sektoru i jejich podnikové sféry, úsilím o jejich urychlené oddlužování i vysokými náklady adaptačních procesů, k nimž je třeba urychleně přistoupit v některých sektorech jejich ekonomik. Tyto expektace se po-

→ **Tabulka č. 2** » *Predikce vývoje makroekonomických ukazatelů Evropské unie v období do roku 2013 (meziroční % změny, není-li uvedeno jinak)*

Ukazatel	2010	2011	2012	2013
Hrubý domácí produkt	2,0	1,6	0,6	1,5
Soukromá spotřeba	1,0	0,4	0,4	1,1
Veřejná spotřeba	0,7	0,3	-0,2	0,1
Celkové investice	-0,3	1,9	0,8	3,0
Zaměstnanost	-0,6	0,4	0,1	0,4
Míra nezaměstnanosti (v %)	9,7	9,7	9,8	9,6
Inflace (HICP)	2,1	3,0	2,0	1,8
Saldo veřejných rozpočtů (v % HDP)	-6,6	-4,7	-3,9	-3,2
Veřejný dluh (v % HDP)	80,3	82,5	84,9	84,9
Upravená bilance běžného účtu (v % HDP)	-0,8	-0,8	-0,4	-0,2
Příspěvek k růstu HDP (v procentních bodech)				
Domácí poptávka	0,7	0,6	0,3	1,2
Zásoby	0,8	0,2	0,0	0,0
Netto export	0,5	0,7	0,3	0,3

HICP — harmonizovaný index spotřebitelských cen

Pramen: č. 1

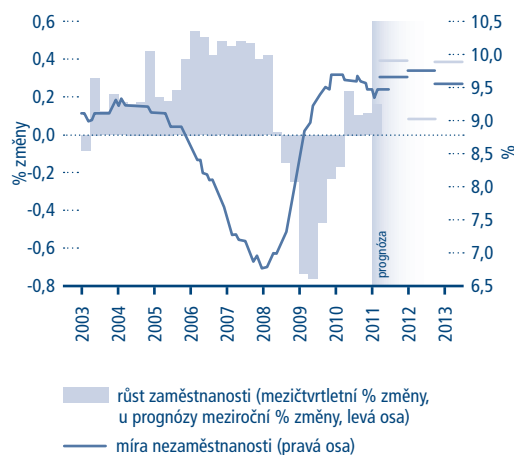
Důležitou roli při oslabování dynamiky ekonomického růstu, které lze v poslední době pozorovat ve všech státech EU, sehrálo rigorózní uplatňování tzv. konsolidačních programů. Úspěšná opatření zaváděná v jejich rámci totiž vyústila nejen v omezení počtu pracovníků působících ve veřejném sektoru, nýbrž mnohde též v omezení jejich platů. Leckde vedla též k omezení sociálních plateb a rozsahu poskytovaných sociálních služeb. Tato opatření přispívají i nadále k omezování příjmů rodin, ke kterému dochází v poslední době ve většině těchto států též kvůli zpomalení růstu mezd v jejich soukromém sektoru i v důsledku vysoké a leckde dále narůstající nezaměstnanosti. To vše zde podvazuje růst osobní spotřeby, přičemž obavy, že v budoucnu nepostačí jejich příjmy k udržení vžitého životního standardu, vedou i příslušníky střední třídy k tomu, aby omezovali či odkládali větší nákupy a výdaje. V prognostickém horizontu se zde tudíž rýsuje zpomalení růstu maloobchodního obrátu a bytové výstavby a omezení odbytových možností čtrnáctých výrobků a služeb domácí provenience.

dařilo promítnout též do predikce vývoje makroekonomických ukazatelů očekávaného v následných dvou letech v Evropské unii, která byla předložena veřejnosti koncem roku 2011.

Prognostici poukazují též na to, že relativně nízká tempa ekonomického růstu dosažitelná ve většině států EU v tomto prognostickém horizontu patrně neumožní žádoucí navýšení zdejší zaměstnanosti a v roce 2012 zde možná vyústí v mírné zvýšení nezaměstnanosti.

Nezávisle na zhoršení situace na jejich trhu práce se ve většině států EU rýsuje růst nedostatku vysoce kvalifikovaných pracovníků. S touto ambivalentní situací se zřejmě bude muset vypořádat nejen management zdejších podniků, nýbrž i národohospodáři těchto států.

Graf č. 5 » Růst zaměstnanosti a míra nezaměstnanosti v EU



Pramen: č. 1

LITERATURA A PRAMENY

1. *European Economic Forecast – Autumn 2011*. European Economy 6/2011, EC, Brussels, 2011
2. *Report of the Working Group on Foreign Trade*. AIECE, Brussels, 2011
3. *OECD Economic Outlook*. OECD, Paris, 2011
4. *World Economic Outlook*. IMF, Washington, D. C., 2011
5. *AIECE General Report*. AIECE, Brussels, Autumn 2011
6. *World Economic Situation and Prospects 2011*. U. N., New York, 2011
7. *World Economic Situation and Prospects 2012*. U. N., New York, 2011
8. *Trade and Development Report, 2011*. U. N., New York and Geneva, 2011

KLÍČOVÁ SLOVA

ekonomický růst, domácí poptávka, exportní výkonnost, makroekonomická prognóza

ABSTRACT

The international community is already aware of the fact, that the global economy has again reached a danger zone and that concern is focused mainly on developments in the European Union. The main cause of its predicament is regarded consequences of the so-called European sovereign debt crisis which has aggravated recently. In this article we are trying to pinpoint developments which are underlying the recent deterioration of the performance of the enterprise sphere of some EU member states and the weakening of the growth of their domestic demand. Our main aim was to present the unfavourable perspectives of the economies of individual EU member states described in newly elaborated macroeconomic forecasts which were recently published by international and national research facilities.

→

→ **KEYWORDS**

economic growth, domestic demand, export performance, macroeconomic forecast

JEL CLASSIFICATION

E27, F17, F43, O11

×

Obchodní vazby USA a Číny a otázka ekonomické hegemonie

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

* Často diskutovaným tématem současnosti je otázka ekonomických vztahů USA a Číny. USA v těchto diskusích figurují jako stávající světový hegemon, o jehož síle, či eventuálním slábnutí se vedou spory, Čína pak vystupuje jako potenciální nastupující hegemon jednadvacátého století. Spojené státy americké se nacházejí ve svém postavení světového hegemonu od skončení druhé světové války, kdy v této dominanci vystřídaly Velkou Británii, a skutečně jednoznačnou dominantní sílu měly USA v následujících dvou desetiletích. Od poloviny šedesátých let se hovoří o slábnutí této hegemonie, která byla v devadesátých letech 20. století opět relativně obnovena.

Dominantní postavení země má řadu atributů, které se vzájemně zesilují, ať už se jedná o ekonomickou, vojenskou či politickou sílu země. Významným znakem hegemonického postavení země je její váha v mezinárodním obchodě. Hegemon totiž vždy představuje vůdčí sílu v inovacích a zavádění progresivních výrob. To mu přináší vysokou produktivitu práce v těchto odvětvích, která vede k vývozům ze země hegemonu, a hegemon je tedy významným světovým exportérem. Jako významný výrobce absorbuje vstupy do výroby v podobě dovozů z jiných zemí a stejně tak vytváří pobídky pro dovozy poptávka spotřebitelů v zemi

hegemonu, neboť vysoká produktivita práce v dominantní zemi vede k vyšším mzdám, jež opět násávají dovozy. Hegemon je tedy rovněž významným světovým importérem, na kterém jsou další země závislé svými vývozy. V tomto smyslu budeme zkoumat postavení Spojených států amerických v mezinárodním obchodě, jakož i vývoj tohoto postavení v čase. Dále rovněž posoudíme ze stejného úhlu pohledu obchod Číny a jejich vzájemné vazby. Kromě statistických údajů budeme prezentovat širší souvislosti amerického a čínského postavení v mezinárodním obchodě s akcentem otázky hegemonického postavení v současném světě.

1. Zapojení USA a Číny do mezinárodního obchodu

Pokud se zaměříme na samotný obchod, byly Spojené státy v roce 2009 třetím největším exportérem na světě s podílem na světových vývozech ve výši 11,2 % (viz tabulka 1) po EU-27 (podíl na světových exportech 16,2 %) a Číně (12,7 %). V podílech na světových importech zaujímaly v roce 2009 USA místo druhé, s podílem 16,7 %. V tomto umístění byly hned za EU-27 s podílem 17,4 %.

Jak se vyvíjely exporty a importy USA od roku →

¹ Článek byl zpracován v rámci řešení výzkumného záměru Fakulty mezinárodních vztahů Vysoké školy ekonomické v Praze MSM6138439909 „Governance v kontextu globalizované ekonomiky a společnosti“, podpořeného Ministerstvem školství, mládeže a tělovýchovy.

→ **Tabulka č. 1** » *Vedoucí exportéři a importéři v roce 2009*

	Export (v mld. USD)	% celkového světového exportu		Import (v mld. USD)	% celkového světového importu
1. EU-27 ¹⁾	1528	16,2	1. EU-27 ¹⁾	1673	17,4
2. Čína	1202	12,7	2. USA	1605	16,7
3. USA	1056	11,2	3. Čína	1006	10,5

Pozn.: Hodnota světového exportu bez exportu uvnitř EU-27 je 9431 mld. USD. Hodnota světového importu bez importu uvnitř EU-27 je 9623 mld. USD.

¹⁾ V případě EU se u exportu a importu neuvažují exporty a importy v rámci EU-27.

Pramen: WTO: International Trade Statistics, upraveno

Tabulka č. 2 » *Exporty a importy USA, hodnota (v mil. USD) a podíl na světových exportech a importech (v %)*

	1971		1981		1991		2001		2010	
	mil. USD	%	mil. USD	%	mil. USD	%	mil. USD	%	mil. USD	%
Exporty	44 156	12,47	238 715	11,88	421 730	12,00	729 100	11,78	1 278 139	8,39
Importy	48 342	13,21	273 352	13,23	508 363	14,00	1 179 180	18,19	1 968 071	12,78

Pramen: WTO: Time Series on International Trade; vlastní výpočty autorky

Tabulka č. 3 » *Vývoj podílu na světovém HDP (v %)*

	1965	1971	1977	1983	1989	1995	2001	2007	2008
USA	36,7	35,0	28,3	30,8	27,8	24,7	31,8	25,4	23,4
Čína	3,6	3,1	2,4	2,0	1,7	2,5	4,2	6,0	7,1
Eurozóna	21,2	22,2	24,3	20,7	23,1	24,5	20,0	22,4	22,4

Pramen: Norrlof, 2010, s. 21, dle údajů IBRD, 2009, upraveno

Tabulka č. 4 » *Čínské exporty a importy, hodnota (v mil. USD) a podíl na světových exportech a importech (v %)*

	1971		1981		1991		2001		2010	
	mil. USD	%	mil. USD	%	mil. USD	%	mil. USD	%	mil. USD	%
Exporty	2 783	0,79	22 007	1,10	71 910	2,05	266 098	4,30	1 577 824	10,36
Importy	2 129	0,58	22 014	1,07	63 791	1,76	243 553	3,76	1 395 099	9,07

Pramen: WTO: Time Series on International Trade; vlastní výpočty autorky

1971 do roku 2010 ukazuje tabulka 2. Z tabulky 2 je zřejmé, že podíl USA na světových exportech byl ve sledovaném období nejvyšší v roce 1971, v následujících třiceti letech se pohyboval přibližně okolo 12 % a posléze poklesl na 8,39 % v roce 2010.

Příčinu poklesu podílu USA na světových exportech lze spatřovat mimo jiné v poklesu podílu na světovém HDP obecně způsobeném nástupem dalších zemí (tabulka 3). Poněkud jiný trend byl zaznamenán v podílu USA na světových importech:

tento podíl od roku 1971 do roku 2001 narůstal – z 13,21 % na 18,19 %, aby pak v roce 2010 činil „jen“ 12,78 %.

Porovnání podílů Číny na světových exportech a importech ukazuje trend trvalého nárůstu tohoto podílu, a to jak v exportech, tak v importech (tabulka 4). Roku 1971 tento podíl na světových exportech činil 0,79 % a do roku 2010 narostl na 10,36 %. Podobně násobně vzrostl podíl Číny na světových importech z 0,58 % v roce 1971 na 9,07 % v roce

svých výrobních možností, dále se však jedná o efekty spjaté s dominantním postavením USA ve světové ekonomice. Jak uvádí *Norrlof (2010)*, stvrzením tohoto hegemonického postavení je jednak váha ve světových exportech, avšak významnější je v tomto smyslu postavení USA ve světových dovozech, a to z několika příčin. Jedná se o skutečnost, že ostatní země (včetně Číny) jsou na americkém trhu závislé svou produkcí a vývozy a díky této závislosti mají USA negociační sílu při vyjed-

Ostatní země (včetně Číny) jsou na americkém trhu závislé svou produkcí a vývozy a díky této závislosti mají USA negociační sílu při vyjednáváních v oblasti obchodu např. v rámci WTO či v bilaterálních vztazích. Přístup na americký trh tak může být podmiňován otevřením jiných trhů pro USA.

2010. Prudký nárůst podílů Číny na světových exportech a importech je dán růstem ekonomického výkonu této země – z 3,6 % světového HDP v roce 1965 na 7,1 % v roce 2008 (tabulka 3), mezi lety 2001 a 2010 jde pak nepochybně na vrub též vstupu Číny do Světové obchodní organizace, jenž způsobil její výrazné zapojení do mezinárodního obchodu. V důsledku členství v této organizaci došlo totiž jednak k možnosti zapojovat se do zahraničního obchodu pro všechny podnikatelské subjekty (oproti situaci před tímto vstupem), jednak též k obrovskému přílivu investic do zpracovatelského a výrobního sektoru, jenž se posléze projevil v masivním nárůstu zahraničního obchodu.²

2. Širší souvislosti dominantního postavení USA a jeho role v mezinárodním obchodu

Současné postavení USA ve světových vývozech a dovozech je pro země mnohostranně prospěšné. Tyto efekty jsou jednak obecné, tedy přinášejí zapojení země do mezinárodního obchodu všeobecně, v podobě možnosti spotřebovat za hranic

náváním v oblasti obchodu např. v rámci WTO či v bilaterálních vztazích. Přístup na americký trh tak může být podmiňován otevřením jiných trhů pro USA (*Norrlof, 2010*).

USA a Čína jsou vzájemně významnými obchodními partnery. Z tabulek 5 a 6 lze vyčíst nárůst podílu Číny v exportech, resp. importech USA. Zatímco v roce 2010 činil podíl Číny v amerických exportech 7,19 %, v roce 1991 to bylo pouhých 1,49 %. Podstatně větší podíl však představuje Čína na importech USA, v roce 2010 to byla téměř pětina celkových importů USA, přičemž na tuto úroveň se dostala z podílu 3,89 % v roce 1991. Vysoká absorpce čínských vývozu americkou ekonomikou je dána výše jmenovanými faktory souvisejícími s postavením USA jako světového hegemonu, dále však je rovněž zmiňováno umělé podhodnocování kurzu čínského jüanu vůči americkému dolaru, jež přirozeně zlevňuje čínské vývozy na americkém trhu.

Vzájemný obchod USA a Číny pro USA představuje zdroj levných dovozů pro spotřebu, významný faktor uspokojování spotřebitelské poptávky →

² *Teritoriální informace: Čína. [online] [cit. 2011-04-21]. Dostupné na <http://www.businessinfo.cz/cz/sti/cina-zahranicni-obchod-zeme/6/1000539/>.*

→ **Tabulka č. 5 » Podíl Číny na exportech USA**

	1991	2001	2010
Hodnota exportu do Číny (v tis. USD)	6 278 339 379	19 182 333 262	91 878 263 856
Podíl Číny na exportech USA (v %)	1,49	2,63	7,19

Pramen: International Trade Administration; vlastní výpočty autorky

Tabulka č. 6 » Podíl Číny na importech USA

	1991	2001	2010
Hodnota importu z Číny (v tis. USD)	18 968 997 806	102 278 336 502	364 943 808 947
Podíl Číny na importech USA (v %)	3,89	8,96	19,09

Pramen: International Trade Administration; vlastní výpočty autorky

Tabulka č. 7 » Podíl USA a Hongkongu na exportech Číny v roce 2010

	2010
Hodnota exportu do USA (v tis. USD)	283 300 000
Podíl USA na exportech Číny (v %)	17,95
Hodnota exportu do Hongkongu (v tis. USD)	218 000 000
Podíl Hongkongu na exportech Číny (v %)	13,82

Pozn.: Celkový export Číny v roce 2010 činil 1 577 900 000 tis. USD. Údaje týkající se Hongkongu uvádíme proto, že přes něj proudí zboží do ostatních států, takže vývozy Číny do ostatních zemí, včetně USA, jsou ještě větší.

Pramen: Teritoriální informace: Čína, údaje dle čínské celní statistiky, vlastní úprava; vlastní výpočty autorky

Tabulka č. 8 » Podíl USA na importech Číny v roce 2010

	2010
Hodnota importu z USA (v tis. USD)	102 000 000
Podíl USA na importech Číny (v %)	7,31

Pozn.: Celkový import Číny v roce 2010 činil 1 394 800 000 tis. USD.

Pramen: Teritoriální informace: Čína, údaje dle čínské celní statistiky, vlastní úprava; vlastní výpočty autorky

a dále rovněž zdroj levných vstupů do výroby, což podporuje konkurenceschopnost amerického zboží na zahraničních trzích. To vše de facto stvrzuje hegemonické postavení Spojených států v podobě závislosti Číny na americkém exportním trhu. Pro Čínu představuje americký trh významné odbytiště, kam směřuje přibližně pětinu svého exportu, což je významné z hlediska domácí výroby a za-

městnanosti. Spojené státy se pak podílejí na čínských dovozech relativně méně, pouze 7,31% z celkových čínských dovozů (tabulky 7 a 8).

Předešlé údaje ukazují, že USA jsou v současnosti skutečně významným světovým importérem. Kromě vysokého ekonomického výkonu americké ekonomiky je schopnost Spojených států absorbovat velké množství dovozů zboží rovněž dána

schopností vyvážet americká aktiva, tudíž financovat tyto dovozy. Mezera mezi domácími investicemi a úsporami je tak vyplňována přílivy kapitálu v důsledku vývozu těchto aktiv. Schopnost vyvážet americká finanční aktiva je dána jejich atraktivitou – vysokou likviditou amerických aktiv, růzností jejich forem i vysokou bezpečností, jakož i celkovou kvalitou investičního prostředí v USA co do ochrany vlastnických práv a bezpečnosti obecně (Norrlöf, 2010 a další). Jedná se tedy o spojené nádoby: ochota investorů držet americká aktiva znamená současně možnost vysokých dovozů zboží do USA. Schodek běžného účtu země je totiž obecně dán převísem investic nad úsporami a schodkem vlády.³

Jak ukazuje tabulka 9, běžný účet Spojených států se pohyboval od roku 1995 do roku 2008 trva-

le ve schodku s maximem v letech 2005 a 2006 ve výši 6 % HDP,⁴ přičemž na tomto schodku se podílel jak deficit vlády, tak přebytek investic nad úsporami (tzv. dvojitý deficit). Minima schodku běžného účtu ve výši 1,5 % HDP, resp. 1,6 % HDP bylo dosaženo v roce 1995, resp. 1996, kdy vláda byla v deficitu a zároveň převažovaly úspory nad investicemi. Podobně v letech 2003 a 2008 byl deficit vlády „zmírňován“ převísem úspor nad investicemi, i přesto však běžný účet vykazoval schodek (4,7 % HDP a 4,9 % HDP). V souvislosti s fiskálními injekcemi k záchraně americké ekonomiky v důsledku světové finanční a ekonomické krize, vedenými válkami ve světě i Obamovou reformou zdravotního pojištění v letech 2009–2011 však postupně dosáhl deficit vlády USA hodnot okolo 10 % HDP (v letech 2009 a 2010 výše 11,3 % HDP a 10,6 %

Tabulka č. 9 » Vládní saldo ($T - G$), úspory (S), investice (I) a saldo běžného účtu platební bilance USA (v % HDP)

Rok	$T - G$	$S - I$	Saldo běžného účtu
1995	-3,3	1,8	-1,5
1996	-2,3	0,7	-1,6
1997	-0,9	-0,8	-1,7
1998	0,3	-2,8	-2,5
1999	0,7	-3,9	-3,2
2000	1,5	-5,7	-4,2
2001	-0,6	-3,3	-3,9
2002	-4,0	-0,3	-4,3
2003	-5,0	0,3	-4,7
2004	-4,4	-0,9	-5,3
2005	-3,3	-2,7	-6,0
2006	-2,2	-3,8	-6,0
2007	-2,8	-2,4	-5,2
2008	-6,5	1,6	-4,9

Pramen: OECD Factbook, vlastní úprava; vlastní výpočty autorky ($S - I$ dopočteno)

³ O kauzalitě vztahu mezi převísem investic nad úsporami a vládním deficitem a deficitem běžného účtu platební bilance se vedou od osmdesátých let spory. Literatura (Pilbeam, 2006, s. 42–44) ho uvádí jako identitu: $(X - M) = (S - I) + (T - G)$.

⁴ Jak známo, za přijatelnou hodnotu schodku běžného účtu se považuje hodnota přibližně do 5 % HDP. →

→ HDP, odhady pro léta 2011 a 2012 činí 10,1 % HDP a 9,1 % HDP).⁵ OECD uvádí pro léta 2009 a 2010 schodky běžného účtu USA 2,7 % HDP a 3,2 % HDP (odhady pro léta 2011 a 2012 jsou 3,7 % HDP a 4,0 % HDP),⁶ deficit vlády byl tedy v letech 2009 a 2010 „zmírňován“ převisem úspor nad investicemi přibližně ve výši 8,6 % HDP a 7,4 % HDP (dle odhadů pro léta 2011 a 2012 převisem úspor nad investicemi přibližně 6,4 % HDP a 5,1 % HDP).

Ze vzájemných souvislostí obchodního deficitu a vývozu amerických aktiv (přilivů kapitálu do USA) plyne rovněž další atribut hegemonie USA, totiž signifikantní role USD jako klíčové světové měny a možnost využívání vlastní obchodní pozice. USA v tomto smyslu mohou de facto „střídat“ politiku silného a slabého USD dle vnitřních potřeb amerického hospodářství, protože, jak uvádí *Norrlof (2010, s. 9)*, slabý dolar představuje zlev-

Vzájemný obchod USA a Číny pro USA představuje zdroj levných dovozů pro spotřebu, významný faktor uspokojování spotřebitelské poptávky a dále rovněž zdroj levných vstupů do výroby, což podporuje konkurenceschopnost amerického zboží na zahraničních trzích. To vše de facto stvrzuje hegemonické postavení Spojených států v podobě závislosti Číny na americkém exportním trhu. Pro Čínu představuje americký trh významné odbytiště, kam směřuje přibližně pětinu svého exportu, což je významné z hlediska domácí výroby a zaměstnanosti.

I přes trvalé schodky běžného účtu, které od roku 2004 přesahovaly kritickou hranici 5 % HDP, zatím přetrvává vysoká ochota investorů držet dolarová aktiva vedoucí ke kapitálovým přílivům do USA. *Norrlof (2010)* v této souvislosti zmiňuje ochotu investorů investovat v USA i za nižších úrokových sazeb, které jsou dány nízkou rizikovou premii právě v důsledku dominantního postavení USA ve světě. USA si tak mohou dovolit udržovat deficit na běžném účtu, aniž by musely zvyšovat domácí úrokové sazby k přilákání kapitálu. Navíc asijské země, včetně Číny, investují peníze z exportů do amerických cenných papírů, aby zabránily zhodnocení svých měn, jež by je znevýhodnilo v exportu.⁷

ňování amerických vývozů v zahraničí a současně nedochází k výraznému poklesu dovozů do USA v důsledku jejich relativního zdražení na americkém trhu, neboť zahraniční dovozci ve snaze udržet americké importní trhy snižují své ceny. Silný dolar zlevňuje americké importy výrobních vstupů a současně vede k růstu prodeje dceřiných poboček amerických společností v zahraničí (*Norrlof, 2010, s. 162*).

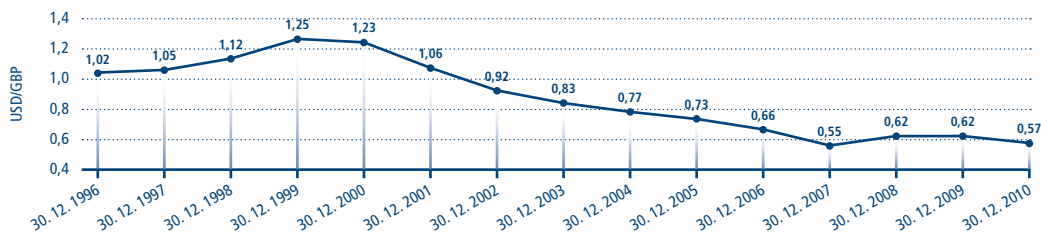
Grafy 1 až 4 zachycují vývoj měnového kurzu USD vůči GBP, EUR, JPY a CNY v posledních patnácti letech. Z vývoje měnového kurzu USD vůči hlavním měnám lze potvrdit, že americký dolar pravidelně klesá vůči hlavním světovým měnám v období pěti až sedmi let (*Norrlof, 2010, s. 162*).

⁵ United States. [online] [cit. 2011-06-24]. Dostupné na <http://www.oecd-ilibrary.org.ezproxy.vse.cz/docserver/download/fulltext/1211011ec004.pdf?expires=1308911265&id=id&accname=ocid195691&checksum=F88AF210FDAA62E8082BB7FB9E5FD28F>.

⁶ United States. [online] [cit. 2011-06-24]. Dostupné na <http://www.oecd-ilibrary.org.ezproxy.vse.cz/docserver/download/fulltext/1211011ec004.pdf?expires=1308911265&id=id&accname=ocid195691&checksum=F88AF210FDAA62E8082BB7FB9E5FD28F>.

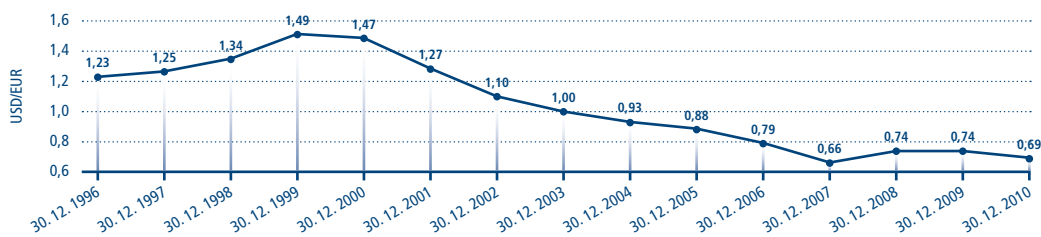
⁷ Dooley, M. P., Folkers-Landau, D., Garber, P. (2003): *An Essay on the Revived Bretton Woods System*.

Graf č. 1 » Vývoj měnového kurzu USD/GBP



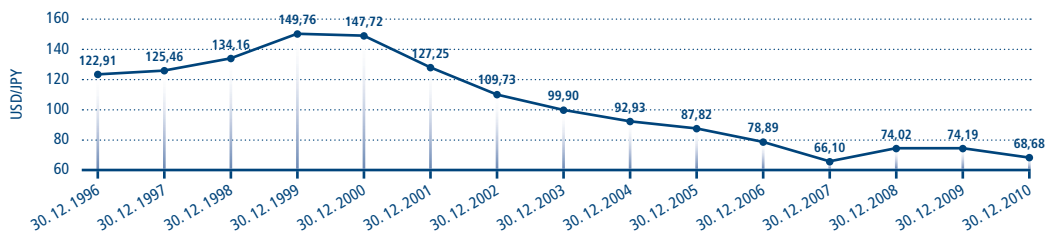
Pramen: Vývoj měnového kurzu USD/GBP, [online] [cit. 2011-03-27], dostupné na <http://www.kurzy-men.biz/graf-vyvoj-kurzu-15-let-dolar-usd-libra-gbp>

Graf č. 2 » Vývoj měnového kurzu USD/EUR



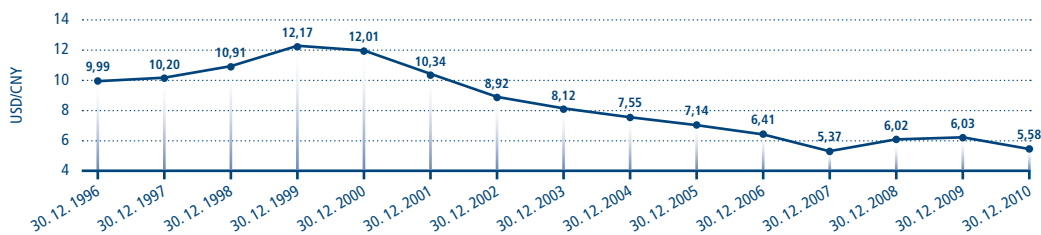
Pramen: Vývoj měnového kurzu USD/EUR, [online] [cit. 2011-03-27], dostupné na <http://www.kurzy-men.biz/graf-vyvoj-kurzu-15-let-dolar-usd-euro-eur>

Graf č. 3 » Vývoj měnového kurzu USD/JPY



Pramen: Vývoj měnového kurzu USD/JPY, [online] [cit. 2011-03-27], dostupné na <http://www.kurzy-men.biz/graf-vyvoj-kurzu-15-let-dolar-usd-jen-jpy>

Graf č. 4 » Vývoj měnového kurzu USD/CNY



Pramen: Vývoj měnového kurzu USD/CNY, [online] [cit. 2011-03-27], dostupné na <http://www.kurzy-men.biz/graf-vyvoj-kurzu-15-let-dolar-usd-renminbi-cny>

→ **Tabulka č. 10** » *Saldo běžného účtu platební bilance Číny (v % HDP)*

Rok	Saldo běžného účtu
1995	0,1
1996	0,4
1997	1,6
1998	1,3
1999	0,8
2000	0,7
2001	0,5
2002	1,0
2003	1,1
2004	1,5
2005	3,0
2006	4,1
2007	5,2
2008	5,4

Pramen: OECD Factbook, vlastní úprava

Přílivy kapitálu proudí do USA z asijských zemí v podobě oficiálního kapitálu, čímž dochází k nárůstu oficiálních devizových rezerv asijských zemí, a ze zemí Evropy, Latinské Ameriky a Kanady v podobě soukromého kapitálu.⁸ Politika tzv. kvantitativního uvolňování,⁹ realizovaná americkou centrální bankou v období světové finanční a ekonomické krize, vedla ke znehodnocování úspor, k depreciaci měnového kurzu USD i znehodnocování dluhů. To pomáhalo ekonomice Spojených států, avšak bylo citelné pro ostatní země.¹⁰

3. Čínské postavení v mezinárodním obchodu a jeho souvislosti

Vysoké přebytky běžného účtu Číny jsou všeobecně známé (tabulka 10).¹¹ V předchozím textu bylo dokumentováno významné čínské postavení ve světových exportech a rovněž význam amerického trhu pro čínské exporty. Jelikož exporty znamenají pro Čínu ekonomický růst, je čínská vláda ochotna stále nakupovat americké cenné papíry k jejich profinancování.¹² Navíc nákupem amerických aktiv zabraňuje Čína zhodnocování své měny, jež by podkopávalo její postavení v exportu. K této skutečnosti uvádí *Norrlof (2010, s. 145–146)*, že asijské země se nacházejí v obtížném postavení: pokud drží rezervy v amerických cenných papírech, jsou obviňovány z manipulace s měnovým kurzem, pokud repatriují dolarové pohledávky, jejich měny apreciují a země ztrácejí konkurenceschopnost. *Norrlof (2010, s. 142)* pak uvádí jako další příčinu skutečnosti, že asijské země „udržují“ silný dolar, rovněž problém nerozvinutých asijských kapitálových trhů. Trvalé schodky běžného účtu USA (tabulka 9) a trvalé přebytky běžného účtu Číny (tabulka 10) vedou k nákupu amerických aktiv Čínou, a tudíž k plynutí kapitálu do USA.

Otázka možného odstranění obchodních a finančních nerovnováh v současném světě, zejména mezi Čínou a USA, je neustále diskutována, naposledy například na jednání řídicího výboru Mezinárodního měnového fondu, či na setkání představitelů skupiny G20. Tato otázka má rovněž souvislost s problematikou hegemonie USA, resp. potenciální budoucí dominance Číny. Z výše uvedeného vyplývá, že aby došlo k oslabení hegemonie USA, musely by Spojené státy ztratit důležitost jako významný dovozní trh a ve stejné souvislosti by se

⁸ Dooley, M. P., Folkers-Landau, D., Garber, P. (2003): *An Essay on the Revived Bretton Woods System*.

⁹ *Nákupy cenných papírů americkou centrální bankou s cílem nastartování ekonomického růstu*.

¹⁰ Tomský, A. (2010): *Dluhy — americký exportní artikl*.

¹¹ *Dle údajů World Economic Outlook (IMF) Čína nezveřejňuje své údaje o vládních příjmech a výdajích, proto nemůže být dán do souvislosti schodek/přebytek vlády, úspory a investice a běžný účet platební bilance jako v případě USA. Viz IMF: World Economic Outlook*.

¹² Dooley, M. P., Folkers-Landau, D., Garber, P. (2003): *An Essay on the Revived Bretton Woods System*.

Čína musela stát nositelem inovací, technologicky vysoce vyspělých odvětví, tedy významným světovým exportérem. Současně ještě spíše jako dominantní země by měla zaujmout pozici významného dovozního trhu, zásadního pro ostatní země.

Je otázkou, jaká země či skupina zemí by byla schopna „nahradit“ USA v pozici významného světového dovozce ve vztahu k Číně, případně do kterých zemí by měla Čína směřovat své vývozy, aby nebyla tak významně závislá na americkém trhu, a též je otázkou, zda se sama Čína může stát významným světovým dovozcem. Takovým teritoriem se nabízí být oblast Asie, kde Čína v současnosti rozvíjí své regionální vazby. Jak uvádí *Stuchlíková (2010, s. 109–110)*, k červnu 2009 se Čína účastnila osmi integračních dohod, z toho šesti dohod bilaterálních.¹³ Dvěma multilaterálními integračními dohodami jsou Asijsko-Pacifická obchodní spolupráce (APTA)¹⁴ a Sdružení národů

jihovýchodní Asie (ASEAN, resp. ASEAN + 1, ASEAN + 3).¹⁵

Tabulka 11 zachycuje největší obchodní partnery Číny v roce 2010. Z hlediska potenciální hegemonie je zejména důležité zkoumat největší čínské dovozní partnery, kteří by mohli případně vykazovat závislost na čínském trhu podobnou té, jakou dnes má Čína na trhu USA. Dle údajů tabulky 11 Čína nejvíce dováží z Japonska a dále z integračních seskupení EU-27 a ASEAN (přibližně stejné podíly okolo 12 %).

Tabulka 12 pak podrobněji ilustruje, jakou roli hraje Čína v exportech Japonska, EU-27 a zemí ASEAN, tedy zda je pro tato teritoria podobně významná z hlediska umístování domácí produkce, jako jsou pro Čínu Spojené státy. Zde je nejzřetelnější význam čínského trhu pro japonskou ekonomiku (téměř pětina japonského exportu), pro země ASEAN (10,1 % vývozu zemí ASEAN) a EU-27

Tabulka č. 11 » Hlavní obchodní partneři Číny v roce 2010

	Export (v mld. USD)	% čínských exportů		Import (v mld. USD)	% čínských importů
1. EU-27	311,2	19,72	1. Japonsko	176,7	12,67
2. USA	283,3	17,95	2. EU-27	168,5	12,08
3. Hongkong	218,3	13,83	3. ASEAN	154,6	11,08
4. ASEAN	138,2	8,76	4. Korejská republika	138,4	9,92
5. Japonsko	121,1	7,67	5. Tchaj-wan	115,7	8,30
6. Korejská republika	68,8	4,36	6. USA	102,0	7,31
7. Indie	40,9	2,59	7. Rusko	25,8	1,85
8. Tchaj-wan	29,7	1,88	8. Indie	20,8	1,49
9. Rusko	29,6	1,88	9. Hongkong	12,3	0,88

Pozn.: Celková hodnota exportu Číny v roce 2010 činila 1577,9 mld. USD. Celková hodnota importu Číny v roce 2010 činila 1394,8 mld. USD.

Pramen: Teritoriální informace: Čína, údaje dle čínských celních statistik; vlastní výpočty autorky, zaokrouhleno →

¹³ Bilaterální dohody s Hongkongem, Macaem, Chile, Pákistánem, Novým Zélandem a Singapurem.

¹⁴ Dříve tzv. Bangkotská dohoda, podepsaná v roce 1975. Členy jsou Bangladěš, Čína, Indie, Korejská republika, Laos a Srí Lanka. Jedná se o preferenční celní dohodu s cílem podpory intraregionálního obchodu. Viz *The Asia-Pacific Trade Agreement*.

¹⁵ Členy ASEAN jsou Brunej, Kambodža, Indonésie, Laos, Malajsie, Myanmar, Filipíny, Singapur, Thajsko a Vietnam. Významná jsou fóra ASEAN + 1 (ASEAN + Čína — zóna volného obchodu od roku 2010) a ASEAN + 3 (ASEAN + Čína, Japonsko a Korejská republika — koordinátor vzájemné kooperace).

→ (7,2% vývozu zemí EU-27) je tento význam relativně slabší.

Tabulka 13 ukazuje podíly Číny v dovozech Japonska, EU-27 a ASEAN. V případě Japonska dosahuje Čína více než pětinového podílu v celkových japonských dovozech, v případě Evropské unie tvoří podíl Číny na dovozech EU-27 téměř pětinu a u zemí ASEAN představuje Čína více než desetiinu importů daného seskupení. Je tak zřejmé, že Čína má v importech Japonska a zemí EU-27 jako celku přibližně stejnou váhu, jakou dnes sama hraje v dovozech do USA, a podíl ASEAN je rovněž relativně významný, zejména při vědomí té skutečnosti, že od roku 2010 platí mezi Čínou a ASEAN zóna volného obchodu, a lze tudíž očekávat nárůst vzájemného obchodu.

Vysoké přebytky čínského běžného účtu znamenají vývozy kapitálu z Číny (viz výše). Tyto vývozy jsou dány převísem zdejších úspor nad inves-

ticemi, který hledá v USA (či jinde ve světě) své uplatnění. V případě Číny se jedná především o nízkou domácí poptávku, která ji nutí vyvážet zboží a převis úspor do USA, a stejně tak je problémem i nerozvinutost čínských a asijských finančních trhů obecně. Nízká domácí poptávka je dána vysokým sklonem k úsporám, který je zapříčiněn nutností spořit na penzi, vzdělání a nezaměstnanost a dalšími sociálními, demografickými apod. faktory. Finanční systém v Číně především nenabízí takovou škálu produktů jako trh americký a je vysoce rizikový oproti vkladům u bank. Bankovní systém pak trpí rovněž řadou problémů, především však žádá restrukturalizaci a depolitizaci, neboť čínské banky půjčují zejména podnikům vlastněným státem, corporate governance je slabá a akciový trh není efektivním zdrojem kapitálu pro soukromý sektor.¹⁶

Tabulka č. 12 » Teritoriální struktura exportů Japonska, EU-27 a ASEAN v roce 2009 (v %)

	Podíl na celkovém exportu Japonska		Podíl na celkovém exportu EU-27		Podíl na celkovém exportu ASEAN
Čína	18,9	USA	18,0	ASEAN	24,6
USA	16,4	Švýcarsko	7,9	EU-27	11,5
EU-27	12,5	Čína	7,2	Čína	10,1
Korejská rep.	8,1	Rusko	5,8	USA	10,1
Tchaj-wan	6,3	Turecko	3,9	Japonsko	9,6

Pramen: EU-27, Japan: Country Profiles; Top Ten ASEAN Trade Partner Countries/Regions, 2009

Tabulka č. 13 » Teritoriální struktura importů Japonska, EU-27 a ASEAN v roce 2009 (v %)

	Podíl na celkovém importu Japonska		Podíl na celkovém importu EU-27		Podíl na celkovém importu ASEAN
Čína	22,2	Čína	17,6	ASEAN	24,3
USA	11,0	USA	13,1	Čína	13,3
EU-27	10,7	Rusko	9,4	Japonsko	11,4
Austrálie	6,3	Švýcarsko	6,1	EU-27	10,8
Saúdská Arábie	5,3	Norsko	5,6	USA	9,3

Pramen: EU-27, Japan: Country Profiles; Top Ten ASEAN Trade Partner Countries/Regions, 2009

¹⁶ Rajam, R. G.: *Financial System Reform and Global Current Account Imbalances*.

4. Otázka ekonomické dominance

Spojené státy zaujímají stále významné postavení ve světovém exportu i importu, i když jasná dominance USA v exportu v posledních čtyřiceti letech o třetinu poklesla, ale podíl na světovém importu se pohybuje stále přibližně na stejné úrovni. V souvislosti s etablováním zemí BRIC (Brazílie, Rusko, Indie a Čína) se pak hovoří o Číně jako o zemi s předpokládaným nejvyšším HDP již v roce 2030,¹⁷

partner v Asii se pro Čínu jeví být Japonsko, ale současně je nutné si uvědomit, že samo Japonsko aspiruje na opětovné zařazení mezi velmoci, čímž by obnovilo své někdejší postavení, a rovněž že mezi Japonskem a Čínou panuje jistá řevnivost daná vzájemnými historickými konflikty (Stuchlíková, 2010, s. 103–104). V této souvislosti poukazuje Norrlof (2010, s. 195–196, 206) na tu skutečnost, že dokud nebude demokracie v Číně, bude Japonsko vždy dávat přednost dominanci USA ve

Jelikož exporty znamenají pro Čínu ekonomický růst, je čínská vláda ochotna stále nakupovat americké cenné papíry k jejich profinancování. Navíc nákupem amerických aktiv zabraňuje Čína zhodnocování své měny, jež by podkopávalo její postavení v exportu. Trvalé schodky běžného účtu USA a trvalé přebytky běžného účtu Číny vedou k nákupu amerických aktiv Čínou, a tudíž k plynutí kapitálu do USA.

s čímž by měl přirozeně korespondovat i její podíl na mezinárodním obchodě. V roce 2009 Čína již předstihla USA v podílu na světovém exportu a zaujala první místo na světě, v importu se ještě nachází na druhém místě za Spojenými státy. Čína je významným cílovým trhem především pro Japonsko a stejně tak je Čína významná jako vývozce do Japonska. Podobně je nejvýznamnějším vývozcem do EU-27 a pro země ASEAN jako celek. V tomto smyslu by mohly sehrát významnou roli snahy o větší regionální integraci v Asii, zejména pak skupení ASEAN + 1 mající formu zóny volného obchodu, jež funguje od roku 2010. Pokud by se podařilo Číně umístit její současné vývozy do USA (dnes téměř pětina jejího veškerého exportu) v asijských zemích, oslabila by se čínská závislost na americkém trhu. Jako významný obchodní

světě před potenciální dominancí Číny a totéž platí o zesílení regionálních integračních procesů v Asii ze strany Japonska.

V debatě o podílu na světovém obchodu jako atributu hegemonie nelze však zapomínat na společenství zemí EU-27. Evropská unie drží prvenství v podílu na světových exportech i importech a v exportech do Číny je relativně nejvýznamnější, v importech z Číny jen nepatrně zaostává za hlavním dovozním partnerem Číny – Japonskem. Z hlediska množství umisťované produkce je Evropská unie pro Čínu stejně zajímavá jako Spojené státy. V tomto smyslu by jistě upevnilo americkou hegemonii zesílení a prohloubení ekonomických vztahů s Evropskou unií,¹⁸ které by mohlo vytvořit významné spojení ve světě nastupující hegemonie zemí BRIC, zejména Číny. Zájmem EU →

¹⁷ Čínský HDP v roce 2030 je odhadován na 32 bil. USD, druhé místo by měly zaujímat USA s HDP ve výši 23 bil. USD. Viz EM Equity in Two Decades: A Changing Landscape, s. 10, zpracováno dle IMF, Goldman Sachs Global ECS Research estimates.

¹⁸ Roku 1995 byla přijata USA a EU tzv. Nová transatlantická agenda, s cílem podpořit světový mír a stabilitu, čelit globálním výzvám a přispět k rozvoji vzájemného obchodu a vzájemných integračních vazeb. Postupně k této agendě přistoupily otázky krizového managementu, boje proti terorismu, energie a energetické bezpečnosti, vědy, výzkumu a další. V první dekádě třetího tisíciletí byly ustaveny Energetická rada EU-USA a Transatlantická ekonomická rada s cílem projednávání otázek investic, obchodu, zlepšování podmínek vzájemných vztahů a vytváření inovativního prostředí pro ekonomické subjekty. Viz The European Union and the United States: A Long-Standing Partnership.

→ v současnosti je a do budoucna – kromě prohloubení transatlantických vazeb – též bude příměť Čínu k otevření svého trhu a odstranění diskriminačních obchodních praktik vůči evropským výrobkům, neboť ekonomiky EU a Číny nejsou téměř vůbec propojené, na rozdíl od vztahů USA a Číny.¹⁹ V tomto smyslu by mohla Čína eventuálně využít možnost přesměrování svých exportů z amerického trhu nejen na trhy asijské, ale i evropské, což by oslabilo čínskou závislost na trhu americkém a umožnilo snížit Číně negociační váhu USA.

V souvislosti s existencí čínských přebytků a amerických deficitů na běžném účtu je zmiňována role měnového kurzu CNY/USD. Kvůli podhodnocení čínského jüanu jsou mezi USA a Čínou relativně napjaté vztahy, neboť měnovému kurzu je přikládán velký význam právě v otázce zmiňovaných nerovnováh a USA tlačí na revaluaci čínské měny. Je otázka k diskusi, jakým způsobem by se případně přesměrování čínsko-amerických obchodních vztahů na jiné destinace a země původu odrazilo v hodnotě amerického dolaru, resp. čínského jüanu. Při těchto úvahách hraje rozhodující roli skutečnost, že americký dolar hraje v současném světě roli klíčové světové měny, což nachází svůj odraz v řadě skutečností. Jednoznačným faktem je skutečnost, že v amerických dolarech je stále držena přibližně třetina světových devizových rezerv a dolar je nejžádanější světovou měnou. To plyne z americké dominance v současném světě, ze stability, bezpečnosti a kvality investičního prostředí USA a dalších faktorů. Deficity na běžném účtu USA jsou doprovázeny přílivy kapitálu, a tudíž kterýkoliv substitut USA pro Čínu – EU, či země ASEAN, Japonsko apod. – by současně musel být schopen vyvážit svá aktiva. V tomto smyslu zatím zůstávají americká aktiva relativně bezkonkurenční, podíl světových devizových rezerv v EUR dosahuje pouze 15 %. Asijské země vzhledem k nerovnováhami kapitálových trhů používají

USD pro obchodní i finanční účely, což je staví do zmiňovaného dilematu ztráty konkurenceschopnosti při repatriaci dolarových pohledávek a silné domácí měně a nařčení z manipulace s měnovým kurzem při držbě amerických cenných papírů (Norrlof, 2010, s. 145–146). Přesun obchodních a finančních toků do Evropy by vedl k růstu váhy EUR, avšak otázkou je, zda by Evropská unie byla schopna vstřebávat takové množství kapitálu.

V neposlední řadě je třeba připomenout i otázku tzv. Triffinova dilematu, které v 60. letech formuloval Robert Triffin.²⁰ Podle něj země, která disponuje hlavní světovou rezervní měnou, je předurčena mít deficit běžného účtu. Dominantní země zásobuje svět vysoce kvalitními cennými papíry a stává se stále více zadluženou, což trvá do té doby, dokud jsou tyto cenné papíry považovány za bezrizikové a dokud věřitelé tyto cenné papíry neodmítají. Než však dojde k tomuto stavu, má dominantní země privilegium větší spotřeby než výroby a ostatní země profitují z poskytované likvidity, která umožňuje zvýšit mezinárodní obchod.²¹

Pohled na situaci USA v současném světě, zejména na jejich hrozivě narůstající zadluženost (viz tabulka 14), je jednoznačným potvrzením tohoto problému a dává otázník všem diskusím okolo problémů s globálními nerovnovahami (existence „zemí s přebytky“ a „zemí s deficitem“), zda je vůbec možné tyto nerovnováhy ve světě postaveném na jedné klíčové měně řešit. I kdyby se tedy dominance hypoteticky přesunula na jiné země, potažmo diskutovanou Čínu, jakmile by se její měna ocitla v roli hlavní světové měny, docházelo by zřejmě ke stejným problémům, jakými trpí současný svět. Atributem dominance, jak bylo řečeno, je být relativně nejvýznamnějším světovým dovozcem. To Spojené státy skutečně jsou, pomineme-li země EU-27 jako celek. Tento schodek je dle Triffinova dilematu pro USA nevyhnutelný a současně znamená přílivy kapitálu do země. Je tak přiroze-

¹⁹ Evropská unie a svět. [online] [cit. 2011-05-30]. Dostupné na <http://www.euroskop.cz/8915/sekce/evropska-unie-a-svet/>.

²⁰ Robert Triffin byl Belgičan, profesor na univerzitě v Yale v USA.

²¹ Triffin Dilemma. [online] [cit. 2011-05-30]. Dostupné na <http://lexicon.ft.com/Term?term=Triffin-dilemma>.

ně otázkou, nakolik je na vině současného stavu trvalého schodku běžného účtu USA pouze osočovaný měnový kurz CNY/USD a nakolik za ním stojí poněkud fundamentálnější faktory, jako jsou úspory a investice v USA a v Číně, resp. faktory s úsporami a investicemi související (vnitřní monetární a fiskální politiky, sociální systémy, úroveň spotřeby atd.).

5. Shrnutí

V současném světě dosud stále panuje hegemonie USA, ať již je diskutováno její slábnutí, či nikoli. S hegemonií libovolné země v historii vždy byla a stále je spjata řada atributů, z nichž jsme diskutovali otázku dominance USA v mezinárodním obchodě, resp. ve světových dovozech. Čínsko-americké obchodní vztahy, resp. přebytky Číny a schodky USA na běžném účtu jsou v současnosti často diskutovaným problémem. Podhodnocený měnový kurz CNY/USD je pouze jedním z faktorů tohoto stavu. USA nesou důsledky své dominantní pozice v současném světě se všemi pozitivními i negativními projevy. Vysoké dovozy jsou znakem vysoké spotřeby, a tudíž absorpce dovozů. Stejně tak však role USD jako dominantní světové rezervní měny vede k poptávce po amerických aktivech a přílivu kapitálu do USA. Tyto přílivy jsou značné, byť úroková míra v USA je relativně nižší, což je dáno nízkou rizikovou prémie právě v důsledku dominantního postavení USA ve světě. Současné s tím však dochází k zadlužování americké ekonomiky. Role dominantní země dává USA rovněž možnost používat cíleně silný i slabý dolar, aniž by sklízely negativa jednoho či druhého.

Čína je co do budoucího ekonomického potenciálu označována za budoucí ekonomickou velmoc. V tomto smyslu se přirozeně bude zvyšovat její podíl na světovém obchodu ve vývozu i dovozu. Nepočítáme-li společenství EU-27, lze již od roku 2009 pokládat Čínu za největšího světového exportéra. Ve světových dovozech zatím Čína stále ještě relativně zaostává za USA. Slabý jüan bude exportní expanzi nadále podporovat a bude přiro-

Tabulka č. 14 » Celkový hrubý dluh vlády USA (v % HDP)

Rok	Hrubý dluh vlády USA
1995	70,6
1996	69,8
1997	67,3
1998	64,1
1999	60,4
2000	54,4
2001	54,4
2002	56,7
2003	60,1
2004	61,1
2005	61,3
2006	60,8
2007	61,8
2008	70,4
2009	83,0
2010	89,6
2011	94,8

Pramen: Government Debt, [online] [cit. 2011-06-24], dostupné na <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/fulltext/3010061ec074.pdf?expires=1308913067&id=id&ccname=freeContent&checksum=02BA1F7C347E056FC0420B0F366ABC25>; OECD Economic Surveys: United States 2010

zeně napomáhat ekonomickému růstu a zaměstnanosti v zemi. V tomto smyslu by důležitost amerického trhu pro Čínu poněkud oslabil reorientace čínských exportů na asijské trhy, jak naznačují některé projevené integrační snahy Číny v tomto regionu. Stejně tak je rezervoárem umisťování čínské produkce zatím slabá domácí poptávka. Pokud by se podařilo ji oživit, pak by ani případné posílení jüanu, a tudíž oslabení čínské konkurenceschopnosti, nebylo tak bolestné. Diskutovaná otázka čínských vývozu a dovozů je však pouze jednou stránkou problému. Druhou je pak otázka převisu úspor nad investicemi, který z řady důvodů v Číně panu-

→ je a který vede k umístování kapitálu do USA, kde se nabízejí investiční příležitosti. Významným problémem je pro čínskou ekonomiku nedokonalý finanční trh a bankovní systém.

Pokud je Čína do budoucna označována – spolu s ostatními zeměmi BRIC – za potenciální světovou velmoc, je zřejmé, že cesta k tomu bude ještě velmi zdoluhavá a samotná váha v mezinárodním obchodě nebude stačit. Naznačené problémy uvnitř čínské ekonomiky jsou zásadního charakteru. Růst ekonomického potenciálu země a řešení vnitřních fundamentálních problémů v podobě podpory domácí poptávky, řešení problémů ban-

kovního sektoru, rozvoje kapitálového trhu apod. přinesou změnu i v současných obchodních a finančních nerovnováhách mezi USA a Čínou a vzhledem k významu čínské ekonomiky pro svět i v celém světě. USA však zatím mohou využívat přínosy ze své světové dominance. Poměrně zásadní je v tomto smyslu pro Spojené státy role amerického dolaru jako klíčové světové rezervní měny. Ovlivňovat světový vývoj pro sebe žádoucím směrem mohou Spojené státy též na půdě nejvýznamnějších mezinárodních institucí, jako jsou Mezinárodní měnový fond, Světová obchodní organizace či Světová banka.

Je třeba připomenout i otázku tzv. Triffinova dilematu, které v 60. letech formuloval Robert Triffin. Podle něj země, která disponuje hlavní světovou rezervní měnou, je předurčena mít deficit běžného účtu. Dominantní země zadržuje svět vysoce kvalitními cennými papíry a stává se stále více zadluženou, což trvá do té doby, dokud jsou tyto cenné papíry považovány za bezrizikové a dokud věřitelé tyto cenné papíry neodmítají.

LITERATURA A PRAMENY

1. Cihelková, E. a kol. (2010): *Regionalismus a multilateralismus: základy nového světového obchodního řádu?* Praha : C. H. Beck, ISBN 978-80-7400-196-3
2. Dooley, M. P., Folkers-Landau, D., Garber, P. (2003): *An Essay on the Revived Bretton Woods System.* [online] [cit. 2011-04-26]. Dostupné na <http://www.nber.org/papers/w9971.pdf>
3. *EM Equity in Two Decades: A Changing Landscape.* [online] [cit. 2011-03-26]. Dostupné na http://www.dasinvestment.com/fileadmin/images/pictures/0809_Global_Econ_Paper_No__204_Final.pdf
4. *EU-27, Japan: Country Profiles.* [online] [cit. 2011-05-28]. Dostupné na <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=E27,JP>
5. *Evropská unie a svět.* [online] [cit. 2011-05-30]. Dostupné na <http://www.euroskop.cz/8915/sekce/evropska-unie-a-svet/>
6. IMF: *World Economic Outlook.* [online] [cit. 2011-04-27]. Dostupné na <http://world-economic-outlook.findthebest.com/>
7. *International Trade Administration.* [online] [cit. 2011-04-17]. Dostupné na <http://tse.export.gov/TSE/TSEHome.aspx>
8. Norrlof, C. (2010): *America's Global Advantage.* Cambridge : Cambridge University Press
9. *OECD Economic Surveys: United States 2010.* [online] [cit. 2011-06-24]. Dostupné na <http://www.oecd-ilibrary.org.ezproxy.vse.cz/docserver/download/fulltext/1010151ec005.pdf?expires=1308912395&id=id&accname=ocid195691&checksum=254164096A6BFA3DF20D9CCC5C831EF0>

10. *OECD Factbook*. [online] [cit. 2011-04-18]. Dostupné na http://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-factbook_18147364
11. Pilbeam, K. (2006): *International Finance*. Basingstoke : Palgrave Macmillan, ISBN 978-1-4039-4837-3
12. Rajam, R. G.: *Financial System Reform and Global Current Account Imbalances*. [online] [cit. 2011-05-28]. Dostupné na <http://www.imf.org/external/np/speeches/2006/010806.htm>
13. Schwartz, H. M. (2000): *States versus Markets: The Emergence of a Global Economy*. Basingstoke : Palgrave Macmillan, ISBN 0-333-80263-2
14. Stuchlíková, Z. (2010): *Hospodářská politika Číny a její přístup k multilateralismu a regionalismu*. In: Cihelková, E. a kol.: *Regionalismus a multilateralismus: základy nového světového obchodního řádu?* Praha : C. H. Beck, ISBN 978-80-7400-196-3, s. 106-116
15. *Teritoriální informace: Čína*. [online] [cit. 2011-04-21]. Dostupné na <http://www.businessinfo.cz/cz/sti/cina-zahranicni-obchod-zeme/6/1000539/>
16. *The Asia-Pacific Trade Agreement*. [online] [cit. 2011-05-11]. Dostupné na <http://www.unescap.org/tid/apta.asp>
17. *The European Union and the United States: A Long-Standing Partnership*. [online] [cit. 2011-05-30]. Dostupné na <http://www.eurunion.org/eu/images/stories/eufocus-eu-usrels-dec-2010.pdf>
18. Tomský, A. (2010): *Dluhy – americký exportní artikl*. [online] [cit. 2011-04-26]. Dostupné na <http://zpravy.e15.cz/nazory/komentare/dluhy-americky-exportni-artikl>
19. *Top Ten ASEAN Trade Partner Countries/Regions, 2009*. [online] [cit. 2011-05-24]. Dostupné na <http://www.asean.org/stat/Table20.pdf>
20. *Triffin Dilemma*. [online] [cit. 2011-05-30]. Dostupné na <http://lexicon.ft.com/Term?term=Triffin-dilemma>
21. *United States*. [online] [cit. 2011-06-24]. Dostupné na <http://www.oecd-ilibrary.org.ezproxy.vse.cz/docserver/download/fulltext/1211011ec004.pdf?expires=1308911265&id=id&accname=ocid195691&checksum=F88AF210FDAA62E8082BB7FB9E5FD28F>
22. *Vývoj měnového kurzu USD/CNY*. [online] [cit. 2011-03-27]. Dostupné na <http://www.kurzy-men.biz/graf-vyvoj-kurzu-15-let-dolar-usd-renminbi-cny>
23. *Vývoj měnového kurzu USD/EUR*. [online] [cit. 2011-03-27]. Dostupné na <http://www.kurzy-men.biz/graf-vyvoj-kurzu-15-let-dolar-usd-euro-eur>
24. *Vývoj měnového kurzu USD/GBP*. [online] [cit. 2011-03-27]. Dostupné na <http://www.kurzy-men.biz/graf-vyvoj-kurzu-15-let-dolar-usd-libra-gbp>
25. *Vývoj měnového kurzu USD/JPY*. [online] [cit. 2011-03-27]. Dostupné na <http://www.kurzy-men.biz/graf-vyvoj-kurzu-15-let-dolar-usd-jen-jpy>
26. Waisová, Š. (2008): *Mezinárodní organizace a režimy*. Plzeň : Aleš Čeněk, ISBN 978-80-7380-109-0
27. WTO: *International Trade Statistics*. [online] [cit. 2011-03-26]. Dostupné na http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2010_e/its10_world_trade_dev_e.pdf
28. WTO: *Time Series on International Trade*. [online] [cit. 2011-04-17]. Dostupné na <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDStatProgramSeries.aspx?Language=E>

KLÍČOVÁ SLOVA

USA, Čína, hegemonie, globální nerovnováha, mezinárodní obchod, Triffinovo dilema, úspory, investice, světová měna



→ **ABSTRACT**

The article deals with problems of trade connections between the USA and China under the context of the world economic hegemony. It refers to the significance of both countries in international trade and in their mutual trade and it pays attention to its development in time and in relations to other countries. Taking part in international trade is given in a broader context especially with capital exports and imports by these countries, or asset exports and imports. The role of the American dollar and exchange rate CNY/USD are discussed, such as possible future perspectives.

KEYWORDS

USA, China, hegemony, global imbalance, international trade, Triffin dilemma, savings, investments, world currency

JEL CLASSIFICATION

F02, F50, F55

×

The causes of the current crisis and possible sources of recovery

► Ing. Ilona Švihlíková, Ph.D. » Vysoká škola mezinárodních a veřejných vztahů Praha

- * Crisis always invokes many questions. First, we should be aware of the fact that crisis is a demonstration of a turning point. It reflects a situation when there are such turbulences in the system that the system cannot stabilize itself and the crisis bursts out with all impacts.

Second, it may be difficult to state when the crisis is over. Crisis is a demonstration that it is impossible to continue in the same way that led to it. Therefore, the crisis and its solution assume substantial changes in the system. Only if these are successful, e.g. stabilize the system and remove previous causes of the crisis, then we may suppose it is over.

Regarding this paper, it is crucial to answer fundamental question: what are the real causes of this crisis? Only if we know this, we may proceed further to the question if these causes were eliminated and therefore the system is being stabilized.

I will present here some hypothesis that may seem controversial, especially considering the so-called economic mainstream. First, the crisis officially marked by September 2008, is not a global crisis, but mainly a crisis of the Western world. Countries grouped in BRIC, or BRICS have been affected but their opportunities for a sustainable recovery are very different from the countries of the West. Second, global imbalances and growing inequalities present the main cause of the crisis, but their roots are to be found in the 1970s.

The methodology of this paper is the system

theory as it is able to catch the dynamics of the global economy, its non-linear nature as well as perceive qualitative changes.

1. *The real causes of the current crisis*

There have been many various, often contradictory explanation of the causes of the current crisis. Neoliberal approaches assume that the main cause of the crisis was too much involvement of the state, or incorrect intervention FED into the financial system, e.g. in the interest rate policy.

Anti-regulations approaches include also opinions that crisis is a natural thing in the capitalist system, accompanied by the process of creative destruction described by Schumpeter. In this view, crisis is something necessary and even beneficial for the system, because it sweeps away ineffective businesses and prepares ground for new innovations that change the business environment and so the whole economic system.

However, none of these approaches gained much reflection on international level, or in practical policy. Rather, the first (as shortly described later) steps included application of Keynesian policy and refusal of the till that time predominant neoliberal policy (although sometimes only on the rhetoric level and only till the current debt crisis).

If we leave aside the assumption of the institutional failure (government, FED) and the natural origin of the crisis, viewed as beneficial though

→

- and therefore not requiring government interventions, there have been two main opinions of the cause: the nature of the financial sector, and deeper causes – global imbalances and inequalities.

The opinion that the main cause is the financial sphere is quite understandable as the crisis in deed showed itself first in this sector before spreading through different channels (e.g. the credit-crunch) to the real economy sphere. The supporters of this view claim that the financial sector overgrew the real economy, which may be documented on the volume of derivative trade. These build only a fraction of the financial sphere as a whole, but still their notional value is much higher than the world GDP (see BIS).¹ Politicians, especially in 2008–2009 also criticized greedy bankers paying themselves bonuses according to quarter year results. Highly negatively perceived was the abolishment of the Glass-Steagall Act,² which further deregulated the financial sector. The FED policy is blamed for unwise and abrupt changes in monetary policy and incorrect appraisal of the so-called financial innovations (e.g. CDO³).

However, this opinion neglects at least two important facts. First, it is rather descriptive – it describes current problems, but it does not ask the question when and why the dominance of the financial sphere over the real economy started.

Second, when criticizing only this crisis and its, reportedly, financial roots, it may look as if the global economy “before”, so before the crisis, was in good condition. But nothing is less true. Having a look only at a short period of last 15 years, we can observe an immense frequency of crisis (currency or financial ones) or burst of bubbles. These are clear symptoms that the economic system had been signaling serious malfunctions before the current crisis, which sometimes called the Great

recession. Many currency crises that sometimes developed into financial and real economy crises occurred: in Mexico, south-east Asia, Russia, Brazil and Argentina. Further there was a burst of bubble in Japan that contributed to two lost Japanese decades of deflation trap. Burst of American bubble of dot.com prompted FED to start its policy of extreme low interest rates. Therefore, it is necessary to see that the system had not been stabilized before this Great Recession, but more attention is paid to this crisis as it erupted in the centre of the global economy – in the United States.

From a political view, the financial sector is quite an easy rhetoric target and the “solutions” thus include mostly different types of regulation of the most important actors.

- Regulation of the main speculative actors, such as hedge and private equity funds (mostly concentrated in the US and Great Britain).
- Derivative market regulation, the biggest attention is paid to the commodity derivative market.
- Careful evaluation of so-called financial innovations. Ironically before the current crisis, FED was praising American financial innovations that were supposed to show its advance in this sector.⁴
- Introduction of Tobin tax, or a financial transaction tax that should limit speculative flows that can lead to exchange rate misalignment. The previous IMF emphasis on full capital account liberalization is being revised, as the south-east Asian crisis showed well that most countries cannot cope with fast speculative inflows and outflows.
- Rating agencies regulation, an issue that is more topical than ever regarding the debt crisis. Rating agencies are in this context similar to au-

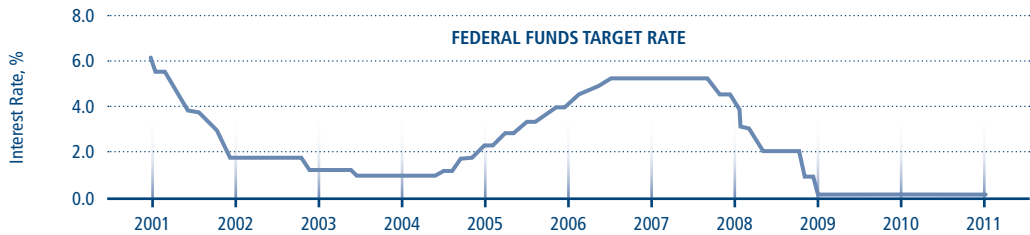
¹ *Statistics of amounts outstanding of OTC derivatives, December 2010, notional amount 601,048 billion of dollars. The largest part are interest rate contracts. <http://www.bis.org/statistics/otcder/dt1920a.pdf>. Note: The world GDP in 2010 was about 63,000 billion USD.*

² *Enacted in 1933 as a reaction to the Great Depression, the Act separated investment banking from depository operations.*

³ *Collateralized debt obligation, a type of asset-backed security. Mostly valued on mark-to-market basis.*

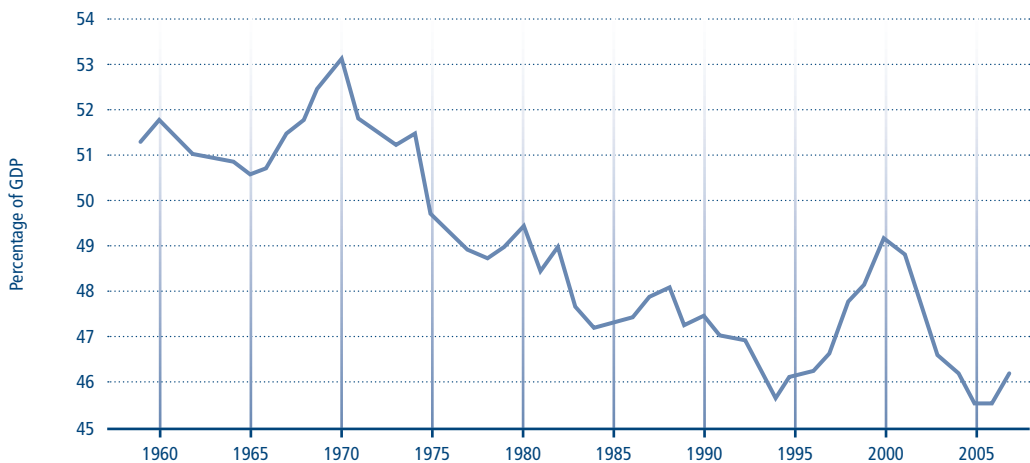
⁴ *See here: FRBSF: Economic letter, what's behind the low U.S. personal saving rate? 29. 3. 2002.*

Figure 1 » FED funds rates



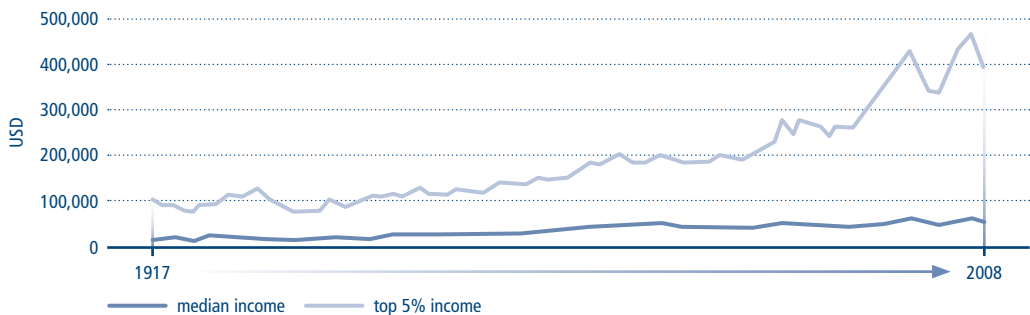
Source: <http://www.moneycafe.com/library/fedfundsrate.htm>

Figure 2 » Wage and salary disbursements as a percentage of GDP



Source: Foster, J. B., Magdoff, F.: Financial implosion and stagnation. Monthly Review, 2008, December Issue

Figure 3 » The income development of household in the US



Source: CNN: How the middleclass became underclass. http://money.cnn.com/2011/02/16/news/economy/middle_class/index.htm?iid=MPM



The same absurdity regards the US, still claimed to be the most developed country and at the same time the biggest world debtor. Persistent American current account deficits show the importance of the American dollar for US economy. It is hard to imagine that other country than the US with its main reserve currency could have such huge deficits for such a long time. These deficits further demonstrate the structural weakness of American economy. Nevertheless, it should not be forgotten that precisely these deficits remain an important growth momentum for the global economy, especially for countries that concentrate on export-led growth. The United States have ceased to play the role of global engine, but are important as the main consumers (and importer) — and thus also debtor.

ding companies as by the Enron case, the same case of moral hazard.

- Deeper thoughts contain also tax haven regulations (chancellor Merkel) and a complex and profound change in the international monetary system, including reform of the IMF or alternative to the dominant position of American dollar.

When summarizing these proposals, we may see that they have reformistic nature and all in all assume that the global economic system is in quite a good condition, but that it needs a well functioning financial sector that will be smaller than the real economy. This approach does not deal much with the reasons, why the financial sector grew so enormously in the last decades. It is presumed that a combination of economic-political instruments can “put matters right” again. Later, by G20 summits and the current policy we may have a look at the practical economic policy to evaluate if this presumption is correct or not.

The second approach goes deeper and further into the past. There are more radical views, well

expressed by one of the few economists that had not been surprised the by crisis — John Bellamy Foster and Fred Magdoff.⁵ An interesting analysis that concentrated on changes in the real economy can be also found in the so-called Stiglitz Report.⁶ According to these opinions, there are basically two main causes of the crisis:

- Various imbalances. In contrast to the Great Depression the imbalances came up to the global level (global imbalances), then there are the imbalances between aggregate demand and supply, and between capital and labour.
- Immense growth in inequalities, be it among countries or within countries.

The application of labour saving technologies⁷ since the 1970s has profoundly changed the global economy. Precisely since 1970s we may observe the diverging power of strengthening capital and weakening labour. This development was accompanied by another major sectoral shift when the services became main economic sector, both as share on GDP and on employment.

⁵ Foster, J. B., Magdoff, F.: *Velká finanční krize: příčiny a následky*. Grimmus, Všeň, 2009.

⁶ UN: *Report of the Commission of Experts of the President of the United Nations General Assembly on Reforms of the International Monetary and Financial System*.

⁷ *Labour saving technologies logically lead to labour saving growth. We can observe this fact in the weakening link between the GDP growth and formation of new jobs, as ILO states. In this context, the term “jobless” recovery should be mentioned. For a 1% of growth, there is only 0.3% growth of new jobs, the tendency declining.*

The growing imbalance of capital and labour led to changes on many different levels:

- The retreat of the Keynesian paradigm (and later, with some delay, of the welfare state concept) and the taking-up of a new ideology approach – neoliberalism that became the dominant ideology of globalization. Due to the Washington Consensus this ideology was later “spread” to the whole world.
- The above mentioned sectoral change to services.
- Stagnation, or rather real decline in wages of middle and low income classes. This trend intensified further in next decades and is

of course linked to enormous growth in inequality.⁸

- The decline in wage share – the share of wages on GDP. Here comes the most important factor to explain the current dominance of the financial sector.⁹

The decline in purchasing power, reflected in stagnations or decline in real wages by the majority of population had to demonstrated itself in the growing imbalance between the aggregate demand and aggregate supply.

The growing indebtedness of households therefore served as a compensation of the declining purchasing power. However, it is clear that such strat-

Table 1 » Domestic debt and GDP (in trillions of USD)

	GDP	Total debt	Debt by sector			
			Household	Financial firms	Non-financial business	Government (local, state & federal)
1970	1.0	1.5	0.5	0.1	0.5	0.4
1980	2.7	4.5	1.4	0.6	1.5	1.1
1990	5.8	13.5	3.6	2.6	3.7	3.5
2000	9.8	26.3	7.0	8.1	6.6	4.6
2007	13.8	47.7	13.8	16.0	10.6	7.3

The federal part of local, state, and federal debt includes only that portion held by the public. The total debt in 2007 when the federal debt held by federal agencies is added is \$51.5 trillion.

Source: Foster, J. B., Magdoff, F.: Financial implosion and stagnation. Monthly Review, 2008, December Issue

Table 2 » Employment in low-wage earning sector according to different forms, Germany, 1995 and 2006

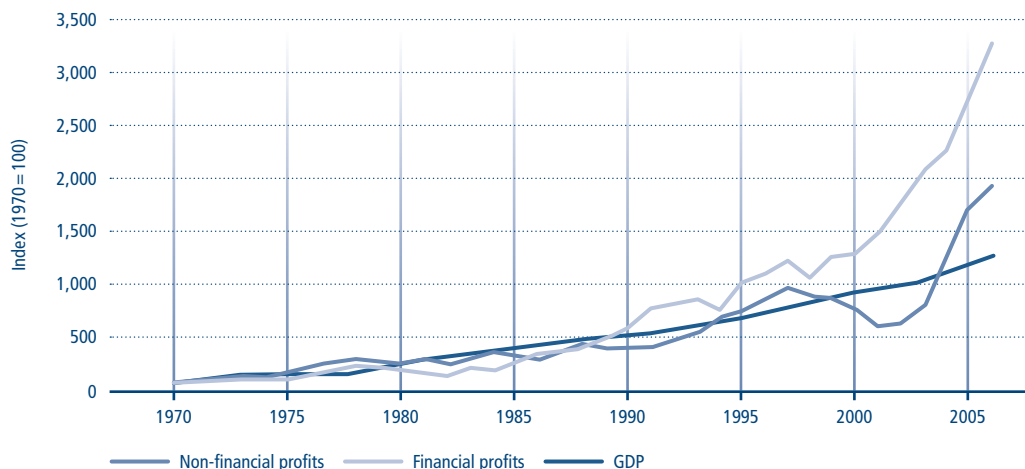
	Low wage-earning sector in the category, %, 1995	Low-wage earning sector in the category, %, 2006	Change in %, 1995–2006
Full time job	11.0	14.3	+12.6
Part time job	22.2	23.4	+24.5
Minijob	86.0	91.7	+181.2
Total	15.0	22.0	+43.3

Source: Institut von Arbeit und Qualifikation: Weitere Zunahme der Niedriglohnbeschäftigung. 2008

⁸ See e.g. Kristof, N. D.: Our Banana Republic. New York Times, 6. 11. 2010.

⁹ ILO states that the wage share reached its peak in the 1970s and has been declining ever faster since.

→ **Figure 4** » *Growth of financial and non-financial profits relative to GDP (1970 = 100)*



Source: Foster, J. B., Magdoff, F.: Financial implosion and stagnation. Monthly Review, 2008, December Issue

egy cannot be pursued endlessly. In the case of the US, one of the compensation factors was also the import of cheap, for example Chinese goods.

It is important to state that declining wages led to deep changes in the labour market. The phenomena of working poverty started to be spread also in developed countries, first in the US. Recently, we may observe this tendency very strongly in Germany. Working poverty in developed countries demonstrates a major turn, because it means that unemployment is not the only social problem and that those, who are “employed” may still be in a precarious social situation.

The highest level are the global imbalances, sometimes wrongly misinterpreted as a “parasite” relationship between China and the US. The first absurd factor in the current global economy is the fact that contradicts the capital theory. Developing countries provided developed countries with more than 3.7 trillion dollars in 2007 (and at a very low interest rate too).

The same absurdity regards the US, still claimed to be the most developed country and at the same time the biggest world debtor. Persistent American current account deficits show the importance of the American dollar for US economy. It is hard to imagine that other country than the US with its main reserve currency could have such huge deficits for such a long time. These deficits further demonstrate the structural weakness of American economy. Nevertheless, it should not be forgotten that precisely these deficits remain an important growth momentum for the global economy, especially for countries that concentrate on export-led growth. The United States have ceased to play the role of global engine, but are important as the main consumers (and importer) — and thus also debtor.¹⁰

Returning back to the crucial imbalance between capital and labour, it is logical that when the wage share declines, the profit share must increase. The free flow of this capital was supported

¹⁰ More to global imbalances: Švihlíková, I.: Globalizace a krize. Souvislosti a scénáře. Grimmus, Všeň, 2010, part Globální nerovnováha.

by the break-up of the Bretton-Wood system and later on by the whole IMF doctrine of Washington Consensus.¹¹ This capital begins searching for lucrative investment opportunities, however does not find them much in the real economy, but in the – sometimes virtual – financial sector. This capital is moving very fast and the other side of the coin are financial innovations, derivatives, but also currency and financial crisis and bubbles. Because of

2. G20 summits: brief summary

The G20 group was established in 1997,¹² but gained influence and importance after the outburst of the crisis in 2008. G20 is one of demonstrations of a shift in economic and political power from the West to the emerging world. With the current crisis it became obvious that the format of G7 or G8 was no longer appropriate.

On the one hand, the mostly hit countries (at that time, so beginning 2009) — Great Britain and the US — were in favour of broad macroeconomic action, on the other hand, countries like France and Germany put more emphasis on financial regulation. Both of these countries were worried about the increasing American budget deficit and especially Germany stressed the right timing for the exit strategy. There were economists, who were aware of the “bomb” of debt crisis.

the imbalance between aggregate demand and supply, the rate of profit is not attractive enough, with the exception of speculation.

The growing inequality is expressed mainly between the working class and the capitalists, between the productive sphere and the financial sphere. The inequality has various forms, ILO distinguishes between the flying top, where income of the richest class grows beyond all limits (Great Britain a typical example), collapsing bottom, when the poor are getting even poorer (combined with the phenomenon of the working poverty, Germany in recent ten years), or polarization combining both movements.

It is logical that such development has serious consequences not only in the economic, but also in the social and political sphere.

The first summit, as an immediate reaction to the crisis, took place in the US still under the presidency of George W. Bush. Although it was expected more from the summit, it showed a massive turn towards interventionist government policy. Statesmen also agreed that more regulation in the financial sphere was needed, together with deep reforms of international institution (IMF as always was not able to predict the crisis). The first summit did not show clear position towards causes of the crisis or coherent economic reaction.

The fact that the crisis struck in the US and that Western countries were badly hit strengthened the position of BRIC countries. Their Yekaterinburg summit early 2009 saw their call for a “multipolar” world, where the dominance of the world main international currency – the dollar – was questioned. The Russian idea of gold standard did not

→

¹¹ Policy prescriptions created by IMF, World Bank and the US Treasury department. These prescriptions contained the essence of neoliberal policies, such as privatization of state enterprises, deregulation, lowering corporate taxes, fiscal policy discipline, trade liberalization etc.

¹² Comprising Argentina, Australia, Brazil, Canada, China, France, Germany, India, Indonesia, Italy, Japan, Mexico, Russia, Saudi Arabia, South Africa, South Korea, Turkey, Great Britain, USA and EU representative. These countries represent 85% of the world GDP.

→ get much response from the rest of the world. On the other hand, the now-famous article by Chinese Bank governor Zhou that put in front of the world-wide reaching reform not only the reform of the IMF but of the whole monetary system, came as an important moment. Zhou named clearly the failures of the dollar-based system and suggested that the Keynesian approach back in the 1940s would have been more farsighted.¹³ The BRIC countries also stated that they did not have the ambition to “rule the world”, however they stated clearly that the period of unquestioned dominance of the Western powers is over.

The following G20 London summit continued in the agenda set roughly by the Washington summit. Much emphasis was put on the coordinated effort for global recovery, global regulation rules of financial markets and reform of the IMF and the World Bank. The main worry was the credit crunch and decline in effective demand. Active governmental policy dominated, including bail outs of financial institutions, in some cases even nationalization.

Much liquidity was pumped into the financial markets to prevent the feared credit crunch,¹⁴ some countries (US, Great Britain) even resorted to the policy of quantitative easing (QE), following the Japanese experience.

The regulation purposes consisted not only of special registers for hedge funds, but also limits to the use of leverage (being quite extreme in the commodity markets, especially oil when it reached at times 1:16). However, despite this summit now being regarded as quite successful and the position more or less united, the first signs of disputes emerged and further continued to a large disagreement in the G20 group.

On the one hand, the mostly hit countries (at that time, so beginning 2009) – Great Britain and the US – were in favour of broad macroeconomic

action, on the other hand, countries like France and Germany put more emphasis on financial regulation. Both of these countries were worried about the increasing American budget deficit and especially Germany stressed the right timing for the exit strategy. There were economists, who were aware of the “bomb” of debt crisis, as M. Wolf from Financial Times:

“Fiscal deficits are now generally far bigger in countries with structural current account deficits than in those with current account surpluses. This is because the latter can import a substantial part of the stimulus introduced by the former. The Organisation for Economic Co-operation and Development forecasts a jump in US public debt of almost 40 per cent of gross domestic product over three years. It is quite likely, therefore, that the next crisis will be triggered by what markets see as excessive fiscal debt in countries with large structural current account deficits, notably the US. If so, that could prove a critical moment for the international economic system.”¹⁵

The emergency situation led to a higher frequency of summits (twice a year), therefore the next summit took place in September 2009 in Pittsburgh. One year from the outburst of the crisis, the Pittsburgh summit offered opportunity to evaluate the strategies taken and look forward to further steps. The communiqué contains appraisal that in face of an emergency the measures taken were successful. It is interesting that again it was stated that the stimulation of the economy must persist to reach full balanced recovery (which has not happened till yet). This time concrete German and French pressure transformed itself into mention of “exit strategy” right in the communiqué. The summit dealt mainly with financial regulation measures. The measures included increase in international standards that should lead to the abolishment of high-risk operations, better regulation

¹³ Zhou Xiaochuan: *Reform the international monetary system*. 23. 3. 2009.

¹⁴ Credit crunch can refer to decline in availability of credit, or worsening of credit conditions, despite interest rate.

¹⁵ Wolf, M.: *What the G2 must discuss now the G20 is over*. Financial Times, 7. 4. 2009.

Table 3 » Development of crucial economic indicators (year-to-year change, in %)

Indicator	2008	2009	2010	2011
World GDP	2.8	-0.6	4.8	4.2
Developed world GDP	0.2	-3.2	2.7	2.2
Developing world GDP	8.0	2.2	7.1	6.4
World industrial production	5.0	2.0	4.1	5.1
OECD industrial production	-1.8	-11.7	7.0	3.0
Chinese industrial production	12.8	11.0	15.0	13.0
International trade	2.2	-12.9	16.0	8.0

Source: Sereghyová, J.: Proměny globální a evropské konjunkturní situace a role mladých ekonomik. *Scientia et Societas*, 2011, Vol. VII, No. 1, pp. 61–72

of derivative markets and also pressure for large global companies to carry the consequences of risks they take.

Highly controversial was the statement that it shall be the IMF that should observe the reform of the international financial policy. Indeed, in the previous decades the IMF did almost nothing else than putting pressure on full deregulation and liberalization of capital flows, the Asian crisis is a primer example of that. The summit was aware that such policy is not applicable unless the IMF really takes into account changes in the global economy – that means increase voting rights of emerging countries, especially China. At the same time it was clear that the US will not be willing to get rid of their de facto veto position and would press European countries to give away a part of their quota to hand these over to China or Brazil.

Mostly positively was viewed that the communiqué not only considered financial regulation but also deformed prices on the commodity markets. On the other hand, the limits to bank bonuses were not pushed through as Great Britain and the US, both strongly “dependent” on their financial industry were against it. Angela Merkel, the German Chancellor, was able to put forward her tax agenda – fiscal coordination in order to avoid destructive tax dumping as well as fight against the tax havens.

The Pittsburgh summit also paid some attention to a long-lasting problem of global imbalances. There are two different approaches regarding the global imbalances, represented by IMF and UNCTAD. UNCTAD follows more Keynesian path and stresses the solution of global imbalances must take into account both sides – the deficit as well the surplus countries. The surplus countries should boost domestic demand and not rely only on export-led growth. In this context, UNCTAD has been criticizing the wage deflation policy in Germany.

IMF on the other hand concentrates mainly on deficit countries and assumes that main problem is their low savings rate. However, there are not “easy recipes” how to increase the savings rate and support export. UNCTAD emphasizes also the economic structure (e.g. de-industrialization of the US) and the insufficiency of the exchange rate adjustment to deal with global imbalances.

The Greek crisis, or rather the debt crises in general, as they are not only limited to Greece, further deepened the differences in stances between the US and Germany. As time went by, the German position of not only the exit strategy, but more the fiscal consolidation gained predominance. The Western countries, because the emerging world got out of the crisis quite fast, found themselves in a trap – on one side the debt burden, on the other →

- the so-called fragile recovery that expresses nothing less than unsustainability of macroeconomic policy (limited by the debt burden) plus insufficient growth momentum.

The debt crises influenced not only eurozone, but the whole EU and thus also the global economy. It was quite surprising that it was the IMF that warned from insufficient recovery and high rates of unemployment.

"The labour market is in dire straits. The Great Recession has left behind a waste land of unemployment," said Dominique Strauss-Kahn, the IMF's chief, at an Oslo jobs summit with the International Labour Federation (ILO)... A joint IMF-ILO report said 30m jobs had been lost since the crisis, three quarters in richer economies. Global unemployment has reached 210m. "The Great Recession has left gaping wounds. High and long-lasting unemployment represents a risk to the stability of existing democracies," it said.

The study cited evidence that victims of recession in their early twenties suffer lifetime damage and lose faith in public institutions. A new twist is an apparent decline in the "employment intensity of growth" as rebounding output requires fewer extra workers. As such, it may be hard to re-absorb those laid off even if recovery gathers pace. The world must create 45m jobs a year for the next decade just to tread water. Olivier Blanchard, the IMF's chief economist, said the percentage of workers laid off for long stints has been rising with each downturn for decades but the figures have surged this time.

"Long-term unemployment is alarmingly high: in the US, half the unemployed have been out of work for over six months, something we have not seen since the Great Depression," he said...

Mr Blanchard called for extra monetary stimulus as the first line of defence if "downside risks to

growth materialize", but said authorities should not rule out another fiscal boost, despite debt worries. "If fiscal stimulus helps avoid structural unemployment, it may actually pay for itself," he said.

"Most advanced countries should not tighten fiscal policies before 2011: tightening sooner could undermine recovery," said the report, rebuking Britain's Coalition, Germany's austerity hawks, and US Republicans. "Under French socialist Strauss-Kahn, the IMF has assumed a Keynesian flavour."¹⁶

Although Strauss-Kahn is now having different worries than the long-term unemployment, there are serious facts in this short extract. First, Strauss-Kahn is aware of the fact that long-lasting unemployment is a serious problem and can demonstrate itself on the social and political level. It may sound as a banality, but regarding the past record of IMF actions, it is definitely a step forward. The next statement confirms the form of labour saving growth – the numbers of long term unemployment have been rising for decades. The most important is the set of priorities of IMF – the fiscal stimulus on the first place, the statement about undermining recovery is quite telling.

The G20 Toronto summit in 2010 showed fully differences that had been apparent in the previous summit but this time ended by a fiasco. The agenda did not seem very different from the previous summits: evaluate the impacts of financial reforms (or rather their beginnings), develop sustainable (!) economic momentum and discuss global bank tax.

However, the topic of Greek debt crisis (only Greek at that time) dominated and the US were left alone with their further plans for economic stimulation. The German Chancellor Merkel was able to put her own German agenda on the global level.¹⁷ It shall not be forgotten that German pushed

¹⁶ Evans-Pritchard, A.: IMF fears "social explosion" from world job crisis. 13. 9. 2010.

¹⁷ "This is more than I expected," Merkel said, referring to the agreement by the G20 states that the developed industrial nations would halve their budget deficits by 2013. From 2016 onwards, they will work toward reducing their debt levels. "Countries will then have balanced budgets, so they can look at reducing total debt," Merkel said. The dates happen to correspond exactly to Germany's own timetable for reducing its debts, as anchored in its constitution under the 2009 "debt brake" amendment. "The fact that this (timetable) has been accepted by the industrialized countries is a success," the chancellor commented. Half-hearted promises and mutual blame. G20 differences. Spiegel, 28. 6. 2010.

through a constitutional law of balanced budgets, although even the Financial Times called such constitutional law “an economic illiteracy”.

*“While the balanced budget law is economically illiterate, it is also universally popular. Average Germans do not primarily regard debt in terms of its economic meaning, but as a moral issue... This general level of debt-aversion is bizarre. Many ordinary Germans regard debt as morally objectionable, even if it is put to proper use. They see the financial crisis primarily as a moral crisis of Anglo-Saxon capitalism. The balanced budget constitutional law is therefore not about economics. It is a moral crusade, and it is the last thing, Germany, the eurozone and the world need right now.”*¹⁸

With the Toronto summit it came clear that Germany considers its economic policy superior to other countries, and what is worse, a model for others. Germany has been pursuing the strategy of wage deflation¹⁹ for the last decade. The strongest growth component has been net exports. Germany hardly considers that its strategy may be successful (to a certain extent) but cannot be applied globally. Every country simply cannot have trade surpluses. There must be at least one country that takes the “burden” of the deficit – this role has been played by the US for decades. Therefore, it was stressed above that the importance of the US for global economy was not a production capacity engine, but rather the biggest world consumer (and debtor and the same time).

Realistically viewed, both countries, Germany or the US pursue strategies that are not applicable to the rest of the world, and what is more, they are not sustainable even to themselves. No country is isolated in today’s global economy. Therefore, the economic policies of important countries (see the last summit results) should be

coordinated and evaluated as a complex, with impacts on domestic economic situation, but also on the global economy.

It is unfortunate that Germany does not seem to understand that its growth model (export-led growth) is crucially dependent on the development of the whole global economy.

The Seoul summit’s main topics were the currency wars, a term first used by the Brazilian finance minister. The currency wars react to “competitive devaluations” (done e.g. by QE2) and are another variant of the beggar-thy-neighbour policy. The currency wars directly reflected the situation of the previous summit when states were practically forced to stop stimulating the economy (except for the US) because of the fiscal consolidation priority and therefore try to stimulate grow only by one way – net exports. Because protectionist measures such as tariffs are harder to use, as most countries are members of WTO, they resorted to exchange rate manipulations to boost their exports.²⁰

China has been criticized for its investment-export growth based (as said) on undervalued yuan. However, it shall be considered that China is in a fundamentally different position (catching-up phase) than developed countries that should possess a large market with enough purchasing power. China reacted that it was totally wrong for the United States to blame its own economic problems on the Chinese currency. A spokesman for the Commerce Ministry, Yao Jian, said the trade imbalance between the two countries was largely a result of their different investment and commercial structures. He pointed out that a large proportion of profits made from exports to the US actually go to American companies.²¹

Another controversial topic of the Seoul summit regarding the exchange rate, was the American →

¹⁸ Münchau, W.: *Germany weaves a deficit hair-shirt for us all*. *Financial Times*, 21. 6. 2009.

¹⁹ *Wage share in Germany decreased from 71.4% (period of 1980–1985) to 66.2% in 2008–2009. The German wages decreased by 4.5% between 2000–2009. ILO: Global Wage Report 2010/11.*

²⁰ Wolf, M.: *Currencies clash in new age of beggar-my-neighbour*. *Financial Times*, 28. 9. 2010; *IMF Chief warns against “currency wars”*. 8. 10. 2010.

²¹ *China tells US: Stop blaming its own economic problems on yuan*. 16. 10. 2010.

→ decision to go for a second round of QE.²² This step caused much dispute between the US and China and Germany. China feared that this step would weaken American dollar and thus further devalue its already not very profit-bringing extremely large foreign exchange reserves. The US, on the other hand, argued that the well being of the American economy is still crucial for a broad world recovery and that QE would in the first line bring these effects. The trust in American economy was, for these arguments, the main factor for the trust in American dollar.

Germany reacted rejectingly on American efforts to use QE, too. As the German Minister of Finance, W. Schäuble put it: *“It doesn’t add up when the Americans accuse the Chinese of currency manipulation and then, with the help of their central bank’s printing presses, artificially lower the value of the dollar.”* He also refused criticism (partly by France) of German surpluses and showed once more that German government views the German model as an example for others. *“Germany’s exporting success is based on the increased competitiveness of our companies, not on some sort of currency sleight-of-hand. The American growth model, by comparison, is stuck in a deep crisis,”* he said. *“The USA lived off credit for too long, inflated its financial sector massively and neglected its industrial base. There are many reasons for America’s problems – German export surpluses aren’t one of them.”*²³

Although the Seoul summit brought only limited success regarding currency wars, an agreement

was reached on guidelines setting limits for current account surpluses and deficits. G20 countries also agreed on lowering the frequency of summit to one a year, the 2011 led by France.

In April 2011, G20 finance ministers continued to work on the “warning system” suggested at the Seoul summit. This warning system shall take into account the global economy as a whole (thus overcoming serious problems in international economy as a science that up to today does not consider fully spill-over effects and therefore is not able to view the global economy as a complex system). Although this can be viewed positively, the balanced Keynesian approach was, presumably under German pressure, abandoned and special attention will be given to countries with budget and external deficits.²⁴

Seven countries will be observed especially, and namely those, which are the most important for the development of global economic. These are of course the so-called G2 countries, China and the US, together with Germany, France, Great Britain, Japan and India.

The systemic warning caused for critique by China, as China fears that the West could push China into the same trap as Japan in the case of the Plaza agreement.²⁵ The Plaza agreement led to yen appreciation and combined with factors like accomplishment of the Japanese “catching-up” phase since the World War II, Japan got into two lost decades. Although there is now a list of “signals”, differences over the true nature of global imbalances prevail.

²² Unconventional monetary policy used in situation when interest are zero (or close to zero), but they are ineffective. Central bank creates electronically new money and purchases diverse financial assets. Japan, caught in deflation trap, was the first country to use QE. The second round of QE regards the US, where FED bought 600 billion dollars worth Treasury securities. There are large disputes on how the QE2 has been successful, however the effect on real economy was probably quite low, with the exception of weakening dollar and supporting exports.

²³ However, he forgot to mention the German wage deflation policy. Germany criticizes Fed move. Wall Street Journal online, 8. 11. 2010.

²⁴ And private savings, although we frankly speaking do not know precisely what factors influence the rate. Therefore attempts to change (e.g. to increase the savings rate in the US failed repeatedly). I would suggest monitoring the disposable income of households as a better indicator.

²⁵ The Plaza agreement was supposed to solve the American problem of twin deficits. The G5 Finance ministers agreed to intervene in accordance to depreciate dollar. The sudden yen appreciation caused immense shock to Japanese economy and is sometimes viewed as the main cause of the two lost decades.

The meeting was influenced by worsening economic situation. Higher oil prices were causing worries in the US, the biggest oil consumer. It prompted some congressmen to call for tapping the US strategic oil reserve. China was worried of an asset-price bubble and starting applying tighter monetary policy. Japan suffered from earthquake, tsunami and problems in the nuclear plant Fukushima. Europe has been heading towards the Euro Plus Pact that will in the end lead to tight fiscal and also social policy coordination.

Very controversial is the statement that “the global recovery is becoming more self-sustained, with increasingly robust private demand growth”.²⁶ This may be, and only partly, true for some emerging markets (some of them benefiting from the increasing oil price) but definitely not for Western countries, including Japan. It is unrealistic to expect a robust private demand growth in a situation of fiscal consolidation that has often the form of social benefits cuts and increases in indirect taxes like VAT.

The new set of guidelines may be viewed miscellaneously. On the one hand, there is an effort to prevent exchange rate misalignments, but the role of speculation (especially carry trade) is not directly mentioned. The reform of SDR (Special Drawing Rights) is pushed forward and reflects, after the suggested changes in quota system in the IMF, the shift in the global economic system towards the emerging countries. The SDR should comprise more currencies than today. The finance ministers are also talking of capital controls, policy quite contrary to previous years when the abolishment of all regulations to capital was considered the “right” policy just from a principle.

Although not precisely to be seen in the communiqué, and despite the pressure on deficit more than surplus countries (including Germany) the set of guidelines may at the end lead to a more balanced growth that would not neglect internal de-

mand. However, to be consistent, it would not be fair, to put all the pressure on China (exchange rate of yuan) and neglect a position of Germany, which is in a different phase of economic development. Germany is not in a catch-up phase like China, going through rapid industrialization, but shall as a large economy mainly grow through internal demand and not net exports. Moreover, Germany has succeeded to push through its imbalanced model on global, but mainly European agenda as the new Euro Plus Pact shows.

In this context, it is valuable and interesting to analyze president Obama’s speech in the American Chamber of Commerce. The speech consisted of two main elements. Firstly, what the government can do for American business. Obama mentioned here government investment in out-dated American infrastructure and in education. Further, the reform of the tax code shall be more transparent. But Obama stressed that not only government has certain duties towards businesses but also vice versa that American business has certain responsibilities towards America. These responsibilities include two main areas:

- Sharing the profits with workers. The harsh inequality in the US is reaching extents of so-called banana republics, mentioned above. Not long ago, Joseph Stiglitz published an article that puts these tendencies quite clearly.²⁷
- Returning jobs back to the US, or not shifting production abroad. Obama precisely said: “Now it is time to invest in America.”

This may lead us to thoughts of at least partly reversing the path of globalization, towards more production jobs in Western countries. However, we are still far away from more balanced global growth pattern, at least as long as only deficit states are punished, as long as global imbalances are thought to be solved through exchange rate adjustment not taking into account the structure of economy, as long as there are huge inequalities which →

²⁶ G20 finance chiefs agree on early-warning system. 16. 4. 2011.

²⁷ Stiglitz, J.: *Of the 1%, by the 1%, for the 1%*. Vanity Fair, May 2011.



The new set of guidelines may be viewed miscellaneously. On the one hand, there is an effort to prevent exchange rate misalignments, but the role of speculation (especially carry trade) is not directly mentioned. The reform of SDR (Special Drawing Rights) is pushed forward and reflects, after the suggested changes in quota system in the IME, the shift in the global economic system towards the emerging countries. The SDR should comprise more currencies than today. The finance ministers are also talking of capital controls, policy quite contrary to previous years when the abolishment of all regulations to capital was considered the “right” policy just from a principle.

necessarily lead to idle saving of the richest “used” in speculation, whereas middle and low income classes are those, who shall carry the burden of adjustment to gain “competitiveness”.

3. Conclusion and recommendations

There are different views on what were the causes of the current crisis, called the Great Recession. The debate about the causes is not just academic, as crisis always signalizes that the system lost ability to stabilize itself, but highly practical. It is an illusion to talk about “recovery”, when the causes of the crisis have not been named and solved. Such “recovery” may be only temporary and be connected to different stimulus packages (be it fiscal stimulus or quantitative easing). As the current development shows, the Western countries, including Japan, lack a sustainable growth momentum and the policy of fiscal consolidation makes the situation worse.

I assume that the causes of the current crisis lie in the real economy, where the financial sphere was just the first layer where the problems appeared. The roots are in the 1970s, when there were many important changes. Probably the most important was the turn in relationship of capital and labour. The arrival of labour saving technologies together with the end of postwar recovery boom prepared conditions for different economic

environment. Free flows of capital were boosted by the break-up of Bretton-Wood system and the decreasing rate of profit in the real economy. The wages of low and middle income classes stagnated or even declined in real terms. This fall in purchasing power was partly “compensated” by increasing household indebtedness, which is a strategy that cannot be pursued infinitely. Growing imbalances also on the global level between current account surplus and deficit countries continued. Growing inequality among as well as within states became another obstacle to real growth. The system inclined more to virtual profits of the financial sphere that eventually burst out in the United States.

G20 summits reflected the shift of economic (and also political) power between the West and the emerging countries, with special importance of the BRIC group. The first summits showed rather coordinated policy stances that included financial regulation and the need for economic stimulus policy. However, quite soon it was obvious that the crisis had very different impacts on the developing, or emerging countries that were able to recover quite quickly, and on the developed world. In the Western world divergences occurred between countries stressing the need for timely exit strategy and prolonged stimulus through extraordinary monetary measures like quantitative easing. These different positions were even strengthened by the debt crisis in eurozone. Germany pressing for fis-

cal consolidation was able to put the topic on the global agenda. Further, Germany believes that its economic strategy based on export-led growth via wage deflation and fiscal prudence is a model for others to follow and does not seem to observe limits to this strategy.

However, also the US pursues economic policy that is unsustainable and is based on dollar as international currency, which makes the possibility of US default very low. Growing indebtedness and second round of quantitative easing have not met led to robust economic recovery, the social situation remains very serious and growth momentum weak.²⁸

The Seoul summit, however, brought some coordination regarding global imbalances, when seven especially important countries and the impact of their domestic policies on the global economy would be observed. The balanced Keynesian approach of monitoring both surplus and deficit countries, nevertheless got into defensive and only deficit countries (budget and current account) were stressed.

The prevalence of the fiscal consolidation approach shows the real power of financial markets (the need to gain trust of the financial markets – only two years after the crisis, when they were blamed to be the guilty party), of rating agencies and the weakness of states. Almost no attention is paid to the origin of the debt (tax dumping, tax gifts for multinational companies, bail outs of banks etc.), but the debt burden is pushed to those, whose mobility is limited: the nation state and its citizens. Such situation is incredibly dangerous, it not only destroy the economic state sovereignty, but also threatens the legitimacy of democratic systems.

The crisis is now mostly limited to the Western world, which has not been able to find sustainable reaction – the German and the US had been analyzed. The fiscal consolidation reforms include mostly cuts in social sphere, increasing of taxes (often indirect with regressive nature) or labour

market reforms aimed at further flexibilizing labour. All these steps continue precisely in the policy that led directly to the crisis and are a special variation of the Great Depression reaction. Such measures further dampen domestic demand and the developed countries thus have to rely on export-led growth. This is not only imbalanced, but also inapplicable to all countries and makes them very vulnerable to global economy shocks. Currency wars, mentioned at the end of 2010, are only one demonstration of this trend. This unsustainability and the helplessness to come with long-term economic policy shows how deep the crisis is and how difficult it will be to overcome it.

Coordinated steps of reformistic nature are suggested in the above-mentioned Stiglitz Report. However, it is questionable, if the right time for their application had not passed already. Now, when major economies follow very different and diverging paths, the consensus on global level does not seem very probable.

The Stiglitz Report assumes that deep reforms on global level are needed and that it should be the UN, as the most legitimate actor to realize these reforms. The Report concentrates on the following:

- Restore balance between market and government. Because of globalization, it is very difficult for each country to proceed individually. Global coordination in the framework of UN is put in forefront.
- Democratic economic governance on all levels. The new global economic system must be viewed as legitimate and must not serve only the interest of global capital. The “independence” of central bank is questioned.
- Introduce again progressive taxation, avoid tax dumping, coordinate efforts towards global tax policy together with common social, environmental etc. standards that avoid the so-called race to the bottom. This policy should at least partly balance the relationship between capital and labour.



²⁸ Trejbal, V.: Každý sedmý Američan je na potravinových listcích. Hladem je ohroženo 25% dětí. Patria Online, 19. 7. 2011.

- • Establish global social system (state security system) that is an instrument of counter-cyclical policy. This measure should decrease inequalities in the system.
- Coordinate global stimuli and make a special body that evaluates how domestic policy influences global economic environment (these points were partly applied in the Seoul summit). This measure is aimed at decreasing global imbalances.
- Change the policy of central banks, they should be subordinated to democratic principles and perceive the economic development in complex, e.g. stop concentrating too much on inflation targets, but rather on exchange rate.
- Regulation of financial markets (especially derivatives) and rating agencies.
- Deep reforms of international monetary system, including the American dollar. High foreign exchange reserves by developing countries are viewed as a problem, as costs of systematic instability (foreign exchange reserves of developing countries make 24.6% of their GDP, its only 4.6% of OECD countries GDP). Radical reforms of the World Bank group and the IMF. New inclusive body, e.g. from ECOSOC that should provide global public goods.
- Economic power and political legitimacy must be in accordance.
 - The crisis was seen as a good opportunity to change the system to more sustainable development.
 - Summarized together, we may call the Stiglitz Report as a manual to implement global Keynesian policy. The Report is well aware of the fact that the nation state is losing economic sovereignty and thus also political legitimacy. Therefore it puts such stress on good governance and democratic principles on all levels. However, when we observe the current development we may see that many countries are going in precisely the opposite direction.

REFERENCES

1. Evans-Pritchard, A.: *IMF fears "social explosion" from world job crisis*. 13. 9. 2010, <http://www.telegraph.co.uk/finance/financialcrisis/8000561/IMF-fears-social-explosion-from-world-jobs-crisis.html>
2. Foster, J. B., Magdoff, F.: *Financial implosion and stagnation*. Monthly Review, 2008, December Issue. <http://monthlyreview.org/2008/12/01/financial-implosion-and-stagnation>
3. Foster, J. B., Magdoff, F.: *Velká finanční krize: příčiny a následky*. Grimmus, Všeň, 2009
4. FRBSF: *Economic letter, what's behind the low U.S. personal saving rate?* 29. 3. 2002, <http://www.frbsf.org/publications/economics/letter/2002/el2002-09.pdf>
5. *G20 finance chiefs agree on early-warning system*. 16. 4. 2011, <http://www.brisbanetimes.com.au/business/world-business/g20-finance-chiefs-agree-on-earlywarning-system-20110416-1difb.html>
6. *G-20 financial chiefs' joint statement*. 16. 4. 2011, <http://hken.ibtimes.com/articles/135056/20110415/g-20-financial-chiefs-joint-statement.htm>
7. *Germany criticizes Fed move*. Wall Street Journal online, 8. 11. 2010, <http://online.wsj.com/article/SB10001424052748703665904575600682866545188.html>
8. *Half-hearted promises and mutual blame. G20 differences*. Spiegel, 28. 6. 2010, <http://www.spiegel.de/international/world/0,1518,703235,00.html>
9. *China tells US: Stop blaming its own economic problems on yuan*. 16. 10. 2010, <http://english.cntv.cn/program/newsupdate/20101016/100678.shtml>
10. ILO: *Global Employment Trends*. 2009
11. ILO: *Global Wage Report 2010/11*
12. ILO: *World of Work Report 2008*

13. IMF Chief warns against “currency wars”. 8. 10. 2010, http://www.huffingtonpost.com/2010/10/08/currency-wars-imf-dominique-strauss-kahn_n_756624.html
14. Institut von Arbeit und Qualifikation: *Weitere Zunahme der Niedriglohnbeschäftigung*. 2008, <http://www.iaq.uni-due.de/iaq-report/2008/report2008-01.pdf>
15. Kristof, N. D.: *Our Banana Republic*. New York Times, 6. 11. 2010, <http://www.nytimes.com/2010/11/07/opinion/07kristof.html>
16. Münchau, W.: *Germany weaves a deficit hair-shirt for us all*. Financial Times, 21. 6. 2009, <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/4e63cb22-5e8b-11de-91ad-00144feabdc0.html#axzz1ScxD1y8P>
17. *Obama Chamber of Commerce Speech (full text)*. 7. 2. 2011, http://www.huffingtonpost.com/2011/02/07/obama-chamber-of-commerce-speech_n_819571.html
18. Official web page of G20 summits: <http://www.g20.org/index.aspx> (including full texts of communiqués)
19. UN: *Report of the Commission of Experts of the President of the United Nations General Assembly on Reforms of the International Monetary and Financial System*
20. Prigogine, I., Stengersová, I.: *Řád z chaosu. Nový dialog člověka s přírodou*. Mladá fronta, Praha, 2001
21. Sereghyová, J.: *Proměny globální a evropské konjunkturální situace a role mladých ekonomik*. Scientia et Societas, 2011, Vol. VII, No. 1, pp. 61–72, ISSN 1801-7118
22. Sirůček, P. a kol.: *Hospodářské dějiny a ekonomické teorie*. Melandrium, Slaný, 2007
23. Stiglitz, J.: *Jiná cesta k trhu: hledání alternativy k současné podobě globalizace*. Prostor, Praha, 2007
24. Stiglitz, J.: *Of the 1%, by the 1%, for the 1%*. Vanity Fair, May 2011, <http://www.vanityfair.com/society/features/2011/05/top-one-percent-201105?currentPage=all>
25. Švihlíková, I.: *Globalizace a krize. Souvislosti a scénáře*. Grimmus, Všeň, 2010
26. Trejbal, V.: *Každý sedmý Američan je na potravinových listcích. Hladem je ohroženo 25% dětí*. Patria Online, 19. 7. 2011, <http://www.patria.cz/zpravodajstvi/1862572/kazdy-sedmy-american-je-na-potravinovych-listcich-hladem-je-ohrozeno-25-deti.html>
27. UNCTAD: *Trade and Development Report*. 2007–2010
28. Wolf, M.: *Currencies clash in new age of beggar-my-neighbor*. Financial Times, 28. 9. 2010, <http://www.ft.com/cms/s/0/9fa5bd4a-cb2e-11df-95c0-00144feab49a.html>
29. Wolf, M.: *What the G2 must discuss now the G20 is over*. Financial Times, 7. 4. 2009, <http://www.ft.com/cms/s/0/5c81651a-23a4-11de-996a-00144feabdc0.html#axzz1L0P5gyEF>
30. Zhou Xiaochuan: *Reform the international monetary system*. 23. 3. 2009, <http://www.bis.org/review/r090402c.pdf>

KLÍČOVÁ SLOVA

krize, finanční krize, summit G20, ekonomická koordinace, růst tažený exportem

ABSTRACT

The paper deals with the analysis of the real causes of the current crisis, including proposals of possible solutions. G20 summit opinions will be presented and gradually diverging country's approaches towards forming and coordination of economic policies stressed. In this context, attention will be given to different policy of Germany with emphasis on fiscal consolidations and the United States with quantitative easing application. Different position in the world economy of the so-called BRICS countries in contrast to the Western countries will be presented. For this reason, the currency wars will be mentioned as one example of unbalanced development with too much export-led growth and suppressed domestic demand. In the end, current

- *G20 suggestions for global imbalances and inequalities monitoring will be evaluated. These global imbalances and inequalities were, by the Stiglitz Report, named as one of the main causes of current crisis.*

KEYWORDS

crisis, financial crisis, G20 summit, economic coordination, export-led growth

JEL CLASSIFICATION

F01, F32, F43, G01



On lingering imbalances between investments and savings in the United States, Japan and Europe

► Ing. Milan Palát, Ph.D. » Faculty of Business and Economics, Mendel University in Brno¹

* 1. Introduction

The last two decades brought significant changes, which affected further economic development of all developed countries around the world. This paper is focussed on problems of the development and relationships of the rate of investments and the rate of savings. Trends in the development of indices of savings and investments in established member countries of EU considerably differ from the development in its new member countries dealt by Brada et al. (2008) and Palát (2010). The objective of the paper is to evaluate relationships of the rate of investments and the rate of savings in the United States, Japan and Europe using quantitative methods including testing the statistical significance. The applied analysis of investments and savings can create a basis to deal with problems of an inter-temporal approach to the balance of payments.

2. Methods

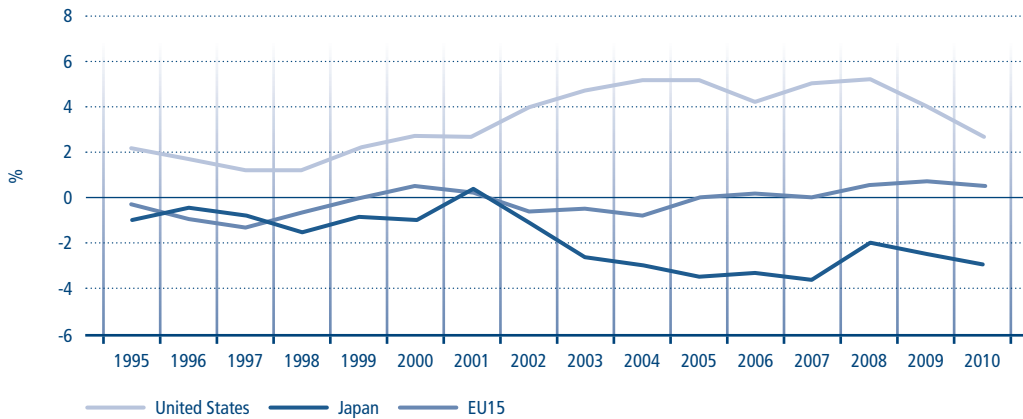
A starting point of the paper is the study of domestic and foreign specialized literature. Relationships between the rate of savings and the rate of investments in selected OECD (Organization for

Economic Cooperation and Development) countries were dealt with, for example, by Feldstein, Horioka (1980), Obstfeld, Rogoff (1994), Brada et al. (2008), Palát (2010a), Palát (2010b). The regression model for the EU15 uses updated data represented by the Statistical Office of the European Union (Eurostat) which represents the basic source of the collection of data. After obtaining information on the character of data a decision followed concerning the use of methods suitable for the evaluation of relationships between the rate of investments and the rate of savings. In this analysis, following countries are included: in the United States, Japan and European Union. The European Union as a whole doesn't publish data on gross savings as % of GDP at Eurostat which is essential for further statistical analysis. The European Union is therefore reduced to the EU15 where data are available.

The evaluation of relationships between the rate of investments and the rate of savings in selected countries, which is the objective of this paper, can be carried out using methods of regression and correlation analysis including testing the statistical significance. A model presented by Feldstein and Horioka (1980) can be used for needs of this paper. Moreover, it can be completed by means of →

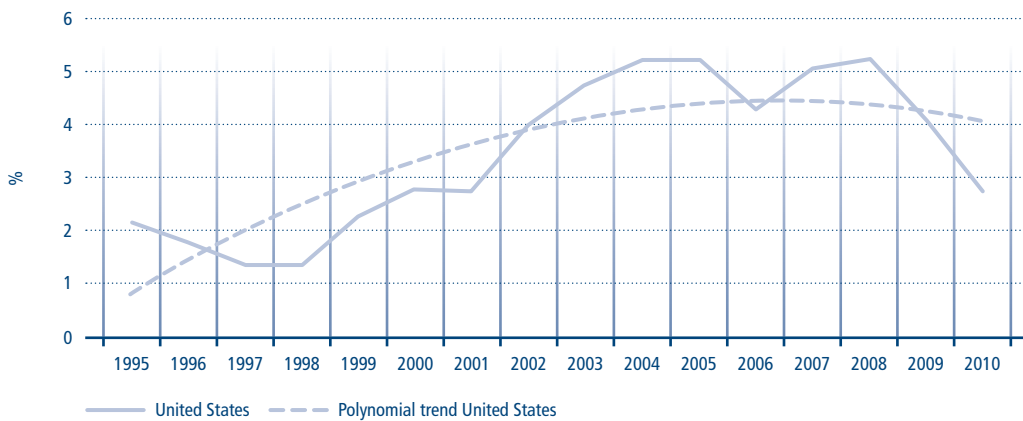
¹ Results given in this paper are part of a research programme No. 6215648904 "Czech economics in the process of integration and globalization and the development of an agrarian sector and the sector of services under new conditions of the European integrated market".

→ **Figure 1** » A difference indicator of the rate of investments and the rate of savings in the United States, Japan and EU15 in 1995–2010 (%)



Source: Eurostat

Figure 2 » A difference indicator of the rate of investments and the rate of savings in the United States including its polynomial trend in 1995–2010 (%)



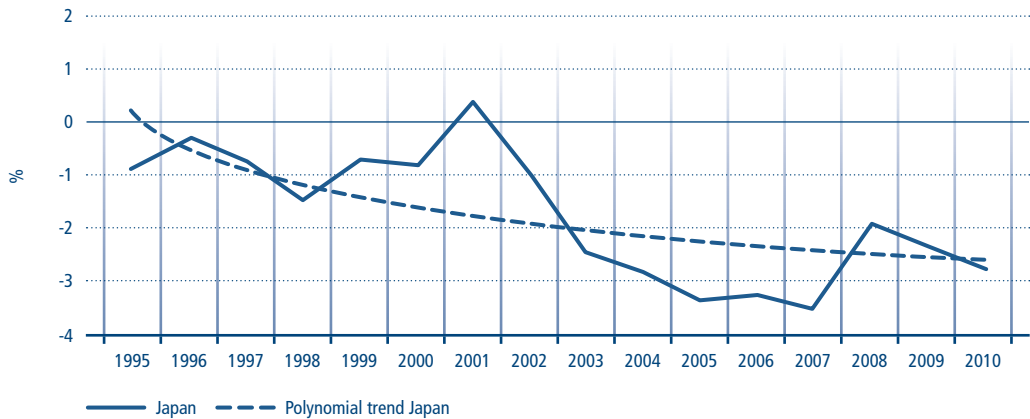
Source: own calculations

other variables on the basis of knowledge obtained from the study of literature. A reference period for the given analysis was selected (with respect to the availability of data) for the period 1995–2010. Feldstein and Horioka (1980) used a reference period of a nearly same duration.

The use of statistical methods was described by

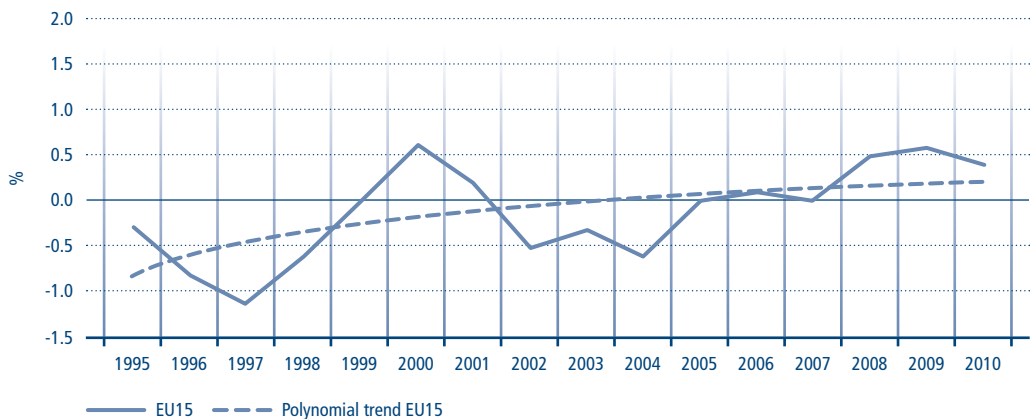
Aczel (1989) or Mason, Lind (1990). The factual data processing comes from the methodology published by Hindls et al. (2003), Dirschedl, Osteermann (2001). Minařík (1996, p. 97) states, that the statistical dependence of two characteristics (numeric figures) can be expressed as their functional relation by a formula, table or graph.

Figure 3 » A difference indicator of the rate of investments and the rate of savings in Japan including its polynomial trend in 1995–2010 (%)



Source: own calculations

Figure 4 » A difference indicator of the rate of investments and the rate of savings in the EU15 including its polynomial trend in 1995–2010 (%)



Source: own calculations

We recognize these types of statistical dependence: fix, functional alias deterministic dependence and free, statistic alias stochastic dependence. The stochastic dependence makes itself felt like more or less significant repeatable tendency, which realizes in different form on different place and in different time. It is characteristic for its var-

iability of individual causes and makes itself felt under a row of noteless, variously reacting factors. The stochastic dependence is referred to as a correlation dependency. For this dependency, we distinguish from dependent and independent variable. The correlation analysis of two variables is called pair or simple analysis.



- The main graphical data presentation tool for examining the dependence between two variables is a point diagram, where we mark particular cases as points in a reference frame with coordinates, which are the values of particular dependent and independent variables.

The equation for a linear model is:

$$y' = b_0 + b_1x.$$

The equation for a quadratic model is:

$$y' = b_0 + b_1x + b_2x^2.$$

The equation for a cubic model is:

$$y' = b_0 + b_1x + b_2x^2 + b_3x^3.$$

The equations for a bisector or second-degree parabola are the same as trend determination in temporal series.

In this paper, particular characteristics of tightness of the dependency of variables are calculated. Conjugate regression lines show the same values of the tightness dependency characteristics, the correlation coefficient $r_{yx} = r_{xy}$, determination coefficient $r_{yx}^2 = r_{xy}^2$ (at the first place in this index is stated variable thought to be dependent). The correlation index I_{yx} is a dependency tightness characteristics for any type of regression function (for simple as well as multiple dependencies of variables). Its second power is determination index I_{yx}^2 . Determination index multiplied by 100 presents the explanation percentage of the calculated regression function – how the changes of dependent variable Y are explained by the changes of independent variable(s).

Statistical software Unistat 5.11 for Windows has been used for the calculation of following results.

3. Results

The rate of savings is expressed by means of the indicator of gross savings as the percentage of GDP. For the rate of investments an indicator of the gross creation of capital is used as the percentage of GDP. Values of indicators of the rate of investments and the rate of savings result from the data of Eurostat. A reference period has been determined

for 1995–2010. First, it is possible to meet the development of an indicator, which was calculated as a difference between the rate of investments and the rate of savings in selected countries. The EU15 average fluctuates around zero permanently which is evident from Figure 1. From the same figure a completely different development in Japan and the United States can be observed. Difference indicator trends in the United States refer to developmental tendencies characterized in the midst of the reference period by increasing the imbalance of the rate of investments and the rate of savings significantly and then follow-up dramatic decline towards the balance. From the beginning of the reference period until the midst of it the development of the examined difference indicator in Japan roughly corresponded to the development of the EU15 but from that point it has declined significantly as a result of a long-standing economic stagnation. This development is thoroughly illustrated in Figure 2, Figure 3 and Figure 4. I fitted developmental series in the United States by a polynomial of a second degree and in Japan and the EU15 by a logarithmic polynomial to indicate and compare trends at this indicator.

It is obvious that the EU15 average fluctuated around zero during the whole reference period which is evident from Figure 1 but there are significant differences in particular member countries. According to the results of Palát (2010b) one of the highest imbalances between investments and savings were observed in Greece, Portugal and Spain. And while in Spain these imbalances were only temporary, Greece has been achieving these figures steadily during the most of the reference period.

Calculated figures of the difference indicator of the rate of investments and the rate of savings in countries under examination are presented in Table 1. This table enables to observe and compare this completely different development of the monitored indicator during the reference period.

Trends of a difference indicator of the rate of investments and the rate of savings in most EU15

Table 1 » A difference indicator of the rate of investments and the rate of savings in the United States, Japan and EU15 in 1995–2010 (%)

	United States	Japan	EU15
1995	2.2	-0.9	-0.3
1996	1.8	-0.3	-0.8
1997	1.4	-0.7	-1.1
1998	1.4	-1.4	-0.6
1999	2.3	-0.7	0.0
2000	2.8	-0.8	0.6
2001	2.8	0.4	0.2
2002	4.0	-1.0	-0.5
2003	4.8	-2.4	-0.3
2004	5.2	-2.8	-0.6
2005	5.2	-3.3	0.0
2006	4.3	-3.2	0.1
2007	5.1	-3.5	0.0
2008	5.3	-1.9	0.5
2009	4.1	-2.3	0.6
2010	2.8	-2.7	0.4

Source: own calculations

One of the highest imbalances between investments and savings were observed in Greece, Portugal and Spain. And while in Spain these imbalances were only temporary, Greece has been achieving these figures steadily during the most of the reference period.

countries refer to developmental tendencies characterized by a relatively stable state or even decreasing the imbalance of the rate of investments and the rate of savings. Difference indicator developmental trends in Mediterranean countries (Greece, Portugal and Spain) refer to other developmental tendencies characterized during most of the reference period by increasing the imbalance of the rate of investments and the rate of savings significantly and then follow-up decline (more dramatically in Spain) towards the balance as a result

of ongoing global financial and real economy crises, an entirely different development from above mentioned countries has been observed in the Netherlands and Sweden because these two EU members have been steadily achieving extremely negative values of this indicator (Palát, 2010b).

For the purpose of a more profound analysis, rates of investments and rates of savings calculated on the basis of data available from Eurostat in monitored countries are repeatedly used. A time period 1995–2010 is a reference period for the fol-

→ lowing analysis. I shall try to prove statistically the existence of correlation between the rate of investments and the rate of savings. Perhaps even other variables can be added to the model. Brada et al. (2008) included into the analysis of relationships between the rate of investments and the rate of savings also a variable gross domestic product per capita, which appeared to be, however, statistically insignificant. Therefore, I decided not to include this variable into the model. To determine parameters of a regression function were used methods of regression and correlation analysis (including testing the statistical significance) described in the part Methods. Parameters of linear, quadratic and cubic regression functions in the given reference period are presented in Table 2.

Based on these results, the existence of correlation is evident between the rate of investments and the rate of savings in all monitored countries (or groups of countries). Indices of correlation were calculated for particular countries and types of a regression function. For Japan and the EU15, these results are statistically highly significant using all three types of a regression function. For the United States the use of a polynomial of a higher

degree improves correlation index results but already the use of a polynomial of the first degree means achieving highly significant results.

4. Conclusions

As first, it is possible to get acquainted with the development of an indicator, which was calculated as a difference between the rate of investments and the rate of savings in examined countries. Based on values of this indicator, it is evident that the EU15 average fluctuated around zero. A completely different development was presented by Japan and the United States. Difference indicator trends in the United States refer to developmental tendencies characterized in the midst of the reference period by increasing the imbalance of the rate of investments and the rate of savings significantly and then follow-up dramatic decline towards the balance. From the beginning of the reference period until the midst of it the development of the examined difference indicator in Japan roughly corresponded to the development of the EU15 but from that point it has declined significantly as a result of a long-standing economic stagnation.

Table 2 » Parameters of a regression function for the rate of investments with respect to the rate of savings in the United States, Japan and EU15 in the period 1995–2010

Country	Model	Model parameters				I
		b ₀	b ₁	b ₂	b ₃	
United States	1	10.315087	0.5602512	–	–	0.7848 ^{*)}
	2	-11.42327	3.4905621	-0.096560	–	0.8544 ^{*)}
	3	-45.52075	10.684796	-0.592704	0.011199	0.8583 ^{*)}
Japan	1	-7.721875	1.2254695	–	–	0.9225 ^{*)}
	2	19.809539	-0.879937	0.0399967	–	0.9254 ^{*)}
	3	-823.0726	96.706363	-3.706391	0.0476988	0.9341 ^{*)}
EU15	1	4.1623450	0.7874533	–	–	0.8735 ^{*)}
	2	28.778188	-1.773802	0.066321	–	0.8775 ^{*)}
	3	220.99957	-31.39945	1.5837246	-0.025834	0.8780 ^{*)}

Correlation index: I
 Significance level: $\alpha = 0.05$; ^{*)} $\alpha = 0.01$
 Source: own calculations

A fitted developmental series of the United States using a polynomial of a second degree indicates the trend toward the balanced state of this indicator. Difference indicator developmental tendencies in the United States were characterized during most of the reference period by increasing the imbalance of the rate of investments and the rate of savings significantly and then follow-up decline towards the balance as a result of global financial

this variable appeared to be statistically insignificant. Therefore, I decided not to include this variable into this analysis. To determine parameters of a regression function, methods of regression and correlation analysis (including testing the statistical significance) described in detail in Methods were used. Parameters of linear, quadratic and cubic regression functions in the given reference period mentioned in the paper point to the existence

The EU15 is characteristic by a relatively stable state of the rate of investments and the rate of savings. The balanced state of this indicator in the EU15 as a whole doesn't imply the same for particular member countries as enormous imbalances were established among member states of the European Union.

and real economy crises. In Japan, the polynomial trends show increasing imbalance and the EU15 is characteristic by a relatively stable state of the rate of investments and the rate of savings. The balanced state of this indicator in the EU15 as a whole doesn't imply the same for particular member countries as enormous imbalances were established among member states of the European Union.

For the purpose of a more profound analysis, rates of investments and rates of savings, calculated on the basis of data available from Eurostat in monitored countries, were used again. A reference period for an analysis trying to prove statistically the existence of a correlation between the rate of investments and the rate of savings had been set 1995–2010. If necessary, other variables can be than added to the model. For example, Brada et al. (2008) included also the variable of a gross domestic product per capita into the analysis of relationships between investments and savings. However,

of correlation between the rate of investments and the rate of savings. Indices of correlation were calculated for particular countries and types of regression.

According to the results of the analysis the existence of correlation is evident between the rate of investments and the rate of savings in all monitored countries (or groups of countries). Indices of correlation were calculated for particular countries and types of a regression function. For Japan and the EU15, these results are statistically highly significant using all three types of a regression function. For the United States the use of a polynomial of a higher degree improves correlation index results but already the use of a polynomial of the first degree means achieving highly significant results. The analysis of investments and savings presented in this paper can be further used and developed as part of problems of the inter-temporal approach to the balance of payments.

REFERENCES

1. Aczel, A. (1989): *Complete Business Statistics*. Boston: Irwin, 1056 pp. ISBN 0-256-05716-8
2. Brada, J. C. et al. (2008): *Intertemporální přístup k platební bilanci: vztah míry úspor a míry investic v bohatých, chudých a tranzitivních ekonomikách*. Politická ekonomie, No. 2, pp. 147–161. ISSN 0032-3233
3. Dirschedl, P., Ostermann, R. (2001): *Computational Statistics*. Heidelberg: Physica-Verlag, 1994 pp. ISBN 3-7908-0813-X



- 4. Feldstein, M., Horioka, C. (1980): *Domestic Saving and International Capital Flows*. Economic Journal, Vol. 90, pp. 314–329
5. Hindls, R. et al. (2003): *Statistika pro ekonomy*. Praha: Professional Publishing, 417 pp. ISBN 80-86419-34-7
6. Mason, R., Lind, D. (1990): *Statistical Techniques in Business and Economics*. Boston: Irwin, 910 pp. ISBN 0-256-07696-0
7. Minařík, B. (1996): *Statistika III*. Brno: Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, 154 pp. ISBN 80-7157-189-X
8. Obstfeld, M., Rogoff, K. (2000): *The Six Major Puzzles in International Macroeconomics: Is there a Common Cause?* Working Paper No. 7777, NBER
9. Palát, M. (2010 a): *Observing relationships between the rate of savings and the rate of investments in new member countries of European Union*. In: 11th Bi-Annual Conference of European Association for Comparative Economic Studies: Comparing Responses to Global Instability, pp. 1–10. ISBN 978-9985-4-0613-7
10. Palát, M. (2010 b): *Investments and savings in established member countries of the European Union*. [CD-ROM]. In: VI. International Conference on Applied Business Research, pp. 50–51. ISBN 978-80-7375-462-4
11. Eurostat: *European Statistics*. [online] [cit. 2011-01-25]. Available from: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

KLÍČOVÁ SLOVA

míra investic, míra úspor, Evropská unie, Spojené státy, Japonsko, statistické metody

ABSTRACT

The paper is aimed at the evaluation of relationships between the rate of investments and the rate of savings in the United States, EU countries and Japan. While in the United States, the rate of investments is permanently exceeding the rate of savings in the monitored period, in EU15 countries as a whole, the rate of investments roughly corresponds to the rate of savings (on a long-term basis). But there are numerous exemptions from this state in particular member countries of the EU. For the purpose of comparison, a difference indicator between the rate of investments and the rate of savings in analysed countries is monitored. Polynomial trends of the difference indicator of the rate of investments and the rate of savings in the reference period could indicate certain similar developmental tendencies in countries under investigation. This analysis also statistically proved the correlation between the rate of investments and the rate of savings in observed countries. Finally, the analysis of investments and savings presented in this paper can be also used and developed as part of the problem of an inter-temporal approach to the balance of payments.

KEYWORDS

rate of investments, rate of savings, European Union, United States, Japan, statistical methods

JEL CLASSIFICATION

E21, E22

×

Japonská bublina na trzích aktiv a důsledky jejího prasknutí počátkem 90. let 20. století

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

* Jak dokazují četné studie, ceny aktiv (cenných papírů a nemovitostí) jsou úzce spojeny s celkovou ekonomickou aktivitou země. Vývoj cen i dalších ukazatelů vývoje aktiv proto patří mezi důležité předstihové ukazatele, které odrážejí očekávání budoucího vývoje ekonomiky. Existuje několik kanálů, skrze které ovlivňují ceny aktiv (a jejich změny) agregátní poptávku. Především působí na změny úrovně bohatství domácností (tzv. efekt bohatství), které se odráží v jejich spotřebě. Ceny aktiv určují také tržní hodnotu kapitálové zásoby (ve vztahu k obnovovacím nákladům kapitálu) a úroveň fixních investic firem. Vývoj cen aktiv je nezanedbatelný i pro stav celkových bilancí finančních institucí, firem a domácností (tzv. rozvahový efekt), pro vývoj očekávání budoucího vývoje ekonomiky atd. (podrobněji viz např. studie v pravidelných zprávách IMF World Economic Outlook nebo Global Financial Stability Report).

Stejně jako u HDP i u aktiv je možné sledovat cyklický vývoj. Ceny aktiv dosahují dle analýz Mezinárodního měnového fondu (*International Monetary Fund, IMF*) vrcholu v průměru pět čtvrtletí před vrcholem HDP. U většiny recesí posledních dekad došlo před poklesem HDP k výraznému poklesu cen akcií a tento pokles dále pokračoval během recese. A podobně jako fixní investice i poklesy cen aktiv byly značně synchronizované mezi

zeměmi, což ukazuje na vysokou propojenost finančních trhů jednotlivých zemí. Výrazné pády cen po prasknutí tzv. bublin na trzích aktiv mohou, vzhledem k výše zmíněným efektům, odstartovat v ekonomice recesi. To se stalo na přelomu 20. a 30. let 20. století v USA, na začátku 90. let v Japonsku i na konci poslední dekad v USA a jiných vyspělých zemích.

Podle IMF k propadům cen cenných papírů dochází ve vyspělých zemích v průměru každých třináct let, přičemž způsobují v ekonomice celkové ztráty kolem 4% HDP. Propady na trzích nemovitostí jsou méně časté (dochází k nim každých dvacet let), avšak trvají až dvakrát déle (v průměru čtyři roky). Vedou také až k dvojnásobně větším ztrátám agregátního výstupu v důsledku negativních efektů na soukromou spotřebu, fixní investice a finanční systém (skrze tzv. špatné úvěry a credit crunch). Bubliny na obou trzích vznikají většinou ve stejnou dobu, navíc jsou mezi zeměmi G7 vysoce synchronizované.

Makroekonomické dopady rozpadu bublin na trzích aktiv mohou být mezi jednotlivými zeměmi různé, závisí např. i na struktuře finančního systému. Ke kolapsům trhu s nemovitostmi jsou náchylnější země se systémem, v němž dominuje bankovní sektor oproti nebankovním finančním trhům (jako např. v Japonsku), které umožňují lepší di-

→

¹ Článek vznikl v rámci výzkumné činnosti Fakulty mezinárodních vztahů Vysoké školy ekonomické v Praze hrazené z prostředků institucionalizované podpory na rozvoj výzkumné organizace.

→ verzifikaci rizika. V případě rozpadu bubliny na trhu s cennými papíry je tomu naopak (IMF 2003: 61–94).

Jednu z historicky největších bublin na trzích aktiv zaznamenalo na počátku 90. let 20. století Japonsko. Její rozpad odstartoval vleklou stagnaci (tzv. ztracenou dekádu), vedl ke kolapsu japonského finančního sektoru, prohloubení nestability veřejných financí a k řadě dalších problémů. Cílem této studie je proto analýza faktorů vzniku a dopadů rozpadu bubliny na trzích aktiv na japonskou ekonomiku. Podle většiny autorů bylo prasknutí bubliny pro japonskou ekonomiku nejvýznamnější událostí 90. let, následky byly dlouhodobé a projevíly se v řadě sektorů. Připomenutí vývoje v Japonsku může být podnětné právě v současnosti, kdy se řada zemí potýká s následky rozpadu bublin na trzích nemovitostí.

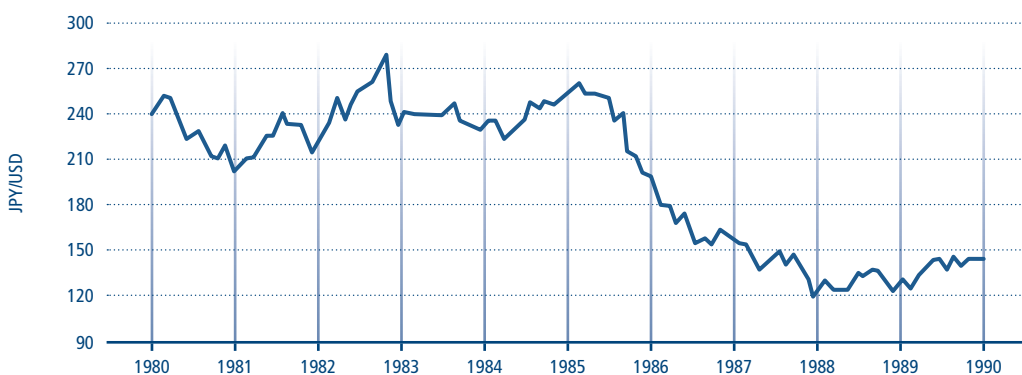
1. Vznik japonské bubliny na trzích aktiv v letech 1986–1991

Rychlý růst japonské ekonomiky na konci 80. let 20. století byl paradoxně odstartován silným zhodnocením japonského jenu (JPY) z 259 JPY/USD v roce 1985 na 124 JPY/USD v roce 1988 (viz graf 1).

Tento vzestup však bývá nazýván „bublinovým bohem“ (*bubble boom*) nebo „bublinou“, pro který jsou charakteristické tři hlavní znaky: výrazný nárůst nabídky peněz a úvěrů, rychlý růst cen aktiv a celkové přehřátí ekonomiky.

Japonský jen výrazně aprecioval po koordinované devizové intervenci zemí G5 (USA, Japonsko, Francie, Velká Británie a Německo) proti vzestupu USD z 22. 9. 1985, známé jako Dohoda z Plaza (*Plaza Accord*). Podnětem pro zhodnocení kurzu JPY a německé marky byl tlak USA, které chtěly touto cestou snížit deficit běžného účtu platební bilance. Ten dosahoval zhruba 3 % HDP a z velké části byl tvořen právě deficitem s uvedenými zeměmi. Japonsko se v dohodě ministrů financí a guvernérů centrálních bank z roku 1985 zavázalo mj. pokračovat v liberalizaci svého trhu vůči zahraničním partnerům, provádět expanzivní hospodářskou politiku a také zhodnotit JPY tak, aby jeho vnější hodnota odpovídala stále větší síle japonské ekonomiky. V únoru 1987 byla dohoda zemí G5 modifikována Dohodou z Louvre (*Louvre Accord*), kdy se Japonsko zavázalo udržovat stabilní kurz JPY vůči USD (s oscilací maximálně $\pm 2,5\%$ kolem základní úrovně) a nadále provádět monetární i fiskální expanzi pro zvýšení agregátní poptávky.

Graf č. 1 » Vývoj měnového kurzu JPY k USD, 1980–1990



Pramen: BOJ (2008)

Tabulka č. 1 » Oficiálně vyhlášené hospodářské cykly v Japonsku, 1951–2009

Dno	Vrchol	Dno	Trvání (počet měsíců)					Dle čtvrtletí	
			Expanze	Průměrný růst v % ¹⁾	Kontrakce	Průměrný růst v % ¹⁾	Celý cyklus	Vrchol	Dno
:	06/51	10/51	:	:	4	:	:	2/51	4/51
10/51	01/54	11/54	27	13,5	10	-3,7	37	1/54	4/54
11/54	06/57	06/58	31	10,1	12	5,0	43	2/57	2/58
06/58	12/61	10/62	42	14,0	10	3,7	52	4/61	4/62
10/62	10/64	10/65	24	13,3	12	4,1	36	4/64	4/65
10/65	07/70	12/71	57	14,4	17	3,9	74	3/70	4/71
12/71	11/73	03/75	23	7,5	16	-1,5	39	4/73	1/75
03/75	01/77	10/77	22	5,9	9	4,2	31	1/77	4/77
10/77	02/80	02/83	28	5,6	36	3,2	64	1/80	1/83
02/83	06/85	11/86	28	6,3	17	4,2	45	2/85	4/86
11/86	02/91	10/93	51	:	32	:	83	1/91	4/93
10/93	05/97	01/99	43	:	20	:	63	2/97	1/99
01/99	11/00	01/02	22	:	14	:	36	4/00	1/02
01/02	10/07	03/09	69	:	17	:	86	4/07	1/09

Poznámka: Délku cyklu měří ESRI ode dna k dalšímu dnu.

¹⁾ Tempa růstu HDP jsou, vzhledem k absenci vhodnějších, tedy čtvrtletních dat, převzata od Ito (1992). Tempa jsou počítána jako lineární míra růstu reálného HDP od vrcholu v určitém čtvrtletí do dna ve čtvrtletí jiném nebo opačně, v ročním vyjádření. U posledního cyklu jde o předběžná data (dle stavu k 16. únoru 2011).

Pramen: ESRI (2010); Ito (1992: 80) (průměrná tempa růstu HDP)

Zatímco v předchozích letech byly „motorem“ světového růstu USA, nyní měly tuto úlohu převzít Evropa a Japonsko (znění dohod např. na stránkách G8 Information Centre, 1987).

Japonská hospodářská politika se tak přizpůsobila politickému tlaku zemí G7, zejména USA. Jak připomíná Šaroch (2002: 9), „*monetární politika se přesunula od cíle stabilizace výše nominálních výdajů k cíli stabilizace měnového kurzu. Byl učiněn pokus předejít dalšímu nárůstu přebytku běžného účtu Japonska a dalšímu apreciaci jenu prostřednictvím snížení úrokových sazeb. Zároveň s přetrvávajícím deficitem běžného účtu USA japonská centrální banka prodávala jeny s cílem zvýšit nabídku peněz.*“

I přes toto zhodnocení celkový přebytek obchodní bilance Japonska i přebytek obchodu vůči

USA klesal jen zvolna. V roce 1985 představoval přebytek obchodu s USA 37 % celkového obchodního přebytku Japonska (15 582 mld. JPY). Do roku 1990 tento podíl klesl na zhruba 30 %, kde se udržoval po celá 90. léta. V absolutních hodnotách však docházelo k nárůstu přebytku s USA (Statistics Bureau 2008). Více než omezení deficitu s USA mělo prudké zhodnocení jenu vliv na další vývoj domácí ekonomiky. Tempo růstu nominálního HDP dle vládních údajů (CAO 2006) pokleslo téměř na polovinu, ze 7,5 % v roce 1985 na 4,7 % v roce 1986 a 4,1 % v roce 1987 (tempa růstu reálného HDP poklesla z 5,1 % na 3 %, resp. 3,8 %). V období od června 1985 do listopadu 1986 se tak Japonsko oficiálně nacházelo v recesi (viz tabulka 1).

Japonská centrální banka (*Bank of Japan, BOJ*), pod tlakem Ministerstva financí (*Ministry of Fi* →

→ *nance, MOF*) a také zemí G7, reagovala na zhodnocení JPY poprvé v roce 1986 snížením diskontní sazby z 5 % až na 2,5 % v roce 1987, aby ochránila japonské vývozy a podpořila domácí poptávku. Ačkoliv vlády premiérů Nakasony a Takeshity (od listopadu 1987) v tomto období usilovaly o fiskální konsolidaci a dosažení nulového deficitu státního rozpočtu, připravily v rámci Programu strukturální adaptace řadu fiskálních stimulů na podporu domácí poptávky, v celkové výši 9,6 bil. JPY v letech 1986–1987.² Hlavním cílem se stalo zamezení tzv. propadu ze silného jenu (*endaka recession*), což se podařilo velice brzy – již v roce 1987 zaznamenalo Japonsko konjunkturu a urychlení dynamiky HDP. Rok 1987 je považován za začátek bubliny, protože ekonomika se v tomto roce dostala do fáze expanze, zároveň začala rychle růst nabídka peněz a množství nově poskytnutých úvěrů, stejně jako ceny aktiv (Okina, Shirakawa, Shiratsuka 2001: 397). Množství nově poskytnutých bankovních půjček, které byly díky klesajícím úrokovým sazbám stále levnější a dostupnější, se zvyšovalo velmi rychle a v roce 1989 vzrostlo o 23,2 % na 355,1 bil. JPY. Růst nabídky peněz (vyjádřený pomocí měnového agregátu M2) dosahoval do roku 1990 téměř 11 % ročně (CAO 2006).

Následoval silný růst spotřebních výdajů domácností a investic do nemovitostí a cenných papírů, což vedlo k rychlému zvyšování jejich cen. Všeobecná cenová hladina (měřeno indexem CPI) zůstala stabilní, zejména díky zlevňujícím se dovozům (při slábnutí kurzu JPY). Růst hodnoty aktiv (viz graf 2 a tabulka 2), která mohla sloužit jako čím dál hodnotnější zástavy za úvěry u bank, se

odrážel v dalším růstu poptávky po nových úvěrech.

Burzovní index Nikkei 225 Average dosáhl vrcholu na konci roku 1989 při hodnotě 38 916 JPY, tzn. zvýšil se téměř třikrát oproti úrovni v roce 1985. Vedle rostoucí hodnoty cenných papírů se zvyšoval i objem obchodů na tokijské a dalších burzách. Index cen pozemků dosáhl za stejné období hodnoty až čtyřnásobné, největší nárůst průměrných cen pozemků byl zaznamenán v Tokiu (o 57,5 % v roce 1987 a o 22,6 % v roce 1988) a dalších pěti největších japonských městech. Nejrychleji rostly ceny pozemků s předpokládaným komerčním (nárůst o 15 % v roce 1987 a o 8 % v roce 1988) a rekreačním využitím (9,2 %, resp. 7,4 %). Je však třeba připomenout, že ceny pozemků rostly relativně rychle již před rokem 1986, kdy BOJ snížila úrokové sazby. Ceny aktiv začaly akcelerovat už kolem roku 1982. Např. v roce 1985 vzrostly ceny pozemků s komerčním využitím v Tokiu o 8,6 % (Statistics Bureau 2008).

2. Faktory vzniku bubliny na trzích aktiv

Základním prvkem v mechanismu japonské bubliny se pravděpodobně stalo „agresivní“ chování komerčních bank, které se s postupující liberalizací a deregulací finančního sektoru a odklonem velkých podniků směrem ke kapitálovému trhu (získávání prostředků emisí dluhopisů a akcií) snažily udržet klientelu. Postupně klesal význam tradičního financování podniků tzv. hlavními bankami v rámci tradičního systému keiretsu.³ V sys-

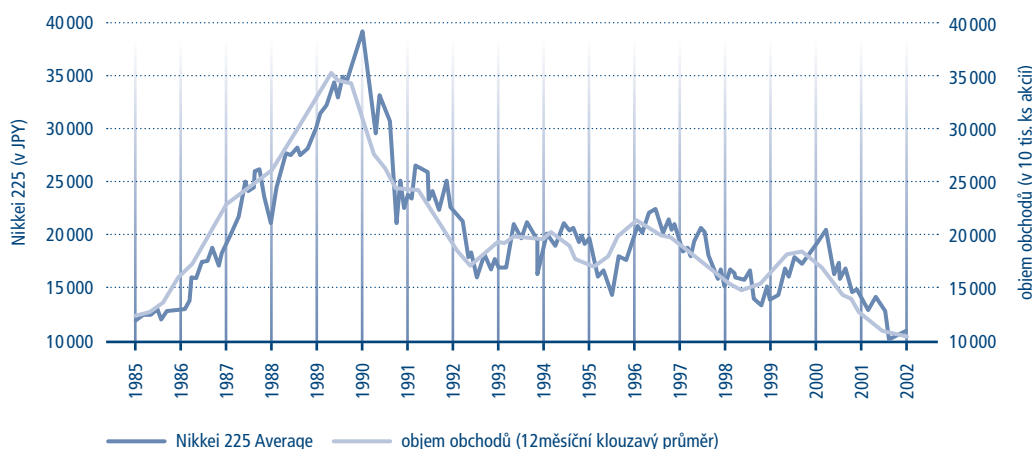
² V rámci fiskální konsolidace byly sníženy nebo zmrazeny běžné výdaje a zahájena privatizace veřejných společností. Omezení se netýkala vládního investičního programu FILP, zejména výdajů na veřejné práce a investice a sociálních výdajů pro podporu vnitřní poptávky. Až do roku 1986 byly fiskální stimulační balíčky relativně vzácným jevem. Tyto balíky opatření zahrnují zejména tři komponenty: navýšení výdajů v investičním programu FILP, dodatečné rozpočtové prostředky (převážně výdaje na veřejné práce, do projektů, které mají největší krátkodobý dopad na celkovou ekonomickou aktivitu v zemi) a dočasné nebo stále daňové škrtky. Tyto prostředky jsou schvalovány nad rámec běžného rozpočtu, kdykoliv během fiskálního roku (Grimes 2001: 91–94).

³ Keiretsu představují volná seskupení podniků, které jsou samostatné v rozhodování, ale vzájemně provázané křížovým vlastnictvím akcií. Keiretsu nahradila předválečná zaibatsu. V ekonomice mají silné postavení, které jim umožňuje omezovat konkurenci. Rozlišujeme dvě hlavní formy keiretsu — horizontální (sdružení finančních institucí a podniků z různých odvětví) a vertikální (sítí dlouhodobých dodavatelско-odběratelských vztahů). K liberalizaci finančních trhů v Japonsku viz např. Takeda, Turner (1992).

tému keiretsu hrály významnou roli velké městské banky, které byly hlavním a relativně snadným zdrojem kapitálu pro podniky ve skupině. Banky tak kontrolovaly činnost jejich managementu a rovněž se podílely na podnikání těchto společností jako akcionáři (ze zákona mohly držet maximálně 5 % všech akcií). Zatímco např. v letech 1970–1974 podíl bankovních půjček na celkových externích zdrojích financování podniků představoval dle Kotara (1996: 32) zhruba 50 %, v letech 1985–1989 už to bylo jen 33,1 % (v USA dosahoval

tento podíl v letech 1985–1989 14,8 % a v SRN 16,5 %). Přestože japonské banky patřily mezi nejsilnější na světě, na konci 80. let vykazovaly i relativně nízkou, oproti 60. a 70. letům neustále klesající rentabilitu. Rentabilita celkových aktiv (ROA) v průběhu 80. let klesla z 0,4–0,5 % na 0,3 % (tj. téměř poloviční úroveň oproti např. americkým nebo švýcarským bankám), rentabilita vlastního kapitálu (ROE) na 10 % (Okina, Shiratsuka 2004: 56). Z těchto důvodů banky, do té doby téměř výlučný zdroj firemního financování, začaly půjčovat

Graf č. 2 » Vývoj burzovního indexu Nikkei 225 a objemu obchodů na tokijské burze, 1985–2002



Poznámka: Nikkei 225 Average udává hodnotu 225 reprezentativních burzovních titulů na konci měsíce (levá osa). Objem obchodů se vztahuje k první sekci tokijské burzy, udává měsíční průměr počtu obchodovaných akcií během jednoho dne (pravá osa).

Pramen: Statistics Bureau (2003); BOJ (2002); vlastní konstrukce

Tabulka č. 2 » Vývoj cen pozemků v Japonsku, 1985–1997, průměrná roční tempa v %

Oblast	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Japonsko (průměr)	2,0	2,7	9,7	7,4	7,2	13,7	3,1	-3,8	-4,3	-2,3	-2,1	-2,5	-1,6
Tokio	3,2	10,4	57,5	22,6	3,5	10,5	-0,6	-12,1	-13,8	-7,9	-6,6	-7,6	-4,8

Poznámka: Tučně jsou označeny roky, kdy byla ekonomika dle japonské vlády a EPA/ESRI oficiálně ve fázi recese (celý rok nebo jeho část).

Pramen: Statistics Bureau (2008)

→ i středním a menším, často neznámým firmám, které se angažovaly převážně ve spekulativních obchodech s nemovitostmi.

Diskutabilní je úloha a opatření BOJ při vzniku a rozpadu bubliny, zejména její pomalá nebo neadekvátní reakce na vývoj cen na trzích aktiv a nedostatečný dohled nad bankovním sektorem. Např. podle Posena (2003: 8–20) nebyla bublina způsobena primárně monetární expanzí, ale jinými fak-

očekával nízké sazby i do budoucna. V říjnu 1987 došlo k propadu akciového indexu Dow Jones na burze v New Yorku. Vzhledem k rostoucímu propojení finančních trhů byly zaznamenány propady i dalších významných světových burz. Pro omezení dopadů tzv. Černého pondělí (*Black Monday*) centrální banky většiny vyspělých zemí snížily úrokové sazby a prováděly opatření pro masivní zvýšení likvidity na finančních trzích, a to až do

Základním prvkem v mechanismu japonské bubliny se pravděpodobně stalo „agresivní“ chování komerčních bank, které se s postupující liberalizací a deregulací finančního sektoru a odklonem velkých podniků směrem ke kapitálovému trhu (získávání prostředků emisí dluhopisů a akcií) snažily udržet klientelu.

tory (zejména očekáváním vysokých výnosů z aktiv) a vznikla by pravděpodobně i bez snížení úrokových sazeb. Problém však byl v pomalé reakci BOJ na přehřívání ekonomiky, tzn. pozdní zvýšení úrokových sazeb. Dále tvrdí, že ne všechny bubliny na trzích aktiv mívají dopad na pokles růstové dynamiky. Recesi po rozpadu bubliny proto označuje za běžnou recesi způsobenou zpřísněním monetární politiky.

Je nutné dodat, že prvotní snižování diskontní sazby bylo ze strany centrální banky Japonska do značné míry nedobrovolné. Ke zvýšení sazeb nepochybně mohla a měla centrální banka přistoupit dříve než v roce 1989, svou roli sehrály ovšem i vnější faktory. BOJ byla při uvolňování měnové politiky v roce 1986 ovlivněna politikou G7. Japonsko bylo nuceno snižovat vysoký obchodní přebytek cestou apreciacie JPY a posilováním vnitřní poptávky, k němuž mělo přispět i snížení úrokových sazeb. Z pěti snížení oficiální diskontní sazby z 5 % v lednu 1986 na 2,5 % v únoru 1987 pouze první snížení bylo čistě záměrem BOJ. Ostatní snížení byla provedena zároveň nebo po dohodě s partnery G7. Již v létě 1986 BOJ vyjádřila obavy z dalšího poklesu sazeb s ohledem na možný růst inflace. Byla však nucena dále sazby snižovat, a trh tak

začátku roku 1988. Také BOJ zpomalila zpřísnování měnové politiky, které zahájila v srpnu 1987 (Okina, Shirakawa, Shiratsuka 2001: 422–429).

Vzhledem ke stabilnímu vývoji spotřebitelských cen BOJ ani dlouho neměla pro vládu a veřejnost dostatečné zdůvodnění pro razantní restrikcí. Míra inflace (měřená indexem CPI) v roce 1988 dosahovala pouze 0,7 %, k nárůstu na 2,3 % došlo až v roce 1989 (Web Japan 2002). Následné zvýšení sazeb přineslo očekávaný efekt až se zpožděním (ceny cenných papírů rostly až do konce roku 1989, ceny pozemků do roku 1991, expanze trvala do února 1991).

Samotné uvolnění monetární politiky se stalo nutnou, avšak ne postačující podmínkou pro vznik spekulativní bubliny. K jejímu vytvoření přispěly i další („zesilující“) faktory, zejména specifický daňový systém a regulace trhu s pozemky, slabé kontrolní mechanismy bankovního systému a vysoké sebevědomí japonské ekonomiky.

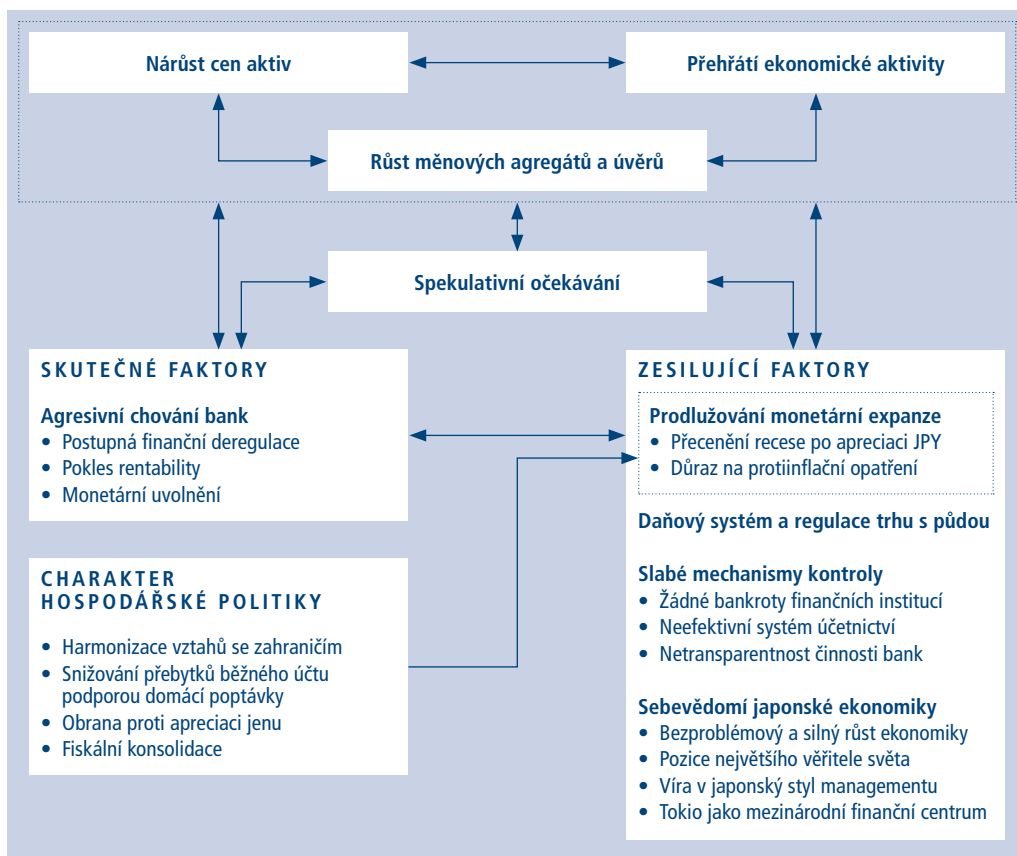
Daňový systém a regulace trhu s pozemky a nemovitostmi umožnily nárůst cen aktiv, protože zdanění transakcí s nemovitostmi bylo výrazně vyšší než daně z držby nemovitostí, jejich majitelé (v očekávání růstu prodejní ceny) odkládali prodej, a tak podporovali další růst cen. Totéž se dělo

u zemědělských pozemků, jejichž cenu zvyšovala očekávání vysokého zisku při změně využití pozemků pro rekreační účely. Až do druhé poloviny 90. let v Japonsku existovaly také velmi slabé mechanismy pro kontrolu disciplíny finančních institucí, podniků i individuálních dlužníků. Po druhé světové válce nebyl v Japonsku zaznamenán bankrot žádné z významnějších bank. Celý ekonomický systém (zejména finanční a průmyslový sektor) byl přísně regulován MOF v rámci tzv. systému konvoje (*convoy system*), jehož cílem bylo financování rozvoje ekonomiky dle soudobých vládních priorit. Tento systém bránil zániku i těch nejslab-

ších a nekonkurenceschopných institucí. MOF v případě problémů bankám poskytovalo různé záruky a pomoc, zároveň regulovalo úrokové sazby, omezovalo konkurenci na trhu i nabídku nových finančních produktů a služeb. Finanční deregulace byla zahájena v 70. letech, postupovala však velmi pomalu (k charakteru finančního systému viz např. Nakaso 2001).

Japonsko navíc díky svým předchozím úspěchům nabylo značného sebevědomí a budoucí očekávání ekonomických subjektů přerůstala do spekulativních rozměrů. Tokio se stalo jedním ze světových finančních center a jako takové přitaho-

Schéma č. 1 » Mechanismus vzniku bubliny na trzích aktiv v Japonsku



Pramen: Okina, Shirakawa, Shiratsuka (2001: 409)



→ **Tabulka č. 3 » Vybrané makroekonomické ukazatele Japonska, 1986–1993**

Ukazatel	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
HDP v běžných cenách (v bil. JPY) ¹⁾	336,3	350,0	376,5	405,6	437,0	464,9	477,1	480,8
Růst HDP v běžných cenách (v %)	4,7	4,1	7,6	7,7	7,7	6,4	2,6	0,8
Růst reálného HDP (v %)	3,0	3,8	6,8	5,3	5,2	3,4	1,0	0,2
Soukromá spotřeba (v %)	3,3	4,1	4,9	4,8	4,6	2,9	2,6	1,4
Investice do bydlení (v %)	7,3	19,9	12,8	-1,4	4,9	-5,4	-5,9	1,1
Soukromé kapitálové investice (v %)	6,2	3,9	17,1	15,7	10,1	4,3	-7,1	-10,3
Míra nezaměstnanosti (v %)	2,8	2,8	2,5	2,3	2,1	2,1	2,2	2,5
Míra inflace (CPI, v %)	0,6	0,1	0,7	2,3	3,1	3,3	1,6	1,3
Obchodní bilance (v bil. JPY)	15,1	13,2	11,8	11,0	10,0	12,9	15,8	15,5
Kurz JPY k USD	185,0	151,0	127,0	130,0	150,0	135,0	130,0	118,0
Růst peněžní zásoby (M2 + CD, v %) ²⁾	8,7	10,4	11,2	9,9	11,7	3,6	0,6	1,1
Diskontní sazba (konec roku, v %)	3,0	2,5	2,5	4,25	6,0	4,5	3,25	1,75

Poznámky: Tučně jsou označeny roky, kdy byla ekonomika dle japonské vlády a EPA/ESRI oficiálně ve fázi recese (celý rok nebo jeho část).

¹⁾ Statistiky SNA93 (System of National Accounts dle metodiky OSN byl v Japonsku několikrát revidován, SNA68 přijala japonská vláda v roce 1978, SNA93 v roce 2000).

²⁾ Vývoj peněžní zásoby (money stock) se v japonských statistikách nejčastěji sleduje za pomoci peněžního agregátu M2 (hotovost držaná veřejností + depozita na požádání u komerčních bank + termínovaná depozita u komerčních bank) + depozitní certifikáty (certificates of deposit, CD).

Pramen: CAO (2006) (HDP, inflace, nabídka peněz); Statistics Bureau (2008) (nezaměstnanost, obchodní bilance, JPY); Statistics Bureau (1998: 451) (diskontní sazba); vlastní výpočty

Tabulka č. 4 » Kapitálové ztráty po splasknutí bubliny, 1990–1996

Typ investora	Kapitálové ztráty v bil. JPY	Podíl v %
Nefinanční instituce	334,7	34,6
Finanční instituce	181,0	18,7
Vládní sektor	98,5	10,2
Domácnosti	427,9	44,2
Celkové ztráty	967,3	100,0

Pramen: OECD (1998: 46)

valo zahraniční finanční instituce a nadnárodní korporace, které zde houfně zakládaly své pobočky. Jejich poptávka po zdejších pozemcích a kancelářských prostorách tlačila ceny aktiv ještě výše. Podle některých autorů, např. dle Yoshikawy (2002: 69–71) právě očekávání vysokých výnosů z pozemků, zejména při komerčním a rekreačním využití, bylo hlavním důvodem pro enormně ros-

toující poptávku, a tím i ceny. Kombinace zmiňovaných i dalších faktorů vedla ke vzniku nadměrných očekávání dlouhodobě pozitivního vývoje ekonomiky. Mechanismus vzniku bubliny ilustruje schéma č. 1, převzaté z oficiálních materiálů BOJ.

Objevily se i spekulace o účelovém vytvoření bubliny centrální bankou a Ministerstvem financí: „...téměř pod nátlakem nutily finanční instituce

k úvěrové explozi. Jejich cílem bylo dosáhnout růstu cen akcií a pŕdy s jednoznačným úmyslem: zajistit levné financování pro japonské průmyslové korporace. Ty totiž podle MOF potřebovaly mohutně investovat, aby si udržely náskok před zahraniční konkurencí i přes obrovské zhodnocení kurzu jenu, které následovalo po Plaza Agreement.“ (Jaroš 2000: 26) Vláda svou politikou pravděpodobně přispěla ke vzniku bubliny, resp. očekávání nad-

ní přebytku obchodní bilance (z 15,1 bil. JPY v roce 1986 na 10 bil. JPY v roce 1990, poté přebytek začal znovu růst). Příznivě se vyvíjela i nezaměstnanost, inflace (měřená indexem CPI) mírně vzrostla.

V roce 1989 zvýšila BOJ diskontní sazbu z 2,5 % na 4,25 % a v roce 1990 dokonce na 6 %. K tomuto kroku centrální banka přistoupila z obavy před možnými inflačními tlaky v důsledku zvýšené na-

Samotné uvolnění monetární politiky se stalo nutnou, avšak ne postačující podmínkou pro vznik spekulativní bubliny. K jejímu vytvoření přispěly i další („zesilující“) faktory, zejména specifický daňový systém a regulace trhu s pozemky, slabé kontrolní mechanismy bankovního systému a vysoké sebevědomí japonské ekonomiky.

měrných zisků, když ve svých plánech přímo podporovala rozvoj Tokia jako mezinárodního finančního centra, stejně jako rozvoj rekreační infrastruktury a vnitřní poptávky. Tato oficiální podpora posilovala očekávání a poptávku po aktivech.

3. Vývoj ekonomiky v době bubliny a její dopady

Výsledkem uvedeného vývoje byla třetí nejdelší hospodářská expanze v Japonsku po druhé světové válce (viz tabulka 1).⁴ Průměrná tempa růstu reálného HDP v letech 1986–1991 činila 4,4 % ročně, zatímco průměr ve vyspělých ekonomikách dosáhl dle UNCTAD (1997: 324–325) 3,3 % (v USA 2,9 %).

Růst ekonomiky byl tažen soukromými kapitálovými investicemi (např. v roce 1988 růst o 17,1 %) a soukromou spotřebou (rostla téměř o 5 % v letech 1988–1991), a především investicemi do nemovitostí (viz tabulka 3). Silně zhodnocení JPY se projevilo ve výrazném, ale pouze dočasném sníže-

bídky peněz a vzhledem k pokračujícímu oslabování jenu (ze 127 JPY/USD v roce 1988 na 150 JPY/USD v roce 1990). Zatímco v roce 1988 vzrostly ceny spotřebního zboží o 0,7 %, v roce 1989 už to bylo o 2,3 % a v roce 1990 o 3,1 % (viz tabulka 3). Byla zpřísněna měnová kontrola a omezeno množství peněz, které banky mohly půjčit proti zástavě v podobě nemovitosti.

Zpřísnění měnové politiky vedlo ke strmému poklesu cen aktiv. Burzovní index Nikkei 225 Average se do roku 1992 propadl o 44 % oproti roku 1989 a podobný propad zaznamenaly, s určitým zpožděním, i indexy cen pozemků. Bezprostředním dopadem poklesu cen aktiv byly výrazné kapitálové ztráty – v kumulativním vyjádření v letech 1990–1996 dosáhly dle OECD zhruba 967 bil. JPY, tj. dvojnásobku ročního HDP Japonska. Více než 44 % z celkových kapitálových ztrát nesly domácnosti, 34,6 % nefinanční instituce (viz tabulka 4).

Japonská bublina praskla⁵ a ekonomika se propadla do recese, při níž ovšem nedošlo k absolut-

⁴ Celkově nejdelší poválečná expanze byla zaznamenána v letech 2002–2007 (69 měsíců), následovala expanze v letech 1965–1970 (57 měsíců) a poté expanze v době analyzovaného bublinového boomu (51 měsíců).

⁵ Názory na datum rozpadu bubliny se různí. Ceny akcií vrcholily na konci roku 1989, ceny nemovitostí až v roce 1990. Také růst nabídky peněz vrcholil až v dubnu 1990, vrcholu hospodářského cyklu bylo dosaženo v únoru 1991. Viz např. Okina, Shirakawa, Shiratsuka (2001: 399).

→ nímu poklesu běžného ani reálného HDP. V roce 1990 byl ještě zaznamenán růst reálného HDP ve výši 5,2 %, ale již v roce 1991 tempo růstu kleslo na 3,4 %, v roce 1992 na 1,0 % a v roce 1993 na 0,2 % (viz tabulka 3). Recese začala dle oficiálního vyjádření ESRI (2010) v březnu 1991 a trvala až do října 1993 (tj. 32 měsíců). Šlo o druhou nejdelší poválečnou recesi (do té doby nejdelší recese, v délce trvání 36 měsíců, byla zaznamenána po druhém ropném šoku v letech 1980–1983) – viz tabulka 1.

Přibližně ve stejném období se vyskytly bubliny i v jiných zemích OECD, např. ve Velké Británii, Finsku, Švédsku, Norsku i ve Spojených státech. I když srovnání je obtížné, míra fluktuací cen aktiv byla v Japonsku, podle některých zdrojů, největší, stejně tak úroveň špatných aktiv v držení finančních institucí po rozpadu bubliny a objem veřejných prostředků investovaných do řešení problému špatných půjček. Dle OECD (1998: 45) šlo o dosud největší bublinu v zemích OECD po druhé světové válce. Podle propočtů IMF (2008: 149) byly větší propady zaznamenány ve skandinávských ekonomikách. Zatímco v Japonsku poklesly ceny akcií po rozpadu bubliny o 58,5 % a ceny nemovitostí o 11,1 %, ve Finsku to bylo na začátku 90. let o 85,9 %, resp. 39,8 % (v Norsku o 76,9 %, resp. 24,6 %).

Z pohledu Japonska šlo o největší a nejdelší poválečnou bublinu. Během ní národní hospodářství rostlo podobným tempem jako v období rychlého růstu 60. let 20. století. Dlouhou expanzí však vystřídala také velmi dlouhá recese po rozpadu bubliny. Někteří autoři (Okina, Shirakawa a Shiratsuka) srovnávají bublinu 80. let s vývojem po první světové válce, který měl určité podobné rysy (míru růstu cen aktiv). Bublina 20. let po rozpadu znamenala pro investory menší kapitálové ztráty, zároveň ji však provázela pokles všeobecné cenové hladiny (na začátku 90. let ceny neklesly) a větší propad HDP (Okina, Shirakawa, Shiratsuka 2001: 404–407).

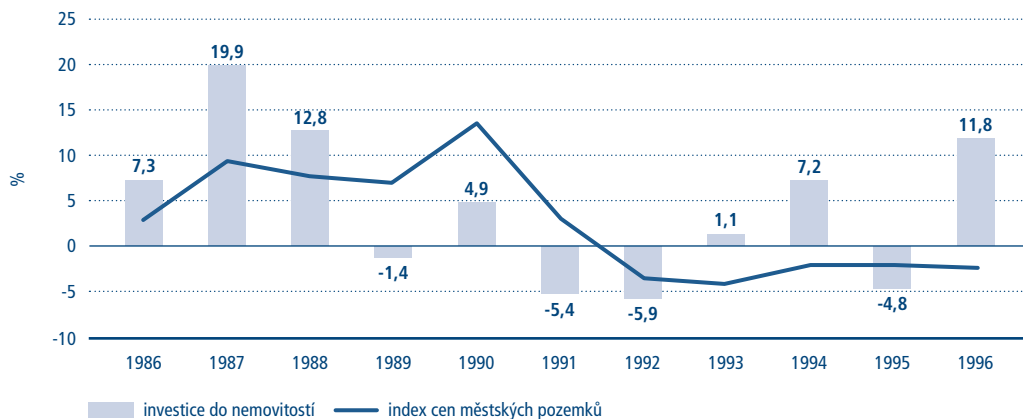
Dopady na reálnou ekonomiku byly četné – přímé i nepřímé. Např. Siebert (1999: 12) nebo

OECD (1998: 45–57) upozorňují na efekt bohatství, který vedl ke snížení spotřeby domácností. Domácnosti utrpěly po rozpadu bubliny největší kapitálové ztráty, představující až 1/6 jejich čistého bohatství. Ve snaze obnovit úroveň bohatství začaly více spořit a méně spotřebovávat. Spotřební výdaje tak klesly až o 0,5 bil. JPY za rok, tj. o 0,2 %. I přes příznivé podmínky na trhu (klesající ceny a nízké úrokové sazby) domácnosti rovněž omezily výdaje na nákup nemovitostí, u nichž očekávaly další pokles cen. Do roku 1997 také klesly na třetinu oproti roku 1989 nákupy cenných papírů. Ty byly vnímány, ve srovnání s bankovními vklady a vzhledem k předchozím zkušenostem, jako příliš rizikové. Významné kapitálové ztráty z nákupů aktiv během bubliny ovlivnily i aktivity podniků. Vzhledem ke klesající spotřebě začaly mít problémy s nadbytečnými výrobními kapacitami, proto musely omezovat výrobu. Mnoho podniků začalo mít problémy se splácením úvěrů z doby bubliny, což se projevilo i v rostoucím počtu bankrotů. Např. v roce 1992 zbankrotovalo 14 tisíc podniků, tj. dvojnásobek oproti době bubliny. Snížení objemu nově poskytovaných úvěrů (při klesajících hodnotách zástav) znamenalo riziko i pro banky, protože objem jejich obchodů a rentabilita tak dále klesaly. Omezení úvěrů a nárůst dluhů vedly k dalšímu poklesu agregátní poptávky a tlaku na pokles cen aktiv.

4. Opatření hospodářské politiky proti recesi a jejich výsledky

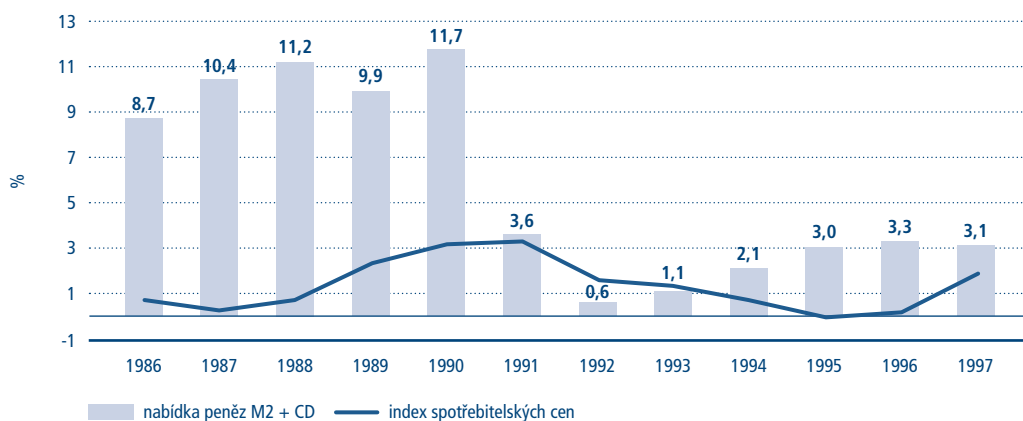
V roce 1991 začala BOJ znovu snižovat diskontní sazbu (ze 6 % až na 1,75 % v roce 1993), aby podpořila „příškrčené“ hospodářství. Zastavit pokles dynamiky soukromé spotřeby a zejména hrubých fixních investic se jí však nepodařilo. Na podporu oslabené domácí poptávky se zaměřila také japonská vláda. V roce 1991 přijala nový pětiletý plán pro období 1992–1996 s názvem „Podílet se na lepší kvalitě života ve světě“ (*Sharing a better quality of life around the globe*). Plán byl zaměřen, v souladu se strategií z 80. let, na zlepšování životní

Graf č. 3 » Vývoj investic do nemovitostí a indexu cen městských pozemků v Japonsku, 1986–1996, průměrné roční přírůstky v %



Pramen: CAO (2006); Statistics Bureau (2010); viz také tabulky 2 a 3

Graf č. 4 » Nabídka peněz a inflace v Japonsku, 1986–1997, průměrné roční přírůstky v %



Pramen: Web Japan — Statistics; CAO (2006)

úrovně japonského obyvatelstva a rozvoj vnitřní ekonomiky a současně na vstřícnější přístup Japonska ve vztahu ke světovému společenství. Jeho úspěch však nebyl příliš velký. Zároveň byly během let 1992–1993 schváleny tři stimulační „balíčky“ v celkové výši 29,9 bil. JPY (OECD 2000: 53). Tato fiskální opatření měla podpořit především ve-

řejně investice a bytovou výstavbu, zahrnovala i snížení daní.

Díky monetárním a fiskálním opatřením začaly mírně růst soukromé investice do nemovitostí (z -5,9% v roce 1992 na 1,1% v roce 1993 – viz graf 3), ale soukromé kapitálové investice dále klesaly (-7,1% v roce 1992, -10,3% v roce 1993). Na →

- snížení úrokových sazeb reagovaly malé a střední podniky, které jsou vůči jejich změnám citlivější než podniky velké. Právě poklesu fixních investic je přičítáno zpomalení tempa růstu HDP. Růst soukromé spotřeby ve sledovaném období dle CAO (2006) rovněž zpomalil (2,6 %, resp. 1,4 %).

Přestože se během recese zdatelně zpomalila dynamika ekonomiky, nevedla k zásadním problémům s nezaměstnaností nebo inflací. Do roku 1993 míra nezaměstnanosti vzrostla jen na 2,5 %, tzn. o 0,4 procentního bodu oproti roku 1990. Míra

The Liberal Democratic Party, LDP).⁶ Premiér Miyazawa musel v lednu 1993 odstoupit kvůli odhalení několika korupčních skandálů a narůstajícím rozporům mezi jednotlivými frakcemi LDP. Ve volbách v červenci 1993 získala většinu Japonská nová strana (*Japan New Party*), k níž přestoupili někteří z bývalých členů LDP pod vedením vlivného politika Hosokawy. Ten se stal premiérem nové koaliční vlády, avšak pouze do dubna 1994, kdy ho vystřídal na pouhých 64 dnů premiér Hata a poté v červnu 1994 premiér Murayama.⁷ Koaliční vlády

Zprísnění měnové politiky vedlo ke strmému poklesu cen aktiv. Burzovní index Nikkei 225 Average se do roku 1992 propadl o 44 % oproti roku 1989 a podobný propad zaznamenaly, s určitým zpožděním, i indexy cen pozemků. Bezprostředním dopadem poklesu cen aktiv byly výrazné kapitálové ztráty — v kumulativním vyjádření v letech 1990–1996 dosáhly dle OECD zhruba 967 bil. JPY, tj. dvojnásobku ročního HDP Japonska. Více než 44 % z celkových kapitálových ztrát nesly domácnosti, 34,6 % nefinanční instituce.

inlace, jak bylo ostatně přísnými protiinflačními opatřeními BOJ zamýšleno, zpomalila na 1,6 % v roce 1992 a na 1,3 % v roce 1993 (viz tabulka 3 a graf 4). Cena tohoto úspěchu se však ukázala vzhledem k recesi a dalšímu poklesu cen jako příliš vysoká. S rostoucími reálnými úrokovými sazbami znovu zhodnocoval jen — to vedlo k deflačním tlakům, které způsobily ekonomice vážné problémy zejména v následujícím období.

Kvůli prohlubujícím se problémům a nejasné budoucnosti ekonomiky došlo i k zásadní změně na domácí politické scéně. V roce 1993 se, poprvé od druhé světové války, podařilo potlačit dominantní postavení jedné strany, tedy konzervativní Liberálně demokratické strany (*Džijú minšútó*,

(po roce 1994 opět za účasti LDP) však byly velmi křehké, v jejich složení docházelo k častým změnám. Jen od začátku roku 1990 do roku 2000 se v Japonsku vystřídal osm ministerských předsedů. Vnitropolitická nestabilita a nedostatečný konsensus mezi vedoucími stranami nad způsobem řešení hlavních problémů se tak odrazily negativně i ve formování hospodářské politiky.

5. Závěr

Během 90. let 20. století dosáhlo průměrné roční tempo růstu reálného HDP Japonska dle UNCTAD (2007: 402) pouze 1,0 %, tj. výrazně méně než celosvětový průměr 2,8 %. Pro srovnání, dynamika

⁶ *Současný systém politických stran se zformoval v roce 1955, kdy vznikly dva hlavní politické tábory — nejsilnější Liberálně demokratická strana a proti ní Japonská socialistická strana (Japan Socialist Party, JSP), dnes Sociálně demokratická strana (Social Democratic Party). I přes změny názvů, štěpení a přeskupování členů hlavních stran je toto rozdělení zachováno prakticky dosud.*

⁷ *Vláda je sestavována na základě poměru sil v Dolní komoře parlamentu (House of Representatives, Shugi-in), která má vůči Horní komoře (House of Councillors, Sangi-in) silnější postavení. K charakteristice zákonodárné moci viz stránky Dolní komory parlamentu www.shugiin.go.jp/index.nsf/html/index_e.htm nebo Horní komory www.sangiin.go.jp/eng/index.htm.*

Tabulka č. 5 » Vybrané makroekonomické ukazatele Japonska, 2002–2009

Ukazatel	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Růst reálného HDP (v %)	0,3	1,4	2,7	1,9	2,0	2,4	-1,2	-6,3
Soukromá spotřeba (v %)	1,1	0,4	1,6	1,3	1,5	1,6	-0,8	-2,1
Hrubé fixní investice (v %)	-4,9	-0,5	1,4	3,1	0,5	-1,2	-3,6	-11,7
Export (v %)	7,5	9,2	13,9	7,0	9,7	8,4	1,6	-23,9
Míra nezaměstnanosti (v %)	5,4	5,3	4,7	4,4	4,1	3,9	4,0	5,1
Obchodní bilance (v bil. JPY)	115,5	119,8	139,0	103,3	94,6	123,2	40,3	40,4
Kurz JPY k USD (konec roku)	130,0	119,0	108,0	105,0	116,0	119,0	106,0	95,0
Diskontní sazba (konec roku, v %)	0,1	0,1	0,1	0,1	0,4	0,75	0,3	0,3

Poznámka: Tučně jsou označeny roky, kdy byla ekonomika dle japonské vlády a EPA/ESRI oficiálně ve fázi recese (celý rok nebo jeho část).

Pramen: Statistics Bureau (2011)

USA dosáhla ve stejném období 3,5 %. Podobně podprůměrnou dynamiku vykázalo Japonsko (i přesto, že zaznamenalo svou nejdelší poválečnou expanzi) v letech 2000–2009. Zatímco japonský HDP rostl dle UNCTAD (2011) o 1,3 % ročně, celosvětový průměr dosáhl 2,9 % (pro srovnání USA 2,1 %, Čína 10,3 %).

Co se týká vývoje po rozpadu bublinové ekonomiky, krátká fáze oživení japonské ekonomiky přišla v letech 1994–1996. Pozitivní vývoj byl přisuzován zejména pokračujícím monetárním a fiskálním stimulačním opatřením. Již v květnu 1997 však ekonomika spadla do další vážné recese, která se projevila dokonce poklesem reálného HDP v roce 1998 i 1999. Na krátké oživení v letech 1999–2000 navázala další recese, již třetí od rozpadu bublinové ekonomiky.

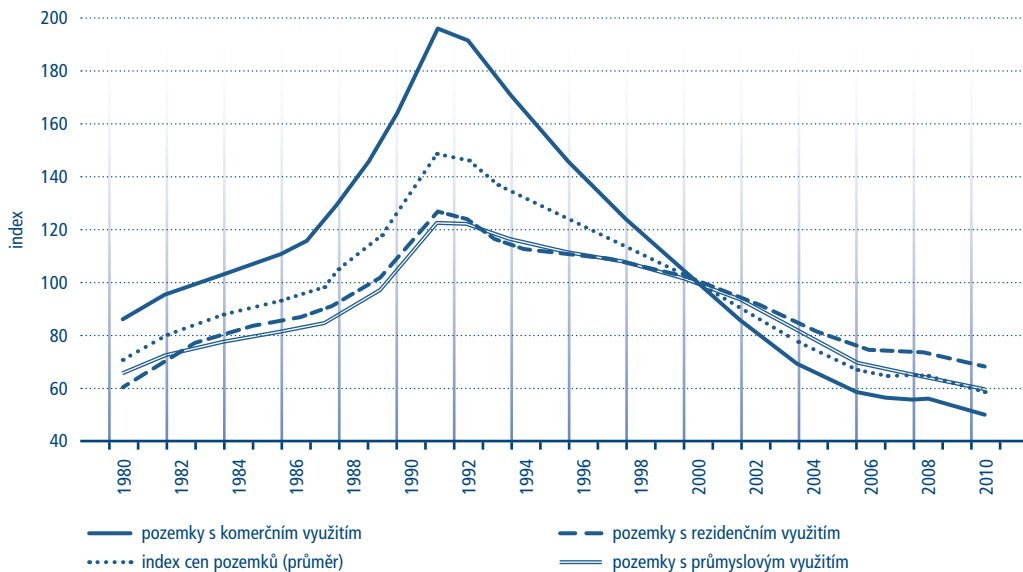
V letech 2002–2007 nastalo období nebývalé dlouhého růstu – dle oficiálních údajů šlo dokonce o nejdelší poválečnou expanzi vůbec (viz tabulky 1 a 5). Japonsko však bylo dále kritizováno za nedostatečný pokrok v reformách. Nový přístup ke změnám byl spojován se jménem premiéra Koizumiho, který vedl vládu plných pět let (2001–2006). Tohoto silného premiéra však v roli reformátora

nedokázal nahradit žádný z následujících pěti premiérů.⁸

Recese v letech 2007–2009 byla evidentně způsobena vnějšími faktory, tj. finanční nestabilitou a zpomalením světové ekonomiky po rozpadu hypoteční bubliny a vzniku finanční krize v USA a dalších zemích – viz např. Jiráňková, Hnát (2010), Pick (2010) nebo Vaško (2009). V Japonsku se v tomto období nevyskytla bublina na trhu nemovitostí tak jako v jiných vyspělých zemích. Ceny pozemků (viz graf 5) a nemovitostí zde klesají s mírnými zpomaleními od rozpadu bubliny z počátku 90. let. Rychlý růst cen je možné ovšem sledovat u cenných papírů, vyjádřeno např. vývojem akciového indexu Nikkei 225. Zde došlo v průběhu poslední expanze téměř ke zdvojnásobení jeho hodnoty, přičemž v roce 2007 začíná pád indexu až na úroveň z počátku expanze (viz grafy 5 a 6). Za poklesem burzovních indexů v Japonsku je však možné vidět spíše přelévající se nejistotu z jiných světových burz a paniku investorů v době světové recese. Japonský finanční systém prošel, po krizi ve druhé polovině 90. let, zásadními změnami, jejichž výsledkem bylo mj. snížení podílu tzv. špatných půjček na celkových půjčkách bank →

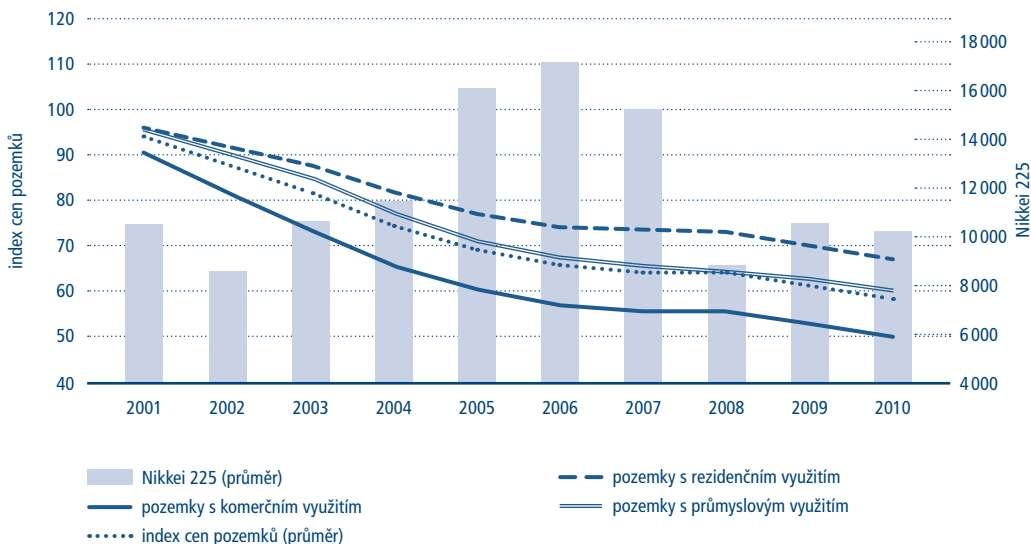
⁸ Po J. Koizumim nastoupil do úřadu Shinzo Abe (září 2006–září 2007), následovali Yasuo Fukuda (září 2007–září 2008), Taro Aso (září 2008–září 2009) a Yukio Hatoyama (září 2009–červen 2010). Premiér Naoto Kan je v úřadu od poloviny roku 2010.

→ Graf č. 5 » Indexy cen pozemků v Japonsku, 1980–2010



Pramen: Statistics Bureau (2010); vlastní konstrukce

Graf č. 6 » Vývoj cen pozemků a burzovního indexu Nikkei 225, 2001–2010



Pramen: Statistics Bureau (2011); Statistics Bureau (2010); vlastní konstrukce

z 8,4% v roce 2002 na 1,9% v březnu 2010. I přes stabilizaci bankovního a finančního sektoru i podnikové sféry je ovšem zřetelný nárůst bankrotů až na dvojnásobnou úroveň oproti první polovině dekády (Statistics Bureau 2010).

Zatímco v roce 2007 ekonomika v reálném vyjádření ještě rostla, v roce 2008 poklesla o 1,2% a v roce 2009 dokonce o rekordních 6,3%. V rámci národních účtů je zřetelný strmý propad hrubých fixních investic (o 11,7%) a především pak exportu (o 23,9%). Poptávka po japonském zboží strmě poklesla ze strany nejen USA, ale také dalšího důležitého exportního trhu – Asie (především ze strany Číny a zemí jihovýchodní Asie). Tradičně kladná obchodní bilance Japonska se tak propadla ze 123 bil. JPY v roce 2007 na 40,3 bil. JPY v roce 2008 a 40,4 bil. JPY v roce 2009. Nepříznivou situ-

aci podporovala v období recese 2007–2009 další apreciacie JPY a opětovná tendence k poklesu cen v ekonomice.

Podle statistických dat (Statistics Bureau 2011) japonská ekonomika v roce 2010 již rostla, a to poměrně vysokým tempem (4% v reálném ročním vyjádření). Ekonomiku táhnou opět vysoké exporty (rostou o více než 30% v ročním vyjádření) díky zřetelnému oživení ekonomik hlavních exportních partnerů i celé světové ekonomiky.

Japonsko zažilo „svou bublinu“ před dvaceti lety. Ovšem dodnes jsou zřetelné její stopy v ekonomice, která se potýká od 90. let s vysokou averzí vůči riziku, nestabilní domácí poptávkou i investicemi. Nejistota a nedůvěra ohledně dalšího vývoje se tak v ekonomice projeví, i když je relativně stabilizovaná – tak jako se to stalo v uplynulé recesi.

LITERATURA A PRAMENY

1. BOJ (2002): *Stock Market Statistics*. Bank of Japan, www.boj.or.jp/en/siryo/siryo-f.htm
2. BOJ (2008): *Foreign exchange rates*. Bank of Japan, www2.boj.or.jp/en/dlong/stat/data/cdab1691.txt
3. CAO (2006): *Annual Report on The Japanese Economy and Public Finance*. Cabinet Office, Government of Japan, www5.cao.go.jp/keizai/index-e.html
4. ESRI (2010): *Guide for Using Diffusion Indexes and Composite Indexes*. ESRI, www.esri.cao.go.jp/en/stat/di/di2e.html
5. G8 Information Centre (1987): *Statement of the G6 Finance Ministers and Central Bank Governors (Louvre Accord)*. Dostupné z www.g8.utoronto.ca/finance/fm870222.htm
6. Grimes, W. W. (2001): *Unmaking the Japanese Miracle – Macroeconomic Politics, 1985–2000*. London : Cornell University Press, ISBN 0-8014-3849-7
7. IMF (2008): *World Economic Outlook: Financial Stress, Downturns, and Recoveries*. IMF, October 2008, www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2008/02/
8. IMF (2003): *World Economic Outlook: Growth and Institutions*. IMF, April 2003, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2003/01/>
9. Ito, T. (1992): *The Japanese Economy*. 1. vyd. Cambridge : The MIT Press, ISBN 0-262-09029-5
10. Jaroš, J. (2000): *Čekání na konec recese*. Ekonom, č. 29
11. Jiráňková, M., Hnát, P. (2010): *Vliv současné ekonomické krize na institucionální uspořádání světové ekonomiky*. Acta Oeconomica Pragensia, č. 5
12. Kotaro, T. (1996): *The Japanese Market Economy System: Its Strengths and Weaknesses*. 1. vyd. Tokyo : LTCB International Library Foundation, ISBN 4-924971-03-0
13. Lincoln, E. L. (2001): *Arthritic Japan: The Slow Pace of Economic Reform*. Washington, D. C. : Brookings Institution Press, ISBN 0-8157-0073-3
14. Mori, N., Shiratsuka, S., Taguchi, H. (2001): *Policy Responses to the Post-Bubble Adjustments in Japan: A Tentative Review*. Monetary and Economic Studies, Bank of Japan



- 15. Nakaso, H. (2001): *The financial crisis in Japan during the 1990s: how the Bank of Japan responded and the lessons learnt*. Basel : Bank for International Settlements, BIS Papers, No. 6
- 16. OECD (1998): *OECD Economic Survey – Japan 1998*. Paris : OECD
- 17. OECD (2000): *OECD Economic Survey – Japan 2000*. Paris : OECD
- 18. Okina, K., Shirakawa, M., Shiratsuka, S. (2001): *The Asset Price Bubble and Monetary Policy: Japan's Experience in the Late 1980s and the Lessons*. Monetary and Economic Studies, Bank of Japan
- 19. Okina, K., Shiratsuka, S. (2004): *Asset Price Fluctuations, Structural Adjustments, and Sustained Economic Growth: Lessons from Japan's Experience since the Late 1980s*. Monetary and Economic Studies, Bank of Japan
- 20. Pick, M. (2010): *Dlouhodobé příčiny globální ekonomické krize a možnosti jejich eliminace*. Scientia et Societas, roč. VI, č. 1, s. 54–71, ISSN 1801-7118
- 21. Posen, A. S. (2003): *It Takes More than a Bubble to Become Japan*. Working Paper WP 03-9, Institute for International Economics, www.iie.com/publications/wp/03-9.pdf
- 22. Posen, A. S., Kuttner, K. N. (2001): *The Great Recession: The Lessons for Macroeconomic Policy from Japan*. Brooking Papers on Economic Activity, No. 2
- 23. Posen, A. S. (1998): *Restoring Japan's Economic Growth*. Peterson Institute for International Economics, <http://bookstore.petersoninstitute.org/book-store/35.html>
- 24. Saxonhouse, G. R., Stern, R. M. (ed.) (2004): *Japan's Lost Decade: Origins, Consequences and Prospects for Recovery*. Blackwell Publishing
- 25. Siebert, H. (1999): *Some Lessons from the Japanese Bubble*. Kiel Working Paper No. 919, Kiel : Kiel Institute of World Economics
- 26. Statistics Bureau (2011): *Japan Monthly Statistics – February 2011*. Statistics Bureau and Statistical Research and Training Institute, www.stat.go.jp/english/data/getujidb/index.htm#d
- 27. Statistics Bureau (2010): *Japan Statistical Yearbook 2010*. Statistics Bureau and Statistical Research and Training Institute, www.stat.go.jp/english/data/nenkan/index.htm
- 28. Statistics Bureau (2008): *Historical Statistics of Japan*. Statistics Bureau and Statistical Research and Training Institute, www.stat.go.jp/english/data/chouki/index.htm
- 29. Statistics Bureau (1998): *Japan Statistical Yearbook 1998*. Statistics Bureau and Statistical Research and Training Institute, www.stat.go.jp/english/data/nenkan/index.htm
- 30. Stuchlíková, Z. (2008): *Japonská ekonomika: faktory vývoje a hospodářské cykly*. Doktorská disertační práce. Praha : Katedra světové ekonomiky, Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze
- 31. Šaroch, S. (2002): *Vývoj cen aktiv v ČR. Hospodářský cyklus, konvergence k EU, perspektivy a doporučení pro hospodářskou politiku*. Studie Národohospodářského ústavu Josefa Hlávky č. 2/2002, Praha
- 32. Takeda, M., Turner, P. (1992): *The Liberalisation of Japan's Financial Markets: Some Major Themes*. Basel : Bank for International Settlements, BIS Economic Papers, No. 34
- 33. UNCTAD (2011): *UNCTAD Statistics Online 2011*. Geneva : UNCTAD, www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1584&lang=1
- 34. UNCTAD: *Handbook of Statistics*. Různé ročníky. Geneva : UNCTAD, www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1717&lang=1
- 35. Vaško, T. (2009): *Specifika současné finanční a ekonomické krize*. Scientia et Societas, roč. V, č. 2, s. 32–35, ISSN 1801-7118
- 36. Web Japan (2002): *Statistics*. Dostupné z <http://web-japan.org/stat/index.html>

37. Yoshikawa, H. (2002): *Japan's Lost Decade*. 1. vyd. Tokyo : The International House of Japan/LTCB International Library

KLÍČOVÁ SLOVA

bublíny na trzích aktiv, Japonsko, recese, expanze

ABSTRACT

Asset price bubbles have been relatively frequent in developed economies. After the last steep fall in the U.S. asset prices and subsequent spill-over of the financial sector turbulences into other developed countries, this issue has been discussed intensively. Therefore, the comparison of the current situation with some historical asset price bubbles could be interesting. Japan experienced one of the biggest bubbles at the beginning of the 1990s. The burst of this bubble started off a prolonged economic stagnation, led to the Japanese financial system collapse, deepening of public finance instability and other problems. The aim of this study is to analyze origins and consequences of the Japanese asset price bubble.

KEYWORDS

asset price bubbles, Japan, recession, expansion

JEL CLASSIFICATION

E30, G01, G10, N15, N25

x

Německo jako světová hospodářská velmoc a jeho systém podpory vnějších ekonomických vztahů

► Ing. Jan Hřích, CSc. » [Metropolitní univerzita Praha](#)¹

* První léta samostatné existence České republiky představují období, kdy bylo třeba především dotáhnout do konce zásadní kroky ekonomické transformace, zejména pak privatizaci velkého počtu dosud státních podniků. Současně se v tomto období stává stále relevantnější otázka vybudování nutného institucionálního rámce pro co nejeefektivnější fungování tržní ekonomiky. Do této oblasti lze řadit rovněž mj. **systém podpory vnějších ekonomických vztahů** (VEV), který dokáže ekonomickým subjektům účinně pomáhat při překonávání široké škály překážek přístupu na zahraniční trhy. Nedílnou součástí uvedeného systému je mj. rovněž podpora přílivu přímých zahraničních investic (PZI) a hájení ekonomických zájmů dané země v rámci multilaterálního světového ekonomického systému. Uvedený systém podpory VEV je v případě velmi otevřené a výrazně exportně orientované ekonomiky typu České republiky naprostou nezbytností, neboť jeho neexistence představuje pro domácí ekonomické subjekty výrazné znevýhodnění ve srovnání se subjekty zahraničními, kterým se podobné podpory ze strany státu zpravidla dostává. Tato nevýhoda přitom může být z hlediska možnosti průniku na příslušný zahraniční trh rozhodující.

Německo představuje ve srovnání s Českou republikou pro své podniky mnohonásobně větší domácí trh. Nehledě na to je však závislost německé ekonomiky na exportu prakticky stejná, jako je tomu v případě České republiky. Na výrazné exportní expanzi byla navíc založena celá filozofie německého poválečného „hospodářského zázraku“. V současnosti potom udržení přebytků obchodní bilance představuje z dlouhodobého hlediska podmínku udržitelnosti německého sociálně ekonomického modelu. Tržně konformní podpora exportu tedy představuje trvalou a z hlediska politických a ekonomických elit konsensuální prioritu německých vlád. Systém umožňující efektivní veřejnou podporu vývozu, ale i přílivu PZI začal v SRN vznikat krátce po skončení druhé světové války, tedy v době, kdy se začaly formovat základní pilíře německého systému sociálně tržního hospodářství, který se stal východiskem budoucích impozantních ekonomických úspěchů.

Třebaže působí ve výrazně jiných ekonomických a institucionálních podmínkách a navazuje na rozdílné tradice, může německý systém podpory VEV představovat pro Českou republiku důležitý zdroj inspirace i poučení. Německo je navíc pro Českou republiku natolik klíčovým ekonomickým

¹ Článek vznikl v rámci řešení projektu Ministerstva zahraničních věcí ČR č. RM 02/01/10 „Diferencovaný proces tvorby německé zahraniční politiky: instituce, aktéři, normy a zájmy, strategie“.

partnerem, a to především z hlediska odbytu českých výrobků, že bychom německý trh měli znát a studovat nejen z tradičních komerčních hledisek, ale též z hlediska institucionálního.²

1. Německo jako světová hospodářská velmoc

Vznik Spolkové republiky Německo (SRN) v roce 1949 na troskách na hlavu poraženého a zdevastovaného starého Německa, byť tento stát nezahrnoval ani zdaleka celé dosavadní německé území, byl všeobecně chápán jako příležitost pro nový začátek, který bude co nejvíce oproštěn od všech možných „temných stínů“ minulosti, byť zároveň neodmítající nic pozitivního z německé minulosti. Nový stát si na svůj štít vytkl liberální ekonomické zásady doplněné určitými sociálně motivovanými korekcemi působení tržních sil ze strany vlády (sociálně tržní hospodářství), důraz na měnovou stabilitu, ekonomickou otevřenost vůči vnějšímu světu, podporu liberalizace světového obchodu na mnohostranné bázi a otevřenost vůči budoucím pokusům o ekonomickou a politickou integraci evropského kontinentu.

Poměrně rychlá obnova německého průmyslového potenciálu byla v západních okupačních zónách spuštěna ještě před vznikem SRN, a to mj. za pomoci Marshallova plánu. Jakožto průmyslová mocnost s poměrně omezeným a zpočátku také velmi málo likvidním domácím trhem se nový stát celkem logicky od samého počátku zaměřil na export výrobků zpracovatelského průmyslu, který pro něj představoval klíčovou podmínku úspěšného ekonomického rozvoje a postupného budování blahobytu. Tento exportně orientovaný model roz-

voje, podporovaný rostoucím vývozním výkonem německé ekonomiky, přinesl poměrně záhy své ovoce, a to jak v podobě trvalých přebytků obchodní bilance,³ tak v podobě nastartování ekonomického růstu, který posléze začal přinášet rovněž zvyšování životní úrovně širokých vrstev obyvatelstva. Německý poválečný „hospodářský zázrak“ byl na světě.

Výše naznačená orientace západoněmecké ekonomiky začala samozřejmě velmi záhy do velké míry formovat rovněž zahraniční zájmy a priority mladého státu a modifikovat jeho vnitřní ekonomické i politické uspořádání. SRN přesto i nadále zůstávala nástupcem a ve státoprávním smyslu i pokračovatelem bývalého Německa, které rozpoutalo druhou světovou válku, ve které bylo na hlavu poraženo a donuceno k bezpodmínečné kapitulaci. Formálním důsledkem tohoto jeho postavení byla určitá, postupně uvolňovaná omezení jeho suverenity uvalená na něj vítěznými spojeníci, zatímco důsledkem prakticko-politickým byla omezení, která si pro své zahraničně politické směřování určily německé politické elity samy. Tato omezení spočívala – stručně řečeno – ve zřeknutí se klasických mocensko-politických nástrojů a cílů zahraniční politiky státu a v příklonu k multilaterálním mezinárodním režimům všude tam, kde to bylo možné.⁴ V oblasti regionálních integračních snah to byl v případě Německa ústavně garantovaný vstřícný vztah k evropské integraci již od jejích prvních krůčků,⁵ zatímco v případě globálních režimů to byla např. aktivní podpora liberalizace světového obchodu na mnohostranném základě v rámci GATT/WTO. Zde je třeba říci, že samotná myšlenka liberalizace světového obchodu na multilaterálním základě představuje vlastně význam-

² Podíl SRN na celkovém vývozu České republiky činil v roce 2010 31,9% a na dovozu 25,5% (v roce 2009 činily tyto podíly 32,5%, resp. 26,6%). Rozhodující význam pro celou českou ekonomiku má samozřejmě především takřka téměř třetinový podíl Německa na celkovém vývozu České republiky. Online: <http://apl.czso.cz/pll/stazo/STAZO.STAZO>.

³ Podle údajů Spolkového statistického úřadu ve Wiesbadenu je obchodní bilance SRN trvale aktivní počínaje rokem 1952. Viz *Gesamtentwicklung des deutschen Außenhandels ab 1950*.

⁴ Vstup do nejuniverzálnější mezinárodní organizace OSN byl však oběma německým státům (tedy SRN a NDR) umožněn až v roce 1973.

⁵ *Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland*, čl. 23 a čl. 24, s. 8–9. Online: <http://www.gesetze-im-internet.de/bundesrecht/gg/gesamt.pdf>.

→ nou poválečnou institucionální inovaci, která má mj. zabránit tomu, aby mezinárodní obchodní vztahy fungovaly pouze jako množina bilaterálních relací regulovaných dvoustrannými obchodními dohodami s jejich za určitých okolností značným konfliktním potenciálem. Multilaterální úprava mezinárodních obchodních vztahů si tedy nekladla za cíl pouze urychlit a zintenzivnit liberalizaci mezinárodního obchodu a přispívat tak ke zvyšování objemu obchodní výměny, ale rovněž snížit konfliktní potenciál plynoucí z mezinárodního obchodu směrem k celkovému ovzduší v mezinárodních vztazích.

Toto zahraničně politické ukotvení německého státu vyplývalo nejen z daných politických nutností a omezení, ale bylo zároveň i velmi výhodné z hlediska vnějších zájmů rodící se obchodní mocnosti, která zcela logicky potřebovala pro umístění svých rychle rostoucích vývozů otevřené zahraniční trhy doplněné předvídatelným způsobem fungujícím mezinárodním obchodním řádem.

Aktivní účast na mnohostranném úsilí o dosažení výše naznačeného stavu navíc představovala pro stát podléhající uvedeným politickým omezením, pokud jde o sledování vlastních zahraničně politických cílů, jedno z vhodných a svým způsobem „přirozených“ polí působnosti. Německá diplomacie se tedy aktivně účastnila **liberalizace světového obchodu** v rámci jednotlivých kol mnohostranných jednání pod patronací GATT (od roku 1995 WTO). Další pokrok v této oblasti přitom zůstává jednou z aktuálních priorit německé vlády v oblasti podpory vnějších ekonomických vztahů až do současnosti, o čemž svědčí mj. i pozornost, která je této otázce věnována v koaliční smlouvě mezi CDU/CSU a FDP ze dne 26. října 2009, na jejímž základě vznikla současná německá pravostředová vláda: „Otevřené, pravidly se řídící světové hospodářství představuje nejlepšího garanta celosvětového blahobytu a globální bezpečnosti... Nejlepší cesta pro další liberalizaci obchodu se zbo-

žím a službami spočívá v multilaterální roli WTO. Plynulé a ctižádostivé zakončení kola jednání z Dohá má proto absolutní přednost.“⁶

Velmi výhodné z hlediska jejích ekonomických zájmů bylo pro SRN rovněž její zapojení do evropských integračních snah založených v první řadě – byť zdaleka ne pouze – na liberalizaci vzájemného obchodu zúčastněných států. Celní unie fungující v rámci EHS nabízela od počátku německé ekonomice široký prostor pro odbyt výrobků zpracovatelského průmyslu v přirozeném ekonomickém zázemí Německa. Postupná saturace západoevropských trhů však německé exportéry nutila stále intenzivněji pronikat na vzdálenější teritoria a spoléhat se na odbyt na mimoevropských trzích.

Zájmy německého průmyslu a celé ekonomiky však vyžadují, aby německá politika a veřejná správa nezůstávaly pouze u podpory multilaterálních liberalizačních procesů, ale aby rozvíjely rovněž cílenou podporu konkrétních bilaterálních obchodních relací a obchodních vztahů s konkrétními zahraničními teritorii.

2. Německý systém podpory vnějších ekonomických vztahů

V Německu se historicky vyvinul tzv. **třípilířový systém** podpory vnějších ekonomických vztahů, především exportu, zahrnující některé elementy z dob dávno před vznikem současné SRN. Významná role v uvedeném systému náleží hospodářským komorám, které v Německu a v dalších německy mluvících zemích obecně hrají velmi významnou roli, a to nejen jako poskytovatelé určitých služeb hospodářské sféře, ale rovněž jako reprezentant této sféry a jejích zájmů vůči státu a společnosti. Jejich síla přitom plyne – i když nikoli výlučně – z povinného členství každého ekonomického subjektu v komoře. Významná role hospodářských komor ovšem na druhou stranu v žádném případě nevylučuje též velmi význam-

⁶ Viz *Koalitionsvertrag zwischen CDU/CSU und FDP*, 26. 10. 2009, s. 54–55.

nou roli státu (především na úrovni spolku, ale též spolkových zemí) v systému podpory VEV. Dále nastíněné vymezení kompetencí a hlavních úkolů jednotlivých složek německého systému podpory VEV je třeba chápat pouze jako rámcové a podmíněně platné, neboť vždy závisejí na konkrétních podmínkách v daném teritoriu, především na tom, kteří z uvedených aktérů jsou zde přítomni. Existuje totiž obecná zásada, že subjekty, které zde působí, do určité míry nahrazují některé funkce těch nepřítomných.⁷

Navenek kompaktní a komplexně fungující systém podpory VEV sestává z těchto tří hlavních pilířů či elementů, které jsou určitým způsobem a v určitém rozsahu přítomny přímo v jednotlivých teritoriích světové ekonomiky:⁸

1. Oficiální zahraniční zastoupení německého státu (velvyslanectví, konzuláty).
2. Spolková agentura pro podporu exportu a investic (Germany Trade & Invest – GTAI).
3. Zahraniční obchodní komory (Auslandshandelskammer – AHK).

Ad 1) **Diplomatická zastoupení** spadající do působnosti ministerstva zahraničí nejsilněji a nejednoznačněji reprezentují roli státu na spolkové úrovni v celém systému podpory vnějších ekonomických vztahů.⁹ Jako celek představují – podobně jako je tomu v případě jiných zemí světa – prostředek klasické diplomacie, která je nástrojem realizace zahraniční politiky státu. V posledních dekáдах ovšem docházelo a dochází ke stále intenzivnějšímu průniku ekonomických zájmů a problémů do zahraniční politiky států. Mocné ekonomické subjekty navíc získávají stále větší vliv na politiku zemí, včetně politiky zahraniční, neboť bez jejich podpory a součinnosti nejsou vlá-

dy s to zajistit svým občanům rostoucí blahobyt, který je ovšem v mírových dobách hlavním měřítkem jejich úspěšnosti.¹⁰ Zastupitelské úřady se tak stávají nejen nástroji pro prosazování celkových ekonomických zájmů dané země v zahraničí, ale rovněž institucemi podporujícími konkrétní domácí ekonomické subjekty při pronikání na teritoria v jejich oblasti působnosti, neboť bez ekonomických úspěchů konkrétních podniků na zahraničních trzích není myslitelný ani úspěch ekonomiky jako celku.

Velmi výraznou a nezastupitelnou roli hrají oficiální zastupitelské úřady rovněž v německém systému podpory VEV. Nehledě na to, že se tedy Německo rozhodně nezříká podpory svých ekonomických subjektů prostřednictvím své oficiální diplomacie, existují zde pro tuto pomoc poměrně přesně a přísně dané limity plynoucí z toho, že se tato země jednoznačně hlásí k otevřenému tržní ekonomice. Pomoc veřejného sektoru – pod který zahraniční zastupitelské úřady bezpochyby patří – tedy v žádném případě nesmí nahrazovat soukromou iniciativu, na které je tržní hospodářství založeno, a nesmí nijak zpochybňovat odpovědnost soukromých subjektů za rozhodnutí, která svobodně přijaly.¹¹ Přímá intervence státních subjektů tedy připadá v úvahu pouze v oblastech a v případech, které se vymykají možnostem řešení pomocí nástrojů řízení používaných soukromým managementem podniků, jako jsou např. – obecně řečeno – různé nepředvídatelné zásahy cizích vlád do podnikání německých společností.¹² Přijatelná je dále obecná politická podpora při otvírání trhů (odstraňování různých forem obchodních překážek) a při vyžadování férových konkurenčních podmínek pro německé podniky. →

⁷ Viz např. Schultes (2007), s. 338.

⁸ Viz Kasper (2009), s. 338.

⁹ V současné době Německo disponuje velmi rozsáhlou sítí zastupitelských (diplomatických) úřadů rozprostřenou — i když samozřejmě s nerovnoměrnou hustotou — po celém světě. Tato síť v současné době (červen 2011) sestává celkem ze 150 velvyslanectví, 55 generálních konzulátů, šesti konzulátů a třinácti stálých zastoupení. Viz http://www.auswaertiges-amt.de/DE/AAmt/Auslandsvertretungen/uebersicht_node.html.

¹⁰ Srov. např. Kasper (2009), s. 108–112.

¹¹ Omezení, která si politická sféra klade, pokud jde o státní pomoc exportujícím podnikům, viz Schultes (2007), s. 337.

¹² Viz Kasper (2009), s. 198.

→ Plně slučitelné s uplatňovanými zásadami vzájemných vztahů mezi soukromým sektorem a zastupitelskými úřady je samozřejmě rovněž poskytování široké škály kvalitních informací relevantních z hlediska potřeb německých podniků v zahraničí. Tyto informace zpracovávané obchodně-ekonomickými úseky příslušných zastupitelských úřadů by přitom neměly zůstat jen u předávání a interpretování otevřeně přístupných zdrojů v daném teritoriu, byť tato stránka informační činnosti hraje nezastupitelnou roli, ale měly by rovněž využívat široké škály kontaktů diplomatických pracovníků s veřejnými, ale i soukromými subjekty v zemi své akreditace. Ekonomičtí diplomaté zpracovávají pravidelné ekonomické přehledy o celkovém ekonomickém vývoji v dané zemi, o změnách jejího ekonomického prostředí (ovlivňovaného mj. legislativními aktivitami a změnami hospodářské politiky vázanými na politický vývoj) a o vývoji bilaterální ekonomické relace s Německem a zprostředkovávají konkrétní komerční informace „střížené na míru“ konkrétním firmám a jejich obchodním případům. Příslušným hospodářským svazům předávají rovněž informace o významných veřejných zakázkách.

Přesný profil činnosti a působnosti daného zastupitelského úřadu je ovšem závislý na tom, zda v jeho teritoriu působí rovněž další dvě výše uvedené složky německého systému podpory vnějších ekonomických vztahů, a případ od případu se tak poněkud liší. Obecně existuje snaha, aby na nejdůležitějších teritoriích z hlediska německých exportních zájmů paralelně působily všechny tři uvedené složky.¹³

Ad 2) **Spolková agentura pro podporu exportu a investic** existuje v této podobě teprve od roku 2009, kdy vznikla sloučením Spolkové agentury pro vnější ekonomiku (Bundesagentur für Außenwirtschaft – BFAI) a agentury na podporu přílivu

zahraničních investic Invest in Germany GmbH, tedy obdoby známé české agentury CzechInvest.¹⁴ Základ nové společnosti přitom tvoří první z uvedených subjektů a jeho agenda.¹⁵ GTAI se soustřeďuje především na získávání, zpracovávání a cílené předávání informací relevantních z hlediska rozvoje německých VEV. Za tímto účelem disponuje celosvětovou sítí zahraničních spolupracovníků. Zaměřuje se jak na získávání všeobecných informací o dané zemi, tak na rozbor konkrétních segmentů daného trhu z hlediska zájmů a potřeb německých podniků, které mají v úmyslu na tento trh proniknout. Zabývá se ovšem mj. i právním poradenstvím a získáváním informací o veřejných zakázkách.

Vzhledem k tomu, že výše uvedená instituce do sebe integrovala rovněž funkce a činnosti dosavadní oficiální agentury na podporu přílivu zahraničních investic, neorientuje se samozřejmě pouze na německé subjekty, ale rovněž na subjekty zahraniční ve snaze podpořit jejich zájem investovat v Německu.

Mezi důležité funkce agentury GTAI patří rovněž správa centrálního informačního internetového portálu pro podporu VEV (www.ixpos.de), na kterém se sbíhají informace poskytované všemi německými institucemi, jež se nějakým způsobem podílejí na systému podpory VEV.

Ad 3) Jak již bylo řečeno, velmi důležitým a vlivným fenoménem německé ekonomiky jsou **hospodářské komory**. Pro všechny ekonomické subjekty (tj. jak pro obchodní společnosti, tak pro živnostníky) existuje ze zákona povinné členství v těchto samosprávných a na základě veřejného práva vzniklých korporacích, což v německých podmínkách představuje tradiční, historicky vzniklý institut. Z povinného členství v komorách plyne celkem logicky jejich síla a reprezentativnost (jednotlivé obchodní a průmyslové komory mají do-

¹³ Viz Kasper (2009), s. 199.

¹⁴ Dále uvedené informace o agentuře GTAI a jejich předchůdcích viz Kasper (2009), s. 199; Schultes (2007), s. 336; Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2009): Außenwirtschaftsförderung, s. 7.

¹⁵ BFAI byla založena již v roce 1951, tedy v době postupného vzniku německého ekonomického modelu založeného na exportní výkonnosti (viz Kasper (2009), s. 199).

hromady okolo čtyř milionů členů), ze které rezultuje nemalý vliv, a to jak ve směru k členům komor, tak na rozhodovací procesy probíhající v rámci politické sféry.¹⁶ Nehledě na své zákonem dané, do určité míry výsadní postavení se tyto instituce ovšem těší rovněž určité neformální prestiži, která se též v jisté míře přenáší na instituce jimi založené a od nich odvozené. To je případ unikátního německého systému zahraničně obchodních

vedu obchodních nebo jiných ekonomických zájmů o určitý region, hraje **Německý sněm průmyslových a obchodních komor**, známý DIHK (Deutscher Industrie- und Handelskammertag). Tato dnes velmi vlivná organizace fungující – třebaže sdružuje veřejnoprávní instituce s povinným členstvím daným zákonem – na soukromoprávním základě, vznikla původně jako sdružení a reprezentant německých obchodních a průmyslo-

V posledních dekádách docházelo a dochází ke stále intenzivnějšímu průniku ekonomických zájmů a problémů do zahraniční politiky států. Mocné ekonomické subjekty navíc získávají stále větší vliv na politiku země, včetně politiky zahraniční, neboť bez jejich podpory a součinnosti nejsou vlády s to zajistit svým občanům rostoucí blahobyť, který je ovšem v mírových dobách hlavním měřítkem jejich úspěšnosti. Zastupitelské úřady se tak stávají nejen nástroji pro prosazování celkových ekonomických zájmů dané země v zahraničí, ale rovněž institucemi podporujícími konkrétní domácí ekonomické subjekty při pronikání na teritoria v jejich oblasti působnosti, neboť bez ekonomických úspěchů konkrétních podniků na zahraničních trzích není myslitelný ani úspěch ekonomiky jako celku.

komor, který obepíná prakticky celý svět a poskytuje německým podnikatelům širokou škálu služeb. Německé AHK, které jsou všeobecně považovány za ústřední prvek německého systému podpory VEV,¹⁷ v současné době působí celkem na 120 konkrétních místech 80 zemí pěti kontinentů, se kterými je realizováno zhruba 98 % celkového německého zahraničního obchodu. Tato mohutná organizační síť zaměstnává celkem zhruba 1600 pracovníků, a to většinou místních pracovních sil ze zemí, kde působí.¹⁸

Roli zastřešující organizace a prvního kontaktního místa doma v Německu pro ekonomické subjekty, které chtějí kontaktovat některou AHK z dů-

vých komor vůči veřejnosti, politické sféře a státní administrativě.¹⁹ Později se začala stále více profilovat též jako zastřešující organizace a reprezentant německých zahraničně obchodních komor.²⁰ DIHK dnes např. poskytuje zájemcům veškeré informační materiály publikované ze strany AHK, školí jejich německé zaměstnance apod.

AHK jsou založeny podle německého práva a mají – na rozdíl od standardních průmyslových a obchodních komor – **soukromoprávní charakter** a členství v nich je zcela **dobrovolné**. Sdružují podniky, které mají důležité obchodní zájmy v dané zemi a které zpravidla představují určitou páteř bilaterální obchodní relace. Členskou základnu →

¹⁶ Viz Kasper (2009), s. 124.

¹⁷ Viz Schultes (2007), s. 346.

¹⁸ Viz <http://ahk.de/ahk-standorte/> a <http://ahk.de/ueber-ahk/ahk-in-zahlen/>.

¹⁹ Viz např. Kasper (2009), s. 124.

²⁰ Viz Schultes (2007), s. 336.

→ tvoří většinou německé podniky, avšak bilaterální obchodní komory jsou otevřeny rovněž pro místní podniky, a to včetně členství v jejich orgánech. Pokud jde o velikost, jsou zde zastoupeny jak středostavovské podniky, tak transnacionální korporace. V současné době se celosvětově jedná celkem o více než 40 000 podniků.²¹

AHK vykonávají v teritoriu svého působení celkem tři typy funkcí:

- Oficiální zastoupení německého hospodářství, z čehož mj. vyplývá podpora německých zahraničně ekonomických zájmů jako celku v daném teritoriu a propagace Německa jako určité značky a vhodného místa pro rozvíjení ekonomických aktivit, včetně přímých zahraničních investic.
- Zastupování zájmů členských podniků vůči místní politické, ekonomické a administrativní sféře.
- Poskytování široké škály služeb a přímé podpory německým podnikům při pronikání na daný trh. Od roku 2006 jsou tyto služby poskytovány pod jednotnou značkou *DEinternational*, která má garantovat srovnatelnost, pokud jde o rozsah a kvalitu služeb poskytovaných ze strany AHK kdekoli na světě.

Jak je vidět z výše uvedeného, AHK částečně vystupují ve veřejném zájmu, protože plní funkci, na které má výsostný zájem rovněž německý stát a jeho vláda, neboť německá ekonomika jako celek a její prosperita, jakož i zaměstnanost jsou velmi silně závislé na úspěšném vývozu. Na financování sítě AHK se proto podílí rovněž spolková vláda. Činnost německých zahraničních obchodních komor je tak hrazena celkem ze tří zdrojů: příspěvky členských podniků, příjmy za poskytované služby a prostředky z veřejných rozpočtů.²² Tato angažovanost státu při financování sítě AHK, jež mají soukromoprávní charakter, bývá někdy označována za praktické uplatnění metody **partnerství mezi**

veřejným a soukromým sektorem při zajišťování veřejných statků (PPP – public private partnership).

Přítomnost německé sítě AHK v daném teritoriu ovšem nemá vždy charakter plnohodnotné a plně rozvinuté německé zahraniční obchodní komory. V některých zemích, kde pro zdárné fungování AHK neexistují odpovídající podmínky, jako je rozvinutý tržní mechanismus a dostatečně silná a sebevědomá podniková sféra fungující autonomně vzhledem k veřejné moci, či kde jen německý průmysl prostě nemá dost silné obchodní zájmy, mohou působit pouze tzv. kanceláře delegátů německého hospodářství či reprezentace německého hospodářství. V některých případech působí tyto mise jako určitý předvoj německého hospodářství mající za úkol připravit půdu pro založení řádné AHK.²³ V každém případě ale musí nabízet své služby německým podnikům ve stejné kvalitě a srovnatelném rozsahu jako řádné zahraničně obchodní komory, k čemuž je mj. zavazuje značka *DEinternational*.

Německý systém zahraničně obchodních komor tedy představuje specifický nástroj, pomocí kterého si světová obchodní mocnost číslo jedna v globálním měřítku vytváří příznivé podmínky pro své exportní pronikání na konkrétní zahraniční trhy. Třebaže bilaterální či multilaterální zahraniční obchodní komory rozhodně nejsou jen německým specifikem, je zřejmé, že v této podobě, rozsahu a míře komplexnosti a systematickosti si je jako promyšleně využívaný nástroj podpory svých zahraničních ekonomických zájmů může dovolit pouze skutečná ekonomická velmoc.

Kromě výše uvedené soustavy tří pilířů německé ekonomické diplomacie přímo v konkrétních teritoriích je do celé složité soustavy podpory VEV zapojena ještě celá řada dalších významnějších i méně významných organizací fungujících jak na soukromém, tak na veřejném právu. Především nelze v žádném případě opomenout finanční složku

²¹ Viz *tamtéž*.

²² Viz *Schultes (2007)*, s. 346.

²³ Viz *informační brožura DIHK (2007): Was wir tun: Leistungsprofil der Industrie- und Handelskammern*, s. 12–13.

podpory vývozu, bez které by ostatní složky byly poměrně málo účinné. V podmínkách německého systému podpory VEV spočívá **finanční podpora** především v určitém částečném přebírání rizik plynoucích z možnosti nesplacení exportních úvěrů poskytnutých zahraničním subjektům veřejným sektorem v podobě přebírání garancí za tyto úvěry. Pojišťování vývozních úvěrů s veřejnou účastí přitom nemá v žádném případě za cíl vytlačit z této za normálních podmínek standardní tržní aktivity soukromý finanční sektor, ale jeho působení pouze doplňovat tam, kde jsou rizika, která je nutno při exportu podstoupit, příliš vysoká a vzhledem ke svému rozsahu nebo podobě nevyzpytatelná. Není proto žádným překvapením, že podpora spolkové vlády při pojišťování vývozu se ve zcela dominantní míře soustřeďuje na rozvojové, „prahové“ a tranzitivní země.²⁴ O skutečném, reálném dopadu této formy státní podpory na německý exportní sektor jako celek nám však mnohé napoví podíl takto garantovaných úvěrů na celkové hodnotě německého vývozu, který během posledních dvou dekad prakticky neustále klesá, přičemž v současné době nedosahuje ani dvou procent, takže lze říci, že se angažovanost státu na spolkové úrovni na této formě podpory vývozu rozhodně nevymyká již výše zmíněným limitům, které mají rozsah těchto aktivit zasahujících do soukromé sféry držet v určitých mezích.²⁵

Státní účast při pojišťování exportních kreditů je v Německu realizována prostřednictvím soukromé finanční společnosti, která v současné době nese název *Euler Hermes Kreditversicherungs-AG*, a to na základě smlouvy uzavřené se spolkovou

vládou.²⁶ Jedná se tedy o další praktický příklad uplatnění principu partnerství mezi veřejným a soukromým sektorem při zajišťování určitého specifického veřejného statku (srov. výše německý systém zahraničních obchodních komor). Účast spolkové vlády při přebírání některých rizik spojených s exportní činností se přitom odvolává na článek 115 Základního zákona (tj. německé ústavy), který tento druh aktivit připouští za předpokladu, že celkový objem poskytnutí takovýchto záruk bude omezen zákonem.²⁷ Uvedené limity stanovuje každoročně zákon o státním rozpočtu.²⁸

Tradičně velký význam při vyhledávání nových odbytišť i při udržování těch stávajících přisuzuje německý průmysl účastem na zahraničních veletrzích, které mj. umožňují získávat „z první ruky“ informace o zahraničních trzích, navazovat přímé kontakty s možnými budoucími obchodními partnery a otevírat nové distribuční kanály.²⁹ Účast na veletrzích představuje mimořádně důležitý marketingový nástroj zejména pro malé a střední podniky, pro které je prezentace životní nutností a předpokladem pro nalezení obchodních partnerů.³⁰ Podpora účasti německých podniků na zahraničních veletrzích ze strany spolkové vlády se zpravidla odehrává prostřednictvím tzv. úředně podporovaných veletrhů, kde jsou němečtí vystavovatelé soustředěni pod jednu střechu pod hlavičkou Spolkového ministerstva hospodářství a technologie, a mohou tak vystavovat pod logem „Made in Germany“, což samo o sobě představuje dosti přitažlivou a působivou značku.

Německý systém podpory vnějších ekonomických vztahů je celkově nastaven na plošnou a ne

²⁴ Viz Schultes (2007), s. 339.

²⁵ V roce 2007 např. činil 1,8 % celkového německého vývozu. Na historicky nejvyšší úrovni byl tento podíl na počátku 80. let, kdy se pohyboval okolo devíti procent (viz Kasper (2009), s. 213).

²⁶ Tehdejší finanční společnost *Hermes Kreditversicherungsbank AG* byla touto státní zakázkou pověřena již v roce 1949 (viz Kasper (2009), s. 209).

²⁷ *Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland*, čl. 115, s. 40. Online: <http://www.gesetze-im-internet.de/bundesrecht/gg/gesamt.pdf>.

²⁸ Zatímco v roce 1950 začínal tento objem na úrovni zhruba odpovídající dnešní hodnotě 300 mil. EUR, v roce 1970 to bylo již 13,7 mld. EUR, když v současné době jeho hodnota činí již zhruba 31 mld. EUR (viz Kasper (2009), s. 213).

²⁹ Viz např. informační publikace *Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie* (2009): *Außenwirtschaftsförderung*, s. 9.

³⁰ Viz Schultes (2007), s. 338–339.

→ selektivní podporu všech domácích podniků, které mají zájem pronikat na zahraniční trhy, resp. udržet si zde své již dosažené pozice, což mj. vyžaduje i respektování výše zmíněného principu minimálního zasahování do fungování tržního mechanismu. Nehledě na to zde však lze vysledovat rovněž určité, byť nikoli příliš intenzivně prosazované, konkrétněji sektorově či teritoriálně defino-

transfery. Součástí podpory tzv. nových spolkových zemí jsou rovněž různé programy zaměřené na podporu rozvoje podnikatelských aktivit a podnikatelské infrastruktury ve východní části země. Patří mezi ně mj. program pomoci při vstupu na trh pro východoněmecké podniky, jehož cílem je pomoci při výběru seriózních a perspektivních zahraničních partnerů a při navazování obchodních

Německý systém zahraničně obchodních komor představuje specifický nástroj, pomocí kterého si světová obchodní mocnost číslo jedna v globálním měřítku vytváří příznivé podmínky pro své exportní pronikání na konkrétní zahraniční trhy. Třebaže bilaterální či multilaterální zahraniční obchodní komory rozhodně nejsou jen německým specifickým, je zřejmé, že v této podobě, rozsahu a míře komplexnosti a systematickosti si je jako promyšleně využívaný nástroj podpory svých zahraničních ekonomických zájmů může dovolit pouze skutečná ekonomická velmoc.

vané priority. Jedná se především o nástroje prioritně určené pro podporu zahraničně obchodních aktivit malých a středních podniků. Vedle již zmíněné podpory účasti německých podniků na zahraničních veletrzích v rámci společné expozice, kterou do velké míry využívají právě podniky náležející k tomuto velmi dynamickému národohospodářskému sektoru, se dále jedná o pořádání tzv. **informačních a kontraktačních akcí**, a to jak v Německu, tak v zahraničí. Prioritním cílem těchto akcí je podnikům pomoci při navazování nových zahraničních kontaktů a ekonomických vazeb.³¹

Za jeden z nejzávažnějších ekonomických a sociálních problémů současného Německa je stále možno považovat řešení důsledků znovusjednocení země, ke kterému došlo v roce 1990. Za účelem vyrovnání rozdílů mezi oběma částmi státu ze západu na východ stále směřují miliardové finanční

vztahů s nimi. Adresáty této pomoci jsou ovšem v první řadě opět malé a střední podniky.³²

Mezi prioritní úkoly nových spolkových zemí patří získávání dostatečného objemu seriózních zahraničních podnikatelských investic, které jsou s to vytvářet odpovídající počet pracovních příležitostí. Vzhledem k tomu, že především některé z těchto spolkových zemí nebyly s to zvládat tento úkol vlastními silami, byla v roce 1997 ve spolupráci spolkové vlády a spolkových zemí založena *Rada pro průmyslové investice v nových spolkových zemích*, jež má charakter obchodní společnosti ve vlastnictví veřejnoprávních subjektů.³³ Její hlavní úkol spočívá v cíleném získávání vhodných investorů pro východní část Německa, kterým potom dále poskytuje pomoc při přípravě jejich investic ve vybraném regionu.

Výše popsaný systém podpory VEV v Německu samozřejmě vyžaduje určitou formu řízení a koor-

³¹ Viz Schultes (2007), s. 340.

³² Viz tamtéž.

³³ Viz Schultes (2007), s. 341.

dinace ze strany státní správy na spolkové úrovni. Ústřední orgán státní správy, který je tímto úkolem pověřen, představuje **Spolkové ministerstvo hospodářství a technologie** (Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie – BMWi, dále jen „ministerstvo hospodářství“). Toto ministerstvo koordinuje všechny formy aktivit na spolkové úrovni, ale i na dalších úrovních týkajících se této oblasti a věnuje se rovněž plánování a přípravě strategií. Mezi jeho úkoly patří rovněž komunikace s odbornou i laickou veřejností a uzavírání smluv se soukromými subjekty, které se na systému podpory podílejí v rámci partnerství mezi veřejným a soukromým sektorem.

Ministerstvo hospodářství navíc mj. provozuje kontaktní místo pro německé podnikatele, kteří při uskutečňování svých projektů a záměrů v zahraničí narazili na takový druh problémů, které vyžadují politickou podporu. Jedná se např. o nerovné zacházení s německými účastníky výběrových řízení či o různé formy byrokratických obstrukcí, např. při realizaci zahraniční investice.³⁴ Tato forma podpory německých podnikatelů v zahraničí se samozřejmě neobejde bez úzké součinnosti s ministerstvem zahraničí, které disponuje sítí zastupitelských úřadů a nutných kontaktů v konkrétních teritoriích. Do podpory konkrétních exportních případů ovšem někdy vstupuje rovněž Spolkové ministerstvo dopravy, a to v případě, že je třeba nějakým způsobem politicky nebo odborně podpořit německé podniky, které se účastní na velkých dopravních infrastrukturních projektech v zahraničí, případně o takovou účast usilují svým vstupem do příslušných výběrových řízení.

Německá politika stabilně klade značný důraz rovněž na rozvojovou pomoc, kterou považuje mj. za významný nástroj pro upevnění míru a bezpečnosti ve světě. Tuto prioritu znovu potvrdila mj.

kancléřka Merkelová ve vládním prohlášení nové koaliční vlády ze dne 10. listopadu 2009.³⁵ Německá politika však zároveň bez rozpaků vnímá tuto aktivitu jako nástroj a příležitost pro podporu zájmů vlastních podniků na světových trzích. K lepšímu vzájemnému propojení podpory VEV a rozvojové spolupráce vyzývá mj. koaliční smlouva ze dne 26. října 2009, na jejímž základě vznikla současná vláda.³⁶ Mezi instituce angažující se určitým způsobem v německém systému podpory VEV je tedy nutno řadit rovněž *Spolkové ministerstvo pro hospodářskou spolupráci a rozvoj*, které je ústředním orgánem státní správy na spolkové úrovni v oblasti rozvojové politiky.

Obrázek německého systému podpory VEV by ovšem nebyl v žádném případě úplný, pokud bychom zcela opomenuli roli nižších článků veřejné správy, především spolkových zemí. Tyto subjekty německého federálního systému se tradičně angažují především při propagaci konkrétních regionů jako ekonomických lokalit vhodných pro umístění určitých podnikatelských aktivit (tzv. Standortwerbung), tedy pro investice, ať již přicházející ze zahraničí nebo z jiných oblastí Německa. Za tímto účelem zpravidla zakládají různé agentury a společnosti na podporu hospodářství.³⁷ Na podporu podniků z jednotlivých spolkových zemí většinou participují rovněž veřejnoprávní zemské banky, které mj. provozují tzv. německé domy, ve kterých si mohou německé malé a střední podniky za příznivých podmínek pronajímat kancelářské a provozní prostory (v některých případech zde působí rovněž poradní agentury). Tato centra se většinou nacházejí na poměrně vzdálených a dynamicky se rozvíjejících teritoriích, především na Dálném východě, ale také v Mexiku a Moskvě.³⁸

³⁴ Viz Schultes (2007), s. 340.

³⁵ Viz *Regierungserklärung von Bundeskanzlerin Merkel im Wortlaut*, 10. 11. 2009.

³⁶ *Koalitionsvertrag zwischen CDU/CSU und FDP*, 26. 10. 2009, s. 55.

³⁷ Viz Schultes (2007), s. 344.

³⁸ Viz Schultes (2007), s. 339–340.

→ 3. Reflexe německých ekonomických zájmů ze strany politické sféry

Podporu VEV lze považovat za oblast, o jejíž nutnosti a prospěšnosti z hlediska německých ekonomických zájmů dlouhodobě panuje mezi relevantními politickými aktéry široká shoda. Přispívají k ní rovněž příslušná zájmová sdružení německého hospodářství,³⁹ která angažovanost státu na spolkové i zemské úrovni v této oblasti při dodržení určitých podmínek podporují. Jak již bylo řečeno výše v souvislosti s rolí oficiálních zastupitelských úřadů při podpoře exportu, německá veřejná správa a politická sféra si v souvislosti s rolí státu při podpoře vnějších ekonomických vztahů kladou určitá, poměrně striktní omezení.

Jde především o to, že pomoc nabízená podnikům v rámci systému podpory VEV by měla být neselektivní, což znamená, že by měla být v principu přístupná všem srovnatelným podnikům ve srovnatelné situaci, které o ni projeví zájem. Neměla by tedy být určena pro vytipovaný okruh konkrétních podniků, které se vláda rozhodne podporovat (tzv. „národní šampióni“). Tato pomoc by tedy měla co nejméně ovlivňovat konkurenční podmínky mezi jednotlivými subjekty na trhu. Zároveň by neměla být tak velká, aby byla sama o sobě rozhodujícím faktorem toho, zda daný subjekt do určitých mezinárodních ekonomických vztahů vstoupí či nikoli.⁴⁰ Dalším charakteristickým znakem této pomoci je spoluúčast soukromého sektoru, která má do určité míry povahu partnerství mezi soukromým a veřejným sektorem, kdy soukromé subjekty pracují částečně s veřejnými zdroji. Jedná se především o aktivity německých zahraničně obchodních komor (AHK) a o pojišťování vývozu prostřednictvím soukromé pojišťovny Euler Hermes. Tato spoluúčast má zaručit větší efektivnost a těsnější vazbu poskytované pomoci na skutečné potřeby a požadavky podniků a v jistém

smyslu také představuje nástroj kontroly veřejných prostředků vydávaných k tomuto účelu ze strany podnikatelské sféry.

Tato omezení vyplývají z toho, že se Německo jednoznačně hlásí, a to jak směrem dovnitř, tak směrem ke světové ekonomice, k zásadám otevřené tržní ekonomiky, kde odpovědnost za důsledky svých plně autonomních podnikatelských rozhodnutí, a to samozřejmě včetně rozhodnutí týkajících se jejich zapojení do VEV, nesou jednotlivé – v převážné míře soukromé – podnikatelské subjekty. Na druhou stranu ovšem platí, že Německo je světovou ekonomickou mocností, jejíž prosperita, a to v míře větší, než je tomu u jejích hlavních konkurentů, závisí na dosažených výsledcích v oblasti exportu, popřípadě na zapojení do dalších ekonomických aktivit orientovaných směrem ven. Celková ekonomická prosperita je potom záležitostí, jejíž garantování nepochybně patří mezi úkoly vlády, takže německá veřejná správa a politická sféra od podpory zapojení německých podniků do VEV v žádném případě „ruce pryč“ dávat nemohou. Jasně je ovšem také to, že zdaleka ne všechny státy světa vyznávají naznačené liberální ekonomické zásady a v některých případech sahají k různým formám ekonomického protekcionismu, který často poškozuje právě německé podniky při jejich snaze o proniknutí na daná teritoria. Čelit jim mohou pouze s jasnou politickou i technickou podporou ze strany svého státu reprezentovaného spolkovou vládou.

V rámci výše uvedených zásad a principů je tedy podpora VEV ze strany spolkové vlády i jednotlivých spolkových zemí předmětem široké shody na politické scéně, takže tato oblast veřejné angažovanosti nehraje v politickém diskurzu prakticky žádnou roli a nedochází zde ani k žádným závažnějším změnám vázaným na politický cyklus a změny vlád v důsledku volebních výsledků.⁴¹ Do tohoto diskurzu někdy vstupovala nanejvýše ně-

³⁹ Jedná se především o Spolkový svaz německého průmyslu (Bundesverband der Deutschen Industrie, BDI). O jeho roli více viz Schultes (2007), s. 345.

⁴⁰ Viz Schultes (2007), s. 337.

⁴¹ Viz tamtéž.

kteřá z hlediska celkového německého exportu a fungování celého systému víceméně okrajová, avšak často politicky výbušná témata, jako např. míra restriktce při kontrole vývozu zbraní z Německa.⁴² Otázky kolem možností vylepšení a zefektivnění tohoto systému, na kterém panuje široká shoda,⁴³ jsou zase předmětem diskusí spíše jen v odborných kruzích. Za jedno z opatření z poslední doby jdoucích tímto směrem je možno považovat již zmíněné v roce 2009 uskutečněné sloučení Spolkové agentury pro vnější ekonomiku a agentury na podporu přílivu zahraničních investic Invest in Germany GmbH, jehož výsledkem je Spolková agentura pro podporu exportu a investic (GTAI), která hraje velmi důležitou roli v celém systému a představuje vlastně podporu a doplněk aktivit zahraničních obchodních komor. Tento krok lze považovat za jednu z praktických reakcí na občas se vyskytující výtka ohledně údajně přílišné institucionální roztržičnosti celého systému.⁴⁴

Výše uvedený respekt Německa vůči zásadám otevřených trhů s volnou konkurencí vyplývá do velké míry z postavení této země ve světové ekonomice, kde hraje roli jedné z předních obchodních mocností, a je motivován snahou striktně vyžadovat totéž i od svých partnerů, a to samozřejmě především pokud jde o zacházení s německými společnostmi působícími na světových trzích.

Lze říci, že současná vláda pravého středu v oblasti vlastní podpory vnějších ekonomických vztahů víceméně vsadila na kontinuitu, a to jak pokud jde o cíle, tak pokud jde o způsob fungování celého systému a omezení, která si klade, což ovšem na druhou stranu rozhodně nevyklučuje provádění

určitých změn zaměřených na zvýšení jeho účinnosti a efektivity.

Koaliční smlouva mezi CDU/CSU a FDP uzavřená dne 26. října 2009 tak v části věnované podpoře VEV (Außenwirtschaft) jednoznačně konstatuje, že tato politika „...představuje podstatný příspěvek k dlouhodobému zajištění růstu a blahobytu v Německu“.⁴⁵ Hlásí se jednoznačně k liberálním zásadám, které ovšem požaduje rovněž od obchodních partnerů Německa, neboť chce bojovat proti všem formám protekcionismu a zasazovat se za další postupné otevírání světových trhů.⁴⁶ Klíč k dosažení tohoto cíle spatřuje především v rychlém a ambiciózním uzavření katarského kola mnohostranných rozhovorů o liberalizaci světového obchodu v rámci WTO. Její signatáři se ovšem nezříkají ani aktivní podpory exportu, „...aby se německé podniky i v podmínkách drasticky zostřené konkurence mohly úspěšně prosadit vůči svým konkurentům“.⁴⁷ Jedním z akcentů uvedeného dokumentu je rovněž požadavek na užší propojení politiky rozvojové spolupráce a politiky podpory VEV.⁴⁸ Koaliční smlouva také velmi jednoznačně zdůrazňuje důležitost zahraničních investic pro Německo a odhodlání budoucí vlády dále pokročit při jejich podpoře.⁴⁹ Urychleny by měly být postupy při rozhodování o udělení garancí na exportní úvěry či zahraniční investice.

Nehledě na výše uvedenou přetrvávající věrnost převážné části německých politických elit principům liberální ekonomiky však do oblasti vytváření příznivých mezinárodních podmínek pro obchod a další formy ekonomických vztahů (např. pohyb kapitálu) přece jen dosti dramaticky vstoupila globální ekonomická krize, která v posledních

⁴² Viz Kasper (2009), s. 86.

⁴³ Viz Schultes (2007), s. 348–351.

⁴⁴ Viz Schultes (2007), s. 348.

⁴⁵ Koalitionsvertrag zwischen CDU/CSU und FDP, 26. 10. 2009, s. 55.

⁴⁶ Viz tamtéž.

⁴⁷ Viz tamtéž.

⁴⁸ Tuto otázku speciálně zmínila rovněž kancléřka Angela Merkelová ve vládním prohlášení. Viz Regierungserklärung von Bundeskanzlerin Merkel im Wortlaut, 10. 11. 2009.

⁴⁹ Koalitionsvertrag zwischen CDU/CSU und FDP, 26. 10. 2009, s. 56.



Německo zůstávalo i v podmínkách výrazně modifikovaných světovou finanční a ekonomickou krizí věrně liberálním ekonomickým principům. Důrazně proto mj. vystupovalo proti všem protekcionistickým tendencím ve světovém obchodu v podmínkách hospodářské krize a trvale se zasazuje za úspěšné dotažení stávajícího kola mnohostranných rozhovorů o liberalizaci světového obchodu do konce a liberální společnou obchodní politiku prosazuje rovněž v rámci EU. Zároveň ale odmítá vidět světovou ekonomiku pouze jako arénu ničím nespoutaného „divokého“ kapitalismu, kde kromě maximalizace zisku za každou cenu neplatí žádné normy a pravidla a kde nefungují žádné instituce. S určitou mírou zjednodušení by tedy bylo možno říci, že se Německo do právě konstituovaného světového ekonomického řádu snaží prosadit některé prvky ze svého vnitrostátního ekonomického modelu.

dvou letech postihla prakticky celé světové hospodářství. Tato krize sice nezpochybnila úsilí německých politických elit o další liberalizaci světového obchodu zbožím, avšak dále zvýšila jejich senzitivitu, pokud jde o některé důsledky globalizace, kdy se určité ekonomické vztahy a procesy (obecně mezi ně nepatří obchod zbožím a v podstatě ani přímé zahraniční investice, ale různé jiné formy kapitálových toků) stále více vymykají jakékoli možnosti kontroly ze strany vlád či mezinárodních organizací a tím pádem též subjekty, které za nimi stojí, zpravidla nenesou žádnou formu efektivní zodpovědnosti za důsledky svého jednání. Oficiální dokumenty vlády tak naznačují, že současná německá politická reprezentace by chtěla stát v čele celosvětových snah o zabránění vzniku budoucích globálních krizí, které by byly srovnatelné s tou dnešní. Za tím účelem hodlá posílit regulaci evropských, ale i světových finančních trhů a rovněž dohled nad touto regulací. Hodlá přitom z regulatorního hlediska podchytit rovněž tzv. alternativní zdroje financování, jako jsou *hedgeové fondy*.

Záměrem německé vlády je rovněž regulovat práci ratingových agentur, aby se předešlo vzniku různých investičních bublin.⁵⁰

Při konstituování regulatorního rámce světové ekonomiky, který by měl skutečně globální dosah, hraje stále významnější roli tzv. skupina G-20, která zahrnuje devatenáct v současné době nejsilnějších ekonomik světa.⁵¹ Toto fórum pro výměnu názorů a kooperaci při řešení aktuálních problémů světové ekonomiky se konstituovalo na podzim roku 2008 v situaci vyhrocující se světové finanční a ekonomické krize. Od té doby se konalo celkem již pět summitů skupiny G-20. Jejich agenda postupně přešla od „hašení požáru“ k hledání dlouhodobých řešení pro světovou ekonomiku v podobě určité formy „globálního vládnutí“, které by vyloučilo vznik podobných krizí v budoucnu. Prioritou německé vlády na tomto fóru je – vedle snahy o dotažení katarského kola mnohostranných jednání o liberalizaci světového obchodu v rámci WTO do konce – budování tzv. nové globální finanční architektury, která by mj. zahrnovala přís-

⁵⁰ *Koalitionsvertrag zwischen CDU/CSU und FDP, 26. 10. 2009, s. 52–54.*

⁵¹ *Jedná se o tyto země: USA, Japonsko, SRN, Kanadu, Velkou Británii, Francii, Itálii, Austrálii, Rusko, Čínu, Brazílii, Indii, Indonésii, Argentinu, Mexiko, Saúdskou Arábii, Jižní Koreu, Jižní Afriku, Turecko a EU jako celek (zatím posledního summitu v Soulu se jako pozorovatel účastnilo Španělsko). Státy G-20 se podílí celkem 90 % na světovém HDP. Online: http://www.bundesregierung.de/nn_1030916/Content/DE/StatischeSeiten/Breg/G8G20/G20-uebersicht.html.*

nější dohled nad bankami, a to především těmi, které mají tzv. systémovou relevanci, a dále reformu světových finančních trhů.⁵² Žhavým problémem pro Německo je dále mj. otázka kurzové politiky některých světových mocností, především vládou řízené umělé podhodnocování čínské měny, které zvýhodňuje čínské vývozy na úkor jejich konkurentů, včetně Německa.⁵³

Všechna výše naznačená opatření jsou vnímána jako podpora konstituování pevného rámce pro další rozvoj světových trhů, jenž má zajistit jejich transparentnost podepřenou jasnými a všeobecně platnými pravidly a stabilitu, která je zase podle německé vlády nejlepším garantem prosperity a z ní plynoucí stability rovněž v oblasti politických vztahů. Takovýto vývoj světových trhů potom vytváří příznivé podmínky rovněž pro německé exportéry. Výše uvedená opatření si tedy v žádném případě nekladou za cíl omezení prostoru pro působení tržních sil v celosvětovém měřítku. Jejich cílem je naopak posílit tržní charakter světové ekonomiky prostřednictvím upevnění jejího institucionálního rámce, který zajistí spravedlivé a předvídatelné zacházení se všemi subjekty vstupujícími na světové trhy. Podle převládajících názorů německých politických a ekonomických elit tedy existence závazných pravidel nutně nestojí v protikladu ke svobodě.

Nejdůležitější a nejnáléhavější úkoly, před kterými německá ekonomická diplomacie a celý systém podpory VEV v době pozvolného ústupu globální ekonomické krize stojí, definovala velmi pregnantně spolková kancléřka Angela Merkelová v prohlášení nové vlády před Spolkovým sněmem dne 10. listopadu 2009: „Musíme všichni rozumět tomu, že jde o mnohem více než pouze o zvládnutí důsledků krize v naší vlastní ekonomice. Ne, karty budou v celosvětovém měřítku nově rozdá-

ny... Proto neexistují žádné zaručené tržní podíly a pozice. Kdo si zajistí přístup k surovinám a energetickým zdrojům? Kdo přitáhne investice z jiných částí světa? Která země se stane přitažlivým místem pro nejchytřejší a nejkreativnější lidi?“⁵⁴ Je jasné, že uvedený apel spolkové kancléřky není určen zdaleka pouze jednotlivým odborným složkám systému podpory VEV, ale celé ekonomické sféře a zprostředkovaně vlastně všem občanům. Odráží vědomí spolkové vlády o mimořádné důležitosti schopností německého exportu udržet si a pokud možno dále posilovat dosažené pozice na zahraničních trzích. Zároveň ovšem naznačuje, že ekonomická diplomacie přední světové hospodářské mocnosti má vedle podpory exportního průniku na světové trhy také další priority, mezi které v rostoucí míře patří snaha přilákat zahraniční podnikatelské investice, jakož i vysoce kvalifikovanou pracovní sílu.

4. Závěr

Celkově lze tedy říci, že Německo zůstávalo i v podmínkách výrazně modifikovaných světovou finanční a ekonomickou krizí věrně liberálním ekonomickým principům. Důrazně proto mj. vystupovalo proti všem protekcionistickým tendencím ve světovém obchodu v podmínkách hospodářské krize a trvale se zasazuje za úspěšné dotažení stávajícího kola mnohostranných rozhovorů o liberalizaci světového obchodu do konce a liberální společnou obchodní politiku prosazuje rovněž v rámci EU. Zároveň ale odmítá vidět světovou ekonomiku pouze jako arénu ničím nespoutaného „divokého“ kapitalismu, kde kromě maximalizace zisku za každou cenu neplatí žádné normy a pravidla a kde nefungují žádné instituce. S určitou mírou zjednodušení by tedy bylo možno říci, →

⁵² *Ziele der Bundesregierung für den G20-Gipfel in Seoul.*

⁵³ *Německé priority na tomto fóru, jakož i dosažené úspěchy v rámci G-20 a přetrvávající nedodělky shrnula spolková kancléřka Merkelová mj. ve svém projevu na obchodním summitu konaném na okraji summitu skupiny G-20 v Soulu (viz Rede von Bundeskanzlerin Merkel beim G20-Business-Summit in Seoul, 11. 11. 2010).*

⁵⁴ *Regierungserklärung von Bundeskanzlerin Merkel im Wortlaut, 10. 11. 2009.*

→ že se Německo do právě konstituovaného světového ekonomického řádu snaží prosadit některé prvky ze svého vnitrostátního ekonomického modelu.

Své zájmy v oblasti institucionalizace světové ekonomiky hodlá současná německá pravostředová vláda prosazovat jak prostřednictvím členství v EU, tak nově prostřednictvím skupiny G-20, jež zahrnuje přední světové ekonomické mocnosti, a má tedy předpoklady k tomu, aby prosazovala skutečně globální pravidla a řešení. Uvedené seskupení ovšem na druhé straně má zatím pouze velmi volný charakter a nedisponuje žádnými řídicími orgány. Nelze ho proto srovnávat s EU. Angažovanost Německa v rámci skupiny G-20 by však mohla v jistém smyslu naznačovat, že se tato země do určité míry přiklání k bilaterálně strukturované globální diplomacii, jež by plně odpovídala její ekonomické síle a jež by v poněkud menší míře spoléhala na EU a její instituce. Zdůrazňování role EU a německé příslušnosti k ní z úst vrcholných představitelů je však i nadále dosti časté.⁵⁵

Další konstanty německé politiky představují sociálně tržní hospodářství a exportně orientovaný model německé ekonomiky. O nutnosti aktivní podpory německého vývozu tedy i nadále existuje

široká shoda mezi německými politickými a ekonomickými elitami, neboť dosahování přebytků obchodní bilance představuje v podmínkách nepříznivého demografického vývoje v podstatě podmínku udržitelnosti německého sociálně ekonomického modelu. Propracovaný a sofistikovaný německý systém podpory exportu a dalších forem vnějších ekonomických vztahů prochází v současné době určitými dílčími reformami, jež si kladou za cíl jeho zefektivnění, pokud jde o náklady, a zpružnění vzhledem k reálným potřebám exportérů.

V oblasti podpory VEV a managementu příslušných systémů představuje rozhodujícího institucionálního aktéra zcela jednoznačně i nadále Spolkové ministerstvo hospodářství a technologie, které je – a možno říci, že již tradičně (samozřejmě s výjimkou období, kdy tato strana nebyla vůbec ve vládě) – řízeno členem liberální strany FDP, což je možno v jistém smyslu také považovat za výraz věrnosti Německa liberálním principům světového hospodářství. Spolková kancléřka a její úřad si zase ponechávají rozhodující slovo v oblasti vytváření regulatorního rámce světového hospodářství a dalších aktivit na půdě skupiny G-20.

LITERATURA A PRAMENY

1. Kasper, S. S. (2009): *Systemtheoretische Analyse des Einflusses der deutschen Wirtschaft auf die deutsche Außenpolitik*. Zürich: LIT
2. Nunnenkamp, P. (2007): *Internationale Finanzpolitik*. In: Schmidt, S., Hellmann, G., Wolf, R. (Hrsg.): *Handbuch der deutschen Außenpolitik*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 630–638
3. Rode, R. (2007): *Deutsche Aussenwirtschaftspolitik*. In: Schmidt, S., Hellmann, G., Wolf, R. (Hrsg.): *Handbuch der deutschen Außenpolitik*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 618–629
4. Schultes, N. (2007): *Deutsche Außenwirtschaftsförderung*. In: Jäger, T., Höse, A. (Hrsg.): *Deutsche Außenpolitik: Sicherheit, Wohlfahrt, Institutionen und Normen*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 333–353
5. Staack, M. (2007): *Deutschland als Wirtschaftsmacht*. In: Schmidt, S., Hellmann, G., Wolf, R. (Hrsg.): *Handbuch der deutschen Außenpolitik*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 85–97
6. Dieter, H. (2008): *Deutschland in der Weltwirtschaft des 21. Jahrhunderts*. Stiftung Wirtschaft und Politik, s. 24. Online: <http://www.swp-berlin.org/suche/suche.php?PHPSESSID=29640485d33d6c24b61f026a43139793&query=dieter+deutschland&active=none&rand=87003882&page=3&rand=10639797>

⁵⁵ Viz např. *Regierungserklärung von Bundeskanzlerin Merkel zum EU-Gipfel in Brüssel und zum Gipfel der G20-Staaten in Seoul*, 27. 10. 2010.

7. *Koalitionsvertrag zwischen CDU/CSU und FDP*. 26. 10. 2009. Online: <http://www.liberale.de/files/6768/091024-koalitionsvertrag.pdf>
8. *Regierungserklärung von Bundeskanzlerin Merkel im Wortlaut*. 10. 11. 2009. Online: <http://www.bundesregierung.de/Webs/Breg/DE/SeiteEmpfehlen/mailversand.html?handOverParams=docId%3D921742%26uriHash%3D71db9d76eefaf583%26uri%3Dhttp%253A%252F%252Fwww.bundesregierung.de%252FContent%252FDE%252FRegierungserklaerung%252F2009%252F2009-11-10-merkel-neue-Regierung.html>
9. *Regierungserklärung von Bundeskanzlerin Merkel zum EU-Gipfel in Brüssel und zum Gipfel der G20-Staaten in Seoul*. 27. 10. 2010. Online: <http://www.bundesregierung.de/Content/DE/Regierungserklaerung/2010/2010-10-27-merkel-regerklaerung-eu-g20.html>
10. *Rede von Bundeskanzlerin Merkel beim G20-Business-Summit in Seoul*. 11. 11. 2010. Online: http://www.bundesregierung.de/nn_1030916/Content/DE/Rede/2010/11/2011-11-11-bk-g20-businesssummitt.html
11. *Rede des Bundesministers für Wirtschaft und Technologie, Rainer Brüderle, zum Jahreswirtschaftsbericht im Deutschen Bundestag*. 28. 1. 2010. Online: <http://www.bmw.de/BMWi/Navigation/Presse/reden-und-interviews,did=329376.html>
12. *Ziele der Bundesregierung für den G20-Gipfel in Seoul*. Online: http://www.bundesregierung.de/nn_1030916/Content/DE/StatischeSeiten/Breg/G8G20/G20-ziele-korea.html
13. *Die G20 – Eine Übersicht*. Online: http://www.bundesregierung.de/nn_1030916/Content/DE/StatischeSeiten/Breg/G8G20/G20-uebersicht.html
14. *Außenwirtschaftsförderung*. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, April 2009. Online: <http://www.bmw.de/Dateien/BMWi/PDF/foerderdatenbank/aussenwirtschaftsfoerderung,property=pdf,bereich=bmwi,sprache=de,rwb=true.pdf>
15. Málková, L. (2010): *Systém německé proexportní politiky*. ZÚ ČR Berlín, 15. 3. 2010
16. *Außenhandel: Rangfolge der Handelspartner in Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland*. Statistisches Bundesamt Deutschland. Online: <http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Navigation/Statistiken/Aussenhandel/Handelspartner/Handelspartner.psm1>
17. *Außenhandel: Gesamtentwicklung des deutschen Außenhandels ab 1950*. Statistisches Bundesamt Deutschland. Online: <http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Content/Statistiken/Aussenhandel/Gesamtentwicklung/Tabellen/Content100/GesamtentwicklungAussenhandel,property=file.pdf>
18. *Entwicklungszusammenarbeit: Öffentliche Entwicklungszusammenarbeit Deutschlands*. Statistisches Bundesamt Deutschland. Online: <http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Navigation/Statistiken/FinanzenSteuern/Entwicklungszusammenarbeit/Entwicklungszusammenarbeit.psm1>

KLÍČOVÁ SLOVA

ekonomická diplomacie, vnější ekonomické vztahy, vývoz, zahraniční investice, světová ekonomika

ABSTRACT

The article deals with the German system of external economic relations promotion (so-called economic diplomacy), which is one of the logical consequences of the German position as an economic and trade “superpower”. This country applies a three-pillar-system of economic diplomacy consisting of these elements: Official representations of the German state abroad (i.e. especially embassies and consulates), German fed-



- *eral agency for exports and investment promotion (Germany Trade & Invest – GTAI), Foreign Chambers of Commerce. The German system of external economic relations promotion differs from the Czech one especially by a very important role of the chambers of commerce within the institutional arrangement. The German system of economic diplomacy represents – among others – an example of so-called public private partnership (PPP), namely at least in two respects: an important role of on private law founded Foreign Chambers of Commerce acting partially on the basis of a Federal Government contract and involving of a private financial institution Euler Hermes Kreditversicherungs-AG in the insurance system of German exports and foreign investment with public participation. An integral part of the economic diplomacy is the representation of country's interests within the multilateral world economic system. Germany remains a liberal player within the world economy that resolutely supports further progress of trade liberalization within the WTO. In the same time this country supports the formation of a sound regulative mechanism of international financial markets, especially on the ground of G-20 Group.*

KEYWORDS

economic diplomacy, external economic relations, export, foreign investment, world economy

JEL CLASSIFICATION

F13, F14, F15

x

Vliv politicko rozpočtového cyklu na hospodářskou politiku České republiky

► Ing. Veronika Vlková » Ekonomicko-správní fakulta, Masarykova univerzita

* Cílem článku je zjistit, zda v letech 1995–2006 docházelo v České republice v rámci politicko rozpočtového cyklu k záměrnému využívání hospodářské politiky vládou k volebním účelům, tedy v předvolebním období k účelové fiskální expanzi a po volbách k restrikcí, a zda k těmto cyklům docházelo více za vlády pravice, nebo levice. Ve sledovaném období máme k dispozici pouze čtyři parlamentní volby, a to v letech 1996, 1998, 2002 a 2006. Volby roku 1998 byly navíc předčasné. Zkoumání politického cyklu je tak do určité míry omezeno kratšími časovými řadami. Politicko rozpočtový cyklus byl prokázán v každém ze zkoumaných předvolebních období, ať už za vlády pravice, nebo levice. Projevil se zejména nárůstem sociálních transferů obyvatelstvu. Naopak po volbách vliv politicko rozpočtového cyklu na hospodářskou politiku prokázán nebyl. Výrazněji se cyklus projevil za vlády levice.

V polovině 70. let se začínají poprvé objevovat teorie politicko ekonomických cyklů, které zpochybňují do té doby uznávanou aktivní úlohu vlády a její snahu o zmírňování výkyvů hospodářského cyklu. Jako jedna z prvních rozvíjí tento teoretický koncept škola veřejné volby, která při analýze politického chování a rozhodování využívá nástroje a metody ekonomie. Politici jsou podle této teorie chápáni jako racionálně jednající jed-

notlivci, kteří primárně usilují o maximalizaci vlastního užítku. V podmínkách politického prostředí se tímto užítkem rozumí snaha vlády maximalizovat počet hlasů získaných ve volbách a zajistit si své znovuzvolení.

Pojem politicko ekonomický cyklus je chápán jako skutečnost, že vlády mají schopnost manipulovat ekonomikou tak, aby dosáhly svého znovuzvolení (Žák, 1998). Nepopulární opatření v podobě restriktivní politiky jsou provedena již na počátku politického cyklu, zatímco ve druhé části volebního období vláda praktikuje politiku poptávkové expanze. S postupem času byla teorie politicko ekonomických cyklů rozpracována v rámci čtyř typů modelů, které pracují s rozdělením politických stran na oportunistické a ideologické a voličů na racionální a neracionální. Modely pracují s předpokladem, že vláda se snaží využívat k ovlivňování ekonomiky monetární politiku a struktura ekonomiky je popsána pomocí Phillipsovy křivky.

Jeden z prvních modelů politicko ekonomického cyklu vytvořil William Nordhaus (Nordhaus, 1975)¹ a vychází z předpokladů oportunistických stran a neracionálních voličů. S odlišným předpokladem o racionalitě voličů pracuje racionální oportunistický model vytvářený postupně od poloviny 80. let. Za autory jsou považováni například Rogoff a Sibert (1988) nebo Persson a Tabellini →

¹ Jeho stať z roku 1975 *The Political Business Cycle* dala název celé problematice zkoumání vlivu politiky na ekonomiku (Žák, 1998).

→ (2000). Základem jsou oportunistické politické strany a racionální voliči, kteří tvoří svá očekávání na základě všech dostupných informací a minulých zkušeností. Vláda pak za těchto podmínek nemůže ovlivňovat reálné veličiny. Prvním modelem pracujícím s předpokladem ideologických stran je Hibbsův model (Hibbs, 1977). Pravicové a levicové strany sledují v tomto modelu různé ekonomické cíle (pravicové inflaci, levicové nezaměstnanost a hospodářský růst). Podobně jako Nordhaus pracuje Hibbs s neracionálními voliči. Poslední koncepcí modelu politicko ekonomického cyklu je racionální ideologický model. Jeho tvůrcem je Alberto Alesina (1987, 1988) a tímto modelem navazuje na Hibbsův ideologický model, předpoklad iracionality však nahrazuje racionálními voliči.

Koncem 80. let se začínají častěji objevovat názory zpochybňující ovlivňování vývoje ekonomiky v rámci politicko ekonomického cyklu. S postupem času přechází monetární politika do kompetencí centrálních bank, které jsou na vládě ve většině případů nezávislé. To vedlo k poznatku, že jednodušší je manipulovat s vládními výdaji, než se snažit ovlivňovat ekonomiku monetární politikou. Do popředí se tak dostávají politicko rozpočtové cykly, jejichž spouštěcím mechanismem je fiskální politika jako skutečný nástroj vlád.

1. Model politicko rozpočtového cyklu

Politicko rozpočtový cyklus je definován jako opakované cílené zneužití fiskální politiky vládou za účelem znovuzvolení (Doležalová, 2009). Před volbami se může zneužití fiskální politiky projevit nárůstem veřejných výdajů, poklesem daní či prohloubením rozpočtových deficitů. Povolební fiskální restrikce naopak způsobí, že zmíněné veličiny se budou vyvíjet opačným směrem.

První náznaky teoretických modelů politicko rozpočtových cyklů se začaly objevovat koncem 80. let 20. století. Jedním z prvních byl podle Dole-

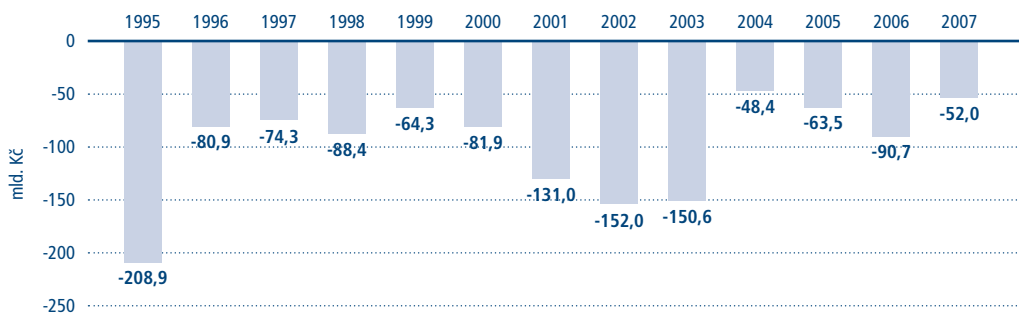
žalové (2009) model Kennetha Rogoffa. Ten předpokládá, že údaje o účinnosti politiky má vláda k dispozici v určitém časovém předstihu před voliči, a může se proto zejména před volbami snažit signalizovat svoji úspěšnost. Úspěch politiků závisí na jejich schopnosti využít tuto informační asymetrii k záměrnému ovlivnění racionálních voličů, kteří nemají dokonalé informace.

Některé studie věnující se politicko rozpočtovým cyklům rozdělují země podle ekonomické vyspělosti na země rozvinuté a rozvíjející se. Například Shi a Svensson (2002) z tohoto pohledu testovali různé země v letech 1975–1995. Vládní deficity ve volebních letech podle nich rostly jak v rozvinutých, tak v rozvíjejících se zemích. Politicko rozpočtový cyklus byl přitom prokázán zejména v zemích méně rozvinutých. Existenci politicko rozpočtového cyklu na vzorku 60 demokratických zemí mezi roky 1960 a 1998 zkoumali i Persson a Tabellini (2003), kteří uvádí, že bez ohledu na politické uspořádání v jednotlivých zemích dochází před volbami k záměrnému snižování daní a nepopulární fiskální opatření jsou odložena až na období po volbách. Zatímco pokles daní se projevil ve všech testovaných zemích, k povolební restrikci docházelo pouze v zemích s parlamentním režimem.

Politicko rozpočtový cyklus však může být zkoumán i z pohledu délky trvání a stupně fungování demokracie. V tomto smyslu se rozdělují země na země s dlouhou demokratickou tradicí a nové demokracie.² V zemích s dlouhodobou demokratickou tradicí nebyl vznik politicko rozpočtového cyklu podle Drazena (2006) prokázán. Důvodem jsou racionálně se chovající voliči. Růst výdajů je pro ně pouze signálem oportunistického chování politiků, které bude po volbách vystřídáno fiskální restrikcí. Snahu politiků využít efekty fiskální expanze ke znovuzvolení dokážou předvídat a nereagují na ni. Přítomnost deficitu v těchto zemích ve volebním období pak podle Shi a Svens-

² *Novými demokraciemi jsou míněny státy, ve kterých se začal formovat demokratický systém v období od konce 70. let do počátku 90. let minulého století. Mezi tyto státy patří i bývalé země sovětského bloku, tedy i Česká republika (Štiková, 2007).*

Graf č. 1 » Vývoj strukturálního salda vládních institucí v letech 1995–2007 (v mld. Kč)



Pramen: Ministerstvo financí ČR

sona (2002) dokonce snižuje šance politika nebo strany na znovuzvolení. Politicko rozpočtový cyklus bude mít v těchto zemích podobu změn ve skladbě výdajů, úpravy transferů apod. Politici budou směřovat dodatečné vládní výdaje určité skupině voličů na úkor skupiny jiné. Celkové výdaje a deficity pak zůstanou konstantní. Důležitým aspektem zkoumání politického cyklu pak musí být samotná skladba veřejných výdajů a příjmů.

Podle studie Brendera a Drazena (2005) je politicko rozpočtový cyklus fenoménem právě nových demokracií, k nimž patří i Česká republika. Fiskální manipulace může být v těchto zemích úspěšná proto, že voliči jsou nezkušení nebo nemají dostatek informací potřebných k jejímu odhalení. Politický cyklus se projevuje růstem deficitu veřejných financí ve volebních letech, a to pouze v několika volebních obdobích následujících po přechodu země na demokratický systém.³ Rozpočtové deficity v průběhu volebního roku však mohou v nových demokraciích podle Drazena (2006) vzniknout i z jiných důvodů, než je politicko rozpočtový cyklus. Volební rok může být zvláště nebezpečný pro samotnou existenci demokracie, která bývá v těchto zemích často nekonsolidovaná. Fiskální expan-

ze v tomto případě reprezentuje výdaje nutné pro udržení podpory demokratického režimu, a nikoli snahu vlády nakoupit voličské hlasy.

2. Politicko rozpočtový cyklus v České republice

Analýza vlivu politicko rozpočtového cyklu na hospodářskou politiku České republiky se bude opírat o data strukturálního deficitu veřejných financí sledovaného Ministerstvem financí ČR v letech 1995–2007 (viz graf 1). Strukturální deficit je celkový deficit očištěný o cyklickou složku a je výsledkem záměrných diskrečních opatření vlády. Podle meziroční změny se posuzuje charakter realizované fiskální politiky vlády v jednotlivých obdobích, což je výchozí předpoklad pro analýzu politického cyklu. Časovým horizontem pro zkoumání zneužití fiskální politiky vládou k volebním účelům budou dva roky před volbami, kdy by kvůli expanzivní fiskální politice mělo dojít ke zvýšení výdajů, snížení daňového zatížení nebo k obojímu. Dva roky po volbách by mělo naopak dojít k fiskální restrikci.

U příjmů bude politicko rozpočtový cyklus po- →

³ Politicko rozpočtový cyklus se podle jejich empirických testů vytrácel po čtyřech po sobě jdoucích demokratických parlamentních volbách (Doležalová, 2009).

→ suzován na základě ukazatele daňové kvóty. Ve výdajích budou určující výdaje běžné, konkrétně sociální transfery obyvatelstvu – zejména dávky, jako jsou důchody, minimální mzda, nemocenské pojištění, státní sociální podpora, výdaje na státní politiku zaměstnanosti či dávky státní sociální péče. Změny v těchto výdajích jsou pro vládu neúčinnějším nástrojem politicko rozpočtového cyklu (Doležalová, 2009).

2.1 Politicko rozpočtový cyklus v letech 1995 a 1996

Před rokem 1995 probíhaly v české ekonomice zásadní hospodářské a politické změny. Orientace politických stran ve smyslu pravice-levice se teprve formovala. Politické strany prováděly nejen vlastní programovou politiku, ale současně realizovaly i řadu reformních opatření. Pravicová vláda

v čele s Václavem Klausem, která vzešla z parlamentních voleb z poloviny roku 1992, tak neměla možnost uchýlit se k chování naznačující politicko rozpočtový cyklus. Prvním obdobím zkoumání existence politického cyklu budou proto roky 1995 a 1996.

Data o strukturálním deficitu jsou sledována a publikována Ministerstvem financí ČR od roku 1995. Jak vidíme v grafu 1, strukturální deficit se v roce 1995 vymyká celé časové řadě. Z dat nejsme schopni rozhodnout o povaze fiskální politiky, a tak vyjdeme z údajů a prací jiných autorů. Podle Schneidera a Krejdlu (2000) dosahoval fiskální impuls v letech 1995 a 1996 zhruba 1 % HDP a fiskální politiku považují v obou rocích za expanzivní. Podobného názoru je i Horská (2002), Voráčková (2006) nebo Schwarz (2003).

V tabulce 1 vidíme, že v průběhu let 1995 a 1996 daňová kvóta (jak jednoduchá, tak složená)

Tabulka č. 1 » Daňová kvóta a složená daňová kvóta v letech 1993–1999 (v % HDP)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Daňová kvóta	26,4	24,8	23,7	22,8	21,7	21,2	21,9
Složená daňová kvóta ¹⁾	43,0	41,4	40,1	39,3	38,6	37,9	38,9

¹⁾ Složená daňová kvóta zahrnuje i sociální a zdravotní pojištění.
Pramen: Židek (2006), s. 71

Tabulka č. 2 » Vývoj výše nákladů na jednotlivé dávky státní sociální podpory v letech 1995–1997 (v mil. Kč)

	1995	1996	1997
Sociální příspěvek	–	6 244	6 244
Výchovné	569	–	–
Rodičovský příspěvek	5 824	7 357	7 612
Příspěvek na bydlení	–	677	813
Příspěvek na dopravu	–	839	938
Státní vyrovnávací příspěvek	6 029	–	–
Příspěvek na hrubé nájemné	28	–	–
Celkem	25 558	28 321	29 197

Pramen: Poláková (2002)

klesala. Hlavním důvodem byla snaha vlády snížit úlohu státu v hospodářství. Složitý daňový systém v centrálně plánované ekonomice se vyznačoval vysokým zdaněním a velkým počtem daňových sazeb. Aby celý systém mohl v prostředí tržní ekonomiky fungovat, bylo nutné daně snížit. Pokles daňové kvóty v tomto období tak není projevem politicko rozpočtového cyklu.

Ve sledovaném období rostly jak běžné výdaje (o 11,2% a 10,9%), tak transfery obyvatelstvu (o 13,6% a 16%). Půl roku před volbami vstoupily v platnost zákony, jejichž výsledkem byl nárůst počtu a objemu vyplácených dávek obyvatelstvu. Zákon novým způsobem upravoval například valorizaci důchodů, kdy bylo zmírněno kritérium pro jejich zvýšení. To vedlo k podstatnému nárůstu průměrné výše vypláceného důchodu o 17% v letech 1995 a 1996, což se naprosto vymykalo dosavadnímu vývoji (Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, 2001). Jak vidíme v tabulce 2, výrazné změny zaznamenal i systém dávek státní sociální podpory. Vedle zvýšení výdajů došlo i k výrazným změnám ve struktuře těchto dávek.

Ve volebním roce 1996 došlo také k podstatnému zvýšení jak minimální mzdy o 13,6%, tak životního minima o 18,4%. V předcházejících letech přitom výše těchto dávek stagnovala, nebo rostla jen mírně (Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, 2001).

Vláda výdajovými opatřeními zasáhla široké spektrum voličů. I samotné načasování změn v oblasti sociálního systému těsně před volbami ukazuje na zřejmou snahu politiků získat si přízeň určitých skupin obyvatelstva a je důkazem politicko rozpočtového cyklu před volbami.

2.2 Politický vývoj a politicko rozpočtový cyklus v roce 1997

Na přelomu května a června roku 1996 se uskutečnily první volby do Poslanecké sněmovny v historii samostatné České republiky. Z voleb vzešla vítězně ODS se ziskem téměř 30% hlasů. Počet mandátů jednotlivých stran naznačoval, že sestavení vlá-

dy bude problematické. Vláda ve složení ODS, KDU-ČSL a ODA mohla počítat s podporou pouze 99 poslanců z 200. Po dlouhém vyjednávání byla nakonec schválena menšinová vláda opět v čele s Václavem Klausem. V průběhu roku 1996 však narůstaly problémy jak v ODS, tak v rámci koalice. Jednou z hlavních příčin byly nejasnosti ohledně financování ODS. Politická nestabilita byla navíc podpořena měnovou krizí a zhoršující se hospodářskou situací. Situace vyústila koncem roku 1997 demisí vlády. Na počátku roku 1998 pak byla jmenována úřednická vláda v čele s dosavadním guvernérem České národní banky Josefem Tošovským.

Vliv politicko rozpočtového cyklu na hospodářskou politiku lze analyzovat pouze v roce 1997. V roce 1998 byla u moci úřednická vláda, která nedisponovala politickým mandátem a neměla ambice zneužívat fiskální politiku ke zvýšení šancí na znovuzvolení. Graf 1 potvrzuje, že fiskální politika byla v roce 1997 restriktivní. Daňová kvóta však měla podobně jako v minulém období klesající tendenci (viz tabulka 1). Vláda i v tomto období zřejmě sledovala cíl zmenšení role státu v hospodářství. Politicko rozpočtový cyklus v příjmech tak nebyl prokázán.

V oblasti výdajů se restriktivní fiskální politika projevila v podobě úsporných opatření. Výsledkem byl pokles tempa růstu sociálních výdajů o 13,8% v roce 1997 a o 8% v roce 1998. Opatření měnila jednak výši jednotlivých dávek, jednak zpřísnila nároky na jejich získání. Omezeny byly také podmínky valorizace některých dávek, jako jsou důchody nebo životní minimum. Růst průměrného vypláceného starobního důchodu tak vlivem těchto opatření postupně klesal ze 17% v roce 1996 na 14,9% v roce 1997 a na 10,9% v roce 1998 (Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, 2001).

Pokud by nebyly zohledněny politické a hospodářské souvislosti, fiskální zásahy v oblasti výdajů by potvrzovaly vliv politicko rozpočtového cyklu. Česká ekonomika však procházela v tomto roce krizí a hospodářská politika vlády v letech 1997 a 1998 byla těmito souvislostmi významně ovliv-

→ něna. Restriktivní fiskální politika jako reakce na probíhající hospodářskou krizi byla navíc vládě doporučována i Mezinárodním měnovým fondem. Výsledná restriktivní politika tak nebyla ovlivněna politicko rozpočtovým cyklem, ale byla reakcí na aktuální hospodářskou situaci.

2.3 Politický vývoj a politicko rozpočtový cyklus v letech 1998–2002

Mimořádné volby do Poslanecké sněmovny Parlamentu České republiky se konaly v červnu 1998. Vítězem se stala ČSSD s 32 % voličských hlasů. ODS dosáhla podpory přes 27 % a stala se druhou nejsilnější stranou. Sestavením vlády tedy byla pověřena ČSSD, nicméně předseda této strany Miloš Zeman nedokázal při daném rozdělení politických sil získat v parlamentu většinu. Po složitých jednáních mezi ČSSD a ODS byla podepsána tzv. opoziční smlouva, která umožnila sestavení menšinové vlády sociální demokracie, podporované občanskými demokraty. Smlouva umožňovala levicové vládě uplatňovat po celé funkční období svou hospodářskou politiku bez koaličních jednání a ústupků. Na druhou stranu zaručovala ODS po odchodu do opozice řadu významných funkcí ve vedení státu a jeho institucích. Předsedou nové vlády se stal Miloš Zeman.

Úřednická vláda, která byla u moci před volbami v roce 1998, neměla důvody věnovat se záměr-

fiskální politiky a stimulace agregátní poptávky snažila o znovuoobnovení hospodářského růstu. V tomto období tak ke vzniku politicko rozpočtového cyklu nedošlo.

V letech 2001 a 2002 ukazují data o strukturálním deficitu na fiskální expanzi. Ta byla realizována v celém čtyřletém volebním období. V oblasti příjmů státního rozpočtu docházelo namísto předpokládaného poklesu daňové kvóty k jejímu nárůstu.⁴ Vláda ani v tomto období nevyužila účelového snižování daňového zatížení k získání větší voličské podpory. Politický cyklus nebyl prokázán.

Situace ve výdajích státního rozpočtu byla odlišná. Výsledkem vládního programu ČSSD byl nárůst jak sociálních výdajů, tak výdajů na kolektivní spotřebu a dotace. Rostly běžné výdaje (o 13 % a 9 %) i sociální transfery obyvatelstvu (o 7 %) (Peková, 2008). Zvyšovaly se i konkrétní částky průměrného vypláceného důchodu, a to o 6,5 % a 7,5 %, což byl největší nárůst z celého volebního období (Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, 2009). Součástí programového prohlášení vlády z roku 1999 byla opět i valorizace životního minima, které bylo zvýšeno o téměř 9 %, ale i postupné zvyšování minimální mzdy nad úroveň životního minima o 11,1 % a o 14 % (Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, 2009).

Zhruba od poloviny roku 2000 docházelo také k podstatnému navýšení dotací, které dosáhly v předvolebních letech svého maxima. Vláda měla

Politicko rozpočtový cyklus se před volbami ve formě fiskální expanze projevil ve všech sledovaných obdobích, a to za vlády pravice i levice.

né předvolební fiskální expanzi. K účelové fiskální restrikci vlády sociální demokracie v letech 1999 a 2000 tedy nemuselo dojít. Již v roce 2000 měla fiskální politika expanzivní charakter. Vláda sociální demokracie, která převzala hospodářství v období ekonomické recese, se pomocí expanzivní

pravděpodobně před volbami tendenci pomoci výdajů a dotací, zejména v rámci projektů revitalizace českého průmyslu, privatizace a poskytování investičních pobídek, podporovat podniky, jejichž úpadek by znamenal ztrátu mnoha pracovních míst, což mohlo ovlivnit počet voličských hlasů.

⁴ Namísto teoretického předvolebního poklesu daňové kvóty došlo k jejímu nárůstu, a to z 35,9 % HDP v roce 2000 na 36,9 % HDP v roce 2002 v případě složené kvóty a z 20 % HDP na 20,6 % HDP v případě jednoduché kvóty.

Tabulka č. 3 » Výdaje státního rozpočtu na sociální dávky a státní politiku zaměstnanosti v letech 2004–2006 (index růstu oproti předcházejícímu roku, v %, předcházející rok = 100 %)

	Index 2004/2003	Index 2005/2004	Index 2006/2005
1. Sociální dávky	102,7	104,1	108,7
důchody	102,2	107,1	110,3
ostatní sociální dávky	106,4	90,5	104,1
dávky nemocenského pojištění	86,3	107,1	103,6
z toho: nemocenské	83,8	106,3	102,7
peněžitá pomoc v mateřství	109,4	111,2	108,9
dávky státní sociální podpory	101,6	100,8	103,3
2. Státní politika zaměstnanosti — aktivní	123,4	105,9	127,1

Pramen: Ministerstvo financí ČR, Návrh státního závěrečného účtu, 2004, 2005, 2006b

Tabulka č. 4 » Výdaje na dávky státní sociální podpory v letech 2004–2006 (index růstu oproti předcházejícímu roku, v %, předcházející rok = 100 %)

	Index 2004/2003	Index 2005/2004	Index 2006/2005
Dávky státní sociální podpory celkem	101,6	100,8	103,3
přídavek na dítě	94,3	95,0	98,6
příspěvek na bydlení	90,3	96,7	93,0
rodičovský příspěvek	131,1	121,1	107,1
dávky péčovské péče	104,9	110,3	125,5
Porodné	103,0	107,8	177,6

Pramen: Ministerstvo financí ČR, Návrh státního závěrečného účtu, 2004, 2005, 2006b

Prioritami vlády v těchto letech byly podle autorů Ročenky HN (2002) kromě výše uvedených výdajových programů například i výdaje na kolektivní spotřebu. Nejvyšší přírůstky státních prostředků v oblasti kolektivní spotřeby byly podle autorů Ročenky HN (2002) určeny zejména na vzdělávání (růst o 17 %), zdravotnictví (o 11,8 %), ale i na kulturu (nárůst o 42 %) nebo na ochranu životního prostředí (o 14 %). Všechny tyto výdaje dosahovaly před volbami vysokých temp růstu. Tato expanze je tak zřejmým výsledkem snahy vlády zneužít výdaje státního rozpočtu a zasáhnout tak co nejširší spektrum voličů, tedy důkazem politického rozpočtového cyklu.

2.4 Politický vývoj a politicko rozpočtový cyklus v letech 2002–2006

Vítězem voleb z poloviny roku 2002 se opět stala se ziskem 30,2 % ČSSD, za ní následovala ODS s téměř 25,5 % a KSČM s necelými 15 %. KDU-ČSL a US-DEU získala více než 14 %. ČSSD sestavila po dlouhých jednáních koaliční vládu spolu s KDU-ČSL a US-DEU. Vládní koalice těchto tří stran disponovala v Poslanecké sněmovně nejnížší možnou většinou, a sice 101 ku 99 hlasům. Novým premiérem se stal Vladimír Špidla. Poslanecký klub ČSSD se však začal rozpadat do frakcí. Krizi uvnitř sociální demokracie navíc zhoršily neúspěšné volby do

→

→ Evropského parlamentu v červnu 2004. Situace vyvrcholila rezignací Vladimíra Špidly jak na post předsedy ČSSD, tak na funkci premiéra. Jeho místo ve straně i ve vládě zaujal dosavadní ministr vnitra Stanislav Gross. Už koncem roku 2004 se však vláda potýkala s další krizí. Premiér Gross nebyl schopen vysvětlit původ peněz použitých na nákup bytu a na jaře 2005 na svou premiérskou funkci rezignoval. Post předsedy vlády následně převzal při zachování stávající trojkoalice dosavadní ministr pro místní rozvoj Jiří Paroubek.

Z grafu 1 vidíme, že v roce 2004 ukazuje strukturální saldo na výrazně restriktivní charakter fiskální politiky vlády. Daňová kvóta se ale v roce 2004 nezvyšovala, naopak mírně klesala. Tento pokles mohl být zčásti zapříčiněn růstem HDP, nicméně daňový systém procházel v tomto období rozsáhlou koordinací s daňovým systémem Evropské unie. Rostly spotřební daně, ale klesaly například sazby daně z příjmů právnických osob (z 31 % na 28 %). Tyto změny souvisely s povinnostmi vyplývajícími z členství v Evropské unii a nejsou výsledkem politického cyklu.

Klíčovým prvkem restriktivní fiskální politiky v oblasti výdajů byla v tomto období reforma veřejných financí. Poprvé přichází sociální demokracie, která se do této doby vyznačovala výrazně expanzivní hospodářskou politikou, s restriktivními opatřeními. U běžných výdajů lze v roce 2004 pozorovat pokles tempa růstu (ze 7,3 % na 5,9 %). V tabulce 3 vidíme, že podobně se vyvíjela i většina sociálních dávek, které na rozdíl od minulých let zaznamenaly jen mírný nárůst okolo 1–2 %, případně pokles. Kleslo i tempo růstu výdajů na důchody (z 6,2 % v roce 2003 na 2,2 % v roce 2004). Podstatného snížení dosáhly dávky nemocenského pojištění. Ty v roce 2004 meziročně klesly o 13,7 %, zatímco v roce 2003 ještě meziročně rostly o 10,3 %.

Z tabulky 4 je patrné, že vláda se restriktce držela jen v oblastech, které nebyly prezentovány jako

hlavní vládní priority. Například v rámci podpory rodin s dětmi byl zvýšen rodičovský příspěvek a nově zaveden příspěvek dětem ve výši 2000 Kč a důchodcům ve výši 1000 Kč kompenzující dopad zvýšení DPH v souvislosti se vstupem do EU. Boj s nezaměstnaností, jako další vládní priorita, vedl k růstu výdajů na aktivní politiku zaměstnanosti. Ty se v roce 2004 ve srovnání s rokem 2003 zvýšily o více než 23 %.

Z protichůdných opatření je patrné, že vláda neměla snahu uskutečnit komplexní reformu, která by řešila problémy veřejných financí. Důvodem restriktce byla spíše snaha vlády splnit kritéria udržitelnosti veřejných financí daná členstvím v Evropské unii, a nikoli politicko-rozpočtový cyklus.

V předvolebních letech 2005 a 2006 probíhala navzdory avizované reformě veřejných financí fiskální expanze. Rostly běžné výdaje (o 7,8 % a 8,5 %) i sociální dávky (o 8,7 % a 8,8 %) (Ministerstvo financí ČR, 2006b). I v tomto období došlo k valorizaci důchodů. Jak ukazuje tabulka 3, výsledkem byl meziroční nárůst výdajů na důchody o 7,1 % v roce 2005 a o 10,3 % v roce 2006.⁵ Prioritou vlády v celém volebním období byla, jak jsme již zmiňovali, podpora rodin s dětmi. Jak je vidět v tabulce 4, největší nárůst zaznamenaly výdaje na porodné, které se meziročně zvýšily o 77,6 %, rostly také výdaje na rodičovské příspěvky (o 21,1 % a 7,1 %). Od roku 2006 byla také nově poskytována dávka na školní pomůcky, tzv. pastelkovně, a činila 1000 Kč. Boj s nezaměstnaností, jako vládní priorita, opět vedl k růstu výdajů na aktivní politiku zaměstnanosti (o 27,1 %).

Významný nárůst výdajů v předvolebním období ve všech zmiňovaných oblastech je tak nepochybně důkazem politicko-rozpčtového cyklu. Cyklus se tentokrát projevil i v příjmech státního rozpočtu, kde ve volebním roce docházelo k zápornému snižování daňového zatížení.⁶

⁵ Ještě v roce 2004 rostly výdaje na důchody pouze o 2,2 %.

⁶ S účinností od 1. ledna 2006 došlo ke snížení dvou nejnižších mezních sazeb daně z příjmu fyzických osob (z 15 % na 12 %, resp. z 20 % na 19 %) a standardní odčitatelné položky byly nahrazeny slevami na dani (Ministerstvo financí ČR, 2006a). Klesla i sazba daně z příjmu právnických osob na 24 % (Ministerstvo financí ČR, 2006a).

3. Závěr

Politicko rozpočtový cyklus se před volbami ve formě fiskální expanze projevil ve všech sledovaných obdobích, a to za vlády pravice i levice. Cyklus v rámci příjmů státního rozpočtu byl objeven pouze za druhé vlády sociální demokracie v roce 2006, kdy před volbami docházelo k záměrnému snižování daňové zátěže. Ve výdajích docházelo k významnému navýšení zejména ve volebních letech. Zatímco za vlády ODS v roce 1996 měla tato expanze podobu změn v sociálních dávkách, za vlády Miloše Zemana (první vláda ČSSD) se politicko rozpočtový cyklus před volbami v roce 2002 projevil kromě oblasti sociálních dávek i v dotacích a výdajích na kolektivní spotřebu, tedy v mnohem větším měřítku. V dalším předvolebním období v letech 2005 a 2006 byla rovněž prokázána existence politicko rozpočtového cyklu v oblasti sociálních transferů obyvatelstvu, a to přes skutečnost, že v tomto období měla probíhat reforma veřejných financí.

Předmětem zkoumání byla i záměrná povolební fiskální restrikce. K té došlo v roce 1997 za vlády pravostředové koalice a v roce 2004 za vlády Vladi-

míra Špidly. Tyto restrikce ale byly vyvolány vnějšími vlivy, a nikoli snahou vlády vytvořit politicko rozpočtový cyklus. V roce 1997 jimi byly hospodářská recese a měnová krize, v roce 2004 pak reforma veřejných financí vyvolaná nutností plnění maastrichtských kritérií jako podmínky vyplývající z členství v Evropské unii. Účelová fiskální restrikce tak v celém sledovaném období prokázána nebyla. Důvodem byla zejména slabá pozice vlád, která neumožňovala přijetí zásadnějších reforem, ale také obava vlády, že závažnějšími kroky v hospodářské politice přijde o podporu voličů. Politicko rozpočtový cyklus se významněji projevil u vlád sociální demokracie.

Výskyt politicko rozpočtových cyklů v podmínkách České republiky odpovídá závěrům studie Brendera a Drazena (2005) o nových demokraciích. Politický cyklus se zde mohl projevit proto, že voliči jsou nezkušení nebo nemají dostatek informací potřebných k jeho odhalení. V dalším období by měli být voliči podle této studie schopni racionálně hodnotit jednotlivá opatření vlády. Bylo by proto zajímavé ověřit, jakým způsobem se to projevívá v dalších volbách v České republice.

Fiskální restrikce byly vyvolány vnějšími vlivy, a nikoli snahou vlády vytvořit politicko rozpočtový cyklus. V roce 1997 jimi byly hospodářská recese a měnová krize, v roce 2004 pak reforma veřejných financí vyvolaná nutností plnění maastrichtských kritérií jako podmínky vyplývající z členství v Evropské unii. Účelová fiskální restrikce tak v celém sledovaném období prokázána nebyla. Důvodem byla zejména slabá pozice vlád, která neumožňovala přijetí zásadnějších reforem, ale také obava vlády, že závažnějšími kroky v hospodářské politice přijde o podporu voličů.

→ LITERATURA A PRAMENY

1. Alesina, A. (1988): *Credibility and Policy Convergence in a Two-Party System with Rational Voters*. American Economic Review, American Economic Association, September 1988, Vol. 78(4), pp. 796–805
2. Alesina, A. (1987): *Macroeconomic Policy in a Two-Party System as a Repeated Game*. The Quarterly Journal of Economics, MIT Press, August 1987, Vol. 102(3), pp. 651–678
3. Brender, A., Drazen, A. (2005): *Political Budget Cycles in New Versus Established Democracies*. Journal of Monetary Economics, Elsevier, October 2005, Vol. 52(7), pp. 1271–1295
4. Doležalová, J. (2009): *Politika*. In: Slaný, A. a kol.: Ekonomické prostředí a konkurenceschopnost. 1. vyd., Brno: Masarykova univerzita, s. 133–145, ISBN 978-80-210-5056-3
5. Drazen, A. (2006): *Political Budget Cycle, 2006*. [Working paper]. University of Maryland, http://econ-server.umd.edu/~drazen/Working_Papers/Palgrave_PBudgetCycle.pdf
6. Hibbs, D. A. Jr. (1977): *Political Parties and Macroeconomic Policy*. The American Political Science Review, December 1977, Vol. 71(4), pp. 1467–1487
7. Horská, H. (2002): *Fiskální politika a vývoj veřejných financí v ČR*. In: Spěváček, V. a kol.: Transformace české ekonomiky: politické, ekonomické a sociální aspekty. Praha: Linde, s. 193–205, ISBN 80-86131-32-7
8. Kadeřábková, A. (2002): *Úvod do ekonomické analýzy*. 1. vyd., Praha: Vysoká škola ekonomická, 158 s., ISBN 80-245-0280-1
9. Ministerstvo financí ČR (2006 a): *Makroekonomická predikce ČR*. [online]. Praha, http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/MakroPre_2006Q4_komplet_pdf.pdf
10. Ministerstvo financí ČR (2006 b): *Návrh státního závěrečného účtu*. [online]. Praha, http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/statni_zav_ucet.html?year=2006
11. Ministerstvo financí ČR (2005): *Návrh státního závěrečného účtu*. [online]. Praha, http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/statni_zav_ucet_28535.html?year=2005
12. Ministerstvo financí ČR (2004): *Návrh státního závěrečného účtu*. [online]. Praha, http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/statni_zav_ucet.html?year=2004
13. Nordhaus, W. D. (1975): *The Political Business Cycle*. Review of Economic Studies, Blackwell Publishing, April 1975, Vol. 42(2), pp. 169–190
14. Persson, T., Tabellini, G. (2003): *Do Electoral Cycles Differ Across Political Systems?* [Working Paper No. 232]. Milano: IGIER – Bocconi University, <ftp://ftp.igier.uni-bocconi.it/wp/2003/232.pdf>
15. Persson, T., Tabellini, G. (2000): *Macroeconomic Policy, Credibility and Politics*. Harwood Academic Publisher, 187 p., ISBN 3718650290
16. Peková, J. (2008): *Veřejné finance: úvod do problematiky*. 4. vyd., Praha: Aspi, 580 s., ISBN 978-80-7357-358-4
17. Poláková, O. (2002): *Rodinná politika*. In: Spěváček, V. a kol.: Transformace české ekonomiky: politické, ekonomické a sociální aspekty. Praha: Linde, s. 448–453, ISBN 80-86131-32-7
18. Rogoff, K., Sibert, A. (1988): *Elections and Macroeconomic Policy Cycles*. Review of Economic Studies, Blackwell Publishing, January 1988, Vol. 55(1), pp. 1–16
19. *Ročenka Hospodářských novin 2002*. Praha: Economia, 2002, 281 s.
20. Schneider, O., Krejdl, A. (2000): *Strukturální schodky veřejných rozpočtů v ČR*. Finance a úvěr, Vol. 50(3), pp. 160–174
21. Schwarz, J. (2003): *Transformace, reforma a třetí cesta*. Politická ekonomie, No. 3, pp. 407–421
22. Shi, M., Svensson, J. (2002): *Political Budget Cycles*. In: Developed and Developing Countries. [Working paper]. IIES (Institute for International Economic Studies), <http://people.su.se/~jsven/psc1.pdf>

23. Štiková, R. (2007): *Modely politického cyklu a jejich testování na podmínkách ČR*. [Working paper No. 18]. Praha: Institut ekonomických studií, Fakulta sociálních věd Univerzity Karlovy, <http://ies.fsv.cuni.cz/sci/publication/show/id/2119/lang/cs>
24. Voráčová, N. (2006): *Vztah hospodářské politiky a hospodářského růstu*. In: Slaný, A. a kol.: *Ekonomické prostředí a konkurenceschopnost*. 1. vyd., Brno: Masarykova univerzita, s. 150–159, ISBN 80-210-4157-9
25. VÚPSV (2001): *Vývoj hlavních ekonomických a sociálních ukazatelů České republiky 1990–2000*. [Bulletin č. 16]. Praha: Výzkumný ústav práce a sociálních věcí
26. VÚPSV (2009): *Vývoj hlavních ekonomických a sociálních ukazatelů České republiky 1990–2008*. [Bulletin č. 24]. Praha: Výzkumný ústav práce a sociálních věcí
27. Žák, M. (1998): *Politicko-ekonomický cyklus*. *Politická ekonomie*, No. 4, pp. 471–480
28. Židek, L. (2006): *Transformace české ekonomiky 1989–2004*. Praha: C. H. Beck, 304 s., ISBN 80-7179-922-X

KLÍČOVÁ SLOVA

Česká republika, politicko ekonomický cyklus, politicko rozpočtový cyklus, hospodářská politika, fiskální expanze, fiskální restrikce, daňová kvóta, sociální transfery

ABSTRACT

This paper studies the impact of the political budget cycle as a tendency of a government to abuse the fiscal policy to the re-election in the Czech Republic from 1995 to 2006. The main question is whether the politicians use expansionary fiscal policy before the elections and fiscal restraint after elections and if is the political cycle stronger under right-wing or left-wing government. The analysis concerned four sets of parliamentary elections – in 1996, 1998, 2002 and 2006. The political budget cycle before the elections occurred in all the periods both during the reign of right and left. A significant increase especially in the social benefits during election years was observed. The fiscal restraint after the elections did not appear. The political cycle was stronger under left-wing government.

KEYWORDS

Czech Republic, political business cycle, political budget cycle, economic policy, fiscal expansion, fiscal restriction, tax quota, social transfers

JEL CLASSIFICATION

E61, E62

×

Klíčové faktory ekonomické výkonnosti lázeňských zařízení na Slovensku

- ▶ Ing. Alexey Kondrashov » Katedra cestovního ruchu, Fakulta mezinárodních vztahů Vysoké školy ekonomické v Praze¹
- ▶ Ing. Robert Ertl, Ing. Emanuel Paulech » Slovenské liečebné kúpele Piešťany, a.s.

* V moderní společnosti pozorujeme posun stále většího počtu obyvatel ke zdravému životnímu stylu. Jeho nedílným prvkem se stává lázeňství (spa) a wellness. Spa a wellness již nejsou jen trendy, ale stávají se významnou součástí rychle se rozvíjejícího trhu cestovního ruchu, tematikou zaměřenou na zdraví. V současnosti dochází k nárůstu zájmu o tento obor ze strany podnikatelských subjektů i měst a regionů. Intenzivní rozvoj lázeňství a wellness pozorujeme jako celosvětový trend. Střední Evropa má významné postavení na světovém trhu spa a wellness. Dle názoru expertů má světové lázeňství a wellness potenciál meziročního růstu v průměru o 6 % [1].

Obrovský potenciál rozvoje této oblasti potvrzují i četné sociologické studie. Například podle průzkumu Institutu pro výzkum motivace (Rakousko) 96 procent respondentů sdělilo, že cítit se dobře je záležitostí fyzické a psychické rovnováhy, že zdravý životní styl se stává stále důležitějším v jejich životě.

Jako reakce na zvyšující se poptávku roste celosvětově i počet hotelů s nabídkou lázeňských a wellness procedur. Podle statistik Mezinárodní asociace lázní (ISPA) v současnosti dochází k obrovskému nárůstu počtu hotelů nabízejících kromě klasických ubytovacích služeb i wellness poby-

ty a spa procedury. Lázeňství celosvětově produkuje více než 40 miliard USD [2].

Lázeňství je v současnosti nejrychleji rostoucí oblastí cestovního ruchu s tempem růstu v roce 2007 o 18 % v Severní Americe a o 200 % v zemích jihovýchodní Asie. I přes ekonomickou krizi současná statistická data vykazují stabilní výsledky spa hotelů a jiných lázeňských zařízení v roce 2009 a mírný nárůst obsazenosti v roce 2010 na rozdíl od klasických hotelů [3] [4].

V tomto článku prezentovaný výzkum je zaměřen na analýzu vlivů globálních moderních trendů ve vývoji spa a wellness zařízení na příkladě několika významných slovenských lázeňských podniků. V dnešní době, kdy nedávná ekonomická krize těžce poznamenala cestovní ruch, vzniká potřeba přehodnotit některé praktiky řízení hotelů pro udržování dlouhodobé finanční stability. Ve srovnání s rekordně nízkými hodnotami obsazenosti u většiny hotelů po celém světě spa a wellness hotely v mnoha zemích mají lepší hospodářské výsledky.

V tomto článku bude provedena analýza specifik určujících dlouhodobou finanční stabilitu lázeňských hotelových zařízení. Pro naplnění cílů studie bude využita analýza výkonů největšího slovenského lázeňského podniku SLK Piešťany, a. s. spolu s vybranými parametry ekonomické vý-

¹ Článek vznikl v rámci projektu Interní grantové agentury Vysoké školy ekonomické v Praze IGA F2/10/2010.

konnosti dvou dalších významných slovenských lázní – Kúpele Trenčianske Teplice a. s. a lázní Nový Smokovec.

1. Lázeňská péče a její typy

V podmínkách světové ekonomické krize a zvyšující se konkurence na trhu hotelových služeb dochází k určitým změnám v obchodní a marketingové strategii mnoha hotelových podniků. Snaha obstát v tvrdé konkurenci podněcuje hotely, specializované turistické agentury a výzkumná centra provádět výzkum zaměřený především na analýzu podmínek pro udržování dlouhodobé finanční stability, rentability a kladných hodnot indexu návratnosti investic (ROI).

Cílem této studie, jak již bylo uvedeno výše, je analýza specifík určujících dlouhodobou finanční stabilitu hotelových zařízení. Základní hypotéza zní: poskytování spa procedur a umístění v lázeňských městech zvyšuje parametry ekonomické výkonnosti hotelového zařízení a zaručuje jeho stabilitu. Výzkum vychází z analýzy podniku Slovenské liečebné kúpele Piešťany, a. s. (SLK Piešťany, a. s.) a vybraných parametrů ekonomické výkonnosti dvou dalších významných slovenských lázní – Kúpele Trenčianske Teplice a. s. a lázní Nový Smokovec.

Metody finanční analýzy vycházejí z mezinárodní studie Freitag a kol. [5], která je zaměřená na analýzu efektů spa hotelů, na obsazenost, průměrnou cenu pokoje (ADR) a indexy tržeb za disponibilní pokoj (RevPAR).

Jelikož se často setkáváme s různorodou terminologií ve zdravotně orientovaném cestovním ruchu, v úvodní části tohoto článku poskytneme definici pojmů. V současnosti je lázeňství definováno jako soubor aktivit, lidských zdrojů a specifické materiální a technické základny, které jsou zaměřeny na poznání přírodního léčivého zdroje a provádění technik a procedur za účelem léčení různých zdravotních problémů [6]. V zahraniční literatuře je tento pojem označen jako „balneology“.

Lázně (angl. spa) jsou komplex ubytovacích, stravovacích, rehabilitačních, sportovních a léčebných zařízení, využívajících pro dosažení léčebného účinku přírodních léčivých zdrojů a léčebných procedur [6].

V dnešní době je lázeňství v České republice a na Slovensku začleněno do systému zdravotnictví a současně patří do sféry cestovního ruchu.

Do systému lázeňské péče stále více pronikají nové trendy a tendence, z nichž nejrozšířenější je tzv. wellness, které lze definovat jako aktivity lidí vedoucí k pocitu uspokojení a pohody. Wellness se skládá ze čtyř základních prvků: tělesného pohybu, zdravé stravy, duševní aktivity a tělesné relaxace.

Pojem wellness zavedl doktor H. L. Dunn v roce 1961 ve své knize „High Level Wellness“ (o těsném vztahu mezi tělem, myslí a duchem). Tady se jednalo o koncepci docílení duševní a fyzické pohody prostřednictvím přírodních léčivých zdrojů a vztahu k celostnímu pojetí lidského zdraví. Samotné slovo wellness pochází z „fitness“ a „well-being“, které znamenají „dobré zdraví a pohodu“.

Wellness bylo především jako koncepce zdravého životního stylu poprvé přijato podniky cestovního ruchu ve Spojených státech v 60. letech 20. století, dále bylo akceptováno v Evropě, především v Rakousku a Švýcarsku v 80. letech. Na začátku 21. století se stává nejrychleji se rozvíjejícím odvětvím v regionu střední Evropy.

Wellness procedury jsou zaměřené především na relaxace, odpočinek a kosmetickou péči. Lázeňské (spa) procedury mají medicínský charakter.

Na rozdíl od lázeňských procedur, které jsou vázané na místo výskytu léčivých zdrojů, wellness služby mohou být čerpány jak v rámci lázeňských míst, které nabídku wellness služeb zahrnují do svých produktových balíčků, tak fungovat samostatně ve formě specializovaných beauty, fitness nebo komplexních wellness center. V současnosti wellness centra nabízejí jak prostory pro sport (tenisový kurt, sál na aerobic, jógu a další druhy cvičení), tak prostory pro masážní služby, sauny, solária, bazény a beauty služby.



Rychlý rozvoj lázeňství a wellness vyvolal nutnost přípravy legislativy upravující provoz těchto zařízení. Současná oficiální jednotná klasifikace ubytovacích zařízení Slovenské republiky definuje lázeňský/spa hotel a wellness hotel následovně.

Lázeňský/spa hotel je ubytovací zařízení, které se nachází v místě se statutem lázeňského místa, které splňuje veškeré požadavky pro kategorii hotel a které zajišťuje zároveň lázeňskou péči [7] [8].

Wellness hotel je ubytovací zařízení, které splňuje veškeré požadavky pro kategorii Hotel 3*-5* a zároveň poskytuje služby wellness, odbornou péči, rehabilitace, sportovní a rekreační aktivity [7] [8].

Slovensko je známé svým bohatstvím minerálních vod a jiných přírodních léčivých zdrojů po celé Evropě. Patří mezi země s evropsky významnými lázeňskými místy. V současné době se na Slovensku nachází 25 lázeňských míst a 36 termálních koupališť a aquaparků [9].

2. Spa industry – vývoj nabídky a poptávky

Globální trendy vývoje poptávky po spa procedurách samozřejmě mají i určitá geografická specifika. Existují určité země s vysokým podílem zahraničních hostů mezi klienty lázeňských zařízení (Rakousko, Česká a Slovenská republika, země jihovýchodní Asie). Naopak země jako Německo,

Slovensko, Francie a USA jsou v nabídce lázeňských a wellness procedur více orientovány na domácí klientelu.

Na základě statistik ISPA a ESPA (Evropské asociace lázní) můžeme posoudit současný stav a trendy vývoje lázeňských komplexů v různých regionech světa. Například na severoamerickém trhu, který vykazoval meziroční růst o 18% v období 2000 až 2007, dochází k obrovskému růstu popularity spa center mezi místním obyvatelstvem. Navíc statistická data svědčí o tom, že přes ekonomickou stagnaci obsazenost pokojů klesá rychleji než využití spa procedur.

V řadě evropských zemí pozorujeme dlouhodobý pokles počtu hotelových zařízení. Navzdory tomu existuje opačný vývojový trend spočívající v nárůstu počtu lázeňských hotelů a hotelů s wellness centry.

Pro srovnání míry rozvoje slovenských lázní použijeme některé základní statistiky lázeňského cestovního ruchu sousedního Rakouska, země, která patří do skupiny nejrozvinutějších zemí z hlediska zdravotně orientovaného cestovního ruchu. Cestovní ruch v Rakousku tvoří přibližně 10% HDP. Spolu s Belgií, Irskem, Španělskem a Lucemburskem patří k zemím s největším podílem cestovního ruchu na HDP.

Jako příklad poslouží statistika slovenského a rakouského cestovního ruchu, ze které je patrný trend nárůstu počtu spa hotelů ze 67 v roce 2005

Tabulka č. 1 » Počet spa hotelů na Slovensku a v Rakousku

Rok	Slovensko	Rakousko
2005	67	689
2006	67	752
2007	94	799
2008	94	822
2009	94	893
2010	94	989

Pramen: Tourism statistics in Austria, 2010, ABA — Invest in Austria; Ministerstvo kultúry a cestovného ruchu Slovenskej republiky

Tabulka č. 2 » Kapacity a výkony lázeňských zařízení na Slovensku v letech 2006–2010

Rok	Počet ubytovacích zařízení	Počet pokojů	Počet lůžek	Využití kapacity (v %)	Počet hostů		Průměrná délka pobytu hostů (dny)	
					Celkem	Zahraniční	Celkem	Zahraniční
2006	67	5 862	11 314	59,9	253 260	93 921	9,0	9,1
2007	94	6 165	11 916	62,8	276 164	97 269	8,9	8,8
2008	94	6 375	12 370	62,3	284 806	92 755	9,2	8,5
2009	94	6 577	12 793	58,9	241 309	60 326	9,9	9,1
2010	94	6 114	12 021	63,0	259 506	64 801	9,6	8,6

Pramen: Ministerstvo kultúry a cestovného ruchu Slovenskej republiky

na 94 v roce 2009 na Slovensku a ze 689 na 893 ve stejném období v Rakousku. Údaje jsou znázorněny v tabulce 1.

I přes ekonomickou krizi pokračoval v Rakousku rychlý růst spa a wellness odvětví, v roce 2010 bylo zprovozněno 96 nových hotelů. Na Slovensku však jejich počet v tomto roce stagnoval.

Na území Slovenska se nachází více než 1200 pramenů minerálních a termálních vod. Na základě toho patří Slovensko počtem minerálních pramenů mezi nejbohatší země na světě.

V roce 2010 navštívilo slovenské lázně celkem 259 506 hostů, z toho zhruba 25 % ze zahraničí. Průměrné využití ubytovacích kapacit představovalo 63,0 %, což oproti roku 2009 (58,9 %) znamenalo nárůst o čtyři procentní body a dokonce přesáhlo hodnoty v období před krizí. Průměrná délka pobytu lázeňského hosta v roce 2010 představovala 9,6 dne, což představuje mírný pokles oproti roku 2009. Statistická data ohledně výkonů lázeňských zařízení na Slovensku jsou znázorněna v tabulce 2.

Z tabulky 2 je patrné, že i přes ekonomickou krizi využití lůžkové kapacity a průměrná délka pobytu zůstávají poměrně stabilní.

Na rozdíl od lázeňských hotelů se situace u hotelů nabízejících klasické ubytovací služby vyvíjela odlišně. Počet hromadných ubytovacích zařízení se zvyšoval až do roku 2009, v roce 1998 jich na Slovensku bylo 1800, v roce 2009 již téměř 3300.

V roce 2010 statistiky uvádějí 3126 ubytovacích zařízení. K nejvýraznějšímu nárůstu došlo v roce 2007, kdy se počet ubytovacích zařízení zvýšil z 2,5 tisíce na 3,2 tisíce, tedy více než o čtvrtinu. V roce 2010 došlo v důsledku krize k jedinému poklesu od roku 1998, a to téměř o 170 ubytovacích zařízení [11].

Stejně tak dlouhodobě roste počet lůžek, v roce 1998 jich bylo 99 tisíc, v roce 2009 již lehce přes 150 tisíc. V roce 2010 došlo k mírnému snížení lůžkové kapacity na Slovensku na 147,5 tisíce. Průměrné roční využití lůžkové kapacity mezi lety 1998 a 2009 bylo 28 %. V roce 1998 byla lůžka využita z více než 31 %, což ve sledovaném období představovalo maximum. V následujících letech docházelo k pozvolnému poklesu. V roce 2009 kleslo průměrné roční využití lůžkové kapacity až na 22 % a v roce 2010 zůstalo beze změn. Na rozdíl od spa hotelů tedy pozorujeme výrazně nižší obsazenost a také větší vlivy sezónního kolísání poptávky [11].

3. Porovnání výsledků lázeňských zařízení na Slovensku

SLK Piešťany, a. s. jsou veřejně obchodovatelná akciová společnost, která je také v současnosti největším podnikem poskytujícím lázeňskou péči a wellness pobytu na Slovensku. Tento podnik je zároveň členem nadnárodní hotelové skupiny →

→ **Tabulka č. 3 » Výkony SLK Piešťany, a. s. v letech 2006–2009**

	2006	2007	2008	2009
Ubytovací úsek — tržby (v tis. SKK)	345 602	400 186	404 735	369 433
Tržby za stravování a nápoje (v tis. SKK)	249 458	283 151	309 881	249 109
Tržby za léčení (v tis. SKK)	372 737	361 058	361 027	314 819
Vedlejší tržby (v tis. SKK)	32 217	40 892	45 780	39 889
Počet pokojů	1 301	1 341	1 340	1 333
Počet disponibilních pokojů	474 560	489 079	487 240	482 450
Počet prodaných pokojů	364 545	372 719	351 285	299 336
Obsazenost pokojů (v %)	76,8	76,2	72,1	62,0
Průměrná cena za ubytování (v SKK)	948	1 074	1 152	1 234
RevPAR (v SKK)	728	818	831	766

Pramen: Vnitropodnikové zdroje SLK Piešťany, a. s.

Danubius Hotels Group. Společnost má sídlo v lázeňském městě Piešťany a vlastní 11 hotelových zařízení včetně 3 depandancí, medicínské centrum a další zařízení pro poskytování lázeňské péče a zajišťování wellness pobytů. I přes ekonomickou krizi společnost vykazuje kladné hodnoty provozního zisku. Více informací je obsaženo v tabulce 3.

Uvedená data svědčí o tom, že podnik má nadprůměrné hodnoty obsazenosti na Slovensku. Dalším specifickým rysem je stabilnější obsazenost v průběhu celého roku, což zajišťují klienti zdravotních pojišťoven a také hosté přijíždějící na krátkodobé wellness pobyty. Přes kontinuální růst průměrné ceny za ubytování pozorujeme v roce 2009 pokles hodnoty indexu RevPAR, což bylo zapříčiněno klesající obsazeností. Ve stejném roce byla zaznamenána tendence nárůstu počtu slovenské a české klientely a také růst krátkodobých relaxačních a víkendových pobytů spadajících pod wellness. Z hlediska skupin klientů má využití spa a wellness procedur celosvětově charakteristické rysy. Nachází se zde především následující segmenty:

- domácí klientela (rezidenti Slovenské republiky);
- místní obyvatelstvo (rezidenti pocházející z lázeňského města nebo blízkého okolí);
- zahraniční klientela.

Ve všech zemích domácí klientela tvoří převážnou část hostů analyzovaných podniků.

Dlouhodobým záměrem SLK Piešťany, a. s. je ve větší míře klást důraz na medicínský aspekt nabídky. Společnost chce eliminovat pokles návštěvníků hlavně strukturálními změnami nabídky služeb, posílením podpory krátkodobých pobytů. To především spočívá ve tvorbě balíčků služeb zahrnujících kromě ubytování několik wellness či lázeňských procedur. Současné trendy zvyšující se popularity zdravého životního stylu k tomu také přispívají. To je v souladu s moderním vývojem cestovního ruchu, kde zaznamenáváme tendenci holistického přístupu ke konkrétnímu zákazníkovi jako snahu vyhovět jeho požadavkům.

Pro porovnání výsledků společnosti SLK Piešťany, a. s. s dalšími slovenskými podniky se specializací na lázeňský cestovní ruch byly zvoleny Kúpele Trenčianske Teplice a. s. a lázně Nový Smokovec. Lázně Trenčianske Teplice jsou jedním z nejvyhledávanějších a nejstarších lázeňských středisek na Slovensku. Společnost Kúpele Trenčianske Teplice a. s. je zaměřená především na léčbu a prevenci onemocnění pohybového aparátu za použití sirmé termální léčivé vody. Lázně Nový Smokovec patří k nejznámějším klimatickým lázním na Slovensku.

Srovnávací analýza ekonomické výkonnosti podniků je připravena na základě výstupů provedené finanční analýzy všech tří podniků s použitím dat z roku 2010. Finanční analýza slouží jako univerzální nástroj, umožňující objektivní vyhodnocení a srovnání dosažených ekonomických výsledků společností.

Profily analyzovaných společností jsou uvedeny v tabulce 4. Z tabulky 4 je patrné, že SLK Pieš-

fany, a. s. mají absolutně nejvyšší počty klientů i pracovníků. Těto situaci odpovídá i počet lůžek analyzovaných podniků.

Rentabilita firem je považována za jeden z klíčových indikátorů jejich ekonomické výkonnosti. Ukazatele rentability srovnávají výsledek, kterého podnik dosáhl (v podobě různých forem zisku), s použitými prostředky. Výsledky propočtů rentability jsou zobrazeny v tabulce 5. Hodnoty rentabi-

Tabulka č. 4 » Ekonomické charakteristiky podniků za rok 2010

	Piešťany	Trenčianske Teplice	Nový Smokovec
Počet pracovníků	1 249	377	57
Počet lůžek	2 445	965	176
Počet domácích hostů	24 466	10 726	2 938
Počet zahraničních hostů	24 749	3 401	2 019
Počet hostů celkem	49 215	14 127	4 957

Tabulka č. 5 » Ukazatele rentability za rok 2010 (v %)

	Piešťany	Trenčianske Teplice	Nový Smokovec
ROA nezdaněná	2,25	1,14	0,77
ROE	1,63	0,68	0,70
ROS	2,77	1,66	0,79

ROA — rentabilita celkových aktiv
ROE — rentabilita vlastního kapitálu
ROS — rentabilita tržeb

Tabulka č. 6 » Altmanova analýza za rok 2010

	Piešťany	Trenčianske Teplice	Nový Smokovec
ČPK/A	-0,028	-0,086	0,079
Nerозdělný zisk/A	0,000	-0,004	-0,014
EBIT/A	0,022	0,011	0,008
VK/dluh	2,798	3,619	2,501
Z faktor	2,900	3,300	3,150

ČPK — čistý pracovní kapitál
A — aktiva
EBIT — provozní zisk (zisk před úroky a zdaněním)
VK — vlastní kapitál

→

→ lity jsou u všech porovnávaných podniků kladné. To svědčí o tom, že podniky zhodnocují vložené zdroje.

Druhým univerzálním nástrojem, který slouží k vyhodnocení celkové finanční situace podniku, je Altmanova analýza. Tento model vypracovaný v 60. letech 20. století na základě statistické analýzy souborů ukazatelů firem dokáže s velkou pravděpodobností předvídat bankrot podniku.

Metodologie výpočtů je založena na diskriminační analýze vyjádřené tzv. Z faktorem. Rovnice se skládá z pěti finančních ukazatelů a výpočtem lze určit, zda se jedná o finančně neohrožený podnik nebo o podnik směřující k bankrotu.

Podle Altmanova modelu jsou firmy, u kterých je hodnota Z faktoru větší než 2,6, z ekonomického pohledu v bezpečí. Firmy s hodnotou pod 1,1 do dvou let pravděpodobně budou mít problémy s plněním svých finančních závazků.

V tabulce 6 dosahují všechny společnosti hodnot nad 2,6. To znamená, že podnikům bezprostředně nehrozí bankrot. Nejvyšší hodnoty dosahují Trenčianske Teplice (3,3), za nimi je s minimálním rozdílem Nový Smokovec následovaný Piešťany.

Výsledky dvou důležitých ukazatelů (rentability a Altmanovy analýzy), které byly připraveny na základě vlastních propočtů v rámci finanční analýzy, prokázaly jak stabilní finanční situaci analyzovaných lázeňských podniků, tak jejich ziskovost. Srovnání se statistikami cestovního ruchu na Slovensku ukazuje, že výkony společností SLK Piešťany, a. s., Kúpele Trenčianske Teplice a. s. a lázní Nový Smokovec jsou lepší v porovnání s průměrem jiných hotelových podniků. To vše nám umož-

ňuje jednoznačně potvrdit existující pozitivní vztah mezi specializací hotelového podniku na lázeňství a jeho hospodářským výsledkem.

Mezinárodní studie zaměřené na analýzu efektů spa na obsazenost, ADR a RevPAR indexy hotelů také potvrzují námi experimentálně ověřená fakta [12] [13]. Můžeme konstatovat, že spa a wellness se stávají jedním z hlavních zdrojů růstu pro cestovní ruch.

4. Závěr

Analýza dat lázeňských podniků a odborné studie zaměřené na problematiku uplatnění nástrojů revenue managementu v lázeňských ubytovacích zařízeních odhalily fakt, že poskytování wellness nebo lázeňské péče pozitivně ovlivňuje parametry obsazenosti a promítá se i v relativně stabilních příjmech podniků navzdory světové ekonomické krizi a klesajícím trendům v počtu hostů.

SLK Piešťany, a. s., jako největší poskytovatel lázeňské péče na Slovensku, spolu s dalšími dvěma analyzovanými firmami slouží jako typický příklad ověření teorie nástrojů finanční analýzy v praxi. Analýza finančních výkazů podniků umožnila dospět k závěru, že lázeňské procedury zvyšují efektivitu využití lůžkové kapacity a stabilní míru obsazenosti ve spa hotelech a umožňují předejít sezónním výkyvům v poptávce po ubytování v průběhu roku. Uplatnění nových marketingových nástrojů, spočívající v důkladné segmentaci klientely a tvorbě wellness balíčků služeb ve snaze nabídnout komplexní pobyty, podporuje dlouhodobou ekonomickou stabilitu podniku.

Existují určité země s vysokým podílem zahraničních hostů mezi klienty lázeňských zařízení (Rakousko, Česká a Slovenská republika, země jihovýchodní Asie). Naopak země jako Německo, Slovinsko, Francie a USA jsou v nabídce lázeňských a wellness procedur více orientovány na domácí klientelu.

LITERATURA A PRAMENY

- [1] *Tourism statistics in Austria, 2010*. ABA – Invest in Austria, www.investinaustria.at
- [2] Haden, L.: *Spa tourism – international*. Mintel International Group Limited, London, 2007
- [3] Woodworth, M.: *Record Low Occupancies. Implications for Average Daily Rate Growth*. Cornell Hospitality Quarterly, 2010, 51(2), 153–157
- [4] *World spa handbook 2010*
- [5] Freitag, J., Grimes, J., Hodari, D., Jaeger, T., Tabacchi, M., Zhou, L.: *Spa influence on ADR, RevPAR, and occupancy*. Global Spa Summit, Interlaken, Switzerland, 2009
- [6] Pásková, M., Zelenka, J.: *Výkladový slovník cestovního ruchu*. MMR, Praha, 2002
- [7] *Zákon č. 538/2005 Z. z. o prírodných liečivých vodách, prírodných liečebných kúpeľoch, kúpeľných miestach a prírodných minerálnych vodách a o zmene a doplnení niektorých zákonov*. Zbierka zákonov SR, 2005
- [8] *Vyhláška Ministerstva hospodárstva Slovenskej republiky č. 277/2008 Z. z., ktorou sa ustanovujú klasifikačné znaky na ubytovacie zariadenia pri ich zaraďovaní do kategórií a tried*. Zbierka zákonov SR, 2008
- [9] *Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky*. 2010, www.economy.gov.sk
- [10] *Ministerstvo kultúry a cestovného ruchu Slovenskej republiky*. <http://www.culture.gov.sk/cestovny-ruch/statisticke-informacie>
- [11] *Kapacity a výkony ubytovacích zariadení CR na Slovensku v roku 2010*. Slovenská agentúra pre cestovný ruch, 2011
- [12] Tabacchi, M.: *Current Research and Events in the Spa Industry*. Cornell Hospitality Quarterly, 2010, 51(2), 102–117
- [13] Kimes, S., Singh, S.: *Spa Revenue Management*. Cornell Hospitality Quarterly, 2009, 50, 82–95

KLÍČOVÁ SLOVA

spa hotel, wellness, lázeňské zariadení, RevPAR, rentabilita hotelu, využití lôžkové kapacity

ABSTRACT

This article analyzes the global modern trends in the development of spa and wellness facilities with the particular emphasis on the economic performance of spa and wellness hotels. Nowadays, when economic crisis hits severely the tourism industry it is necessary to reevaluate the approaches to the hotel management. Despite the record low occupancies in most of hotels worldwide, spa and wellness hotels feel quite better with stronger occupancies in many countries. The goal of this article is to reveal the driving factors of success of economic performance of spa hotels on the example of Slovak Health Spa Piešťany Inc., together with the spa Trenčianske Teplice Inc. and the spa Nový Smokovec. The data provided in the article allow us to conclude that we observed the higher occupancy for hotels with spa. It is also need to say that spa increases ADR which leads to the increase of the RevPAR values which contribute to the financial stability of spa hotels. Our results may give explanation for the recent fast development of wellness and spa hotels in Slovakia.

KEYWORDS

spa hotel, wellness, spa facility, RevPAR, hotel profitability, occupancy rate

JEL CLASSIFICATION

L83

×

Scientia Societas

Scientia et Societas * číslo 4 * ročník VII
Recenzovaný společenskovední časopis | Vychází čtyřikrát ročně

Vydavatel

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

Redakce

Politických vězňů 10, 110 00 Praha 1 | e-mail: redakce@sets.cz | www.sets.cz

Výkonný redaktor

PhDr. Jiří Malý, Ph.D. | e-mail: jiiri.maly@sets.cz

Redakční rada

Předseda redakční rady

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

Členové redakční rady

prof. Ing. Ladislav Blažek, CSc., Ekonomicko-správní fakulta Masarykovy univerzity

doc. Ing. Petr Chvojka, CSc., bývalý hlavní ekonom ČSOB

prof. Ing. Jaroslav Jakš, DrSc., Metropolitní univerzita Praha, o.p.s.

Mgr. Petr Kraus, místopředseda dozorčí rady NEWTON College, a.s.

prof. Ing. Václav Kubišta, CSc., Metropolitní univerzita Praha, o.p.s.

Ing. Milan Lindner, Ph.D., místopředseda představenstva NEWTON College, a.s.

MUDr. Jan Mojžíš, rektor a předseda představenstva NEWTON College, a.s.

Ing. David Průdek, MBA, člen představenstva NEWTON College, a.s.

prof. Ing. Milan Šikula, DrSc., ředitel Ekonomického ústavu Slovenské akademie věd

prof. Ing. PhDr. Ing. Vladimír Tomšík, Ph.D. Ph.D., viceguvernér České národní banky

prof. Ing. Milan Žák, CSc., rektor Vysoké školy ekonomie a managementu

Grafická úprava

Matěj Bacovský, BIOPORT.cz

Sazba

studio@vemola.cz

Rozhodnutím Rady pro výzkum a vývoj ze dne 20. 6. 2008 byl časopis Scientia et Societas zařazen na Seznam recenzovaných neimpaktovaných periodik vydávaných v ČR

Vyšlo v Praze 30. prosince 2011

MK ČR E 16579

ISSN 1801-7118

© NEWTON College, a.s.

Scientia  Societas

{ 4 ' 11 }

časopis pro společenské vědy a management
číslo 4 | 2011 | ročník VII
cena 89 Kč



4
|
(11)

časopis pro společenské vědy a management

Scientia  Societas