

číslo 4

ročník II

2006

www.sets.cz

Scientia Societas⁴

časopis pro společenské vědy a management



sets

Obsah

Odborné stati

- 3 Distribuce efektu mezinárodního obchodu v globalizovaném světě
- 25 Příprava České republiky na přijetí eura: konfrontace zájmů, záměrů a iluzí
- 45 Zvrat v tržní situaci v mezinárodním obchodě surovinami
a některé jeho implikace pro českou ekonomiku
- 57 Produktivita práce – rozhodující faktor konkurenceschopnosti české ekonomiky
- 77 Je v zájmu České republiky přizpůsobovat svou hospodářskou politiku
výsledkům hodnocení konkurenceschopnosti?

Recenze

- 107 Nekřičte „Hoří“ v přeplněném sále
(Paul Krugman: The Return of Depression Economics)
- 111 Petr Parma: Umění koučovat

Distribuce efektu mezinárodního obchodu v globalizovaném světě

► doc. Ing. Otakar Turek, CSc. » externí spolupracovník Institutu integrace České republiky do evropské a světové ekonomiky VŠE v Praze

- * Jestliže by mezinárodní obchod probíhal striktně ve shodě s teorií komparativních výhod, pak by z něj profitovaly ve stejné míře (samozřejmě v relaci k objemu svého obchodu) všechny na něm zúčastněné země. Už pouhá existence instituce „fair trade“ implicitně vypovídá, že výhody z obchodu jsou v současném globalizovaném světě distribuovány značně nerovnoměrně. Statistická data, která by to přímo dokládala, však nejsou k dispozici. V této situaci může mít svůj smysl úvaha, odvíjející se od modelové komparace a dedukce, cílená na nalezení některých obecných příčin oné nerovnoměrné distribuce efektů mezinárodního obchodu. Předmětem této statě je analýza modelů, prokazujících tento fenomén pro postkomunistické země transformující své ekonomiky na tržní.

V první kapitole komponuji v duchu Ricardovy teorie komparativních výhod model, samozřejmě s vědomím, že je relevantní k ekonomice staré přes 200 let. Teorie komparativních výhod staví na idyle dokonalé konkurence, reflektuje zárodečnou fázi mezinárodního obchodu mezi zeměmi na zhruba stejném stupni hospodářského vývoje, vyrábějícími do značné míry paralelní sortiment zboží, a nabádá k liberalizaci mezinárodní směny v souladu s principy volného obchodu s přesvědčivě argumentovaným příslibem efektů, které může přinést těm zemím, které se touto cestou vydají. Lze v ní identifikovat i předpoklady, za nichž se dostavuje spravedlivá distribuce těchto efektů, což je téma, které je pro tento článek klíčové. To, že do ekonomického textu zavádím pojem spravedlnosti, vyžaduje širší poznámku.

Ekonomie hlavního proudu totiž odmítá operovat v rámci své disciplíny s kategorií spravedlnosti s argumentací, že ji to vzdaluje od ideálu její exaktnosti, když ke spravedlnosti nelze přiřadit žádnou

číselně charakterizovanou veličinu. Je sice pravda, že spravedlnost nelze většinou přesně kvantifikovat, nicméně lze – opět ve většině případů – spolehlivě pokládat určité situace za evidentní odchylku od spravedlnosti a postulovat z této pozice normativní hospodářskopolitická doporučení. Z poznatků institucionální ekonomie pak vyplývá, že je to naopak požadavek exaktnosti, který poškozuje schopnost ekonomie reflektovat reálné procesy a problémy. Institucionalisté se vyslovují pro užší sepětí ekonomie se sociologií a filosofií (samozřejmě i ekologií, to však nesouvisí s naším tématem), zdůrazňují roli institucí při dořizování vzorců chování ekonomických subjektů a chtějí do ekonomie integrovat širší hodnotové spektrum, jež je v pozadí tohoto chování. Je to právě vidina exaktnosti, která ekonomii hlavního proudu zavádí k redukci tohoto spektra na jediný motiv vlastního prospěchu, „měřitelný“ marginální užitečnost na straně poptávky, resp. ziskem na nabídkové straně. (Uvozovkami u slova měřitelná vyjadřuji skepsi, když jakémukoli rozhodnutí na straně poptávky je automaticky přiřazen předpoklad, že bylo učiněno v harmonii s marginální užitečností.) Tolik k otázce spravedlnosti v obecné rovině.

Pokud jde o naše téma distribuce efektů z mezinárodní směny, jsou zde důvody pro používání pojmu spravedlnost ještě pádnější. Spravedlivou distribuci efektů z mezinárodní směny nejenže definovat lze, ale dokonce nikoliv jako něco, co se do ekonomie vnucuje z jiných společenských věd či z pragmatických a ideologických hledisek, ale jako to, co je navýsost ekonomickou teorií komparativních výhod pokládáno za žádoucí a přirozený výsledek volného obchodu. Teorie komparativních výhod postulují, že podíl země na efektu mezinárodní směny je úměrný jejímu podílu na této směně. V modelu pro dvě part-

→

nerské země je tedy spravedlivé dělit se o efekt „půl na půl“. Je-li volný obchod, jak ho předpokládá teorie komparativních výhod, chápán jako legitimní ideál, musíme legitimitu přiznat i výše definované spravedlivé distribuci efektů.

Vraťme se však k obsahu 1. kapitoly. Pracuji-li tam s modelem založeným na Ricardově teorii, nejde mně o to lépe poznávat ekonomiku z počátku 19. století. Jde zde o referenční model, vůči kterému budu v dalších krocích porovnávat odchylky reality současného globalizovaného světa, kdy aktéři ekonomické scény mají dramaticky rozdílnou ekonomickou sílu. Tento fenomén, který do současného světa vnáší kardinální změny, výbavou klasické a neoklasické ekonomie neplně postižitelné a vysvětlitelné, popisuje 2. kapitola. V kapitole třetí, která je jádrem celé práce, analyzuji důsledky nerovnoměrnosti v síle subjektů pro distribuci efektů mezinárodní směny, které se týkají ekonomik nalézajících se v procesu transformace na tržní systém. Zde se dostávám k problematice hluboce podhodnoceného kurzu měn dotýčných zemí, jež právě je nástrojem odchýlení od distribuce, jak ji předpokládá teorie komparativních výhod. Protože některá fakta zjištěná ve 3. kapitole mají relevanci k obecnějším trendům ve vyspělých tržních ekonomikách, upozorním na ně několika poznámkami ve čtvrté kapitole.

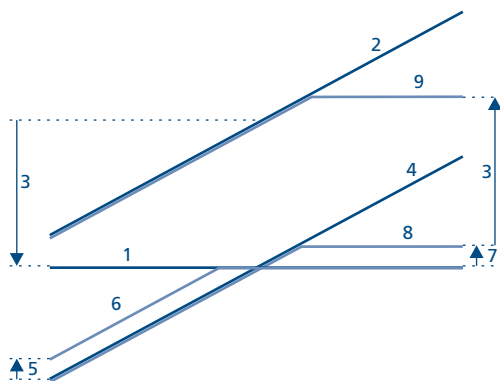
1. Model odvozený z teorie komparativních výhod

Grafická podoba modelu č. 1 je znázorněna v grafu č. 1. Poskytnu čtenáři nejprve spíše jen technický popis jednotlivých čar, a to pro hypotetickou modelovou situaci posunu od stavu „žádný obchod mezi zeměmi“ ke stavu „využití potenciálu vzájemné obchodní výměny“. Je třeba poznamenat, že model zobrazuje interakce mezi dvěma partnerskými zeměmi, jeho výpovědi platí ovšem i v multipartnerském světě, což je metodologická zásada v ekonomii běžně používaná.

Logiku grafu č. 1 je třeba popsat v krocích, jejichž sled naznačují čísla 1 až 9. Za referenční základ srovnání je zvolena země R, takže ceny všech jejích obchodovatelných artiklů ve výši, za jakou se dosud

uplatňovaly na jejím domácím trhu, leží na vodorovné čáře 1. (Můžeme přitom přijmout ricardovské rozlišování, které za obchodovatelné pokládá artikly schopné transportu do druhých zemí a neobchodovatelné jsou hlavně služby, i když hranice mezi obchodovatelnými a neobchodovatelnými artikly v současném světě leží jinde – viz Turek 2001.) Obchodo-

Graf č. 1



vatelné artikly země A jsou seřazeny od toho, jehož ceny na svém domácím trhu jsou relativně k cenám stejného artiklu v zemi R nejnižší, vzestupně až k artiklu s cenami relativně nejvyššími, což vyjadřuje zleva doprava vzestupná čára 2. Ve které poloze tato čára leží, je náhodné a nepodstatné, čára 2 je vyjádřena v národní měně země A a nominální označení její jednotky je výsledkem historických náhod. V našem případě je čára 2 zakreslena hodně nahoře, což berme jen jako ilustraci pro naše úvahy zcela nerelevantní okolnosti, kdy na všech cenovkách třeba v Česku v korunách jsou vyšší čísla než na cenovkách v Británii v librách. Čáry 1 a 2 vyjadřují tedy výchozí polohu cen, determinovanou domácími poměry v každé zemi v modelové situaci před rozvinutím obchodu mezi oběma zeměmi. Souběžně s tím, jak se mezi oběma zeměmi rozvíjí obchodní operace, konstituuje se i kurz mezi měnami obou zemí – 3, který čáru cen země A převede na měnu země R a posune ji do polohy odpovídající paritě cenových hladin souboru obchodovaných artiklů – čára 4. Podmínkou posunu právě k této paritě je volně plovoucí, rovnováhu ob-

chodní bilance obnovující kurz měn (což je samozřejmostí v situaci, kdy si subjekt-dovozce opatřuje měnu partnerské země na volném trhu od subjektu-exportéra, který v této měně dostal úhradu, resp. kdy banky vykupují cizí měnu od exportérů a prodávají ji importérům). Předpoklady pro vývoz jsou v podstatě tam, kde úsek cenové čáry dané země je v nižší poloze oproti úseku čáry partnerské země (srovnávají se čáry 1 a 4). Modifikaci způsobuje ovšem okolnost, že je-li produkt exportován, vznikají dodatečné transakční náklady (v době vzniku teorie komparativních výhod se hovořilo jen o nákladech na dopravu) a v našem grafu jsou označeny jako 5 a 7, které posunují exportně nadějně úseky cenových čar do poněkud vyšší polohy, takže exportní nadějnost je výsledně dána polohou úseku čáry 6 pod čarou 1 (to pro zemi A), resp. úseku čáry 8 oproti čáře 4 (pro zemi R). Uprostřed grafu, kde transakční náklady jsou větší než rozdíl v nákladech mezi oběma zeměmi, k obchodu mezi zeměmi nedochází a každý z obou trhů je satureován domácí nabídkou. Realizovaný obchod mezi oběma zeměmi generuje i nové domácí ceny obou zemí. Pro zemi R jde o čáru 6, která v pravé části grafu splývá s čarou 1, pro zemi A pak o čáru 8, splývající zčásti s čarou 4. Čáru 8 je ovšem třeba opět kurzem 3 převést na svou měnu, čímž se dostáváme k nové domácí hladině cen v zemi A – čára 9. (Dopouštíme se jistého zjednodušení, jestliže jsou čáry 4 a 6, resp. čáry 1 a 8 v jejich exportovaném úseku kresleny jako rovnoběžky, což by vyjadřovalo, že transakční náklady mají u všech komodit stejnou relativní váhu, a to samozřejmě neodpovídá realitě.)

Posuňme se však od technického popisu k interpretaci ekonomického obsahu našeho modelu. Do modelu arbitrárně zavedeme (jen v zájmu usnadnění výkladu) předpoklad, že produktivita práce je v zemi R vyšší než v zemi A. Teorie komparativních výhod je ovšem postavena na tezi, že obecně nižší produktivita práce oproti partnerské zemi „nevadí“, a to v tom smyslu, že není na překážku oboustranně výhodnému obchodu a není pro mezinárodní obchod dané země handicapem. To je sice důležitá pravda, nicméně neotevírá dveře k pochopení podstaty teorie a jejího fungování, toho, jak obchodování probíhá, jaké komodity kdo vyvážá a dovážá, z čeho vzniká onen

efekt posléze spravedlivě rozdělený mezi obě země. K pochopení těchto otázek a jejich zapracování do modelu se musíme posunout od produktivity k nákladům. (Zde se odchylujeme od Ricardova krajně abstraktního chápání nákladů jako množství práce k vyrobení určitého produktu, kdy pojmy produktivita a náklady splývají.)

Vyjděme z makroekonomického aspektu problému. Při splnění podmínky, že obchodní bilance mezi oběma partnery je v rovnováze (což náš model předpokládá), pak souhrn důchodů, generovaných v procesu tvorby HDP, tedy

- a) čistých odměn za práci,
- b) důchodů zaměstnavatelů a samostatných podnikatelů, zahrnujících čistý zisk a důchod odpovídající opotřeбенí kapitálu,
- c) výnosů přímých i nepřímých daní, sloužících k pokrytí výdajů vlády a příspěvků na sociální a zdravotní pojištění (ať už placené zaměstnavatelem či zaměstnancem), a také např. cel (jako reprezentanta různých menších transferů od ekonomických subjektů státu)

musí odpovídat objemu vytvořeného HDP. Z toho lze odvodit funkční závislost odměn za práci na objemu HDP, a tedy – promítneme-li obě veličiny na jednoho pracovníka – také závislost průměrné odměny za práci na průměrné produktivitě práce. Relace mezi produktivitou a mzdou není ovšem ve všech zemích stejná a nemusí také být v čase neměnná, protože může být modifikována mezi zeměmi rozdílnými a v čase se měnícími relacemi mezi výše uváděnými třemi základními skupinami důchodů. Vezmeme-li i toto v úvahu, můžeme tvrdit, že průměrná odměna za jednotku práce bude v zemi A oproti zemi R tím nižší, čím více zaostává její agregátní produktivita práce a čím vyšší bude u ní podíl důchodů zaměstnavatelů a vlády. Na místě je zde tato poznámka: stojíme-li před úlohou analyzovat takové případy ze současného světa, kdy rozdíly v produktivitě mezi zeměmi dosahují desítek procent, pak se nedopouštíme podstatné chyby, jestliže zaostávání v průměrné odměně za práci v určité zemi vysvětlujeme jejím zaostáváním v produktivitě. Setkáváme se s tím v řadě prací na dané téma. Můžeme tedy formulovat i obecné vysvětlení, proč zaostávání produk-

tivity není samo o sobě na překážku zapojení do mezinárodní směny a podílení se na jejích efektech: nižší produktivita de facto generuje v podobě nižší reálné odměny za práci kompenzaci tohoto svého handicapu. Jakkoli v obecné rovině jsou nižší produktivita i nižší reálná mzda chápány jako jevy negativní, ve vztahu k mezinárodnímu obchodu se jejich vliv vzájemně eliminuje.

Zdůrazňuji: poslední odstavec pojednává o vztazích mezi makroekonomickými agregáty, příp. mezi z nich odvozenými průměrnými veličinami. Náš model č. 1 pracuje však s jednotlivými komoditami. Musíme tedy jeho výpovědi promítnout do mikroekonomické polohy.

Definujme kategorii nákladů. Jejich největší část tvoří náklady na práci, odpovídající předně výše definovaným čistým odměnám za práci, a to na všech stupních zpracování dané komodity (na náklady práce tak převádíme i spotřebovaný domácí materiál, energii a polotovary), zvětšeným o příspěvky na sociální pojištění a o daň ze mzdy (souhrn těchto prvků budeme dále označovat jako hrubou odměnu za práci). Další součástí nákladů jsou výdaje na dovážené materiály a komponenty a konečně pak hodnota opotřebeného produktivního kapitálu. Dvěma posledně jmenovaným nákladovým komponentům nelze vtisknout žádnou modelovou logiku (nejvýše lze předpokládat, že dovážené komponenty mají na celkové náklady obecně příznivý vliv, když z modelové logiky mají nižší cenu než komponenty domácí) a musíme se smířit s tím, že celkové náklady na jednotlivé komodity budeme vysvětlovat poněkud zjednodušeně jako determinované výlučně výše popsanou logikou vztahu mezi produktivitou a odměnami za práci. Pro modelovou rovinu našich úvah to je přípustné, něco jiného by byla analýza konkrétní situace konkrétní ekonomiky.

Při dekompozici makroekonomického vztahu produktivity a mzdy do mikroekonomické polohy má klíčový význam skutečnost, že obecné zaostávání země A oproti vyspělejší referenční zemi R platí vůči jednotlivým komoditám v rozdílné míře u produktivity a v jinak tvarované rozdílné míře u odměn za práci. Přesněji řečeno: tvar desagregace průměrných hodnot na jednotlivé komodity je u obou těchto kate-

gorií (produktivity a hodinové mzdy) rozdílný. Z toho rezultuje, že míra zaostávání země A za zemí R u jednotlivých komodit v nákladech je výsledkem obou desagregací a může sice být míře zaostávání v produktivitě podobná, rozhodně však ji nemusí kopírovat. U konkrétní komodity jsou náklady země A v relaci k zemi R tím nižší, čím méně u ní zaostává produktivita a čím více u ní zaostává hodinová mzda.

Na tomto místě lze očekávat námitku. Agregátně (makroekonomicky) posuzováno jsem se sám přihlásil k determinaci průměrných mezd produktivitou. O analogické determinaci zdánlivě vypovídá i porovnávání ukazatelů mezi odvětvími uvnitř země, kdy produktivitu měříme podle hodnotového ukazatele přidané hodnoty na jednoho zaměstnance a sledujeme pak závislost výše mezd na ní. Námitku odmítám ze dvou důvodů. Jednak srovnávání produktivity mezi různými odvětvími dané země nevypovídá ani tak o produktivitě jako spíše o cenových relacích, a je proto přinejmenším pochybné soudit, že dejme tomu produktivita ve výrobě počítačů je vyšší než v zemědělství. (Pak by třeba v USA k odvětvím se zázračně vysokou produktivitou patřila advokacie.) A jednak jde o námitku nerelevantní. Je totiž třeba zcela přesně definovat, jaké srovnávání produktivity a mezd máme na mysli. Nejde o srovnávání mezi jednotlivými odvětvími uvnitř země. V našem modelu porovnáváme produktivitu vertikálně pro totožnou komoditu ve dvou zemích měřenou naturálně počtem výrobků za jednotku času. Výše hodinové hrubé mzdy u této komodity je determinována rozličnými historickými faktory vůči modelu exogenními. Výše nákladů komodity je výslednicí právě toho, jaká relace měřená vertikálně vůči referenční zemi je u produktivity a jaká relace stejně měřená je u hodinové mzdy.

Na začátku této kapitoly jsme použili model č. 1 k zobrazení posunu od hypotetického stavu nulového vzájemného obchodu k naplnění Ricardovy výzvy. Proto mohly východiskem být existující domácí ceny v obou zemích. Máme-li model použít k postižení jeho fungování ve fázi, kdy se již vzájemný obchod rozběhl, musíme ziskovou složku ceny pokládat nikoliv za vstupní danou veličinu, ale spíše za veličinu výslednou, k níž fungování modelu dovede. Musíme proto ziskovou složku ceny (včetně daně ze zisku)

eliminovat, a proto v modelu důsledně nahrazujeme kategorii ceny kategorií nákladů. Tento posun nic nemění na grafické podobě našeho modelu č. 1, postačí, když všude, kde se na začátku této kapitoly hovořilo o cenách, budeme nyní hovořit o nákladech na danou komoditu.

Výše jsme popisovali logiku fungování modelu. Věnujme nyní pozornost jeho efektům. Oběma zemím se rozšiřuje trh pro komodity, které vyrábějí relativně levně. Efektem pro každou z obou zemí je tak i snížení cen u toho segmentu komodit, který je importován oproti původním cenám, kdy tytéž artikly byly vyráběny doma, a znamená růst obecného blahobytu v obou zemích. Míra, v níž na tom každá země v úhrnu všech komodit participuje, je v modelové rovině stejná a definuji ji tedy jako spravedlivou. Popisovaný efekt vzájemné směny je primárně výsledkem prohloubení alokační efektivity, když do tržní hry vstupují marginální náklady na nabídkové straně a marginální užitečnosti na straně poptávky i v nadnárodním měřítku, tedy navíc k oběma marginalitám uplatňujícím se v měřítku uvnitř ekonomiky jedné země. Popsaný alokační efekt, projevující se ve změně výrobové (odvozené třeba i oborové či odvětvové) struktury výroby implikuje ovšem i schumpeterovskou konstruktivní destrukci, kdy některé domácí výroby odumírají. (Poslední věta nemusí být zcela přesná, když ignoruje skutečnost, že už před rozvinutím obchodu mezi oběma zeměmi v každé z nich mohou existovat paralelně vedle sebe výrobci s rozdílnou produktivitou a mzdou téhož artiklu, takže import z partnerské země nevede k odumření celého výrobního oboru, ale jen jeho části a na trhu jsou pak umístěny výrobky daného oboru z importu vedle domácích; to už bychom se však posunuli mimo rámec modelových úvah k odchylkám reality od modelu.)

Rozšíření rámce soutěžního trhu přináší však sekundárně i v čase se prohlubující efektivity interní, projevující se růstem produktivity a tendencí k úsporám nákladů jednotlivých komodit. Zatímco v uzavřené ekonomice konkurenční mechanismus generoval zájem a přinucením zlepšovat v průběhu času interní efektivity v kontextu s existencí domácích konkurentů, v otevřené ekonomice do hry vstupují i konkurenti zahraniční. Vůči nim je ovšem laťka úspěš-

nosti svým způsobem méně náročná, kategorickým požadavkem není v interní efektivity je *dohnat*, ale přiblížit se k ní relativně více, než jaké je obecné zaostávání země, což je podmínka postačující k tomu, aby se daný artikl dostal do levé části našeho grafu s dobrou šancí proniknout na zahraniční trhy.

Vraťme se k výchozí tezi, která byla následným textem argumentována, že zaostávání země A za zemí R v produktivitě nevadí. To však současně implikuje, že i když předpokládáme, že země A v následném vývoji své zaostávání v produktivitě zmenší (a to jakkoli podstatně), pak i v této nové situaci se nic podstatného nemění na tvaru našeho modelu 1 ani na jeho vypovídací schopnosti o přínosech pro alokační i interní efektivity u obou partnerů. Posun k nové situaci přináší jen dvě, pro fungování modelu a efekty z toho plynoucí nepodstatné změny. Prvou je to, že pořadí, v jakém jsou jednotlivé komodity srovnány od (v zemi A – čára 2 či 4) nákladově relativně nejlepší doprava k nejhorší, se zpřehází, některé komodity si postavení vylepší, jiné pohorší. Druhou je posun čáry 2 blíže k čáře 1 a míře tohoto posunu úměrná změna kurzu měny země A (konkrétně appreciace), takže čára 4, vyjadřující nákladovou stupnici exportní nabídky země A v měně země R, zůstává ve své původní poloze.

Z toho lze vyvodit jeden kardinální závěr prvé kapitoly: racionální fungování modelu volného obchodu, jak ho vysvětluje teorie komparativních výhod, stejně jako schopnost tuto racionalitu s postupujícím časem reprodukovat, kriticky závisí na poloze kurzu odpovídající paritě cenových hladin množiny mezi zeměmi obchodovaných komodit a na režimu plovoucího kurzu, který jeho polohu na této paritě i za měnících se podmínek obnovuje. A totéž je i kritickou podmínkou spravedlivé distribuce efektů mezinárodního obchodu mezi participující země, takže bychom mohli formální logikou odvodit, že odchýlení kurzu od parity je zdrojem distribuce nespravedlivé (hlubší argumentace je předmětem 3. kapitoly).

Kurz na paritě má své pozitivní důsledky i pro nezávislost dané země, pokud jde o hospodářskopolitické rozhodování o struktuře tří základních důchodových složek HDP. Logika a efekty modelu č. 1 nejsou totiž nikterak dotčeny tím, jestliže daná země se

→ orientuje na – dejme tomu – větší podíl důchodů vlády se záměrem orientovat se na větší akcent sociálního státu. Učiní-li tak, „pouze“ se čára jejich nákladů v domácí měně posune poněkud výše, tento posun bude kompenzován depreciací kurzu a pro fungování modelu rozhodující čára 4 zůstane ve své poloze. Dokonce i v případě, že příliš populistická vláda nerespektuje tvrdou zásadu shody mezi souhrnem agregátních důchodových složek s objemem vytvořeného HDP a uchýlí se k deficitnímu financování, za což je následně „trestána“ inflací (která zákonitou shodu zjedná), posune se výrazněji nahoru nákladová čára 2 a úměrně tomu dojde i k ještě hlubší depreciaci kurzu její měny, takže čáry 4 a 6 zůstanou ve své původní poloze. Na podstatě modelu se nic nemění, zachován je jeho kladný vliv na alokační i interní efektivnost, tvar dovozu a vývozu se nemění a zůstává i spravedlivé rozdělení efektů mezi oba partnery. Druhý podstatný závěr této kapitoly tedy je, že exportně-importní pozice dané země se nedotkne žádná specifičnost té které země, pokud jde o hospodářskopolitický akcent směrem k sociálnímu státu. Konstatujeme tedy, že struktura důchodových složek HDP i struktura užití HDP je determinována izolovaně chápanou situací uvnitř ekonomiky, okolnosti z vnějšího světa ji neovlivňují a nevytvářejí na hospodářskou politiku tlak směrem k redukci sociálních výdajů v zájmu konkurenceschopnosti ekonomiky. Tato odbočka k makroekonomickým souvislostem má svůj smysl pro následné úvahy (později se na ni budeme odvolávat), v souvislosti s výkladem konstrukce našeho modelu na ni zatím můžeme zapomenout.

2. V reálném světě existují subjekty „silné“ a „slabé“

Hlavní proud ekonomie pracuje převážně s modelem dokonalé konkurence. V něm jsou si mikroekonomické subjekty rovny. Všechny stejně operují v systému, jehož parametry a instituce jsou z hlediska jednotlivých subjektů exogenně zadány. Pokud jde o parametry (máme zde na mysli zejména ceny, měnový kurz a úrokovou míru), jsou determinovány neosobními tržními silami, instituce jsou vytvářeny a vynucovány státní autoritou, resp. do určité míry i morál-

kou a podnikatelskou etikou (zde jde hlavně o daňové povinnosti, bezpodmínečnou návratnost úvěru, zákony vnucující mikrosubjektům chování řádného hospodáře, pokud jde o samotnou firmu, a solidního jednání, pokud jde o vztahy k partnerům). Subjekty se sice mohou lišit svou velikostí, rovny jsou si však ve své bezmoci ovlivnit zmíněné parametry a instituce (zneužít je ve svůj prospěch), rovny jsou si i co do vyjednávací pozice ve svých vzájemných kontaktech. Výlučným arbitrem úspěchu či neúspěchu firem je trh, na němž se uplatní stupeň efektivnosti té které firmy.

Existuje – bohužel asi jediný – případ, kdy hlavní proud s vědeckou solidností reflektuje fenomén nerovnosti ekonomických subjektů. To když do idyllického světa dokonalé konkurence s množinou rovných vstupují na zlomu devatenáctého a dvacátého století monopoly. Zde už je rovnost narušena, monopoly jsou silné a dokáží ovlivnit svou aktivitou ceny (které tak ztrácí svůj parametrický charakter), čímž získávají pro sebe výhody na úkor slabých. Toto hlavní proud ekonomie nejen reflektuje, ale posléze (byť se zpožděním až ve třicátých letech 20. stol.) se také hospodářská politika orientuje na redukci síly monopolů a obnovení situace, kdy ekonomická a vyjednávací síla subjektů je blíže k vyváženosti. Ponechme však stranou otázku, nakolik je zmíněná teoretická reflexe přesná a hospodářskopolitická reflexe účinná (pro naše téma to není podstatné) a konstatujeme, že zde určitá reflexe ovlivňující pozitivně reálnou ekonomiku byla.

Zaznamenejme však i jiný historicky významný případ, kdy podobná reflexe ze strany hlavního proudu zcela absentovala. Pokud v nějakém směru marxistická ekonomie pozitivně opravila reálné ekonomické a sociální poměry, pak to bylo poukazem na nerovnost síly partnerů na trhu práce v druhé polovině devatenáctého století, což vyústilo do konstituování odborů a posílení jejich vyjednávací síly. Ignorováním tohoto případu nerovnosti se hlavní proud ekonomie výrazně přičinil o to, že marxistický pohled na svět získal ve veřejnosti širokou důvěryhodnost, což (mimo jiné) posléze v nemalé části světa vedlo i k přesměrování civilizačního vývoje na slepou kolej socialismu stalinského typu.

Někteří ekonomové mimo hlavní proud poukazují ovšem i na to, že samotný model dokonalé konkurence je „utopickou formulací společnosti, ve které je moc tak široce a rovnoměrně rozdělena, že její vliv může být ignorován“ (Rothschild 1971). V úvodu ke sborníku „Power in Economics“ (český ekvivalent slova „power“ je někde mezi pojmy moc a síla) Rothchild píše, že subjekty užívají sílu k modifikaci samotného tržního mechanismu, že nerovnoměrně rozdělená síla podstatně ovlivňuje výsledek tržních operací a že lidé mohou usilovat o ekonomickou moc

ních měst, který se uskutečňoval formou zálohovaných dodávek před zimní sezonou za písemný závazek norských rybářů dodat v jarní rybolovné sezoně určité množství tresků. Protože jen tak mohla norská populace přežít zimu, byli norští rybáři donuceni přijmout nadiktovanou nízkou cenu za tresky. Hanzovní flotila vyplouvala tak na jarní trhy do Bergenu a odvážela si nasmlouvané tresky, s nimiž pak hanzovní kupci s vysokým ziskem obchodovali na německých a pobaltských trzích. Holé přežít si tak norští rybáři vykupovali za cenu nehumánně dlouhé pra-

Uvnitř množiny ekonomických subjektů (v kapitolách učebnic pojednávajících o trhu dokonalé konkurence tak krásně homogenní) dochází k polarizaci na (co do počtu spíš malou) podmnožinu silných nadnárodních korporací a neformálních, hranice jednotlivých zemí překračujících aliancí velkých firem a (početně spíše velkou) podmnožinu slabých. Proces geneze a expanze nadnárodních korporací se vynořil jako významný fenomén v 80. letech minulého století.

právě tak jako o ekonomické bohatství. Přehlížení problematiky ekonomické síly připisuje přitom až neoklasice s tím, že klasická politická ekonomie až po J. S. Milla si byla plně vědoma sociologického a mocenského pozadí ekonomického dění.

Teorie komparativních výhod patří ovšem do odkazu klasické politické ekonomie a přece staví na předpokladu rovnosti subjektů. Zřejmě to souvisí s vysloveně normativním posláním této teorie, není obrazem, jak ekonomika vypadá, ale plédováním, jak by vypadat měla. I tak jí nicméně lze vytknout určitou „zapomnětlivost“, když ignoruje už v době svého vzniku známé situace nerovné síly partnerů. Z hlediska našeho tématu, jímž je nerovnost rozdělení efektů mezinárodního obchodu, lze zajímavé skutečnosti nalézt v knize Alexandra Zimáka (2002). Jde o nerovné postavení hanzovních měst na jedné straně a norské ekonomiky na straně druhé ve 13. století. Souběh omezené plochy zemědělské půdy jako statického fenoménu s dynamickým růstem populace vytvořil v Norsku stále se prohlubující problém nedostatku základních potravin. Jistou, ovšem problematickou záchranou byl dovoz mouky, sladu a piva z hanzov-

novní doby od 4 do 21 hodin; Zimák to právem označuje za obchodní nevolnictví. Nerovná distribuce efektů mezi partnery byla logickým důsledkem toho, že Norsko bylo osudově závislé na dovozu potravin a 80–90 % jeho vývozu byly tresky – produkt, kterým byly evropské trhy solidně nasyceny.

Asi ještě drastičtější – zejména protože dlouhodobější – důsledky měla nerovnost partnerů mezi koloniemi a vyspělými zeměmi, které je ovládaly. Stlačení cen z kolonií vyvážených surovin či zemědělských plodů subtropického a tropického pásma a zprostředkovaně i odměn místního obyvatelstva se zde konstituovalo jako stabilní fenomén, přežívající do dnešní doby, navzdory tomu, že koloniální systém byl historií překonán. Na rozdíl od Norska, které se hospodářsky pozvedlo a rozvinulo svou exportní nabídku do široké škály produktů (navíc se s příchodem průmyslové revoluce stalo významným exportérem železné rudy a dnes i zemního plynu a ropy), bývalé kolonie, byť jsou dnes samostatnými státy, jsou stále závislé na exportu převážně jen svých tradičních produktů a cenová diskriminace přetrvává stejně jako jejich ekonomická zaostalost.

Věnujme se však nyní současné ekonomice, kde trend k nerovné síle partnerů, jako jeden z nejpodstatnějších rysů procesu globalizace, nabývá v minulosti nevidané intenzity. Uvnitř množiny ekonomických subjektů (v kapitolách učebnic pojednávajících o trhu dokonalé konkurence tak krásně homogenní) dochází k polarizaci na (co do počtu spíše malou) podмножину silných nadnárodních korporací a neformálních, hranice jednotlivých zemí překračujících aliancí velkých firem a (početně spíše velkou) podмножину slabých. Proces geneze a expanze nadnárodních korporací se vynořil jako významný fenomén v 80. letech minulého století. O jeho váze a akcelerující dynamice svědčí údaje o fúzích, jak je uvádí F. L. Pryor (2002). Jejich celosvětový objem byl v roce 1985 200 mld. USD, první méně významný vrchol byl v roce 1989 – 500 mld. USD, po dočasném poklesu se dostal na 250 mld. USD v roce 1992 a poté strmě stoupal až k 2300 mld. USD v roce 1999. Uvážíme-li, že celková hodnota kapitálu nadnárodních společností je kumulativní sumou fúzí v jednotlivých letech a že vedle bobtnání nadnárodních korporací s čitelným firemním tvarem současně probíhal proces neformálních a také méně transparentních strategických aliancí mezi firmami, zachovávajícími si navenek formální samostatnost, je evidentní, že současná váha monopolních gigantů je mnohonásobně významnější než váha monopolů v první polovině 20. století.

V souvislosti s naším tématem asi ještě podstatnější než kvantitativní charakteristiky jsou vzorce chování současných gigantů a jejich vazby na mocenskopolitické struktury. Monopoly z počátku minulého století startovaly ke svému výsadnímu postavení na trhu od rozšiřování měřítek své výroby vedoucí k jejímu zefektivnění a z této pozice pak porážely své malé konkurenty, většinou jen na svém národním trhu. Dnešní gigantická seskupení startují od imperiální strategie zvyšování své ekonomické moci v globálním měřítku s cílem ovládnout další a další trhy na celé zeměkouli. Prostředkem ovládnutí nových trhů jsou nejen popisované fúze, neméně závažné je i zvyšování vlivu v politické sféře. Známé jsou příklady personálních vazeb na osobnosti v exekutivě, financování volebních kampaní s očekáváním protislužeb,

hypoteticky můžeme usuzovat na značný korupční potenciál, objevují se dokonce zobecnění, že vlády ztrácejí vliv na část své agendy ve prospěch multinationálních společností. Do hry vstupuje i lobbystické ovlivňování zákonodárců a nadnárodně působících organizací, jakými jsou Světová obchodní organizace (WTO) nebo Mezinárodní měnový fond (IMF).

Dominantní postavení nadnárodních korporací je ovšem výsledkem i hluboké racionalizace a ekonomickými kritérii měřitelného pokroku uvnitř samotných korporací. Zde jsou podstatné dva prvky chování, vybočující ze standardu „obyčejných“ tržních subjektů. Dochází předně k přímému rozhodování strategické centrály o tocích materiálů a komponentů mezi jednotlivými výrobními subjekty korporace, což lze interpretovat jako vytlačování tržních vztahů, přinášející efekt v úspoře transakčních nákladů. Součástí tohoto procesu jsou i kontrakty se subjekty ze zemí s lacinou pracovní silou o zušlechťovacích operacích na vybraných výrobních komponentech, a to s nadiktovanou cenou a aplikovanou technologií (k těm se ještě vrátíme v dalším textu). Druhým zdrojem nabírání ekonomické převahy jsou nadstandardní prostředky, které nadnárodní korporace mohou vynakládat na výzkum a technický rozvoj. Samozřejmě jde o pronikání sofistikovaných technologií do výrobního procesu, zde však můžeme obdobný trend – asi ne vždy tak intenzivní – pozorovat i u subjektů mimo korporace. Korporace však dominují hlavně výraznější prioritou výzkumu nových výrobků, resp. sofistikací výrobků dosavadních, což je v soudobé ekonomice kardinálním předpokladem úspěchu na trhu.

Vraťme se však k otázce, jak ekonomie reflektuje procesy, o nichž právě byla řeč. Už před nástupem globalizace měla nadměrná orientace na model dokonalé konkurence jisté neblahé důsledky. Stopy reflexe nerovnoměrné síly mikrosubjektů v ekonomické literatuře sice existovaly, byly však – s již zmiňovanou výjimkou reflexe objevení se monopolů – jen sporadické, hlavním proudem ekonomie fakticky ignorované a hlavně – nevyústily v žádná normativní doporučení, tím méně v reálnou hospodářskopolitickou korekci deviací od opěvované idylly dokonalé konkurence. Pokud jde o dnešní globalizovaný svět,

jsou jednak hlasy poukazující na nerovnost subjektů nesrovnatelně silnější a četnější (vedle ekonomů stojících mimo hlavní proud i od sociologů, filozofů a politologů, nemluvě o rezistenci třetího světa proti současným excesům globalizace), a navíc mají krajně varovný obsah: jde o fenomén ohrožující současný i budoucí vývoj ekonomiky a odvozeně i harmonický vývoj lidské společnosti v planetárním měřítku. Přesto není tímto poznáním hlavní proud ekonomie příliš vyveden z míry. Ekonomové, kteří cítí potřebu pro-

tedy zřejmě hlavní proud ekonomie z jeho netečnosti k současné realitě.

Obraz současné světové ekonomiky jako hřiště, na kterém se odehrávají interakce silných se slabými, je zjevnou realitou. K již řečenému dodejme, že pozici silných získávají i „normální“, doma třeba i slabé subjekty vyspělých ekonomik, pokud vstupují do mezinárodních kontaktů se subjekty ve třetím a často i v postkomunistickém světě. Nástroj, který při tom využívají ke svému prospěchu a na úkor svých ob-

Vlády jednotlivých zemí jako tvůrci hospodářské politiky již z podstaty věci na globalizační proces nedosáhnou, dokonce je i jejich tradiční agenda atakována tlakem nadnárodních korporací. Organizace, v jejichž kompetenci je ekonomika v měřítku celosvětovém, zejména Světová obchodní organizace a Mezinárodní měnový fond, a jejichž aktivita by měla směřovat (přínejmenším) k regulaci a čelení hrozivým důsledkům globalizace, fungují spíše jako agenti právě nadnárodních korporací.

hloubit (či spíše obnovit) vazbu své disciplíny zejména k sociologii, mají zatím – zejména pokud jde o vliv na hospodářskou politiku – spíše jen marginální vliv. Příznačná je tato okolnost: myšlenka amerického ekonoma Beckera, že ekonomie je dominantní společenskou vědou a její instrumentárium by mělo být aplikováno i v sociologii a politologii (a tím jim údajně pomoci dostat se na exaktní, skutečně vědeckou bázi), byla v roce 1992, tedy již uprostřed valícího se globalizačního trendu, oceněna Nobelovou cenou. A hospodářská politika? Vlády jednotlivých zemí jako tvůrci hospodářské politiky již z podstaty věci na globalizační proces nedosáhnou, dokonce je i jejich tradiční agenda atakována tlakem nadnárodních korporací. Organizace, v jejichž kompetenci je ekonomika v měřítku celosvětovém, zejména Světová obchodní organizace a Mezinárodní měnový fond, a jejichž aktivita by měla směřovat (přínejmenším) k regulaci a čelení hrozivým důsledkům globalizace, fungují spíše jako agenti právě nadnárodních korporací. Všeobecný posun současné ekonomiky od ideálu dokonalé konkurence v celosvětovém měřítku nevyvedl

chodních partnerů, je hluboce devalvovaný kurz měn zemí, nalézajících se mimo ekonomicky nejvyspělejší elitu. A to je předmětem třetí kapitoly.

3. Model hluboce devalvovaného kurzu měn „slabých“ zemí

Kurz československé koruny byl již v posledním období centrálního plánování značně podhodnocen. Podle R. Dietze (1999) byla cenová hladina československého HDP přepočtená kurzem koruny k rakouskému šilingu v roce 1989 na úrovni 35 % cenové hladiny rakouské (mluvíme o relativní cenové hladině – dále RCH). V rámci tehdejšího systému centrálního plánování byl ovšem kurz pro podnikovou sféru zájmově indiferentní (podniky při exportu „prodávaly“ a při importu „nakupovaly“ za vnitřní velkoobchodní ceny), obtěžoval nejvýše jen turisty, když si kupovali devizový příděl za kurz koruny navíc zdražený o citelnou přírážku. Po listopadu 1989, ale v ještě předtransformačním roce 1990 byl ovšem kurz ve třech krocích dále devalvován na hodnotu 28 Kčs/USD (už

→ jako příprava pro start do transformace), takže RCH oproti Rakousku poklesla až na 23,5 % v roce 1991. V průběhu 90. let se hlavně v důsledku předstihu naší inflace oproti rakouské postupně RCH zvyšovala na 36,7 % v roce 1996 (Dietz 1999). Poměrování vůči Rakousku je přitom hodně reprezentativní, když rakouská RCH se dlouhodobě udržuje blízko průměrné RCH celé Evropské unie. Poslední statistické údaje za rok 2005 vykazují pro Českou republiku RCH oproti průměru EU-15 na úrovni 54 %, oproti Rakousku pak rovněž 54 % (Eurostat: National Accounts, cit. 15. 11. 2006).

Model č. 2 charakterizuje kontext právě takto hluboce podhodnoceného kurzu, přičemž je reprezentativní i pro další tranzitivní ekonomiky, když kurzy jejich měn byly v prvním období transformace podhodnoceny u většiny z nich v analogicky hluboké míře (jen ve Slovinsku a v Maďarsku v míře citelně menší). V roce 1993 byl žebříček RCH následující (v relaci k Rakousku = 100): Slovinsko 57,7, Maďarsko 51,8, Polsko 39,8, Slovensko 30,9, Česko 30,1, Rumunsko 25,8, Bulharsko 24,7, Rusko 22,7 a Ukrajina 15,2 (Dietz 1999).

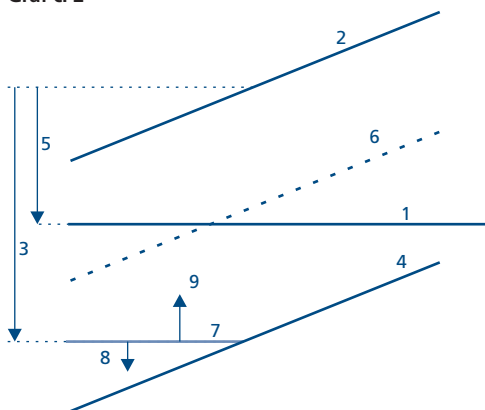
Fenomén hluboce devalvovaného kurzu je ovšem třeba odlišit od mírných, několikaprocentních, často jen dočasných odchylek kurzu od parity u měn zemí ekonomicky vyspělého světa, jejichž kontext je zcela jiný a model č. 2 pro ně není relevantní. Jakkoli jde o otázku, jež není předmětem této studie, musím nicméně učinit k ní podstatnou poznámku a na moment se ještě vrátit i k modelu č. 1. Odchylky kurzu od parity nejsou ničím novým a už vůbec nejsou nějakým znakem současné akcelerace a prohlubování globalizačního trendu. Objevily se spolu s přesuny kapitálu mezi zeměmi. Od té chvíle plovoucí kurz tíhne k rovnováze za souhrn toků zboží a kapitálu z a do dané země. A od té doby také v našem modelu č. 1 nastala podstatná změna. Čára 4 nemusí nutně protínat čáru 1 uprostřed, ale (dejme tomu) vlevo od středu, tedy mimo paritu obchodovaného zboží, což poskytuje cenovou konkurenční výhodu (v tomto případě) zemi R, rozprostřenou na celý blok jejích exportně nadějných komodit. Jestliže se pro hospodářskou politiku otevře příležitost pro takovouto kurzovou *obecnou* bonifikaci celého ex-

portního sektoru, pak logicky se hospodářské politice partnerské země nabízí mimo jiné i protitah s obdobně obecným dosahem např. v podobě redukce sociálního státu. To vysvětluje, proč dnes už nemůže platit onen závěr naší 1. kapitoly, že míra sociálních výdajů země nemůže poškozovat její exportní konkurenční schopnost. Toto napovídá, že obranou sociálního státu by mohlo a mělo být úsilí o prosazení pravidel pro mezinárodní obchod minimalizujících odchylky kurzů od parity.

Vraťme se však k našemu modelu č. 2. Komentář k němu se tentokrát neomezí jen na logiku jeho fungování, ale bude se prolínat s kontextovou problematikou, konkrétně s těmito jejími okruhy:

- a) specifika současné globalizační éry;
- b) specifika tranzitivních ekonomik, které nově vstupují na obsazený mezinárodní trh s řadou handicapů;
- c) zájmové pozadí hospodářskopolitického doporučení radikální devalvace měn pro země řešící problém stabilizace a racionalizace systému fungování své ekonomiky (taková doporučení ze strany IMF a WTO zafungovala již v 80. letech vůči některým latinskoamerickým ekonomikám a teprve v 90. letech vůči ekonomikám tranzitivním);
- d) problémy, efekty a náklady, které fungování modelu přináší tranzitivním zemím (náklady a efekty jejich obchodních partnerů ve vyspělém světě jsou pojednány ve 4. kapitole).

Graf č. 2



Grafická podoba modelu č. 2 je znázorněna v grafu č. 2. Čára 1 sice opět vyjadřuje ceny komodit, sloužící jako referenční základ pro srovnávání cen stejných komodit v tranzitivní ekonomice. Její definice, resp. obsah jsou zde však zcela jiné než v modelu č. 1. Model č. 2 má vysvětlit pozici postkomunistické tranzitivní země (v dalším textu ji budeme označovat jako T) na počátku 90. let minulého století, kdy světový obchod je dávno rozvinutý a země T, jež startuje k transformaci na tržní ekonomiku, se chce do světové ekonomiky integrovat. Čára 1 tak představuje ceny jednotlivých komodit na světovém trhu v relevantním období. Abych se vyhnul námitce, že na různých trzích se cena téže komodity může odlišovat, upřesněme definici čáry 1 tak, že vyjadřuje ceny té které komodity v zemích, kde země T má největší reálné šance se exportně uplatnit se svými výrobky, resp. v zemích, ze kterých realizuje své dovozy.

Je zde však i další významný rozdíl mezi čarou 1 v modelu č. 1 a v modelu č. 2. V modelu č. 1 vyjadřuje hladinu cen země R „před tím“, než začala obchodovat se zemí A, a právě vzájemný obchod vedl k novému tvaru relativních cen na obou trzích. V modelu č. 2 země T vstupuje na rozvinutý světový trh a její vliv je natolik malý, že nemůže vnést do světových cen nějakou změnu. Čára 1 se proto nijak nemění navzdory rozšiřujícímu se zapojování země T do mezinárodního obchodu (resp. probíhají v ní změny generované „starými“ a významnějšími účastníky mezinárodního obchodu, vliv země T na ně je v prvním transformačním období zanedbatelný). Znamená to, že vůči zemi T můžeme čáru 1 v modelu č. 2 brát jako exogenně daný a v modelové rovině fixní parametr.

Čára 2 seřazuje (analogicky jako v modelu č. 1) komodity v zemi T od relativně – oproti referenční ceně na čáře 1 – nejnižším k nejvyšším nákladům, a to (pro zjednodušení mluvíme jen o českém případě) v korunovém vyjádření (čára 2), a je pak kurzem (3) převedena na vyjádření v EUR (čára 4). Kurz koruny je přitom extrémně podhodnocen, takže ceny našich komodit v EUR jsou podstatně pod úrovní, která by byla při přepočtu paritou (šipka 5 a čára 6).

Parita v modelu č. 2 změnila oproti modelu č. 1 svůj charakter. Tam byla fenoménem reálného světa (splývala s kurzem), který spontánně vyplynul z logi-

ky modelu a také v realitě měl rovnovážný kurz v plovoucím režimu tendenci pohybovat se směrem k ní. Ve světě charakterizovaném modelem č. 2 je parita už jen statistickou službou konstruovaný analytický ukazatel s jistou hospodářskopolitickou relevancí. Její výpočet je hodně složitý, metodika staví na řadě diskutabilních pravidel a kompromisů, také vstupní informace mohou být zatíženy nepřesnostmi. Jeho slabinou je i to, že parita je kalkulována ze sestavy HDP ve fázi jeho užití, takže musíme spoléhat na obecný (sice logický, ale ne zcela realitě odpovídající) předpoklad, že ceny materiálů, energií a poloproduktů nemohou „utéci“ od polohy cen finálních produktů. Můžeme tedy sice jistou statistickou chybu připustit, oprávněnost zakreslení cen v zemi T (čára 4) v modelu č. 2 výrazně pod světovými cenami je nicméně nesporná. Ospravedlňují to v podstatě empirická data. R. Dietz (1999) publikuje údaje o RCH v desagregaci na 29 skupin zboží a služeb pro devět tranzitivních zemí. Čísla jsou opět za rok 1993, charakterizují tedy situaci brzy po startu postkomunistických zemí do transformace a jsou vyjádřena v procentech vůči Rakousku (= 100 %). Pro Českou republiku ani jedna ze skupin nedosahuje RCH Rakouska, nejbližší je skupina „elektrotechnické výrobky“ (92 %). Maďarsko se dostává nad rakouskou RCH u tří skupin zboží (maximem je 139 %), Slovinsko pak u stejných tří skupin, ovšem s maximem pouhých 106 % (to mimochodem naznačuje, že Slovinsko bylo už při vstupu do transformace blíže tradičním tržním ekonomikám nejen cenovou hladinou, ale i cenovými relacemi), Polsko a Slovensko u jediné skupiny (111 %). Rusko, Bulharsko, Rumunsko a Ukrajina mají RCH u všech 29 zbožových skupin výrazně nižší a i jejich nejvyšší – co do cenové hladiny – stojící skupiny zboží jen ojediněle překračují 80 % Rakouska. (Desagregace na 29 skupin ovšem stále není dostatečně hluboká, abychom mohli vyloučit, že některé komodity uvnitř skupiny, vykazující relaci pod 100 %, vybočí nad 100 %.)

Vysvětleme nyní ten (jen zdánlivý) detail modelu č. 2, kdy čára 1 pokračuje doprava s přesahem oproti čarám týkajícím se země T. Vyjadřují tím jeden z fundamentálních kontrastů centrálně plánovaných ekonomik oproti západním ekonomikám tržním, který

→ přežil jako neblahé dědictví po systému centrálního plánování a zásadně komplikuje jeho transformaci. Zhruba od 60. let minulého století začalo být zřetelné a v letech sedmdesátých a osmdesátých se osudově prohlubovalo zaostávání plánovaných ekonomik co do kvalitativních, funkčních, estetických i módních parametrů výrobků a služeb. To vytvořilo situaci, kdy na jedné straně západní tržní ekonomiky disponovaly širokým spektrem atraktivních sofistikovaných výrobků a služeb, jejichž produkce a vývoz vykazovaly mimořádnou dynamiku, na druhé straně socialistický svět přetrvával u tradiční nabídkové šedi výrobků a služeb, jen málo poznamenané převratnými objevy vědy ve druhé polovině 20. století. Jako ilustrace: dál se vyráběly gramofony, zdokonalené oproti svým předkům z 30. let jen o nahrazení rukou ovládané kliky elektrickým motorkem a zbavených nutnosti vyměňovat po pár deskách jehly, zatímco na Západě byla hudební reprodukční technika postavena na bázi mikroelektroniky a digitalizace. Ona směrem doprava prodloužená čára 1 v našem modelu vyjadřuje právě tento fenomén. A jejím protějškem v čarách země T je o mnohém vypovídající prázdnota. S tímto dědictvím vstupovaly postkomunistické země do transformace.

Z předchozího textu by mohlo vyplývat, že absence sofistikovaného sortimentu se týká jen spotřební elektrotechniky. Ve skutečnosti se týká i materiálních prvků výrobního kapitálu, materiálů diferencovaných (co do jejich chemického složení i tvarování) pro konkrétní použití u jejich konkrétního odběratele a také okruh sofistikovaného spotřebního zboží je podstatně širší. Někde je jeho atraktivita založena jen na módnosti, jinde dokonce jen na zvuku jeho značky, ještě jinde na estetické hodnotě, tedy (obecněji vyjádřeno) také na faktorech, které nejsou nijak podmíněny velkými vědeckými objevy a kde selhávání plánované ekonomiky vznikalo jen z faktu, že podniky nepotřebovaly vyrábět pro zákazníka, k přežití (a spokojenému přežívání) jim stačilo plnit ukazatele plánu, přičemž setrávat u jednoduchého a už zaběhnutého sortimentu bylo pohodlné.

Ona o mnohém vypovídající mezera v modelu č. 2 pod přesahem čáry 1 má své implikace na dovozní a na vývozní straně, na obou ovšem podmíněné tím,

že hned na startu transformace došlo k ráznému přechodu od systému plánem stanovených vývozních úkolů a dovozních přidělů k liberalizaci zahraničního obchodu a volné směnitelnosti koruny pro subjekty podnikové sféry.

Na dovozní straně se dalo počítat s rychlou explozí poptávky domácností po dovážném spotřebním zboží, spíše pozvolným narůstáním poptávky podniků po dokonalejších dovážených materiálech a s určitou prodlevou se dostavujícím růstem poptávky podniků po investičním zařízení. V zájmu utlumení hrozičího růstu dovozu a rovnováhy obchodní bilance reagovala hospodářská politika výrazným zdražením dovozu, a to právě hlubokou devalvací koruny. Poznamenejme, že alternativou způsobu zdražení dovozu mohlo být i zvýšení cel a zavedení dovozní přírážky na spotřební zboží, které se mohly na žádoucím efektu s devalvací kurzu podělit a umožnit tak její menší míru. Výhodou celní ochrany je navíc její schopnost vycházet vstříc záměrům průmyslové politiky. Přitom nám bylo ze strany EU doporučováno zvolit celní sazby nad úroveň jejich členských zemí (my jsme se však svou vlastní „snaživostí“ paradoxně dostali v průměru dokonce pod ni) a rovněž zavedení dovozní přírážky by bylo na přechodnou dobu tolerováno.

Na straně exportu se zděděná kvalitativní zaostalost naší potenciální exportní nabídky proplétala s řadou dalších komplikujících okolností. Vysoká dynamika exportu na Západ se stala naléhavou prioritou jak z hlediska vnější rovnováhy, tak i z širších národohospodářských i politických hledisek. Naše dosavadní hlavní trhy v partnerských zemích RVHP se zhroutily, výroba u nás šla dolů a nevyužité kapacity, v souvislosti s tím vzniklé, byly nastaveny na výrobu „socialistického“ zboží, jež mělo ve vyspělém světě nevalnou pověst. Západní trhy zdaleka nebyly otevřeny pro naši nabídku i proto, že podstatná část mezinárodního obchodu probíhá dnes v režimu prakticky uzavřeném pro outsidersy. J. Chlumský (2001) uvádí, že už v polovině devadesátých let „kolem jedné třetiny mezinárodního obchodu představoval vnitrofirmní obchod nadnárodních společností a další zhruba jednu třetinu zaujímal obchod mezi podniky kooperujícími v rámci více či méně organizovaných

podnikových sítí“. I mimo nadnárodní seskupení se mezi subjekty postupně vytvářela do značné míry fixní síť dodavatelských a odběratelských vztahů, v níž firmy jsou obklopeny partnery, kteří si vybudovali dobré jméno a image spolehlivosti, solidnosti a žádoucí pružnosti v adaptaci na potřeby svých zákazníků (mimořádně jde o pro nás poučný příklad, jaké ovoce přináší instituce vzájemné důvěry, která pohřchu u nás v prvních transformačních letech chyběla). Do této sítě měly proniknout dříve socialističtí dodavatelé, o nichž západní firmy zpravidla neměly skoro žádné pozitivní informace a vůči kterým fungovala apriorní (na obecných informacích o děravé institucionální infrastruktuře postkomunistických zemí založená, často však i nemístná) nedůvěra či alespoň opatrnost.

A pro tuto nadměrnou náročnou úlohu byly naše firmy vybaveny jen jediným trumfem: mimořádně nízkými cenami své nabídky, které nejen organicky vyplývaly z příznivé relace produktivity a mezd u určitého bloku komodit, ale navíc – a v míře větší – právě z hluboce devalvovaného kurzu koruny, který cenovou bonifikaci rozprostíral obecně na celý soubor komodit. I tento jediný trumf byl trumfem pochybným; odběratelé ze západních zemí nebyli nakloněni dovozu podřadného zboží jen proto, že je mimořádně levné. Paradoxně, jako by popsána úloha měla být pro exportující podniky ještě ztížena, byl připuštěn rozpad podniků zahraničního obchodu, které až do začátku transformačního období monopolně pro výrobní podniky obstarávaly zahraniční obchod a měly vybudovány cenné kontakty se západními partnery. A ještě jeden paradox: po listopadu 1989 byly zrušeny i aparáty našich obchodních radů na československých vyslanectvích a teprve s časovou prodlevou byla de facto na jejich místě budována síť organizací CzechTrade a CzechInvest, jejichž přínos pro růst našeho vývozu v posledních letech je nesporný.

Pohlédneme znovu na graf č. 2. Přesah čáry 1 reprezentuje – vedle surovin, ropy a dalších položek masivních dovozů, zatěžujících obchodní bilanci se značnou setrvačností z dob plánovaného hospodářství – „sofistikovaný“ segment mezinárodního obchodu. Naproti tomu prostor, kde proti čáře 1 leží naše čára 4, představuje segment „standardní“. Politi-

ka liberalizace našeho zahraničního obchodu a hlavně její jištění hluboce devalvovaným kurzem by se v souvislosti s tímto vymezením „sofistikované kontra standardní“ v grafu č. 2 dala obhajovat následujícím výkladem: protože nedisponujeme komoditami „sofistikovanými“, musíme dát cenovou výhodu celému souboru „standardních“, aby nikde nebyly exportní šance zmařeny cenovou nekonkurenceschopností. Jisté ratio by tento výklad asi měl, do postižení celého kontextu však mu hodně chybí. Hlavně pak to, že klíčem, jak z našeho handicapu vybrednout, měla být hospodářskopolitická podpora vědy, výzkumu, zavádění sofistikovaných komodit do výroby a otevírání cesty pro ně na zahraniční trhy. V následujícím textu se ještě vrátím k dalším slablinám zjednodušené představy o účinku léčby hlubokou devalvací.

Přejdeme nyní k tomu, co náš model č. 2 vypovídá o distribuci efektů mezinárodního obchodu ve prospěch našich partnerů a na náš úkor. Mechanismus této distribuce lze nejjasněji postihnout a vysvětlit na segmentu našeho vývozu v podobě provádění zušlechťovacích operací (u nás tradičně označovaný jako práce ve mzdě) pro silného západního partnera na základě kontraktu s naším podnikem. Volbou tohoto segmentu nechci čtenáře nijak přesvědčovat, že je plně reprezentativní pro veškerý náš export. Z analýzy tohoto segmentu však docházím k některým obecně platným závěrům, když přesvědčivě odráží podstatu naší problematiky. (Později se ještě dostanu k odchylkám od této podstaty u dalších typických segmentů našeho exportu.)

U zušlechťovacích operací jde o partnerství, které bylo západními firmami – a asi hlavně nadnárodními korporacemi – už od prvních transformačních let vyhledáváno. Do strategií korporací byl zakomponován prvek založený na vertikálním rozčlenění výrobního procesu, kdy pro určitou výrobní fázi či zušlechťování určitého výrobního komponentu je vyhledáván partner z „laciné“ země, od něhož je striktně vyžadováno dodržování nadiktovaných technologických postupů a kvality s tím, že jeho dodávky zastoupí výrobní fázi, která se dosud realizovala „draho“ ve vlastních závodech korporací. Vrátime-li se ke grafice modelu č. 2, pak nákladům zušlechťovací operace v zemi T přísluší nějaký bod na čáře 4 v levé části grafu a jeho původ-

ním nákladům uvnitř nadnárodní korporace pak adekvátní bod (ve svislé projekci od tohoto bodu z čáry 4) na čáře 1. Za předpokladu, že cena za zušlechťování pokrývá jen náklady, bude vzdálenost mezi oběma body grafickým vyjádřením hrubého efektu pro nadnárodní korporaci (který je nutno redukovat o transakční náklady a dojít k čistému efektu). Hrubý efekt má dva komponenty: první je podmíněný naší relací ke světu v produktivitě a reálné mzdě, druhý devalvovaným kurzem koruny (můžeme mluvit o kurzové rentě). Graficky je to rozlišeno čarou 7, kdy pod ní je vymezen komponent „produktivita a reálná mzda“ (prostor označený jako 8), nad ní pak komponent „kurz pod paritou“ (9). Čára 7 je rovnoběžná s čarou 1 ve vzdálenosti, vyjadřující odchylku kurzu koruny od její parity (tedy šipka 3 minus 5). Rovnoběžnost s čarou 1 interpretujeme také tak, že kurzem podmíněný efekt pro našeho partnera je pro široké pásmo našeho exportu vlevo do průsečíku čar 4 a 7 vždy zaručenou dávkou, jejíž podíl na jednotce exportu je lineárně přímo závislý na míře znehodnocení kurzu a při daném kurzu je její procentní podíl u všech komodit fixní. Efekt vyjádřený prostorem 8 je pak u jednotlivých artiklů odlišný a může mít i nulovou hodnotu. V grafu jeho nulová hodnota začíná opět od průsečíku čar 4 a 7. Artikly, které jsou na čáře 4 vpravo od tohoto průsečíku, by nakupujícímu partnerovi nepřinesly ani výše definovaný „zaručený“ efekt daný podhodnocením kurzu.

Na tomto místě se vrátíme ke klíčovému fenoménu spravedlnosti v distribuci efektu ze vzájemného obchodu a pokusíme se o zobecnění. Prostor označený jako 8 je svojí podstatou identický s analogickým prostorem v našem modelu č. 1 (tam jde o polohu čáry 6 pod čarou 1). I v modelu č. 2 jde o exporty země T, kde racionalita jejich exportuschopnosti je založena na stejných okolnostech u produktivity a mezd, jako v našem modelu č. 1. Jde sice také o efekt pro importující subjekt, musíme ho ovšem charakterizovat jako přirozený výsledek volného obchodu. Jako kolizi se spravedlivou distribucí efektů vzájemného obchodu musíme ovšem definovat redistribuci, podmíněnou hluboce devalvovaným kurzem (tedy prostorem 9). Kurzovou rentu si v tomto případě přisvojí importér.

Musím ještě argumentačně obhájit, proč zušlechťovací procesy umísťuji v modelu č. 2 doleva od průsečíku čar 7 a 4. I když tam nemusí patřit všechny případy zušlechťovacích operací, poměr sil mezi partnery a jejich chování opodstatňuje předpoklad, že tomu tak zpravidla bude. Náš podnik přišel v důsledku kolapsu svého exportu do zemí RVHP o výrobní náplň a s nadějami reaguje na zájem ze strany nadnárodní korporace. Ta ovšem takovou naději rozsévá mezi více potenciálních partnerů, zpravidla i v jiných tranzitivních ekonomikách. Rozehrává s nimi hru, v níž hledá nejlepšího partnera, přičemž cena sice nemusí být jediným, určitě však je velmi podstatným kritériem volby. Padla-li volba na náš podnik, pak zřejmě proto, že je levnější než konkurenti z jiných tranzitivních ekonomik a lze tedy předpokládat, že bude spíše v levé části našeho grafu.

První podstatný závěr z aplikace modelu č. 2 na exportní segment „zušlechťovací práce“ je následující: za podmínky nerovnosti síly partnerů dochází k redistribuci části HDP ve prospěch partnera silnějšího. Rozsah redistribuce je dán rozdílem mezi původními náklady na zušlechťovací operaci v mateřské zemi partnera a cenou, kterou za ni pak zaplatí našemu podniku (s korekcí o transakční náklady). Část efektu pro importéra je přirozeným výsledkem obchodu mezi partnery v souladu s principy volného obchodu, kurzová renta je v souladu s argumentací této statě redistribucí nespravedlivou.

Samotnou nespravedlivou redistribucí však paradoxu analyzovaného případu nekončí. Pro náš podnik je sice uskutečnění kontraktu podle našeho typového případu obvykle klíčovou otázkou bytí či nebytí, ale je-li ta pozitivně vyřešena, pak nějaká nespravedlivá distribuce efektů ve prospěch partnera, způsobovaná znehodnoceným kurzem koruny, se ho nikterak nedotýká; přišel by si na své, i kdyby byl kurz koruny znehodnocen méně nebo ještě více. Pro něj jsou rozhodující tržby v korunách a ty mu pokryjí jeho náklady. V lineární závislosti na míře znehodnocení koruny se však mění devizový ekvivalent těchto tržeb. Můžeme dedukovat další podstatný závěr: náklad za nadměrnou devalvací měny má výlučně makroekonomický charakter. Z daného fyzického obje-

mu exportu je příliv deviz do země kurzem pod paritou snížen.

Uvedené skutečnosti vyvolávají ovšem závažnou otázku, zda dramatická devalvace koruny na startu transformace byla hospodářskopoliticky opodstatněná. Odmítám argumentaci zastánců zvolené strategie, že potvrzením její správnosti je celkem únosný deficit obchodní bilance v prvních letech transformace a také to, že kurz setrval v podstatě na původně zvolené úrovni i řadu let po jeho přechodu do plovou-

Ještě jeden kontext je u otázky volby míry devalvace podstatný. Zcela jiné důsledky bychom jako Česká republika sklízeli, kdyby mírnější znehodnocení měny zvolily všechny tranzitivní ekonomiky, nebo kdybychom mírněji znehodnocenou korunou vystoupili z řady. Druhá možnost implikuje podbízení ze strany tranzitivních „konkurentů“, v prvním případě si tróufám odhadnout, že by vliv méně devalvované koruny na redukci fyzického objemu exportu nebyl nijak podstatný, protože cenová výhodnost pro

Náklad za nadměrnou devalvací měny má výlučně makroekonomický charakter. Z daného fyzického objemu exportu je příliv deviz do země kurzem pod paritou snížen.

cího režimu. Setrvávání kurzu na původní úrovni bych nevysvětloval ani tak tím, že se podařilo přesně anticipovat jeho rovnovážnou polohu, jako spíše tím, že podniky ho logicky přijaly jako parametr, z něhož vycházely ve svých kalkulacích i negociacích s partnery a adaptovaly se na něj. Závažné je dále to, že zmíněná argumentace pro hlubokou devalvací nepostihuje problém vyčerpávajícím způsobem, když zcela ignoruje výše definovaný makroekonomický náklad. A konečně – i kdybychom k hospodářskopolitickému rozhodnutí o devalvací koruny přistoupili tak zúženě, jak to učinili jeho autoři, tedy jen z hlediska rovnováhy obchodní bilance, jeho podstatou mělo být hledání optimální míry devalvace. Jde totiž o trade off, kdy na váhu padá na jedné straně očekávaný pozitivní vliv na fyzický objem exportu, rostoucí s hloubkou devalvace, na druhé straně menší tržba (přesněji menší devizový ekvivalent tržby) za daný fyzický objem exportu, který naopak lineárně s hloubkou devalvace klesá. Lze dodat, že pozitivní vliv klesající ceny na fyzický růst exportu není zas tak nesporný a s hloubkou devalvace roste méně než lineárně, když zde funguje něco, co známe z nákupů na různých pochybných tržištích: prodává-li se podřadné zboží za extrémně nízkou cenu, dál to diskredituje jeho kvalitu. Spíše je prodejné za cenu, která je sice nižší, ale ne extrémně nízká.

partnery z vyspělých zemí by i tak zůstávala.

Další pochyby o zvolené politice extrémně levné koruny jsou opodstatněné v souvislosti s tím, že mikrosubjektů na exportní straně se nedotýká, dokonce je pro ně pohodlná. Jde o protekcionismus nejen zvláštního druhu (s obecným, ne selektivním dosahem), ale tvořící podivnou symbiózu s liberalizací obchodu, jež byla zavedena hned na startu transformace a deklarovala jako svůj cíl vystavit naše podniky mezinárodní konkurenci, která je měla donutit k inovaci sortimentu i úspoře nákladů. Přitom jejich na startu k transformaci nízká konkurenční schopnost nespočívala v obecně nízké produktivitě (kdyby byla jen ta, fungovala by zde i dnes logika teorie komparativních výhod), ale v podstandardní kvalitě nabízených výrobků. Lze koneckonců i připustit, že za popsaným hospodářskopolitickým mixem stála na první pohled racionální úvaha, že cenová výhoda umožní překlenout počáteční nejakutnější ohrožení rovnováhy obchodní bilance a poskytne podnikům čas na eliminaci handicapu v podstandardní kvalitě své nabídky. Místo donucení orientovat se tímto směrem však mnohým podnikům naopak poskytla možnost setrvat u dosavadního sortimentu a dál pohodlně přežívat. I z těchto hledisek by hluboká devalvace na startu byla tolerovatelná jen tehdy, kdyby byl současně přijat závazný, transparentní a „hlasitě“ vy-

hlášený program, realizující postupné zpevňování kurzu koruny, s přechodem do režimu plovoucího kurzu až po dosažení jeho určité apreciované úrovně. To by významně ovlivnilo chování podniků. Nepřijímaly by hluboce devalvovaný kurz jako na dlouho fixovaný parametr, který jim umožní pohodlně vegetovat „jako za socialismu“, vědomí dočasnosti by v sobě neslo donucení k progresivním změnám směrem k vyšší kvalitativní konkurenceschopnosti. Také v negociacích o prodejní ceně by musely anticipovat budoucí zpevnění kurzu a neustupovaly by lehkovážně na samou hranici, která jim v daném momentu zajišťuje pokrytí jejich nákladů v korunách.

Tímto můžeme opustit pasáž analyzující široký kontext hluboce devalvované koruny na typovém segmentu exportu zušlechťovacích operací. Již jsem čtenáře upozornil, že jsem tento typ použil proto, že jeho charakteristiky ho předurčují do role „učební pomůcky“ a že u ostatních segmentů exportu může leccos být jinak. Přejdeme tedy k dalším typovým segmentům.

Začneme od modifikace typu „zušlechťovací proces“. Ten dosud probíraný typ spočíval na smlouvě s naším podnikem, teď přecházím k jeho analogii, založenou však na vývozu produktivního kapitálu k nám. Tato forma nabyla významnější váhy s několikaletým odstupem v druhé polovině devadesátých let. Partner v tomto případě u nás vybuduje vlastní závod a vybaví ho na západní technologické úrovni. Máme-li z toho plynoucí vyšší efekt distribuovaný ve prospěch zahraničního investora vysvětlit naším grafem, pak typ „zušlechťovací proces v našem starém závodě“ je nákladově reprezentován bodem na čáře 4 někde v širokém pásmu vlevo od kritického průsečíku čar 7 a 4, zatímco typu spojenému s výstavbou moderního závodu se západní technologií a úrovni produktivity by příslušel bod na čáře 4 v extrémně levé poloze, kde vzdálenost od čáry 1 je samozřejmě ještě větší. Rozsah nespravedlivé redistribuce zůstává stejný, efekt plynoucí z logiky teorie komparativních výhod je však větší a v plném rozsahu ho získává zahraniční investor (u případů, kdy zušlechťování provádí náš podnik, je navíc možné, že si vyjedná cenu, při níž na rozdíl mezi čarou 1 a 4 participuje).

Právě analyzovaný exportní segment lze v podstatě brát jako reprezentativní pro všechny zahraniční investice, resp. pro jejich exportovanou produkci. Nemohu si nicméně odpustit následující poznámku: výhodnost investování do české ekonomiky vyplývá už ze samé podstaty našeho modelu č. 2, resp. z fenoménu hluboce devalvovaného kurzu, a proto pokládám za oprávněné kritické výhrady vůči dalšímu zvýhodnění zahraničních investorů soustavou investičních pobídek. Ty jsou opodstatněny opět – obdobně jako je tomu u samotné hloubky devalvace – soutěží o přízeň západních investorů mezi jednotlivými tranzitivními zeměmi.

Přejdeme nyní k exportnímu segmentu, pro nějž si jako reprezentující komoditu argumentačně „vypůjčíme“ ruskou ropy. Zde domácí náklady nesehrávají žádnou cenotvornou roli, výrobek je na světových trzích akceptován svou kvalitou jako plnohodnotný a rovnocenný s nabídkou kteréhokoli jiného světového producenta a je zcela samozřejmé, že i Rusko za něj tržní světovou cenu (přesněji: málo podstatné rozdíly v kvalitě jsou kopírovány obdobně málo podstatnými rozdíly v cenách). Protože ze známých geopolitických důvodů se cena ropy zcela odtrhla od jejího nákladového základu a zahrnuje v sobě vedle opodstatněné těžební renty i vydatnou dávku renty „geopolitické“, odpovídá jí na naší čáře 4 bod v extrémně levé poloze, kde vzdálenost této nákladové charakteristiky od světové ceny na čáře 1 je obrovská (dnes může světová cena ropy dosahovat i mnohonásobku těžebních nákladů). To však zdaleka nepostihuje celou specifikou tohoto segmentu. Kardinální důsledky má to, že výsledek se zde zcela vymyká standardní logice našeho modelu č. 2, jak jsme ji komentovali u případu zušlechťovacích procesů (vlastně je protichůdný), protože celý popsáný rozdíl mezi čarou 4 a čarou 1 tentokrát není redistribuován k dovozci, ale přivlastňuje si ho sám exportující podnik. Právě tím se vysvětlují pohádkové zisky ruských naftových magnátů, právě to je i pozadí konfliktů mezi vlastníky naftařských firem a ruským státem, po vítězství Putina nad oligarchy je právě toto i v pozadí stabilizace ruské ekonomiky a vybředávání z marasmu devadesátých let. (Pro sportovně orientovaného čtenáře dodávám, že to je i v pozadí fotbalové

anomálie jménem Chelsea.) Ponechme však stranou ruský kontext. Šlo opět jen o „učební pomůcku“, která vypovídá také (a pro naše téma hlavně) o obecném specifiku segmentu, u kterého světový trh uznává i u exportu z tranzitivních ekonomik světovou cenu jako samozřejmou bázi obchodních kontraktů, což implikuje, že nejen těžební a geopolitická, ale navíc i kurzem podmíněná renta spadne do kapsy exportujícímu podniku.

Pro český případ nejsem schopen seznam reprezentantů tohoto exportního segmentu jmenovitě specifikovat, jistě však také existují. Bezpochyby k nim patří např. elektrická energie. Zisky zde pochopitelně (vezmeme v úvahu velikost obou ekonomik) nemožnou dosahovat té astronomické výše jako u ruské ropy, jsou však na naše poměry také extrémně vysoké. V Právu z 16. 11. 2006 čteme informaci, že ČEZ dosáhl za první tři čtvrtletí roku 2006 22 mld. Kč zisku. Jsou i další indikátory, jak tento podnik těží z výhody, kterou mu nabízí podhodnocená koruna: svou investiční politikou expanduje do zahraničí, podíl vývozu elektřiny je vysoký, a to navzdory oprávněné kritice z ekologických pozic, že na společnost přenáší externalitu spojené ze spalování nekvalitního hnědého uhlí. Ani vše zmíněné ČEZu nestačí: v citovaném výtisku Práva je také občan připravován na to, že se cena elektřiny i pro něj během tří let vyšplhá na úroveň Německa. Bude tedy kurzovou rentu inkasovat i od domácího odběratele.

A tentýž tah vlastně provedl i celý bankovní sektor, který napodobuje západní hladinu poplatků za své služby, ty převede kurzem na korunové ceny a vybírá je od českých zákazníků. Nejen to. Ve své podstatě parazitní využívání kurzové výhody dokáže obhájit proti pokusům státních orgánů o regulaci. Navzdory tomu, že prosperita bankovního sektoru, měřená objemem zisků, výší dividend a v neposlední řadě odměnami zejména manažerských postů, má pochybné ekonomické pozadí a morální opodstatnění.

Krátce ještě odbočím k jednomu kvaziexportu, který je specificky modifikovanou verzí segmentu probíraného v předchozích odstavcích. Hovořím o dočasně migrující pracovní síle ze země s hluboce devalvovaným kurzem do západních „kurzově normálních“ ekonomik. Konkrétní migrant – a předpo-

kládáme, že si ve svém pracovním zařazení osvojí západní dovednosti a produktivitu – vychází z kalkulace porovnávající jeho nový západní výdělek s dosavadním domácím a shledává, že v míře odpovídající váze svého výdělku dosáhne ve své podstatě stejný efekt jako ruský vývozce ropy, tedy zahrnující i kurzovou rentu. To je však zavádějící kalkulace. Racionální pohled velí, abychom jeho západní výdělek rozdělili na dva komponenty: první, který „projí“ v hostitelské zemi, a druhý, který posílá své rodině doma. U obou sice sbírá efekt daný rozdílem domácí a západní reálné mzdy za stejnou práci, nicméně pouze ten druhý obsahuje i kurzovou rentu. I to je ovšem dostatečně atraktivní motivací pro dočasnou migraci.

Zbývá nám přesně nedefinovatelný segment všech ostatních našich exportů. Nejdřív musím učinit jistý ústupek od výše použité příliš glajchšaltující charakteristiky našeho „socialistického“ zboží jako „šedé masy“, pro západní trhy málo atraktivní. Skutečnost byla i na začátku transformace asi pestřejší, jistá míra atraktivity pro konkrétního západního importéra u řady komodit zde určitě byla, zafungovala jistě i kontinuita na náš export z doby socialistické ekonomiky. A právě tuto kontinuitu musíme hodnotit z obou jejích stran.

Pozitivní jistě bylo, že na západních trzích nějaká přítomnost českých exportérů existovala. Na staré obchodní kontakty bylo leckdy možno navázat a jistě existovaly i četné případy, kdy československé zboží a jeho výrobci měli dobrou pověst. Na rozdíl od porevolučního exportu práce ve mzdě zde vyjednávací pozice českých vývozců nemusela být až tak slabá a jistě docházelo i k tomu, že nebyli zatlačeni až na čáru 4, nýbrž vyjednali cenu i nad ní, takže se o efekt ze slabého kurzu koruny mohou s dovozci dělit. To také snižuje makroekonomický náklad slabého kurzu v podobě redistribuce hodnot ve prospěch partnerské země.

Negativní stránka souvisí s tím, že v socialistické ekonomice se vyváželo doslova za každou cenu, ta nebyla kategorickým kritériem. Běžně tak docházelo i k tomu, že jsme se podbízel i pod naše náklady. Model č. 2 ilustruje, že našim podnikům je fakticky dávána příležitost v této praxi pokračovat. Porovnáme-li čáru 4 v její poloze vpravo od průsečíku s čarou 7

s adekvátní částí čáry 6, zjišťujeme, že právě kvůli hluboké devalvaci koruny byly ceny určitého segmentu naší exportní nabídky uměle stlačeny pod ceny světové, ačkoli podle parity by byly nad nimi. Mikrosubyjekty tak mohou vyvážet se ziskem i tam, kde jsou ve skutečnosti oproti světové konkurenci dražší. Dokonce jsou k tomu stimulovány. Jde o prohřešek proti základním principům volného obchodu, když systém je nastaven na stimulaci exportu i u okruhu komodit, kde by mělo ekonomickou racionalitu orientovat se na levnější dovoz. To, co model č. 1 racionálně definoval jako importní segment, se v modelu č. 2 přerodilo v segment „taky exportní“. Výhoda pro podniky tak ve skutečnosti přináší škodu ekonomice jako celku. To už je ve flagrantním rozporu nejen s Davidem Ricardem, ale i s (musím v našem kontextu použít uvozovky) „iluzí“ Adama Smitha, že v tržní ekonomice podnikatel, sledující vlastní prospěch, přispívá k prospěchu obecnému.

4. Implikace pro země na „silném“ pólu

Z našeho modelu č. 2 nelze dělat nějaké „hluboké“ dedukce pro země, v jejichž ekonomice hrají dominantní roli ony subjekty, které jsme ve 3. kapitole vymezili jako silné. Nicméně o několik úvah, směřujících spíše k formulaci otázek než k odpovědím na ně, se chci pokusit.

O tom, jakou váhu má distribuce efektu ve prospěch zemí „na druhé straně našeho modelu č. 2“, neexistují žádné statistické údaje. Statistická služba tady ani nemá co sledovat a sčítat, když za jednotlivými mikropřípady nestojí žádná zveřejňovaná relevantní evidence. Distribuce na úkor naší ekonomiky, jejíž rozsah lze na podkladě materiálu Rady vlády ČR pro sociální a ekonomickou strategii (2002) odhadovat na několik set miliard korun ročně, je v relaci k HDP partnerských zemí zanedbatelnou položkou. (Ani hypotetický rozsah distribuce za všechny evropské tranzitivní země by neměl významnější váhu, zvláště když dominujícími položkami ruského exportu jsou ropa a zemní plyn.) Více může však vypovídat čínský případ. Pick (2006) uvádí odhad, že v roce 2003 „darovala“ Čína vyspělým zemím svým exportem asi 13 % svého HDP, což představuje (paritou po-

čítáno) zhruba 1300 mld. USD. (Vztáhneme-li – pouze pro orientaci – toto číslo k součtu HDP USA a Japonska, které jsou hlavními importéry čínského zboží, dostáváme 8 %.) K docenění váhy těchto čísel musíme vzít v úvahu vysokou dynamiku čínské ekonomiky a rovněž jejího vývozu a hlavně pak vysokou atraktivitu v Číně prováděných zušlechťovacích operací pro nadnárodní korporace, jež jsou realizovány většinou na bázi amerických investic.

Ve 3. kapitole jsme se zušlechťovacími procesy zabývali jako „učební pomůckou“, na níž se dalo dobře vysvětlit podstatu našeho modelu č. 2. I v této kapitole bude mít tento segment obchodu zvláštní postavení. Nejen opět jako učební pomůcka ilustrující zřetelné efekty pro země silné a vyspělé, ale navíc jako segment se specifickým hospodářskopolitickým kontextem pro partnerské silné země. K postižení tohoto specifika postavme zušlechťovací procesy do kontrastu s prakticky jakoukoli jinou komoditou. Import standardních komodit do „silných“ zemí za ceny ovlivněné podhodnoceným kurzem vyvolává přirozenou rezistenci touto nekalou konkurencí dotčených domácích výrobců (poukazuje se na kurzový dumping) a generuje tak tlak na posílení ochranných opatření. Dohody v rámci Světové obchodní organizace zde vytvářejí značné bariéry, pokud jde o ochranu celní, větší možnosti a často i větší účinnost nabízí však striktní vyžadování kvalitativních a hygienických standardů. V poslední době však celkem logicky nabírají na intenzitě hlasy požadující aplikovat vůči Číně politiku, která by jí vnutila zhodnocování její měny, v září 2006 došlo v této věci i k přímé intervenci Světové banky a IMF u kompetentních čínských orgánů. To lze kvalifikovat jako neadekvátnější typ ochrany, mířící přesně na zdroj problémů. Naproti tomu u dovozu zušlechťovacích operací právě popisovaná problematika vůbec neexistuje. Obchod zde probíhá bez rezonance subjektů, které by se mohly cítit poškozené, na něm zúčastněné korporace jej aktivně a s koncepčním záměrem vyhledávají a ostatních mikrosubjektů se nedotýká.

Pohled na efekty z dovozu zušlechťovacích operací budeme odvíjet od hypotetického případu, kdy nadnárodní korporace uzavře s čínským podnikem kontrakt týkající se zušlechtění určitého kompo-

tu. Před tímto kontraktem vynakládala korporace ve svém závodě na dotyčné operace za mzdy dejme tomu 10 milionů dolarů ročně. Při hlubokém podhodnocení čínské měny – kurz je zhruba na 20 % parity – vstupují do ceny placené za zušlechťovací operaci náklady na mzdy ve výši 2 mil. dolarů. Abychom příklad příliš nekomplikovali, promítneme na statistické veličiny nadnárodní korporace pouze právě uvedená čísla. (Toto zjednodušení můžeme obhájit přijetím opodstatněného předpokladu, že také v čínském podniku vynaložené náklady na energii, různé pomocné materiály a opotřebení produktivního kapitálu jsou obdobně nižší oproti mateřské zemi korporace, jako tomu je u mezd, a že tento rozdíl kryje doatečné náklady na dopravu dotyčného komponentu v nezušlechtěné formě do Číny a v zušlechtěné zpět a také eventuální zisk čínské firmy.) Objem přidané hodnoty korporace se pak sníží o 2 mil. dolarů, když čínské mzdy se materializovaly do zušlechtěného komponentu a jako takové se při kalkulaci přidané hodnoty korporace odečítají od tržeb. Zisk korporace – a ten je zájmově relevantnější než přidaná hodnota – se však zvýší o 8 mil. dolarů (o rozdíl čínských a původních mezd pracovníků korporace). Optikou modelu č. 2 to odpovídá redistribuované hodnotě ze země s hluboce devalvovaným kurzem do země silné. Z makroekonomického pohledu mateřské země korporace to musíme současně chápat jako redistribuci z mezd do zisků, tedy jako element prohlubování sociálních rozdílů mezi bohatými a chudými vrstvami její populace. Dalším makroekonomickým důsledkem je ztráta pracovních příležitostí adekvátního počtu pracovníků v korporaci, a tedy zvýšení nezaměstnanosti. Makroekonomickým nákladem je také to, že výše zdůvodněné snížení přidané hodnoty korporace (o 2 mil. dolarů) znamená snížení HDP dané země.

Efekty analyzovaného případu jsou tedy mikroekonomické, sklízí je výlučně vlastnické struktury korporace. Náklady pak mají makroekonomický a sociální charakter. Výchozím hospodářskopolitickým počínem, který určoval režii celého zde rozebíraného případu, byla hluboká devalvace kurzu měn „slabých“ zemí. O pozadí drastické devalvace čínské měny se můžeme jen dohadovat, vliv IMF a WTO na

devalvací měn evropských tranzitivních zemí a už před tím řady zemí Latinské Ameriky je však „veřejným tajemstvím“. Nad touto rolí obou jmenovaných organizací visí několik otazníků. Šlo o politiku vyhovující zájmům silných zemí, nebo spíše jen zájmům konkrétních silných subjektů, které mají v těchto zemích sídlo? Je možné, že v pozadí byla pouhá síla lobby nadnárodních korporací sama o sobě nebo také (či spíše) přímý materiální zájem konkrétních osob z politických struktur? Personální zastoupení špiček korporací v politických strukturách je v USA zřejmou realitou. (Je např. známo, že rodina prezidenta Bushe se podílí na kapitálu naftařského průmyslu spolu se saúdskoarabskými finančními magnáty, dokonce z rodiny Ládinů.) Lze právě toto chápat jako vysvětlující okolnost, proč není nikterak reálně doceněno, že důsledky podhodnoceného kurzu měn méně hospodářsky vyspělých zemí jsou evidentně kontraproduktivní ve vztahu k nesporně žádoucímu a řadou mezinárodních organizací proklamovanému cíli překonávat hlubokou propast mezi bohatým a chudým světem? Neocitá se nicméně nyní fenomén podhodnoceného kurzu exportérů do vyspělých zemí v mlýnici dvou protichůdných zájmů, když je u standardních dovozů kritizován? A když navíc pro USA do hry vstupují i nepříjemně vysoké dolarové rezervy Číny?

Zamysleme se ještě nad specifikou čínského případu a přijmeme hypotézu (možná i docela opodstatněnou), že mimořádně hluboká devalvace v čínském případě nebyla ovlivněna IMF a WTO, ale byla cíleným záměrem čínské hospodářské politiky. Z toho, jakou strategii přijala Čína pro svůj přechod k tržní ekonomice, je zřejmé, že její hospodářská politika (a asi i politika obecně) sleduje nevšedně daleký horizont při naplňování svých cílů. Časovou jednotkou pro ni nejsou roky, ale generace. Dalším specifikem této země je její geopolitická váha, takže právem aspiruje na postavení ekonomické velmoci (a opět asi nejen ekonomické) v rámci perspektivy budoucího vícepólárního světa. Jaké ratio může s přihlédnutím k těmto skutečnostem pro Čínu mít politika, založená na extrémně nízkém kurzu? Pokusme se nad touto otázkou spekulovat.

Redistribuce části čínského HDP je krátkodobým a asi i střednědobým nákladem v podobě ztráty části

➔

→ potenciálu zvyšování životní úrovně. Čína ho možná vědomě přijímá z několika důvodů. Předně: jeho významnost je zmenšována tím, že i tak životní úroveň příjemců mezd na čínské poměry nebývale roste. A kontrast s nižším životním standardem zemědělského obyvatelstva vytváří značné sociální pnutí

světa v ukazateli HDP na obyvatele. Je možné, že se orientuje i na tahy, kterými těm druhým „přistříhne křídla“.

Tento pohled na čínskou hospodářskou politiku, jejíž podstatou není jen pouhé „dohánění“, ale souboj o geopolitické pozice, nám současně ukazuje rizi-

Má-li se Čína v budoucnu stát jednou z geopolitických velmocí, nemusí jí stačit dohánět ostatní hlavní póly budoucího multipolárního světa v ukazateli HDP na obyvatele. Je možné, že se orientuje i na tahy, kterými těm druhým „přistříhne křídla“.

a významné riziko pro transformaci ekonomiky a nebylo by asi moudré sociální rozdíly dále prohlubovat. Dále: podstatný je i efekt v podobě redukce nezaměstnanosti, kterou rozvoj zušlechťovacích operací pro vývoz přináší. Dále: orientace na exportně úspěšné zušlechťovací procesy zvyšuje kvalifikaci a technickou úroveň výroby. Nicméně možná rozhodující okolnost, pro kterou krátkodobý a střednědobý náklad čínská politika akceptuje, spočívá v tom, že to otvírá cestu k zásadnímu efektu, který leží v dlouhodobém horizontu. Participace na komponentech vstupujících do finálních výrobků se bude postupně zvětšovat – motorem jeho urychlování paradoxně jsou i nositelé zájmu na zisku nadnárodních společností. A tito – opět paradoxní – spojenci budou Čínu postupně přibližovat k cíli, kdy zvládne i finální montážní operace a zmocní se tak trhů obsazených nadnárodními korporacemi tím, že se láce nejprve ojedinelých a stále čtenějších zušlechťovacích operací promítne i do cen finálních výrobků. Klíčovou okolností, která nás k této hypotéze opravňuje, je, že levné zušlechtění jednotlivých komponentů se přelévá do zisků korporací jedině za podmínky, že ceny finálních výrobků zůstávají stabilní. A právě toto se může zvrátit, jestliže se čínská láce nakonec promítne i do ceny finálního výrobku. Logickým dlouhodobým vyústěním pak je, že Čína ovládne trhy, které jsou dnes doménou korporací. Má-li se Čína v budoucnu stát jednou z geopolitických velmocí, nemusí jí stačit dohánět ostatní hlavní póly budoucího multipolárního

ka současného „šlágru“ politiky nadnárodních korporací, která možná trochu lehkomyšlně sleduje krátkodobé až střednědobé efekty zadávání zušlechťovacích operací do levných zemí v podobě rostoucích zisků. Strategická rozhodovací centra nadnárodních korporací tak možná fungují v intencích čínských dlouhodobých cílů a je možné, že se jejich dnešní prospěch v dlouhodobém horizontu obrátí v neprospěch zásadnějšího dosahu.

5. Závěr

V modelové argumentační rovině jsem chtěl dokázat, že důsledkem hluboce podhodnoceného kurzu je redistribuce části našeho HDP ve prospěch našich obchodních partnerů. Materiál Rady vlády ČR pro sociální a ekonomickou strategii (2002) uvádí výsledky průzkumu v podnikové sféře, podle kterého ceny našeho vývozu dosahují jen 74 %. V porovnání s cenami vyspělých konkurentů, a odhaduje, že tuzemská přidaná hodnota vyvážených výrobků dosahuje jen asi poloviční úrovně ve srovnání s touto konkurencí. Z toho lze odvodit, že by únik našeho HDP dosahoval zhruba 300 miliard korun ročně. Lze tedy pokládat výsledky modelových úvah za podložené alespoň tímto empirickým testem.

Averze zejména zemí třetího světa, ale i intelektuálních vlivových skupin ve světě vyspělém vůči současným projevům globalizace a také vůči úloze, kterou v ní sehrává IMF a WTO, je podstatným

a svým způsobem nadějným fenoménem, když reflektuje hluboké příčiny narůstající propasti mezi chudým Jihem a bohatým Severem. Z obou těchto ohnisek se prohlubuje a (doufejme) do odborných kruhů i rozšiřuje poznání, že pravidla mezinárodního obchodu jsou nastavena tak, že vyhovují silným na úkor slabých. Odtud zřejmě plyne vážné ohrožení ekonomické a politické rovnováhy ve světovém měřítku. Souznění naší modelové analýzy s tímto myšlenkovým proudem je zřejmé, když poukazuje na obdobné a rolí stejných organizací podmíněné příčiny, stojící za redistribucí hodnot na úkor tranzitivních ekonomik.

V celé naší úvaze se prolínají partie pozitivní s normativními a na závěr bych je chtěl od sebe výrazněji odlišit. Ty pozitivní suše konstatují kauzality typu „země, kde existuje fenomén hluboce devalvovaného kurzu, ztrácí při exportu definovaného okruhu komodit část svého HDP ve prospěch svých obchodních partnerů“. Takových verbálních popisů kauzalit, dokreslených grafickou logikou modelů, je v práci celá řada. Není k nim třeba nic dodávat, autoru nezbývá než věřit, že použitá modelová argumentace je přesvědčivá.

Normativní pasáže obecně mají blíže k hospodářskopolitickým doporučením, v případě této úvahy jsou pak hlavně kritikou transformační politiky, jaká u nás byla aplikována pro oblast zahraničního obchodu po roce 1990. Zde cítím potřebu zaujmout citlivější souhrnný postoj, paušální zatracování by nebylo přínosné. Na počátku – tedy v roce 1990 – jsme stáli na křižovatce. Na jednu cestu z ní ekonomiku reálně navedl V. Klaus, druhou volbou mohl být časový odklad liberalizace. Porovnávat dvě alternativy, přičemž úskalí prvé jsme mohli v praxi poznat, zatímco druhá by svá úskalí teprve v praktickém testu vyjevila, je ošidné a bylo by dost plané. Nepokládám ani za dost silný argument, že Erhardova systémová reforma z roku 1949, která se na odklad vnější liberalizace orientovala, dodnes imponuje svou úspěšností. Německý vnitřní trh byl po válce krajně nenasyčený a Erhard ho chytře vůči vnějšímu chránil jako poptávkového tahouna pro domácí průmysl, probuzený vnitřní liberalizací k expanzi. V českém případě tuto roli vnitřní trh nehrál, navíc se zhroutily do té doby robustní trhy

RVHP a ještě navíc jsme byli zatíženi handicapem absence sofistikovaného segmentu nabídky, kontrastujícím se situací na Západě. Ze všech uvedených důvodů беру vykročení Klausovou cestou jako nezměnitelnou danost, nicméně musím poukázat na tři problematické stránky, které zatížily její realizační fázi.

Předně jde o míru devalvace, tedy volbu výchozího kurzu koruny, která tíhla spíše k opatrnému maximu než vyváženému optimu. Možnost větší participatione zejména celní politiky na ochraně trhu nebyla využita. Volba byla jednostranně opodstatněná efekty, nedoceňovala náklady.

Za druhé nebyla do zvoleného řešení založena žádoucí dynamika, která by anomálii hluboce devalvovaného kurzu postupně odbourávala. I v tomto směru by významnější mimokurzová ochrana byla pozitivní, když snižování cel a odbourání eventuální dovozní přírážky by hospodářské politice dávalo do ruky nástroj, jímž by onu žádoucí dynamiku do systému mohla vnášet. Lze nicméně jistý posun správným směrem zaznamenat. Relativní cenová hladina vůči Rakousku se posunula z výše uváděných 30 % v roce 1993 na 54 % v roce 2005 (v témže roce pak na shodných 54 % vůči EU-15, resp. na 56 % vůči EU-25 – údaje za 2005 podle Eurostat: National Accounts, cit. 15. 11. 2006). Vzdálenost cenové hladiny oproti starým členským zemím je však stále významná, stejně jako náklady, které vyvolává. Snaha podporovat apreciaci kurzu není v naší hospodářské politice příliš patrná, spíše dominuje atmosféra vytvářená prostřednictvím televize vlivnými analytiky, že posilování koruny, ke kterému spontánní vývoj vede, vytváří pro ekonomiku nebezpečí – navzdory slušně se vyvíjející obchodní bilanci.

Třetí výtká se týká doprovodných podpůrných politik, které akutně chyběly v devadesátých letech, v současnosti pak je zejména proexportní servis podnikové sféry již solidně rozvinut a dále rozvíjen. Stále zaostává podpora aktivit, která by nás ve svém výsledku vybavila dobře ve světě prodejnými sofistikovanými komoditami.

Společným jmenovatelem či kořenem všech uvedených slabin je to, že autorský tým naší transformace byl pro svoji úlohu vybaven – a dodnes na tom svezepě ulpívá – na hospodářskou politiku konformní

→ s modelem dokonalé konkurence a v oblasti našeho tématu s klasickou teorií komparativních výhod, jak ji postihuje náš model č. 1. Jejich rozhodování zůstávalo nedotčeno znalostí specifik současného světa, z hlediska našeho tématu konkrétně skutečností, že moc je dnes nerovnoměrně rozdělena v rovině mik-

roekonomických subjektů i národních ekonomik. Krajně neoliberální postoj tým dovedl až k zásadovému odmítání jakýchkoli podpůrných politik. Náklady své koncepce, na něž poukazuje naše úvaha, autor- ský tým české transformace ignoroval, nebo spíše – dokonce ani nepostihl.

LITERATURA

1. Dietz, R.: *Exchange Rates and Relative Prices in Central and Eastern European Countries: A Systems and Transaction Cost Approach*. Forschungsberichte, WIIW No 254, 1999
2. Chlumský, J.: *Charakter zapojení ČR do ekonomiky EU*. In: Aktuální problémy integrace ČR do EU. VŠE, Praha, 2001
3. Eurostat: *National Accounts*. Luxembourg, 2006
4. Kolektiv autorů: *Sociální a ekonomické souvislosti integrace České republiky do Evropské unie*. Rada vlády ČR pro sociální a ekonomickou strategii, 2002
5. Pick, M.: *Globální důsledky čínských hospodářských reform*. Revue Pohledy, 2006
6. Pryor, F. L.: *The Future of US Capitalism*. Cambridge University Press, 2002
7. Rothschild, K. W.: *Power in Economics*. Penquin Books Ltd., 1971
8. Turek, O.: *O čem vypovídá naše nízká relativní cenová hladina?* In: Acta Oeconomica Pragensia, VŠE, Praha, 2001
9. Zimák, A.: *Hanza – obrazy z dějin severského námořního obchodu*. Libris, Praha, 2002

ABSTRACT

The Czech Republic started economic transformation with foreign trade liberalization accompanied by deeply devaluated exchange rate. It faces circumstances not compatible with classical theory of comparative advantages: collapse of traditional markets necessitating orientation on western markets dominated by multinationals; absence of sophisticated export commodities. In the outward processing trade the export price is derived from domestic costs and the partner gains the exchange rate rent, while the exporting country bears the costs macroeconomically. Commodities traded at world market prices (oil, electricity) it is the exporting company who consumes the exchange rate rent. Critical review of applied policy discusses: level of devaluation, absence of standard protection instruments, lack of subsidiary export policies.

KLÍČOVÁ SLOVA

měnový kurz, parita, produktivita, náklady, reálná mzda, nerovnoměrná síla subjektů, relativní cenová hladina, (ne)spravedlivá distribuce efektů, multinacionální korporace

JEL KLASIFIKACE

E23, E24, E31, F02, F21, F31



Příprava České republiky na přijetí eura: konfrontace zájmů, záměrů a iluzí

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

* Podle původní vize měla Česká republika přistoupit k eurozóně v horizontu let 2009 až 2010. Na podzim roku 2006 vláda termín posunula. Blížící se vstup rozvířil diskuse o optimálním načasování dne € a o nastavení konverzního kurzu. Je jisté, že žádné datum ani kurz nebudou plně vyhovovat všem subjektům a že do hry se zapojí zájmové skupiny usilující o dobývání renty. Zájemem vlády je zvýšit společenskou prestiž země. Zájemem řady ekonomů (a České národní banky, která v eurozóně přestane rozhodovat o vlastní měnové politice) je posunout termín vstupu na dobu, až bude ekonomika zralejší pro vstup, aby nedošlo k podvázání nastartovaného dynamického růstu a zpomalení tempa reálné hospodářské konvergence. Před předčasným vstupem varují i evropské instituce, které prosazují cenovou stabilitu a nechtějí se dostat do konfliktu s neodpovědným – například fiskálním – chováním nově příchozího.

Podle *acquis communautaire* v oblasti hospodářské a měnové politiky musejí mít členské státy eurozóny nezávislé centrální banky, které nesmějí přímo financovat veřejný sektor, a veřejný sektor nesmí mít privilegovaný přístup k finančním institucím. Očekává se, že státy eurozóny budou těsněji koordinovat svou hospodářskou politiku a že budou postupovat v souladu s Paktem stability a růstu, který určuje pravidla fiskálního dohledu. K integraci do makroekonomického a fiskálního rámce došlo před přijetím eura; obchodní a investiční provázanost ekonomik je však v měnové unii silnější a dodržování pravidel se posuzuje přísněji kvůli zajištění hladkého fungování jednotné měnové politiky. Před vstupem do eurozóny

evropská pravidla od uchazeče o členství požadují, aby splnil makroekonomická kritéria a kritéria právní konvergence, která jsou uvedena v primární legislativě EU. Do okamžiku zapojení do eurozóny se členský stát Unie účastní třetí fáze Hospodářské a měnové unie jako stát s dočasnou výjimkou ze zavedení eura, který pojmá svou hospodářskou a kurzovou politiku jako věc společného zájmu.

1. Závazky plynoucí z členství

Ke vstupu do eurozóny se Česká republika rámcově zavázala přijetím předvstupních tzv. kodaňských kritérií, které přijala Evropská rada na summitu v Kodani v červnu 1993 a jimiž dala tehdy kandidátským státům na vědomí, že budou muset (kromě splnění politických a ekonomických kritérií) „být schopny převzít vstupem do EU závazky vyplývající z členství, včetně cílů hospodářské a měnové unie“. Tento závazek potvrdila vláda ČR při přistoupení k EU podpisem Smlouvy o přistoupení, kdy se zavázala akceptovat všechna práva a povinnosti vyplývající z členství.

Podle článku 4 Aktu o podmínkách přistoupení se každý nový členský stát ode dne přistoupení účastní Hospodářské a měnové unie a má dočasně udělenou výjimkou ze zavedení eura². To v praxi znamená, že se nemůže přímo po vstupu účastnit eurozóny, ale na druhé straně tato fáze neúčasti nemůže být trvalá. (Pokud by plnil všechna kritéria a zapojil se do ERM II hned po vstupu, mohl by vstoupit nejdříve od 1. ledna 2007, což se podařilo pouze Slovinsku.) Evropské instituce mohou vstup do určité míry brzdit,

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

² ve smyslu článku 122 Smlouvy o založení ES

nebo naopak – v případě prokazatelného plnění kritérií a rozpačitého přístupu vlády – vytvářet tlak na jeho zrychlení. Česká republika se na přistoupení intenzivně připravuje. Při hodnocení plnění maastrichtských konvergenčních kritérií se jako nejvíce náročné ukazuje plnění fiskálního kritéria, které se trvale pohybovalo nad referenční hranicí 3 % HDP. ČR přijala ve svém prvním Konvergenčním programu předloženém Evropské komisi krátce po přistoupení v květnu 2004 strategii fiskální konsolidace, která je založena na předpokladu udržitelného plnění fiskálního kritéria v oblasti vládního deficitu od roku 2008.

Přestože žádná smlouva o zavedení eura vytvořena nebyla a nikde není výslovně uvedeno, že se země musí připravovat na vstup do eurozóny, je interpretace Smlouvy dostatečně zavazující. Jedinou možností, jak se z této povinnosti vymanit, by bylo dojednání doložky o neúčasti (tzv. opt-out clause), kterou má Dánsko a Velká Británie³. Tato možnost novým členským zemím při první vlně východního rozšiřování nabídnuta nebyla. Přesto sklouznutí do slabší vyjednávací pozice někteří ekonomové kritizují. Např. Robert Holman, člen Bankovní rady České národní banky⁴ říká: „Při vstupu do EU jsme podepsali přístupové smlouvy, které nás zavazují přijmout euro, jakmile splníme maastrichtská kritéria. Myslím, že přijetí takového závazku z naší strany bylo velkou chybou. Maastrichtská kritéria nejsou pro dobré fungování společné měny postačující, ale protože jsou vyjádřena jednoduchými číselnými ukazateli, politikové je akceptují.“

2. Základem je eurostrategie

Na vstup do eurozóny se Česká republika začala systematicky připravovat přijetím rámcového dokumentu Strategie přistoupení České republiky k eurozóně (eurostrategie), který přijala vláda ČR v říjnu 2003 jako společný materiál vlády a České národní banky (ČNB). Pokrok na této cestě je každoročně vyhodnocován ve společných materiálech vlády a centrální banky s názvem Vyhodnocení plnění maastrichtských konvergenčních kritérií a stupně ekonomické sladěnosti ČR s eurozónou (Vyhodnocení). To má dát vládě signál, kdy by země měla vstoupit do kurzového systému ERM II. Pobyt v tomto systému po dobu minimálně dvou let bez devalvací a kurzového napětí je jednou ze *sine qua non* podmínek předcházejících žádosti vlády státu s výjimkou o vyhodnocení udržitelnosti konvergence, na který by navázal vstup do eurozóny. Eurostrategie počítá s minimalizací pobytu ČR v ERM II na povinné dva roky, i když doslova toho dosáhnout nelze, protože po tomto období následuje náročná procedura hodnocení a schvalování na půdě evropských institucí, která trvá zhruba devět měsíců před dnem € (a to pouze za podmínky, že se vláda přistupujícího státu strefí do časového rituálu schvalovacích a administrativních procedur, protože vstup nových členů probíhá vždy od 1. ledna roku následujícího po rozhodnutí Rady EU o přijetí).

Box č. 1 » Jak Česká republika plní konvergenční kritéria (vyhodnocení z listopadu 2005)

Vyhodnocení plnění konvergenčních kritérií z listopadu 2005

Kritérium cenové stability se v současnosti dařilo ČR plnit. Inflační cíl ČNB od roku 2006 pro národní index spotřebitelských cen je stanoven na úrovni 3 %. ČNB se zároveň zavázala usilovat o to, aby se skutečná hodnota inflace nelišila od cíle o více než jeden procentní bod na obě strany. Takto stanovený cíl vytváří podmínky pro splnění kritéria blízko jeho referenční hodnoty za předpokladu, že se cenový vývoj v člen-

ských zemích EU nebude výrazně odchylovat směrem dolů od definice cenové stability ECB (inflace „pod, ale blízko 2 %“). Nelze ovšem vyloučit možnost neplnění kritéria v případě nepředvídaných událostí s výrazným inflačním dopadem v ČR či dezinflačních šoků v některých zemích EU vedoucích k poklesu referenční hodnoty kritéria.

³ Obě země získaly trvalou výjimku o neúčasti Maastrichtskou smlouvou z roku 1992.

⁴ z článku Euro je prioritou národní banky, Hospodářské noviny, únor 2006

Kritérium udržitelnosti veřejných financí ČR neplní. Udržitelné snížení deficitu veřejných rozpočtů pod úroveň 3 % HDP je podle Konvergenčního programu 2005 možné očekávat od roku 2008, což představuje významné omezení pro načasování zavedení eura. Pokud jde o vládní dluh, jeho úroveň je (i při současném rostoucím trendu) stále na relativně nízké úrovni ve srovnání s referenční hodnotou 60 % HDP. Za předpokladu naplňování fiskální konsolidační strategie by tedy počínaje rokem 2008 nemělo být plnění kritéria v obou jeho částech ohroženo.

Formální vyhodnocení **kurzového kritéria** bude možné provádět až po vstupu ČR do kurzového mechanismu ERM II, včetně vyhlášení centrální parity pro kurz koruny v rámci tohoto mechanismu. Interpretace tohoto kritéria by navíc neměla být mechanická, ale měla by být prováděna v návaznosti na vývoj dalších ekonomických veličin a jejich vliv na při-

padné kurzové výkyvy. Vývoj v posledních několika letech ukazuje, že kolísání měnového kurzu CZK/EUR je zřetelně menší než hypotetické pásmo $\pm 15\%$. Odchyly od průměrného kurzu však byly poměrně významné, dlouhodobě vykazuje tento kurz trend směrem k posilování koruny. V současnosti proto nelze s jistotou říci, zda by byl minulý vývoj hodnocen jako splnění podmínky pohybu blízko centrální parity „bez výrazného napětí“.

Kritérium dlouhodobých úrokových sazeb v současnosti ČR plní bez problémů. Ani orientační výhled na dalších několik let nenaznačuje problémy. Předpokladem plnění kritéria je udržení důvěry finančních trhů v úspěšné dokončení reformy veřejných financí. V opačném případě by mohlo dojít ke zhoršování mezinárodního ratingu ČR, zvýšení rizikové premie u vládních obligací a tím k růstu dlouhodobých úrokových sazeb – v krajním případě až nad referenční hodnotu.

Pramen: Vyhodnocení plnění maastrichtských konvergenčních kritérií a stupně sladěnosti ekonomiky ČR s eurozónou, listopad 2005

Pozn.: Podle Smlouvy o EU (tzv. Maastrichtská) existují čtyři makroekonomická kritéria, citovaný materiál se drží dikce této legislativy. Někdy jsou kritéria rozepisována na pět oblastí, tj. fiskální oblast na vládní dluh a vládní deficit. Oba postupy jsou možné, výsledek je shodný.

Loňské Vyhodnocení⁵ došlo – na základě hodnocení plnění konvergenčních kritérií⁶ a provedených analýz ČNB – k závěru, že vstup ČR do mechanismu ERM II v průběhu roku 2006 by byl předčasný, protože dosud nebyly vytvořeny podmínky pro to, aby po dvou letech od vstupu do ERM II mohla ČR vykázat udržitelné plnění maastrichtských kritérií pro vstup do eurozóny a poté byla schopna realizovat výhody z přijetí eura. Důvodem předčasnosti pobytu v eurozóně je nízká pružnost ekonomiky. Její zvýšení je závislé na pokračování reformy veřejných financí a dotažení reforem na trhu práce. Pro trh práce zůstává charakteristická relativně vysoká dlouhodobá a strukturální nezaměstnanost, nízká regionální a profesní mobilita, omezeně fungující trh s nájemními byty, nízká flexibilita pracovních smluv, vysoké náklady na ukončení pracovní smlouvy uzavřené na

neurčito při jejím krátkém trvání a nízká motivace pro skupiny s nízkými příjmy hledat si zaměstnání. I když v dílčím pohledu došlo k pozitivním změnám, např. zpřísnění podmínek nároků na podporu v nezaměstnanosti či snížení administrativní zátěže při zakládání podniků. Letošní hodnocení dopadlo stejně, takže ani rok 2007 nebude rokem vstupu do kurzového režimu ERM II, což znamená, že ke vstupu do eurozóny může dojít nejdříve v lednu 2011.

Podle eurostrategie je žádoucí, aby ČR svůj pobyt v ERM II minimalizovala vzhledem k možnosti vystavení se měnovým turbulencím a útokům, protože v době pobytu země v ERM II dohlíží na vývoj kurzu domácí centrální banka, aniž by měla předem zaručenou oporu v intervencích Evropské centrální banky.⁷ Neznámou zůstává stanovení centrální parity a rozpětí flukтуаčního koridoru, které bude povoleno

⁵ schválené vládou v listopadu 2005

⁶ Z pěti konvergenčních kritérií splnila Česká republika tři (cenovou stabilitu, dlouhodobou stabilitu úrokových sazeb a relativní výši vládního dluhu). Kurzové kritérium je hodnoceno jako nesplněné, protože země neabsolvovala povinný pobyt v ERM II, a tudíž nemohla prokázat jeho plnění. Nejpalčivějším problémem zůstává relativní výše vládního schodku, který se přes krátkodobé výkyvy pod referenční hodnotu 3 % HDP (v důsledku silnějšího hospodářského růstu, vyšších daňových výnosů, přesunu nespotebovaných výdajů rozpočtových kapitol do následujícího rozpočtového období na základě legislativy, která to umožnila, aby omezila hektické utrácení nespotebovaných rozpočtových výdajů koncem roku) nepohybuje udržitelným způsobem pod referenční hodnotou a nesleduje klesající trajektorii. Podle strategie fiskální konsolidace přijaté v prvním Konvergenčním programu ČR z května 2004 (a poté potvrzené v červenci 2004 Radou EU a uváděné v dalších aktualizacích Konvergenčního programu) by od roku 2008 měly vládní finance končit v ročním saldu pod touto referenční hodnotou.

⁷ Z EU-15 není účastníkem ERM II pouze Velká Británie a Švédsko, z EU-10 do systému vstoupily v červnu 2004 Estonsko, Litva a Slovinsko, v květnu 2005 Lotyšsko, Kypr a Malta a v listopadu 2005 Slovensko. Některé země berou svou účast v systému jako stabilizující faktor a nemožují svůj pobyt na povinné dva roky (Dánsko je v systému od vzniku eurozóny s rozpětím $\pm 2,25\%$).

při účasti země v kurzovém režimu ERM II pro kolísání měny kolem centrální parity. Je však více než zřejmé, že kurzové pásmo bude asymetrické, přísněji se bude posuzovat oslabování měny než její posilování a k oslabování měny může být vyhrazeno jen úzké pásmo o rozměru 2,25 %.

Pohled na strukturální parametry ekonomiky a s nimi spojenou kvalitu příčinných mechanismů pro posouzení zralosti země na vstup do eurozóny naznačuje, že v případě ČR neexistuje dostatečná cyklická a strukturální sladnost ekonomiky, mzdy a ceny nejsou natolik pružné, aby v případě asymetrických šoků mohly fungovat jako příčinný mechanismus (pružnost mezd i zaměstnanosti jsou nedostatečné), a fiskální politice chybí vzhledem k vysoké míře předurčenosti (v důsledku vysokého podílu mandatorních výdajů) potřebný manévrovací prostor.⁸ Další Achillovou patou české ekonomiky je nízká reálná konvergence projevující se v příjmové mezeře, což je umocněno ještě nižší hladinou relativních cen.⁹ Je možné očekávat, že vstup do ERM II se svými požadavky na stabilitu kurzu neumožní případné použití devalvace na podporu exportů a že snaha o splnění konvergenčního inflačního kritéria povede centrální banku ke snížení současného inflačního cíle (3 %) a tím k restriktivnější měnové politice,

kteří přibrzdí růst. V případě kurzu se však vnučuje teoretická otázka, nakolik může členský stát EU tento nástroj uplatnit, když se přijetím evropské legislativy zavázal, že bude cítit kurz jako věc společného zájmu.¹⁰

V současnosti pracují dokumenty vlády¹¹ jako s orientačním dnem € s 1. lednem 2010 (ze setrvačnosti odrážející záměry vlády v roce 2005 a do října 2006, kdy došlo k posunutí termínu) a od něho jsou odečítány přípravné práce. Podle výzkumu veřejného mínění provedeného Gallupovým ústavem¹² očekávalo na jaře 2006 zhruba 58 % občanů v ČR, že v tomto období dojde ke vstupu, zatímco jeden z pěti soudí, že to bude později. Pokud bude vstup odložen, nic se nestane, podmínky budou připraveny o něco dříve. Řada nových členských států, které měly původně optimističtější časovou vizi svého vstupu než ČR, svůj přístup přehodnotila ve světle současného vývoje a den € odložila.¹³

Původní indikativní harmonogram, který je nyní posunut, předpokládal vstup ČR do systému měnových kurzů ERM II v prvním pololetí 2007, konkrétně v jeho první polovině. Žádost o posouzení splnění maastrichtských konvergenčních podmínek a udržitelnost konvergence pak bude ČR podávat zhruba v březnu až dubnu roku 2009. Fiskální data založená

⁸ Který se ještě snížil před červnovými volbami v roce 2006, kdy Parlament přijal balíček sociálních zákonů/novel zvyšujících sociální výdaje.

⁹ Disproporce mezi relativní úrovní HDP a úrovní cenové hladiny v ČR patří mezi státy EU-25 k nejvyšším, i když je typická pro malé otevřené ekonomiky (např. Belgie, Nizozemsko, Rakousko, Irsko). Žádná ze zmíněných ekonomik ale nemá cenovou hladinu nižší než průměr EU-25 (viz Eva Zamrazilová: Rizika předčasného vstupu do eurozóny).

¹⁰ Vzhledem k nadměrné orientaci našeho zpracovatelského průmyslu a exportu na automobily (ale i široké dodavatelské základny sloužící k uspokojení nároků domácích a evropských automobilů na součástky, navigační systémy a doplňky automobilů) by případný výrazný pokles poptávky po těchto produktech mohl způsobit těžké hospodářské potíže. Do dvou let by Česká republika měla produkovat kolem milionu automobilů ročně.

¹¹ Konvergenční programy, Národní program reform, Institucionální zajištění zavedení eura v ČR, Volba scénáře zavedení eura, Vyhodnocení plnění maastrichtských konvergenčních kritérií a stupně ekonomické sladnosti ekonomiky ČR s eurozónou, návrhy státních rozpočtů a další strategické dokumenty

¹² Gallupe Europe: Eurobarometer, duben 2006

¹³ Z prvních uchazečů o vstup do eurozóny od 1. ledna 2007 vzdalo hodnocení bez boje Estonsko (nepožádalo o vyhodnocení stavu udržitelnosti konvergence z důvodu slabých výsledků v plnění inflačního kritéria, i když fiskální kritéria stejně jako další pobaltské republiky na rozdíl od středoevropských zemí plní vzorně) a odložilo plánovaný vstup na 1. leden 2008; Litva zažádala o vyhodnocení, ale nebyla přijata pro neudržitelnost inflačního kritéria a odložila vstup na 1. leden 2008; Slovinsko bylo úspěšné a bude jako první přijato od 1. ledna 2007. Maďarsko odložilo vstup již podruhé, nyní na neurčito z důvodu fiskálních problémů a v letošním Konvergenčním programu Maďarska se neuvádí žádné datum (dle vyjádření ministerského předsedy Ference Gyurcsányho v srpnu 2006 na internetové stránce portfolio.hu), ale pouze směr v procesu přípravy na euro, což bylo v médiích zahraničními analytiky komentováno jako lepší neuvádět žádné datum než nereálné, protože tím se kredibilita vlády snižuje. Ani Polsko nemá oficiální termín. Neoficiálně se u Maďarska a Polska očekává rok 2012, případně později. Ředitel institutu pro výzkum zahraničního obchodu ve Varšavě Ryszard Michalski (vystoupení na konferenci Stav a perspektivy EU z pohledu nových členských zemí pořádané Úřadem vlády SR spolu s Ekonomickým ústavem SAV v květnu 2006 v Bratislavě) „za největší rizika pro případný vstup Polska do měnové unie považuje splnění kritéria fiskálního deficitu, vypořádání se s nečekaně vysokými náklady penzijní reformy a se zavedením ERM II“.

na ročních agregátech pokryjí několikaleté období včetně roku 2008, cenový vývoj 12 měsíců před podáním žádosti. To znamená, že přibližně tři čtvrtletí před faktickým zavedením eura je nutné mít v pořádku sledované makroekonomické indikátory, aby byly zpracovány Konvergenční zprávy a proběhlo schvalování vstupu do eurozóny (a nezvratného převodního kurzu) a zbyl čas na dokončení technických příprav (duální značení zboží obchodníky, duální vede-

3. Den € – optimální načasování

Jak již bylo uvedeno, na podzim roku 2003 přijala vláda eurostrategii, podle níž měla Česká republika vstoupit do eurozóny v horizontu let 2009 až 2010. Následné dokumenty¹⁴ rozpracovávající tuto strategii z hlediska makroekonomického, institucionálního a věcného upřesnily jako den € 1. leden 2010, který byl dále posunut rozhodutím vlády na podzim roku

S jistotou se dá předvídat, že výše převodního poměru pro vstup do ERM II a hlavně pro vstup do eurozóny bude jablkem sváru mezi zájmovými skupinami, které v současnosti diskutují spíše o stanovení termínu vstupu. Navíc převodní kurz pro vstup do eurozóny je nezvratitelný a při rozhodování o jeho výši bude řeč hodně o prosazování zájmů jednotlivých zájmových skupin, které jsou schopné dobývat rentu. Exportéři budou mít zájem na co nejslabším kurzu, importéři naopak a firmy a domácnosti, které vlastní finanční aktiva v domácí měně, o co nejsilnější kurz.

ní bankovních účtů a veškerých účtů veřejných sítí pro domácnosti, zásobení bank eurem, dokončení informačních a komunikačních kampaní atd.). S jistotou se dá předvídat, že výše převodního poměru pro vstup do ERM II a hlavně pro vstup do eurozóny bude jablkem sváru mezi zájmovými skupinami, které v současnosti diskutují spíše o stanovení termínu vstupu. Navíc převodní kurz pro vstup do eurozóny je nezvratitelný a při rozhodování o jeho výši bude řeč hodně o prosazování zájmů jednotlivých zájmových skupin, které jsou schopné dobývat rentu. Exportéři budou mít zájem na co nejslabším kurzu, importéři naopak a firmy a domácnosti, které vlastní finanční aktiva v domácí měně, o co nejsilnější kurz. Stanovení převodního koeficientu ale není jen v kompetenci české strany, musí projít schválením v Radě EU a do té doby bude patřit k utajovaným skutečnostem, aby se zabránilo finančním spekulacím.

2006. Přechod na euro by měl být uskutečněn (jako v dalších nových členských zemích) jednorázově podle scénáře tzv. Velkého třesku. To je veřejnosti informované prostřednictvím Komunikační strategie víceméně známo. Vstup do eurozóny však není jednoduchou záležitostí, jde o komplexní změnu ekonomického prostředí s mnoha návaznostmi, které musí být včas promyšleny. Není jen politickým tahem, který by zvýšil mezinárodní prestiž země a lépe ji prezentoval zahraničním investorům. Nemůže být ani hrou s nulovým součtem, musí přinést synergické efekty¹⁵. Je jisté, že žádná doba nebude optimální natolik, aby vyhovovala zájmům všech zájmových skupin. Faktem také je, že předčasný vstup může zemi uškodit stejně jako opožděný a že názory a zájmy zúčastněných subjektů se vyvíjí a vzájemně ovlivňují. Navíc je českým specifíkem počáteční nadšení, které posléze vyprchá s blížící se realizací cíle, ale

¹⁴ přijaté do října 2006

¹⁵ Jak s oblibou uvádějí dokumenty EU – „win-win strategy“ namísto „zero-sum game“.

- přes určitý nárůst negativních očekávání vše nakonec proběhne klidně¹⁶.

Rozhodnutí o vstupu do eurozóny a o převodním kurzu je nezvratné, když pomineme, že primární legislativa teoreticky umožňuje rozchod s integračním uskupením. Miroslav Singer, člen Bankovní rady a viceguvernér ČNB to před časem výstižně komentoval v rozhlasové diskusi¹⁷: „*Současná debata se nesoustřeďuje na to, co bude po tom vstupu. Jinými slovy ne baví se o věčnosti, na kterou tu svatbu uzavíráme, protože euro není manželství civilní, euro je manželství církevní a jako takové je na věky. Největším průšvihem není vstoupit o rok později než soused, ale když ta země, co se stane součástí eurozóny, začne debatovat, jestli by nakonec neměla vystoupit, jak to známe z jedné evropské země.*“

Nejčastěji kladenou otázkou, která zaznívá v souvislosti s načasováním vstupu do eurozóny, je, zda přijetí eura v daném termínu¹⁸ podpoří či přibrzdí hospodářský růst, a tím zrychlí či zpomalí míru ekonomického dohánění. Takový problém vládní analýzy neřeší, nehledě na to, že zakládat eurostrategii a komunikační strategii na slibech zrychlení růstu by nebylo moudré. Konečně ani argumentace zakladatelů eurozóny a s nimi spojené tehdejší očekávání veřejnosti se nesoustřeďovaly explicitně na růstovou dynamiku, ale na zabezpečení cenové a makroekonomické stability, které vytvoří příznivé podmínky pro růst a pro provádění hospodářských reforem vedoucích k vyšší flexibilitě ekonomiky. Oponenti vzniku eurozóny často zmiňovali jako úskalí nedostatečnou flexibilitu evropských ekonomik a neexistenci

centrální fiskální autority po zavedení jednotné měnové politiky; naopak za přínos – kromě cenové stability, snížení transakčních nákladů a kurzových rizik v eurozóně – z fiskálního hlediska např. pro země s vysokým vládním dluhem jako Itálie zdůrazňovali nízké úrokové sazby podporující růst¹⁹. Také se vyskytoval názor, že maastrichtská kritéria jsou nastavena tak, aby je nemohlo splnit jižní křídlo EU, které se tehdy na rozdíl od Německa považovalo za problematické. Následný vývoj prokázal, že problémy byly naopak s fiskální situací Německa, kterou Němci vysvětlovali hlavně náklady sjednocení Německa.

Eurozóna prokázala svou životaschopnost, došlo k těsnější hospodářské integraci, vzrostl vzájemný obchod a investice, byla dosažena cenová stabilita, i když na slabě vyšší úrovni, než je stanoven cíl Evropské centrální banky a bez předpokládané cenové konvergence. Ale zrychlený hospodářský růst a růst produktivity eurozóna nepředvedla a svému globálnímu soupeři – USA – se hospodářskou výkonností vzdálila navzdory přijaté Lisabonské strategii reforem a fiskálnímu rámci Paktu stability a růstu.

Specifickým problémem české ekonomiky je výrazný rozdíl mezi domácí kupní silou koruny a jejím tržním kurzem neodpovídajícím existující hospodářské úrovni země. Jinými slovy celková cenová úroveň nebo úroveň nominálních mezd jsou nižší, než by odpovídalo reálné hospodářské úrovni země. S reálnou konvergencí je spojena vyšší míra inflace, protože cenový růst je tlačěn zvyšováním cen v odvětvích, kde neroste produktivita.²⁰ V české ekonomice v posledních letech nevznikaly poptávkové ani náklá-

¹⁶ viz vstup do EU

¹⁷ ČRo 1 – Radiožurnál, Ekonomický magazín dne 28. listopadu 2005

¹⁸ od 1. ledna 2010

¹⁹ Úrokové sazby v ČR jsou v současnosti nižší než v eurozóně, takže se dá naopak předpokládat jejich zvýšení, které by růst mohlo teoreticky utlumit. Po vstupu do eurozóny bude uzavřen kurzový kanál a vzhledem k malé pružnosti ekonomiky se očekává vzestup inflace nad průměrnou inflaci eurozóny. To bude problém pro nastavení měnové politiky ECB: země s vyšší inflací budou mít nastavenou měnovou politiku tak, že bude moci vést ekonomiku k přehřívání, naopak země s podprůměrnou inflací budou tlačeny do recese.

²⁰ Technologický pokrok se projevuje na zvýšení produktivity v sektoru obchodovatelného zboží, (průmysl, zemědělství), zatímco v sektoru neobchodovatelného zboží (většina služeb) neroste. Např. v restauracích obsluhuje stále stejný počet číšníků. V automobilkách ale roste produktivita (přebírání know-how od vyspělejších zemí, kapitálové investice do progresivních technologií), následkem toho rostou mzdy. Tím by došlo by k nerovnováze: do odvětví s vyššími mzdami by se přelévala pracovní síla, proto rostou mzdy i v sektoru neobchodovatelného zboží, kde růst mezd vytlačuje ceny. Jev bývá pozorován v dohánějících ekonomikách (tzv. Balassa-Samuelsonův efekt). V ČR se za 6 let (od prosince 1999 do prosince 2005) kumulativně zvýšily ceny o 15,7 %. Ze struktury inflace je vidět, že ceny obchodovatelného zboží vzrostly o 0,3 % (z toho ceny potravin se zvýšily o 7,5 % a ceny ostatního zboží klesly o 8,3 %). Naproti tomu ceny neobchodovatelného zboží se zvýšily o 35,2 %.

dové inflační tlaky vzhledem k silným konkurenčním tlakům, kterým jsou prodejci a producenti v malé a otevřené ekonomice vystaveni, ale také pro posilující měnový kurz a rozumnou měnovou politiku. Posilující kurz nejen brzdil inflaci, ale byl současně kanálem konvergence české cenové hladiny k eurozóně. Tento vývoj byl ideální, protože neohrožoval domácí cenovou stabilitu, což by se mohlo stát, pokud by byl tento kanál předčasně uzavřen.

Jak uvádí analytička Růžena Vintrová: „Z historických důvodů odlišného výchozího nastavení měnového kurzu a přísnější měnové politiky v transformačním období zde dodnes existují velké „schody“ mezi ekonomickou úrovní a úrovní celkové cenové hladiny a pracovních nákladů na osobu ve srovnání s průměrnou úrovní v zemích EU-25. Nejvyšší část této odchylky vznikla na počátku transformace, kdy byl při přechodu z trhů východních na trhy západní silně podhodnocen měnový kurz, aby byla udržena cenová konkurenceschopnost. Česká ekonomika ještě potřebuje určitý čas k vyrovnaní mezery v cenové úrovni a úrovni nominálních mezd, která neodpovídá stupni její ekonomické vyspělosti. Slabý kurz znamená nízké ocenění domácích finančních aktiv. Reálné zhodnocování probíhalo v ČR ve větší míře kurzovým kanálem, tj. posilováním kurzu koruny (v posledním pětiletí ve vztahu k euru zhruba o 3,5 % ročně). Zkušenosti ukazují, že po vzniku eurozóny se tlaky na zvýšení míry inflace projeví v řadě dříve se dynamicky rozvíjejících zemí (Irsko, Portugalsko), kde se míra inflace v prvních několika letech po vstupu do eurozóny pohybovala mezi 3 a 5 %. Koordinační politiky EU se snažily inflační tlaky zpomalit, avšak současně se zbrzdil ekonomický růst. Maďarsko a Polsko nesměřují do eurozóny tak rychle, jak se to dříve jevílo, tak by ČR nezůstala osamocena.“

Přínosy a náklady vstupu se v časových rovinách prolínají, navíc nelze provést exaktní kvantifikaci výhod a nevýhod. Nejsilnější nyní zaznívá na veřejnosti názor, že je nutno vstup ČR do eurozóny neuspěchat a posunout ho na dobu, až dojde k utlumení apreačního pohybu koruny vůči euru a cenová hladina stoupne na úroveň přibližující se relativní hospodářské výkonnosti země. Přestože většina analytiků spíše vládu varuje před předčasným vstupem, který by se mohl podepsat na zpomalení růstu a zpomalení tempa reálné hospodářské konvergence, a navrhuje posunutí v řádu dvou až tří let (podle příkladu Maďarska a Polska), vládní strategie zůstává a najdou se i tací²¹, kteří varují před odkládáním vstupu, aby země neztratila kredibilitu, zájem zahraničních investorů a domácí exportéři komparativní výhody oproti protějškům z dalších postkomunistických států – účastníků eurozóny.

Tabulka č. 1 » Porovnání ekonomické, cenové a mzdové úrovně vybraných zemí EU (EU-25 = 100, rok 2005)

Země	Ekonomická úroveň	Cenová úroveň	Mzdová úroveň
Česká republika	73	56	32
Maďarsko	62	60	31
Polsko	50	54	27
Slovensko	55	53	24
Slovinsko	81	72	57

Pramen: Bulletin CES VŠEM, č. 14/2006, R. Vintrová – K přijetí eura: Zafixování koruny je předčasné, výpočty autorky na základě údajů Eurostatu

Pozn.: Ekonomická úroveň – HDP v PPS; cenová úroveň pro HDP; mzdová úroveň – náhrady zaměstnancům na osobu (v eurech)

²¹ Např. Jan Bureš, doktorand VŠE, redaktor časopisu *Integrace* a vedoucí ekonomicko-sociálního programu Institutu pro evropskou politiku EUROPEUM argumentuje v článku Rizika odkládání přijetí společné měny (*Integrace*, 2006), že „přijetí společné měny značně sníží transakční náklady spojené s mezinárodním obchodem a povede k eliminaci kurzového rizika. To jsou značně pozitivní efekty pro ČR s malou otevřenou ekonomikou s vysokým podílem obchodu s eurozónou na HDP. Protože budoucí hospodářský růst s nejvyšší pravděpodobností potáhne právě zahraniční obchod, měly by výše zmíněné efekty podpořit proces reálné konvergence. V případě asymetrických šoků se zjednodušeně nabízejí tři možnosti: 1) pokud existuje dostatečně pružný trh práce, dojde k vyčištění trhů prostřednictvím pohybu reálné mzdy nebo migrací; 2) na asymetrický šok zareaguje fiskální politika; 3) dojde k tzv. důchodovému vyrovnání, tj. když nedojde k pohybu relativních cen ani k přesunu výrobních faktorů, nebo zásahu vlády, dojde k poklesu HDP. Protože pružný trh práce a fungující migrace jsou z mnoha důvodů hrdnou vzdálené budoucnosti, je nutné dát prvořadě do pořádku veřejné finance.“

→ 4. Konfrontace zájmů: měnová unie vs. přístupující stát

Na přijetí státu do eurozóny lze nahlížet optikou zájmů, které mohou (ale nemusí) být v souladu: zájmů měnové unie a zájmu členského státu ucházejícího se o přijetí. Ideální je, když jsou oba zájmy v souladu. Plnění konvergenčních kritérií je nutnou podmínkou vstupu, nikoli však postačující.

Zájmem měnové unie je udržení dobře fungující ekonomiky eurozóny s jednotnou měnovou politikou a společnou měnou a preventivní ochrana cenové stability před státem s neudržitelnou fiskální nebo měnovou politikou. Vstupní bránou do eurozóny je plnění maastrichtských nominálních konvergenčních kritérií. Pokrok při plnění těchto makroekonomických kritérií (plus stav právní konvergence v oblasti centrálního bankovníctví) hodnotí podle Smlouvy o založení ES pravidelně jednou za dva roky nezávisle na sobě dvě evropské instituce²² – Evropská centrální banka a Evropská komise. Zatímco hodnotící a schvalovací procedury, které jsou dané evropským primárním právem (tj. v podstatě neměnné) a korespondují s termíny statistického a fiskálního výkaznictví, nikdo nezpochybňuje, odlišná situace je u interpretace principů udržitelnosti konvergence a objektivnosti hodnocení. Evropským institucím větší prostor pro vlastní rozhodnutí dává i možnost hodnocení dalších podpůrných kritérií, jako jsou např. udržitelnost reálné konvergence, fiskální výzvy, pokrok ve strukturálních reformách, stav institucí, saldo běžného účtu platební bilance, vývoj jednotkových nákladů

dě práce, porovnání dynamiky mezd s dynamikou produktivity atd.

Zájmem přístupujícího státu je načasovat vstup tak, aby to bylo optimální pro vývoj dané země, aby tato země prosperovala. Netřeba dodávat, že nelze zajistit, aby všechny ekonomické subjekty zůstaly na straně vítězů. Logika uvažování v zásadě říká, že by země měla vstoupit tehdy, až to bude výhodné nejen pro eurozónu (až neohrozí projekt společné měny nerozváznou hospodářskou politikou), ale především tehdy, až to bude přínosné pro ni samotnou. To znamená, až přínosy vstupu a následného pobytu v integračním uskupení převáží nad jeho náklady. Potíž je v tom, že kalkulace přínosů a nákladů je prakticky nemožná. Zájmy politiků a ekonomů se mohou lišit, stejně jako zájmy jednotlivých skupin či odvětví.²³ Jednodušší definice přínosů je v obecné rovině²⁴, kde v podstatě panuje konsensuální pohled, i když poměr přínosů a nákladů bude pro jednotlivce, domácnosti, zájmové či politické skupiny a firmy velmi různý. Některé přínosy (podpora hospodářské integrace, záruka cenové stability) jsou méně viditelné v bezprostřední budoucnosti, jiné jsou hmatatelnější (odstranění kurzového rizika pro obchodní a investiční transakce, odstranění nákladů na konverzi měn, lepší cenová transparentnost pro srovnávání mezi zeměmi). Průměrný občan vidí výhody ve snadnějším cestování, větší transparentnosti cen zboží pro srovnání, větší srovnatelnosti mezd, větším dovozu posilujícím soutěž na domácím trhu.

Sektorová analýza Ministerstva průmyslu a obchodu²⁵ k dopadům přijetí eura ukázala, že náklady

²² Podle Smlouvy provádějí Evropská centrální banka a Evropská komise nezávisle jednou za dva roky hodnocení udržitelnosti konvergence u zemí s výjimkou pro zavedení eura v Konvergenčních zprávách. Pokud chce některý stát vyhodnocení mimo tento interval, aby mohl vstoupit do eurozóny, musí o to zažádat a tyto instituce vyrobí mimořádné Konvergenční zprávy. Evropská komise je jako jediná kompetentní dát doporučení Radě, zda přistoupit k rozhodnutí o přijetí státu do eurozóny.

²³ Politikové nevidí většinou ekonomické zájmy, mají sklon vytěžít aktuální situaci v horizontu svého volebního období, v oblasti vstupů do prestižních celků podléhají závodům v mezinárodní prestiži zemí. I instituce prožívají konflikt zájmů. Postoj centrálního bankéře k načasování vstupu do eurozóny vtipně komentoval člen Bankovní rady a vrchní ředitel České národní banky Jan Frait v časopisu Bankovníctví: „Vyhodnocení nákladů a přínosů je spíše otázkou víry než vědy. Kvalita našeho žití s korunou či eurem bude záviset na budoucích podmínkách budoucích institucí, o nichž dnes prakticky nic nevíme. Ale přiznávám silný konflikt zájmů. Jsem vzorový příklad kapra, který by si měl vypouštět vlastní rybník.“

²⁴ Např. odstranění kurzových rizik vůči zemím eurozóny, odstranění transakčních nákladů, účast na formulaci a implementaci společné měnové politiky, nastavení omezujících mantinelů pro zdravý vývoj fiskální politiky požadavkem na jejich vývoj ke střednědobé vyrovnanosti, tlak na provádění strukturálních reforem, snížení rizika měnových turbulencí, zvýšení cenové transparentnosti výhodné pro spotřebitele i zaměstnance podporující rozvoj konkurence, stabilizace vysokého zájmu zahraničních investorů, snížení rizikové premie a stabilizace dlouhodobých úrokových sazeb následkem zlevnění financování firem, zjednodušení platebního styku, stabilita měny pro podnikatelská rozhodnutí.

²⁵ Analýza dopadu přijetí eura na ekonomické subjekty spadající do gesce MPO, Ministerstvo průmyslu a obchodu, srpen 2006

na jednorázová organizační opatření v účetnictví, fakturaci, značení a balení zboží a v platebním styku nebudou značné pro nadnárodní společnosti nebo větší firmy se zahraniční účastí, jejichž systémy již stojí na mezinárodních standardech, ale pro malé a střední společnosti, které budou muset vše vybudovat nově²⁶. Pro podnikovou sféru i domácnosti platí princip „každý za své“ – tedy státní rozpočet neponechá náklady žádného subjektu, které mu vzniknou při přechodu na euro. Také riziko hodnotí subjekty individuálně podle své situace: exportéři se obávají příliš silného kurzu, který sníží jejich konkurenceschopnost, importéři vidí opak, občané se obávají růstu cen v důsledku zaokrouhlování, firmy tlaku zaměstnanců na cenu práce (tzv. šíření mzdové nákyzy) srovnáním s obdobnými evropskými zaměstnavateli. Někteří výrobci se obávají zostření konkurence, což naopak pozitivně vidí spotřebitelé. Domácnosti se obávají inflace, která by mohla vzniknout nesprávnými převody cen a neférovými praktikami obchodníků. Protože zkušenosti států zakládajících eurozónu prokázaly, že se jednalo hlavně o inflaci pocíťovanou občany, nikoli skutečnou, jsou informační kampaně zaměřeny tímto směrem. Přesto je důležité předejít možnému zneužití přechodu na euro a vláda připravuje opatření na ochranu spotřebitelů.

5. Od Kodaně k Maastrichtu – posun v kritériích, posun v problémech

Zatímco kodaňská kritéria měla zajistit, aby se do EU nedostala politicky nestabilní a nedemokratická země bez fungující tržní ekonomiky, maastrichtská kritéria měla být ochranou před makroekonomicky nestabilními zeměmi, které by narušily fungování měnové unie s jednou měnovou politikou a jednotně nastavenými úrokovými sazbami. Časová posloupnost je jednoznačná – nejdříve bývalé přistupující země splnily (a dnešní kandidátské země – Bulharsko, Rumunsko, Chorvatsko a Turecko – to čeká) kodaňská kritéria a po vstupu do EU se zaměřily na maastrichtská kritéria. Určitým paradoxem je, že vznik maastrichtských kritérií předcházela vzniku kodaňských kritérií, protože maastrichtská kritéria byla původně vytvořena pro tehdejší země EU-15 pro posouzení jejich kvalifikace do měnové unie.

U rychleji rostoucích zemí s nižší hospodářskou výkonností a nižší cenovou hladinou to vyvolává problém s plněním inflačního kritéria. Striktnost vyžadování jeho plnění byla potvrzena při žádosti Litvy o přezkoumání udržitelnosti konvergence. Inflační kritérium je zpochybňováno kvůli své ekonomické smysluplnosti: definice cenové stability v eurozóně je jiná, kalkulace kritéria vychází z cenového vývoje tří zemí EU-25 (nikoli – jak by se dalo očekávat – eurozóny) s nejnižší inflací a tyto mají společně jen to, že jsou v poklesu svého hospodářského cyklu²⁷. Před vznikem eurozóny byl mezi odborníky dosažen konsensus, že cenově stabilní země by měla dosahovat průměrné roční zvýšení cenové hladiny měřené indeksem spotřebitelských cen mezi nulou a 2 % a za optimální pro definici cenové stability byla zvolena horní hranice intervalu s tím, že by se inflace měla pohybo-

²⁶ Většina firem z oblasti průmyslu podle výše uvedené analýzy vidí dopady neutrální, případně je nedokáže kvantifikovat. Výjimkou byla Česká republika, která uvedla, že „v současnosti nevidí pro plynářské společnosti žádné výhody ze zavedení eura, naopak náklady (změny smluv, vysvětlovací kampaně, úprava informačních systémů, školení uživatelů) odhaduje na 75 mil. Kč“.

²⁷ Viz Aleš Bulíř a Jaromír Hurník: *The Maastricht Inflation Criterion: How Unpleasant Is Purgatory?* IMF Working Paper, červen 2006. Autoři argumentují, že tvrdé inflační kritérium by mohlo centrální banky vést ke krátkodobé disinflační politice stabilizující poptávku a k vládním intervencím místo prospěšnější implementace dlouhodobých strukturálních reforem, které by vytvořily nízkoinflační prostředí (např. místo liberalizace trhu práce dočasné zmrazení mezd). Pro kalkulaci inflačního kritéria uvádějí, že zařazení ekonomik s velkou negativní mezerou produktu mezi tři cenově nejstabilnější země vede k nadměrnému přitvrzení inflačního kritéria. Navrhují vyloučit z kalkulace země s negativní mezerou produktu, nebo kalkulovat průměrnou míru inflace za plnou délku konjunkturálního cyklu. Jinak jsou země přinuceny zvolit strategii „low inflation now, reforms later“.

→ vat mírně pod 2 %.²⁸ To přesně v eurozóně dosaženo nebylo (inlace se pohybovala slabě nad 2 %), ale není sporu o tom, že měnová zóna je cenově stabilní oblast.²⁹

S kodaňskými kritérii se země přistupující v první vlně východního rozšíření vyrovnaly bez větších

problémů, o pokroku v plnění byly pravidelně informovány zprávami Evropské komise. Tehdy postupovaly na bilaterální bázi, neměly zkušenosti s uzavíráním aliancí a neprosazovaly své kolektivní zájmy prostřednictvím skupinového nátlaku. To se změnilo.

Box č. 2 » Co musí splňovat uchazeči o vstup do eurozóny

Vstupní kritéria EU pro účast členského státu v eurozóně

A) Maastrichtská kritéria

- 1) **Kritérium cenové stability** znamená, že členský stát vykazuje dlouhodobě udržitelnou cenovou stabilitu a průměrnou míru inflace, sledovanou během jednoho roku před šetřením, která nepřekračuje o více než 1,5 procentního bodu míry inflace těch – nanejvýše tří – členských států, které dosáhly nejlepších výsledků v oblasti cenové stability. Inflace se měří pomocí indexu spotřebitelských cen (HICP) na srovnatelném základě, který bere v úvahu rozdílnosti v národních definicích.
- 2) **Kritérium dlouhodobých úrokových sazeb** znamená, že v průběhu jednoho roku před šetřením průměrná dlouhodobá nominální úroková sazba členského státu nepřekračovala o více než 2 procentní body úrokovou sazbu těch – nanejvýše tří – členských států, které dosáhly nejlepších výsledků v oblasti cenové stability. Úrokové sazby se zjišťují na základě dlouhodobých státních dluhopisů nebo srovnatelných cenných papírů, s přihlédnutím k rozdílným definicím v jednotlivých členských státech.
- 3) **Kritérium vládního deficitu** znamená, že poměr plánovaného nebo skutečného schodku veřejných financí k hrubému domácímu produktu v tržních cenách nepřekročí 3 % kromě případů, kdy:
 - buď poměr podstatně klesl, nebo se neustále snižoval, až dosáhl úrovně, která se blíží referenční hodnotě,
 - anebo překročení nad referenční hodnotu bylo pouze výjimečné a dočasné a poměr zůstává blízko k referenční hodnotě.

Vládní deficit znamená deficit vztahující se k ústřední vládě včetně regionálních a místních úřadů a fondů sociálního zabezpečení, s výjimkou komerčních operací, definovaných v Evropském systému makroekonomických účtů.

- 4) **Kritérium hrubého vládního dluhu** znamená, že poměr vládního dluhu v tržních cenách k hrubému domácímu produktu nepřekročí 60 % kromě případů, kdy se poměr dostatečně snižuje a blíží se uspokojivým tempem k referenční hodnotě. Vládní dluh znamená hrubý úhrn dluhů v nominálních hodnotách na konci roku, konsolidovaných uvnitř a mezi jednotlivými odvětvími státního sektoru.
- 5) **Kritérium stability kurzu měny a účasti v ERM** znamená, že členský stát dodržoval normální rozpětí, která jsou stanovena mechanismem směnných kurzů Evropského měnového systému, bez značného napětí během alespoň dvou posledních let před šetřením. Zejména v tomto období nedevalvoval bilaterální směnný kurz své měny vůči méně kteréhokoliv jiného členského státu (po zavedení eura vůči euru) z vlastní iniciativy.

B) Kritéria v oblasti legislativy centrální banky

Konvergence v legislativní oblasti obsahuje podmínku nezávislosti centrálních bank, včetně zákazu financování veřejných institucí ze zdrojů centrálních bank a zákazu zvýhodněného přístupu ke zdrojům úvěrových institucí (čl. 101, 102, 108 a 109 Smlouvy o založení ES).

Pramen: zpracováno podle ČNB

Pozn.: V tisku se většinou uvádí pět maastrichtských kritérií, tj. kritérium udržitelnosti veřejných financí je rozděleno na kritérium dluhu a kritérium deficitu. ČNB používá tuto klasifikaci, MF vychází z Maastrichtské smlouvy, kde jsou čtyři kritéria – jde o formální rozdíl.

²⁸ Maastrichtské inflační kritérium bylo stanoveno pro tehdy vysokoinflační země EU-15 (jako Itálie a Velká Británie), aby je stimulovalo ke snížení inflace na úroveň nízkoinflačních zemí (jako Německo či Nizozemsko). Inflační kritérium splnilo svůj účel a působilo motivačně na konvergenci inflace koncem 90. let, na druhé straně nezabránilo akceleraci inflace v několika zemích eurozóny v období po jejich vstupu. Rozdíly v inflaci ale přetrvaly. Současným problémem pro stanovení jednotné měnové politiky je existence dvou skupin zemí: jedna skupina má trvale nižší inflaci oproti průměru eurozóny, druhá trvale vyšší. Rozhodování o měnové politice to komplikuje, protože měnová unie se stává dvourychlostní. Vstup zemí s vyšší inflací by toto rozhodování ještě zkomplikoval, nehledě na to, že ECB měla problémy s trvalými fiskálními deficity (Německo, Itálie, Francie, Portugalsko nebo Řecko) a přistoupení nových států, z nichž řada (kromě např. vzorných pobaltských zemí) musí financovat rozsáhlé infrastrukturní projekty, stojí před problémem stárnutí obyvatelstva a potýká se s fiskální nevyvazností, by mohlo věci ještě dále komplikovat.

²⁹ Stav, kdy je země cenově stabilní, popsal kdysi bývalý guvernér amerického Federálního systému rezerv Alan Greenspan: „Cenové stability je dosaženo, když veřejnost při rozhodování o nákupech přestane brát v úvahu skutečnou nebo budoucí inflaci.“

6. Kritérium cenové stability – hledání prostoru pro volnější interpretaci

Negativní vyhodnocení žádosti Litvy³⁰ o vstup do eurozóny od 1. ledna 2007 ze strany Evropské komise a ECB odstartovalo řetězec diskusí o vhodnosti/nevhodnosti současné interpretace maastrichtského kritéria cenové stability pro přijímání nových členských států do eurozóny. Kvůli nesplnění cenového kritéria si na poslední chvíli rozmyslelo podat žádost o pře-

zkoumání udržitelnosti Estonsko a jako problémová oblast bylo vyhodnoceno u Litvy. Z první trojice zájemců o vstup do eurozóny od roku 2007 zbylo Slovinsko, jehož žádost byla přijata s kladným výsledkem. Z postupu vůči Litvě, který podporují všechny předchozí konvergenční zprávy³¹ a veřejně dostupné dokumenty obou institucí, lze odvodit, že evropské instituce hodlají v budoucích hodnoceních postupovat stejně – na základě deklarace principu stejného zacházení, který je uveden ve všech konvergenčních zprávách.

Tabulka č. 2 » *Neplnění maastrichtského kritéria po splnění jeho udržitelnosti (pomyslné neplnění inflačního kritéria v období 1999–2005 a 2004–2005)*

Inflační hříšníci	Období 1999–2005		Období 2004–2005	
	Počet čtvrtletí, kdy by země neplnila	% neplnění z celkové doby	Počet čtvrtletí, kdy by země neplnila	% neplnění z celkové doby
Řecko	21	76	8	100
Irsko	17	62	1	13
Portugalsko	14	49	0	0
Španělsko	12	43	5	63
Nizozemsko	8	30	0	0
Lucembursko	8	30	5	63
Maďarsko	28	100	8	100
Slovensko	28	99	8	96
Slovinsko	26	94	6	79
Estonsko	20	70	5	58
Polsko	17	62	4	50
Česká republika	11	38	0	0
Lotyšsko	10	35	8	96
Kypř	8	29	1	8
Malta	6	21	1	17
Litva	3	11	1	17

Pramen: Aleš Bulíř, Jaromír Hurník: The Maastricht Inflation Criterion: How Unpleasant Is Purgatory? IMF Institute, červen 2006, podklady z Eurostatu

Pozn.: V tabulce jsou uvedeny státy s výsledky kalkulace míry cenové stability podle definice maastrichtského kritéria, jehož plnění je předpokladem vstupu do eurozóny. S výjimkou Řecka, které vstoupilo v roce 2001, se nachází sledované státy eurozóny v období po vstupu do eurozóny, tedy poté, co byla jejich inflace shledána jako udržitelná. Maastrichtskému kritériu by teoreticky vyhověly ve sledovaném období Belgie, Dánsko, Německo, Francie, Itálie, Rakousko, Finsko, Švédsko a Velká Británie.

³⁰ Litva neprošla, protože se jí nepodařilo splnit inflační kritérium o 0,1 procentního bodu a její cenová stabilita nebyla označena za udržitelnou se zdůvodněním:

- 1) očekává se zvýšení cen plynu, protože domácnosti v roce 2005 platily zhruba 50 % ceny ve srovnání s eurozónou, harmonizace spotřebních daní z paliv, tabákových výrobků a alkoholu s EU nebyla dokončena;
- 2) dynamický růst byl doprovázen rychlým růstem úvěrů, nízkými úrokovými sazbami, což je riziko do budoucnosti;
- 3) riziko zvyšování jednotkových nákladů práce a dovozních cen.

Je kuriózní, že Litva v minulosti neměla s cenovou stabilitou problémy, na rozdíl od Slovinska, které přijato bylo. Lze spekulovat, zda by Litva byla vyhodnocena lépe, kdyby podala žádost o měsíc později a ukazatel cenové stability by byl založen na dubnových datech a vešla by se do limitu kritéria. Evropské instituce to popíraly a poukazovaly na zásadní problém v udržitelnosti inflace.

³¹ V roce 1996 a 1998 před zahájením 3. fáze HMU; v dalších letech: v roce 2000 a 2002 se hodnotilo Řecko a Švédsko, v roce 2004 Švédsko a EU10; v květnu 2006 Slovinsko a Litva.

Podle čl. 121 Smlouvy o založení ES musí členský stát vykazovat dlouhodobě „vysoký stupeň cenové stability patrné z míry inflace, která se blíží míře inflace nejvýše tří členských států, jež dosáhly v oblasti cenové stability nejlepších výsledků“. Protokol o konvergenčních kritériích dále vymezuje kritérium cenové stability, které „znamená, že členský stát vykazuje dlouhodobě udržitelnou cenovou stabilitu a průměrnou míru inflace měřenou v průběhu jednoho roku před provedením šetření, jež nepřekračuje o více než 1,5 procentního bodu míru inflace nejvýše tří členských států, které v oblasti cenové stability dosáhly nejlepších výsledků“. Vymezení „nejvýše tří členských států, které v oblasti cenové stability dosáhly nejlepších výsledků“, které je použito v definici referenční hodnoty, se v praxi uplatňuje jako nevážený aritmetický průměr míry inflace ve třech zemích, které dosáhly nejnižší míry inflace, za předpokladu, že tato míra inflace je v souladu s požadavky cenové stability. Rozdíly v cenovém indexu již byly sladěny, používá se index HICP. Všechny konvergenční zprávy i jejich předchůdkyně vybíraly tři země s nejnižší mírou inflace s vyloučením minusových hodnot – jako mimořádná a neudržitelná byla vyhodnocena deflace v Litvě (–0,2 % v roce 2004) z důvodu akumulace specifických faktorů. Za základní množinu zemí se berou všechny členské státy EU bez ohledu na to, zda mají společnou měnovou politiku. Míra inflace se neposuzuje bodově, ale za poslední rok před hodnocením, bere se ohled na cenový vývoj v několikiletém období před a rizika udržitelnosti pro následující dva roky. Porovnává se prognóza inflace Evropské komise a domácí předpověď. Bere se v úvahu makroekonomická situace, stav a výhled deregulací, stav v harmonizaci nepřímých daní, vývoj dovozních cen, vývoj jednotkových nákladů práce, podpora fiskální politiky.

Za neprosaditelnou lze považovat změnu evropských právních předpisů (Smlouvy, Protokolu). Od-

por ke změnám u evropských institucí vyvolávají i další náměty na úpravu interpretace inflačního kritéria i různé logické argumenty, které nejsou shledány závažnějšími než hledisko rovného zacházení. Větší šanci by mohlo mít cílené poukazování na rozdílné ekonomické podmínky – hospodářskou výkonnost a cenovou hladinu vstupujících zemí a efekt dohánění. Nakonec i Evropský parlament v nedávném sdělení doporučil, aby se u nastávajících členských států eurozóny bral v úvahu tzv. Balassa-Samuelsonův efekt. Málo reálné by také bylo očekávat, že podobně jako byl upraven Pakt stability a růstu v duchu jeho větší flexibility a ekonomické smysluplnosti, mohl by se při plnění inflačního kritéria odečíst efekt dohánění, případně počítat referenční hodnota v rámci konjunkturálního cyklu (ne za roční období). Naději na úspěch by mohl mít návrh odvozovat inflační kritérium od tří „nejlepších“ zemí, tj. takových, jejichž inflace se nejvíce přibližuje definici cenové stability ECB, a k této cifře přičíst 1,5 procentního bodu (tj. stanovit hranici jako 3,5 %). Jako průchodné by bylo možné usilovat o vypracování nějakých přesnějších pravidel pro hodnocení udržitelnosti, aby nedocházelo k promítání ad hoc názorů hodnotitelů vedených zájmy některých zájmových skupin o dobývání renty.

7. Postoje evropských politiků k rozšiřování eurozóny

Protože přistupující země nejsou homogenní skupinou, ponechala Evropská unie volnost ve výběru strategie přistoupení tak, aby to nejlépe vyhovovalo specifikům dané země. Podle primární legislativy EU se musejí na vstup do eurozóny připravovat, což činí většina států (s udělenou výjimkou), ne však všechny. Zářným příkladem země, která souhlasí se vstupem, ale přitom hraje na čas a neposunuje se v konkrétních přípravných krocích, je Švédsko³². Švédská

³² Nedávné referendum v zemi nevyznělo ve prospěch přijetí eura, ač Švédsko nemá problémy s plněním kritérií kromě kurzového. To nemůže plnit, protože ještě nevstoupilo do ERM II, a tímto způsobem může načasování vstupu blokovat. V případě Švédska evropské instituce situaci nekomentují, pouze monitorují. Švédský přístup, kdy se vláda chová proevropsky, ale nevnučuje občanům nadšení pro přijetí eura a své kroky odvíjí od postojů obyvatelstva, začali někteří ekonomové popisovat jako „švédský model“. Protože Švédsko vstupovalo do EU až v roce 1995, nemělo možnost získat opt-out clause jako Dánsko nebo Velká Británie a stalo se státem s dočasnou výjimkou ze zavedení eura. Referendum o přijetí eura v roce 2003 skončilo fiaskem. Švédsko vykazuje dobré makroekonomické fundamenty, je na špičce mezi EU-25 v pokroku dosaženém ve znalostní ekonomice, přebytkovém fiskálním hospodaření a sociální vyrovnanosti obyvatelstva.

strategie „nic neuspěchat“ by sotva prošla tranzitivním zemím, které jsou pod ostřejším dohledem evropských institucí. Po odmítnutí Litvy na jaře 2006 je ze strany představitelů Evropské unie cítit větší opatrnost při rozhodování o přijetí nového člena. Hodnocení se ukázalo jako nekompromisně tvrdé a bylo atakováno některými členskými státy (ale bez znatelných výsledků).

Evropské centrální banky Jean-Claude Trichet na své přednášce v Diplomatickém institutu v bulharské Sofii koncem února 2006: „Mohu Vás ujistit, že aplikace konvergenčních kritérií, jak jsou stanovena ve Smlouvě, se nezmění. Nebudou se přidávat nová kritéria a existující nebudou změkčena. Každá země může mít svůj styl, ale musí dodržovat stanovená pravidla. Například spontánní euroizace před vstupem je nepří-

Po odmítnutí Litvy na jaře 2006 je ze strany představitelů Evropské unie cítit větší opatrnost při rozhodování o přijetí nového člena eurozóny. Hodnocení se ukázalo jako nekompromisně tvrdé a bylo atakováno některými členskými státy (ale bez znatelných výsledků).

Z výroků evropských politiků lze soudit, že ochota k úpravě kritérií je mizivá, i když neoficiálně spíše uznávají relevantnost názorů oponentů konstrukce a zejména současné interpretace referenční hodnoty inflačního kritéria. Pregnantně to vyjádřil prezident

jatelná.“ Východoevropské státy citlivě vnímají, že maastrichtská konvergenční kritéria byla vytvořena před dlouhou dobou³³ pro odlišnou skupinu zemí za jiných okolností a navíc pro skupinu zemí, které nevyznačovaly takovou rozdílnost jako nové členské státy.

Box č. 3 » Eurozónu rozšiřovat raději pomalu

Z návrhu usnesení Evropského parlamentu ke Zprávě o rozšíření eurozóny

„Evropský parlament připomíná, že všechny členské státy s udělenou výjimkou musejí před přistoupením k eurozóně splnit maastrichtská kritéria. Zjišťování jejich připravenosti musí být založeno na definicích a zásadách použitých v předešlých konvergenčních zprávách, aby byla zaručena kontinuita a rovné zacházení se všemi členskými státy. Evropský parlament je proti zvláštním ustanovením týkajícím se plnění maastrichtských kritérií, i když se domnívá, že pokud jde o kritérium inflace, je u nových členských států důležité vzít v úva-

hu tzv. Balassúv-Samuelsonův efekt. Dlouhodobá stabilita eura by měla mít přednost před rozšířením. Předčasné přistoupení k eurozóně může vést k neočekávanému vývoji v procesu hospodářské konvergence. Ta je přes nepřetržitý vysoký růst během posledních deseti let stále slabá a ještě nezaznamenala dostatečný pokrok na to, aby u některých uchazečských členských států mohlo dojít k rychlému přistoupení, což ukazuje jejich vysoká míra inflace a nadměrné fiskální schodky.“

Pramen: webová stránka Evropského parlamentu, červen 2006

³³ Maastrichtská konvergenční kritéria byla stanovena Maastrichtskou smlouvou z února 1992. Uvedla v život čtyři makroekonomické požadavky, které musela členská země (ze zemí EU-15) splnit, aby byla přijata do eurozóny (kritérium dosažení vysoké míry cenové stability, kritérium udržitelnosti veřejných financí, kurzové kritérium a kritérium dlouhodobých úrokových sazeb). Tato kritéria byla blíže specifikována v Protokolu připojeném ke Smlouvě. Pokud země některé z nich nespĺnila, nemohla se kvalifikovat do eurozóny, ale stala se účastníkem třetí fáze Hospodářské a měnové unie jako stát s dočasně udělenou výjimkou (Dánsko a Velká Británie si vymínily trvalou výjimku, tzv. opt-out clause). V prosinci 1995 schválila Evropská rada na summitu v Madridu rámcový plán pro zavedení jednotné měny. Bylo rozhodnuto, že euro bude zavedeno ve dvou etapách, nejprve jako bezhotovostní peníze a následně jako peníze hotovostní. Na základě vyhodnocení splnění maastrichtských kritérií rozhodla Evropská rada v květnu 1998, že podmínky splnilo 11 členských států (Belgie, Finsko, Francie, Irsko, Itálie, Lucembursko, Německo, Nizozemsko, Portugalsko, Rakousko a Španělsko). Řecko mělo problémy s plněním fiskálního a inflačního kritéria a připojilo se až od roku 2001.

→ 8. Konkrétní stav příprav na euro

Z Třetí zprávy o praktických přípravách na budoucí rozšiřování eurozóny³⁴ hodnotící pokrok v přípravách na zavedení eura vyplynul velmi smíšený obrázek. Nulový pokrok byl zaznamenán u Maďarska, Polska a Švédska.

Česká vláda přijala v listopadu 2005 řadu rozhodnutí specifikujících eurostrategii. Projednala plnění maastrichtských konvergenčních kritérií a ekonomické sladění ČR s eurozónou a rozhodla, že v roce 2006 nebude žádat o vstup do ERM II, ale do konce roku 2006 rozhodne, zda to učiní v roce 2007. Vyloučila vstup do eurozóny v původně zvažovaném termínu k 1. lednu 2009 a ponechala jako oficiální cílové datum 1. leden 2010, který posléze dále posunula svým rozhodnutím na podzim roku 2006. Přijala dokument Ministerstva financí Institucionální zajištění zavedení eura v ČR, který popisuje institucionální rámec pro zavedení eura v České republice a je výchozí základnou pro zpracování Národního plánu pro zavedení eura. Uvádí, že se ČR ještě nerozhodla pro scénář přechodu, ale učiní tak do srpna 2006³⁵. Do konce roku 2006 předloží Ministerstvo financí vládě Národní plán pro zavedení eura. Byl ustanoven Národní koordinátor pro zavedení eura a vytvořena Národní koordináční skupina pro zavedení eura, která se skládá z reprezentantů pěti relevantních ministerstev zastoupených na úrovni náměstka ministra a viceguvernéra České národní banky. Na první schůzce Národní koordináční skupiny pro zavedení eura bylo stanoveno šest pracovních skupin (pro legislativu, pro informatiku a statistiku, pro finanční sektor, pro nefinanční sektor a ochranu spotřebitele, pro komunikaci a pro veřejné finance a veřejnou správu), které budou připravovat zavádění eura ve svých oblastech. Byla zahájena příprava komunikační strategie, jejímž gestorem je Ministerstvo financí s Českou národní bankou. Komunikační strategie bude dokončena do konce roku 2006. Nezávisle na ní již začala komunikační kampaň zaměřená na veřejnost, školy a odborníky.

Estonsko zamýšlelo přistoupení od 1. ledna 2007, ale nepodalo žádost o přezkoumání udržitelnosti konvergence pro neplnění inflačního kritéria a termín přesunulo na 1. leden 2008. Je členem ERM II od června 2004, Národní plán na zavedení eura schválilo ve čtyřech verzích (září 2005, listopad 2005, leden 2006, květen 2006). Byl přijat scénář „Big Bang“ s dvoutýdenní duální cirkulací. Duální cenové značení bude povinné 6 měsíců před vstupem a 6 měsíců po něm. Pokud nebude zpočátku znám oficiální převodní kurz, bude použit aktuální směnný kurz národní banky. Cenový vývoj bude monitorovat Ministerstvo pro hospodářské záležitosti spolu s asociacemi spotřebitelů. Komunikační strategie je podrobná a obsírná, po posunutí termínu vstupu byla aktualizována. Vláda vyhlásila, že bude zaokrouhlovat daně a veřejně placené poplatky ve prospěch obyvatelstva směrem dolů, euromince se budou razit ve Finsku.

Litva plánovala den přistoupení na 1. leden 2007, ale Evropská komise v květnu 2006 v Konvergenční zprávě účast nedoporučila pro nesplnění kritéria cenové stability, proto byl termín posunut na 1. leden 2008. Je členem ERM II od června 2004, Národní plán na zavedení eura přijat v září 2005, nyní bude aktualizován. Byl rozhodnut scénář „Big Bang“ s duální cirkulací 15 dnů, duální zobrazení cen bude povinné – explicitně je stanovena povinnost pro účty na dodávku energií, vody – 120 dní před zavedením eura a 120 dní po něm (původně se zamýšlelo 60 dní). Konzultace jsou poskytovány v rámci dvou twinningových programů belgickým Ministerstvem financí; první zaměřený na konverzi národního dluhu na euro, druhý na řízení přechodu na euro. Litva se účastní se Slovinskem dalšího twinningového programu, v němž nizozemská strana poskytuje konzultace ke komunikační strategii. Firmy jsou povzbuzovány, aby se seznámily s kodexem dobrých postupů při přechodu na euro a svým podpisem potvrdily, že nevyužijí přepočít ve svých prospěch. Případné poškození spotřebitelů bude řešit Asociace na ochranu práv spotřebitelů.

³⁴ z června 2006

³⁵ Byl zvolen scénář Big Bang.

Lotyšsko si stanovilo jako den € 1. leden 2008, před nedávnem oznámilo posunutí termínu. V ERM II je od května 2005 a zavázalo se dodržovat těsnější koridor kolísání měny – do 1 % kolem centrální parity. Akční plán na zavedení eura byl přijat v listopadu 2005, v červenci 2005 vytvořena Řídící koordinační komise. Národní plán na zavedení eura byl přijat v únoru 2006. Byl zvolen scénář „Big Bang“ s duální

cirkulací jeden měsíc, dalších 6 měsíců budou úvěrové instituce, směnárny a pošty měnit domácí měnu za eura zdarma, po této době to bude dělat bez časového a množství omezení zdarma centrální banka. Komunikační strategie založena v dubnu 2006, povinné zobrazování dvojích cen bude tři měsíce před dnem € a jeden rok po něm. Byla zavedena bezplatná telefonní linka a webová stránka.

Box č. 4 » Možné scénáře pro přechod na euro

Možné scénáře zavedení eura

Scénář s využitím přechodného období (tzv. madridský scénář)

- euro je zavedeno nejdříve v bezhotovostní podobě, národní měna se stává podjednotkou eura (tzv. nesetinnou denominací podle přepočítacího koeficientu)
- v přechodném období si bankovky a mince znějící na národní měnové jednotky zachovávají platnost, bankovky a mince v euru nejsou oficiálními platidly
- mezi bezhotovostním a hotovostním zavedením eura existuje přechodné období v maximální délce tři let
- v bezhotovostním styku lze používat jak národní měnové jednotky, tak euro (pravidlo dobrovolnosti, není možné žádné přinucení)
- dlužné částky na účet věřitele lze hradit jak v eurech, tak v národní měně, částka je připsána v měně, ve které je veden účet věřitele, případný přepočet se provede na základě přepočítacích koeficientů (z tohoto ustanovení vyplývá pro úvěrové instituce povinnost vést paralelně účty ve dvou měnách, za přepočet nelze vybírat kurzové poplatky)
- členské státy mohou v přechodném období přepočítat nesplacené vládní dluhopisy na euro a rovněž převést své vypořádací systémy pro cenné papíry a pro vypořádání plateb
- v době vzniku eurozóny se jednalo o jediný existující scénář

Jednorázový přechod na euro (Big Bang, Velký třesk)

- jedná se o současné zavedení bezhotovostního a hotovostního eura v jeden časový moment

- nařízení č. 974/98 Big Bang přímo nedefinuje – zmiňuje se pouze o možnosti zavést bezhotovostní i hotovostní euro ke stejnému datu, z toho lze dovodit konstrukci, že se jedná o zavedení eura s přechodným obdobím v délce nula časových jednotek
- od zavedení hotovostního eura nové právní nástroje mohou znít pouze na euro, dosavadní nástroje znějící na národní měnové jednotky se přepočítají na eura pomocí přepočítacího koeficientu

Phasing-Out („období postupného zrušení“)

- je možný pouze při volbě scénáře Big Bang, nelze jej kombinovat s přechodným obdobím
- po určitou dobu po zavedení eura (maximálně po dobu jednoho roku) je možné používat vybrané právní nástroje znějící na národní měnu (jde tedy o dílčí výjimku z obecné zásady, že po zavedení hotovostního eura nelze používat národní měnové jednotky v nových právních nástrojích), jedná se např. o faktury, smlouvy, účtenky aj. nástroje, přesné vymezení těchto nástrojů by muselo být upraveno v rámci národní legislativy
- použití této zásady by mělo být časově i věcně omezeno na určité oblasti (např. fakturace malých podnikatelů, živnostníků)
- placení a účtování je však nutné provést vždy v eurech

Pramen: Volba scénáře zavedení eura v ČR, materiál zpracovaný Národní koordinační skupinou pro zavedení eura, Praha, červenec 2006

Kypr plánuje přistoupení od 1. ledna 2008, členem ERM II je od května 2005. V březnu byla založena Národní poradní komise, která je hlavní koordinační autoritou pro zavádění eura. V březnu 2006 byl přijat Národní plán na zavedení eura. Bude přijat „Big Bang“ scénář s měsíční duální cirkulací. V rámci

twinningového projektu radí Kypru a Maltě s informační a komunikační kampaní Irsko, v rámci dalšího twinningového projektu centrální bance Kypru poskytuje poradenství centrální banka Řecka o technických záležitostech.

→

Maďarsko uvádělo cílové datum přistoupení 1. ledna 2010³⁶. Od minulého hodnocení (2004) je nulový pokrok. Národní plán na zavedení eura ani organizační struktura zatím neexistují, budou vytvořeny později. Na přípravě Národního plánu v oblasti své gesce pracuje maďarská centrální banka. Počítá se se scénářem „Big Bang“ a s duální cirkulací měn na dobu jednoho měsíce s možným obdobím postupného rušení (phasing-out). Komunikační strategie neexistuje. V rámci twinningového projektu pomáhá s komunikační strategií maďarské centrální bance Rakouská centrální banka.

Malta si naplánovala přistoupení k eurozóně na 1. ledna 2008, v ERM II je od května 2005. V červnu 2005 byla založena Národní komise pro zavedení eura, v lednu 2006 přijat Předběžný národní plán zavedení eura, v červnu 2006 Národní plán zavedení eura. Byl zvolen scénář „Big Bang“ v kombinaci s obdobím postupného rušení (phasing-out), které ještě nebylo specifikováno. Duální cirkulace potrvá jeden měsíc. Byla vytvořena Iniciativa maloobchodníků pro dodržování dobrých postupů při přechodu na euro, která je dobrovolným sdružením obchodních firem. Bude monitorovat cenový vývoj a odhalovat nepatřičné zdražování. Spolu s Kyprem se Malta účastní twinningového projektu, v němž přebírá zkušenosti s informační a komunikační kampaní od Irska. Komunikační kampaň rozjela od roku 2006, naplno bude spuštěna v druhé polovině roku 2007. Pro komunikační strategii byl stanoven slogan „euro – náš společný zájem“.

Polsko od předchozího hodnocení Komise (2005) nevykázalo pokrok, nemá dosud určené cílové datum vstupu, nemá zpracovanou strategii přistoupení k euru, nemá národní plán zavedení eura, nemá scénář přechodu, nezačalo s přípravami. Oficiální místa uvádějí, že se nyní Polsko soustřeďuje na plnění maastrichtských kritérií. V srpnu 2005 přijalo dokument Polská integrace do eurozóny: předpoklady členství a strategie řízení procesu, který předpokládá budoucí vytvoření strategie, národního plánu a institucionálního zázemí.

Slovensko si stanovilo jako den € 1. leden 2009, je členem ERM II od listopadu 2005, národní plán pro zavedení eura má přijatý v první verzi od července 2005, jeho aktualizaci od června 2006. Hlavním koordinátorem je Ministerstvo financí, vznikla Národní koordináční skupina, která kontroluje jeho implementaci, od prosince 2005 byl ustanoven vládní zmocněnec pro zavedení eura. Počítá se scénářem „Big Bang“ s duální cirkulací 16 dní, banky budou měnit bankovky bezplatně do konce roku, mince do června, centrální banka bez limitu 5 let. Duální oceňování bude povinné (obchody, účty, bankovní výpisy) jeden měsíc před tím, než Rada stanoví konverzní převod a jeden rok po dnu €. Masivní komunikační kampaň bude spuštěna dva roky až rok před vstupem do eurozóny. V rámci twinningového projektu pomáhá Národní bance Slovenska s informační kampaní rakouská centrální banka a s technickými záležitostmi zavedení nové měny belgická centrální banka.

Slovensko plánovalo vstup do eurozóny na 1. ledna 2007, na jaře 2006 podalo žádost o vypracování konvergenčních zpráv. Je zatím jako jediný z nových členských států přijato rozhodnutím Rady EU po předchozím hodnocení udržitelnosti. Členem ERM II je od června 2004, Národní plán pro zavedení eura přijalo v lednu 2005, aktualizaci provedlo v únoru 2006. Počítá se scénářem „Big Bang“ s duální cirkulací 14 dní (původně zvažovalo 7 dní). Od listopadu 2005 vstoupil v účinnost Zákon o duálním uvádění cen, podle něhož platí od března 2006 (ještě před stanovením převodního kurzu) povinnost uvádět dvojí ceny, místo konverzního kurzu se brala centrální parita ERM II (existuje mnoho výjimek, ceny v eurech nemusejí uvádět např. benzinové pumpy, drobní obchodníci, farmáři při prodeji konečnému spotřebiteli, katalogy, prodejci masa, ryb, chleba a knih). Ceny spotřebitelského zboží monitoruje Asociace spotřebitelů se Slovinským statistickým úřadem. Asociace spotřebitelů bude v médiích zveřejňovat jména firem, které se pokusí přechodu na euro využít ke zdražování. Slovensko se s Litvou účastní twinningo-

³⁶ Později po vydání tohoto hodnocení se v tisku začaly objevovat spekulace o možném posunutí termínu, oficiální místa poté potvrdila, že plánovaný termín je nereálný a v podzimním konvergenčním programu se raději žádné datum neuvádí. Problémem je řešení složité fiskální situace.

vého programu, v němž nizozemská strana poskytuje poradenství ke komunikační strategii.

Švédsko od referenda ze září 2003, které dopadlo v neprospěch zavedení eura, zastavilo veškeré přípravy, nemá stanovené cílové datum ani strategie, nebyl jmenován národní koordinátor, nebyl připraven národní plán pro zavedení eura, nevznikla organizační struktura. Evropská komise vývoj nehodnotí a vypadá to, že si nečiní nárok očekávat nějaké změny v blízké budoucnosti.

9. Závěr

Rozhodování vlády o vstupu do eurozóny, o jeho načasování a výši převodního kurzu je rozhodnutím politickým, do něhož se promítnou zájmy všech zájmových skupin. Ekonomické hledisko bude jedním z kritérií rozhodování. Dnes už je jasné, že se plánovaný vstup o posune v řádu jednoho nebo dvou let, zřejmě na dobu, kdy budou vstupovat Maďaři a Polá-

ci. Ve zpětném pohledu je nutné ocenit prozíravost české strategie přistupování, která byla založena od počátku na konzervativním postupu a zvolila si delší přípravné období než nadměrně optimistické země, které se musely posléze uchylovat k odsouvání termínu vstupu.

Přípravné práce na zavedení eura pokračují, včetně úsilí o plnění nominálních konvergenčních kritérií. Ta jsou nutnou podmínkou pro vstup, ale pro úspěšnou existenci ekonomiky v eurozóně, při níž by vstupující země realizovala vyšší přínosy než náklady, je potřeba dosáhnout potřebných strukturálních změn, zejména na trhu práce a konsolidovat veřejné finance z hlediska jejich udržitelnosti, aby byla ekonomika schopná reagovat na asymetrické šoky přizpůsobováním mezd, cen a podporou veřejných rozpočtů. Zároveň je nutné mít na paměti, že přijetí eura není všelékem, ale že zlepšuje podmínky pro dlouhodobější růst a stabilitu za předpokladu, že země uplatňuje správnou hospodářskou politiku.

Box č. 5 » Ke koordinaci hospodářské politiky (výňatek ze Smlouvy o založení ES)

Výňatek ze Smlouvy o založení ES

Část třetí – Politika společenství
Hlava VII – Hospodářská a měnová politika

KAPITOLA 1 HOSPODÁŘSKÁ POLITIKA

Článek 98 (bývalý článek 102a)

Členské státy směřují své hospodářské politiky tak, aby v rámci hlavních směrů uvedených v čl. 99 odst. 2 přispívaly k dosahování cílů Společenství ve smyslu článku 2. Členské státy a Společenství postupují v souladu se zásadami stanovenými v článku 4 a v souladu se zásadou otevřeného tržního hospodářství s volnou soutěží, čímž je podporována efektivní alokace zdrojů.

Článek 104 (bývalý článek 104c)

1. Členské státy se vyvarují nadměrných vládních schodků.
2. Komise sleduje vývoj rozpočtové situace a výši vládního 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 vládního schodku 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 doporučené hodnoty bylo pouze výjimečné a dočasné a poměr zůstal blízko referenční hodnotě,

- b) zda poměr vládního dluhu k hrubému domácímu produktu nepřekračuje referenční hodnotu, ledaže se poměr dostatečně snižuje a blíží se uspokojivým tempem k referenční hodnotě.

Referenční hodnoty jsou stanoveny v Protokolu o postupu při nadměrném schodku připojeném k této smlouvě.

3. Nesplňuje-li členský stát požadavky podle jednoho nebo žádného z těchto kritérií, Komise vypracuje zprávu. Zpráva Komise přihlédne k tomu, zda vládní schodek překračuje vládní investice, 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.

4. Výbor zřízený článkem 114 vydá stanovisko ke zprávě Komise.

5. Usoudí-li Komise, že v členském státě existuje nebo může vzniknout nadměrný schodek, předloží Radě stanovisko.
 6. Rada na doporučení Komise a po zvážení všech připomínek, které dotyčný členský stát případně učiní, kvalifikovanou většinou rozhodne po celkovém zhodnocení, zda existuje nadměrný schodek.
 7. Rozhodne-li Rada podle odstavce 6, že nadměrný schodek existuje, podá dotyčnému členskému státu doporučení s cílem odstranit tento schodek během určité lhůty. S výhradou odstavce 8 nebudou tato doporučení zveřejněna.
 8. Zjistí-li Rada, že ve stanovené lhůtě nebyla na její doporučení přijata žádná účinná opatření, může svá doporučení zveřejnit.
 9. Nenásleduje-li členský stát ani poté 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. V takovém případě může Rada žádat dotyčný členský stát, aby podle zvláštního harmonogramu předkládal zprávy za účelem posouzení jeho úsilí o nápravu.
 10. Právo podat žalobu podle článků 226 a 227 nelze uplatnit v rámci odstavců 1 až 9 tohoto článku.
 11. Pokud se členský stát nepodřídí rozhodnutí přijatému podle odstavce 9, může Rada rozhodnout, že použije nebo případně zostří jedno nebo více z následujících opatření:
 - požádá dotyčný členský stát, aby před vydáním obligací a jiných cenných papírů zveřejnil dodatečné informace, které Rada určí,
 - vyzve Evropskou investiční banku, aby přehodnotila svou úvěrovou politiku vůči dotyčnému členskému státu,
 - požádá dotyčný členský stát, aby uložil neúročený vklad v přiměřené výši u Společenství, dokud nebude podle názoru Rady nadměrný schodek napraven,
 - uloží pokuty v přiměřené výši.
- Předseda Rady informuje Evropský parlament o přijatých rozhodnutích.
12. Rada zruší některá nebo všechna svá rozhodnutí uvedená v odstavcích 6 až 9 a 11 v takovém rozsahu, v jakém bude napraven podle názoru Rady nadměrný schodek v dotyčném členském státě. Zveřejnila-li Rada předtím svá doporučení, učiní, jakmile bude zrušeno rozhodnutí podle odstavce 8, veřejné prohlášení, že nadměrný schodek v dotyčném členském státě již neexistuje.
 13. Při přijímání rozhodnutí uvedených v odstavcích 7 až 9, 11 a 12 rozhoduje Rada na doporučení Komise dvoutřetinovou většinou hlasů svých členů, jimž je přidělena váha v souladu s čl. 205 odst. 2, s vyloučením hlasů zástupce dotyčného členského státu.
 14. Další ustanovení týkající se provádění postupu popsaného v tomto článku jsou stanovena v Protokolu o postupu při nadměrném schodku, připojeném k této smlouvě. Rada přijme na návrh Komise a po konzultaci s Evropským parlamentem a ECB jednomyslně vhodná ustanovení, která poté nahradí tento Protokol. S výhradou ostatních ustanovení tohoto odstavce Rada do 1. ledna 1994 stanoví na návrh Komise a po konzultaci s Evropským parlamentem kvalifikovanou většinou bližší podrobnosti a definice k provedení uvedeného Protokolu.

KAPITOLA 2

MĚNOVÁ POLITIKA

Článek 105 (bývalý článek 105)

1. Prvořadým cílem ESCB je udržovat cenovou stabilitu. Aniž je dotčen cíl cenové stability, podporuje ESCB obecně hospodářské politiky ve Společenství se záměrem přispět k dosažení cílů Společenství, jak jsou vymezeny v článku 2. ESCB jedná ve shodě se zásadami stanovenými v článku 4 a v souladu se zásadou otevřeného tržního hospodářství s volnou soutěží, čímž podporuje efektivní alokaci zdrojů.

Pramen: Smlouva o založení ES, (neoficiální překlad MZV ze srpna 2006)

Box č. 6 » Integrace ČR do EU

Postup integrace České republiky do Evropské unie

Příprava ČR na vstup EU

Vstupu do EU předcházela příprava na základě plnění Evropské dohody, která vstoupila v platnost 1. února 1995, a kodaňských kritérií pro vstup do EU. V listopadu 1999 připravila vláda spolu s Evropskou komisí dokument Společné zhodnocení priorit hospodářské politiky ČR, který zahrnoval soubor střednědobých hospodářských politik, které byly nutné k tomu, aby ČR pokročila v ekonomické transformaci a připravila se na vstup do EU. Od roku 2001 se předkládaly každoročně

ročně Předvstupní hospodářské programy zaměřené na veřejné finance, ale i na strukturální reformy zajišťující růst konkurenceschopnosti české ekonomiky. ČR se zapojila do multilaterálního fiskálního dohledu.

Členství ČR v EU

I. etapa: zahájení plnění konvergenčních kritérií

ČR je dle článku 99 Smlouvy o založení ES povinna pokládat svoji hospodářskou politiku za věc společného zájmu a koor-

dinovat ji v rámci Rady EU s ostatními členskými státy. Po vstupu ČR do EU byly Předvstupní hospodářské programy nahrazeny Konvergenčními programy, jejichž hlavním cílem je příprava země na vstup do eurozóny na základě splnění mastrichtských kritérií konvergence. Pokrok ve strukturální oblasti v rámci koordinace hospodářské politiky nejprve popisovala Cardiffská zpráva o pokroku na trzích produktů, práce a kapitálu, která byla v rámci revize Lisabonské strategie nahrazena Národním lisabonským programem reforem.

II. etapa: zapojení do kurzového mechanismu ERM II Evropského měnového systému

Vhodná doba na vstup ČR do ERM II bude záviset na připravenosti země dodržovat podmínky tohoto systému (např. Rakousko, které mělo již několik let před vstupem vázanu svou měnu na německou marku, bylo připraveno okamžitě se vstupem do EU). ČNB chápe účast v mechanismu ERM II jako bránu pro přistoupení k euru a delší než minimálně vyžadované setrvání v ERM II nepovažuje ČNB za žádoucí.

III. etapa: vstup do oblasti jednotné měny euro

Očekává se, že přistoupení ČR k eurozóně povede k urychlení reálné konvergence české ekonomiky k vyspělejším ekonomikám EU. K dosažení dalšího pokroku v této oblasti je však třeba prohloubit strukturální reformy zaměřené na zvýšení flexibility české ekonomiky a provést konsolidaci systému veřejných financí. Jako pracovní den „D“ zavedení eura v ČR byl vládními dokumenty stanoven 1. leden 2010, ale vzhledem k volání některých ekonomů po odsunutí na dobu, až se cenová hladina ČR více přiblíží k průměru EU a koruna přestane v apreciaci k euru, je možné, že bude odložen o rok či dva. Podle analýz Komerční banky je na místě odložení termínu. Hlavní ekonom Komerční banky Kamil Janáček např. v Hospodářských trendech z poloviny roku 2006 zvažuje jako reálný termín pro Slovensko 2009–2010, Polsko 2011–2012, ČR 2011–2012, Maďarsko 2014. Maďarská vláda např. v nově předloženém Konvergenčním programu z roku 2006 datum svého vstupu záměrně neuvedla poté, co ho dvakrát posunula.

Pramen: ČNB, webová stránka

Box č. 7 » Z konvergenčních zpráv: kolísání referenční hodnoty inflačního kritéria

Jak se měnila referenční hodnota inflačního kritéria

V roce 1998 měly nejlepší výsledky v cenové stabilitě Rakousko (1,1 %), Francie (1,2 %) a Irsko (1,2 %), referenční hodnota činila 2,7 %. Jako ukazatele pro posouzení udržitelnosti byly vyhodnoceny podmínky na straně nabídky a poptávky, jednotkové náklady práce a dovozní ceny. Do eurozóny se nekvalifikovalo Řecko a Švédsko, Dánsko a Británie si vymínily opt-out clause.

V roce 2000 měly nejlepší výsledky Švédsko (0,8 %), Rakousko (0,9 %) a Francie (0,9 %), referenční hodnota byla 2,4 %. Řecko se kvalifikovalo do eurozóny.

V roce 2002 měly nejlepší výsledky Británie (1,4 %), Francie (2,0 %) a Lucembursko (2,1 %), referenční hodnota činila 3,3 %.

V roce 2004 měly nejlepší výsledky Finsko (0,4 %), Dánsko (1,0 %) a Švédsko (1,3 %), referenční hodnota představovala 2,4 %.

V květnu 2006 při mimořádném hodnocení na žádost Slovinska a Litvy měly nejlepší výsledky Švédsko (0,9 %), Finsko (1,0 %) a Polsko (1,5 %), referenční hodnota byla 2,6 %.

LITERATURA

1. Bulíř, A., Hurník, J. (2006): *The Maastricht Inflation Criterion: How Unpleasant Is Purgatory?* IMF Working Paper, IMF Institute, Washington, červen 2006
2. Bureš, J. (2006): *Rizika odkládání přijetí společné měny*. Časopis Integrace, Praha, 2006
3. Evropská komise (2006): *Eurobarometr*. Gallup Europe, Brusel, duben 2006
4. Evropská komise (2006): *Třetí zpráva o praktických přípravách na budoucí rozšíření eurozóny*. Brusel, červen 2006
5. Lavrač, V. (2004): *Fulfillment of Maastricht Convergence Criteria for Slovenia and Other Acceding Countries*. Institute for Economic Research, Ljubljana, červenec 2004
6. Ministerstvo průmyslu a obchodu (2006): *Analýza dopadu přijetí eura na ekonomické subjekty spadající do gesce MPO*. Praha, srpen 2006
7. Národní koordinační skupina pro zavedení eura v ČR (2006): *Volba scénáře zavedení eura v ČR*. Praha, červenec 2006
8. sborník z konference (2005): *Připravenost České republiky na euro*. Institut pro strukturální politiku, o. p. s., Praha 2005
9. Vintrová, R. (2006): *K přijetí eura: Zafixování koruny je předčasné*. Bulletin VŠEM, Praha, červenec 2006
10. webová stránka České národní banky: www.cnb.cz
11. webová stránka Ministerstva financí: www.mfcr.cz
12. webová stránka Evropské centrální banky: www.ecb.eu
13. webová stránka Evropské unie: europa.eu
14. Zamrazilová, E. (2006): *Rizika předčasného vstupu do eurozóny*. Bulletin VŠEM, Praha, červenec 2006

ABSTRACT

The paper focuses on the process of preparation of the Czech Republic for the euro area from the standpoint of different interest groups and changing economic conditions resulting in changing attitudes of Czech decision makers. An integral part of the accession to the EU was the obligation of subsequently joining the euro area. According to the original eurostrategy adopted by the Government in October 2003, the Czech Republic was expected to join the euro area around 2009–2010. However, although the real convergence progressed, the problems remained with the fulfilment of Maastricht fiscal criterion in the sphere of fiscal deficit due to worsening fiscal outlook for 2007–2009 evoked by the political cycle. As a result of not appropriate fiscal relaxation together with persistent misalignment of economic cycles and structural discrepancies, the original date for euro adoption should be postponed, so far to open-ended strategy. The timing will depend of the pace of fiscal consolidation and implementation of structural reforms leading to more flexible labour and product markets.

KLÍČOVÁ SLOVA

integrace, euro, eurozóna, maastrichtská kritéria, fiskální politika, veřejné rozpočty, rozpočtový deficit, veřejný dluh, zájmové skupiny

JEL KLASIFIKACE

E31, E32, F02, H62, H63



Zvrat v tržní situaci v mezinárodním obchodě surovinami a některé jeho implikace pro českou ekonomiku

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

★ Pozornost naší ekonomické veřejnosti je soustředěna hlavně na vývoj světové ceny ropy. Uniká jí, že Česká republika dováží každoročně též tisíce tun dalších surovin, takže proměny jejich cenových hladin mají pro vývoj našich směnných relací – a současně s tím i pro růstový potenciál naší ekonomiky – nemalý vliv. Na tento potenciál však působí též skutečnost, že některé primární produkty jsou i v našem exportu relativně silně zastoupené. Navýšení jejich světových cen, zaznamenané v předchozích třech letech, tudíž příznivě ovlivnilo rentabilitu výroby probíhající v mnohých našich podnicích a přispělo tak i k posílení efektivity našeho exportu.

Zdražení surovin a primárních produktů však vedlo ke zvýšení výrobních nákladů jejich tuzemských zpracovatelů, což v první fázi nepříznivě ovlivnilo úroveň jimi dosahovaných zisků. O tom, zda a v jaké míře to povede k navýšení cen „surovinově náročných“ výrobků, existují prozatím jen dohady. Mezi prognostiky však existuje shoda názorů na to, že v případě, zachová-li se toto zdražení, byť v mírnější podobě než dosud, bude to mít citelné dopady jak na naše zpracovatele surovin, tak na uživatele jejich výrobků. Mohlo by to ovlivnit i strukturu výdajů domácností.

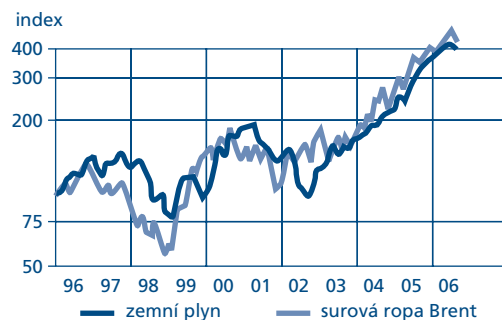
Z toho se vyvozuje, že v případě, budou-li i nadále přetrvávat trendy prosazující se dnes v mezinárodním obchodě surovinami a primárními produkty, bude třeba nanovo prověřit nosnost nemalé části podnikatelských strategií uplatňovaných v jednotlivých hospodářsky vyspělých státech. Na akademické půdě těchto států je v současné době diskutována otázka, nevyžadovalo-li by to eventuálně i přehodno-

cení zde uplatňované strukturální politiky. V této souvislosti jsou zdejšími prognostikům kladené značně náročné otázky. Zestručněnou verzi odpovědí na nejdůležitější z nich předkládáme v této stati.

1. Úvahy o dalším průběhu cenové exploze v mezinárodním obchodě ropou a jinými zdroji primární energie

Zvýšená pozornost věnovaná **vývoji světové ceny ropy a zemního plynu** je dána jednak tím, že bezporuchový příliv těchto dvou energonositelů náleží ke stěžejním předpokladům řádného fungování ekonomik převážné většiny hospodářsky vyspělých států, jednak i tím, že jejich více než trojnásobné zdražení, zaznamenané v průběhu předchozích čtyř let, reprezentuje závažnou finanční zátěž všech zemí, odkázaných na jejich masivní dovoz.

Graf č. 1 » Vývoj světové ceny ropy a zemního plynu (index, leden 1996 = 100, propočty na základě cen v USD)



Pramen: č. 3

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

Analýzy makroekonomických ukazatelů jednotlivých hospodářsky vyspělých států svědčí o tom, že

podářsky vyspělých státech), jednak i výrazné navýšení (strategických i podnikových) zásob ropy i rop-

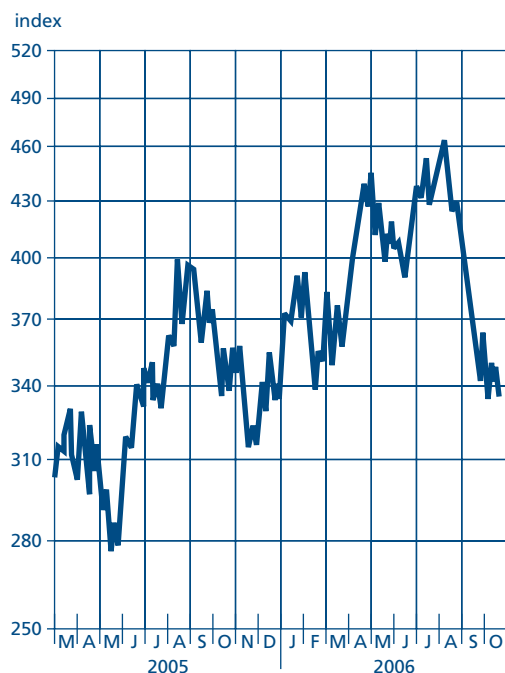
Nejvýznamnější ropu vyvážející státy, z nichž mnohé se v předchozích letech aktivně podílely na úsilí zastavit další nárůst světové ceny ropy (neboť se obávaly, že ten by vedl k posílení pokusů o substituci ropy jinými energonositeli), se nyní snaží zabránit silnějšímu poklesu její cenové hladiny. Za tím účelem se rozhodli představitelé zemí OPEC na svém letošním podzimním zasedání omezit svou těžbu ropy o 1 milion barelů denně.

toto ohromné zdražení ropy a zemního plynu zde mělo dosud převážně jen „primární efekty“, tzn. že se promítlo hlavně do cen pohonných hmot a tepla, jakož i do dopravních nákladů. „Sekundární efekty“ tohoto zdražení, tzn. jeho vliv na vývoj cen ostatních produktů a na úroveň mezd a platů v těchto státech, však byly prozatím jen marginální, resp. byly zde dosud signifikantní jen ve výjimečných případech.² Nyní se očekává od prognostiků odpověď na otázku, reprezentuje-li toto zdražení trvalý jev, a v případě kladné odpovědi, jaké dopady by to mělo na perspektivy jednotlivých ekonomik.

Analýzy zpracované na půdě nejprestižnějších výzkumných ústavů světa uvádějí, že v případě, dojde-li ke zklidnění politické situace (nejen na Středním východě, nýbrž i v dalších zemích figurujících mezi významnými producenty a exportéry ropy a zemního plynu) a nenastanou-li další přírodní katastrofy nebo jiné okolnosti podvazující růst těžby či rozvoj mezinárodní přepravy zemního plynu a ropy (včetně její rafinace), lze očekávat již v roce 2007 citelné snížení jejich cenové hladiny. První příznaky tohoto trendu lze pozorovat již v současné době, kdy cena surové ropy, která se ještě v srpnu 2006 obcho- dovala za zhruba 79 USD/barel, klesla v říjnu 2006 až na 56 USD/barel. Přispěl k tomu jednak zvyšující se předstih růstu nabídky ropy a zemního plynu před růstem poptávky po nich (poptávka se pod vlivem jejich ohromného zdražení zpomalila zejména v hos-

ných produktů, k němuž došlo zejména v USA. Tím dané uvolnění napětí v mezinárodním obchodě těmi-

Graf č. 2 » Nedávný vývoj světových cen primárních ropných produktů (index, leden 1988 = 100, propočty na základě cen v USD)



Pramen: č. 3

² To se týká hlavně USA, kde toto zdražení náleží k hlavním příčinám nedávného posílení inflačních tendencí. Týká se to však i některých hospodářsky méně vyspělých zemí, kde se toto dražení promítlo i do zvýšení schodku jejich obchodních bilancí.

to produkty mělo vzápětí vliv na relativně silný pokles jejich světových cen.

V odborných kruzích je však poukazováno na to, že i podružné zhoršení geopolitické situace – nezávisle na tom, v které lokalitě by nastalo – může narušit tuto uvolněnou tržní situaci. Je kromě toho třeba počítat s tím, že nejvýznamnější ropu vyvážející státy, z nichž mnohé se v předchozích letech aktivně podílely na úsilí zastavit další nárůst světové ceny ropy (neboť se obávaly, že ten by vedl k posílení pokusů o substituci ropy jinými energonositeli), se nyní snaží zabránit silnějšímu poklesu její cenové hladiny. Za tím účelem se rozhodli představitelé zemí OPEC na svém letošním podzimním zasedání omezit svou těžbu ropy o 1 milion barelů denně. I další ropné země míní v roce 2007 přibrzdit růst své těžby, což bývá mnohdy motivováno též jinými zájmy. Všechny tyto země se však shodují v názoru, že nelze připustit pokles světové ceny ropy na úroveň vžitou před cenovou explozí v jejím mezinárodním obchodě, že tato cena by měla i nadále převyšovat alespoň 55 USD/barel. Vzhledem k tomu, že poptávka po ropě narůstá zejména v mladých ekonomikách i nadále zvýšenými tempy a že prozatím tudíž nehrozí zesílení konkurenčního zápolení mezi producenty ropy, je zachování její cenové hladiny na této zvýšené úrovni považováno za veskrze reálné. Prognostici tudíž zdůrazňují, že i v případě, kdyby v nadcházejících měsících došlo k dalšímu (patrně jen mírnému) poklesu světové ceny ropy, zemního plynu a ropných produktů, bude nutno se smířit s tím, že „éra levné ropy“ – s cenou pohybující se mezi 13 a 24 USD/barel – je nadobro věcí minulosti; že země odkázané na dovoz těchto produktů budou muset nadále počítat s jejich násobně vyššími „pořízovacími náklady“.

Zkušenosti načerpané během předchozích dvou let nasvědčují tomu, že ekonomiky většiny dobře prosperujících států budou s to takovému zdražení vstřebat bez větších problémů³, že toto zdražení ne-

povede ani k dramatickému zhoršení jejich vnější ekonomické rovnováhy, ani k rozběhu hyperinlace v jejich ekonomikách, nýbrž leda k mírné deceleraci temp jejich ekonomického růstu. Nicméně povědomí toho, že toto zdražení bude patrně přetrvávat po řadu let, jakož i obavy z poruch v zásobování jejich obyvatelstva a podnikové sféry ropou a ropnými produkty, posílily ve většině států závislých na jejich masivním dovozu odhodlání zaměřit se nadále větší měrou na použití alternativních energetických zdrojů a v možné míře redukovat těž dovozní náročnost jejich energetických bilancí. V řadě států zaujímajících významné postavení mezi dovozci těchto produktů tak dochází již dnes ke korekcím energetické politiky, cíleným na zabezpečení těchto záměrů. V některých z nich je zvažován návrat k využití jaderné energie, v jiných je stimulováno uplatnění inovací, umožňujících redukovat jednotkovou spotřebu energie jak v jejich průmyslu a stavebnictví, tak v jejich domácnostech. Leckde je podporováno též využití ethanolu jako pohonné hmoty či biomasy pro výrobu tepla. Tato opatření sice nevyústí ani ve střednědobém horizontu v absolutní omezení poptávky po ropě, zemním plynu a ropných produktech. Jejich uplatnění však bude podvazovat narůstání napětí na jejich komoditních trzích a současně s tím i brzdit navyšování jejich světových cen.

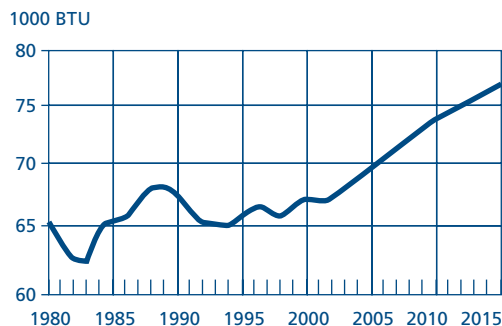
K umírnění napětí na trzích ropy a zemního plynu přispěje též skutečnost, že již zanedlouho bude zahájena těžba ropy a zemního plynu v řadě nově objevených rozsáhlých nalezištích a že bude dovršena výstavba některých produktodů, propojujících energetické systémy vzájemně značně vzdálených zemí. Místo „katastrofických scénářů“ líčících důsledky brzkého vyčerpání světových zdrojů ropy a zemního plynu, předkládaných ekonomické veřejnosti některými skupinami futuristů, se tak rýsuje již v druhé polovině tohoto století přerůstání objemu disponibilních těžebních a rafinačních kapacit oproti

³ To se projevilo i v České republice, kde dramatický nárůst nákladů dovozu ropy a zemního plynu, vyvolaný uvedeným zvýšením jejich světových cen, sice vedl v roce 2005 k podstatnému zvýšení schodku energetické části naší obchodní bilance, pozoruhodné posílení exportní výkonnosti našeho průmyslu však dopomohlo ke zvýšení kladného salda neenergetické části naší obchodní bilance zhruba o 100 mld. Kč, takže celková obchodní bilance České republiky vykazovala v roce 2005 – poprvé v její historii – rozsáhlý přebytek. Obdobně příznivý vývoj obchodní bilance České republiky se rýsuje též v závěru roku 2006, nezávisle na tom, že v průběhu tohoto roku se „vyhoupla“ dovozní cena ropy a zemního plynu na nebyvalou výši, převyšující dokonce úroveň dosaženou během „energetických krizí“ z poloviny 70. a z počátku 80. let minulého století.

→ reálným odbytovým možnostem uvedených produktů. To může vést v jejich mezinárodním obchodě k obnovení rigorózního konkurenčního prostředí, jaké zde panovalo koncem 90. let, což by se mohlo stát podnětem pro založení mírně sestupného trendu ve vývoji jejich světových cen.

Meritorní zvrat v tržní situaci v mezinárodním obchodě uvedenými energonositeli se však rýsuje teprve s odstupem 50 až 100 let, tj. poté, kdy dojde k rozmachu fúzní bezodpadové jaderné energetiky a k masovému využití sluneční a větrné energie, jakož i k hojnému uplatnění vodíkových palivových článků v silniční dopravě. Tento zvrat je totiž podmíněn nejen uplatněním zcela nových technologií, které se nacházejí teprve v experimentální fázi, nýbrž i přebudováním systému distribuce energií i celkového energetického systému jednotlivých států. Nastane teprve poté, kdy se podaří saturovat významnou část i nadále rychle narůstající světové spotřeby energie způsobem, jenž nevyžaduje využití fosilních paliv.

Graf č. 3 » Anticipovaný růst světové spotřeby energie (v propočtu na 1 obyvatele, v 1 000 BTU)



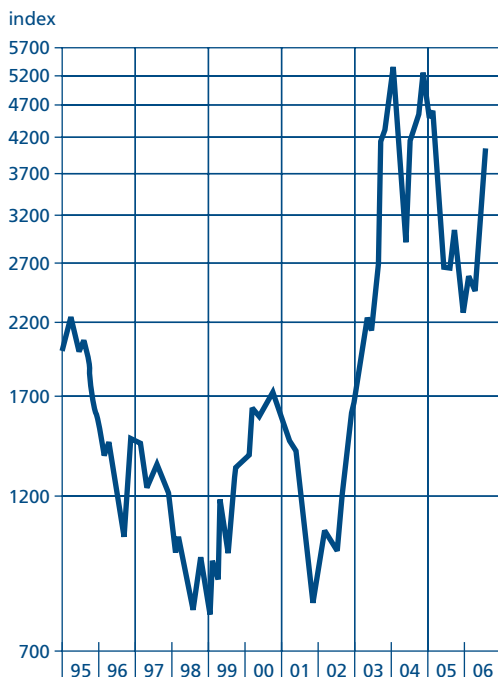
Pramen: č. 3

„Zaostření“ naší pozornosti na tyto vzdálené zvraty, rýsující se v mezinárodním obchodě uvedenými zdroji energie, by však nemělo dát zapomenout na to, že jimi navozené zvýšení dopravních nákladů by mohlo mít pro Českou republiku též bezprostřední implikace.

Zdražení námořní přepravy nákladů, vyvolané zvýšením světové ceny pohonných hmot, totiž posílilo zájem zámořských producentů „dopravně nároč-

ných“ výrobků přenášet svou výrobu – či některé její segmenty – do bezprostřední blízkosti jejich zahraničních odbytišť. Avšak i západoevropské firmy začínají pod vlivem tohoto radikálního zvýšení přeprav-

Graf č. 4 » Náklady námořní přepravy suchých substrátů (index, BFI/BDI, leden 1985 = 1000)



Pramen: č. 3

ních nákladů preferovat realizaci investic do výroby výrobků s vysokou hmotností v nepříliš vzdálených zemích. To ovšem jen za předpokladu, že se jim zde nabízejí stejně příznivé podmínky pro zhodnocení jejich investic jako v případě dislokace těchto jejich výrob (či jejich částí) do některé ze zámořských mladých ekonomik.

Relativně nízká hladina mezd dosud přetrvávající v České republice, jakož i dobrá kvalifikace našich pracovníků umožňuje splnit tyto předpoklady. Oba tyto posuny v zájmech zahraničních investorů tudíž významnou měrou přispěly k zesílení přílivu přímých zahraničních investic do české ekonomiky zaznamenaného v průběhu předchozích dvou let. Nyní

půjde o to přimět zahraniční investory k tomu, aby své aktivity v České republice koncipovali tak, aby napomáhaly též realizaci celého spektra našich vlastních zájmů, k nimž náleží nejen tvorba nových pracovních příležitostí a zpřístupnění progresivního zahraničního know-how, nýbrž i zvýšení podílu výroby s vyšší přidanou hodnotou na našem exportním substrátu.

2. Vývoj tržní situace v mezinárodním obchodě kovy a její perspektivy

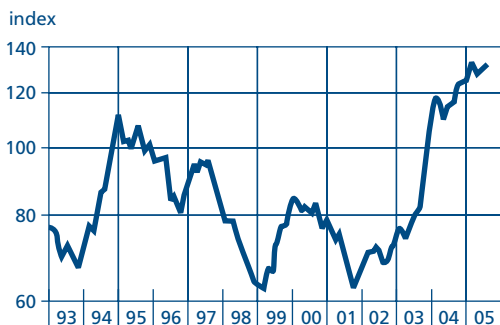
Z monitorování vývoje světových cen tzv. **obyčejných** (tj. černých a barevných) kovů prováděného již celá desetiletí specializovanými výzkumnými pracovišti⁴ vyplynulo, že jejich cenové hladiny se zvýšily do konce roku 2006 – v porovnání s úrovní, na níž se pohybovaly ještě počátkem tohoto století – téměř stejně tak výrazně jako ceny výše uvedených energonositelů, a některé dokonce větší měrou. To dopomohlo výrobcům těchto kovů k markantnímu zvýšení zisků a mnohým z nich to umožnilo též navýšení

však nezřídka vyústilo ve snížení ziskových marží, neboť ceny jejich výrobků narůstaly v těchto letech nepoměrně pomaleji než ceny těchto kovů.

Od prognostiků se nyní očekává vyjasnění otázky, zda a jak dlouho se zachová zvýšená cenová hladina těchto kovů, bude-li napětí v jejich mezinárodním obchodě dále slít, anebo opadávat. Odpověď na tuto otázku závisí především na tom, jak výstižné je jejich zdůvodnění dosavadního vývoje této tržní situace. Ten přičítají někteří prognostici hlavně skutečnosti, že silný konjunkturální boom, jenž prodělává světová ekonomika již od roku 2004, bývá vždy provázen radikálním navýšením cen barevných i černých kovů. Z toho vyvozují, že poté, kdy světová ekonomika přejde do sestupné fáze hospodářského cyklu, což se očekává již v průběhu příštího roku, budou ceny těchto kovů výrazně klesat. Témuž nasvědčuje rovněž skutečnost, že dramatický nárůst cen některých barevných kovů byl podněcován nejen reálným navýšením jejich spotřeby a v některých případech též stávkami či jinými okolnostmi přechodně omezivšími jejich produkci a nabídku, nýbrž i jejich využitím k tezauračním účelům. Zejména institucionální investoři nakupovali tzv. „futures“, tj. nárok na budoucí nákup určitého množství daného kovu za předem stanovenou cenu, neboť to považovali za bezpečnější a výnosnější způsob využití jejich finančních rezerv než jejich investování do cenných papírů. V současné době je však tato praxe na ústupu, neboť v mezinárodním obchodě kovy došlo ke zklidnění tržní situace a se zvyšováním úrokových sazeb se zdrazuje udržování těchto „futures“ v portfoliu institucionálních investorů. Odpadne tak tento podnět k „umělému“ navýšování poptávky po řadě barevných kovů, jenž v poslední době přispěl k nebyvale silnému navýšení jejich světových cen.

Za hlavní příčinu tohoto dramatického nárůstu cenové hladiny barevných kovů je však považováno ohromné zbytnění čínské poptávky po nich, dané nástupem Číny k industrializaci svých severozápadních provincií, jakož i realizací rozsáhlých infrastrukturálních investic též v jiných jejích regionech. Je zřejmé, že industrializační proces bude v Číně pokračovat

Graf č. 5 » Vývoj ceny tzv. obyčejných kovů (index, rok 1988 = 100, propočty na základě cen v USD)

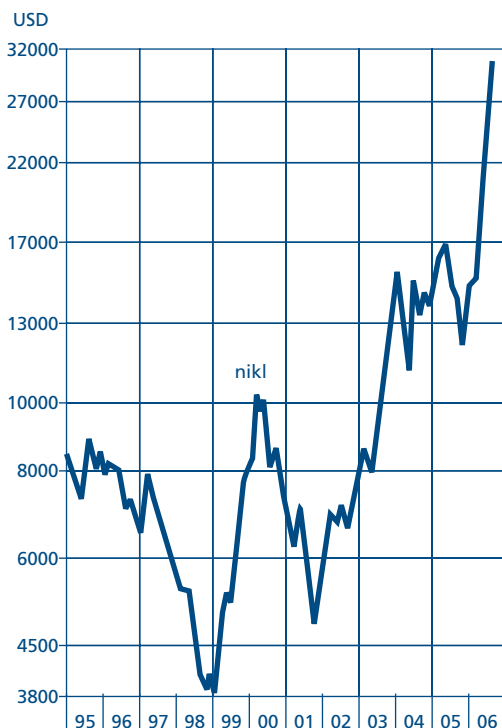
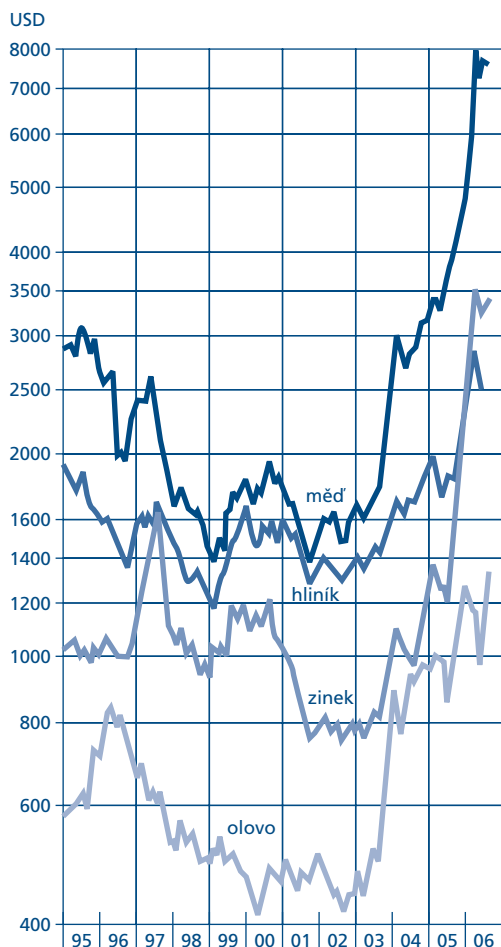


Pramen: č. 3

jejich investic. Uživatelům či zpracovatelům těchto kovů se tím však výrazně zvýšily výrobní náklady. To se podařilo ve stavebnictví promítnout z valné části do odpovídajícího navýšení cen. V průmyslových oborech, které jsou hlavními spotřebiteli kovů, to

⁴ Např. HWWA – Hamburg, ETLA – Helsinky, Rexecode – Paris.

Graf č. 6 » Vývoj světových cen vybraných barevných kovů (USD za tunu, kotace LME)



Pramen: č. 3

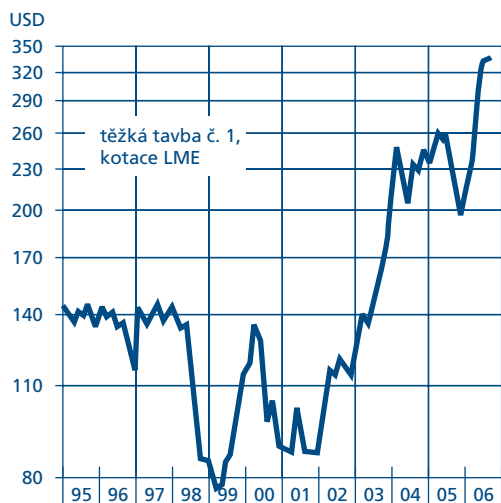
ještě desítky let. Z toho vyvozuji někteří prognostici, že čínské dovozy – nejen barevných, nýbrž i černých kovů – budou dále narůstat, což napomůže zachování silného boomu v jejich mezinárodním obchodě. Setkáváme se tak se dvěma diametrálně odlišnými názory na perspektivy zdejší tržní situace.

K realističtějšímu „vidění“ této situace se dobereme pouze tehdy, uvědomíme-li si, že dramatický nárůst světových cen těchto kovů byl podněcován nejen zvýšením jejich čínských dovozů, nýbrž v řadě

případů i tím, že Čína se náhle přeměnila z jednoho z jejích hlavních vývozců v jednoho z jejích hlavních světových dovozců. To mělo na vztah nabídky a poptávky na daném komoditním trhu podstatně silnější dopady, než kdyby šlo pouze o důsledek navýšení čínského dovozu, neboť deficit nabídky daného kovu se tak leckde zdvojnásobil. Nemůže být pochyb o tom, že spotřeba těchto kovů bude v Číně dále narůstat. Není však jisté, že to bude mít vzápětí vliv na zvýšení těchto jejich dovozů, neboť již několik let se

zde urychleně rozšiřují stávající a budují nové kovozpracující kapacity. Podíl Číny na světové produkci železa a oceli tak dosahuje již v současné době téměř třetiny. To se projevilo nejen ve zvýšeném pokrytí zdejší poptávky po černých kovech z domácí produkce, nýbrž i ve skutečnosti, že Čína se stala jejich významným netto exportérem. Postupem doby bude saturovat i svou spotřebu některých barevných kovů větší měrou z domácí produkce a zanedlouho se bude patrně pokoušet též obnovit své postavení mezi jejich významnými světovými exportéry. Mezi těmi však budou hrát stále důležitější roli též indické a brazilské společnosti.

Graf č. 7 » Růst světové ceny železa (USD za tunu)



Pramen: č. 3

Již ve střednědobé, a o to více v dlouhodobé perspektivě se tak rýsuje v mezinárodním obchodě jak barevnými, tak černými kovy markantní nárůst konkurenčních tlaků, a to zejména ze strany dodavatelů se sídlem v mladých ekonomikách. Prozatím to nevedlo k poklesu hladiny jejich světových cen, neboť

dovozní poptávka po nich dosud narůstá mimořádně vysokými tempy. To platí i o poptávce po výrobcích černé metalurgie, v jejichž mezinárodním obchodě dnes přetrvává již třetím rokem velice silný boom, odrážející se i v nebyvalém zvýšení jejich cenové hladiny.

Je však zřejmé, že jakmile tento boom opadne, budou moci hutní provozy se sídlem v hospodářsky vyspělých státech uhájit své pozice v mezinárodním obchodě černými kovy stále častěji jen tím, že přejdou na uplatňování nejprogresivnějších výrobních technologií a na výrobu technologicky náročnějších výrobních variant. V Austrálii a Japonsku, v Severní Americe a v západní Evropě tato restrukturalizace černé metalurgie již probíhá. Jde nyní o to, aby se česká metalurgie do tohoto procesu urychleně zapojila, aby přitom využila své dlouholeté dobré tradice a zkušenosti.

3. Faktory působící na vývoj tržní situace v mezinárodním obchodě zemědělskými produkty

Zatímco světová cena ropy i dalších zdrojů primární energie i mnohých surovin nerostného původu se zvýšila v průběhu předchozích tří let na násobky výchozí úrovně (viz grafy č. 1 a 5), zvýšila se hladina cen zemědělských produktů v tomto období pouze o desítky procent. Tento vývoj má řadu příčin. K nejdůležitějším z nich náleží odlišný charakter trhů, na nichž jsou tyto produkty obchodovány⁵, jakož i skutečnost, že předpoklady pro rozšíření počtu producentů zastoupených v zemědělství i navýšení jejich produkce jsou podstatně méně náročné než v těžbě nerostných produktů. Je to dáno i tím, že tzv. cenová elasticita nabídky zemědělských produktů bývá podstatně vyšší⁶, takže v případě, dojde-li k navýšení poptávky po nich, daří se zpravidla zanedlouho ji saturovat, což oslabuje tlak na dlouhodobé zvyšování jejich cenových hladin.

⁵ Tzn. skutečnost, že nerostné produkty bývají zpravidla obchodovány na oligopolních či monopolních trzích, zatímco významná část zemědělských produktů bývá obchodována na tzv. dokonalejších trzích, tzn. za daleko tvrdších a nepřehlednějších konkurenčních podmínek.

⁶ Což je dáno tím, že o rozsahu osevních ploch tzv. jednoletých plodin rozhodují farmáři před každou setbou. Objem nabídky těchto plodin se tudíž mění – v závislosti na expektacích týkajících se úrovně za ně dosažitelných cen – prakticky v ročních intervalech. Bývají kromě toho udržovány rozsáhlé zásoby většiny zemědělských produktů, jejichž objem se zpravidla pohybuje mezi pětinou a polovinou jejich roční celosvětové produkce, takže zvýšenou poptávkou po nich lze z těchto zásob mnohdy saturovat neprodleně.

Jak ukazuje graf č. 8, narůstaly ceny **surovin zemědělského původu** v předchozích třech letech podstatně rychleji než světové ceny potravin. Odrážely totiž zbytnění poptávky po těchto surovinách, navozené silným konjunkturním boomem, jenž v té době prodělávala a dosud prodělává světová průmyslová výroba.

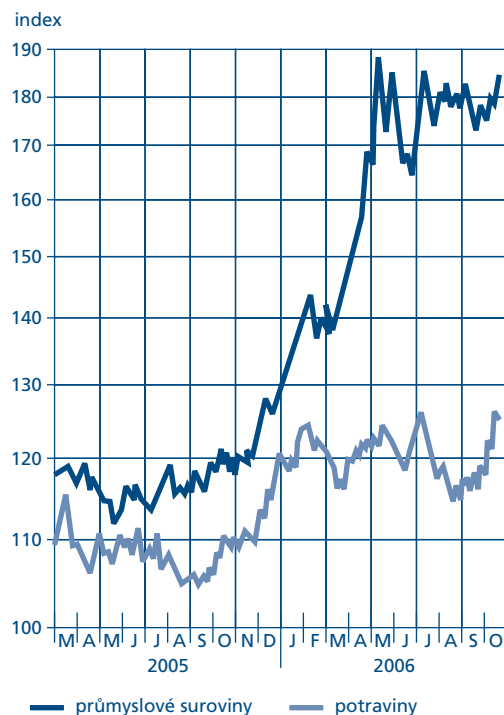
Tržní situace v mezinárodním obchodě průmyslovými surovinami zemědělského původu však byla v té době silně ovlivňována též proměnami klimatických podmínek, jakož i přírodními katastrofami, z nichž některé vyvolaly několikaměsíční nedostatek některých z těchto produktů. (Připomeňme si v této souvislosti závažné dopady, které měly hurikány Katrina a Rita či nutnost kácení kanadských porostů napadených kůrovcem na severoamerický trh dřevní hmoty.) K turbulencím v mezinárodním obchodě některými surovinami zemědělského původu docházelo též v důsledku nepřiměřených reakcí jejich producentů na očekávané zvýšení či snížení jejich cen. Všechny tyto faktory budou zřejmě i v budoucnu ovlivňovat vývoj tržní situace v mezinárodním obchodě těmito surovinami. Budeme se tudíž i nadále setkávat se silnými výkyvy hladiny jejich cen, jakož i s opakujícím se „převísem“ jejich nabídky nad poptávkou po nich.

Silné zdražení ropy však zaneslo do mezinárodního obchodu těmito surovinami i některé nové rysy. Zmírnilo totiž konkurenční tlaky jejich syntetických náhražek (vyráběných z ropy), což vedlo k rozšíření odbytových možností přírodních textilních vláken a přírodního kaučuku a vytvořilo prostor pro navýšení jejich cen.

Výrazné zvýšení nákladů námořní přepravy (viz graf č. 4) vedlo kromě toho k posílení tzv. „dopravní inhibice“⁷ řady surovin s vyšší hmotností, prodáváných za nízkou jednotkovou cenu (např. stavebního dříví, dřevní celulózy atp.). Vedlo mnohdy i ke vzniku markantních rozdílů ve výši cen, za které bývá takováto surovina obchodována v různých regionech světové ekonomiky. S tímto rozpadem světových

trhů takovýchto komodit je třeba nadále počítat jak při výběru našich zahraničních dodavatelů, tak při zvažování nejvhodnější teritoriální orientace exportu těchto surovin domácí provenience. Nelze abstraho-

Graf č. 8 » Růst světových cen potravin a surovin zemědělského původu (index, leden 1988 = 100, propočty v cenách v USD)

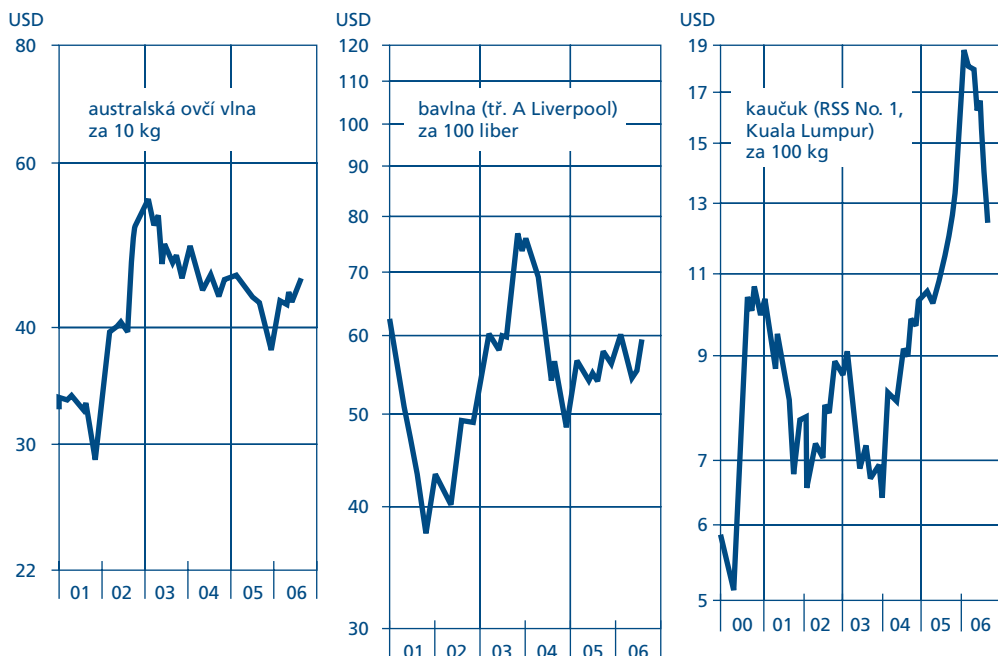


Pramen: č. 3

vat ani od skutečnosti, že s decelerací růstu světové průmyslové výroby, která patrně nastane již v krátkodobém horizontu, se omezí odbytové možnosti mnohých z těchto surovin a klesne též úroveň za ně dosažitelných cen a tím i rentabilita jejich exportu. K tomu je třeba přihlížet nejen při zvažování účelnosti dalšího rozšíření exportu dané suroviny v nezušlechtěné

⁷ Jakožto „dopravní inhibice“ se označuje akční rádius, za který se již nevyplatí dopravovat jednotlivé produkty vyznačující se vysokou hmotností a obchodované za nízkou jednotkovou cenu.

Graf č. 9 » Vývoj cen vlny, bavlny a přírodního kaučuku (v USD)



Pramen: č. 3

podobě, nýbrž i při selekci nových rozvojových zá-
měrů v těchto oborech. Nejde totiž jen o pružné vy-
užití současné velice příznivé tržní situace vyvinuvší
se v mezinárodním obchodě průmyslovými surovi-
nami zemědělského původu, nýbrž i o posílení rela-
tivní váhy takových výrob zastoupených v tomto
oboru, které budou vykazovat solidní rentabilitu též
v dlouhodobé perspektivě.

Do vývoje tržní situace v mezinárodním obchodě
potravinami se promítl konjunkturální boom, jenž
prodělala světová ekonomika v předchozích třech le-
tech, jen nepatrnou měrou. Poptávka po potravinách
totiž narůstá v hospodářsky vyspělých státech jen
marginálně (a po některých potravinách dokonce
klesá), přičemž růst jejich dovozu potravin bývá pod-
vazován též obchodně-politickým opatřeními, která
mají za cíl vytvořit předpoklady pro co nejvyšší účast
jejich vlastních farmářů na pokrytí domácí poptávky

po těchto produktech. V rozvojových zemích narůstá
poptávka po potravinách jen návazně na růst životní
úrovně jejich obyvatelstva, jenž postupuje dosud jen
relativně nízkými tempy. Perspektivně se sice rýsuje
relativně robustní zvýšení osobní spotřeby jak v Číně,
Indii a Brazílii, tak v řadě dalších mladých ekonomik,
jež je zde podporováno již v současné době řadou
hospodářsko-politických opatření. To se zřejmě pro-
mítne též do zvýšení dynamiky růstu dovozní po-
ptávky po potravinách. Prozatím – dokud dynamika
růstu této poptávky je slabá – vedou však i relativně
malé změny v objemu světové nabídky některého
druhu potravin či pochutin (a leckdy pouze odhady
objemu jejich nadcházející sklizně) k dramatickým
výkyvům v úrovni jejich světových cen. Na hladinu
cen mnohých potravin, které lze pěstovat i v mírném
podnebném pásmu, tlačí též skutečnost, že na jejich
světový trh bývají opakovaně „vržena“ velká kvanta

→ příslušných produktů pocházejících ze silně subvencovaných⁸ zemědělských výrob, situovaných v jednotlivých hospodářsky vyspělých státech.⁹ Díky tomu se daří těmto státům udržovat relativně vysoké tržní podíly i v mezinárodním obchodě takovými zemědělskými produkty, které lze vyrábět v mnohých rozvojových zemích s podstatně nižšími náklady. Pro ilustraci toho postačí uvést, že hospodářsky vyspělé státy se dosud podílejí na světovém exportu cukru téměř jednou třetinou, přestože jejich výrobní náklady dané tím, že jejich výroba probíhá na bázi cukrové řepy, jsou až dvojnásobně vyšší než výrobní náklady cukru vyráběného na bázi cukrové třtiny. Přitom rozvojové země, kde se daří pěstování cukrové třtiny, by byly s to bez problémů pokrýt celosvětovou poptávku po cukru.

Představitelé rozvojových zemí poukazují na to, že nejen tento cenový dumping, nýbrž i kvantitativní restrikce dovozu jimi vyráběných potravin dosud uplatňované většinou hospodářsky vyspělých států, jakož i vysoká cla, jimž podléhá dovoz těchto produktů do vyspělých zemí, redukuje nejen zahraniční odbytové možnosti rozvojových států, nýbrž vedly též k dramatickému zesílení konkurenčních tlaků doléhajících na jejich zemědělce. Těmto tlakům přičítají skutečnost, že exportní ceny dosažitelné jejich zemědělci se pohybují většinou až na samotné hranici jejich „konkurenčního prahu“¹⁰ a leckdy i pod jeho úrovní, což vede opakovaně k jejich existenčnímu ohrožení. Ekonomové hospodářsky vyspělých států však přičítají tzv. „zabíjäckou konkurenci“ vžitou v mezinárodním obchodě potravinami hlavně skutečnosti, že jejich výroba i světový trh postrádá tzv. „zábrany vstupu“, což mívá za následek, že v očekávaní navýšení cenové hladiny některého z těchto produktů – ať by již bylo vyvoláno klimatickými podmín-

kami či spekulacními nebo jinými vlivy – se zvětšuje okruh jeho producentů a objem jeho produkce a exportní nabídky natolik, že mnohdy převyšuje jeho reálné odbytové možnosti. Místo očekávaného zvýšení jeho světové ceny tak dochází mnohdy k jejímu poklesu pod výchozí úroveň.

Nezávisle na tom, který z těchto faktorů stojí v pozadí chronické nadvýroby většiny potravin, je třeba počítat s tím, že bude ještě řadu let podvazovat růst jejich světových cen a rentability jejich výroby a exportu. Zlepšení této situace se rýsuje teprve ve střednědobém horizontu současně s tím, jak se zvýší dynamika růstu životní úrovně obyvatelstva nově industrializovaných zemí a v dlouhodobém horizontu též v souvislosti s naplňováním „Rozvojových cílů století“, tj. programu Organizace spojených národů cíleného na podstatné zmírnění chudoby ve světě do roku 2015. V tomto časovém horizontu se možná stane i nesubvencovaná rostlinná či živočišná výroba v hospodářsky vyspělých státech nanovo lukrativní. K tomu se budou moci někteří ze zdejších zemědělců propracovat možná již dříve, pakliže přenesou těžiště své aktivity na výrobu ekologicky zcela nezávadných potravin či na výrobu potravinářských specialit.

Umírnění „přetlaku nabídky“, s nímž jsme se dosud setkávali v mezinárodním obchodě většinou potravin, lze však v některých případech pozorovat již v současné době. K tomu dochází především v důsledku zvýšení podílu bílkovinné stravy na jídelníčku obyvatelstva některých mladých ekonomik, jež vedlo k částečnému přesunu dovozní poptávky těchto zemí z potravinářských obilovin ve prospěch krmiv a produktů živočišné výroby. K umírnění tohoto přetlaku však došlo též návazně na výše zmíněné zdražení ropy. To se totiž stalo již v předchozích dvou letech podnětem pro využití obilovin, olejnin i cukru ve vý-

⁸ Státní subvence plynoucí do zemědělství většiny hospodářsky vyspělých zemí se pohybují již desítky let mezi 20 a 40 % hodnoty produkce zdejších farem. Ceny, za které bývá jejich produkce vyvážena, se tudíž neváží na výrobní náklady zdejších farmářů, nýbrž bývají stanoveny se zřetelem k jejich úsilí podbidnout nabídku jejich konkurentů. Na příslušném komoditním trhu tak vznikají rozsáhlé tržní deformace.

⁹ V mezinárodním obchodě obilovinami připadá na produkci pocházející ze subvencovaných výrob nezřídka až polovina celosvětové nabídky. V mezinárodním obchodě cukrem se to týkalo dosud zhruba pětiny světové nabídky.

¹⁰ Jakožto „konkurenční práh“ bývá označována výše výnosů, která umožňuje danému výrobci nejen pokrýt jeho výrobní náklady, nýbrž zabezpečit též pokračování v jeho podnikatelské činnosti. Tzn. že zemědělcům to musí umožnit též financovat přípravy nové setby či zachování stavu jejich hospodářských zvířat. Dosažení výnosů, které překračují jejich „konkurenční práh“, tudíž podmiňuje jejich „přežití“ jakožto samostatných hospodářských subjektů.

robě pohonných hmot. Tak např. v Brazílii je dnes využívána již třetina zde produkované cukrové třtiny pro výrobu ethanolu a se zvyšující se oblibou tzv. „flex-cars“ (umožňujících využití alternativních pohonných hmot) se zde rýsuje ještě silnější uplatnění tohoto tradičního potravinářského produktu v této výrobě. Na celém americkém kontinentě narůstá též využití sóji (resp. sójového oleje) pro výrobu tzv. bio-diesel. I kukuřice je – jak v USA, tak v Číně – stále častěji využívána pro výrobu pohonných hmot. Substituce pohonných hmot vyráběných na bázi ropy pohonnými hmotami vyráběnými z uvedených zemědělských produktů se prozatím jeví být rentabilní teprve tehdy, dosahuje-li světová cena ropy 60 USD za barel. Bude-li však výroba těchto bio-pohonných hmot probíhat ve větších měřítcích a budou-li se dále zdokonalovat technologie uplatňované v jejich výrobě, může se tento cenový limit podmiňující tuto sub-

stituci výrazně snížit. Jako argument ve prospěch hojnějšího využití těchto substitutů benzínu a nafty je považováno i to, že umožňuje alespoň zčásti využít stávající distribuční sítě těchto pohonných hmot. Leckde se uvažuje též o možnosti využití výrobních přebytků obilovin pro výrobu tepla.

Začíná se tak rýsovat možnost omezení chronického převisu nabídky dosud přetrvávajícího v mezinárodním obchodě řadou potravin a možná i zlepšení existenčních podmínek jejich pěstitelů. Je však smutné, že k tomu nedochází v důsledku urychleného odstraňování nedostatku potravin, jímž dosud trpí téměř polovina světové populace, ani díky tomu, že by se řádově zvýšila potravinářská pomoc poskytovaná 800 milionům osob, které i nadále trpí hlady, nýbrž v důsledku přeměny nemalých kvant potravin v komfortní energii.

LITERATURA A PRAMENY

1. *Conjuncture Économique et Financière*. Rexecode, Paris 2005
2. *Fakta a čísla o českém zahraničním obchodě*. MPO, Praha 2005
3. *Matieres premières 2006*. Rexecode, Paris 2006
4. *Report AIECE Working Group on Foreign Trade*. CPB Den Hague, 2006
5. *UNCTAD Handbook of Statistics*. U. N., Geneva 2006
6. *World Commodity Prices 2006 to mid-2008*. GKI Economic Research, Budapest 2006
7. *World Economic Situation and Prospects 2006*. U. N., N. Y. 2006

ANOTACE

Dosud je pozornost naší ekonomické veřejnosti soustředěna hlavně na proměny světové ceny ropy. Česká republika však dováží každoročně též tisíce tun dalších surovin a je sama také významným vývozcem některých primárních produktů. Proměny cenových hladin těchto surovin i dalších podmínek v jejich mezinárodním obchodě mají tudíž též nemalý vliv na vývoj směnných relací České republiky i na efektivnost její výroby. Na tyto proměny by tudíž měli jak její národohospodáři, tak management jejich podniků neprodleně reagovat. Ve snaze rozšířit poz-

➔

natkový fond, o který se budou tyto rozhodovací procesy moci opírat, předkládáme přehled nejvýznamnějších zvrátů zaznamenaných v poslední době v mezinárodním obchodě jednotlivými druhy surovin, jakož i názory prognostiků na nadcházející vývoj zdejší tržní situace. Předkládáme úvahu o dalším průběhu cenové exploze v mezinárodním obchodě ropou i dalšími primárními zdroji energie i o jejím možném dopadu na ekonomiky jednotlivých států odkázaných na masivní dovozy těchto energonositelů. Zabýváme se též faktory ovlivňujícími dosavadní vývoj tržní situace v mezinárodním obchodě barevnými i černými kovy, jakož i předpoklady, které musí splnit hutní podniky se sídlem v hospodářsky vyspělých státech za účelem udržení svých pozic v jejich výrobě i na jejich světovém trhu. Zabýváme se koncem konců i vývojem tržní situace v mezinárodním obchodě průmyslovými surovinami zemědělského původu i v mezinárodním obchodě potravinami. Poukazujeme na okolnosti vyvolávající silné výkyvy hladiny jejich světových cen a „tlačících“ na úroveň jejich cen. Zabýváme se i některými novými stereotypy prosazujícími se v jejich mezinárodním obchodě nasvědčujícími tomu, že chronický převis nabídky potravin nad koupěschopnou poptávkou po nich by se mohl v dlouhodobém horizontu výrazně zmenšit. Ve všech těchto tematických okruzích jsou zmíněny implikace těchto změn pro Českou republiku.

KLÍČOVÁ SLOVA

suroviny, tržní situace, komoditní trhy, světové ceny ropy, světové ceny obyčejných kovů, světové ceny zemědělských produktů

ABSTRACT

As yet the attention of our economic public is focused mainly on changes of the price of oil. But the Czech Republic is importing each year also thousands of tons of other raw-materials and it is also an important exporter of some of them. Thus changes of their price levels, as well as of other conditions in their international trade, have also a strong impact on the development of its terms of trade and the efficiency of its production. Czech policy-makers as well as the management of Czech companies will therefore have to react to these changes without delay. In order to widen the sources of information which they might use in these decision-making processes, we are presenting here an overview of the main reversals, which had occurred recently in international trade with individual raw-materials, as well as opinions of forecasters concerning the subsequent development of the situation on these commodity markets. We are presenting opinions concerning the forthcoming procedure of the price - explosion in international trade with oil and other primary sources of energy and its possible impact on the economy of individual countries with a strong dependency on imports of these products. We are discussing factors, which have caused recent changes of market conditions i trade with coloured and black metals, as well as preconditions which producers in developed market economies will have to fulfil in order to preserve their present position in the production and on the world market of these metals. We are dealing also with the development of the market situation in international trade with agricultural raw materials and food-products. We are explaining causes for the strong fluctuation of their prices as well as factors, which are impeding the increase of their price levels. We are dealing also with some new patterns which appeared in international trade with these products which let infer, that the - as yet nearly permanent - overlap of the offer of food in relation to demand for it with real buying-power - might substantially decrease in the long term. Implications of these changes for the Czech Republic are mentioned in each of these topics.

KEY WORDS

raw materials, market situation, commodity markets, prices of oil, prices of metals, prices of agricultural products

JEL KLASIFIKACE

E31, F10, F43, Q41, Q43



Produktivita práce – rozhodující faktor konkurenceschopnosti české ekonomiky

► Ing. Karel Zeman, CSc. » NEWTON College, a. s.¹

* Ekonomický výzkum a srovnávací analýzy konkurenceschopnosti předpokládají, že všeobecným cílem ekonomiky, resp. ekonomických aktivit států je udržení a růst blahobytu, tj. životní úrovně, bohatství společnosti jako celku a kvality života všech jejích částí a jednotlivých členů. Z tohoto hlediska lze považovat (v širokém slova smyslu) konkurenceschopnost ekonomiky jako schopnost zlepšovat životní úroveň obyvatel (ve srovnání s ekonomikami obdobného charakteru) bez trvalého zhoršování její vnější ekonomické pozice (viz shrnutí diskusí v pramenu /1/ a /2/). Její vývoj a úroveň odráží schopnost podnikatelské sféry, průmyslových odvětví, regionů, států nebo nadnárodních podnikatelských subjektů vystavených mezinárodní soutěži zajistit vysoký výnos z užití výrobních faktorů a relativně vysokou zaměstnanost na dlouhodobě udržitelném základě.

V tomto pojetí je ekonomika dané země mezinárodně konkurenceschopná za předpokladu

- dosahování vysoké úrovně (a dynamiky) produktivity práce (obdobné nebo vyšší než vykazují země vytvářející rozhodující vnější ekonomické prostředí),
- realizace vysoké úrovně zaměstnanosti a
- udržení vnější rovnováhy v podmínkách otevřené tržní ekonomiky (prostřednictvím růstu výrobní výkonnosti).

Ve struktuře základních faktorů konkurenceschopnosti ekonomiky (a růstu životní úrovně) má rozhodující úlohu produktivita práce (vedle faktoru

zaměstnanosti). Tento závěr platí také pro českou ekonomiku.

1. Produktivita práce na makroekonomické úrovni²

1.1 Souhrnná úroveň produktivity práce

Souhrnná úroveň produktivity práce vyjádřená v HDP na pracovníka dosáhla v České republice kolem 64 % průměru tohoto ukazatele v EU-25, resp. kolem 59 % průměru v EU-15 (viz údaje v tabulce 1). Příznivější pozice v úrovni produktivity práce v České republice vůči průměru EU-25 je ovlivňována nižší průměrnou úrovní tohoto ukazatele v deseti nových členských státech (NČS). Přestože se mírně snižuje předstih České republiky v průměrné úrovni produktivity práce vůči skupině deseti NČS, stále si udržuje předstih v rozsahu 20–30 procentních bodů v období 2000–2004. V její dosažené úrovni si sice udržovala předstih před Slovenskem a Polskem, ale tento předstih se v období 2000–2004 mírně snížil. Maďarsko si udržuje v tomto období předstih úrovně tohoto ukazatele před jeho úrovní v České republice.

Snížování předstihu úrovně produktivity práce v české ekonomice vůči Slovensku a Polsku je ovlivňováno udržením rychlé dynamiky jejího vývoje v obou těchto zemích v průběhu celého období 2000–2004. Mírný předstih úrovně produktivity práce v maďarské ekonomice v roce 2000 vůči její úrovni v ekonomice české se zvyšuje v důsledku udržení její

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

² Úroveň a dynamika produktivity práce v České republice a ve srovnávaných zemích na makroekonomické úrovni je zachycena pomocí ukazatelů HDP v EUR přepočtených pomocí standardů kupní síly měn (PPS) na pracovníka a na odpracovanou hodinu v období 2000–2004.

rychlé dynamiky v maďarské ekonomice v celém tomto období. Naproti tomu česká ekonomika zaznamenává v období 2001–2002 výraznější pokles dynamiky HDP/pracovníka než uvedené tři srovnávané středoevropské země. Tento vývoj v české ekonomice byl ovlivněn výrazným zvolněním dynamiky HDP v tomto období.

V průběhu celého období 2001–2004 vykazují uvedené tři srovnávané středoevropské země rychlejší průměrnou roční dynamiku HDP na pracovníka než Česká republika (vyjádřené jako v ukazatelích HDP ve standardech kupní síly měn, tak ve srovnatelných (1995) tržních cenách). Tento vývoj ovlivnil sbližování souhrnné úrovně produktivity práce v těchto zemích vůči její úrovni v České republice.

Vůči úrovni produktivity práce v pěti srovnávaných ekonomicky nejrozvinutějších členských státech EU se pohybuje její úroveň v České republice v rozmezí 58 % její úrovně ve Finsku a 63 % v Německu.

Vůči Rakousku, Dánsku a Švédsku se pohybuje na 61–62 % úrovně dosahované těmito zeměmi.

Vzhledem k obnovení a udržení rychlejší průměrné roční (ale i meziroční) dynamiky produktivity práce v české ekonomice než ve srovnávaných pěti členských státech se v tomto období realizoval proces sbližování její úrovně vůči těmto zemím. Vzhledem k tomu, že ekonomicky nejrozvinutější členské státy EU, zvláště Německo, jsou rozhodujícím trhem pro produkci české ekonomiky, ovlivňoval tento vývoj úroveň produktivity práce příznivě konkurenceschopnost české produkce vyvážené na trhy těchto zemí.

Také vůči třem srovnávaným jižním členským státům EU-25 probíhal proces sbližování úrovně produktivity práce v české ekonomice: velmi výrazně vůči Portugalsku a pomaleji vůči Španělsku. Česká republika dosáhla v roce 2004 kolem 92 % její úrovně v Portugalsku a kolem 61 % její úrovně ve Španělsku. Řecko je jedinou ze třinácti srovnávaných zemí, která zvýšila předstih úrovně produktivity práce vůči České republice v období 2000–2004 (relace se snížila z 69 % na 66 % v neprospěch české ekonomiky). Tento vývoj byl ovlivněn udržením velmi rychlé dynamiky produktivity práce v řecké ekonomice (viz údaje

v tabulce 2). Projevil se zejména důsledek akcelerace dynamiky vývoje HDP. Řada analýz upozorňuje na vliv přípravy a realizace Olympijských her v roce 2004 (/3/, /4/). Tento tzv. „Olympijský bonus“ se promítal do výrazného zrychlení průměrné roční dynamiky produktivity práce, zvláště v období 2001–2003 (na 4 % proti 3,2 % v období 1996–2000).

Mírný proces sbližování úrovně souhrnné produktivity práce v České republice pokračoval v období 2000–2004 také vůči USA (v roce 2004 dosáhla 46 % její úrovně) a vůči Japonsku (v roce 2004 dosáhla kolem 65 % její úrovně). Tento vývoj byl ovlivněn udržením předstihu průměrné roční dynamiky produktivity práce v české ekonomice vůči oběma zemím v období 2001–2004 (viz údaje v tabulce 1).

Vzájemné relace úrovně souhrnné produktivity práce mezi tzv. triádou, tj. mezi EU-25, resp. EU-15 a USA a Japonskem, se v období 2000–2004 zhoršují v neprospěch EU. Tento vývoj je ovlivněn výraznou akcelerací meziroční dynamiky produktivity práce jak v USA, tak v Japonsku proti její dynamice v EU-25 v období 2002–2004.

Udržení a růst konkurenceschopnosti české ekonomiky v budoucím období je v rozhodující míře závislý na udržování dynamiky souhrnné produktivity práce. Předpovědi jejího vývoje pro období 2004–2007 publikované jak českými institucemi (/5/), tak orgány EU (/4/) ke konci roku 2005 umožňují zpracovat hypotetickou úvahu o úrovni souhrnné produktivity práce v roce 2010 ve srovnání se skupinou analyzovaných zemí (viz údaje v tabulce 2). Tato úvaha se opírá o reálné optimistický předpoklad udržení rychlé dynamiky souhrnné produktivity práce v české ekonomice z období 2004–2007 v období 2008–2010. Tento předpoklad se opírá o očekávané zrychlení a udržení dynamiky souhrnné produktivity výrobních faktorů (zahrnující příspěvek růstu vstupů hmotných investic a kvantita a kvalita živé práce). Tento vývoj by měl příznivě ovlivňovat dynamiku vývoje potenciálního produktu.

Podle těchto předpovědí by si česká ekonomika v období 2004–2007 měla udržet výrazně rychlejší dynamiku souhrnné produktivity výrobních faktorů než srovnávané staré členské státy EU-25 a více než čtyřikrát rychlejší její dynamiku než očekávaný prů-

Tabulka č. 1 » Úroveň hrubého domácího produktu na pracovníka ve vybraných zemích

Země	Tis. PPS ^{a)}		Relace HDP na pracovníka				Průměrná roční tempa vývoje HDP na pracovníka v %	
			relace ČR vůči uvedeným zemím		EU-25 = 1,00			
	2000	2004	2000	2004	2000	2004	2001–2004 ^{b)}	2001–2004 ^{d)}
EU-25	46,21	51,74	0,59	0,64	1,00	1,00	2,9	1,1
EU-15	51,12	56,45	0,53	0,59	1,11	1,09	2,5	0,8
EU-10 (NČS) ^{d)}	22,25	27,51	1,23	1,20	0,48	0,53	5,4	5,1
Česká republika	27,31	33,04	-	-	0,59	0,64	4,9	2,8
Slovensko	25,24	31,50	1,08	1,05	0,55	0,61	5,7	4,2
Maďarsko	28,18	35,78	0,97	0,92	0,61	0,69	6,2	3,4
Polsko	23,22	28,68	1,18	1,15	0,52	0,55	5,4	4,6
Německo	47,69	52,32	0,57	0,63	1,03	1,01	2,3	0,9
Rakousko	49,10	53,75	0,56	0,61	1,06	1,04	2,3	1,3
Dánsko	48,60	53,38	0,56	0,62	1,05	1,03	2,4	1,1
Finsko	51,00	56,78	0,54	0,58	1,10	1,10	2,7	1,6
Švédsko	49,25	53,97	0,55	0,61	1,07	1,04	2,3	1,7
Portugalsko	33,57	36,05	0,81	0,92	0,73	0,70	1,8	0,2
Španělsko	47,46	53,80	0,58	0,61	1,03	1,04	3,2	0,4
Řecko	39,72	49,95	0,69	0,66	0,86	0,97	5,9	3,4
USA	62,87	72,28	0,43	0,46	1,36	1,40	3,5	1,9
Japonsko	44,72	50,67	0,61	0,65	0,97	0,98	3,2	1,5

a) V běžných tržních cenách; v EUR ve standardech kupní síly měn (PPS) na zaměstnanou osobu

b) Na základě údajů v PPS v běžných tržních cenách (2000 = 100)

c) Průměr z meziročních údajů za čtyři roky; HDP ve srovnatelných cenách na pracovníka (na zaměstnanou osobu)

d) NČS = nové členské státy EU

Pramen: European Economy, Autumn 2005, Statistical Annex, EC Brussels, 17. 11. 2005; National accounts indicator (ESA95), Eurostat 2005; OECD Employment Outlook 2005, OECD, Paris 2005; Economic Forecasts, Autumn 2005, EC Brussels 2005.

měr EU-25. Tento vývoj by se měl příznivě promítat do udržení průměrné roční dynamiky HDP na zaměstnanou osobu (4,2 %) výrazně nad očekávanou prognózanou dynamikou tohoto ukazatele ve srovnávaných členských státech EU, USA a Japonsku v období 2004–2007. Podle podzimní předpovědi Evropské komise z roku 2005 (/4/) by dynamika reálného HDP/pracovníka, resp. zaměstnanou osobu v české ekonomice předstihovala její dynamiku ve všech srovnávaných zemích (s výjimkou Slovenska s hodnotou 4,7 %).

Interpretace údajů o dynamice HDP na pracovníka v PPS z období 2004–2007 (které berou v úvahu prognózanou dynamiku reálného HDP na pracovníka v období 2004–2007) pro období do roku 2010 umožňuje odhadnout úroveň tohoto ukazatele v české ekonomice v relaci vůči srovnávaným zemím (viz údaje v tabulce 2). V roce 2010 by měla úroveň souhrnné produktivity práce v české ekonomice dosáhnout kolem 74 % úrovně tohoto ukazatele v EU-25, resp. kolem 68 % jeho úrovně v EU-15. Prognózaný předstih dynamiky HDP/pracovníka v PPS ve slovenské a maďarské ekonomice by se měl promítnout do



Tabulka č. 2 » Aplikace hypotetické dynamiky HDP na pracovníka k odhadu úrovně tohoto ukazatele v roce 2010 ve vybraných zemích

Země	Průměrná roční tempa vývoje 2001–2007 ^{a)} (v %)			Index HDP na pracovníka 2010 (2004 = 100,0)	HDP na pracovníka v tis. PPS ^{d)}		Relace HDP na pracovníka (EU-25 = 100,0)		Relace HDP/prac. ČR vůči srovnávacím zemím	
	HDP ^{b)}	Zaměstnanci	HDP na prac.		2004	2010	2004	2010	2004	2010
Česká republika	5,6	0,3	5,3	136,3	33,04	45,03	63,8	73,8	-	-
Slovensko	6,7	0,7	6,0	141,9	31,50	44,70	60,9	73,2	104,9	100,7
Maďarsko	6,1	0,3	5,8	140,3	35,78	50,20	69,2	82,2	92,3	89,8
Polsko	4,6	-0,4	5,0	134,0	28,68	38,43	55,4	62,9	115,2	117,2
Německo	2,5	0,1	2,4	115,3	52,32	60,32	101,1	98,8	63,2	74,6
Rakousko	2,9	0,3	2,6	116,6	53,75	62,67	103,9	102,7	61,5	71,9
Dánsko	3,1	0,1	3,0	119,4	53,38	63,74	103,2	104,4	61,9	70,6
Finsko	3,9	0,8	3,1	120,1	56,78	68,19	109,7	111,7	58,2	66,0
Švédsko	3,5	0,5	3,0	119,4	53,97	64,44	104,3	105,6	61,2	69,9
Portugalsko	2,4	0,4	2,0	112,6	36,05	40,59	69,7	66,5	91,7	110,9
Španělsko	5,5	3,5	2,0	112,6	53,80	60,58	104,0	99,2	61,4	74,3
Řecko	6,2	1,1	5,1	134,8	49,95	67,33	96,5	110,3	66,1	66,9
EU-25	3,6	0,8	2,8	118,0	51,74	61,05	100,0	100,0	63,9	73,8
EU-15	3,5	0,9	2,6	116,6	56,45	65,82	109,1	107,8	58,5	68,4
USA	4,4	0,8	3,6	123,6	72,28	89,34	139,7	146,3	45,7	50,4
Japonsko	3,2	-0,2	3,4	122,2	50,67	61,92	97,9	101,4	65,2	72,7

a) Období 2005–2007 předpověď

b) Průměrná roční tempa vývoje HDP (HDP/prac.) vyjádřeného v PPS v běžných tržních cenách

c) V PPS; aplikace indexu HDP/prac. 2010/2004 na základě indexu 2007/2000

Pramen: European Economy, Autumn 2005, Statistical Annex, EC Brussels, 17. 11. 2005; OECD Employment Outlook 2005, OECD Paris 2005; National accounts indicator (ESA95), Eurostat 2005; Economic Forecasts, Autumn 2005, EC Brussels 2005.

vyrovnání úrovně tohoto ukazatele vůči Slovensku a zhoršení relace, tj. dosažení kolem 90 % jeho úrovně v české ekonomice vůči ekonomice maďarské.

Ve srovnání se starými členskými státy by úroveň tohoto ukazatele v české ekonomice měla dosáhnout kolem 75 % jeho úrovně v Německu a kolem 72 % v Rakousku. Kolem 70 až 71 % by měla dosáhnout relace tohoto ukazatele v české ekonomice vůči Dánsku a Švédsku a kolem 66 % vůči jeho úrovni ve Finsku.

Za předpokladu realizace prognózované dynamiky HDP na pracovníka v Portugalsku a ve Španělsku

by česká ekonomika v úrovni produktivity práce předstihla o 11 procentních bodů její úroveň v Portugalsku a přiblížila by se úrovni kolem 74 % ve Španělsku. Prognózovaný dynamický vývoj HDP (v PPS) v řecké ekonomice (6,2 %) ve srovnání s českou ekonomikou (5,6 %) v období 2001–2007 a jeho interpretace pro období do roku 2010 by se měl promítnout do pomalejšího sbližování (vyrovnávání) úrovně souhrnné produktivity práce mezi řeckou a českou ekonomikou, která by v roce 2010 měla dosáhnout kolem 67 % úrovně tohoto ukazatele v Řecku. Pomalejší sbližování (a vyrovnávání) úrovně souhrnné

produktivity práce vůči řecké ekonomice než vůči ostatním srovnávaným starým členským státům EU-15 bude ovlivňováno její prognózovanou dynamikou v období 2005–2007, která by měla být výrazně rychlejší (2,1 %) než v EU-15 (0,9 %) a také než v EU-25 (1,0 %). Rozdíl v její průměrné roční dynamice vůči České republice (4,1 %) bude výrazně nižší než vůči průměru za EU-25, resp. EU-15. Lze očekávat dynamický vývoj řecké ekonomiky i v období do roku 2010 – viz výsledky prognóz z konce roku 2005 (/15/, /21/). Zmíněný „startovací olympijský bonus“ by měl příznivě působit i v tomto období (zejména v důsledku udržení investiční aktivity a dynamického vývoje vnějších ekonomických vztahů, udržení dynamiky vývozu a efektů z turistického průmyslu).

Také v relaci vůči USA a Japonsku by se prognózovaná dynamika HDP na pracovníka v české ekonomice měla promítat do sblížování relací tohoto ukazatele na úroveň kolem 50 % vůči USA a na 73 % vůči Japonsku v roce 2010.

Věrohodnost uvedené hypotetické úvahy o očekávaném vývoji vyrovnávání souhrnného ukazatele produktivity práce v české ekonomice vůči srovnávaným zemím je v rozhodující míře závislá na vývoji základních faktorů a na systémových podmínkách podporujících její růst.

1.2 Úroveň hodinové produktivity práce

Souhrnná úroveň produktivity práce je ovlivňována vazbami mezi úrovní hodinové produktivity práce a využitím pracovního času. Její výsledná úroveň je součinem obou ukazatelů (tj. HDP na pracovníka = HDP na odpracovanou hodinu × odpracované hodiny na pracovníka).

Vývoj úrovně hodinové produktivity práce v České republice byl charakterizován v období 2000–2004 udržením její rychlé dynamiky (viz údaje v tabulce 3). Ze třinácti srovnávaných zemí pouze Slovensko zaznamenalo její rychlejší dynamiku.

Tento vývoj se promítal do realizace procesu sblížování s její úrovní ve srovnávaných starých člen-

ských státech EU-15. V roce 2003 (podle dostupných údajů) dosahovala její úroveň v české ekonomice kolem 47 % její průměrné úrovně v EU-15, resp. kolem 53 % její průměrné úrovně v EU-19 (tj. EU-15 + ČR, Slovensko, Maďarsko, Polsko).

Podle odhadů OECD (/6/) byla její úroveň v české ekonomice v roce 2003 předstihována o 9,5 % její úrovní ve slovenské ekonomice a o 10,6 % její úrovní v ekonomice maďarské. Podle údajů za rok 2004 (podle statistických údajů OECD a EU) vykazovala jak česká, tak slovenská ekonomika téměř obdobnou její úroveň (mírně vyšší její úroveň vykazovala česká ekonomika). Její úroveň v polské ekonomice byla stále nižší (v roce 2004 o 15 procentních bodů).

Vůči srovnávaným pěti ekonomicky nejrozvinutějším „starým“ členským státům EU se úroveň hodinové produktivity práce v české ekonomice pohybovala v roce 2004 blízko relace dosahované k průměru EU-15, tj. v rozmezí 46–51 %. Mírně příznivější byla relace její úrovně vůči Finsku (kolem 51 %) a Švédsku (kolem 49 %) – viz údaje v tabulce 3.

Příznivěji se vyvíjela v období 2000–2004 relace hodinové produktivity práce v české ekonomice vůči třem jižním členským státům EU. V roce 2004 dosahovala 78 % její úrovně v Portugalsku, 54 % ve Španělsku a 64 % v Řecku.

Odhad OECD z roku 2003 (/6/) charakterizuje pozici české ekonomiky v úrovni tohoto ukazatele vůči řecké ekonomice o šest procentních bodů příznivěji (kolem 70 %). Je to dáno rozdíly ve vstupních statistických informacích.³

Pomalý proces sblížování úrovně hodinové produktivity práce v české ekonomice v období 2000–2004 probíhal i vůči ekonomice USA (z relace kolem 39 % na 42 %) a Japonska (z relace 53 % na 59 %).

Vývoj úrovně hodinové produktivity práce v české ekonomice vykazuje tendenci k jeho akceleraci v období 2001–2004 proti období 1996–2000 a proces výrazného přibližování její úrovně vůči úrovni dosahované ve srovnávaných starých členských státech bude vyžadovat delší časové období.

³ Také odhad OECD pro rok 2003 (/6/) v USD ve standardech parity kupní síly měn (PPP) je pro českou ekonomiku příznivější: HDP na odpracovanou hodinu v ČR = 18,24 USD PPP a v Řecku = 26,7 USD PPP – tj. relace ČR/Řecko = 0,68.

Tabulka č. 3 » Úroveň hrubého domácího produktu na odpracovanou hodinu ve vybraných zemích

Země	HDP na odpracovanou hodinu v PPS ^{a)}			Relace HDP na odpracovanou hodinu			Průměrné roční tempo vývoje HDP na odpracova- nou hodinu v %	
	2000	2003 ^{b)}	2004	Relace ČR vůči uvedeným ze- mím		EU-15 = 1,00		
	2000	2003 ^{b)}	2004	2000	2003 ^{b)}	2004	2003	2001–2004 ^{d)}
EU-15	.	35,11	.	.	0,47	.	1,00	.
EU-19 ^{e)}	.	31,31	.	.	0,53	.	0,89	.
Česká republika	13,06	16,45	16,64	-	-	-	0,47	6,2
Slovensko	12,52	18,01	16,08	1,04	0,91	1,03	0,51	6,5
Maďarsko	.	18,19	.	.	0,90	.	0,52	.
Polsko	11,68	14,93	14,46	1,12	1,10	1,15	0,43	5,5
Německo	32,60	35,87	36,26	0,40	0,46	0,46	1,02	2,7
Rakousko	31,04	35,41	33,16 ^{c)}	0,42	0,46	0,47	1,01	2,1 ^{e)}
Dánsko	33,14	35,09	36,71	0,39	0,47	0,45	1,00	2,6
Finsko	29,14	32,16	32,71	0,45	0,51	0,51	0,92	2,9
Švédsko	30,31	33,82	34,05	0,43	0,49	0,49	0,96	3,0
Portugalsko	19,85	20,87	21,28	0,66	0,79	0,78	0,59	1,8
Španělsko	26,15	29,88	29,91	0,50	0,55	0,54	0,85	3,4
Řecko	20,62	23,65	25,95	0,63	0,70	0,64	0,67	5,9
USA	33,84	39,57	39,63	0,39	0,42	0,42	1,13	4,0
Japonsko	24,56	27,73	28,32	0,53	0,59	0,59	0,79	3,6

a) V běžných tržních cenách; v EUR ve standardech kupní síly měn (PPS) na odpracovanou hodinu

b) Podle odhadů OECD za rok 2003

c) 2003

d) 2001–2003

e) Na základě relací dynamiky HDP ve srovnávaných cenách (1995) a celkového počtu odpracovaných hodin

f) EU-15 plus Česká republika, Slovensko, Maďarsko, Polsko

Pramen: European Economy, Autumn 2005, Statistical Annex, EC Brussels, 17. 11. 2005; OECD Employment Outlook 2005, OECD Paris 2005; International Comparisons of Labour Productivity Levels, OECD Paris, February 2005.

1.3 Vliv využití pracovního času na úroveň produktivity práce

Rozdíly v souhrnné úrovni produktivity práce, resp. v dosaženém stupni ekonomického rozvoje, které jsou měřeny pomocí ukazatele HDP na zaměstnanou osobu, resp. na obyvatele, jsou výsledkem rozdílu ve využití pracovního času a v dosažené úrovni hodinové produktivity práce.

V období 2000–2004 bylo snižování rozdílu v souhrnné produktivitě práce v české ekonomice příznivě ovlivňované nejen dynamickým vývojem hodinové produktivity práce, ale také relativně vysokým využitím pracovního času, tj. udržením vysokého počtu odpracovaných hodin (viz údaje v tabulce 4). Ze srovnávaných zemí obdobnou vysokou dynamiku hodinové produktivity práce v období 2001–2004 vykazuje Slovensko (které předstihuje její

Tabulka č. 4 » Základní vazby mezi souhrnnou produktivitou práce (HDP/pracovníka) a využitím pracovního času a hodinovou produktivitou práce ve vybraných zemích

Země	2000			2004		
	HDP/prac., tis. PPS ^{a)}	Odpracované hodiny na pracovníka	HDP na odpracovanou hodinu, PPS ^{a)}	HDP/prac., tis. PPS ^{a)}	Odpracované hodiny na pracovníka	HDP na odpracovanou hodinu, PPS ^{a)}
Česká republika	27,32	2092	13,06	33,04	1986	16,64
				31,03 ^{b)}	1972 ^{b)}	16,45 ^{b)}
Slovensko	25,25	2017	12,52	31,50	1958	16,08
Maďarsko	.	.	.	33,39 ^{b)}	1894 ^{b)}	18,19 ^{b)}
Polsko	23,22	1988	11,68	28,68	1983	14,46
Německo	47,69	1463	32,60	52,32	1443	36,26
Rakousko	49,10	1582	31,04	51,40 ^{b)}	1550 ^{b)}	35,41 ^{b)}
Dánsko	48,62	1467	33,14	53,38	1454	36,71
Finsko	51,00	1750	29,14	56,78	1736	32,71
Švédsko	49,25	1625	30,31	53,97	1585	34,05
Portugalsko	33,57	1691	19,85	36,05	1694	21,28
Španělsko	47,46	1815	26,15	53,80	1799	29,91
Řecko	39,72	1926	20,62	49,95	1925	25,95
USA	62,87	1858	33,84	72,28	1824	39,63
Japonsko	44,72	1821	24,56	50,67	1789	28,32

a) V běžných tržních cenách; v EUR ve standardech kupní síly měn (PPS)

b) 2003

Pramen: OECD Employment Outlook 2005, OECD Paris 2005; European Economy, Autumn 2004, Statistical Annex, EC Brussels, 2004; European Economy, Autumn 2005, Statistical Annex, EC Brussels, 17. 11. 2005; International Comparisons of Labour Produktivity Trends, OECD Paris, February 2005.

průměrnou roční dynamikou kolem 6,5 % její dynamiku v ekonomické české), Polsko (5,5 %) a Řecko (5,9 %). Není bez zajímavosti, že v tomto období předstihují USA výrazně vyšší její průměrnou roční dynamikou (4,0 %) jak všech pět srovnávaných ekonomicky nejrozvinutějších starých členských států EU (které dosahovaly její průměrné roční dynamiky v rozmezí 2,1–3,0 %), tak Portugalsko (1,8 %), Španělsko (3,4 %) a Japonsko (3,6 %). Přestože Česká republika vykazuje v tomto období (obdobně jako ostatní srovnávané země) výraznější tendenci snižování využití pracovního času (měřeného odpracovanými hodinami na pracovníka), stále si zachovává jeho nejvyšší úroveň (v roce 2004 kolem 1986 hodin) ze srovnávaných zemí (blízko je jeho úroveň ve slovenské (1958) a polské (1983) ekonomice). Srovnatelně

vysokou úroveň využití pracovního času si udržuje ekonomika USA (1824). Ze srovnávaných států EU ji předstihuje vedle České republiky pouze Řecko (1924).

Porovnání rozdílů v úrovni souhrnné produktivity práce (HDP na pracovníka) a v hodinové produktivitě práce v jednotlivých zemích vůči České republice (= 100) ukazuje, že výrazně příznivější relace souhrnné produktivity práce, zvláště ve srovnání se skupinou „starých“ členských států EU, ale i s USA a s Japonskem, jsou ovlivňovány výraznými efekty z vyššího využití pracovního času v české ekonomice (viz údaje v tabulce 5). I když se tento efekt v období 2000–2004 snižuje, stále zůstává velmi významný v relaci vůči Německu, Rakousku a Dánsku.

→

Obdobně relace úrovně souhrnné a hodinové produktivity práce ve srovnávaných zemích vůči USA (= 100), tj. vůči ekonomice dosahující nejvyšší úrovně obou ukazatelů mezi hospodářsky nejvyspělejšími zeměmi, ukazují, že růst hodinové produktivity práce byl v analyzovaném období doprovázen snižováním efektů z využití pracovního času ve všech srovnávaných starých členských státech (s výjimkou Řecka) a v Japonsku.

Vývoj relací využití pracovního času a hodinové produktivity práce a jejich vliv na rozdíly v relacích souhrnné produktivity práce srovnávaných starých členských států EU a Japonska v období 2000–2004 potvrzuje výsledky předchozích analýz zdůrazňují-

cích, že předstih její úrovně v USA před těmito zeměmi je výrazněji ovlivňován vyšší mírou využití pracovního času v USA než rozdíly v hodinové produktivitě práce (/7/).

Česká republika a tři středoevropské nové členské státy EU vykazují zlepšení relací souhrnné produktivity práce efekty z využití pracovního času.

Obdobně výsledky srovnávacích analýz (/1/, /6/, /7/) aplikujících výše uvedené vazby mezi životní úrovní (měřené souhrnným ukazatelem HDP na obyvatele) a úrovní hodinové produktivity práce a efektů z využití zásoby pracovního času potvrzují rozhodující význam obou faktorů pro její růst.

Tabulka č. 5 » Vliv rozdílu ve využití pracovního času a v hodinové produktivitě práce na rozdíly v souhrnné produktivitě práce ve srovnávaných zemích

Země	2000			2004			2000			2004		
	HDP/prac. (ČR = 100) ^{a)}	Efektivní využití pracovního času (v procentních bodech) ^{b)}	HDP na odpracovanou hodinu (ČR = 100) ^{a)}	HDP/prac. (ČR = 100) ^{a)}	Efektivní využití pracovního času (v procentních bodech) ^{b)}	HDP na odpracovanou hodinu (ČR = 100) ^{a)}	HDP/prac. (USA = 100) ^{a)}	Efektivní využití pracovního času (v procentních bodech) ^{b)}	HDP na odpracovanou hodinu (USA = 100) ^{a)}	HDP/prac. (USA = 100) ^{a)}	Efektivní využití pracovního času (v procentních bodech) ^{b)}	HDP na odpracovanou hodinu (USA = 100) ^{a)}
Česká republika	100	0	100	100	0	100	43	4	39	46	4	42
Slovensko	92	-4	96	95	-2	97	40	3	37	44	3	41
Maďarsko	.	.	.	108 ^{d)}	-3 ^{d)}	111 ^{d)}	.	.	.	49 ^{d)}	1 ^{d)}	48 ^{d)}
Polsko	85	-4	89	87	0	87	37	2	35	40	4	36
Německo	175	-75	250	158	-60	218	76	-20	96	72	-19	91
Rakousko	180	-58	238	166 ^{d)}	-49 ^{d)}	215 ^{d)}	78	-14	92	75 ^{d)}	-19 ^{d)}	94 ^{d)}
Dánsko	178	-76	254	162	-59	221	77	-21	98	74	-19	93
Finsko	187	-36	223	172	-25	197	81	-5	86	79	-4	83
Švédsko	180	-52	232	163	-42	205	78	-12	90	75	-11	86
Portugalsko	123	-29	152	109	-19	128	53	-6	59	50	-4	54
Španělsko	174	-26	200	163	-17	180	75	-2	77	74	-1	75
Řecko	145	-15	158	151	-5	156	63	2	61	69	4	65
USA	230	-29	259	219	-19	238	100	0	100	100	0	100
Japonsko	164	-24	188	153	-17	170	71	-2	73	70	-1	71

a) Na základě údajů v PPS

b) Rozdíl v relacích (ČR = 100, resp. USA = 100) HDP/pracovníka – HDP na odpracovanou (ČR = 100) hodinu v procentních bodech

c) 2003

Pramen: European Economy, Autumn 2005, Statistical Annex, EC Brussels, 17. 11. 2005; OECD Employment Outlook 2005, OECD Paris 2005; National accounts indicator (ESA95), Eurostat 2005; Economic Forecasts, Autumn 2005, EC Brussels 2005.

2. Strukturální aspekty produktivity práce

Úroveň a vývoj produktivity práce ve strukturálním průřezu jednotlivých sektorů a skupin odvětví je ovlivňován jak specifickými podmínkami a faktory srovnávaných zemí, tak technicko-ekonomickými podmínkami fungování výrobního procesu produkce (zboží a služeb) jednotlivých odvětví.

2.1 Základní makrostrukturální proporce úrovně produktivity práce

Pro identifikaci rozdílů makrostrukturálních proporcí v dosažené úrovni produktivity práce v české ekonomice v relaci vůči srovnávaným zemím je vhodné jejich rozčlenění na tři základní skupiny odvětví, tj. na skupinu tzv. primárních odvětví (zahrnujících zemědělství, včetně lesnictví, rybolov a těžební odvětví), na skupinu tzv. sekundárních odvětví (zahrnujících zpracovatelský průmysl, výrobu elektřiny, plynu a vody a stavebnictví) a skupinu tzv. terciárních odvětví (zahrnujících tržní a netržní, resp. veřejné služby). Toto rozčlenění je dáno úlohou uvedených skupin odvětví v tvorbě zboží a služeb a mění se jejich vzájemnou provázaností a jejich vlivem na souhrnnou produktivitu práce (za celou ekonomiku).

S růstem dosaženého stupně ekonomického rozvoje (měřeného HDP/obyvatele) se mění makrostrukturální proporce tvorby a užití finální produkce od skupin odvětví primárního sektoru k odvětvím sekundárního sektoru a zejména k odvětvím terciárního sektoru. Mění se také vazby mezi zpracovatelským průmyslem a tržními službami, zejména ve prospěch služeb využívajících informační a komunikační technologie (ICT). Vývoj výše uvedených vazeb se promítá do struktury vývoje úrovně produktivity práce. Tyto změny struktury jsou významným faktorem ovlivňujícím její vývoj.

Ve srovnání s průměrnou úrovní produktivity práce za EU-25 v **primárním sektoru** je nejpříznivější pozice české ekonomiky (= 1,00) ve skupině odvětví **zemědělství**, včetně lesnictví. Průměr EU-25 vykazuje v roce 2003 o 14 % nižší její úroveň než české zemědělství (viz údaje v tabulce 6). Ze tří srovnávaných nových členských států EU vykazuje vyšší úroveň

produktivity práce v tomto odvětví (podle používaných vstupních statistických informací) pouze Slovensko (o 20 % vyšší úroveň než vykazuje české zemědělství). Výrazně nepříznivá je relace úrovně produktivity práce v polském zemědělství (na 11 % její úrovně v českém zemědělství). Také maďarské zemědělství vykazuje o 16 % nižší její úroveň než české zemědělství.

Příznivá je také relace úrovně produktivity práce v českém zemědělství vůči její úrovni v tomto odvětví v Německu a zejména v Rakousku. Podle údajů o hrubé přidané hodnotě na pracovníka dosahuje rakouské zemědělství pouze 33 % její úrovně v českém zemědělství.

Pouze tři skandinávské země vykazují výrazně vyšší úroveň produktivity práce v tomto odvětví než české zemědělství (o 37–54 % vyšší úroveň).

Ze tří srovnávaných jižních členských států EU pouze Španělsko dosahuje vyšší úroveň produktivity práce v zemědělství (o 24 %) než Česká republika.

Relativně příznivá úroveň produktivity práce v českém zemědělství je výsledkem realizace transformačního procesu v tomto odvětví k tržnímu systému. Je ale ovlivňována i specifickými podmínkami jeho fungování (vyšší výměra obhospodařované půdy na producenta, stále nižší cena vstupů, nižší cena půdy a výrazně nižší cena práce).

Úroveň produktivity práce v **těžebních odvětvích** a její relace jsou ovlivňovány ještě významněji rozdíly ve struktuře odvětví (rozdíly v podílech tuhých, tekutých a plyných paliv a v podílech ostatní neenergetické těžby).

Násobně vyšší (3,2krát) úroveň produktivity práce v těžebním průmyslu EU-25 jako celku než v České republice je v rozhodující míře ovlivněna násobně vyšší její úrovní (4,18krát) v těžbě energetických materiálů.

Vyšší úroveň produktivity práce v českém těžebním průmyslu je dosahována pouze v relaci vůči Slovensku, Maďarsku a Portugalsku. Na obdobné úrovni je v polském těžebním průmyslu (podle údajů za rok 2002).

Ostatní srovnávané staré členské státy EU (s výjimkou zmíněného Portugalska) vykazují výrazně vyšší úroveň produktivity práce v těžebních odvět-

Tabulka č. 6 » Hrubá přidaná hodnota na pracovníka v základních skupinách odvětví ve vybraných členských státech EU-25, 2003 (tis. PPS, v základních cenách)^{a)}

Země	Celkem	Primární sektor				Sekundární sektor				Terciární sektor		
		Celkem	Zemědělství	Rybolov	Těžební průmysl	Celkem	Zpracovatelský průmysl	Výroba elektřiny, plynu, vody	Stavebnictví	Celkem	Tržní služby	Netržní služby
EU-25	47,53	24,75	18,45	35,76	109,25	49,33	49,8	133,26	40,48	48,71	55,12	38,53
Česká republika	29,89	24,34	21,48	18,63	34,11	29,23	27,59	88,56	24,89	30,82	34,59	24,06
Slovensko	28,50	26,24	25,87	.	29,43	26,49	23,79	71,17	22,87	29,78	36,28	20,52
Maďarsko	30,02	18,07	17,96	11,45	20,82	27,69	28,26	51,19	20,56	32,45	37,10	26,62
Polsko ^{b)}	22,37	4,01	2,42	13,24	35,82	27,38	23,66	53,95	31,35	31,69	37,59	23,58
Německo	48,08	25,33	22,05 ^{b)}	41,18 ^{b)}	49,72	50,82	52,75	125,13	33,83	47,99	55,13	37,14
Rakousko	47,53	8,71	7,16	.	111,90	63,10	61,16	138,82	57,73	50,03	57,23	38,33
Dánsko	47,22	63,61	29,52	15,34	842,22	48,63	46,97	193,33	39,64	46,16	55,79	35,61
Finsko	49,14	33,01	32,00	30,65	54,14	56,99	59,12	163,15	39,82	47,36	61,55	32,37
Švédsko ^{b)}	46,20	36,23	35,34	29,94	60,58	53,64	55,70	175,10	37,13	43,86	57,74	30,81
Portugalsko ^{b)}	30,05	12,20	10,98	31,66	31,48	28,47	27,24	132,55	24,39	33,73	33,83	33,61
Španělsko	48,52	28,94	26,69	28,10	84,81	47,24	45,67	237,78	42,45	50,85	56,40	40,82
Řecko	44,96	20,89	18,44	43,93	99,84	42,13	36,09	75,72	46,53 ^{b)}	52,28	58,11	41,80

a) Klasifikace NACE REV 1.1; na základě přepočtů z EUR pomocí standardů kupní síly měn (PPS)

b) 2002

Pramen: National accounts indicator (ESA95), Eurostat 2005; The EU Economy: 2004 Review, 26 October 2004, CEC Brussels, COM (2004) 723.

vích než Česká republika. Rozhodující vliv má zmíněná rozdílná struktura těžených energetických zdrojů (vysoký podíl tekutých a zejména plyných paliv) v řadě srovnávaných zemí.

Ze tří skupin odvětví tvořících **sekundární sektor** české ekonomiky, je relace úrovně produktivity práce vůči její průměrné úrovni v EU-25 nejméně příznivá v českém **zpracovatelském průmyslu**: dosahuje pouze kolem 56 % její průměrné úrovně v tomto integračním seskupení, resp. její úroveň v EU-25 je o 80 % vyšší, než dosahuje tato skupina odvětví v české ekonomice (viz údaje v tabulce 6).

Ze srovnávaných zemí vykazují její nižší úroveň v této skupině odvětví než Česká republika pouze Slovensko a Polsko. Obdobnou úroveň jako v českém zpracovatelském průmyslu (= 1,00) vykazuje Maďarsko (1,02) a Portugalsko (1,05).

Výrazně vyšší úroveň produktivity práce dosahuje v tomto odvětví všech pět srovnávaných ekonomik nejrozvinutějších členských států EU. Zvláště výrazné rozdíly v neprospěch české ekonomiky (= 1,00) vykazuje Rakousko (2,22), Finsko (2,14) a Švédsko (2,02). Výrazné rozdíly v úrovni produktivity práce stále vykazují také Německo (1,91) a Dán-

sko (1,70). Nižší rozdíly v úrovni produktivity práce vůči České republice (= 1,00) vykazuje v roce 2003 v tomto odvětví Španělsko (1,66) a Řecko (1,31).

Přetrvávající rozdíly v úrovni produktivity práce v českém **odvětví výroby elektřiny, plynu a vody** (= 1,00) jsou vůči průměru EU-25 (1,50) nižší než její relace za zpracovatelský průmysl. Ze srovnávaných zemí vykazují výrazně nižší její úroveň v tomto odvětví než Česká republika zvláště Maďarsko (0,58), Polsko (0,67), ale i Slovensko (0,80) a Řecko (0,86). Z ostatních srovnávaných zemí vykazuje výrazně vyšší úroveň produktivity práce než toto české odvětví (= 1,00) zejména Dánsko (2,18) a Španělsko (2,68).

Podle použitých vstupních statistických informací dosahuje české **stavebnictví** v roce 2003 kolem 61 % průměrné úrovně produktivity práce tohoto odvětví v EU-25. Její úroveň je přestihována podle údajů za rok 2002 o 35 % v polském stavebnictví. Nižší její úroveň než Česká republika (= 1,00) vykazuje stavebnictví na Slovensku (0,92) a v Maďarsku (0,83). Obdobnou úroveň vykazuje produktivita práce v tomto odvětví v Portugalsku. Ostatní srovnávané země úroveň produktivity práce v českém stavebnictví (= 1,00) výrazně předstihují. Zvláště výrazný je předstih její úrovně v Rakousku (2,32) a v Řecku (2,01). Předstih její úrovně v Německu (1,36) je obdobný jako v polském stavebnictví (1,30).

Terciární sektor, resp. sektor tržních a netržních služeb, vykazuje v České republice obdobnou relaci dosažené úrovně produktivity práce vůči průměru EU-25 jako její úroveň za celou českou ekonomiku, tj. dosahuje kolem 63 % úrovně EU-25, resp. její úroveň v EU-25 je v tomto sektoru o 58 % vyšší než v České republice (viz údaje v tabulce 6).

Ve třech nových členských státech EU dosahuje její úroveň obdobné výše jako v České republice. Mírně vyšší je v tržních službách v Maďarsku a Polsku a také v netržních službách v Maďarsku. Z ostatních srovnávaných starých členských států EU má nejbližší k její úrovni v tomto sektoru v české ekonomice (= 1,00) Portugalsko (1,10), v důsledku nižší její úrovně v portugalských tržních službách.

Ostatní srovnávané země převyšují úroveň produktivity práce v českém sektoru služeb v rozmezí

43–70 %. Menší rozdíl v její úrovni vykazují tři skandinávské země (v rozmezí 43–54 %) v důsledku menších rozdílů v její úrovni v netržních službách (její úroveň je vyšší o 35–48 %).

Relace úrovně produktivity práce v českém sektoru služeb (= 1,00) vůči pěti srovnávaným ekonomicky nejvyspělejším členským státům EU (v rozmezí 1,43–1,62) jsou příznivě ovlivňovány menšími rozdíly v její úrovni v netržních službách (relace se pohybují v rozmezí 1,35–1,59) než ve službách tržních (relace se pohybují v rozmezí 1,59–1,78).

Srovnatelně vysoká úroveň produktivity práce v sektoru služeb (jak v tržních, tak netržních službách) ve Španělsku a Řecku se promítá do relace vůči její úrovni v českém sektoru služeb, který vykazuje nižší produktivitu práce než obě sledované země. Podle použitých vstupních statistických informací obě země vykazují relativně vysokou úroveň produktivity práce v tomto sektoru i ve srovnání s její úrovni v pěti sledovaných starých členských státech EU (viz údaje v tabulce 6).

Ze srovnání základních makrostrukturálních proporcí úrovně produktivity práce je zřejmé, že stále přetrvávají značné rozdíly v její úrovni v neprospěch české ekonomiky, zvláště ve srovnání se „starými“ členskými státy EU. Její makrostrukturální proporce mají nejbližší k jejím relacím ve třech nových členských státech a v Portugalsku. Nejvýraznější rozdíly v úrovni produktivity práce na všech třech sektorových úrovních v neprospěch české ekonomiky jsou charakteristické zejména vůči Rakousku a třem skandinávským zemím. Výrazný předstih úrovně produktivity práce vykazují ale v odvětvích sekundárního a terciárního sektoru také Španělsko a Řecko.

2.2 Zpracovatelský průmysl

Úroveň produktivity práce ve zpracovatelském průmyslu a v jednotlivých jeho odvětvích významným způsobem přispívá k její úrovni za celou ekonomiku. Je rozhodujícím faktorem konkurenceschopnosti produkce zpracovatelského průmyslu na domácím a zahraničních trzích.

Podle použitých údajů o úrovni produktivity práce ve čtrnácti odvětvích českého zpracovatelského



→ průmyslu (= 1,00) je předstihována její průměrnou úrovní za EU-25 v roce 2003 v rozmezí 19 až 121 %, tj. 1,19 až 2,21krát (viz údaje v tabulce 7).⁴

Nejmenší rozdíly v úrovni hrubé přidané hodnoty na pracovníka (v PPS) vůči EU-25 vykazují česká odvětví zpracování nekovových minerálů (tj. výroba skla, porcelánu, keramiky a stavebních hmot – průměr EU-25 je o 19 % vyšší) následovaná výrobou dopravních prostředků a zařízení (průměr EU-25 je 48 % vyšší). Nejvyšší rozdíly v její úrovni v neprospěch českých odvětví vůči EU-25 vykazují odvětví výroby usní a výrobků (její úroveň v EU-25 je o 193 % vyšší, resp. v českém odvětví dosahuje pouze 34 %

úrovně v jeho českých odvětvích. Její vyšší úroveň vykazuje slovenský průmysl výroby vlákniny, papíru a papírenských výrobků vč. polygrafického průmyslu (je o 15 % vyšší), výroba pryžových a plastových výrobků (je o 26 % vyšší). Pouze dvě odvětví slovenského zpracovatelského průmyslu vykazují výrazně nižší úroveň produktivity práce než tato odvětví českého zpracovatelského průmyslu: textilní průmysl (tj. výroba textilií a textilních výrobků a oděvů, je o 21 % nižší) a výroba a opravy strojů a zařízení (je o 23 % nižší).

Přestože podle údajů za rok 2002 dosahovala celková úroveň produktivity práce v maďarském zpra-

Úroveň produktivity práce ve zpracovatelském průmyslu a v jednotlivých jeho odvětvích významným způsobem přispívá k její úrovni za celou ekonomiku. Je rozhodujícím faktorem konkurenceschopnosti produkce zpracovatelského průmyslu na domácím a zahraničních trzích.

její úrovně v EU-25) a výroba elektrických a optických přístrojů a zařízení (v EU-25 je o 121 % vyšší, resp. v českém odvětví dosahuje pouze 45 % její úrovně v tomto odvětví v EU-25). Výrazné rozdíly v úrovni produktivity práce vůči průměru EU-25 vykazují také česká odvětví výroby textilií, textilních a oděvních výrobků, výroba pryžových a plastových výrobků a výroba a opravy strojů a zařízení.

Ostatní odvětví zpracovatelského průmyslu EU-25 jako celku, vykazují v roce 2003 úroveň produktivity práce v rozmezí o 60–73 % vyšší než odvětví českého zpracovatelského průmyslu.

Vůči dvěma novým členským státům EU-25, Slovensku a Maďarsku, jsou rozdíly v úrovni produktivity práce v jednotlivých odvětvích zpracovatelského průmyslu vůči její úrovni v České republice (= 1,00) výrazně nižší. Její úroveň ve slovenském zpracovatelském průmyslu (podle údajů za rok 2001) je blízko

zpracovatelském průmyslu obdobné úrovně jako v tomto českém komplexu odvětví, existoval značný rozptyl její úrovně mezi čtrnácti odvětvími vůči České republice (= 1,00). Výrazně nižší její úroveň vykazovala maďarská odvětví zpracování textilních surovin a výroba oděvního průmyslu (o 32 % nižší), odvětví výroby usní a výrobků z usní (o 25 % nižší), zpracování dřeva, kromě nábytku (o 33 % nižší) a odvětví zpracovatelského průmyslu jinde neuvedená, vč. výroby nábytku (o 38 % nižší).

Všech pět srovnávaných starých členských států EU-25 vykazuje značné rozdíly v úrovni produktivity práce ve většině ze čtrnácti odvětví zpracovatelského průmyslu v neprospěch těchto odvětví v českém zpracovatelském průmyslu. Tyto rozdíly jsou výrazné nejen ve srovnání s její úrovní v německém zpracovatelském průmyslu, ale zejména s její úrovní ve

⁴ V tabulce 7 je vedle výchozích údajů Eurostatu pro srovnání úrovně produktivity práce za rok 2003 použito také údajů ze statistiky MPO ČR (I/8) pro variantní výpočet úrovně produktivity práce za roky 2003 a 2004. Pro hodnocení pozice odvětví českého zpracovatelského průmyslu z hlediska úrovně produktivity práce je ale použito údajů z databázi Eurostatu za rok 2003. V popisu výsledků srovnávací analýzy úrovně produktivity práce ve zpracovatelském průmyslu jsou použity variantně zkrácené názvy odvětví.

čtyřech srovnávaných malých starých členských státech.

Značný předstih úrovně produktivity práce vůči její úrovni v obdobných odvětvích v českém zpracovatelském průmyslu vykazuje všech pět zemí v roce 2003 v odvětvích zpracování textilních a kožedělných surovin, dřevozpracující průmysl a výroba a opravy strojů a zařízení a výroba elektrických a optických přístrojů a zařízení.

Menší rozdíly úrovně produktivity práce (do 50 % nad její úrovni v odvětvích českého zpracovatelského průmyslu) vykazují odvětví potravinářského průmyslu v Německu (o 39 % vyšší) a v Rakousku (o 46 % vyšší), papírenská výroba vč. polygrafie v Německu (o 50 % vyšší) a v Dánsku (o 17 % vyšší), koksárenská výroba v Dánsku (o 52 % nižší) a ve Finsku (o 12 % vyšší), chemický průmysl ve Finsku (o 48 % vyšší), zpracování nekovových minerálů v Německu (o 44 % vyšší), v Dánsku (o 27 % vyšší) a ve Finsku (o 39 % vyšší), výroba kovů v Dánsku (o 45 % vyšší) a zejména výroba dopravních prostředků a zařízení v Německu (o 48 % vyšší), v Dánsku (o 51 % nižší), ve Finsku (o 11 % vyšší) a ve Španělsku (o 35 % vyšší).

Podle údajů za období 2002–2003 se úroveň produktivity práce v českém zpracovatelském průmyslu nejvíce přiblížila ze tří jižních starých členských států EU její úrovni v Portugalsku. V roce 2002 byla její úroveň v celém portugalském zpracovatelském průmyslu pouze o 5 % vyšší než v tomto komplexu odvětví v České republice (viz údaje v tabulce 7). Výrazně vyšší její úroveň vykazovala portugalská odvětví zpracování kožedělných surovin (o 82 % vyšší), dřevozpracující a papírenský průmysl (o 31 % a 43 % vyšší) a výroba elektrických a optických přístrojů (o 23 % vyšší).

Ve španělském zpracovatelském průmyslu se pohybují rozdíly v úrovni produktivity práce v neprospekch českých odvětví v rozmezí 20–280 %. Zvláště výrazně vyšší je její úroveň ve španělském průmyslu zpracování kožedělných surovin a výroby obuvi (o 123 % vyšší), ve výrobě koksárenské (o 281 % vyšší) a ve výrobě elektrických a optických přístrojů (o 123 % vyšší). Nejnižší rozdíly vykazuje výroba dopravních prostředků (pouze o 20 % vyšší), dřevozpracující průmysl (o 37 % vyšší) a ostatní odvětví

zpracovatelského průmyslu vč. výroby nábytku (o 39 % vyšší).

Odvětví řeckého zpracovatelského průmyslu vykazují sice nižší rozdíly v úrovni produktivity práce vůči celému českému zpracovatelskému průmyslu (je pouze o 31 % vyšší), ale s extrémně vysokými rozdíly v některých odvětvích. Obdobně jako většina srovnávaných starých členských států EU-25 vykazuje srovnatelně vyšší její úroveň v odvětvích zpracování kožedělných surovin a ve výrobě obuvi (o 232 % vyšší) a ve výrobě elektrických a optických přístrojů (o 117 % vyšší).

Z uvedených údajů (v tabulce 7) je zřejmé, že nejsložitějším problémem bude překonání rozdílů v úrovni produktivity práce v odvětvích textilního a kožedělného průmyslu a ve výrobě elektrických strojů a zařízení a v odvětví výroby neelektrických strojů. V těchto odvětvích je rozdíl v úrovni produktivity práce v českém zpracovatelském vůči srovnávaným ekonomicky nejrozvinutějším členským státům EU-25 velmi vysoký.

Rozhodujícím faktorem (předpokladem) vytvářejícím podmínky pro překonání rozdílů v úrovni produktivity práce v českém zpracovatelském průmyslu jak vůči průměrné její úrovni v EU-25, tak vůči jednotlivým členským státům (které vytvářejí rozhodující vnější konkurenční prostředí pro tento komplex) v reálném časovém období je transfer technologického a organizačního know-how ze zahraničí a napojení na globalizované výzkumné a odbytové sítě.

Věrohodnost tohoto předpokladu je zřejmá ze srovnání úrovně produktivity práce v organizacích v odvětvích českého zpracovatelského průmyslu se 100 a více zaměstnanci v rozčlenění na soukromé podniky národní (SPN) a na soukromé podniky pod zahraniční kontrolou (SPZK). Tyto organizace (SPN + SPZK) se v roce 2004 podílely na účetní přidané hodnotě českého zpracovatelského průmyslu kolem 70 % (SPZK 45,4 %) a na celkové zaměstnanosti v tomto odvětví kolem 58 % (SPZK kolem 27 %).

Srovnání relací úrovně produktivity práce mezi SPZK a SPN za rok 2004 ukazuje na její výrazný předstih v soukromých podnicích pod zahraniční kontrolou (viz údaje v tabulce 8). V průměru za celý zaprac-

➔

Tabulka č. 7 » Hrubá přidaná hodnota na pracovníka v odvětvích zpracovatelského průmyslu ve vybraných členských státech EU-25, 2003 (tis. PPS, v základních cenách)

Země		Odvětví ^{a)}														
		Zpracovatelský průmysl celkem	Potravinářský průmysl	Textilní průmysl	Výroba usní a výrobků z usní	Zpracování dřeva, výroba dřevařských výrobků kromě nábytku	Papírenský a polygrafický průmysl	Koksárny a rafinérie	Chemický průmysl	Plastikářský a gumářský průmysl	Zpracov. nekov. minerálů	Hutnictví	Výroba neelek. strojů	Výroba el. strojů	Dopravní stroje a zařízení	Ostatní zprac. průmysl
EU-25		49,18	47,31	29,10	26,80	31,02	58,69	186,67	89,31	47,06	44,59	44,63	47,47	52,25	59,40	32,07
Česká republika		27,59	28,52	15,82	9,14	18,99	36,03	107,76	51,61	25,05	37,60	27,87	25,09	23,68	40,18	19,30
Česká republika 2003 ^{a)}		26,64	29,77	14,71	11,34	15,34	30,64	79,97	45,33	33,26	35,58	24,70	23,09	24,14	41,80	18,06
Česká republika 2004 ^{a)}		28,36	29,21	15,41	12,14	16,40	30,64	108,80	54,56	31,25	36,53	28,78	26,02	24,48	42,08	20,13
Slovensko ^{b)}		24,11	24,79	10,46	11,96	16,26	40,06	132,92	44,36	28,19	26,96	28,15	17,90	19,01	37,52	15,78
Maďarsko ^{d)}		26,05	25,42	10,26	7,57	11,79	32,88	219,59	52,64	24,91	34,11	19,46	28,00	27,05	43,36	12,97
Německo ^{d)}		51,38	38,54	34,97	31,20	39,98	54,92	189,15	80,85	49,50	46,41	46,78	53,60	49,90	60,05	37,76
Rakousko		61,16	41,54	47,59	49,02	50,36	85,45	280,90	82,99	57,69	63,23	65,60	60,44	64,94	77,62	45,89
Dánsko		46,97	47,65	33,15	48,92	41,21	42,30	51,80	90,75	52,12	47,69	40,31	45,25	47,50	19,51	41,41
Finsko		59,12	46,71	26,78	24,09	38,91	70,30	120,48	76,24	52,85	52,27	48,40	47,09	105,18	44,44	30,80
Švédsko ^{d)}		55,70	56,15	39,15	42,93	50,61	72,65	83,88	128,54	51,20	55,34	49,87	56,38	38,42	54,60	22,09
Portugalsko ^{d)}		27,24	31,81	17,62	18,51	22,98	52,30	38,74	45,90	27,58	37,13	23,31	27,55	26,63	45,72	20,68
Španělsko		45,67	45,07	26,48	20,40	26,03	56,06	410,34	83,80	47,03	51,77	43,69	45,35	52,69	48,33	26,78
Řecko		36,09	36,85	22,68	30,33	18,50	47,95	179,47	64,01	37,30	57,06	31,13	20,75	51,49	50,15	25,08

a) Klasifikace NACE REV 1.1; na základě přepočtů z EUR pomocí standardů kupní síly měn (PPS)

b) 2001

c) 2002

d) Účetní přidaná hodnota (v běžných cenách) na pracovníka, přepočet pomocí průměrných kurzů z Kč na EUR a z EUR na PPS

Pramen: The EU Economy: 2004 Review, 26 October 2004, CEC Brussels, COM (2004) 723; The EU Economy: 2005 Review, CEC Brussels, 11, 2005; Panorama českého průmyslu 2004, MPO Praha 2005.

vatelský průmysl je v SPZK o 95 % vyšší než v SPN. Nejvýraznější rozdíly v úrovni produktivity práce v neprospěch SPN vykazuje potravinářský průmysl, papírenský a polygrafický průmysl, chemický, plasti-

kářský a gumářský průmysl, zpracování nekovových minerálů (tj. výroba stavebních hmot, keramiky a skla) a výroba dopravních strojů a zařízení.

Tabulka č. 8 » Relace produktivity práce v odvětvích zpracovatelského průmyslu podle vlastnictví v organizacích se 100 a více zaměstnanci v roce 2004 v České republice

Odvětví	Relace úrovně produktivity práce ^a SPZK (SPN = 1,00)	Podíl na úrovni produktivity práce odvětví SPZK v % ^{b)}	Podíl na úrovni produktivity práce zpracovatelského průmyslu v % ^{c)}		Účetní přidaná hodnota na zaměstnance v tis. PPS ^{d)}		Relace úrovně produktivity práce vůči EU-25 ^{e)}		Podíl na účetní přidané hodnotě ve zprac. průmyslu, v b. c. (v %)		Podíl na celkovém stavu PZI ve zprac. průmyslu k 31. 12. 2003, v %
			SPN	SPZK	SPN	SPZK	SPN = 1,00	SPZK = 1,00	SPN	SPZK	
Potravinářský průmysl	3,76	59,8	13,2	10,4	21,11	79,44	2,14	0,60	30,6	45,5	11,1
Textilní průmysl	1,32	34,3	6,8	1,9	16,49	21,73	1,76	1,34	42,8	2,2	2,3
Kožedělný průmysl	0,98	38,6	0,4	0,1	11,53	11,31	2,32	2,37	28,2	17,7	0,1
Dřevozpracující průmysl	1,99	56,9	1,9	1,3	21,86	43,49	1,42	0,71	13,9	1,8	1,4
Papírenský a polygrafický průmysl	2,28	71,0	3,4	4,4	24,70	56,38	2,38	1,04	16,5	40,4	5,9
Chemický průmysl	2,15	63,9	5,5	5,1	33,76	72,57	2,65	1,23	22,9	40,6	5,8
Plastikářský a gumárenský průmysl	2,10	71,0	5,4	7,0	23,75	49,79	1,98	0,95	21,6	52,9	6,0
Zpracování nekovových minerálů	2,71	63,8	9,2	8,6	26,48	71,68	1,68	0,62	29,7	52,4	12,0
Hutnictví	1,86	56,0	19,9	13,5	27,47	51,16	1,62	0,87	27,2	34,6	11,1
Výroba neelektrických strojů	1,13	42,0	15,0	5,8	24,83	27,95	1,91	1,70	35,6	25,7	5,3
Výroba elektrických strojů	1,49	78,4	8,1	15,8	21,82	32,52	2,39	1,61	15,9	57,7	13,8
Dopravní stroje a zařízení	2,39	87,8	6,2	23,6	22,69	52,72	2,62	1,13	11,9	85,2	22,7
Ostatní odvětví zprac. průmyslu	2,14	45,7	5,2	2,3	19,68	42,12	1,63	0,76	29,7	25,0	0,8
Zpracovatelský průmysl celkem	1,95	64,5	100,0	100,0	24,05	46,94	2,04	1,05	24,9	45,4	100,0

a) Na základě účetní přidané hodnoty na zaměstnance (v b. c.); SPZK = soukromé podniky pod zahraniční kontrolu, SPN = soukromé podniky národní

b) Produktivita práce SPZK a SPN vážená podílem těchto organizací na zaměstnanosti odvětví (v organizacích se 100 a více zaměstnanci)

c) Produktivita práce SPZK a SPN vážená podílem odvětví těchto organizací na zaměstnanosti ve zpracovatelském průmyslu (= SPN + SPZK, tj. v organizacích se 100 a více zaměstnanci)

d) Přepočet pomocí průměrných údajů za rok 2004: 1 EUR = 31,90 Kč; koeficient PPS = 1,857

e) Průměr EU-25 v PPS za rok 2003 (všechny podnikatelské subjekty za celý zpracovatelský průmysl)

Pramen: Analýza vývoje ekonomiky ČR a odvětví v působnosti MPO za rok 2004, MPO Praha 2005; The EU Economy: 2005 Review, CEC, Brussels, November 2005; údaje v tabulce č. 7.

Soukromé podniky pod zahraniční kontrolou se také rozhodujícím způsobem podílejí na úrovni produktivity práce v odvětvích organizací se 100 a více zaměstnanci. V průměru za celý zpracovatelský průmysl (SPN + SPZK) dosahuje podíl SPZK kolem 64,5 %. Výrazně vysoký je jejich podíl na úrovni produktivity práce odvětví papírenského a polygrafického průmyslu (71 %), plastikářského a gumárenského průmyslu (71 %), ve výrobě elektrických strojů a přístrojů (78 %) a ve výrobě dopravních strojů a zařízení (88 %). Výrazně nižší je jejich podíl v odvětvích textilního a kožedělného průmyslu (v rozmezí 34–37 %).

Pět odvětví, která vykazují rozhodující podíl na úrovni produktivity práce zpracovatelského průmyslu v SPZK (71,9 %), tj. potravinářský průmysl, zpracování nekovových minerálů, hutnictví, výroba elektrických strojů a výroba dopravních strojů a zařízení, vykazují nejen příznivější relace vůči její úrovni v SPN, ale zejména velmi příznivé relace vůči její průměrné úrovni v EU-25 v roce 2003. V průměru za celý komplex zpracovatelského průmyslu EU-25 dosahovala produktivita práce v SPZK obdobné úrovně. Přestože se dopouštíme určitého zjednodušení (údaje za EU-25 zahrnují veškeré organizace), signalizuje toto srovnání význam transferu technologického a organizačního know-how pro překonání existující „mezery“ v úrovni produktivity práce v českém zpracovatelském průmyslu. Tento závěr je potvrzen také srovnáním úrovně produktivity práce v soukromých podnicích národních vůči průměru EU-25, které je ve všech srovnávaných odvětvích zpracovatelského průmyslu velmi nepříznivé (zvláště u pěti zmíněných odvětví, které se rozhodujícím způsobem podílejí na úrovni produktivity práce: v SPZK kolem 72 % a v SPN kolem 57 %).

Příznivě ukazatele produktivity práce v uvedených pěti odvětvích zpracovatelského průmyslu SPZK korespondují s jejich podílem na celkovém stavu přímých zahraničních investic (PZI) v českém zpracovatelském průmyslu (k 31. 12. 2003 činil 70,7 %, viz údaje v tabulce 8).

Předpokládá se pokračování tendence růstu PZI do odvětví českého zpracovatelského průmyslu. Za tohoto předpokladu by mohl další nárůst podílu SPZK na celkové jeho produkci (z 45,4 % na účetní

přidané hodnotě v roce 2004) a na produkci jednotlivých jeho odvětví, spolu s vytvářením klastrů se SPN a s ostatními organizacemi (které se podílí na účetní přidané hodnotě zpracovatelského průmyslu v roce 2004 kolem 30 %), vytvářet rozhodující podmínky pro zrychlení růstu úrovně produktivity práce a pro výrazné snížení rozdílů v její úrovni vůči ekonomiky nejrozvinutějším členským státům EU-25 v reálném čase (v období nejbližších deseti let).

3. Základní faktory úrovně produktivity práce

Podle výsledků srovnávacích analýz (/1/, /7/, /9/) mezi nejdůležitější faktory ovlivňující rozdíly v úrovni produktivity práce v české ekonomice ve srovnání s její průměrnou úrovní v EU-25 a ve vybraných členských státech je možné zařadit rozdíly ve struktuře produkce a zaměstnanosti, v kvantitativních a kvalitativních parametrech potenciálu pracovních sil a investičního procesu a v systémových podmínkách podporujících růst její úrovně.

Základní **strukturální disproporce české ekonomiky**, které nepříznivě ovlivňují vývoj úrovně produktivity práce, je relativně vysoký podíl zpracovatelského průmyslu a nižší podíl sektoru služeb, zvláště skupiny tržních služeb ve struktuře produkce a zaměstnanosti. Všechny srovnávané ekonomicky nejvyspělejší členské státy EU-25 s vysokou úrovní produktivity práce vykazují výrazně příznivější relace podílů služeb, zvláště tržních služeb a podílů zpracovatelského průmyslu ve struktuře produkce a zaměstnanosti celé ekonomiky než Česká republika. Růst úrovně produktivity práce v ostatních odvětvích je v rostoucí míře závislý na „spotřebě“ produkce služeb.

Méně příznivým rysem struktury produkce a zaměstnanosti českého zpracovatelského průmyslu ovlivňujícím jeho celkovou úroveň produktivity práce je srovnatelně vysoký podíl odvětví s výrazně nižší její úrovní, tj. odvětví zpracování textilních a kožedělných surovin a dřevozpracujícího průmyslu.

Vysoký podíl odvětví strojírenského průmyslu (odvětví výroby neelektrických a elektrických strojů, dopravních strojů a zařízení) ve struktuře produkce a zaměstnanosti zpracovatelského průmyslu příznivě

vě ovlivňuje vývoj celkové úrovně jeho produktivity práce. Jeho vnitřní struktura s nižším podílem výroby elektrických strojů nevytváří ale příznivé podmínky pro růst produktivity práce. Vysoký podíl výroby dopravních strojů a zařízení vytváří naopak příznivé podmínky pro udržení a růst úrovně produktivity práce nejen v českém zpracovatelském průmyslu. Také nárůst podílů odvětví vysokých technologií a ICT sice vytváří příznivé podmínky pro růst úrovně produktivity práce, ale tyto skupiny odvětví zdaleka

také jeho účast v systému celoživotního vzdělání. Růst obou těchto parametrů je zvláště významný pro rychlé změny kvalifikačních struktur. Také napojení pracovních sil na systém permanentního vzdělávání pomocí informačních a komunikačních technologií je velmi nízký. Obdobně je velmi nízká intenzita pracovníků výzkumu a vývoje v českých podnikatelských subjektech. Příznivým kvalitativním rysem struktury potenciálu pracovních sil je růst podílu pracovníků v odvětvích středních a vysokých technolo-

Makrostrukturální proporce hmotných investic v ČR se výrazně neodlišují od těchto proporcí ve srovnávaných členských státech EU-25. Rozhodující podíl má zpracovatelský průmysl a sektor služeb. Základní rozdíl je ale ve vyšším podílu zpracovatelského průmyslu ve struktuře hmotných investic do české ekonomiky.

nedosahují ve struktuře produkce a zaměstnanosti v českém zpracovatelském průmyslu úrovně podílů pěti srovnávaných ekonomicky nejrozvinutějších členských států EU-25.

Základním strukturálním problémem českého sektoru služeb, který ovlivňuje vývoj úrovně produktivity práce v tomto sektoru, je výrazně vyšší náročnost sektoru tržních služeb na potřebu pracovních sil. Příznivým rysem struktury produkce a zaměstnanosti českého sektoru služeb pro růst úrovně produktivity práce je nárůst podílů informačních a komunikačních technologií. Tento trend posiluje efekty z využití pracovních sil v tomto sektoru, který bude i v budoucím období náročný na jejich potřebu.

Za příznivě působící faktor na vývoj úrovně produktivity práce v české ekonomice je možné považovat srovnatelně vysokou míru a intenzitu využití **potenciálu pracovních sil**. Jak v míře celkové zaměstnanosti, tak v intenzitě využití potenciálu pracovního času dosahuje průměru EU-25 a předstihuje řadu srovnávaných zemí. Tyto parametry ve třech skandinávských zemích jsou ale ještě příznivější. Méně příznivé jsou ale kvalitativní parametry využití potenciálu pracovních sil v české ekonomice. Zvláště nižší je podíl obyvatel s terciárním vzděláním a nízká je

gii ve struktuře zaměstnanosti v českém zpracovatelském průmyslu.

Česká republika (a tři srovnávané nové členské státy EU-25) vykazuje ve všech strukturálních průřezích řádově nižší náklady na pracovní sílu. Rozdíly v efektech z těchto nákladů ve vazbě na úroveň produktivity práce, tj. rozdíly v jednotkových nákladech, nejsou ale tak výrazné. Z výsledků srovnávací analýzy je zřejmé, že jejich úroveň je srovnatelně příznivá v odvětvích s příznivými kvalitativními parametry pracovních sil, resp. v odvětvích s vysokým transferem zahraničních technologií a systémů řízení.

Růst úrovně **míry a intenzity investování** je v současných podmínkách absorpce a difúze vědecko-technického pokroku ve výrobním procesu zboží a služeb rozhodujícím faktorem udržení a růstu úrovně produktivity práce. Klíčovou úlohu má tzv. prohlubování investičního procesu, tj. růstu intenzity vybavování pracovní síly novými technologiemi a výrobním zařízením s rostoucí mírou absorpce technického pokroku. Roste současně také význam udržení a růstu míry a intenzity investování do zvyšování kvality pracovních sil a do tvorby znalosti a inovačních procesů.

→

→ Makrostrukturální proporce **hmotných investic** v ČR se výrazně neodlišují od těchto proporcí ve srovnávaných členských státech EU-25. Rozhodující podíl má zpracovatelský průmysl a sektor služeb. Základní rozdíl je ale ve vyšším podílu zpracovatelského průmyslu ve struktuře hmotných investic do české ekonomiky. Česká republika se řadí k zemím s vysokou mírou investování ve všech odvětvích makrostrukturálního průřezu. Základní rozdíl je ale v nižší intenzitě investování v české ekonomice (tj. v investicích na pracovníka) obdobně jako ve třech srovnávaných nových členských státech EU-25.

Příznivým rysem investičního procesu, který vytváří podmínky pro růst úrovně produktivity práce, je růst míry a intenzity přímých zahraničních investic. Udržení tohoto trendu vytváří příznivé impulzy podporující růst produktivity práce, zejména v odvětvích zpracovatelského průmyslu.

Odvětvová alokace hmotných investic do českého zpracovatelského průmyslu vytváří podmínky pro změnu jeho specializačního profilu výraznější orientací na komplex odvětví strojírenského průmyslu. Srovnatelně nižší je ale podíl odvětví výroby elektrických strojů a zařízení (např. se srovnání se strukturou investic do finského strojírenského komplexu). Srovnatelně nižší je také podíl odvětví ICT ve struktuře hmotných investic do českého zpracovatelského průmyslu.

Vyšší míra investování ve většině odvětví českého zpracovatelského průmyslu podporuje tendenci dohánění a vyrovnávání úrovně produktivity práce, zvláště v odvětvích, která vytvářejí jeho nový specializační profil (tj. výroba dopravních strojů a zařízení).

Obdobně jako v makrostrukturálním průřezu, také ve strukturálním průřezu českého zpracovatelského průmyslu je intenzita investování (investice na pracovníka) výrazně nižší než ve všech pěti srovnávaných ekonomicky nejrozvinutějších členských státech EU. Pouze české odvětví výroby dopravních strojů a zařízení se intenzitou investování přibližuje těmto zemím. Udržení tohoto trendu ovlivňuje nižší rozdíly v úrovni produktivity práce v tomto odvětví vůči průměru a srovnávaným členským státům EU-25.

Strukturální proporce hmotných investic do českého sektoru služeb se výrazně neodlišují od jejich struktury ve srovnávaných členských státech EU-25. Rozhodující podíl mají tržní služby. Výrazně nižší je ale podíl skupiny služeb pro nemovitosti. Vzhledem k tomu, že tato skupina služeb zahrnuje významné služby pro podnikatelské subjekty, pro vědu a výzkum a pro zpracování dat, může její nižší podíl ve struktuře hmotných investic do sektoru služeb oslabovat jejich úlohu v podpoře růstu produktivity práce.

Příznivým faktorem struktury hmotných investic do českého sektoru služeb je srovnatelně vysoký podíl investic do odvětví produkujících služby ICT.

V úrovni míry investování vykazuje české odvětví tržních služeb nižší rozdíly vůči její úrovni ve srovnávaných zemích. Míra investování ve skupině netržních služeb je v České republice srovnatelně vyšší. Obdobně jako v ostatních strukturálních průřezech, také ve struktuře českého sektoru služeb je intenzita investování výrazně nižší než ve starých členských státech EU. Příznivější parametry intenzity investování vykazuje skupina českých služeb informačních a komunikačních technologií.

Obdobně jako ve strukturálním průřezu českého zpracovatelského průmyslu, také ve struktuře sektoru služeb je sblížování zejména úrovně intenzity investování podmínkou pokračování procesu sblížování úrovně produktivity práce vůči starým členským státům EU.

Parametry vynakládaných tzv. **nehmotných investic** (tj. investic do tvorby znalostí a inovačních procesů) ovlivňují přímo vývoj úrovně produktivity práce a výrazně ovlivňují efekty z vynakládání hmotných investic.

Míra a intenzita investování do tvorby znalostí je v české ekonomice pod průměrem EU-25. Zvláště nízká je míra a intenzita veřejných výdajů do vzdělávacího systému ve srovnání s pěti ekonomicky nejrozvinutějšími členskými státy EU-25.

Také míra a intenzita celkových hrubých výdajů do výzkumu a vývoje je v české ekonomice nízká, zvláště ve srovnání s malými skandinávskými členskými státy. Srovnatelně nepříznivé parametry jsou charakteristické pro výdaje českého podnikatelského sektoru na výzkum a vývoj.

Srovnatelně nízká míra a intenzita investic do inovačních procesů nevytváří v české ekonomice dostatečné impulzy pro růst úrovně produktivity práce. Pouze relativně příznivá míra a intenzita výdajů do informačních a komunikačních technologií vytváří podmínky pro zvýšení úrovně inovačních procesů v české ekonomice a jejich vlivu na růst úrovně produktivity práce.

Vliv adaptace struktury produkce a zaměstnanosti, trhu pracovních sil a investičního procesu podporující růst úrovně produktivity práce je realizovatelný a je zesilován vhodnými **systémovými podmínkami**, které vytvářejí prostředí pro fungování podnikatelského sektoru.

Zkušenosti starých členských států EU, OECD a ekonomiky USA potvrzují rozhodující význam pro růst úrovně produktivity práce orientací systémových podmínek na vytváření vazeb mezi podnikatelským sektorem a veřejnými politikami, které zlepšují fungování trhů, posilují inovační procesy a technologické změny v podnikatelských subjektech a orientují sociálně-ekonomické souvislosti rozhodovacího procesu podnikatelských subjektů k vytváření podmínek pro ekonomiku znalostí (růst kvalifikace pracovních sil, absorpce a difúze výzkumu a vývoje a nových technologií).

Mezi příznivé podmínky pro fungování trhů, které ovlivňují přímo úroveň produktivity práce, se zařazuje otevírání trhů se zbožím a službami chráněných před soutěží, otevírání trhů pro nové účastníky odstraňováním regulací vstupů na trh, vytvářením příznivých podmínek pro vstup a výstup z trhů pro podnikatelské subjekty, snižováním ad hoc zásahů státu do fungování ekonomiky.

Systémová opatření (resp. politiky) zlepšující fungování trhů se promítají příznivě do růstu úrovně produktivity práce vytvářením nepřímo působících skupin faktorů podporujících realokaci zdrojů a výrobců k produkci zboží a služeb s vyšší úrovní produktivity práce a vyšší konkurenční schopností, zvyšujících využití výrobních faktorů podnikatelských subjektů a jejich inovační aktivity.

V současných podmínkách globalizace, kdy se realizuje nová dělba práce v rámci světové ekonomiky, je dynamický vývoj úrovně produktivity práce (při současném růstu míry zaměstnanosti) v české ekonomice závislý na systémových podmínkách (politikách) vytvářejících prostředí pro orientaci podnikatelských subjektů k produkci zboží a služeb s vysokou mírou přidané hodnoty využívající konkurenční výhodu založenou na systému inovací podporovaného tvorbou znalostí (vzdělávacím systémem a výzkumem a vývojem).

→

LITERATURA A PRAMENY

- /1/ Zeman, K.: *Konkurenceschopnost – základní podmínka udržitelného ekonomického růstu*. Working Paper 21/2004, Institut integrace České republiky do evropské a světové ekonomiky, VŠE v Praze 2004.
- /2/ Zeman, K.: *Produktivita práce – rozhodující faktor konkurenceschopnosti české ekonomiky*. Výzkumná studie, Institut integrace České republiky do evropské a světové ekonomiky, VŠE v Praze 2006.
- /3/ *OECD Economic Outlook, Preliminary Edition: Assessment and Prospects*. No. 76, November 2004, OECD Paris 2004.
- /4/ *Economic forecasts, Autumn 2005*. EC Brussels, November 2005.
- /5/ *Konvergenční program České republiky (aktualizovaná verze, listopad 2005)*. Vláda České republiky, Praha 2005.
- /6/ *International Comparisons of Labour Productivity Levels*. OECD Paris, February 2005.
- /7/ *The Source of Economic Growth in OECD Countries*. OECD, Paris 2003.
- /8/ *Analýza vývoje ekonomiky ČR a odvětví v působnosti MPO za rok 2004*. MPO Praha 2005.
- /9/ *Drivers of productivity growth, An economy-wide and industry – level perspective*. In: *The EU Economy* No. 6, 2003 Review, CEC Brussels.

ABSTRACT

The article summarises the basic results of comparative analysis of labour productivity as the decisive factor of the Czech economy competitiveness. The level of the labour productivity in the Czech economy on macroeconomic level, on the level of the basic sectors of its economy and on the manufacturing industries level is compared with selected member states of EU-25. Basic drivers of the sustainable growth rates of the productivity level and its convergence to the level in advanced EU member states are also identified.

KLÍČOVÁ SLOVA

produktivita práce, hodinová produktivita práce, strukturální proporce, sektory ekonomiky, zpracovatelský průmysl, faktory úrovně produktivity práce, investiční proces, systémové podmínky

JEL KLASIFIKACE

E23, F01, F02



Je v zájmu České republiky přizpůsobovat svou hospodářskou politiku výsledkům hodnocení konkurenceschopnosti?

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

★ Žebříčky konkurenceschopnosti zemí jsou jedním z hitů současného světa hospodářské politiky. Jejich prostřednictvím jsou vyhodnocovány vybrané ekonomiky světa na základě širokého spektra kritérií, aby pak bylo každé ekonomice v každém kritériu přiděleno pořadí odpovídající jejímu hodnocení. Kritéria jsou tvrdá, tedy statistická data za každou sledovanou zemi, i měkká – hodnocení zemí na základě výpovědí respondentů.

Na základě hodnocení zemí v jednotlivých kritériích je pak sestavováno celkové pořadí konkurenceschopnosti zemí. Takto vytvořené žebříčky konkurenceschopnosti jsou potom prezentovány jako objektivní hodnocení daných ekonomik. Vlády zemí, které jsou v žebříčcích konkurenceschopnosti zařazeny, sledují umístění svých ekonomik v těchto žebříčcích a změny tohoto umístění v čase. Tyto informace pak pro dotyčné vlády mnohdy slouží jako vodítko jejich hospodářské politiky a nezáleží přitom na tom, jestli je národní vlády používají jako vodítko na základě vlastního uvážení, anebo na základě tlaku mezinárodních či nadnárodních ekonomických organizací a institucí, které na změny umístění zemí v žebříčcích konkurenceschopnosti rovněž upozorňují a vyvozují z nich pro dotyčné země závěry a doporučení v oblasti hospodářské politiky.

1. Metodika vytváření alternativních žebříčků konkurenceschopnosti

Jedním z příkladů takového žebříčku konkurenceschopnosti je celkové pořadí konkurenceschopnosti zemí podle oficiálního Indexu světové konkurenceschopnosti 2005 zveřejněného v The Global Competitiveness Report 2005–2006. Jeho podobu uvádíme v tabulce č. 13. Tento žebříček určuje pořadí 117 zemí a v jeho čele se nacházejí Spojené státy americké. Důležitou vlastností tohoto žebříčku je, že vyhodnocuje každou zemi EU-25 zvlášť, ačkoli Evropská unie je z ekonomického hlediska natolik integrována, že by mohla být pro účely sledování a vyhodnocování úrovně konkurenceschopnosti sledována jako celek. Ještě více pak možnost jednotného sledování konkurenceschopnosti platí pro užší část EU – eurozónu, tedy země Evropské unie, které používají jednotnou měnu euro.

Na základě této úvahy jsme se proto rozhodli pro malý experiment. The Global Competitiveness Report 2005–2006 sestavuje celkové pořadí konkurenceschopnosti zemí (Index světové konkurenceschopnosti 2005) podobně jako jiná šetření konkurenceschopnosti na základě tvrdých i měkkých kritérií. My jsme z The Global Competitiveness Report 2005–2006 vybrali jedenáct tvrdých kritérií, tedy těch, která jsou postavena na statistických datech, a pořadí 117 sledovaných zemí zaznamenali v tabulkách č. 1a, 2a až 11a. Jedná se o kritéria, u nichž byla

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

dostupná data i pro celou EU-25 na základě shodné nebo velmi podobné metodiky, jaká je použita v The Global Competitiveness Report 2005–2006.

Dále jsme každou z tabulek č. 1a, 2a až 11a přepracovali. Vyňali jsme z každé z nich data za 25 zemí Evropské unie a doplnili příslušný údaj pro EU-25. Tímto způsobem jsme u každého kritéria získali nové pořadí nikoli původních 117, ale nově 93 ekonomik – 92 států zařazených i do původního šetření v The Global Competitiveness Report 2005–2006 a Evropské unie. Takto změněná pořadí ekonomik v jedenácti tvrdých kritériích jsou zaznamenána v tabulkách č. 1b, 2b až 11b.

Metodicky čistší by zřejmě bylo vyjmout z každého sledovaného kritéria data pouze za 12 zemí eurozóny a doplnit příslušný údaj pro eurozónu jako celek, protože eurozóna podobně jako další sledované ekonomiky v The Global Competitiveness Report 2005–2006 používá jednu měnu, kdežto celá Evropská unie jednotnou měnou nedisponuje. Tímto způsobem bychom získali nová pořadí v jednotlivých kritériích pro 106 ekonomik. Problém je v tom, že na základě shodné nebo velmi podobné metodiky, jaká je použita v The Global Competitiveness Report 2005–2006, je pro eurozónu dostupná užší sada statistických dat než pro EU-25, takže bychom tímto způsobem nemohli sledovat změny pořadí konkurenceschopnosti zemí u jedenácti dílčích kritérií jako v případě EU-25, ale u menšího počtu ukazatelů. My jsme se rozhodli pro širší výběr sledovaných indikátorů, a proto sledujeme Evropskou unii.

Nakonec jsme se rozhodli ověřit, jak změni výběr sledovaných kritérií, na jejichž základě je sestavován celkový žebříček konkurenceschopnosti zemí, podobu tohoto celkového žebříčku, respektive umístění jednotlivých ekonomik v něm. Proto jsme nově vytvořili celková pořadí konkurenceschopnosti na základě námi sledovaných jedenácti tvrdých kritérií. Tyto nové celkové žebříčky konkurenceschopnosti jsme vytvořili jak pro případ, kdy byly jednotlivé země EU-25 sledovány zvlášť (tedy na základě údajů v tabulkách č. 1a, 2a až 11a, nový celkový žebříček je uveden v tabulce č. 12a), tak pro případ, kdy byla EU-25 vyhodnocována jako celek (tedy na základě dat v tabulkách č. 1b, 2b až 11b, nový celkový žebří-

ček konkurenceschopnosti pro tento případ je zaznamenán v tabulce č. 12b).

Při vytváření nových celkových žebříčků konkurenceschopnosti jsme v obou případech (tedy jak pro 117, tak pro 93 ekonomik) postupovali tak, že jsme pro každou sledovanou ekonomiku nejprve vypočetali tzv. index, tj. její průměrné umístění v jedenácti námi sledovaných tvrdých kritériích. Na základě hodnot indexů získaných pro každou ekonomiku jsme potom sestavili nové celkové pořadí konkurenceschopnosti těchto ekonomik.

2. Změny pořadí ekonomik ve vybraných tvrdých kritériích konkurenceschopnosti

Výsledky našeho malého experimentu s žebříčky konkurenceschopnosti nyní můžeme okomentovat. Jako první kritérium jsme vyhodnocovali celkový HDP v roce 2004, který ukazuje velikost jednotlivých sledovaných ekonomik. V pořadí, v němž byla každá země EU vyhodnocována zvlášť (tabulka č. 1a), se umístily Spojené státy na 1. místě, na druhém místě skončilo Japonsko a teprve za ním čtyři země EU – Německo, Spojené království, Francie a Itálie. V případě, kdy byla EU-25 vyhodnocována jako celek (tabulka č. 1b), se však jako největší ekonomika světa ukázala být právě Evropská unie (1. místo), USA se umístily na druhém místě a třetí příčku obsadilo Japonsko.

Druhým sledovaným kritériem byl počet obyvatel v roce 2004 vyjadřující velikost trhu z hlediska spotřebitelů. V původním pořadí, kde byly členské státy EU sledovány jednotlivě (tabulka č. 2a), se na první místo zařadila Čína, na druhé Indie, na třetí USA a ze zemí EU se nejvýše umístilo Německo – bylo na 12. příčce. Když však byla EU sledována jako celek (tabulka č. 2b), pořadí ekonomik se změnilo – první byla opět Čína a druhá Indie, avšak jako třetí v pořadí se umístila Evropská unie a až za ní skončily Spojené státy.

Třetí kritérium – HDP na obyvatele v roce 2004 v paritě kupní síly – ukazuje na vyspělost ekonomik. V případě, kdy byly země EU vyhodnocovány zvlášť (tabulka č. 3a), se na prvních deseti příčkách umístily Lucembursko, Norsko, USA, Irsko, Island, Dánsko,

Kanada, Švýcarsko, Rakousko a Hongkong. V první desítce se tedy umístily pouze čtyři z 25 zemí Evropské unie. Když byly země EU sledovány jako celek (tabulka č. 3b), měla první desítka následující podobu: Norsko, USA, Island, Kanada, Švýcarsko, Hongkong, Japonsko, Austrálie, Katar, EU-25. V tomto případě se tedy do první desítky vešla EU jako celek, i když samozřejmě s tou výhradou, že pořadí s celou EU-25 zahrnuje pouze 93 ekonomik (na rozdíl od pořadí s jednotlivými členskými státy EU, v němž se nachází 117 zemí).

Čtvrtý indikátor – míra inflace v roce 2004 – sleduje cenovou stabilitu v ekonomice. V původním pořadí, kde byly členské státy EU sledovány jednotlivě (tabulka č. 4a), se na první místo zařadil Čad, za ním následovaly Mali, Hongkong, Izrael, Makedonie, Japonsko a na sedmém místě jako nejvýše postavená země EU Finsko. USA zaujaly až 40. příčku. V případě, kdy byla EU-25 vyhodnocována jako celek (tabulka č. 4b), se pořadí prvních šesti ekonomik nezměnilo a sedmý skončil Kamerun. EU-25 se umístila na 21. příčce, Spojené státy byly 26.

Pátý ukazatel vyhodnocovalo stabilitu a udržitelnost veřejných financí, konkrétně saldo veřejných rozpočtů v roce 2004 v % HDP. V pořadí, v němž byla každá země EU vyhodnocována zvlášť (tabulka č. 5a), se na prvních pěti místech umístily Kuvajt, Spojené arabské emiráty, Norsko, Katar a Nigérie. Nejvýše postavenou zemí EU bylo Finsko na 15. místě, USA skončily až na 92. místě. Když byly země EU sledovány jako celek (tabulka č. 5b), pořadí prvních pětice zemí se nezměnilo, EU-25 byla na 55. místě a Spojené státy zaujaly 72. pozici.

Rovněž další kritérium sledovalo stabilitu a udržitelnost veřejných financí, konkrétně veřejný dluh v roce 2004 v % HDP. V původním pořadí, kde byly členské státy EU sledovány jednotlivě (tabulka č. 6a), se na prvních pěti místech objevil Východní Timor, Hongkong, Estonsko, Lucembursko a Botswana. V první pětce se tedy umístily dvě z 25 zemí EU. USA skončily na 76. místě. V případě, kdy byla EU-25 vyhodnocována jako celek (tabulka č. 6b), se na prvních pěti příčkách umístily Východní Timor, Hongkong, Botswana, Kazachstán a Chile. EU-25 zaujala 57. pozici, Spojené státy byly 60.

Sedmým sledovaným kritériem byl Institutional Investor Country Credit Rating z března 2005. V případě, kdy byly země EU vyhodnocovány zvlášť (tabulka č. 7a), se na prvních šesti příčkách umístily Švýcarsko, Norsko, Lucembursko, Finsko, Spojené království a USA. V první šestici zemí se tedy umístily pouze tři z 25 členských států Evropské unie. Když byly země EU sledovány jako celek (tabulka č. 7b), mělo pořadí prvních šesti ekonomik následující podobu: Švýcarsko, Norsko, USA, Kanada, Singapur, EU-25. V tomto případě se tedy do první šestice ekonomik vešla EU jako celek, i když s tou výhradou, že pořadí s celou EU-25 zahrnuje pouze 93 ekonomik (na rozdíl od pořadí s jednotlivými zeměmi EU, v němž se nachází 117 států).

Osmý indikátor sledoval počet používaných mobilních telefonů na 100 obyvatel v roce 2003. V pořadí, v němž byla každá země EU vyhodnocována zvlášť (tabulka č. 8a), se na prvních osmi místech umístily Lucembursko, Taiwan, Hongkong, Itálie, Švédsko, Island, Česko a Izrael, v první osmičce jsou tedy čtyři z 25 zemí Evropské unie. USA se nacházejí až na 40. místě. Když byly země EU vyhodnocovány jako celek (tabulka č. 8b), měla první osmička následující podobu: Taiwan, Hongkong, Island, Izrael, Norsko, Švýcarsko, Singapur, EU-25. USA se umístily na 18. příčce. V tomto případě se tedy do první osmičky vešla EU jako celek, i když opět s tou výhradou, že v pořadí s celou EU-25 se nachází pouze 93 ekonomik (na rozdíl od pořadí s jednotlivými členskými státy EU, které zahrnuje 117 zemí).

Devátým vyhodnocovaným ukazatelem byla kojenecká úmrtnost na 1000 živě narozených dětí. V pořadí, v němž byla každá země EU vyhodnocována zvlášť (tabulka č. 9a), se v první pětici zemí umístily Singapur, dále Finsko jako jediná ze zemí EU, za ním pak Island, Japonsko a Norsko. Spojené státy skončily na 32. místě. V případě, kdy byla EU-25 vyhodnocována jako celek (tabulka č. 9b), se na prvních pěti příčkách objevily Singapur, Island, Japonsko, Norsko a Hongkong. EU-25 se společně s dalšími šesti ekonomikami umístila na šesté příčce a Spojené státy obsadily 15. místo.

Předposlední tvrdé kritérium, které jsme zahrnujeme do našeho hodnocení, je naděje dožití při narození



→ v roce 2003. V původním pořadí, kde byly členské státy EU sledovány jednotlivě (tabulka č. 10a), se na první příčce umístilo Japonsko, na druhém místě pak společně skončily Austrálie, Švýcarsko a dvě země EU – Itálie a Švédsko. USA se objevily až na 26. pozici. Když byla EU sledována jako celek (tabulka č. 10b), první v pořadí zůstalo Japonsko a na druhé příčce se umístily Austrálie a Švýcarsko. EU-25 zaujala 11. místo a hned za ní se na 12. pozici umístily USA.

Posledním, jedenáctým sledovaným kritériem byl počet případů tuberkulózy na 100 000 obyvatel v roce 2003. V případě, kdy byly země EU vyhodnocovány zvlášť (tabulka č. 11a), první pozici obsadil Island, na druhé místo zaujaly dvě členské země EU – Kypr a Švédsko – a na čtvrté příčce se objevily USA společně s Jordánskem. Když byly země EU vyhodnocovány jako celek (tabulka č. 11b), zůstal Island na 1. místě, USA společně s Jordánskem se posunuly na druhé místo a EU-25 obsadila 12. příčku.

Z výše uvedených údajů plyne, že v případě námi vybraných jedenácti tvrdých kritérií, u nichž byla dostupná data i pro celou EU-25 na základě shodné nebo velmi podobné metodiky, jaká je použita v The Global Competitiveness Report 2005–2006, došlo při vyjmutí údajů za jednotlivé země EU-25 a zařazení dat pro EU-25 jako celek k zajímavým posunům v pořadí jednotlivých ekonomik v rámci těchto kritérií (viz údaje v tabulkách č. 1b, 2b až 11b). Z jedenácti sledovaných kritérií se celkem u osmi kritérií umístila EU-25 před Spojenými státy (jednalo se o celkový HDP, počet obyvatel, míru inflace, saldo veřejných rozpočtů, veřejný dluh, počet používaných mobilních telefonů na 100 obyvatel, kojenickou úmrtnost a naději dožití při narození). Pouze v případě tří kritérií EU-25 za Spojenými státy zaostala (jednalo se o HDP na obyvatele v paritě kupní síly, Institutional Investor Country Credit Rating a počet případů tuberkulózy na 100 000 obyvatel).

3. Změny pořadí ekonomik v celkových žebříčcích konkurenceschopnosti aneb jak lze dostat Evropskou unii před Spojené státy

Výše zaznamenané dobré umístění EU-25 v porovnání s USA v jedenácti námi sledovaných tvrdých krité-

riích se projevuje i v celkovém žebříčku konkurenceschopnosti sestaveném na základě těchto jedenácti tvrdých kritérií, který jsme vytvořili pro případ, kdy byla EU-25 vyhodnocována jako celek (tedy na základě dat v tabulkách č. 1b, 2b až 11b). Tento nový celkový žebříček konkurenceschopnosti, který zahrnuje 93 sledovaných ekonomik včetně EU-25, je zaznamenán v tabulce č. 12b. EU-25 se v tomto žebříčku umístila na 5. příčce za Austrálií, Norskem, Kanadou a Hongkongem, za Evropskou unií pak následuje Jižní Korea, Švýcarsko, Chile a až na deváté pozici se umístily Spojené státy.

Umístění USA v žebříčku konkurenceschopnosti se však v našem experimentu zhoršilo i z jiného úhlu pohledu. Nový celkový žebříček konkurenceschopnosti sestavený na základě námi sledovaných jedenácti tvrdých kritérií jsme totiž vytvořili i pro případ, kdy byly jednotlivé země EU-25 sledovány zvlášť (tedy na základě údajů v tabulkách č. 1a, 2a až 11a). Tento nový celkový žebříček konkurenceschopnosti je uveden v tabulce č. 12a. V tomto žebříčku se Spojené státy nacházejí až na 19. místě, na osmnácti příčkách před nimi se umístilo 12 z 25 členských států Evropské unie (Švédsko, Finsko, Spojené království, Španělsko, Dánsko, Německo, Nizozemsko, Irsko, Lucembursko, Itálie, Francie a Rakousko) a šest zemí, které nejsou členy EU (Norsko, Austrálie, Kanada, Hongkong, Švýcarsko a Jižní Korea).

Tento nový žebříček konkurenceschopnosti 117 zemí, sestavený na základě námi sledovaných jedenácti tvrdých kritérií a uvedený v tabulce č. 12a, tedy poskytuje zcela jiný obraz o konkurenceschopnosti ekonomik než oficiální Index světové konkurenceschopnosti 2005 zveřejněný v The Global Competitiveness Report 2005–2006, který rovněž porovnává 117 států a jehož podobu zaznamenává tabulka č. 13. V čele tohoto oficiálního žebříčku se totiž nacházejí Spojené státy americké. Náš alternativní celkový žebříček konkurenceschopnosti pro 117 zemí, sestavený na základě pouze vybraných jedenácti tvrdých kritérií, tedy znamenal pro Spojené státy strmý pád v pořadí sledovaných ekonomik o osmnáct příček.

4. Žebříčky konkurenceschopnosti jako nespolehlivé vodítko pro hospodářskou politiku

Z výše uvedených analýz můžeme učinit závěr, že pořadí zemí v žebříčcích konkurenceschopnosti nelze považovat za objektivní hodnocení daných ekonomik. Toto pořadí lze ovlivňovat výběrem sledovaných dílčích kritérií, na jejichž základě jsou potom celkové žebříčky konkurenceschopnosti konstruovány. Pořadí ekonomik v žebříčcích konkurenceschop-

žebříčky vyhodnocovat jednotlivé země EU zvlášť, anebo Evropskou unii jako celek.

Pro vlády zemí, které jsou v žebříčcích konkurenceschopnosti zařazeny, pak z výše uvedeného plyne závěr, že sice mohou sledovat umístění svých ekonomik v těchto žebříčcích a změny tohoto umístění v čase, avšak tyto informace by dotyčné vlády neměly považovat za spolehlivé vodítko pro provádění své hospodářské politiky a pro přijímání opatření ke zvyšování konkurenceschopnosti, a to ani v případech, kdy

Pořadí zemí v žebříčcích konkurenceschopnosti nelze považovat za objektivní hodnocení daných ekonomik. Toto pořadí lze ovlivňovat výběrem sledovaných dílčích kritérií, na jejichž základě jsou potom celkové žebříčky konkurenceschopnosti konstruovány. Pořadí ekonomik v žebříčcích konkurenceschopnosti lze ovlivňovat rovněž výběrem sledovaných zemí, respektive prováděním agregací údajů za určité sledované země.

nosti lze ovlivňovat rovněž výběrem sledovaných zemí, respektive prováděním agregací údajů za určité sledované země. Pořadí ekonomik v žebříčcích konkurenceschopnosti se tak může významně lišit například v závislosti na skutečnosti, jestli budou takové

se tyto vlády ocitají pod tlakem mezinárodních či nadnárodních ekonomických organizací a institucí, které na změny umístění zemí v žebříčcích konkurenceschopnosti také upozorňují a vydávají na jejich základě hospodářskopolitická doporučení zemím s horším či zhoršujícím se umístěním.

PRAMENY

1. Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)
2. The Global Competitiveness Report 2005–2006, World Economic Forum, Geneva 2005
3. The World Factbook 2004, CIA

ABSTRACT

The article analyzes the role of valuations of the competitiveness and their influence on economic policies of countries which are the subjects of the valuations. The author shows various ways which can lead to the change of the rank of competitiveness of valuated countries. The rank of every country depends on the choice of competitiveness criteria, their weights in the overall rank and the use of the aggregation of statistical data for economic integration areas. These effects reduce the credibility of information which the competitiveness ranks provide. It can also mean that the competitiveness valuations cannot be used for economic policy creation for a certainty.

KLÍČOVÁ SLOVA

konkurenceschopnost, makroekonomické indikátory, hospodářská politika

JEL KLASIFIKACE

F01, F02, F20, F21

Tabulka č. 1a » Celkový HDP v roce 2004, v mld. USD (každá země EU-25 vyhodnocována zvlášť)

	Země	HDP		Země	HDP		Země	HDP
1	USA	11 733,48	40	Maďarsko	99,35	79	Trinidad a Tobago	12,54
2	Japonsko	4 668,42	41	Nový Zéland	96,97	80	Uruguay	12,04
3	Německo	2 706,67	42	Spojené arabské emiráty	95,72	81	Estonsko	11,20
4	Spojené království	2 125,51	43	Kolumbie	95,19	82	Jordánsko	10,97
5	Francie	2 018,08	44	Chile	93,65	83	Tanzanie	10,83
6	Itálie	1 680,69	45	Filipíny	85,14	84	Bahrajn	10,75
7	Čína	1 649,39	46	Pákistán	82,61	85	Bolívie	9,36
8	Kanada	995,83	47	Alžírsko	81,46	86	Botswana	9,13
9	Španělsko	992,99	48	Egypt	77,03	87	Ghana	8,83
10	Jižní Korea	681,47	49	Nigérie	71,33	88	Jamajka	8,71
11	Mexiko	676,50	50	Rumunsko	71,32	89	Ázerbájdžán	8,54
12	Indie	661,05	51	Peru	67,86	90	Bosna a Hercegovina	8,28
13	Austrálie	617,61	52	Ukrajina	65,04	91	Etiopie	8,21
14	Brazílie	599,73	53	Bangladéš	56,16	92	Albánie	7,51
15	Rusko	582,73	54	Kuvajt	51,80	93	Honduras	7,43
16	Nizozemsko	577,99	55	Maroko	49,82	94	Paraguay	7,00
17	Švýcarsko	358,00	56	Vietnam	43,89	95	Uganda	6,84
18	Belgie	352,00	57	Slovensko	41,09	96	Mauritius	5,90
19	Švédsko	346,53	58	Kazachstán	40,75	97	Zimbabwe	5,82
20	Taiwan	305,20	59	Chorvatsko	33,20	98	Mosambik	5,55
21	Turecko	300,09	60	Slovinsko	32,79	99	Malta	5,39
22	Rakousko	289,72	61	Lucembursko	31,78	100	Mali	4,93
23	Indonésie	257,87	62	Ekvádor	29,88	101	Makedonie	4,73
24	Norsko	250,44	63	Tunisko	28,57	102	Namibie	4,68
25	Dánsko	242,34	64	Katar	28,45	103	Gruzie	4,45
26	Polsko	241,77	65	Guatemala	26,12	104	Nikaragua	4,43
27	Jižní Afrika	212,90	66	Srbsko a Černá Hora	24,13	105	Kambodža	4,43
28	Řecko	205,49	67	Bulharsko	23,91	106	Madagaskar	4,36
29	Finsko	186,18	68	Litva	22,17	107	Čad	4,32
30	Irsko	181,52	69	Srí Lanka	20,13	108	Benin	4,09
31	Portugalsko	167,24	70	Dominikánská republika	19,45	109	Arménie	3,55
32	Hongkong (Čína)	164,55	71	Kostarika	18,51	110	Moldavsko	2,58
33	Thajsko	163,49	72	Salvador	15,80	111	Kyrgyzstán	2,17
34	Argentina	151,94	73	Keňa	15,62	112	Tádžikistán	2,07
35	Malajsie	117,78	74	Kypr	15,42	113	Malawi	1,86
36	Izrael	116,34	75	Kamerun	14,43	114	Mongolsko	1,29
37	Venezuela	107,49	76	Panama	13,79	115	Guyana	0,77
38	Česko	107,05	77	Lotyšsko	13,66	116	Gambie	0,41
39	Singapur	106,82	78	Island	12,78	117	Východní Timor	0,33

Zdroj: The Global Competitiveness Report 2005–2006, World Economic Forum, Geneva 2005

Tabulka č. 1b » Celkový HDP v roce 2004, v mld. USD (země EU-25 vyhodnocovány jako celek)

	Země	HDP		Země	HDP		Země	HDP
1	EU-25 ^{*)}	12 694,62	32	Egypt	77,03	63	Botswana	9,13
2	USA	11 733,48	33	Nigérie	71,33	64	Ghana	8,83
3	Japonsko	4 668,42	34	Rumunsko	71,32	65	Jamajka	8,71
4	Čína	1 649,39	35	Peru	67,86	66	Ázerbájdžán	8,54
5	Kanada	995,83	36	Ukrajina	65,04	67	Bosna a Hercegovina	8,28
6	Jižní Korea	681,47	37	Bangladéš	56,16	68	Etiopie	8,21
7	Mexiko	676,50	38	Kuvajt	51,80	69	Albánie	7,51
8	Indie	661,05	39	Maroko	49,82	70	Honduras	7,43
9	Austrálie	617,61	40	Vietnam	43,89	71	Paraguay	7,00
10	Brazílie	599,73	41	Kazachstán	40,75	72	Uganda	6,84
11	Rusko	582,73	42	Chorvatsko	33,20	73	Mauritius	5,90
12	Švýcarsko	358,00	43	Ekvádor	29,88	74	Zimbabwe	5,82
13	Taiwan	305,20	44	Tunisko	28,57	75	Mosambik	5,55
14	Turecko	300,09	45	Katar	28,45	76	Mali	4,93
15	Indonésie	257,87	46	Guatemala	26,12	77	Makedonie	4,73
16	Norsko	250,44	47	Srbsko a Černá Hora	24,13	78	Namibie	4,68
17	Jižní Afrika	212,90	48	Bulharsko	23,91	79	Gruzie	4,45
18	Hongkong (Čína)	164,55	49	Srí Lanka	20,13	80	Nikaragua	4,43
19	Thajsko	163,49	50	Dominikánská republika	19,45	81	Kambodža	4,43
20	Argentina	151,94	51	Kostarika	18,51	82	Madagaskar	4,36
21	Malajsie	117,78	52	Salvador	15,80	83	Čad	4,32
22	Izrael	116,34	53	Keňa	15,62	84	Benin	4,09
23	Venezuela	107,49	54	Kamerun	14,43	85	Arménie	3,55
24	Singapur	106,82	55	Panama	13,79	86	Moldavsko	2,58
25	Nový Zéland	96,97	56	Island	12,78	87	Kyrgyzstán	2,17
26	Spojené arabské emiráty	95,72	57	Trinidad a Tobago	12,54	88	Tádžikistán	2,07
27	Kolumbie	95,19	58	Uruguay	12,04	89	Malawi	1,86
28	Chile	93,65	59	Jordánsko	10,97	90	Mongolsko	1,29
29	Filipíny	85,14	60	Tanzanie	10,83	91	Guyana	0,77
30	Pákistán	82,61	61	Bahrajn	10,75	92	Gambie	0,41
31	Alžírsko	81,46	62	Bolívie	9,36	93	Východní Timor	0,33

^{*)} Údaj za EU-25 = součet údajů za jednotlivé členské země EU-25 z tabulky č. 1a

Zdroj: výpočty autora (údaj za EU-25); The Global Competitiveness Report 2005–2006, World Economic Forum, Geneva 2005 (ostatní údaje)



Tabulka č. 2a » Počet obyvatel v roce 2004, v mil. (každá země EU-25 vyhodnocována zvlášť)

Země			Počet obyv.			Země			Počet obyv.		
1	Čína	1 313,3	40	Ghana	21,4	79	Dánsko		5,4		
2	Indie	1 081,2	41	Austrálie	19,9	79	Slovensko		5,4		
3	USA	297,0	42	Mosambik	19,2	81	Finsko		5,2		
4	Indonésie	222,6	42	Srí Lanka	19,2	81	Kyrgyzstán		5,2		
5	Brazílie	180,7	44	Madagaskar	17,9	83	Gruzie		5,1		
6	Pákistán	157,3	45	Kamerun	16,3	84	Norsko		4,6		
7	Bangladéš	149,7	46	Nizozemsko	16,2	85	Chorvatsko		4,4		
8	Rusko	142,4	47	Chile	16,0	86	Kostarika		4,3		
9	Japonsko	127,8	48	Kazachstán	15,4	86	Moldavsko		4,3		
10	Nigérie	127,1	49	Kambodža	14,5	86	Singapur		4,3		
11	Mexiko	104,9	50	Mali	13,4	89	Bosna a Hercegovina		4,2		
12	Německo	82,5	51	Ekvádor	13,2	90	Irsko		4,0		
12	Vietnam	82,5	52	Zimbabwe	12,9	91	Nový Zéland		3,9		
14	Filipíny	81,4	53	Guatemala	12,7	92	Litva		3,4		
15	Egypt	73,4	54	Malawi	12,3	92	Uruguay		3,4		
16	Etiopie	72,4	55	Řecko	11,0	94	Albánie		3,2		
17	Turecko	72,3	56	Srbsko a Černá Hora	10,5	94	Panama		3,2		
18	Thajsko	63,5	57	Belgie	10,3	96	Arménie		3,1		
19	Francie	60,4	58	Česko	10,2	96	Spojené arabské emiráty		3,1		
20	Spojené království	59,4	59	Portugalsko	10,1	98	Jamajka		2,7		
21	Itálie	57,3	60	Tunisko	9,9	99	Kuvajt		2,6		
22	Ukrajina	48,2	61	Maďarsko	9,8	99	Mongolsko		2,6		
23	Jižní Korea	48,0	62	Bolívie	9,0	101	Lotyšsko		2,3		
24	Jižní Afrika	45,2	63	Čad	8,9	102	Makedonie		2,1		
25	Kolumbie	44,9	63	Dominikánská republika	8,9	103	Namibie		2,0		
26	Španělsko	41,1	63	Švédsko	8,9	103	Slovinsko		2,0		
27	Argentina	38,9	66	Ázerbájdžán	8,4	105	Botswana		1,8		
28	Polsko	38,6	67	Rakousko	8,1	106	Gambie		1,5		
29	Tanzanie	37,7	68	Bulharsko	7,8	107	Estonsko		1,3		
30	Keňa	32,4	69	Švýcarsko	7,2	107	Trinidad a Tobago		1,3		
31	Alžírsko	32,3	70	Honduras	7,1	109	Mauritius		1,2		
32	Kanada	31,7	70	Hongkong (Čína)	7,1	110	Východní Timor		0,9		
33	Maroko	31,1	72	Benin	6,9	111	Guyana		0,8		
34	Peru	27,6	73	Salvador	6,6	112	Bahrajn		0,7		
35	Uganda	26,7	73	Izrael	6,6	112	Kypr		0,7		
36	Venezuela	26,2	75	Tádžikistán	6,3	112	Katar		0,7		
37	Malajsie	24,9	76	Paraguay	6,0	115	Lucembursko		0,5		
38	Taiwan	22,5	77	Jordánsko	5,6	116	Malta		0,4		
39	Rumunsko	22,3	77	Nikaragua	5,6	117	Island		0,3		

Zdroj: The Global Competitiveness Report 2005–2006, World Economic Forum, Geneva 2005

Tabulka č. 2b » Počet obyvatel v roce 2004, v mil. (země EU-25 vyhodnocovány jako celek)

	Země	Počet obyv.		Země	Počet obyv.		Země	Počet obyv.
1	Čína	1 313,3	32	Malajsie	24,9	63	Paraguay	6,0
2	Indie	1 081,2	33	Taiwan	22,5	64	Jordánsko	5,6
3	EU-25 ¹⁾	454,5	34	Rumunsko	22,3	64	Nikaragua	5,6
4	USA	297,0	35	Ghana	21,4	66	Kyrgyzstán	5,2
5	Indonésie	222,6	36	Austrálie	19,9	67	Gruzie	5,1
6	Brazílie	180,7	37	Mosambik	19,2	68	Norsko	4,6
7	Pákistán	157,3	37	Srí Lanka	19,2	69	Chorvatsko	4,4
8	Bangladéš	149,7	39	Madagaskar	17,9	70	Kostarika	4,3
9	Rusko	142,4	40	Kamerun	16,3	70	Moldavsko	4,3
10	Japonsko	127,8	41	Chile	16,0	70	Singapur	4,3
11	Nigérie	127,1	42	Kazachstán	15,4	73	Bosna a Hercegovina	4,2
12	Mexiko	104,9	43	Kambodža	14,5	74	Nový Zéland	3,9
13	Vietnam	82,5	44	Mali	13,4	75	Uruguay	3,4
14	Filipíny	81,4	45	Ekvádor	13,2	76	Albánie	3,2
15	Egypt	73,4	46	Zimbabwe	12,9	76	Panama	3,2
16	Etiopie	72,4	47	Guatemala	12,7	78	Arménie	3,1
17	Turecko	72,3	48	Malawi	12,3	78	Spojené arabské emiráty	3,1
18	Thajsko	63,5	49	Srbsko a Černá Hora	10,5	80	Jamajka	2,7
19	Ukrajina	48,2	50	Tunisko	9,9	81	Kuvajt	2,6
20	Jižní Korea	48,0	51	Bolívie	9,0	81	Mongolsko	2,6
21	Jižní Afrika	45,2	52	Čad	8,9	83	Makedonie	2,1
22	Kolumbie	44,9	52	Dominikánská republika	8,9	84	Namibie	2,0
23	Argentina	38,9	54	Ázerbájdžán	8,4	85	Botswana	1,8
24	Tanzanie	37,7	55	Bulharsko	7,8	86	Gambie	1,5
25	Keňa	32,4	56	Švýcarsko	7,2	87	Trinidad a Tobago	1,3
26	Alžírsko	32,3	57	Honduras	7,1	88	Mauritius	1,2
27	Kanada	31,7	57	Hongkong (Čína)	7,1	89	Východní Timor	0,9
28	Maroko	31,1	59	Benin	6,9	90	Guyana	0,8
29	Peru	27,6	60	Salvador	6,6	91	Bahrajn	0,7
30	Uganda	26,7	60	Izrael	6,6	91	Katar	0,7
31	Venezuela	26,2	62	Tádžikistán	6,3	93	Island	0,3

¹⁾ Údaj za EU-25 = součet údajů za jednotlivé členské země EU-25 z tabulky č. 2a

Zdroj: výpočty autora (údaj za EU-25); The Global Competitiveness Report 2005–2006, World Economic Forum, Geneva 2005 (ostatní údaje)

Tabulka č. 3a » HDP na obyvatele v roce 2004, v USD, v paritě kupní síly (každá země EU-25 vyhodnocována zvlášť)

Země		HDP/obyv.	Země		HDP/obyv.	Země		HDP/obyv.
1	Lucembursko	63 609	40	Litva	12 919	79	Salvador	4 379
2	Norsko	40 005	41	Trinidad a Tobago	12 794	80	Jamajka	4 327
3	USA	39 498	42	Argentina	12 468	81	Maroko	4 227
4	Irsko	37 663	43	Polsko	12 244	82	Egypt	4 072
5	Island	33 269	44	Mauritius	12 215	83	Guatemala	4 009
6	Dánsko	33 089	45	Lotyšsko	11 845	84	Ázerbájdžán	3 968
7	Kanada	32 921	46	Chorvatsko	11 568	85	Srí Lanka	3 882
8	Švýcarsko	31 690	47	Chile	10 869	86	Ekvádor	3 819
9	Rakousko	31 406	48	Jižní Afrika	10 603	87	Arménie	3 806
10	Hongkong (Čína)	30 558	49	Malajsie	10 423	88	Indonésie	3 622
11	Belgie	30 062	50	Rusko	10 179	89	Indie	3 029
12	Japonsko	29 906	51	Botswana	10 169	90	Bolívie	2 902
13	Austrálie	29 682	52	Kostarika	9 887	91	Gruzie	2 774
14	Finsko	29 305	53	Mexiko	9 666	92	Honduras	2 682
15	Nizozemsko	29 253	54	Uruguay	9 107	93	Nikaragua	2 677
16	Spojené království	28 968	55	Bulharsko	8 500	94	Vietnam	2 570
17	Katar	28 919	56	Brazílie	8 328	95	Ghana	2 475
18	Německo	28 889	57	Thajsko	7 901	96	Pákistán	2 404
19	Švédsko	28 205	58	Tunisko	7 732	97	Zimbabwe	2 309
20	Itálie	28 172	59	Rumunsko	7 641	98	Kamerun	2 176
21	Francie	27 913	60	Turecko	7 503	99	Moldavsko	2 119
22	Singapur	26 799	61	Kazachstán	7 418	100	Kambodža	2 074
23	Taiwan	25 614	62	Makedonie	7 237	101	Kyrgyzstán	1 934
24	Nový Zéland	23 925	63	Panama	6 997	102	Mongolsko	1 918
25	Spojené arabské emiráty	23 818	64	Kolumbie	6 959	103	Gambie	1 903
26	Španělsko	23 627	65	Dominikánská republika	6 761	104	Bangladéš	1 875
27	Izrael	22 077	66	Alžírsko	6 722	105	Uganda	1 728
28	Jižní Korea	21 305	67	Ukrajina	6 554	106	Čad	1 555
29	Řecko	20 362	68	Namibie	6 449	107	Mosambik	1 247
30	Slovinsko	20 306	69	Čína	5 642	108	Tádžikistán	1 246
31	Kypr	19 633	70	Venezuela	5 571	109	Nigérie	1 120
32	Malta	19 302	71	Bosna a Hercegovina	5 504	110	Benin	1 094
33	Portugalsko	19 038	72	Peru	5 298	111	Keňa	1 075
34	Bahrajn	18 817	73	Albánie	4 937	112	Mali	1 024
35	Česko	18 357	74	Srbsko a Černá Hora	4 858	113	Madagaskar	854
36	Kuvajt	16 066	75	Guyana	4 579	114	Etiopie	814
37	Maďarsko	15 546	76	Filipíny	4 561	115	Tanzanie	673
38	Estonsko	15 217	77	Paraguay	4 553	116	Malawi	569
39	Slovensko	15 066	78	Jordánsko	4 383			

Pozn.: Údaj pro Východní Timor není k dispozici

Zdroj: The Global Competitiveness Report 2005–2006, World Economic Forum, Geneva 2005

Tabulka č. 3b » HDP na obyvatele v roce 2004, v USD, v paritě kupní síly (země EU-25 vyhodnocovány jako celek)

	Země	HDP/obyv.		Země	HDP/obyv.		Země	HDP/obyv.
1	Norsko	40 005	32	Brazílie	8 328	63	Arménie	3 806
2	USA	39 498	33	Thajsko	7 901	64	Indonésie	3 622
3	Island	33 269	34	Tunisko	7 732	65	Indie	3 029
4	Kanada	32 921	35	Rumunsko	7 641	66	Bolívie	2 902
5	Švýcarsko	31 690	36	Turecko	7 503	67	Gruzie	2 774
6	Hongkong (Čína)	30 558	37	Kazachstán	7 418	68	Honduras	2 682
7	Japonsko	29 906	38	Makedonie	7 237	69	Nikaragua	2 677
8	Austrálie	29 682	39	Panama	6 997	70	Vietnam	2 570
9	Katar	28 919	40	Kolumbie	6 959	71	Ghana	2 475
10	EU-25 ^{*)}	26 929	41	Dominikánská republika	6 761	72	Pákistán	2 404
11	Singapur	26 799	42	Alžírsko	6 722	73	Zimbabwe	2 309
12	Taiwan	25 614	43	Ukrajina	6 554	74	Kamerun	2 176
13	Nový Zéland	23 925	44	Namibie	6 449	75	Moldavsko	2 119
14	Spojené arabské emiráty	23 818	45	Čína	5 642	76	Kambodža	2 074
15	Izrael	22 077	46	Venezuela	5 571	77	Kyrgyzstán	1 934
16	Jižní Korea	21 305	47	Bosna a Hercegovina	5 504	78	Mongolsko	1 918
17	Bahrajn	18 817	48	Peru	5 298	79	Gambie	1 903
18	Kuvajt	16 066	49	Albánie	4 937	80	Bangladéš	1 875
19	Trinidad a Tobago	12 794	50	Srbsko a Černá Hora	4 858	81	Uganda	1 728
20	Argentina	12 468	51	Guyana	4 579	82	Čad	1 555
21	Mauritius	12 215	52	Filipíny	4 561	83	Mosambik	1 247
22	Chorvatsko	11 568	53	Paraguay	4 553	84	Tádžikistán	1 246
23	Chile	10 869	54	Jordánsko	4 383	85	Nigérie	1 120
24	Jižní Afrika	10 603	55	Salvador	4 379	86	Benin	1 094
25	Malajsie	10 423	56	Jamajka	4 327	87	Keňa	1 075
26	Rusko	10 179	57	Maroko	4 227	88	Mali	1 024
27	Botswana	10 169	58	Egypt	4 072	89	Madagaskar	854
28	Kostarika	9 887	59	Guatemala	4 009	90	Etiopie	814
29	Mexiko	9 666	60	Ázerbájdžán	3 968	91	Tanzanie	673
30	Uruguay	9 107	61	Srí Lanka	3 882	92	Malawi	569
31	Bulharsko	8 500	62	Ekvádor	3 819			

^{*)} Údaj za EU-25 = vážený průměr údajů za jednotlivé členské země EU-25 z tabulky č. 3a; váhy = podíly jednotlivých členských zemí EU-25 na HDP EU-25 v paritě kupní síly

Pozn.: Údaj pro Východní Timor není k dispozici

Zdroj: výpočty autora (údaj za EU-25); The Global Competitiveness Report 2005–2006, World Economic Forum, Geneva 2005 (ostatní údaje)



Tabulka č. 4a » Míra inflace v roce 2004, procentní změna indexu spotřebitelských cen (každá země EU-25 vyhodnocována zvlášť)

	Země	Míra inflace		Země	Míra inflace		Země	Míra inflace
1	Čad	-4,8	40	Ekvádor	2,7	78	Bulharsko	6,1
2	Mali	-3,1	40	Malta	2,7	78	Indonésie	6,1
3	Hongkong (Čína)	-0,4	40	Thajsko	2,7	81	Botswana	6,3
3	Izrael	-0,4	40	USA	2,7	81	Lotyšsko	6,3
5	Makedonie	-0,3	44	Česko	2,8	83	Brazílie	6,6
6	Japonsko	0,0	45	Albánie	2,9	84	Pákistán	6,7
7	Finsko	0,1	46	Estonsko	3,0	85	Maďarsko	6,8
8	Kamerun	0,3	47	Řecko	3,1	86	Kazachstán	6,9
9	Norsko	0,4	47	Island	3,1	87	Arménie	7,0
10	Panama	0,5	47	Španělsko	3,1	87	Guatemala	7,0
11	Bosna a Hercegovina	0,8	50	Jordánsko	3,4	89	Tádžikistán	7,1
11	Švýcarsko	0,8	51	Polsko	3,5	90	Katar	7,5
13	Chile	1,1	52	Alžírsko	3,6	90	Slovensko	7,5
13	Švédsko	1,1	52	Jižní Korea	3,6	92	Srí Lanka	7,6
15	Dánsko	1,2	52	Slovinsko	3,6	93	Vietnam	7,7
15	Litva	1,2	52	Tunisko	3,6	94	Ázerbájdžán	8,1
17	Spojené království	1,3	56	Peru	3,7	94	Egypt	8,1
18	Malajsie	1,4	57	Indie	3,8	94	Honduras	8,1
18	Nizozemsko	1,4	57	Spojené arabské emiráty	3,8	97	Nikaragua	8,2
18	Jižní Afrika	1,4	59	Čína	3,9	98	Etiopie	9,0
21	Taiwan	1,6	59	Trinidad a Tobago	3,9	98	Ukrajina	9,0
22	Singapur	1,7	61	Východní Timor	4,1	100	Uruguay	9,2
23	Kanada	1,8	61	Kyrgyzstán	4,1	101	Srbsko a Černá Hora	9,5
23	Německo	1,8	63	Argentina	4,4	102	Turecko	10,6
23	Kuvajt	1,8	63	Bolívie	4,4	103	Rusko	10,9
26	Belgie	1,9	63	Mauritius	4,4	104	Jamajka	11,5
27	Rakousko	2,0	66	Salvador	4,5	104	Keňa	11,5
27	Kambodža	2,0	67	Tanzanie	4,6	106	Malawi	11,6
27	Maroko	2,0	68	Guyana	4,7	107	Rumunsko	11,9
30	Chorvatsko	2,1	68	Mexiko	4,7	108	Kostarika	12,3
31	Lucembursko	2,2	70	Bahrajn	4,9	108	Moldavsko	12,3
32	Austrálie	2,3	71	Mongolsko	5,0	110	Ghana	12,6
32	Kypr	2,3	72	Paraguay	5,2	110	Mosambik	12,6
32	Francie	2,3	73	Namibie	5,5	112	Madagaskar	13,8
32	Irsko	2,3	73	Filipíny	5,5	113	Gambie	14,6
32	Itálie	2,3	75	Gruzie	5,7	114	Nigérie	15,0
32	Nový Zéland	2,3	76	Kolumbie	5,9	115	Venezuela	21,7
38	Portugalsko	2,5	76	Uganda	5,9	116	Dominikánská republika	51,5
39	Benin	2,6	78	Bangladéš	6,1	117	Zimbabwe	282,4

Zdroj: The Global Competitiveness Report 2005–2006, World Economic Forum, Geneva 2005

Tabulka č. 4b » Míra inflace v roce 2004, procentní změna indexu spotřebitelských cen (země EU-25 vyhodnocovány jako celek)

	Země	Míra inflace		Země	Míra inflace		Země	Míra inflace
1	Čad	-4,8	32	Alžírsko	3,6	63	Kazachstán	6,9
2	Mali	-3,1	32	Jižní Korea	3,6	64	Arménie	7,0
3	Hongkong (Čína)	-0,4	32	Tunisko	3,6	64	Guatemala	7,0
3	Izrael	-0,4	35	Peru	3,7	66	Tádžikistán	7,1
5	Makedonie	-0,3	36	Indie	3,8	67	Katar	7,5
6	Japonsko	0,0	36	Spojené arabské emiráty	3,8	68	Srí Lanka	7,6
7	Kamerun	0,3	38	Čína	3,9	69	Vietnam	7,7
8	Norsko	0,4	38	Trinidad a Tobago	3,9	70	Ázerbájdžán	8,1
9	Panama	0,5	40	Východní Timor	4,1	70	Egypt	8,1
10	Bosna a Hercegovina	0,8	40	Kyrgyzstán	4,1	70	Honduras	8,1
10	Švýcarsko	0,8	42	Argentina	4,4	73	Nikaragua	8,2
12	Chile	1,1	42	Bolívie	4,4	74	Etiopie	9,0
13	Malajsie	1,4	42	Mauritius	4,4	74	Ukrajina	9,0
13	Jižní Afrika	1,4	45	Salvador	4,5	76	Uruguay	9,2
15	Taiwan	1,6	46	Tanzanie	4,6	77	Srbsko a Černá Hora	9,5
16	Singapur	1,7	47	Guyana	4,7	78	Turecko	10,6
17	Kanada	1,8	47	Mexiko	4,7	79	Rusko	10,9
17	Kuvajt	1,8	49	Bahrajn	4,9	80	Jamajka	11,5
19	Kambodža	2,0	50	Mongolsko	5,0	80	Keňa	11,5
19	Maroko	2,0	51	Paraguay	5,2	82	Malawi	11,6
21	EU-25	2,1	52	Namibie	5,5	83	Rumunsko	11,9
21	Chorvatsko	2,1	52	Filipíny	5,5	84	Kostarika	12,3
23	Austrálie	2,3	54	Gruzie	5,7	84	Moldavsko	12,3
23	Nový Zéland	2,3	55	Kolumbie	5,9	86	Ghana	12,6
25	Benin	2,6	55	Uganda	5,9	86	Mosambik	12,6
26	Ekvádor	2,7	57	Bangladéš	6,1	88	Madagaskar	13,8
26	Thajsko	2,7	57	Bulharsko	6,1	89	Gambie	14,6
26	USA	2,7	57	Indonésie	6,1	90	Nigérie	15,0
29	Albánie	2,9	60	Botswana	6,3	91	Venezuela	21,7
30	Island	3,1	61	Brazílie	6,6	92	Dominikánská republika	51,5
31	Jordánsko	3,4	62	Pákistán	6,7	93	Zimbabwe	282,4

Zdroj: Eurostat (údaj za EU-25); The Global Competitiveness Report 2005–2006, World Economic Forum, Geneva 2005 (ostatní údaje)



Tabulka č. 5a » Saldo veřejných rozpočtů v roce 2004, v % HDP (každá země EU-25 vyhodnocována zvlášť)

	Země	Saldo		Země	Saldo		Země	Saldo
1	Kuvajt	23,0	40	Indonésie	-1,2	78	Jordánsko	-3,4
2	Spojené arabské emiráty	18,5	40	Peru	-1,2	78	Namibie	-3,4
3	Norsko	11,5	42	Guatemala	-1,3	81	Bangladés ^{*)}	-3,5
3	Katar	11,5	43	Rakousko	-1,4	81	Česko	-3,5
5	Nigérie	7,4	43	Lucembursko	-1,4	81	Madagaskar	-3,5
6	Bahrajn	7,3	45	Arménie	-1,7	84	Gambie	-3,6
7	Singapur	5,2	45	Uganda	-1,7	84	Filipíny	-3,6
8	Alžírsko ^{*)}	4,7	47	Botswana	-1,9	86	Francie	-3,7
9	Rusko	4,5	47	Slovinsko	-1,9	86	Německo	-3,7
10	Nový Zéland	3,5	49	Kolumbie	-2,0	88	Kostarika	-4,0
11	Kazachstán	3,2	49	Mexiko	-2,0	89	Mali	-4,1
12	Ekvádor	2,3	51	Benin	-2,1	90	Kypr	-4,2
13	Chile	2,2	51	Honduras	-2,1	90	Kyrgyzstán	-4,2
14	Jižní Korea ^{*)}	2,0	53	Čad	-2,2	92	USA	-4,3
15	Finsko	1,9	53	Litva	-2,2	93	Izrael	-4,4
16	Bulharsko	1,8	53	Jižní Afrika	-2,2	93	Ukrajina	-4,4
17	Kanada	1,4	56	Nikaragua	-2,3	95	Etiopie	-4,5
18	Dánsko	1,3	57	Čína	-2,4	96	Malajsie	-4,6
18	Irsko	1,3	57	Východní Timor ^{*)}	-2,4	96	Maroko	-4,6
20	Trinidad a Tobago	1,1	57	Ghana ^{*)}	-2,4	96	Panama	-4,6
21	Ázerbájdžán	1,0	57	Keňa	-2,4	99	Malta	-4,7
22	Estonsko	0,8	57	Švýcarsko	-2,4	100	Albánie	-4,9
23	Austrálie	0,7	57	Tunisko	-2,4	100	Mongolsko	-4,9
23	Gruzie	0,7	57	Vietnam	-2,4	100	Mosambik	-4,9
23	Paraguay	0,7	64	Egypt	-2,5	103	Chorvatsko	-5,0
23	Švédsko	0,7	64	Nizozemsko	-2,5	103	Jamajka	-5,0
27	Island	0,5	64	Pákistán	-2,5	105	Malawi	-5,2
28	Makedonie	0,4	64	Uruguay	-2,5	106	Zimbabwe	-5,3
29	Thajsko	0,3	68	Brazílie	-2,7	107	Maďarsko	-5,4
30	Belgie	0,0	68	Dominikánská republika	-2,7	107	Mauritius	-5,4
31	Srbsko a Černá Hora	-0,3	68	Tádžikistán	-2,7	109	Bolívie	-5,9
31	Španělsko	-0,3	71	Portugalsko	-2,9	110	Kambodža	-6,1
33	Venezuela	-0,5	72	Tanzanie	-3,0	110	Řecko	-6,1
34	Bosna a Hercegovina	-0,7	72	Itálie	-3,0	112	Polsko	-6,5
34	Kamerun	-0,7	72	Spojené království	-3,0	113	Japonsko	-7,1
36	Hongkong (Čína)	-0,9	75	Salvador	-3,1	114	Srí Lanka	-7,7
37	Lotyšsko	-1,1	76	Slovensko	-3,3	115	Guyana	-8,3
37	Moldavsko	-1,1	76	Taiwan	-3,3	116	Indie	-9,5
37	Rumunsko	-1,1	78	Argentina	-3,4	117	Turecko	-9,8

^{*)} Saldo rozpočtu centrální vlády

Zdroj: The Global Competitiveness Report 2005–2006, World Economic Forum, Geneva 2005

Tabulka č. 5b » Saldo veřejných rozpočtů v roce 2004, v % HDP (země EU-25 vyhodnocovány jako celek)

	Země	Saldo		Země	Saldo		Země	Saldo
1	Kuvajt	23,0	32	Indonésie	-1,2	62	Jordánsko	-3,4
2	Spojené arabské emiráty	18,5	32	Peru	-1,2	62	Namibie	-3,4
3	Norsko	11,5	34	Guatemala	-1,3	65	Bangladéž ^{*)}	-3,5
3	Katar	11,5	35	Arménie	-1,7	65	Madagaskar	-3,5
5	Nigérie	7,4	35	Uganda	-1,7	67	Gambie	-3,6
6	Bahrajn	7,3	37	Botswana	-1,9	67	Filipíny	-3,6
7	Singapur	5,2	38	Kolumbie	-2,0	69	Kostarika	-4,0
8	Alžírsko ^{*)}	4,7	38	Mexiko	-2,0	70	Mali	-4,1
9	Rusko	4,5	40	Benin	-2,1	71	Kyrgyzstán	-4,2
10	Nový Zéland	3,5	40	Honduras	-2,1	72	USA	-4,3
11	Kazachstán	3,2	42	Čad	-2,2	73	Izrael	-4,4
12	Ekvádor	2,3	42	Jižní Afrika	-2,2	73	Ukrajina	-4,4
13	Chile	2,2	44	Nikaragua	-2,3	75	Etiopie	-4,5
14	Jižní Korea ^{*)}	2,0	45	Čína	-2,4	76	Malajsie	-4,6
15	Bulharsko	1,8	45	Východní Timor ^{*)}	-2,4	76	Maroko	-4,6
16	Kanada	1,4	45	Ghana ^{*)}	-2,4	76	Panama	-4,6
17	Trinidad a Tobago	1,1	45	Keňa	-2,4	79	Albánie	-4,9
18	Ázerbájdžán	1,0	45	Švýcarsko	-2,4	79	Mongolsko	-4,9
19	Austrálie	0,7	45	Tunisko	-2,4	79	Mosambik	-4,9
19	Gruzie	0,7	45	Vietnam	-2,4	82	Chorvatsko	-5,0
19	Paraguay	0,7	52	Egypt	-2,5	82	Jamajka	-5,0
22	Island	0,5	52	Pákistán	-2,5	84	Malawi	-5,2
23	Makedonie	0,4	52	Uruguay	-2,5	85	Zimbabwe	-5,3
24	Thajsko	0,3	55	EU-25	-2,6	86	Mauritius	-5,4
25	Srbsko a Černá Hora	-0,3	56	Brazílie	-2,7	87	Bolívie	-5,9
26	Venezuela	-0,5	56	Dominikánská republika	-2,7	88	Kambodža	-6,1
27	Bosna a Hercegovina	-0,7	56	Tádžikistán	-2,7	89	Japonsko	-7,1
27	Kamerun	-0,7	59	Tanzanie	-3,0	90	Srí Lanka	-7,7
29	Hongkong (Čína)	-0,9	60	Salvador	-3,1	91	Guyana	-8,3
30	Moldavsko	-1,1	61	Taiwan	-3,3	92	Indie	-9,5
30	Rumunsko	-1,1	62	Argentina	-3,4	93	Turecko	-9,8

^{*)} Saldo rozpočtu centrální vlády

Zdroj: Eurostat (údaj za EU-25); The Global Competitiveness Report 2005–2006, World Economic Forum, Geneva 2005 (ostatní údaje)

→

Tabulka č. 6a » Veřejný dluh v roce 2004, v % HDP (každá země EU-25 vyhodnocována zvlášť)

	Země	Dluh		Země	Dluh		Země	Dluh
1	Východní Timor	0,0	40	Namibie	41,0	79	Francie	66,0
2	Hongkong (Čína)	2,0	41	Bulharsko	41,1	79	Mali	66,0
3	Estonsko	5,5	41	Island	41,1	81	Keňa	66,6
4	Lucembursko	7,5	41	Spojené království	41,1	82	Moldavsko	67,0
5	Botswana	7,9	44	Salvador	42,4	83	Honduras	68,5
6	Kazachstán	12,1	45	Peru	43,5	84	Kanada	70,8
7	Chile	12,2	46	Slovensko	43,6	85	Kypr	72,1
8	Lotyšsko	14,2	47	Dánsko	43,8	86	Panama	72,8
9	Ázerbájdžán	15,5	48	Bangladéš	44,6	87	Malta	73,0
10	Spojené arabské emiráty	16,9	49	Malajsie	46,2	88	Čad ¹⁾	73,3
11	Jižní Korea	17,0	50	Gruzie	46,3	89	Turecko	73,5
12	Austrálie	17,2	51	Polsko	48,4	90	Uganda	73,8
13	Nigérie	19,3	52	Ekvádor	49,1	91	Maroko	74,0
14	Litva	19,6	53	Španělsko	49,2	92	Bolívie	74,6
15	Mexiko	20,9	53	Trinidad a Tobago	49,2	93	Filipíny	78,7
16	Rumunsko	21,4	55	Kambodža	49,4	94	Srbsko a Černá Hora	80,0
17	Ukrajina	22,1	56	Kolumbie	49,8	95	Jordánsko	81,5
18	Nový Zéland	22,5	57	Katar	51,2	96	Tanzanie	85,1
19	Rusko	24,7	58	Švédsko	51,3	97	Nikaragua	85,4
20	Makedonie	26,4	59	Brazílie	51,4	98	Mongolsko ¹⁾	92,9
21	Guatemala	27,1	60	Dominikánská republika	55,2	99	Madagaskar	93,4
21	Zimbabwe	27,1	61	Albánie	55,3	100	Ghana	93,9
23	Mauritius	28,8	62	Švýcarsko	56,1	101	Mosambik ¹⁾	94,3
24	Slovinsko	29,1	63	Nizozemsko	56,2	102	Egypt	95,6
25	Kuvajt	29,2	64	Chorvatsko	57,3	103	Belgie	97,3
26	Česko	30,5	65	Indonésie	57,9	104	Kyrgyzstán	97,9
27	Irsko	31,5	66	Bosna a Hercegovina	58,0	105	Uruguay	100,7
28	Čína	31,8	67	Tunisko	58,1	106	Izrael	103,0
29	Alžírsko	32,1	68	Pákistán	59,3	107	Singapur	103,3
30	Arménie	32,8	69	Indie	59,8	107	Srí Lanka	103,3
31	Taiwan	33,2	70	Kostarika	60,0	109	Itálie	106,2
32	Norsko	33,3	71	Maďarsko	60,4	110	Řecko	112,7
33	Venezuela	36,6	72	Portugalsko	60,6	111	Argentina	115,9
34	Jižní Afrika	37,9	73	Kamerun	62,0	112	Etiopie	128,2
35	Thajsko	38,8	74	Bahrajn	63,0	113	Jamajka	139,4
36	Benin	39,7	75	Vietnam	63,6	114	Japonsko	163,4
37	Tádžikistán	40,0	76	Rakousko	63,7	115	Guyana	178,5
38	Finsko	40,1	76	USA	63,7	116	Gambie	194,5
39	Paraguay	40,3	78	Německo	65,9	117	Malawi	238,5

¹⁾ Údaj z roku 2003

Zdroj: The Global Competitiveness Report 2005–2006, World Economic Forum, Geneva 2005

Tabulka č. 6b » Veřejný dluh v roce 2004, v % HDP (země EU-25 vyhodnocovány jako celek)

	Země	Dluh		Země	Dluh		Země	Dluh
1	Východní Timor	0,0	32	Namibie	41,0	63	Moldavsko	67,0
2	Hongkong (Čína)	2,0	33	Bulharsko	41,1	64	Honduras	68,5
3	Botswana	7,9	33	Island	41,1	65	Kanada	70,8
4	Kazachstán	12,1	35	Salvador	42,4	66	Panama	72,8
5	Chile	12,2	36	Peru	43,5	67	Čad ¹⁾	73,3
6	Ázerbájdžán	15,5	37	Bangladéš	44,6	68	Turecko	73,5
7	Spojené arabské emiráty	16,9	38	Malajsie	46,2	69	Uganda	73,8
8	Jižní Korea	17,0	39	Gruzie	46,3	70	Maroko	74,0
9	Austrálie	17,2	40	Ekvádor	49,1	71	Bolívie	74,6
10	Nigérie	19,3	41	Trinidad a Tobago	49,2	72	Filipíny	78,7
11	Mexiko	20,9	42	Kambodža	49,4	73	Srbsko a Černá Hora	80,0
12	Rumunsko	21,4	43	Kolumbie	49,8	74	Jordánsko	81,5
13	Ukrajina	22,1	44	Katar	51,2	75	Tanzanie	85,1
14	Nový Zéland	22,5	45	Brazílie	51,4	76	Nikaragua	85,4
15	Rusko	24,7	46	Dominikánská republika	55,2	77	Mongolsko ¹⁾	92,9
16	Makedonie	26,4	47	Albánie	55,3	78	Madagaskar	93,4
17	Guatemala	27,1	48	Švýcarsko	56,1	79	Ghana	93,9
17	Zimbabwe	27,1	49	Chorvatsko	57,3	80	Mosambik ¹⁾	94,3
19	Mauritius	28,8	50	Indonésie	57,9	81	Egypt	95,6
20	Kuvajt	29,2	51	Bosna a Hercegovina	58,0	82	Kyrgyzstán	97,9
21	Čína	31,8	52	Tunisko	58,1	83	Uruguay	100,7
22	Alžírsko	32,1	53	Pákistán	59,3	84	Izrael	103,0
23	Arménie	32,8	54	Indie	59,8	85	Singapur	103,3
24	Taiwan	33,2	55	Kostarika	60,0	85	Srí Lanka	103,3
25	Norsko	33,3	56	Kamerun	62,0	87	Argentina	115,9
26	Venezuela	36,6	57	EU-25	62,4	88	Etiopie	128,2
27	Jižní Afrika	37,9	58	Bahrajn	63,0	89	Jamajka	139,4
28	Thajsko	38,8	59	Vietnam	63,6	90	Japonsko	163,4
29	Benin	39,7	60	USA	63,7	91	Guyana	178,5
30	Tádžikistán	40,0	61	Mali	66,0	92	Gambie	194,5
31	Paraguay	40,3	62	Keňa	66,6	93	Malawi	238,5

¹⁾ Údaj z roku 2003

Zdroj: Eurostat (údaj za EU-25); The Global Competitiveness Report 2005–2006, World Economic Forum, Geneva 2005 (ostatní údaje)

→

Tabulka č. 7a » Rating v březnu 2005, Institutional Investor Country Credit Rating (každá země EU-25 vyhodnocována zvlášť)

	Země	Rating		Země	Rating		Země	Rating
1	Švýcarsko	94,5	40	Maďarsko	65,2	79	Srí Lanka	34,4
2	Norsko	93,7	41	Slovensko	64,0	80	Jamajka	32,8
3	Lucembursko	92,8	42	Thajsko	62,4	81	Makedonie	30,2
4	Finsko	92,7	43	Botswana	62,3	82	Pákistán	30,1
4	Spojené království	92,7	44	Izrael	62,0	83	Ghana	29,7
6	USA	92,4	45	Mexiko	61,6	84	Ekvádor	29,5
7	Francie	92,2	46	Litva	61,4	85	Paraguay	29,4
8	Dánsko	92,1	47	Bahrajn	60,7	86	Bangladéš	28,8
9	Nizozemsko	92,0	48	Lotyšsko	60,5	87	Bolívie	28,6
10	Německo	91,8	49	Jižní Afrika	59,9	88	Honduras	27,6
11	Švédsko	91,6	50	Trinidad a Tobago	59,3	89	Bosna a Hercegovina	26,9
12	Rakousko	91,2	51	Mauritius	57,4	89	Tanzanie	26,9
13	Kanada	90,9	52	Tunisko	55,4	91	Nigérie	26,6
14	Irsko	90,0	53	Indie	55,3	92	Dominikánská republika	26,5
15	Singapur	89,5	54	Rusko	55,2	92	Guyana	26,5
16	Belgie	89,0	55	Chorvatsko	54,0	94	Keňa	26,0
17	Španělsko	87,6	56	Bulharsko	52,0	95	Mosambik	25,7
18	Austrálie	86,0	57	Kazachstán	51,8	96	Albánie	24,9
19	Japonsko	84,4	58	Maroko	50,7	97	Mongolsko	24,3
20	Itálie	83,6	59	Panama	50,6	98	Arménie	24,1
21	Nový Zéland	83,0	60	Kostarika	50,4	98	Srbsko a Černá Hora	24,1
22	Portugalsko	81,6	61	Rumunsko	48,4	100	Kamerun	23,8
23	Island	77,7	62	Brazílie	46,7	101	Benin	23,4
24	Taiwan	77,1	62	Salvador	46,7	102	Mali	22,7
25	Řecko	76,0	64	Egypt	46,5	102	Uganda	22,7
26	Hongkong (Čína)	75,7	65	Kolumbie	46,3	104	Čad	20,8
27	Slovensko	74,2	66	Namibie	45,7	105	Nikaragua	20,6
28	Jižní Korea	72,0	67	Peru	44,9	106	Gambie	20,3
29	Spojené arabské emiráty	71,0	68	Alžírsko	44,7	107	Argentina	20,1
30	Malta	70,5	69	Turecko	44,3	107	Kambodža	20,1
31	Kuvajt	70,2	70	Jordánsko	44,0	109	Kyrgyzstán	20,0
32	Chile	70,0	71	Filipíny	43,5	110	Malawi	19,3
33	Katar	68,9	72	Guatemala	40,1	111	Gruzie	18,7
34	Česko	68,6	73	Vietnam	38,7	112	Madagaskar	18,5
35	Malajsie	68,2	74	Venezuela	37,9	113	Východní Timor	17,7
36	Kypr	67,2	75	Indonésie	37,7	114	Etiopie	17,6
37	Čína	66,0	76	Ukrajina	37,5	115	Moldavsko	16,0
38	Estonsko	65,6	77	Uruguay	37,4	116	Tádžikistán	13,3
39	Polsko	65,4	78	Azerbájdžán	35,0	117	Zimbabwe	10,6

Zdroj: The Global Competitiveness Report 2005–2006, World Economic Forum, Geneva 2005

Tabulka č. 7b » Rating v březnu 2005, Institutional Investor Country Credit Rating (země EU-25 vyhodnocovány jako celek)

	Země	Rating		Země	Rating		Země	Rating
1	Švýcarsko	94,5	32	Bulharsko	52,0	63	Bolívie	28,6
2	Norsko	93,7	33	Kazachstán	51,8	64	Honduras	27,6
3	USA	92,4	34	Maroko	50,7	65	Bosna a Hercegovina	26,9
4	Kanada	90,9	35	Panama	50,6	65	Tanzanie	26,9
5	Singapur	89,5	36	Kostarika	50,4	67	Nigérie	26,6
6	EU-25 ¹⁾	88,8	37	Rumunsko	48,4	68	Dominikánská republika	26,5
7	Austrálie	86,0	38	Brazílie	46,7	68	Guyana	26,5
8	Japonsko	84,4	38	Salvador	46,7	70	Keňa	26,0
9	Nový Zéland	83,0	40	Egypt	46,5	71	Mosambik	25,7
10	Island	77,7	41	Kolumbie	46,3	72	Albánie	24,9
11	Taiwan	77,1	42	Namibie	45,7	73	Mongolsko	24,3
12	Hongkong (Čína)	75,7	43	Peru	44,9	74	Arménie	24,1
13	Jižní Korea	72,0	44	Alžírsko	44,7	74	Srbsko a Černá Hora	24,1
14	Spojené arabské emiráty	71,0	45	Turecko	44,3	76	Kamerun	23,8
15	Kuvajt	70,2	46	Jordánsko	44,0	77	Benin	23,4
16	Chile	70,0	47	Filipíny	43,5	78	Mali	22,7
17	Katar	68,9	48	Guatemala	40,1	78	Uganda	22,7
18	Malajsie	68,2	49	Vietnam	38,7	80	Čad	20,8
19	Čína	66,0	50	Venezuela	37,9	81	Nikaragua	20,6
20	Thajsko	62,4	51	Indonésie	37,7	82	Gambie	20,3
21	Botswana	62,3	52	Ukrajina	37,5	83	Argentina	20,1
22	Izrael	62,0	53	Uruguay	37,4	83	Kambodža	20,1
23	Mexiko	61,6	54	Ázerbájdžán	35,0	85	Kyrgyzstán	20,0
24	Bahrajn	60,7	55	Srí Lanka	34,4	86	Malawi	19,3
25	Jižní Afrika	59,9	56	Jamajka	32,8	87	Gruzie	18,7
26	Trinidad a Tobago	59,3	57	Makedonie	30,2	88	Madagaskar	18,5
27	Mauritius	57,4	58	Pákistán	30,1	89	Východní Timor	17,7
28	Tunisko	55,4	59	Ghana	29,7	90	Etiopie	17,6
29	Indie	55,3	60	Ekvádor	29,5	91	Moldavsko	16,0
30	Rusko	55,2	61	Paraguay	29,4	92	Tádžikistán	13,3
31	Chorvatsko	54,0	62	Bangladéš	28,8	93	Zimbabwe	10,6

¹⁾ Údaj za EU-25 = vážený průměr údajů za jednotlivé členské země EU-25 z tabulky č. 7a; váhy = podíly jednotlivých členských zemí EU-25 na HDP EU-25 v běžném směnném kurzu

Zdroj: výpočty autora (údaj za EU-25); The Global Competitiveness Report 2005–2006, World Economic Forum, Geneva 2005 (ostatní údaje)



Tabulka č. 8a » Počet používaných mobilních telefonů na 100 obyvatel v roce 2003 (každá země EU-25 vyhodnocována zvlášť)

	Země	Počet		Země	Počet		Země	Počet
1	Lucembursko	119,4	40	USA	54,6	79	Ukrajina	13,6
2	Taiwan	114,1	41	Katar	53,3	80	Moldavsko	13,2
3	Hongkong (Čína)	107,9	42	Lotyšsko	52,6	81	Bolívie	13,1
4	Itálie	101,8	43	Chile	51,1	82	Mongolsko	13,0
5	Švédsko	98,1	44	Bulharsko	46,6	83	Ázerbájdžán	12,8
6	Island	96,6	45	Polsko	45,1	84	Namibie	11,6
7	Česko	96,5	46	Malajsie	44,2	85	Peru	10,6
8	Izrael	96,1	47	Kanada	41,9	86	Guyana ^{*)}	9,9
9	Spojené království	91,2	48	Trinidad a Tobago	39,9	87	Indonésie	8,7
10	Finsko	91,0	49	Turecko	39,4	88	Nikaragua	8,5
11	Španělsko	90,9	49	Thajsko	39,4	88	Egypt	8,5
11	Norsko	90,9	51	Makedonie	37,2	90	Kazachstán	8,4
13	Řecko	90,2	52	Jižní Afrika	36,4	91	Gambie ^{*)}	7,5
14	Portugalsko	89,9	53	Albánie	35,8	92	Srí Lanka	7,3
15	Dánsko	88,3	54	Srbsko a Černá Hora	33,8	93	Kamerun	6,6
16	Irsko	88,0	55	Rumunsko	32,4	94	Honduras	5,5
17	Rakousko	87,9	56	Paraguay	29,9	95	Keňa	5,0
18	Slovinsko	87,1	57	Botswana	29,7	96	Alžírsko	4,5
19	Švýcarsko	84,6	58	Mexiko	29,5	97	Ghana	3,6
20	Belgie	83,0	59	Bosna a Hercegovina	27,4	98	Kambodža	3,5
21	Singapur	82,9	60	Venezuela	27,3	99	Vietnam	3,4
22	Německo	78,5	61	Dominikánská republika	27,2	99	Benin	3,4
23	Estonsko	77,7	62	Filipíny	27,0	101	Zimbabwe	3,1
24	Maďarsko	76,9	63	Mauritius	26,7	102	Uganda	3,0
25	Nizozemsko	76,8	64	Brazílie	26,4	102	Arménie	3,0
26	Kypr	74,4	65	Rusko	24,9	102	Tanzanie	3,0
27	Spojené arabské emiráty	73,6	66	Maroko	24,4	105	Východní Timor ^{**)}	2,8
28	Malta	72,5	67	Jordánsko	24,2	106	Kyrgyzstán	2,7
29	Austrálie	72,0	68	Panama	22,2	107	Nigérie	2,6
30	Jižní Korea	70,1	69	Čína	21,5	108	Indie	2,5
31	Francie	69,6	70	Argentina	21,2	109	Mosambik	2,3
32	Slovensko	68,4	71	Tunisko	19,3	109	Mali	2,3
33	Jamajka	68,1	72	Ekvádor	19,0	111	Pákistán	1,8
34	Japonsko	67,9	73	Kostarika	18,1	112	Madagaskar	1,7
35	Nový Zéland	64,8	74	Salvador	17,3	113	Malawi	1,3
36	Bahrain	63,8	75	Guatemala	16,5	114	Bangladéš	1,0
37	Litva	63,0	76	Uruguay	15,4	115	Čad	0,8
38	Chorvatsko	58,4	77	Gruzie	14,5	116	Tádžikistán	0,7
39	Kuvajt	57,2	78	Kolumbie	14,1	117	Etiopie	0,1

^{*)} Údaj z roku 2002

^{**) Údaj z roku 2004}

Zdroj: The Global Competitiveness Report 2005–2006, World Economic Forum, Geneva 2005

Tabulka č. 8b » Počet používaných mobilních telefonů na 100 obyvatel v roce 2003 (země EU-25 vyhodnocovány jako celek)

	Země	Počet		Země	Počet		Země	Počet
1	Taiwan	114,1	32	Paraguay	29,9	63	Indonésie	8,7
2	Hongkong (Čína)	107,9	33	Botswana	29,7	64	Nikaragua	8,5
3	Island	96,6	34	Mexiko	29,5	64	Egypt	8,5
4	Izrael	96,1	35	Bosna a Hercegovina	27,4	66	Kazachstán	8,4
5	Norsko	90,9	36	Venezuela	27,3	67	Gambie ^{*)}	7,5
6	Švýcarsko	84,6	37	Dominikánská republika	27,2	68	Srí Lanka	7,3
7	Singapur	82,9	38	Filipíny	27,0	69	Kamerun	6,6
8	EU-25	81,0	39	Mauritius	26,7	70	Honduras	5,5
9	Spojené arabské emiráty	73,6	40	Brazílie	26,4	71	Keňa	5,0
10	Austrálie	72,0	41	Rusko	24,9	72	Alžírsko	4,5
11	Jižní Korea	70,1	42	Maroko	24,4	73	Ghana	3,6
12	Jamajka	68,1	43	Jordánsko	24,2	74	Kambodža	3,5
13	Japonsko	67,9	44	Panama	22,2	75	Vietnam	3,4
14	Nový Zéland	64,8	45	Čína	21,5	75	Benin	3,4
15	Bahrajn	63,8	46	Argentina	21,2	77	Zimbabwe	3,1
16	Chorvatsko	58,4	47	Tunisko	19,3	78	Uganda	3,0
17	Kuvajt	57,2	48	Ekvádor	19,0	78	Arménie	3,0
18	USA	54,6	49	Kostarika	18,1	78	Tanzanie	3,0
19	Katar	53,3	50	Salvador	17,3	81	Východní Timor ^{**)}	2,8
20	Chile	51,1	51	Guatemala	16,5	82	Kyrgyzstán	2,7
21	Bulharsko	46,6	52	Uruguay	15,4	83	Nigérie	2,6
22	Malajsie	44,2	53	Gruzie	14,5	84	Indie	2,5
23	Kanada	41,9	54	Kolumbie	14,1	85	Mosambik	2,3
24	Trinidad a Tobago	39,9	55	Ukrajina	13,6	85	Mali	2,3
25	Turecko	39,4	56	Moldavsko	13,2	87	Pákistán	1,8
25	Thajsko	39,4	57	Bolívie	13,1	88	Madagaskar	1,7
27	Makedonie	37,2	58	Mongolsko	13,0	89	Malawi	1,3
28	Jižní Afrika	36,4	59	Ázerbájdžán	12,8	90	Bangladéš	1,0
29	Albánie	35,8	60	Namibie	11,6	91	Čad	0,8
30	Srbsko a Černá Hora	33,8	61	Peru	10,6	92	Tádžikistán	0,7
31	Rumunsko	32,4	62	Guyana ^{*)}	9,9	93	Etiopie	0,1

^{*)} Údaj z roku 2002^{**)} Údaj z roku 2004

Zdroj: Eurostat (údaj za EU-25); The Global Competitiveness Report 2005–2006, World Economic Forum, Geneva 2005 (ostatní údaje)



{5/5}

Tabulka č. 9a » Kojenecká úmrtnost na 1000 živě narozených dětí v roce 2003 nebo v posledním roce s dostupnými údaji (každá země EU-25 vyhodnocována zvlášť)

	Země		Data		Země		Data		Země		Data
1	Singapur		2	38	Polsko		8	79	Peru		33
2	Finsko		3	38	Slovensko		8	80	Mongolsko		35
2	Island		3	38	Kypr		8	80	Filipiny		35
2	Japonsko		3	43	Lotyšsko		9	80	Thajsko		35
2	Norsko		3	44	Kuvajt		10	83	Arménie		36
6	Rakousko		4	44	Malajsie		10	84	Čína		37
6	Česko		4	44	Paraguay		10	85	Namibie		38
6	Francie		4	47	Kostarika		11	86	Turecko		43
6	Německo		4	47	Salvador		11	87	Alžírsko		44
6	Hongkong (Čína)		4	49	Bulharsko		12	87	Egypt		44
6	Slovinsko		4	49	Makedonie		12	89	Guatemala		45
6	Španělsko		4	49	Katar		12	89	Jižní Afrika		45
6	Švédsko		4	52	Mexiko		13	91	Indonésie		46
14	Austrálie		5	52	Srbsko a Černá Hora		13	92	Tunisko		48
14	Kanada		5	54	Bosna a Hercegovina		14	93	Tádžikistán		50
14	Řecko		5	54	Moldavsko		14	94	Botswana		57
14	Izrael		5	54	Panama		14	94	Ghana		57
14	Itálie		5	54	Ukrajina		14	94	Maroko		57
14	Jižní Korea		5	54	Spojené arabské emiráty		14	97	Kazachstán		62
14	Lucembursko		5	54	Uruguay		14	98	Zimbabwe		65
14	Nizozemsko		5	60	Ekvádor		16	99	Bangladéš		66
14	Portugalsko		5	60	Mauritius		16	100	Bolívie		67
14	Švýcarsko		5	60	Rusko		16	101	Indie		68
14	Spojené království		5	63	Argentina		17	102	Keňa		74
14	Taiwan		5	63	Rumunsko		17	103	Kamerun		77
26	Chorvatsko		6	65	Gruzie		18	104	Gambie		81
26	Dánsko		6	65	Venezuela		18	105	Pákistán		86
26	Estonsko		6	65	Vietnam		18	106	Uganda		88
26	Irsko		6	68	Brazílie		20	107	Benin		89
26	Jamajka		6	69	Kolumbie		21	108	Kambodža		95
26	Malta		6	69	Kyrgyzstán		21	109	Madagaskar		96
32	Bahrájn		7	71	Jordánsko		22	110	Etiopie		97
32	Chile		7	72	Honduras		23	111	Tanzanie		99
32	Maďarsko		7	73	Guyana		25	112	Nigérie		100
32	Litva		7	73	Srí Lanka		25	113	Čad		103
32	Nový Zéland		7	75	Trinidad a Tobago		28	114	Malawi		104
32	USA		7	76	Ázerbájdžán		29	115	Mali		113
38	Albánie		8	77	Dominikánská republika		31	116	Východní Timor		124
38	Belgie		8	77	Nikaragua		31	117	Mosambik		135

Zdroj: The Global Competitiveness Report 2005–2006, World Economic Forum, Geneva 2005

Tabulka č. 9b » Kojenecká úmrtnost na 1000 živě narozených dětí v roce 2003 nebo v posledním roce s dostupnými údaji (země EU-25 vyhodnocovány jako celek)

	Země	Data		Země	Data		Země	Data
1	Singapur	2	30	Panama	14	63	Alžírsko	44
2	Island	3	30	Ukrajina	14	63	Egypt	44
2	Japonsko	3	30	Spojené arabské emiráty	14	65	Guatemala	45
2	Norsko	3	30	Uruguay	14	65	Jižní Afrika	45
5	Hongkong (Čína)	4	36	Ekvádor	16	67	Indonésie	46
6	Austrálie	5	36	Mauritius	16	68	Tunisko	48
6	EU-25	5	36	Rusko	16	69	Tádžikistán	50
6	Kanada	5	39	Argentina	17	70	Botswana	57
6	Izrael	5	39	Rumunsko	17	70	Ghana	57
6	Jižní Korea	5	41	Gruzie	18	70	Maroko	57
6	Švýcarsko	5	41	Venezuela	18	73	Kazachstán	62
6	Taiwan	5	41	Vietnam	18	74	Zimbabwe	65
13	Chorvatsko	6	44	Brazílie	20	75	Bangladéš	66
13	Jamajka	6	45	Kolumbie	21	76	Bolívie	67
15	Bahrajn	7	45	Kyrgyzstán	21	77	Indie	68
15	Chile	7	47	Jordánsko	22	78	Keňa	74
15	Nový Zéland	7	48	Honduras	23	79	Kamerun	77
15	USA	7	49	Guyana	25	80	Gambie	81
19	Albánie	8	49	Srí Lanka	25	81	Pákistán	86
20	Kuvajt	10	51	Trinidad a Tobago	28	82	Uganda	88
20	Malajsie	10	52	Ázerbájdžán	29	83	Benin	89
20	Paraguay	10	53	Dominikánská republika	31	84	Kambodža	95
23	Kostarika	11	53	Nikaragua	31	85	Madagaskar	96
23	Salvador	11	55	Peru	33	86	Etiopie	97
25	Bulharsko	12	56	Mongolsko	35	87	Tanzanie	99
25	Makedonie	12	56	Filipíny	35	88	Nigérie	100
25	Katar	12	56	Thajsko	35	89	Čad	103
28	Mexiko	13	59	Arménie	36	90	Malawi	104
28	Srbsko a Černá Hora	13	60	Čína	37	91	Mali	113
30	Bosna a Hercegovina	14	61	Namibie	38	92	Východní Timor	124
30	Moldavsko	14	62	Turecko	43	93	Mosambik	135

Zdroj: Eurostat (údaj za EU-25); The Global Competitiveness Report 2005–2006, World Economic Forum, Geneva 2005 (ostatní údaje)



Tabulka č. 10a » Naděje dožití při narození v roce 2003 (každá země EU-25 vyhodnocována zvlášť)

	Země	Naděje dožití		Země	Naděje dožití		Země	Naděje dožití
1	Japonsko	82,0	40	Argentina	74,0	78	Dominikánská republika	68,0
2	Austrálie	81,0	40	Bahrajn	74,0	78	Filipíny	68,0
2	Itálie	81,0	40	Mexiko	74,0	81	Egypt	67,0
2	Švédsko	81,0	40	Katar	74,0	81	Honduras	67,0
2	Švýcarsko	81,0	40	Slovensko	74,0	81	Indonésie	67,0
6	Hongkong (Čína)	80,1	40	Venezuela	74,0	81	Moldavsko	67,0
7	Kanada	80,0	46	Bosna a Hercegovina	73,0	81	Ukrajina	67,0
7	Francie	80,0	46	Maďarsko	73,0	86	Guatemala	66,0
7	Island	80,0	46	Jamajka	73,0	87	Ázerbájdžán	65,0
7	Izrael	80,0	46	Srbsko a Černá Hora	73,0	87	Bolívie	65,0
7	Singapur	80,0	46	Spojené arabské emiráty	73,0	87	Mongolsko	65,0
7	Španělsko	80,0	51	Albánie	72,0	87	Rusko	65,0
13	Rakousko	79,0	51	Bulharsko	72,0	91	Bangladéš	63,0
13	Belgie	79,0	51	Kolumbie	72,0	91	Kyrgyzstán	63,0
13	Finsko	79,0	51	Litva	72,0	93	Guyana	62,0
13	Německo	79,0	51	Makedonie	72,0	93	Indie	62,0
13	Řecko	79,0	51	Malajsie	72,0	93	Pákistán	62,0
13	Lucembursko	79,0	51	Mauritius	72,0	96	Kazachstán	61,0
13	Malta	79,0	51	Paraguay	72,0	96	Tádžikistán	61,0
13	Nizozemsko	79,0	51	Tunisko	72,0	98	Východní Timor	58,0
13	Nový Zéland	79,0	60	Čína	71,0	98	Ghana	58,0
13	Norsko	79,0	60	Ekvádor	71,0	100	Gambie	57,0
13	Spojené království	79,0	60	Estonsko	71,0	100	Madagaskar	57,0
24	Kypr	78,0	60	Gruzie	71,0	102	Kambodža	54,0
24	Irsko	78,0	60	Jordánsko	71,0	103	Benin	53,0
26	Chile	77,0	60	Lotyšsko	71,0	104	Namibie	51,0
26	Kostarika	77,0	60	Maroko	71,0	105	Etiopie	50,0
26	Dánsko	77,0	60	Rumunsko	71,0	105	Keňa	50,0
26	Kuvajt	77,0	60	Srí Lanka	71,0	107	Jižní Afrika	49,0
26	Portugalsko	77,0	60	Vietnam	71,0	107	Uganda	49,0
26	Slovinsko	77,0	70	Alžírsko	70,0	109	Kamerun	48,0
26	USA	77,0	70	Salvador	70,0	110	Čad	46,0
33	Taiwan	76,2	70	Nikaragua	70,0	111	Mali	45,0
34	Jižní Korea	76,0	70	Peru	70,0	111	Mosambik	45,0
35	Chorvatsko	75,0	70	Thajsko	70,0	111	Nigérie	45,0
35	Česko	75,0	70	Trinidad a Tobago	70,0	111	Tanzanie	45,0
35	Panama	75,0	70	Turecko	70,0	115	Malawi	42,0
35	Polsko	75,0	77	Brazílie	69,0	116	Zimbabwe	37,0
35	Uruguay	75,0	78	Arménie	68,0	117	Botswana	36,0

Zdroj: The Global Competitiveness Report 2005–2006, World Economic Forum, Geneva 2005

Tabulka č. 10b » Naděje dožití při narození v roce 2003 (země EU-25 vyhodnocovány jako celek)

	Země	Naděje dožití		Země	Naděje dožití		Země	Naděje dožití
1	Japonsko	82,0	30	Kolumbie	72,0	63	Ázerbájdžán	65,0
2	Austrálie	81,0	30	Makedonie	72,0	63	Bolívie	65,0
2	Švýcarsko	81,0	30	Malajsie	72,0	63	Mongolsko	65,0
4	Hongkong (Čína)	80,1	30	Mauritius	72,0	63	Rusko	65,0
5	Kanada	80,0	30	Paraguay	72,0	67	Bangladéš	63,0
5	Island	80,0	30	Tunisko	72,0	67	Kyrgyzstán	63,0
5	Izrael	80,0	38	Čína	71,0	69	Guyana	62,0
5	Singapur	80,0	38	Ekvádor	71,0	69	Indie	62,0
9	Nový Zéland	79,0	38	Gruzie	71,0	69	Pákistán	62,0
9	Norsko	79,0	38	Jordánsko	71,0	72	Kazachstán	61,0
11	EU-25 ¹⁾	78,1	38	Maroko	71,0	72	Tádžikistán	61,0
12	Chile	77,0	38	Rumunsko	71,0	74	Východní Timor	58,0
12	Kostarika	77,0	38	Srí Lanka	71,0	74	Ghana	58,0
12	Kuvajt	77,0	38	Vietnam	71,0	76	Gambie	57,0
12	USA	77,0	46	Alžírsko	70,0	76	Madagaskar	57,0
16	Taiwan	76,2	46	Salvador	70,0	78	Kambodža	54,0
17	Jižní Korea	76,0	46	Nikaragua	70,0	79	Benin	53,0
18	Chorvatsko	75,0	46	Peru	70,0	80	Namibie	51,0
18	Panama	75,0	46	Thajsko	70,0	81	Etiopie	50,0
18	Uruguay	75,0	46	Trinidad a Tobago	70,0	81	Keňa	50,0
21	Argentina	74,0	46	Turecko	70,0	83	Jižní Afrika	49,0
21	Bahrajn	74,0	53	Brazílie	69,0	83	Uganda	49,0
21	Mexiko	74,0	54	Arménie	68,0	85	Kamerun	48,0
21	Katar	74,0	54	Dominikánská republika	68,0	86	Čad	46,0
21	Venezuela	74,0	54	Filipíny	68,0	87	Mali	45,0
26	Bosna a Hercegovina	73,0	57	Egypt	67,0	87	Mosambik	45,0
26	Jamajka	73,0	57	Honduras	67,0	87	Nigérie	45,0
26	Srbsko a Černá Hora	73,0	57	Indonésie	67,0	87	Tanzanie	45,0
26	Spojené arabské emiráty	73,0	57	Moldavsko	67,0	91	Malawi	42,0
30	Albánie	72,0	57	Ukrajina	67,0	92	Zimbabwe	37,0
30	Bulharsko	72,0	62	Guatemala	66,0	93	Botswana	36,0

¹⁾ Údaj z roku 2004

Zdroj: The World Factbook 2004, CIA (údaj za EU-25); The Global Competitiveness Report 2005–2006, World Economic Forum, Geneva 2005 (ostatní údaje)

{5/5}

→ **Tabulka č. 11a » Počet případů tuberkulózy na 100 000 obyvatel v roce 2003 (každá země EU-25 vyhodnocována zvlášť)**

	Země	Počet		Země	Počet		Země	Počet
1	Island	3,0	40	Maďarsko	29,0	79	Malajsie	106,0
2	Kypr	4,0	41	Japonsko	31,0	80	Maroko	112,0
2	Švédsko	4,0	41	Makedonie	31,0	80	Rusko	112,0
4	Jordánsko	5,0	41	Polsko	31,0	82	Kyrgyzstán	124,0
4	USA	5,0	44	Mexiko	33,0	83	Guyana	130,0
6	Austrálie	6,0	45	Srbsko a Černá Hora	35,0	84	Ekvádor	138,0
6	Kanada	6,0	46	Singapur	41,0	85	Moldavsko	139,0
6	Malta	6,0	47	Venezuela	42,0	86	Thajsko	142,0
6	Norsko	6,0	48	Bulharsko	43,0	87	Kazachstán	145,0
10	Itálie	7,0	48	Chorvatsko	43,0	88	Rumunsko	149,0
10	Švýcarsko	7,0	50	Argentina	44,0	89	Indie	168,0
12	Dánsko	8,0	51	Portugalsko	45,0	89	Tádžikistán	168,0
12	Německo	8,0	52	Bahrajn	46,0	91	Vietnam	178,0
12	Jamajka	8,0	53	Panama	48,0	92	Kamerun	180,0
12	Nizozemsko	8,0	54	Estonsko	50,0	93	Pákistán	181,0
16	Finsko	9,0	55	Kolumbie	52,0	94	Peru	188,0
16	Izrael	9,0	56	Alžírsko	53,0	95	Mongolsko	194,0
16	Trinidad a Tobago	9,0	57	Bosna a Hercegovina	55,0	96	Ghana	210,0
19	Nový Zéland	11,0	58	Salvador	57,0	97	Madagaskar	216,0
20	Česko	12,0	59	Srí Lanka	60,0	98	Bolívie	225,0
20	Francie	12,0	60	Katar	61,0	99	Čad	226,0
20	Irsko	12,0	61	Brazílie	62,0	100	Gambie	234,0
20	Lucembursko	12,0	62	Taiwan	62,4	101	Bangladéš	246,0
20	Spojené království	12,0	63	Nikaragua	63,0	102	Indonésie	285,0
25	Rakousko	14,0	64	Mauritius	64,0	103	Mali	288,0
25	Belgie	14,0	65	Arménie	70,0	104	Nigérie	293,0
27	Kostarika	15,0	65	Litva	70,0	105	Filipíny	296,0
28	Chile	16,0	65	Paraguay	70,0	106	Etiopie	356,0
29	Slovinsko	18,0	68	Guatemala	74,0	107	Tanzanie	371,0
29	Spojené arabské emiráty	18,0	69	Lotyšsko	75,0	108	Uganda	411,0
31	Řecko	20,0	70	Ázerbájdžán	76,0	109	Malawi	442,0
32	Tunisko	22,0	71	Hongkong (Čína)	77,0	110	Mosambik	457,0
33	Albánie	23,0	72	Honduras	81,0	111	Kambodža	508,0
34	Slovensko	24,0	73	Gruzie	83,0	112	Jižní Afrika	536,0
35	Turecko	26,0	74	Benin	87,0	113	Východní Timor	556,0
36	Kuvajt	27,0	74	Jižní Korea	87,0	114	Keňa	610,0
36	Španělsko	27,0	76	Ukrajina	92,0	115	Botswana	633,0
38	Egypt	28,0	77	Dominikánská republika	96,0	116	Zimbabwe	659,0
38	Uruguay	28,0	78	Čína	102,0	117	Namibie	722,0

Zdroj: The Global Competitiveness Report 2005–2006, World Economic Forum, Geneva 2005

Tabulka č. 11b » Počet případů tuberkulózy na 100 000 obyvatel v roce 2003 (země EU-25 vyhodnocovány jako celek)

	Země	Počet		Země	Počet		Země	Počet
1	Island	3,0	32	Panama	48,0	63	Kazachstán	145,0
2	Jordánsko	5,0	33	Kolumbie	52,0	64	Rumunsko	149,0
2	USA	5,0	34	Alžírsko	53,0	65	Indie	168,0
4	Austrálie	6,0	35	Bosna a Hercegovina	55,0	65	Tádžikistán	168,0
4	Kanada	6,0	36	Salvador	57,0	67	Vietnam	178,0
4	Norsko	6,0	37	Srí Lanka	60,0	68	Kamerun	180,0
7	Švýcarsko	7,0	38	Katar	61,0	69	Pákistán	181,0
8	Jamajka	8,0	39	Brazílie	62,0	70	Peru	188,0
9	Izrael	9,0	40	Taiwan	62,4	71	Mongolsko	194,0
9	Trinidad a Tobago	9,0	41	Nikaragua	63,0	72	Ghana	210,0
11	Nový Zéland	11,0	42	Mauritius	64,0	73	Madagaskar	216,0
12	EU-25 ¹⁾	14,4	43	Arménie	70,0	74	Bolívie	225,0
13	Kostarika	15,0	43	Paraguay	70,0	75	Čad	226,0
14	Chile	16,0	45	Guatemala	74,0	76	Gambie	234,0
15	Spojené arabské emiráty	18,0	46	Ázerbájdžán	76,0	77	Bangladéš	246,0
16	Tunisko	22,0	47	Hongkong (Čína)	77,0	78	Indonésie	285,0
17	Albánie	23,0	48	Honduras	81,0	79	Mali	288,0
18	Turecko	26,0	49	Gruzie	83,0	80	Nigérie	293,0
19	Kuvajt	27,0	50	Benin	87,0	81	Filipíny	296,0
20	Egypt	28,0	50	Jižní Korea	87,0	82	Etiopie	356,0
20	Uruguay	28,0	52	Ukrajina	92,0	83	Tanzanie	371,0
22	Japonsko	31,0	53	Dominikánská republika	96,0	84	Uganda	411,0
22	Makedonie	31,0	54	Čína	102,0	85	Malawi	442,0
24	Mexiko	33,0	55	Malajsie	106,0	86	Mosambik	457,0
25	Srbsko a Černá Hora	35,0	56	Maroko	112,0	87	Kambodža	508,0
26	Singapur	41,0	56	Rusko	112,0	88	Jižní Afrika	536,0
27	Venezuela	42,0	58	Kyrgyzstán	124,0	89	Východní Timor	556,0
28	Bulharsko	43,0	59	Guyana	130,0	90	Keňa	610,0
28	Chorvatsko	43,0	60	Ekvádor	138,0	91	Botswana	633,0
30	Argentina	44,0	61	Moldavsko	139,0	92	Zimbabwe	659,0
31	Bahrajn	46,0	62	Thajsko	142,0	93	Namibie	722,0

¹⁾ Údaj z roku 2002

Zdroj: Eurostat (údaj za EU-25); The Global Competitiveness Report 2005–2006, World Economic Forum, Geneva 2005 (ostatní údaje)



Tabulka č. 12a » Celkové pořadí konkurenceschopnosti zemí podle jedenácti indikátorů sledovaných v tabulkách č. 1a až 11a (každá země EU-25 vyhodnocována zvlášť)

	Země	Index ^{*)}		Země	Index ^{*)}		Země	Index ^{*)}
1	Norsko	17,09	40	Čína	49,91	79	Egypt	69,36
2	Austrálie	18,45	41	Kypr	50,00	80	Uruguay	70,45
3	Švédsko	20,09	41	Rusko	50,00	80	Vietnam	70,45
4	Finsko	20,82	43	Katar	51,45	82	Filipíny	71,00
5	Spojené království	20,91	44	Slovensko	52,00	83	Jamajka	71,18
6	Kanada	23,45	45	Bulharsko	52,09	84	Indie	71,73
7	Hongkong (Čína)	24,09	46	Malta	52,36	85	Botswana	72,82
8	Španělsko	24,45	47	Maďarsko	53,00	86	Gruzie	73,73
9	Švýcarsko	24,55	48	Bahrajn	53,36	87	Nigérie	75,00
10	Dánsko	25,18	49	Chorvatsko	53,55	88	Dominikánská republika	75,18
11	Německo	25,73	50	Makedonie	53,73	89	Kamerun	75,45
12	Nizozemsko	26,82	51	Alžírsko	55,45	90	Pákistán	77,09
13	Irsko	27,36	51	Venezuela	55,45	91	Bangladéš	78,36
14	Lucembursko	27,82	53	Lotyšsko	55,55	92	Srí Lanka	79,27
15	Itálie	28,18	54	Jižní Afrika	55,73	93	Arménie	80,00
16	Francie	28,45	55	Brazílie	56,09	94	Honduras	80,91
17	Rakousko	28,82	56	Trinidad a Tobago	56,18	95	Benin	81,82
18	Jižní Korea	28,91	57	Kolumbie	57,36	96	Namibie	83,64
19	USA	29,36	58	Rumunsko	57,73	97	Nikaragua	84,27
20	Chile	30,18	59	Tunisko	59,55	98	Moldavsko	85,18
21	Nový Zéland	30,55	60	Ekvádor	60,27	99	Bolívie	86,73
22	Taiwan	31,27	61	Bosna a Hercegovina	60,55	100	Ghana	87,00
23	Japonsko	32,09	62	Paraguay	62,00	101	Čad	87,18
24	Island	32,18	63	Argentina	62,27	102	Keňa	87,82
25	Belgie	32,45	64	Peru	63,00	103	Uganda	88,27
26	Singapur	33,91	65	Panama	63,09	104	Kambodža	88,36
27	Česko	34,91	66	Kazachstán	63,36	104	Mali	88,36
28	Kuvajt	37,64	67	Kostarika	64,36	106	Východní Timor ^{**)}	89,10
29	Spojené arabské emiráty	37,91	68	Turecko	65,00	107	Tanzanie	89,27
30	Slovinsko	38,36	68	Ukrajina	65,00	108	Tádžikistán	90,82
31	Izrael	38,82	70	Srbsko a Černá Hora	65,18	109	Kyrgyzstán	91,36
32	Portugalsko	39,18	71	Salvador	65,45	110	Mongolsko	93,18
33	Mexiko	40,55	72	Mauritius	66,45	111	Guyana	93,27
34	Řecko	43,18	73	Jordánsko	66,55	112	Zimbabwe	94,36
35	Estonsko	45,27	74	Indonésie	66,73	113	Etiopie	98,00
36	Polsko	46,27	75	Albánie	66,91	114	Madagaskar	98,64
37	Litva	46,64	76	Guatemala	67,36	115	Mosambik	100,00
38	Malajsie	49,00	76	Maroko	67,36	116	Gambie	103,55
38	Thajsko	49,00	78	Azerbájdžán	68,82	117	Malawi	106,55

^{*)} Index = hodnota aritmetického průměru pořadí země v jedenácti indikátorech sledovaných v tabulkách č. 1a až 11a (každá země EU-25 vyhodnocována zvlášť)

^{**)} V případě Východního Timoru sledováno pouze deset indikátorů (údaj o HDP na obyvatele není k dispozici)

Zdroj: výpočty autora

Tabulka č. 12b » Celkové pořadí konkurenceschopnosti zemí podle jedenácti indikátorů sledovaných v tabulkách č. 1b až 11b (země EU-25 vyhodnocovány jako celek)

	Země	Index ^{*)}		Země	Index ^{*)}		Země	Index ^{*)}
1	Austrálie	12,09	32	Kolumbie	38,91	63	Dominikánská republika	54,73
2	Norsko	13,00	33	Jižní Afrika	39,36	64	Kamerun	57,73
3	Kanada	16,00	34	Rumunsko	39,73	65	Srí Lanka	57,91
4	Hongkong (Čína)	16,82	35	Tunisko	40,55	66	Nigérie	58,09
5	EU-25	17,27	36	Bosna a Hercegovina	42,36	67	Pákistán	58,18
6	Jižní Korea	17,55	37	Ekvádor	42,73	68	Bangladéš	59,55
7	Švýcarsko	18,00	38	Argentina	43,00	69	Arménie	59,64
8	Chile	18,09	39	Paraguay	43,09	69	Honduras	59,64
9	USA	19,64	40	Panama	43,64	71	Benin	62,45
10	Nový Zéland	19,73	41	Kostarika	44,55	72	Namibie	62,55
11	Taiwan	21,09	41	Peru	44,55	73	Nikaragua	62,82
12	Japonsko	22,82	43	Salvador	45,45	74	Moldavsko	63,91
13	Singapur	23,36	44	Turecko	45,64	75	Bolívie	64,73
13	Spojené arabské emiráty	23,36	45	Mauritius	45,73	76	Ghana	66,18
15	Island	23,45	46	Srbsko a Černá Hora	45,82	77	Keňa	67,45
15	Kuvajt	23,45	46	Ukrajina	45,82	78	Uganda	67,91
17	Mexiko	24,91	48	Kazachstán	45,91	79	Čad	68,00
18	Izrael	27,55	49	Albánie	46,91	80	Kambodža	68,64
19	Malajsie	31,82	50	Jordánsko	47,27	80	Tanzanie	68,64
20	Thajsko	32,45	51	Maroko	48,09	82	Kyrgyzstán	69,09
21	Čína	33,64	52	Guatemala	48,91	83	Mali	69,18
22	Bulharsko	34,09	53	Indonésie	49,00	84	Východní Timor ^{**)}	69,30
22	Rusko	34,09	54	Uruguay	49,73	85	Guyana	69,82
24	Katar	34,45	55	Ázerbájdžán	49,82	86	Mongolsko	70,55
25	Bahrajn	35,27	56	Egypt	50,18	86	Tádžikistán	70,55
26	Chorvatsko	35,55	57	Filipíny	51,09	88	Zimbabwe	74,18
27	Makedonie	36,64	58	Vietnam	51,45	89	Etiopie	76,64
28	Trinidad a Tobago	37,73	59	Jamajka	51,55	90	Madagaskar	77,36
29	Venezuela	38,00	60	Indie	52,82	91	Mosambik	78,36
30	Alžírsko	38,18	61	Botswana	53,00	92	Gambie	80,55
31	Brazílie	38,55	62	Gruzie	53,91	93	Malawi	84,45

^{*)} Index = hodnota aritmetického průměru pořadí země v jedenácti indikátorech sledovaných v tabulkách č. 1b až 11b (země EU-25 vyhodnocovány jako celek)

^{**)} V případě Východního Timoru sledováno pouze deset indikátorů (údaj o HDP na obyvatele není k dispozici)

Zdroj: výpočty autora



Tabulka č. 13 » Celkové pořadí konkurenceschopnosti zemí podle oficiálního Indexu světové konkurenceschopnosti 2005 zveřejněného v The Global Competitiveness Report 2005–2006

Země		Skóre	Země		Skóre	Země		Skóre
1	USA	5,85	40	Jižní Afrika	4,43	79	Namibie	3,80
2	Finsko	5,73	41	Kypr	4,40	80	Srí Lanka	3,77
3	Dánsko	5,73	42	Jordánsko	4,38	81	Arménie	3,75
4	Švýcarsko	5,67	43	Polsko	4,38	82	Alžírsko	3,75
5	Singapur	5,67	44	Malta	4,34	83	Nigérie	3,74
6	Německo	5,56	45	Indie	4,32	84	Venezuela	3,71
7	Švédsko	5,55	46	Katar	4,31	85	Srbsko a Černá Hora	3,67
8	Taiwan	5,52	47	Řecko	4,28	86	Gruzie	3,61
9	Spojené království	5,51	48	Čína	4,26	87	Ekvádor	3,59
10	Japonsko	5,50	49	Kuvajt	4,24	88	Bosna a Hercegovina	3,58
11	Nizozemsko	5,39	50	Bahrajn	4,19	89	Moldavsko	3,58
12	Francie	5,39	51	Kazachstán	4,17	90	Mongolsko	3,57
13	Kanada	5,39	52	Egypt	4,10	91	Dominikánská republika	3,56
14	Hongkong (Čína)	5,35	53	Rusko	4,10	92	Tádžikistán	3,53
15	Rakousko	5,34	54	Argentina	4,09	93	Keňa	3,52
16	Island	5,34	55	Mauritius	4,08	94	Pákistán	3,51
17	Norsko	5,31	56	Kostarika	4,08	95	Guatemala	3,50
18	Austrálie	5,31	57	Brazílie	4,08	96	Nikaragua	3,48
19	Jižní Korea	5,28	58	Kolumbie	4,07	97	Honduras	3,47
20	Belgie	5,23	59	Mexiko	4,07	98	Bangladéš	3,45
21	Irsko	5,22	60	Salvador	4,05	99	Kamerun	3,42
22	Nový Zéland	5,22	61	Bulharsko	4,04	100	Albánie	3,40
23	Izrael	5,22	62	Ázerbájdžán	4,04	101	Bolívie	3,39
24	Lucembursko	5,04	63	Jamajka	4,03	102	Paraguay	3,36
25	Malajsie	5,03	64	Chorvatsko	4,01	103	Uganda	3,36
26	Estonsko	5,03	65	Panama	4,00	104	Kyrgyzstán	3,35
27	Chile	4,84	66	Trinidad a Tobago	3,99	105	Tanzanie	3,35
28	Španělsko	4,80	67	Rumunsko	3,98	106	Benin	3,33
29	Česko	4,76	68	Ukrajina	3,97	107	Madagaskar	3,30
30	Slovinsko	4,62	69	Indonésie	3,96	108	Guyana	3,27
31	Portugalsko	4,60	70	Uruguay	3,95	109	Gambie	3,26
32	Spojené arabské emiráty	4,59	71	Turecko	3,94	110	Zimbabwe	3,25
33	Thajsko	4,59	72	Botswana	3,94	111	Kambodža	3,20
34	Litva	4,51	73	Filipíny	3,93	112	Mosambik	3,17
35	Maďarsko	4,50	74	Vietnam	3,91	113	Východní Timor	3,09
36	Slovensko	4,48	75	Makedonie	3,84	114	Malawi	3,08
37	Tunisko	4,48	76	Maroko	3,83	115	Mali	2,94
38	Itálie	4,47	77	Peru	3,83	116	Etiopie	2,85
39	Lotyšsko	4,46	78	Ghana	3,82	117	Čad	2,65

Zdroj: The Global Competitiveness Report 2005–2006, World Economic Forum, Geneva 2005



Nekřičte „Hoří“ v přeplněném sále (Paul Krugman: The Return of Depression Economics)

★ „Světová ekonomika se nenachází v depresi a pravděpodobně se do ní v nejbližší době nedostane. Ale svůj slavný comeback již ohlásily problémy, které byly charakteristické pro světovou ekonomiku ve třicátých letech minulého století. Před několika málo lety by se jen stěží někdo domníval, že státy budou nuceny čelit těžkým depresím způsobným měnovými spekulanty, že nejvyspělejší země světa nebude schopna generovat dostatečné množství úspor pro zachování pracovních míst a chodu svých podniků a že i Federální rezervní systém by mohl mít starosti, pokud jde o jeho schopnosti čelit panice finančních trhů. Světová ekonomika se ukázala být mnohem nebezpečnějším místem pro život, než jsme si kdy dokázali představit. Jak se svět stal tak nebezpečným?“

Citace prozrazuje, že autor věnuje svou pozornost sérii ekonomických krizí, které se objevily v různých částech světa v druhé polovině devadesátých let, a příčinám jejich vzniku. Činí tak způsobem sobě vlastním: s neúctou k oficiálním doktrínám, s nadhledem, se schopností jasnokřivého pohledu, s rozsáhlou erudiicí. A s neskrývanou úctou k Johnu Maynardu Keynesovi. Kniha byla vydána poprvé v USA v roce 1999 v nakladatelství W. W. Norton & Company Inc. a ve Velké Británii v nakladatelství Allen Lane The Penguin Press. O rok později se dočkala druhého vydání.

Britský týdeník The Economist zhodnotil publikaci Paula Krugmana těmito slovy: jasná, úderná analýza nebezpečí, která vytvářejí globální finanční trhy, a budiček pro samolibé nebo ekonomicky nevzdělané politiky. Pokud jde o autora, byl časopisem oceněn jako nejkreativnější ekonom své generace. Financial Times uvedl ve své recenzi, že publikace představuje naléhavou prosbu adresovanou politikům, aby se pokusili vyhnout pasti ekonomického ortodoxního myšlení. New York Times Book Review

napsal, že cokoli Paul Krugman napíše, je závažné a současně jasné, srozumitelné a navíc vtipně napsané.

Netradiční formu psaní vědecké publikace dokazují již názvy jednotlivých kapitol. První z nich nese pojmenování **1. červenec 1997**. Toho dne se konalo společné zasedání Mezinárodního měnového fondu a Světové banky v Hongkongu, které bylo symbolem ekonomického úspěchu nejen Hongkongu samotného, ale i symbolem úspěchu Asie. O den později, 2. července 1997, Thajsko devalvovalo svou měnu – baht – a odstartovala asijská měnová krize. Popis pocitů triumfujících ekonomů při oslavě asijských úspěchů i popis problémů skrytých pod fenoménem globalizace a připravujících vypuknutí finanční krize si autor vskutku vychutnává.

Druhou kapitolu nazval Paul Krugman **Stručná lecke o zázracích: Asie před krizí**. Na poměrně malém prostoru se vrací do historie asijských ekonomických tygrů a draků a hodnotí po svém faktory jejich úspěchu v dobách předcházejících globalizaci: rozsáhlé dovozy technologií z vyspělých západních zemí (asijský zázrak stvořily podle Krugmana především evropský a americký technický pokrok), státní paternalismus uplatňovaný ve vztahu k dětským odvětvím, vysoká míra úspor a vysoká míra investic, jejichž existenci umožňoval (podobně jako v bývalém Sovětském svazu) jiný, podstatně tvrdší společenský systém, než jaký převládal v příslušné době ve vyspělých západních zemích, a v neposlední řadě zcela jiný druh vztahu mezi státem a korporacemi, pro který dříve – v dobách úspěchu – nacházeli ekonomové slova jako přátelské, neformální vztahy vzájemné spolupráce, avšak v čase asijských krizí jej začali nazývat klientelistickým kapitalismem.

Ignorované varování: Latinská Amerika je název třetí kapitoly. Autor se v ní věnuje ekonomickým

→ reformám uskutečňovaným v Latinské Americe v osmdesátých letech a nápadně připomínajícím svou náplní ekonomickou transformaci v zemích bývalého Sovětského svazu a střední a východní Evropy v letech devadesátých: „A tak se Latinská Amerika reformovala. Státní podniky byly privatizovány, omezení dovozu odstraněna, rozpočtové deficity snižovány. Prioritou se stalo krocení inflace a země přijímaly drastická opatření k obnově důvěry ve svou měnu. Veškeré toto úsilí bylo korunováno úspěchem – nikoli ve formě vyšší efektivity, ale ve formě obnovené důvěry zahraničních investorů. Země, které strávily osmdesátá léta jako finanční páriové, se v devadesátých letech staly miláčky mezinárodních trhů a plynul do nich obrovský příliv kapitálu. Média začala hovořit o „nové“ Latinské Americe a zejména o „mexickém zázraku“. V srpnu 1994 vyšla pravidelná Zpráva o světové konkurenceschopnosti zpracovaná týmem Světového ekonomického fóra a hlavní příspěvek v ní měl „hrdina dne“, mexický prezident Carlos Salinas. O tři měsíce později upadlo Mexiko do dosud nejhorší finanční krize.“

Podrobnosti kolem okolností předcházejících vzniku finančních krizí, jejich průběhu a zejména důsledkům a specifické úloze Mezinárodního měnového fondu a Ministerstva financí USA v těchto krizích se Paul Krugman věnuje v případě Mexika a Argentiny. Za nejhorší důsledek obou krizí považuje skutečnost, že nebyly vnímány jako varování, nýbrž jen jako zákonitě potrestání viníků, především národních vlád příslušných zemí.

Další dvě kapitoly jsou věnovány krizím v Asii. Čtvrtou kapitolu autor pojmenoval **Budoucnost, která nefungovala: Japonsko v devadesátých letech**. Je věnována nejprve specifickým příčinám japonského ekonomického zázraku v letech 1953–1973, kdy se během pouhých dvou desetiletí Japonsko dokázalo proměnit z převážně agrární země v největšího světového exportéra oceli a automobilů, zaznamenávalo rychlá tempa růstu a životní úroveň Japonců šla velmi rychle nahoru. Rozebírají se zde faktory úspěchu: velmi kvalitní základní vzdělání, vysoká míra úspor, japonský systém řízení národního hospodářství založený na rozsáhlé roli proslulého MITI (Ministerstva zahraničního obchodu a průmyslu), stejně

rozsáhlé (avšak méně viditelné) roli Ministerstva financí a systému keiretsu, který umožňoval skupinám firem sdružených kolem bank vzájemné vlastnictví akcií a vysokou míru nezávislosti na „vnějších“ akcionářích, ale také prioritní přístup k bankovním půjčkám. Osmdesátá léta byla léty japonské prosperity, léty očekávání prosperity ještě větší, ale také léty postupného vzniku finanční bubliny. Jak tato bublina rostla, proč rostla a jak nakonec praskla, popisuje autor v další části čtvrté kapitoly. A také proč úrokové sazby nemohly být dostatečně nízké a japonský jen dosti oslabený, aby pomohly japonské ekonomice rychle z krize.

Začarovaný kruh finanční krize (ztráta důvěry v měnu a národní ekonomiku – znehodnocení měny, růst úrokových sazeb, ekonomický pokles – finanční problémy společností, bank, domácností – další ztráta důvěry v měnu a národní ekonomiku atd.) analyzuje autor v kapitole páté nazvané **Všeobecný pád: Asijský krach**. A klade si v ní dvě zásadní otázky: Proč Asie? Proč právě v roce 1997? Šmahem pak zamítá veškerá zjednodušující vysvětlení, která byla v souvislosti s asijskou krizí nabízena počínaje teorií spiknutí přes klientelismus a korupci a konče „spravedlivým“ trestem za morální hazard. Své vysvětlení formuluje takto: „Krise nebyla (alespoň ne především) trestem za hříchy. Hlavní problém spočíval ve zranitelnosti panikou. Ta byla v roce 1997 větší než by byla, řekněme, o pět či sedm let dříve. Nikoli ovšem proto, že převládl klientelistický kapitalismus nebo proto, že vlády prováděly špatnou politiku. Země se staly zranitelnějšími proto, že otevřely své finanční trhy, protože měly volnější, svobodnější trhy. Nikoli trhy méně dokonalé. A staly se zranitelnějšími také proto, že využily své nové popularity u mezinárodních věřitelů a naděly si velké dluhy. Ty pak zintenzivnily zpětnou vazbu od ztráty důvěry k finančnímu kolapsu a zpět.“

Tajná hra je název kapitoly šesté a většina textu je napsána zcela „natvrdo“ bez servítků k jakékoli instituci či k jakékoli zemi. Paul Krugman poukazuje na skutečnost, že řešení nabídnuté Johnem Maynardem Keynesem v případě ekonomického poklesu je zcela běžně používáno Spojenými státy a většinou vyspělých zemí, avšak zemím „druhé kategorie“ je doporu-

čován Washingtonem, přesněji řečeno Mezinárodním měnovým fondem a Ministerstvem financí USA pravý opak: „Keynesiánská smlouva je stále vysoce ceněna. Samozřejmě, že se tu a tam objeví recese. Když na ně dojde, každý očekává, že Federální rezervní systém udělá to, co udělal v roce 1975, v roce 1982 a v roce 1991: sníží úrokové míry, aby oživil ekonomiku. A očekáváme rovněž, že prezident a Kongres sníží daně a zvýší výdaje, aby celému procesu pomohli. Určitě neočekáváme, že recese by mohla být řešena ve stylu Herberta Hoovera zvýšením daní, snížením výdajů a zvýšením úrokových měr. Ale když finanční neduh napadne Asii, politiky, které tyto země použijí, jsou téměř pravým opakem toho, co činí Spojené státy. Není to proto, že politici zmíněných zemí jsou hloupí nebo špatně informováni. Naopak, ve většině případů dobře vědí, co to keynesiánská smlouva je a mají s ní své zkušenosti. Ale jakmile krize zaklepe na dveře, asijské země zjistí, že

byla proti tomuto útoku zcela bezmocná, ačkoli na obranu své měny vynaložila (zbytečně) 50 miliard liber.

Odraz ode dna? je titulek pro osmou kapitolu. Je věnována důsledkům finančních krizí pro příslušné ekonomiky i přenosům důsledků do ekonomik jiných. Paul Krugman se v závěru kapitoly vyslovuje pro regulaci kapitálového trhu: nikoli proto, že ji považuje za nejlepší možné řešení problému finančních krizí, ale proto, že všechny ostatní varianty považuje za řešení horší. Protože příliš nevěří v možnost přijetí jím navrhovaného řešení, klade si otázku: Kdo bude na řadě příště? Která země? Neodpovídá na ni adresně, snad aby nevytvořil samonaplňující se proroctví. Ale hořce říká, že nejhorší na celém problému finančních krizí je, že nejčastěji postihují ty země, které si to zaslouhují nejméně – nikoli země s nejvyšší mírou korupce, s klientelismem, s nečitelnými bankami a chráněné nekonvertibilní měnou.

Jestliže krize mohla napadnout Japonsko, může napadnout jak Evropu, tak Spojené státy. V prvním případě by mohl být příčinou slabý ekonomický růst a blízkost deflace, v druhém případě trh akcií, jehož hodnoty jsou velmi nereálné.

jejich politiky jsou určovány Washingtonem – tj. Mezinárodním měnovým fondem a Ministerstvem financí USA. Proč jim představitelé těchto institucí poskytlí radu tohoto druhu? Stručná odpověď zní: Je třeba mít se na pozoru před spekulanty.“

Název sedmé kapitoly je **Vládci vesmíru: Hedgeové fondy a jiní darebáci**. Hedgeové fondy mají podle Websterova slovníku v náplni práce činit taková opatření, která umožní vyhnout se ztrátě bohatství nebo ji alespoň snížit. To znamená investovat tak, aby tržní fluktuace měly co nejmenší vliv na dosažený efekt. Podle Paula Krugmana hedgeové fondy činí svými termínovanými obchody pravý opak toho, co je jejich úkolem: většina tržních fluktuací je jejich dílem. Toto své tvrzení ilustruje (mimo jiné) na slavném útoku na britskou libru, k němuž došlo v roce 1992 a jehož autorem byl největší světový investor George Soros se svým fondem Quantum. Británie

Druhou otázkou, na kterou se autor pokouší odpovědět, je, zda se může do finanční krize dostat Evropa nebo Spojené státy. Odpověď zní ano. Jestliže krize mohla napadnout Japonsko, může napadnout jak Evropu, tak Spojené státy. V prvním případě by mohl být příčinou slabý ekonomický růst a blízkost deflace, v druhém případě trh akcií, jehož hodnoty jsou velmi nereálné.

Poslední, devátá kapitola dala svůj název celé publikaci. **Návrat ekonomiky v depresi** vyznívá jako smutné proroctví, jako varovná prognóza. Autor ještě jednou volá po regulaci pohybu kapitálu i s vědomím, že chybí ochota mu naslouchat: „Je těžké vyhnout se závěru, že regulace pohybu kapitálu je nevyhnutelná. Mnozí advokáti volného trhu reagují s hněvem na samotnou ideu. Věř, že právo poslat své peníze tam, kde přinesou nejvyšší zisk, je svaté a nesmí být nikdy a nikým narušeno. Ale právě tak jako právo na svobo-

- du projevu neznamená, že kdokoliv smí kdykoliv v přeplněném divadle zakřičet „Hoří“, princip volných trhů neznamená, že investorům musí být dovoleno působit kdykoliv kdekoliv paniku. Neboť panika je přesně to, co způsobuje krize.“

Poslední stránka knihy Paula Krugmana je věnována citaci výroku proneseného Johnem Maynardem Keynesem v roce 1930, avšak aktuálního snad více než kdy jindy. Zní takto: „Nacházíme se v kolosálním zmatku. Jsme odsouzeni řídit složitý stroj, principy jehož fungování jsme dosud nepochopili.“

Publikace by si zasloužila být přeložena co češtinou, aby se dostala do rukou širšího okruhu čtenářů. Mnozí by díky ní mohli být zbaveni některých mýtů a iluzí. Je ovšem otázkou, zda by jim to přineslo potěšení.

doc. Ing. Eva Klvačová, CSc.,
prorektorka NEWTON College, a. s. pro vědu a výzkum



Petr Parma: Umění koučovat

* Kniha *Umění koučovat*, ač rozdělena na pět oddílů, skládá se ve své podstatě ze tří částí. Nejobsáhlejší část je věnována popisu technik a metodiky koučování, vysvětlení toho, co to vlastně koučování je, kdo je kouč, kdo je koučovaný apod. Druhá třetina se snaží nenásilnou formou seznámit čtenáře s teoretickým pozadím systemického koučování, s jeho zdroji, filosofií a základními tezemi. Závěr pak autor věnuje vlastním zkušenostem s procesem koučování, definované a postulované principy ukazuje na reálných případech ze své praxe.

Metodice a technikám koučování je věnován rozsáhlý prostor, v některých aspektech jde více do hloubky (např. popis techniky škálování), některá metodika je poněkud ochuzena (např. principy tvorby cílů a plánů). V rovině popisu technik, tedy v první třetině knihy (a v podstatě i ve třetině poslední, která je spíše rejstříkem možných koučovacích postupů ukázaných na konkrétním příkladě než hlubším rozbořením metodiky) naplňuje autor svůj záměr a prakticky vysvětluje, co se pod tak módním a marketingově vděčným termínem skrývá. V tomto smyslu je první část velmi užitečnou příručkou jak pro stávající kouče, kteří mohou svou zásobárnu technik a metod obohatit o další podněty, tak pro koučované, kteří po seznámení se s technikami budou poněkud více vidět svému kouči pod prsty a budou více srozuměni s cílem a smyslem celého koučování. Přínosem je první část i pro další, autorem nepříliš zmiňovanou cílovou skupinu, a tou jsou manažeři, HR specialisté a organizátoři vzdělávání, tedy všichni ti, kteří koučování jako nástroj osobního rozvoje pro své podřízené či kolegy „kupují“. Seznámí se s obsahem „produktu“ a za pomoci navádějících otázek z třetí části příručky a z jejího dodatku budou moci eliminovat zrna od plev, jinými slovy budou schopni rozpoznat skutečný koučovací program od patvaru, který je mnohdy nabízen jako drahá nezbytnost.

To, že se člověk naučí písmenka abecedy a pravidla gramatiky, z něj ještě Balzaca neudělá. Samotná znalost techniky a dokonalé ovládnutí metodiky je

pouze samozřejmým předpokladem skutečného umění. K umění je zapotřebí něčeho navíc. Není to pouze talent či genialita, ale řečeno slovy Petra Parmy „změna myšlení“. Jako první impuls ke změně myšlení a uvažování může napomoci druhá část mapující teoretická a myšlenková východiska systemického koučování. Tato pasáž popularizační formou seznamuje čtenáře s principy konstruktivismu, kybernetiky druhého řádu, autopoiezy, postmoderního strukturalismu atd. V této teoretické pasáži, byť čtivě napsané, však autor obětuje skutečnou hloubku a fundovaný rozbor ve prospěch primitivní srozumitelnosti. Důsledkem je jistá povrchnost a povšechnost v popisu teoretických východisek a tím i logické opomenutí jiných možných zdrojů, které mohou kouče i koučované osobnostně formovat a ke kýžené změně myšlení vést. Až přílišný nekritický obdiv k postmoderním a post-postmoderním filosofickým principům svádí k domněnce, že za zdroj se dá použít cokoli, že pravdu mají všichni a nikdo, a že i mylný názor má právo na existenci, neboť jeho validita je pouze zdánlivá. Jistě, z pohledu moderních filosofických systémů je tato myšlenková pseudodemokracie povolena a dokonce i vyžadována. Ale řečeno s Dostojevským, „není-li Boha, je všechno dovoleno“. Chybí-li vnitřní řád, je koučování i filosofování pro kočku. Jako recenzent dovoluji si přidat do autorovy sbírky provokativních tezí ještě jednu: Kdybychom chodili ke svatě zpovědi, nepotřebovali bychom kouče.

Nezakotvenost teoretické a filosofické pasáže Parmovy knihy nese ještě jedno negativum. A znovu trochu souvisí s termínem „umění“ použitým v názvu. Svádí čtenáře k domněnce (být na praktických příkladech s hlubším vhladem snadno vyvratitelné), že koučování je jakási modla sama pro sebe, něco, co je vyhrazeno jen několika málo vyvoleným. Kouč tak působí jako šaman ovládající tajemné umění běžným smrtelníkům nedostupné. Jako člen sekty, do které je přístup umožněn jen osvíceným. Mnoho koučů, ale i psychiatrů, psychoanalytiků, trenérů, politiků i kněží tomuto dojmu vlastní výjimečnosti rádo podléhá. ➔

- A navíc, s obalem tajemna se to i lépe prodává. Takové umění koučování se pak stává uměním pro umění. Systemickým l'art pour l'artismem.

V záplavě knih o manažerském čemkoliv působí ve výsledku knížka Umění koučovat velmi pozitivním dojmem. Není příkladem manažerské příručky, kterou napsal po přečtení čtyř jiných jako pátou člověk, který se chtěl svést na módní vlně manažerských učebnic. Z knih, které se věnují koučování či které jej alespoň letmo rozebírají, je Parmova kniha nejvíce prakticky zaměřená, neboť vychází z konkrétní autorovy zkušenosti. Výhrady v předcházejícím odstavci jsou možná dokladem toho, že přečíst si tuto knížku má smysl, právě proto, že donutí čtenáře jednat, myslet, zkoumat a bádát. Že jej donutí „přemýšlet o přemýšlení o přemýšlení“.

Mgr. Petr Žák, NEWTON Solutions Focused, a. s.



Scientia Societas

Scientia et Societas * číslo 4 * ročník II

Vydavatel

NEWTON College, a. s., Politických vězňů 10, 110 00 Praha 1, IČ: 27081869 | www.newtoncollege.cz

Redakce

Politických vězňů 10, 110 00 Praha 1 | e-mail: redakce@sets.cz | www.sets.cz

Výkonný redaktor

PhDr. Jiří Malý, Ph.D. | e-mail: jiri.maly@sets.cz

Redakční radu řídí

doc. Ing. Eva Klvačová, CSc., prorektorka NEWTON College, a. s. pro vědu a výzkum

Redakční rada

Ing. Lubomír Galatík, rektor a místopředseda představenstva NEWTON College, a. s.
doc. Ing. Jiří Chlumský, CSc., vědecký pracovník, Institut integrace ČR do evropské a světové ekonomiky VŠE v Praze
doc. Ing. Petr Chvojka, CSc., bývalý hlavní ekonom ČSOB
Mgr. Petr Kraus, předseda představenstva NEWTON College, a. s.
prof. Ing. Václav Kubišta, CSc., rektor Vysoké školy obchodní v Praze, o. p. s.
Dr. Jan Mojžíš, člen představenstva NEWTON College, a. s.
Ing. Karel Mráček, CSc., vědecký pracovník, NEWTON College, a. s.
PaedDr. Mgr. Petr Parma, poradce představenstva NEWTON College, a. s.
prof. Ing. Milan Šíkula, DrSc., ředitel Ekonomického ústavu Slovenské akademie věd
doc. Ing. PhDr. Ing. Vladimír Tomšík, Ph.D. Ph.D., NEWTON College, a. s.

Grafická úprava

Matěj Bacovský, BIOPORT.cz

Sazba

Vladimír Vašek

Vyšlo v Praze 29. prosince 2006

MK ČR E 16579

ISSN 1801-7118 (tištěná verze)

ISSN 1801-6057 (on-line verze)

© NEWTON College, a. s.

