

3'16 }

Recenzovaný společenskovední časopis
Peer-reviewed social science journal
2016 * Ročník / Volume XII * Číslo / Issue 3
www.sets.cz

Scientia ^{et} Societas

03 Pojistné trhy jsou po krizi ve stavu rekonvalescence

11 Vybrané problémy ekonomiky Spojených států amerických

35 Vliv rusko-ukrajinského konfliktu
na ekonomické vztahy visegrádských zemí a Ruska

61 Práva duševního vlastnictví a jejich využití v ekonomikách zemí EU

Obsah / Contents

Vědecké stati / Scientific articles

- 3 Pojistné trhy jsou po krizi ve stavu rekonvalescence / Insurance markets are in a state of post-crisis recovery period
- 11 Vybrané problémy ekonomiky Spojených států amerických / Selected problems of the US economy
- 23 Důležitost státního vlastnictví v čínské ekonomice / Importance of the state ownership in the Chinese economy
- 35 Vliv rusko-ukrajinského konfliktu na ekonomické vztahy visegrádských zemí a Ruska / The Impact of the Russian-Ukrainian Conflict on the Economic Relations between Russia and Visegrad Countries
- 61 Práva duševního vlastnictví a jejich využití v ekonomikách zemí EU / Intellectual property rights and their use in EU economies
- 72 Evropská unie a její rozvojové technologie: analýza evropské politiky technologií v kontextu tematického programu ENRTP / European Union and its Development Technologies: An Analysis of the European Policy of Technologies in the Context of the ENRTP Thematic Programme
- 85 Úplná typologie vývoju HDP / The complete typology of GDP development
- 105 Historical comparison of business efficiency in countries of Latin America using Data Envelopment Analysis Approach
- 115 Rozvojový potenciál období vysokoškolského studia / Development Potential during the Period of Tertiary Studies
- 125 Altruistický versus egoistický dárcé: interdisciplinární přístupy interpretující prosociální chování v procesu dárcovství / Altruistic versus Egoistic Donors: Interdisciplinary Approaches Aiming to Interpret Pro-social Behaviour in the Process of Charitable Giving
- 143 Sociální výkonnost podniku ve vztahu k udržitelné přidané hodnotě / Social performance of the company in relation to sustainable value added
- 150 Project, Program and Portfolio Management
- 166 Farmers' vulnerability factors viewed by unfair practices of food producers

Pojistné trhy jsou po krizi ve stavu rekonvalescence

► prof. Ing. Jaroslav Daňhel, CSc., Ing. Mária Oborilová » Katedra bankovníctví a pojišťovnictví, Fakulta financí a účetnictví, Vysoká škola ekonomická v Praze¹

* 1. Stav světového pojistného trhu po přestálé krizi

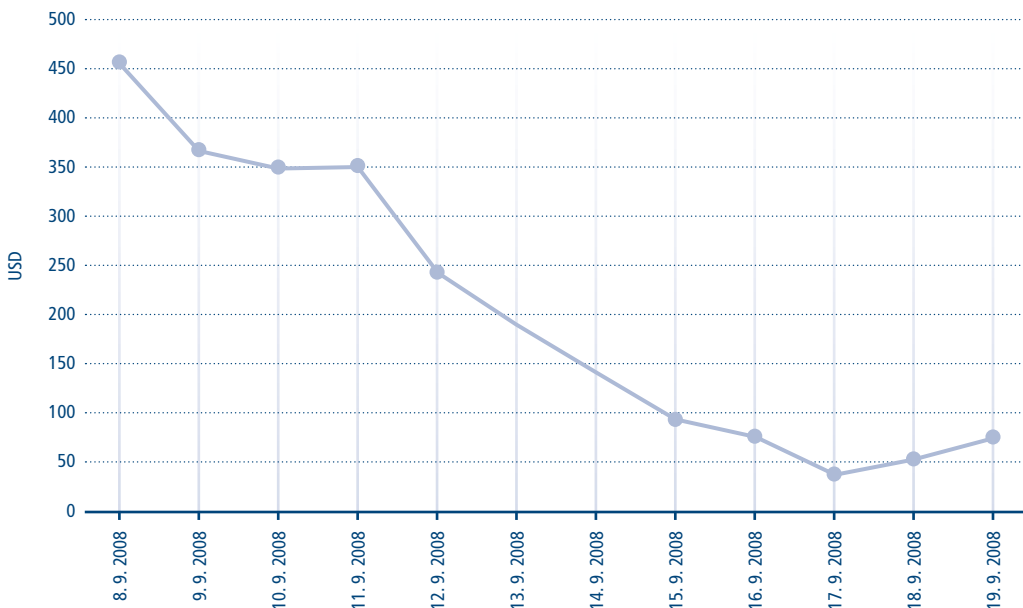
Vývoj světového a národních pojistných trhů v minulé dekádě v hlavních obecných rysech kopíroval vývoj finančních trhů, zejména pak bankovního sektoru. Proběhlá finanční krize výrazně ovlivnila povědomí o jednom z nejcennějších ekonomických statků, kterým je důvěra účastníků ekonomických interakcí, na kterém je fungování finančních trhů a pojišťovnictví zvláště založeno. Nicméně ovlivnění krizí ekonomiky světového pojišťovnictví na rozdíl od bankovního sektoru nebylo tak bezprostřední, pojišťovnictví má obecně na typické krizové spouštěče typu runu na banky a následné potenciální rychlé rušení poměrně vysokou rezistenci, což i tentokrát zafungovalo. Z toho obecně plyne i historicky potvrzená významná vlastnost pojistných trhů: nízká potence pojišťovnictví k iniciaci systemického rizika v ekonomice. Zatímco v bankovníctví je vznik systemického rizika a jeho následný přenos do reálné ekonomiky záležitostí klíčového významu, v pojišťovnictví je význam systemického rizika prakticky nulový. Pojišťovny jsou financované v rámci poskytování ochrany proti realizaci rizika dopředu

a dlouhodobě, tedy relativně stabilním příjmem pojistného, a jsou tak oproti bankám mnohem méně vystaveny riziku akutního nedostatku likvidity. Odtud pramení podstatně nižší míra zranitelnosti a vyšší míra odolnosti vůči impulzům náhlého rušení, z historie není známa žádná významná krize, která by byla spuštěna defaultem pojišťovny nebo zajišťovny. Pojišťovny logicky tím pádem nebývají uváděny na seznamech systemicky významných finančních institucí ze strany regulátorů.

Pojišťovny v těchto ohledech mají oproti bankám výhodnější účetní bilanční strukturu: aktiva a pasíva jsou v rozvaze navzájem více propojené, zatímco banky se musejí častěji vyrovnávat s většími či menšími strukturálními nerovnováhami. Investiční strategie bank je obvykle cílena krátkodoběji a je více zaměřená na výnosnost. Rovněž význam podnikatelských rizik bank a pojišťoven je rozdílný. U bank hraje klíčovou roli kreditní riziko, významné je i riziko tržní, operační a likvidity, na toto podnikatelské riziko banky se v současnosti zaměřuje zvýšená pozornost státních regulátorů. U pojišťoven je nejméně významné pojištění technické riziko, plynoucí ze specifik pojišťovacího byznysu, významné je i riziko kreditní, zejména s ohledem →

¹ Článek byl zpracován jako jeden z výstupů výzkumného projektu „Vývojové trendy v bankovníctví a pojišťovnictví v podmínkách měnících se finančních trhů“ registrovaného u Grantové agentury České republiky pod evidenčním číslem IGA F1/21/2016.

Graf č. 1 » Vývoj ceny akcií společnosti AIG (v USD)



Pramen: vlastní zpracování na základě dat z finance.yahoo.com

na možné selhání zajišťovny, riziko tržní a operační, naopak riziko likvidity má v pojišťovnictví s ohledem na stabilizační funkci životního pojištění v tomto ohledu výrazně snížený význam.

Složitá situace pro pojišťovnu ovšem nastává tehdy, pokud rozšíří předmět podnikání o nekonzervativní analogie bankovního byznysu, které striktně nevycházejí z pojistně technických kalkulačních modelů. To se ostatně jednoznačně potvrdilo: všeobecně známé potíže velmi významně americké pojišťovny AIG a defaulty tzv. monolinerů pojišťoven hned v první fázi finanční krize vyplynuly z předchozího pojišťování inovativních derivativních instrumentů za ceny, které nebyly stanoveny na základě pro pojišťovací byznys obvyklé konzervativní pojistně technické metody a modelové konstrukce. Na grafu 1 je možné vidět razantní propad ceny akcií společnosti AIG, které během deseti obchodních dnů ztratily 83 % své hodnoty.

Pro pojišťovnictví je charakteristická vysoká páka mající původ v nízkém podílu kapitálu na pasivech, který implikuje, pojišťovny nakládají s cizími finančními prostředky klientů, a proto při investování prostředků klientů kladou na prvním místě důraz na kritérium bezpečnosti, jsou více konzervativní a pečlivě své expozice diverzifikují, i když při současném stavu finančních trhů je jejich úloha v tomto směru velmi složitá. Každopádně pojišťovny přes svou vysokou angažovanost institucionálních investorů v ekonomice neutrpěly vážnější ztráty ani v první fázi hypotekární krize, ani v jejím dalším vývoji. Ztráty, které zákonitě utrpěly zejména v souvislosti s realizací tržního rizika, tedy s poklesem ceny aktiv ve svých portfoliích, nebyly fatální a pojišťovny je vesměs během krátké doby vyoprávkovaly.

2. Důsledky krize pro národní pojistné trhy

Globální ekonomické kontrakce, které se významně projeví v roce 2009, tlumily poptávku po finančních a tudíž i pojistných produktech, jak ze strany sektoru občanů, tak ze strany podnikatelského sektoru. V prvních letech poslední dekády snížený zájem klientů o pojistné produkty vedl k výraznému zesílení konkurenčního tlaku na ceny pojištění, pojistné se na mnoha národních trzích dostalo ostrou konkurencí, která se namísto tržního impulzu stala negativním deformačním faktorem, pod hranici postačitelnosti, což dále působilo na celkové snižování efektivnosti pojišťovacího byznysu.

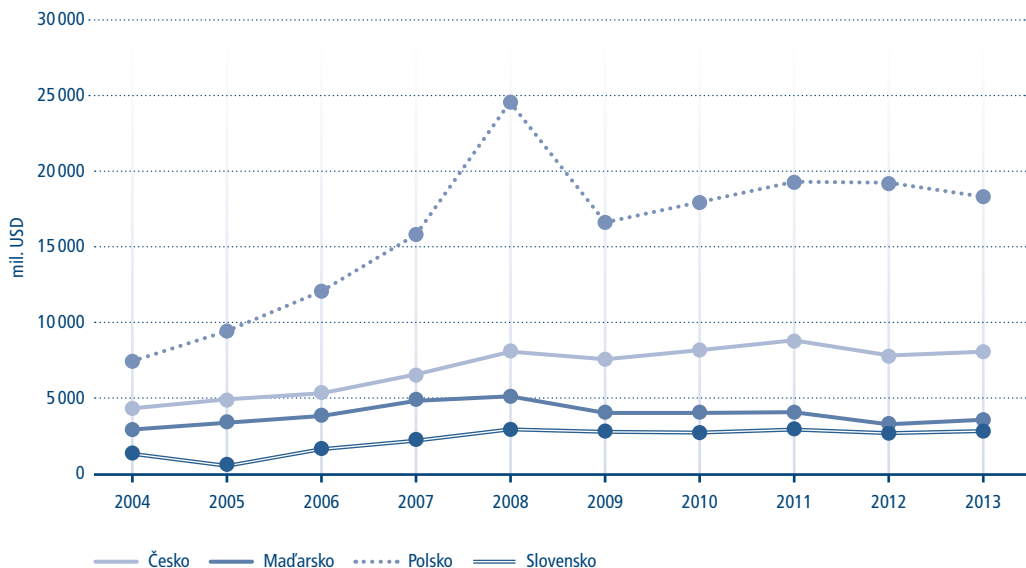
S poklesem poptávky v celkově volatilním ekonomickém prostředí se národní pojistné trhy vyrovnávaly rozdílně. Nejmenší dopad krize byl zaznamenán v případě pojistných trhů vyspělých ekonomik, na méně vyspělých trzích byl vliv průvodních krizových a pokrizových jevů více patrný.

Silnější dopady byly znát na méně rozvinutých trzích střední a východní Evropy, rozdílly byly patrné i mezi jednotlivými zeměmi Visegrádské čtyřky (viz graf 2).

Na těchto trzích v polovině poslední dekády proběhly nejsilnější deformace tarifů z cenové války, v některých druzích pojištění, např. v pojištění odpovědnosti z provozu motorového vozidla, s ohledem na časové zpoždění růstu výplat, nelze v nejbližší době plně obnovit tarifní rovnováhu očekávat. Vývoj zaslouženého pojistného a celkových nákladů u povinného ručení je zachycen pro Českou republiku na grafu 3.

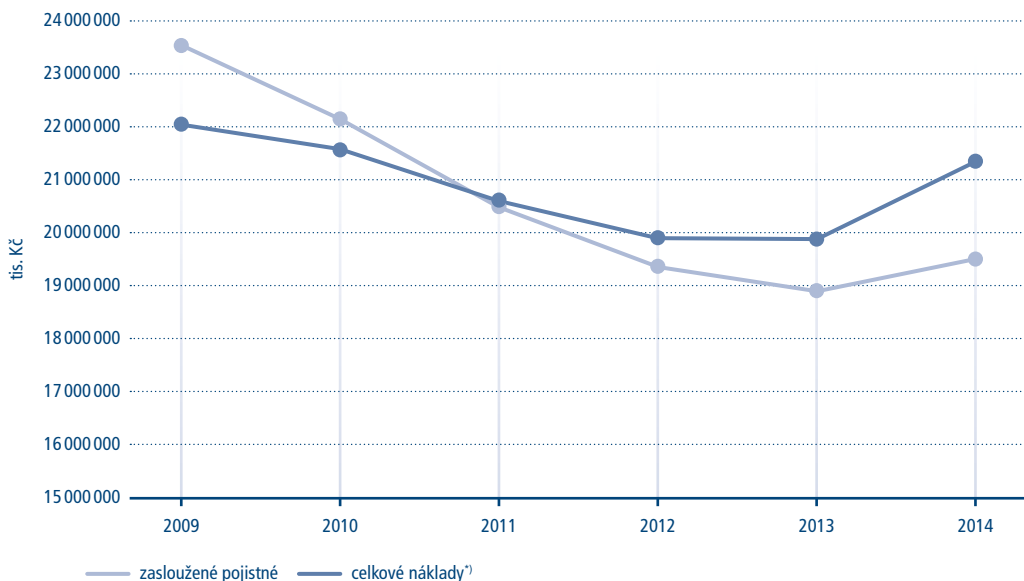
Jedním z největších problémů růstu efektivnosti na finančních trzích, a tudíž i v sektoru pojišťovnictví, je pokrizové zesilování státní regulace. Regulační podporování politiky cizelují regulační projekty s utopickou iluzí zabránění příštím sporným amplitudám ekonomických cyklů. Současná ekonomická teorie má obtíže zvládnout komplexitu jevů globálního světa, přitom regulace je právě

Graf č. 2 » Vývoj hrubého předepsaného pojistného zemí V4 (v mil. USD)



Pramen: vlastní zpracování na základě dat z OECD

→ **Graf č. 3 » Vývoj zaslouženého pojistného a celkových nákladů u povinného ručení v České republice (v tis. Kč)**



^{*)} celkové náklady = úhrn škod vzniklých ve škodním ročníku vyčíslených k 31. 12. škodního ročníku (plnění + RBNS + IBNR) s náklady POV

Pramen: vlastní zpracování na základě dat z ČAP

tím faktorem, který komplexitu stavů světa dále zvyšuje. Regulace, která má být opatřením vůči morálnímu hazardu a adverznímu výběru, pak sama svou podstatou morální hazard zvyšuje, státní intervencionismus a přeregulace potenciálně zvyšuje příští bublinu na trzích. Pro pojišťovnictví, pro které je důležitá averze k riziku klientů, je nutno z tohoto hlediska zdůraznit, že averze k riziku je také past: chceme-li riziko potlačit kvůli obavám z jeho následků, pak podporujeme morální hazard, averze k riziku se pak stává sama rizikem.

Masivní regulace ze strany EU je navíc vedena mylnou představou, že celý finanční trh lze regulovat jednotnými pravidly a metodami. Nejestliže je v současné době regulováno bankovníctví jakožto hlavní viník minulé krize, proti bankěřům zaváděná regulační opatření jsou bez přihlížení ke specifikům jednotlivých finančních sektorů analogicky implementována napříč celým finančním tr-

hem, tedy včetně národních odvětví pojišťovnictví. Již bylo výše zmíněno, jaké jsou významné odlišnosti odvětví pojišťovnictví, tato specifika však po hříchu nejsou regulátory příliš vnímána a změnu v tomto ohledu nelze v nejbližší době očekávat.

3. Aktuální problémy českého pojistného trhu

Jak je patrné z grafu 2, český pojistný trh patří mezi ty národní trhy, kterých se krize nijak fatálně nedotkla, důsledky krize byly srovnatelné s pojistnými trhy vyspělých ekonomik a i v rámci Visegrádské čtyřky se český pojistný trh jevil jako velmi stabilní. Pro české pojišťovny vesměs platilo, že tržní riziko se v portfoliích realizovalo vcelku mírně, ztráty z poklesu ceny aktiv se relativně rychle vyoprávkovaly. Samozřejmě i na českém trhu došlo k stagnaci poptávky po pojistných produktech

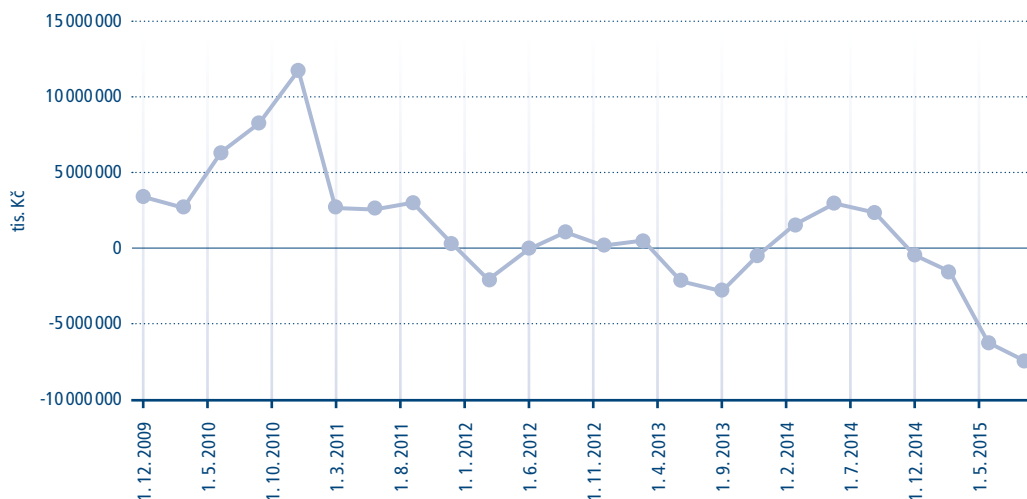
a i na něm probíhala dosti ostrá cenová válka. V důsledku toho trh stále ještě zápasí s efektivitou, je hodně regulovaný, což sice zvyšuje jeho stabilitu a klientskou bezpečnost, na druhé straně některá regulační opatření jdou proti samotnému byznysu.

Vývojová stagnace se v loňském roce změnila v propad zaviněný záporným přírůstkem životního pojištění (viz graf 4), za hlavní důvod sníženého zájmu lze považovat na prvním místě současnou nízkou výkonnost finančních trhů a s tím související ztrátu lukrativnosti životních pojistných produktů. Zastropování TÚM ze strany ČNB jako dohlížitele nad pojistným trhem na 1,3% v polovině minulého roku jako reálný odraz možného dosažení výnosů pro klienty prakticky zlikvidovalo produkt kapitálové životní pojištění. Situaci rozhodně nevylepší ani vyostřená atmosféra kolem konfliktu pojistitelů a zprostředkovatelů. Neživotní pojištění sice rostlo, ale s ohledem na to, že v některých pojistných odvětvích je ještě stále třeba napravovat tarifní nerovnováhy z cenové války, je nárůst relativně nízký. Vedle obnovování posta-

čitelnosti tarifu by měl neživotní byznys podpořit v růstu i pokračující vzestup české ekonomiky, z doby krize zřejmě stále přetrvává jednostranný tlak klientů na cenu pojištění, kvalita pojistného krytí je stále ještě až na druhém místě.

Mimořádně složitá situace i z makroekonomického hlediska nastává v životním pojištění, které představuje alternativu financování postaktivního věku. S ufinancovatelností stále se z tohoto pohledu zhoršující věkové struktury obyvatelstva máme velké problémy, navíc vyostřované neúspěchy pokusů o reformu státního penzijního systému a s tím souvisejícími nepříznivými časovými odklady impulzů k obnově rovnováhy. Vývoj životního pojištění v průběhu krize a po jejím skončení má některé velmi atypické rysy: výdaje občanů na životní pojištění v letech 2006 až 2011 sice pozvolna, ale rostly, zlom nastal až od roku 2012, kdy výdaje začaly klesat rychlejším tempem, než reálný HDP. A jak již bylo výše zmíněno, negativní vývoj vyvrcholil v loňském roce absolutním poklesem. Tento výsledek je do jisté míry překvapivý, loňský rok byl pro českou ekonomiku jednoznačně rokem

Graf č. 4 » Meziroční změny pojistného za životní pojištění (v tis. Kč)



Pramen: vlastní zpracování na základě čtvrtletních dat z ČNB

→ hospodářského růstu a prognostické modely poptávky po životním pojištění, opírající se o analýzu makroekonomických agregátních ukazatelů, indikují, že trh by se měl nacházet v růstové vývojové fázi: J. Šindelářovi (2016) ve středním scénáři predikčního modelu za roky 2015–2018 vycházejí přírůstky poptávky po životním pojištění od 7,75 % po 2,97 %. Skutečnost roku 2015 je však od modelové prognózy diametrálně odlišná a výraznou změnu trendu nelze očekávat ani v letošním roce, ačkoli ekonomika bude mít i nadále pozitivní vývoj.

Jaké jsou hlavní příčiny tohoto vývoje, které zcela evidentně prognostický model nedokáže antcipovat? Důvodem je proces zcela zásadní vnitřní přestrukturace životního kmene českých pojišťoven. Na prvním místě to jsou již zmíněné důsledky výnosů konzervativních investičních instrumentů pohybující se na historických minimech. Technická výnosová nula, nebo dokonce záporné výnosy těchto tradičních nástrojů investiční politiky životních pojistitelů způsobily, že v nabídce pojišťoven je prakticky výlučně nabízen produkt investičního životního pojištění, který na jedné straně může přinést vyšší výnos, na straně druhé s sebou nese pro klienty i vyšší riziko, čímž tento do jisté míry kontraverzní produkt ztrácí svou přednost pro rizi-

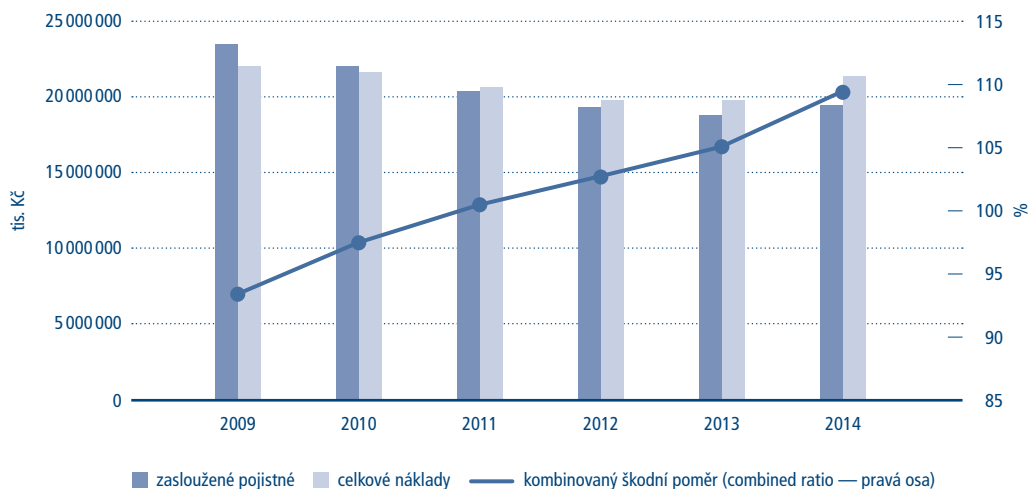
kově averzní klienty, kterými jsou zejména starší a na finančních trzích méně orientovaní klienti.

Na ústupu je rovněž produkt jednorázové placeného životního pojištění, který v poslední dekádě hojně nabízely zejména bankovní pojišťovny. Produkt v mnohém připomínal běžný bankovní účet, většinou s malým prostorem pro hlavní účel životního pojištění a pro finanční skupinu měl ovšem ten efekt, že z produktu nebylo třeba platit pojistné do fondu pojištění vkladů.

Velmi žhavým tématem současnosti je i potenciální restrukturalizace distribučních kanálů životního pojištění. Provizní systém odměňování ziskatelů nových životních pojištění jeví symptomy tržního selhání: pojišťovny vyplácejí obrovské sumy za sjednání, pojištěnost životním pojištěním přitom neroste. Dojde-li obecně k tržnímu selhání, obvykle se řešení hledá v oblasti státní regulace. Hledání optimální polohy tržně konformní regulace v tomto problému již trvá bezvýsledně několik let. Silná silová lobbistická pole zatím blokuje konsenzus a v době psaní tohoto příspěvku se nejevilo dobré řešení v dohledu. Pokračování vyostřování problému může vést i k vyšší orientaci ziskatelů na rizikové složky životních produktů, kde zatím kontraverze kolem úrovně provizí neprobíhají, to by ve

Jedním z největších problémů růstu efektivnosti na finančních trzích, a tudíž i v sektoru pojišťovnictví, je pokrizové zesilování státní regulace. Regulátoři podporovaní politiky cizelují regulatorní projekty s utopickou iluzí zabránění příštím spodním amplitudám ekonomických cyklů. Současná ekonomická teorie má obtíže zvládnout komplexitu jevů globálního světa, přitom regulace je právě tím faktorem, který komplexitu stavů světa dále zvyšuje. Regulace, která má být opatřením vůči morálnímu hazardu a adverznímu výběru, pak sama svou podstatou morální hazard zvyšuje, státní intervencionismus a pře-regulace potenciálně zvyšuje příští bublinu na trzích. Pro pojišťovnictví, pro které je důležitá averze k riziku klientů, je nutno z tohoto hlediska zdůraznit, že averze k riziku je také past: chceme-li riziko potlačit kvůli obavám z jeho následků, pak podporujeme morální hazard, averze k riziku se pak stává sama rizikem.

Graf č. 5 » Kombinovaný škodní poměr povinného ručení



Pramen: vlastní zpracování na základě dat z ČAP

svém důsledku mohlo oslabit funkci životního pojištění jako alternativy financování postaktivního věku.

4. Závěr

Pojistné trhy vesměs přežily krizi bez fatálních důsledků, i když v současné době se nacházejí ve stavu rekonvalescence, spíše stagnují a mají problémy s obnovou efektivnosti. Negativním vlivem zřejmě pro nejbližší období zůstane možnost růstu ukazatele combined ratio v některých druzích neživotního pojištění (např. povinné ručení, viz graf 5), v životním pojištění nízká efektivnost finančních

trhů a vnitřní produktová restrukturalizace. Ve stejném směru bude působit i regulační tsunami, pokračující i přes závažné protiargumenty části odborné veřejnosti.

Na českém pojistném trhu budou ještě nějaký čas přetrvávat specifické vlivy působící proti obnově růstu životního pojištění, na druhé straně současný optimistický podnikatelský sentiment a příznivá situace v ekonomice jsou bezprostředními faktory, které budou pozitivně působit na rozvoj pojistného trhu jak v segmentu neživotního, tak především životního pojištění. Lze tedy očekávat v letošním roce mírně lepší výsledky odvětví, než jakých dosáhlo vloni.

LITERATURA A PRAMENY

1. ČAP (2016): *Výroční zpráva za rok 2014*. [online] [cit. 2. 3. 2016]. Dostupné na: <http://www.cap.cz/o-nas/vyrocní-zpravy>
2. ČNB (2016): *Časové řady ARAD*. [online] [cit. 24. 2. 2016]. Dostupné na: <http://www.cnb.cz/docs/ARADY/HTML/index.htm>
3. HARRINGTON, S. E. (2009): The Financial Crisis, Systemic Risk, and the Future of Insurance Regulation. *The Journal of Risk and Insurance*, Vol. 76, No. 4

4. LIEDTKE, P. M., SCHANZ, K.-U. (2010): Navigating the storm. *The Geneva Reports – Risk and Insurance Research*, No. 3, ISSN 1662-3738. Anatomy of the credit crisis. An insurance reader from The Geneva Association
5. OECD (2016): *Gross insurance premiums 2000–2013*. [online] [cit. 6. 3. 2016]. Dostupné na: <https://data.oecd.org/insurance/gross-insurance-premiums.htm#indicator-chart>
6. SNOPOKOVÁ, A. (2015): *Vplyv globálnej finančnej krízy na poisťný trh Európskej únie*. Disertační práce. Bratislava: Ekonomická univerzita v Bratislave
7. ŠINDELÁŘ, J. (2016): Kvantitativní prognóza poptávky po životním pojištění v ČR v letech 2015–2018: makroekonomický růst versus odvětvová restrukturalizace. *Český finanční a účetní časopis*, roč. 11, č. 1
8. ŠTĚPÁNEK, P. (2015): O morálním hazardu. *Bankovníctví*, č. 2
9. THE GENEVA ASSOCIATION (2010): *Systemic Risk in Insurance. An analysis of insurance and financial stability*. Special Report of The Geneva Association Systemic Risk Working Group. [online] [cit. 22. 2. 2016]. Dostupné na: https://www.genevaassociation.org/media/99228/ga2010-systemic_risk_in_insurance.pdf
10. YAHOO FINANCE (2016): *American International Group, Inc. (AIG) – Historical prices*. [online] [cit. 25. 2. 2016]. Dostupné na: <http://finance.yahoo.com/>
11. ZWEIFEL, P., EISEN, R. (2012): *Insurance economics*. Springer Science & Business Media, 452 p., ISBN 978-3-642-20547-7

KLÍČOVÁ SLOVA

finanční krize, pojišťovnictví, regulace, životní pojištění, povinné ručení

Insurance markets are in a state of post-crisis recovery period

ABSTRACT

The article analyses the current state of the insurance market that is in a state of lingering financial crisis. Symptomatic of post-crisis period is tightening regulation of the financial markets. The crisis has not affected the insurance sector as significantly as the banking, mainly because the banking sector is more affected by systemic risk. The authors point to other differences between banks and insurance companies, for example the balance sheet structure or significance of individual business risks in each of the sectors. For these reasons the uniform implementation of regulatory measures may not be effective within the financial markets. On the contrary, it could be counterproductive. In the article special attention is given to the Czech insurance market which cope with the crisis relatively successfully. Nevertheless, this market was influenced by stagnation in demand for insurance. Life insurance reflected low performance of financial markets; non-life insurance has been affected by price war in motor third party liability insurance. Key role in the insurance sector in the post-crisis period is to restore consumer confidence and the effectiveness of certain insurance products.

KEYWORDS

financial crisis, insurance, regulation, life insurance, motor third party liability insurance

JEL CLASSIFICATION

D82, G21, G22



Vybrané problémy ekonomiky Spojených států amerických

► doc. Ing. Ilona Švihlíková, Ph.D. » Bankovní institut vysoká škola

* 1. Úvod

Americká ekonomika má v systému světové ekonomiky zvláštní postavení. Jedná se stále o největší ekonomiku světa, která navíc vykonává silný vliv v institucích jako je Mezinárodní měnový fond, či Světová banka.

Spojené státy jsou rovněž zemí, která dlouhodobě „nasává importy“, tedy dodává svou poptávku pro zahraničí. Její role v globálních nerovnováhách se sice postupně narovnal, spolu s tím, jak Čína provádí obrat ve své hospodářské politice. Nicméně, stále je role USA jako dodavatele poptávky pro exportní země důležitá. Klíčový je vliv Spojených států na finanční toky, přičemž je zde třeba zohlednit jednak rozsáhlý americký finanční sektor a také specifické postavení amerického dolaru. Spojené státy také stále patří mezi vysoce inovační ekonomiky. Vzhledem ke značnému počtu amerických nadnárodních firem má tato skutečnost vliv i na podobu mezinárodní dělby práce. V neposlední řadě se inovace projevují rovněž v oblasti primárních komodit. Tzv. frakování, používané u těžby břidlic, radikální způsobem změnilo trh ropy a zemního plynu s dalekosáhlými dopady nejen vůči ropným ekonomikám.

Rozhodnutí Fedu mají obrovský dopad na globální finanční toky, např. zvýšení úrokových sazeb v USA obvykle vyvolává odliv kapitálu z rozvíjejících se zemí.

Spojené státy vykonávají rovněž dominantní pozici aktéra, který nastavuje (resp. se o to snaží) globální pravidla. Pokud se to nepodaří v rámci např. Světové obchodní organizace (WTO), pak se snaží o působení mimo tuto organizaci. Nastavení pravidel obchodu je jednou z klíčových motivací vyjednávání Transpacifické dohody (TPP) a Transatlantické dohody (TTIP). Obě dvě dohody mají samozřejmě i silné geopolitické pozadí.

Spojené státy, kromě odrazů v praktické hospodářské politice, které se velmi často s určitým zpožděním rozšíří do ostatních zemí, jako „vzor“, mají také velmi silný vliv na teoretický ekonomický diskurz. Vliv amerických ekonomů jako J. Stiglitz, P. Krugman, B. Greenwald, L. Summers a mnozí další je značný a významně spoluurčuje směřování ekonomické vědy.

Problémové jevy v ekonomice Spojených států mají tedy daleko silnější vliv než pouze na vnitřní ekonomiku USA. Případné hospodářské reakce na tyto problémy mohou ovlivnit celou světovou ekonomiku (např. reakce Fedu), případné zpomalení americké ekonomiky má rovněž globální dosah. Problémové aspekty vývoje mohou mít také vliv na mezinárodní debatu o ekonomických otázkách, jak koneckonců nedávno ukázal Larry Summers u pojmu „setrvalá stagnace“.



→ 2. Základní charakteristika americké ekonomiky

Byly to Spojené státy, v nichž vypukla nejzávažnější systémová porucha od 30. let minulého století – tzv. Velká recese. Tomu ovšem předcházela bublina dot.com, která praskla na počátku 21. století, aby byla následně vystřídána bublinou další – na trhu nemovitostí, spatou se silnou financionalizací.

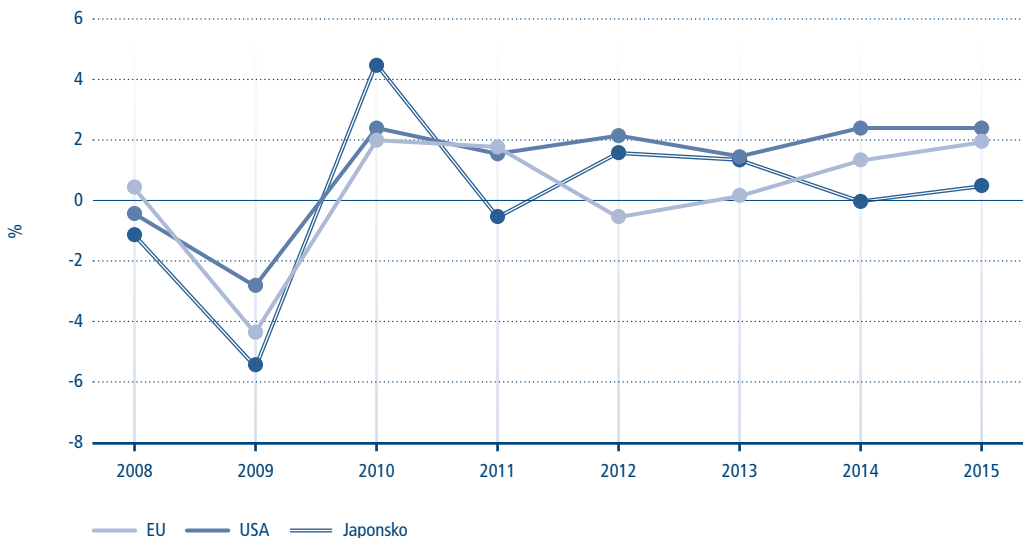
Na první pohled se nicméně nyní zdá, že jsou Spojené státy v dobré kondici, minimálně ve srovnání s ostatními vyspělými zeměmi. Japonsko již dvě dekády zažívá stagnaci v kombinaci s deflací, na kterou prozatím marně hledá recept. EU, resp. eurozóna má velké problémy dané chybnou hospodářskou politikou, která nejenže neřeší nevhodné institucionální nastavení hospodářské a měnové unie, ale ještě chyby prohlubuje. Tím dochází k divergenci mezi členskými zeměmi, za značných ekonomických a především sociálních nákladů.

V tomto porovnání tedy stav ekonomiky USA vyznívá pozitivně. Jejich ekonomický růst sice není nijak závratný, ale je stále vyšší než u ostatních vyspělých zemí, oficiálně vykazovaná míra nezaměstnanosti je velice nízká. Navíc se v posledních letech ve Spojených státech, díky nové technologii frakování, masivně zvýšila těžba ropy i zemního plynu, čímž se snížila závislost na dovozech, které byly vnímány nejen jako ekonomická zátěž, ale také jako bezpečnostní hrozba.

Začneme nicméně s HDP a podívejme se na dekompozici HDP, jak je uvádí OECD.

Finální spotřeba domácností činí asi 68 % HDP Spojených států. Vyšší spotřebu najdeme v Řecku, Turecku či Mexiku, kde je ovšem tento jev vysvětlitelný hospodářskou krizí (Řecko) a menší vyspělostí země, pro které je vysoký podíl spotřeby na HDP charakteristický. Naopak, řada vyspělých zemí jako např. Německo, či Švédsko mají podstatně nižší podíl spotřeby na HDP (55 %, resp. 47 %).¹

Graf č. 1 » Vývoj HDP USA, EU a Japonska (v %)



Pramen: IMF: WEO; Eurostat

¹ Je ovšem potřeba uvést, že tyto země využívají více spotřebu vlády, která může rovněž sloužit uspokojování potřeb domácností.

Spojené státy tedy i po Velké recesi vykazují abnormálně vysoký podíl spotřeby na HDP, což indikuje závislost na vývoji kupní síly a samozřejmě také na (ne)rovnosti ve společnosti. Jak se totiž ukazuje stále intenzivněji, nerovnost distribuce důchodů má samozřejmě vliv na růst ekonomiky.² Data OECD ukazují rovněž, že právě spotřeba domácností nejvíce přispívá k ekonomickému růstu.³

Tvorba kapitálu (tedy investice) jsou samozřejmě velice kolísavou složkou HDP, což ukazují i značné výkyvy této kategorie v příspěvcích k růstu HDP. Zajímavý je ještě hlubší pohled do kategorie tvorby kapitálu. Z hlediska důležitosti kategorií investic, můžeme pozorovat mezi vybranými lety 2002 a 2012 ústup investic do bydlení (téměř o polovinu). Důležitou roli v celkových investicích naopak hrají dvě kategorie: stroje, zařízení a zbraňové systémy, a dále pak investice do produktů duševního vlastnictví. Podíl investic na HDP se pohybuje kolem 19–20 %. Hrubé národní úspory jsou stále nižší, ale nůžky mezi oběma kategoriemi se poněkud zmenšily.

Pokud se podíváme na vládní výdaje, pozorujeme opět odlišný vývoj od většiny vyspělých zemí. Vládní výdaje OECD rozlišuje na ty s individuální spotřebou (tj. např. školství, zdravotnictví) a kolektivní spotřebou (obrana, justice). Zatímco většina vyspělých zemí má, často i podstatně, vyšší první kategorii, u USA je tomu obráceně. Z hlediska individuální spotřeby dosahují USA velmi nízkých hodnot, až třikrát nižších např. vůči Švédsku.⁴ Na-

opak výdaje na kolektivní spotřebu patří mezi nejvyšší v kategorii vyspělých zemí. Vyšších hodnot dosahuje např. Řecko či Izrael. Příspěvek vlády k růstu HDP se navíc v minulých letech „přetočil“ do záporných čísel.

Příspěvek čistých exportů k růstu HDP v USA dosti kolísá, avšak aktuální data OECD ukazují spíše na záporný vliv.⁵ Od roku 2008 ale dochází k narovnání deficitu běžného účtu, který se pohybuje pod 3 % HDP.

Dodejme navíc, co zdůrazňuje např. Larry Summers. Americká ekonomika je navzdory řadě stimulačních opatření (např. několika vln kvantitativního uvolňování) stále pod svým potenciálem.⁶ Zdá se navíc, že je to proto, protože se snižuje i samotný potenciál ekonomiky. Z dlouhodobého hlediska platí, že je americká ekonomika silně závislá na spotřebě, podíl spotřeby na výstupu patří mezi největší v rámci vyspělých zemí. Pro spotřebu je samozřejmě kriticky důležitá kupní síla amerických domácností. Kromě vývoje mezd, kterému se budeme věnovat vzápětí, ale pro americké domácnosti hraje roli také vývoj na finančních trzích (konkrétně např. efekt bohatství), neboť americké domácnosti drží více svého bohatství v cenných papírech, než je běžné v Evropě.⁷ Samozřejmě nelze vynechat ani otázku zadlužení, kde dochází po Velké recesi u domácností k procesu deleveraging, tedy snižování dluhu. Dluh domácností dosáhl vrcholu v roce 2007, ve výši 143 % čistého disponibilního příjmu. Od té doby se snižuje, v roce 2013 činil 115,1 %. Podle údajů OECD došlo u domácností

² Viz např. OECD: *In it together: Why less inequality benefits us all*, 2015, http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/employment/in-it-together-why-less-inequality-benefits-all_9789264235120-en#page17. V této rozsáhlé zprávě OECD upozorňuje na negativní dopady nerovnosti na dlouhodobý růst. Uvádí také příklad USA — prakticky veškeré ekonomické „oživení“ se pozitivně projevilo jen u 1 % nejbohatších.

³ Viz OECD: *National accounts at a glance*, 2016, údaje za rok 2015.

⁴ V USA uvádí OECD hodnotu 6,2 % HDP (za rok 2013), u Švédska 18,8 % HDP. Podobně nízké hodnoty jako USA má v kategorii individuální spotřeby např. Chile, či Mexiko.

⁵ Export zboží a služeb na HDP slouží jako ukazatel otevřenosti ekonomiky. V případě USA dosahuje nízkých hodnot, cca 12–14 % HDP, to je ovšem dáno velikostí americké ekonomiky, nikoliv její uzavřeností.

⁶ Podrobněji viz Summers, L.: *U. S. Economic Prospects: Secular Stagnation, Hysteresis, and the Zero Lower Bound*. *Business Economics*, 2014, Vol. 49, No. 2.

⁷ Podrobnosti opět najdeme v *National accounts at a glance*, statistice OECD. Můžeme tak zjistit, že americké domácnosti mají velmi malý podíl svého bohatství přímo v hotovosti a depozitech, ale zato v investičních a penzijních fondech a také v dlouhých cenných papírech.

→ k přesunu z kategorie čistých výpůjček do kategorie kladné (net lending) ve výši 2,3 % HDP.⁸

Tyto charakteristiky do určité míry odrážejí specifickou strukturu americké ekonomiky z hlediska hlavních sektorů: tedy zemědělství, průmyslu a služeb. Spojené státy mají velmi malý sektor průmyslu, neboť v nich došlo v minulých dekádech k silné deindustrializaci. Naopak sektor služeb je extrémně velký a vykazuje duální podobu. Na jedné straně již zmiňovaná prekarizovaná práce v maloobchodu a pohostinství, na druhé straně finanční služby. V neposlední řadě se podíváme na americký veřejný dluh. Jeho výše bývá někdy považováno za jeden z hlavních problémů americké ekonomiky. Pokud ovšem uvážíme, že americký Fed hraje roli věřitele poslední instance a je významným držitelem amerických dluhopisů, plus k tomu připočteme fakt, že americký dolar je stále nejdůležitější internacionální měnou, je otázkou, do jaké míry se spíše jedná o posunutí priorit určitých skupin, které by pak mohly „tlačit“ na změnění státu, a to především v sociální oblasti.

K americkému veřejnému dluhu najdeme různá čísla, která se liší podle toho, zda se započítávají závazky penzijního systému. Proto tedy u Spojených států najdeme buď 104 % HDP, nebo 125 % HDP.⁹ Americký dolar zůstává suverénně nejsilnější internacionální měnou. Euro se vzhledem k problémům v konstrukci eurozóny vyzývatelem zřejmě nestane, čínský jüan sice svou mezinárodní pozici posiluje, roste ovšem z nízkého základu. Americký dolar je stále tou měnou, která se používá nejvíce ve finančních transakcích, v komoditních obchodech,¹⁰ i jako měna pro zavěšování (pegging) těch zemí, které mají pevný měnový kurz

(fix). Stejně tak americký dolar jednoznačně dominuje ve složení devizových rezerv, kde tvoří téměř 64 %.¹¹

3. Problémové aspekty americké ekonomiky

Problém dlouhodobé stagnace mezd se začal intenzivněji artikulovat až po Velké recesi. Jedná se ale o problém vskutku dlouhodobý, táhnoucí se už od 70. let minulého století. Spojené státy právě od 70. let zaznamenaly významné rozpojení mezi produktivitou práce a mzdami, na které pravidelně upozorňuje Mezinárodní organizace práce (ILO).

Toto rozpojení se samozřejmě netýká jen Spojených států, ale postupně se rozšířilo se vyspělých zemích. Ukazuje na zásadní změnu mezi kapitálem a prací, která se následně odráží také v ukazateli „wage share“, neboli podílu mezd na výstupu. Je tedy patrné, že od 70. let došlo ve Spojených státech (a následně v ostatních vyspělých ekonomikách) ke změnám, která trvají až dodnes a které se projevují na již uvedeném wage share, na nerovnosti a samozřejmě také na kupní síle.

Mezinárodní organizace práce v této souvislosti zkoumala čtyři faktory, které by měly být zodpovědné za pokles wage share. Jsou jimi technologický pokrok, globalizace obchodu, rozvoj financilizace a pokles odborové organizovanosti a vlivu odborů celkově. Závěry ILO hovoří o tom, že hlavním faktorem je financilizace.¹² Silný vliv finančního sektoru by mohl být i jedním z komplexu faktorů, které rozpojily produktivitu práce a vývoj mezd ve Spojených státech. Spojené státy mají rovněž slabou odborovou organizovanost, která patří v rámci vyspělých zemí mezi nejnižší. Je potřeba

⁸ OECD: *National accounts at a glance, 2015*, s. 25. Kladné výpůjčky najdeme rovněž u korporací, záporný je naopak sektor vlády ve výši -5,3 % HDP.

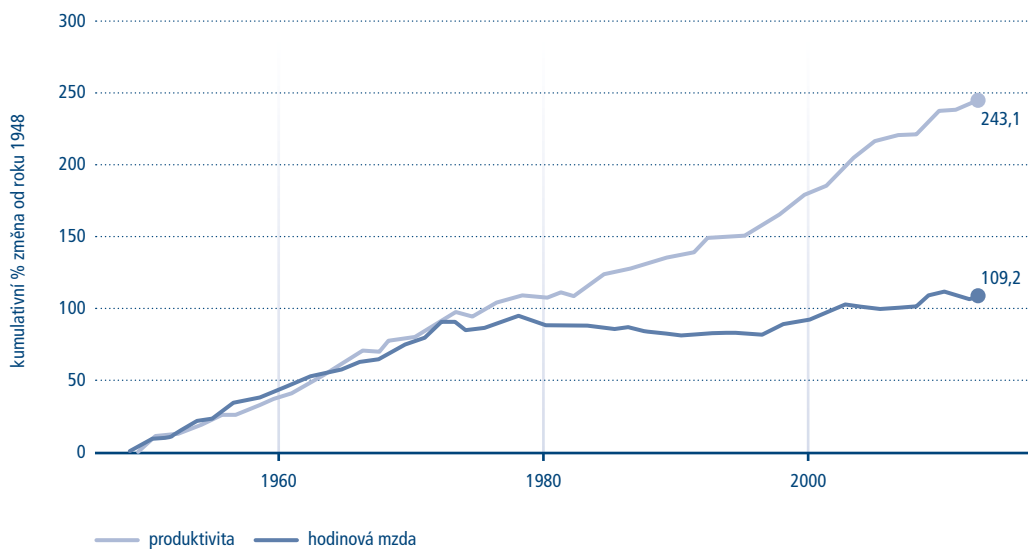
⁹ Spíše k politickým hrátkám patří také debaty o „fiskálním útesu“, à la kdy USA „dojdou peníze“. Jako měnovému suverénovi USA samozřejmě peníze dojit nemohou, takže tyto debaty mají za cíl spíše politicky „vydražit“ určitá témata jako např. škrty v sociální oblasti apod.

¹⁰ Samozřejmě, že vztahy mezi některými zeměmi mohou být mimodolarové (např. Írán), ale americký dolar je stále používán pro kótování.

¹¹ Viz údaje MMF: COFER (Composition of Foreign Exchange Reserves), 1. čtvrtletí 2016.

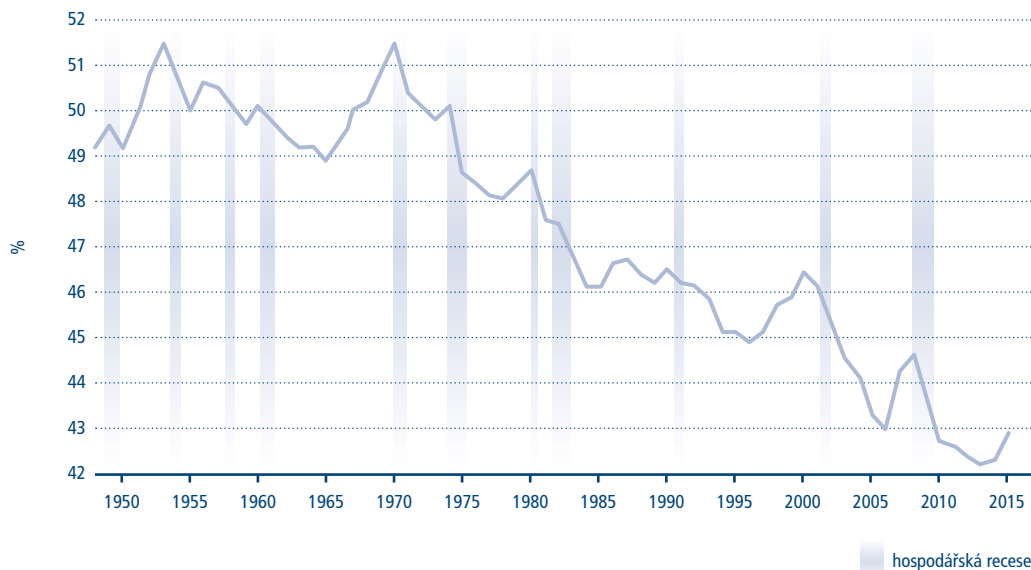
¹² Nutno dodat, že podobnými analýzami se zabývá také OECD, která dochází k závěru, že hlavním faktorem je spíše technologická změna, tedy pracovně úsporné technologie ve vyspělých zemích. Viz také ILO: *Global Wage Report 2012/2013*.

Graf č. 2 » Dlouhá časová řada rozpojení mezi produktivitou a hodinovou mzdou, 1948–2013 (v %)



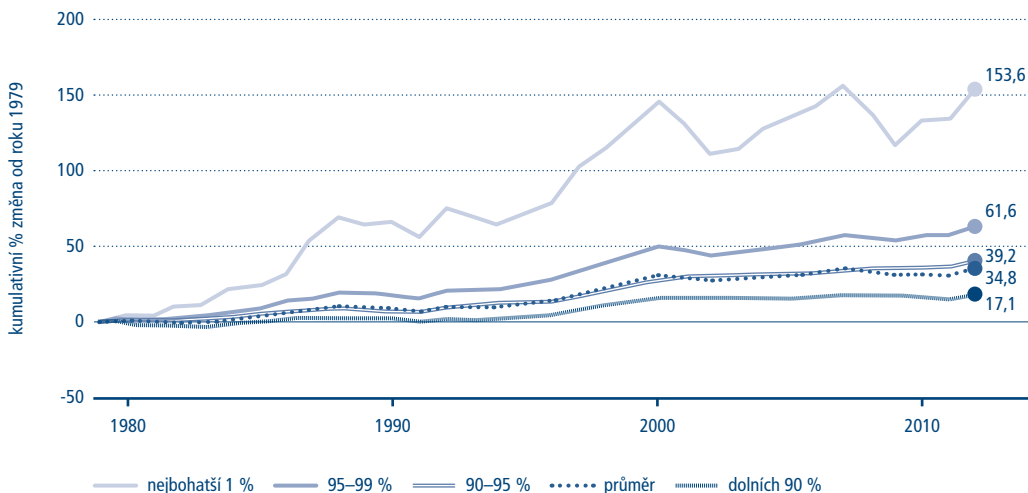
Pramen: Economic Policy Institute

Graf č. 3 » Podíl mezd zaměstnanců na hrubém domácím příjmu, dlouhá časová řada (v %)



Pramen: St. Louis Fed

→ Graf č. 4 » Kumulativní změny v reálných ročních mzdách, dle mzdových skupin, 1979–2012 (v %)



Pramen: Economic Policy Institute

také vzít v úvahu načasování, tedy to, že k tomuto rozpojení dochází v 70. letech minulého století.

Jedná se nejen o krizovou dekádu, ale také o období, v němž se ekonomická struktura upevňuje ve prospěch služeb a v němž oslabuje keynesiánská politika určitého souladu mezi zájmy práce a kapitálu. Další, z hlediska hospodářské politiky, období dominance neoliberální doktríny, představují zásadní myšlenkový rozchod s poválečnou hospodářskou politikou.

Abychom mohli lépe interpretovat toto zásadní rozpojení ve Spojených státech, je potřeba hlubší pohled do dlouhodobého vývoje mezd.

Graf 4 kritického Economic Policy Institute ukazuje rozložení vývoje reálných mezd dle jednotlivých mzdových skupin. Vidíme z něj značný nárůst mezd nejbohatšího 1 %, zatímco „dolních“ 90 % zažívá dlouhodobě velmi nízký růst mezd. Průměr je tedy uměle zkreslen růstem mezd u nejvyššího decilu a právě u onoho top 1 %.

Tato data nám již nabídnou přesnější obrázek

mzdového vývoje a jeho možných kořenů. Vidíme z něj, že dolních 90 % zažívá skutečně dlouhodobou mzdovou stagnaci. Na opačném pólu je ono 1 % nejbohatších, které se dramaticky oddělilo dokonce i od horního decilu a žije si takřkajíc „vlastním životem“. Značná koncentrace příjmů u horního 1 % indikuje přítomnost rentiérských struktur. Rozšíření fenoménu „dobývání renty“ bude dalším aspektem tohoto vývoje.

Jasně komentuje situaci vývoje mezd americký ekonom Joseph Stiglitz: „Velkým částem společnosti ve vyspělých zemích se nedaří: ve Spojených státech dolních 90 % zažívá příjmovou stagnaci již třetinu století. Mediánový příjem pro pracovníky-muže s plným úvazkem je ve skutečnosti nižší, bereme-li v úvahu reálná čísla (tj. upravená o inflaci), než před 42 lety. A zcela dole jsou reálné mzdy srovnatelné s úrovní, jaká byla před 60 lety.“¹³

Tváří v tvář těmto datům je logické, že efekt bohatství, který se tak silně projevil v bublině nemovitostí před rokem 2008, hraje roli umělého navy-

¹³ Stiglitz, J.: *Globalization and its new discontents*. Project Syndicate, 5. 8. 2016.

šování kupní síly.¹⁴ V jiném světle je pak možno uvažovat také o importech levného čínského zboží, které vlastně „dotuje“ kupní sílu amerických domácností.¹⁵

Podívejme se nyní, zda Velká recese, největší systémová porucha od Velké deprese 30. let minulého století, představila rozchod s tímto vývojem. Jaké jsou aktuální trendy z amerického trhu práce?

Aktuální data Bureau of Labor Statistics (BLS) nám ukazují na první pohled nízkou míru nezaměstnanosti ve výši 4,9% za červenec 2016, což představuje 7,8 milionu osob. Míra nezaměstnanosti Afroameričanů je zhruba dvojnásobná ve srovnání s bílou populací.

Jenže je třeba dodat, že 5,9 milionu Američanů pracuje nedobrovolně v částečných úvazcích (tedy preferovali by plný úvazek, který ale nemohou sehnat). Další dva miliony lidí se pohybovaly v kate-

gorii tzv. marginální pracovní poměr, kam se řadí i více než 590 000 tzv. odrazených pracovníků, kteří už se vzdali naděje, že by snad mohli najít práci.¹⁶

Podrobnější pohled do statistik BLS ukazuje klesající míru participace na trhu práce i vysokou pracující chudobu. Míra participace na trhu práce¹⁷ je dlouhodobě klesající, podobně jako pro podobné účely používaný poměr zaměstnanost/populace. Ukazatel zaměstnanost/populace, který se používá také k dokreslení situace po Velké recesi, nedosahuje podle BLS ani 60%,¹⁸ přestože před krizí překračoval i 63%. Tyto ukazatele tedy komplexněji ukazují vývoj na trhu práce, než příliš optimistická (a zjednodušená) čísla nízké míry nezaměstnanosti.

BLS uvádí v datech za rok 2014 (novější nejsou k dispozici), že ve Spojených státech je 46,7 milionu lidí, kteří se nacházejí pod hranicí chudoby.

Graf č. 5 » Míra participace na trhu práce USA (v %)



Pramen: Tradingeconomics.com

¹⁴ Je tedy otázkou, kterou si čím dál častěji kladou i mainstreamoví ekonomové, zda je možné udržet ve Spojených státech ekonomický růst A vytižení kapacit, aniž by tento vývoj skončil další bublinou. Viz Summers, L.: *U. S. Economic Prospects: Secular Stagnation, Hysteresis, and the Zero Lower Bound*. *Business Economics*, 2014, Vol. 49, No. 2.

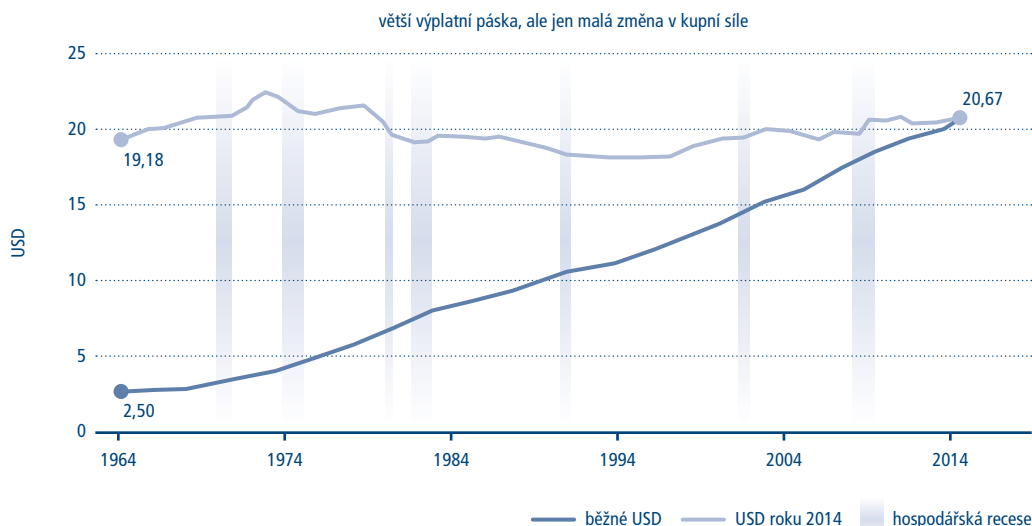
¹⁵ Kriticky pojato se samozřejmě jedná o jednu z charakteristik tzv. závodu ke dnu.

¹⁶ Podrobnější data viz BLS: *The employment situation*, July 2016.

¹⁷ Participace na trhu práce je logicky vyšší než poměr zaměstnanost k populaci, neboť zahrnuje i nezaměstnané.

¹⁸ Podrobněji viz BLS: *Labor force statistics*, 2016.

→ Graf č. 6 » Průměrné hodinové mzdy, sezónně očištěno (v běžných USD a v USD roku 2014)



Pramen: Pew Research Center

Pracující chudoba se týkala 9,5 milionu lidí.¹⁹ Pracující chudoba se disproportčně více týká opět Afroameričanů a také Hispánců. Klíčový je sektor služeb, který tvoří až 37 % z celkové pracující chudoby.

Pracující chudoba ovlivnila intenzivní kampaně za zvýšení minimální mzdy, ale také diskuse o rozšíření automatizace např. do oborů pohostinství.

Je třeba také uvést, že podle dat amerického ministerstva zemědělství ze srpna 2016 pobírá 43,5 milionu Američanů potravinové poukázky.

Při posuzování mzdového vývoje je třeba dbát na reálná data. Podíváme-li se na dlouhé časové řady, potvrdí se slova Josepha Stiglitze o dlouhodobé mzdové stagnaci. Graf 6 je poměrně výstižně nazván: větší výplatní páska, ale jen malá změna v kupní síle.

Pew Center,²⁰ které čerpá z dlouhých časových řada BLS, potvrzuje, že nejvyšší reálné zisky šly hornímu 1 %, zatímco v dolním decilu reálné mzdy

naopak klesaly. Je možno uvést několik hypotéz k dlouhodobé mzdové deflaci. První okruh z nich se zaobírá navýšením benefitů, především zdravotního pojištění. Druhý okruh hypotéz pracuje s nedostatečnou úrovní vzdělávání, které neodpovídá požadavkům amerického trhu práce. Třetí okruh se týká strukturálních charakteristik americké ekonomiky, tedy vzniku nových pracovních míst v málo placených oborech a ústup plnohodnotných a dobře placených míst, obvykle (ne ovšem výlučně) spojovaných se zpracovatelským průmyslem.

Economic Policy Institute rozvíjí především hypotézu týkající se záměrů hospodářské politiky od 70. a především od 80. let, která vedla ke změně jak na makro-, tak i na mikroúrovni. Mezi důležitými body uvedme snížení mezní daňové sazby pro nejbohatší. EPI odmítá roli „globalizace“ jako příliš abstraktní, neboť uvádí, že globalizace je do značné míry americký projekt a minimálně v počátcích

¹⁹ Přičemž ovšem došlo k poklesu, neboť v předcházejících letech se míra pracující chudoby pohybovala kolem 7 %, v roce 2014 6,3 %.

²⁰ Desilver, D.: For most workers, real wages have barely budged for decades. Pew Research Center, 9. 10. 2014.

odrážel priority americké hospodářské politiky. Spolu s ILO se ovšem shodne rovněž v klíčové roli financionalizace při stagnaci mezd.

Tvorba pracovních míst ukazuje na silnou dualitu v americké ekonomice, protože nejsilněji vznikají špatně ohodnocená pracovní místa, která se právě týkají sektorů, jako je pohostinství či maloobchod.²¹

Dalším klíčovým problémem, který má sociální i ekonomickou dimenzi, je otázka nerovnosti. Nerovnost ve Spojených státech dosahuje takových hodnot, že přestává fungovat základní tmel americké společnosti, tedy mýtus self-made mana.²² Na nerovnost je navázána celá řada dalších jevů, jakými jsou např. dobývání renty, vliv velkých korporací, projevující se jednak v přemisťování zdrojů do daňových rájů a neplacení daní (resp. získávání dotací od vlády).

Nerovnost ve Spojených státech se projevuje na řadě indikátorů, které analyzuje OECD. Je to např. Giniho koeficient (a to jak hrubý, tak čistý),

v němž jsou Spojené státy vysoce nad ostatními vyspělými zeměmi (nepočítáme-li ovšem takové členy OECD jako např. Mexiko). Nerovnost je ovšem také vidět v poměru mezi devátým a prvním příjmovým decilem.²³

Rostoucí nerovnost dále rozpojila ekonomický růst a snižování chudoby. Zatímco se dříve právě ekonomický růst považoval za „dostatečný faktor“ pro snižování chudoby i pro tvorbu pracovních míst,²⁴ oba dva tyto vztahy již nelze považovat za jednoznačné a významné. Potvrzuje to rovněž analýza OECD, která poukazuje na to, že nerovnost rostla „v dobrých i horších časech“.²⁵

Právě Spojené státy v rámci vyspělých zemí vynikají, pokud jde o pozici nejbohatšího 1%. Není divu, že se čím dál častěji hovoří o situaci dobývání renty jako jedné z hlavních charakteristik americké ekonomiky, doprovázené tzv. zajištěním státu (state capture).

Odborník na měření nerovnosti, Emmanuel Saez z Univerzity z Berkeley²⁶ došel k závěru, že

Aktuální data Bureau of Labor Statistics (BLS) nám ukazují na první pohled nízkou míru nezaměstnanosti ve výši 4,9% za červenec 2016, což představuje 7,8 milionu osob. Jenže je třeba dodat, že 5,9 milionu Američanů pracuje nedobrovolně v částečných úvazcích (tedy preferovali by plný úvazek, který ale nemohou sehnat). Další dva miliony lidí se pohybovaly v kategorii tzv. marginální pracovní poměr, kam se řadí i více než 590 000 tzv. odrazených pracovníků, kteří už se vzdali naděje, že by snad mohli najít práci.

²¹ David Goldman z *Asia Times* upozorňuje na nárůst pracovních míst — po Velké recesi — právě dominantně v sektorech s minimální mzdou. Jeho článek je příznačně nazvaný *The McEconomy* (*Asia Times*, 4. 3. 2016).

²² Což se samozřejmě projevuje také v rovině politické, např. podporou pro antiestablishmentové kandidáty, jako je Bernie Sanders.

²³ Čistý Giniho koeficient (po zdanění a transferech) má v USA podle OECD hodnotu překračující 0,39 (trend stoupající), poměr mezi devátým a prvním decilem převyšuje hodnotu 6. Vyspělé evropské země mají čistý Giniho koeficient pod hodnotou 0,3, poměr mezi devátým a prvním decilem překračuje hodnotu 3. Japonsko vykazuje o něco vyšší nerovnost, ale stále se ani zdaleka nepřibližuje úrovni v USA.

²⁴ Oslabujícímu vztahu mezi ekonomickým růstem a tvorbou nových pracovních míst se věnuje ILO.

²⁵ OECD: *In it together: Why less inequality benefits us all*, 2015, s. 20–21.

²⁶ Saez, E.: *Striking it richer. The evolution in top income in the United States*, 2013. Recese se horního 1% dotkly více než ostatních skupin, ale následující růst jejich příjmů je pak mnohem mohutnější, jak ukazují i tabulky v delší časové řadě (od roku 1993). Saez také tvrdí, že top 1% nejsou rentiéri ve smyslu života z akumulovaného bohatství, ale „pracující“, kteří disponují obrovskými platy vrcholových manažerů, které byly zmíněny v předchozích částech. Procento z nárůstu příjmů, které si uzurpuje 1%, navíc stále roste.

→ v letech 2009–2012 došlo k růstu průměrného příjmu americké rodiny o 6 %. Průměr ovšem značně zkresluje, takže je třeba rozlišit, že příjmy horního 1 % vzrostly v toto období o 34 %, zatímco příjmy 99 % dolních jen o 0,4 %. Takže růst příjmů šel dominantně, z 95 %, pro ono 1 % nejbohatších. Podíl horních 10 % na příjmech (viz graf 7) ukazuje, že v současnosti se americká ekonomika pohybuje již nad hodnotami Velké deprese. Další rozbor přitom dokládá, že hlavním hybatelem tohoto vývoje je právě 1 % nejbohatších, neboť ostatní skupiny horního decilu zažívají spíše stagnaci podílu příjmů (byť na velmi vysoké úrovni).

Důraz na obavy ze „zajetí státu“ a rozšíření dobývání renty, které zmiňuje také OECD, doplňují také následující zjištění. Postavení největších amerických korporací (top 50) analyzoval – i v souvislosti s aférou Panama Papers – Oxfam.²⁷ Chování této skupiny je ukázkou závislosti na vládě a zároveň dobývání renty. Oxfam uvádí, že mezi lety

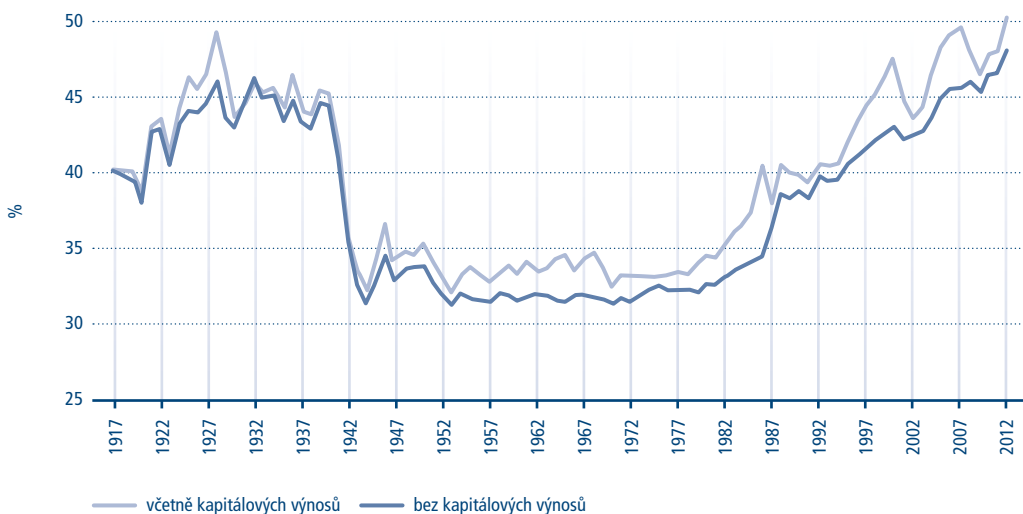
2008 a 2014 padesátka největších amerických korporací získala 27 dolarů ve formě půjček, záruk za půjčky a vyplacení státem (bailout) za každý jeden dolar, který zaplatily ve federálních daních. Tato částka tvoří 11,2 bilionu dolarů, zatímco tyto firmy utratily za lobování 2,6 bilionu dolarů. Lobování jako nástroj dobývání renty se vyplácí. Oxfam uvádí, že za každý dolar utracený za lobbying dostanou korporace v nějaké formě 130 dolarů (daňové úlevy, půjčky, záchrana vládou apod.).

4. Závěr

Spojené státy zůstávají nejsilnější světovou ekonomikou, v porovnání s dalšími vyspělými zeměmi (EU, resp. eurozóna, Japonsko) se může zdát, že jejich ekonomická situace je podstatně lepší.

Spojené státy nicméně dlouhodobě zažívají mzdovou deflací pro většinu pracujících, s tím spjatý významný nárůst nerovnosti, který odráží

Graf č. 7 » Podíl příjmů horního decilu (v %)



Pramen: Saez, E.: Striking it richer

²⁷ Oxfam America: Broken at the top, 14. 4. 2016.

posilující pozici 1 % nejbohatších. Tyto socioekonomické jevy jsou silné jak v dlouhodobé srovnání – patrně na rozpojení mezi produktivitou práce a mzdami, a také na poklesu wage share – tak i mezi vyspělými zeměmi (Giniho koeficient).

Existuje řada hypotéz, které se snaží vysvětlit kořeny mzdové deflace a narůstající nerovnosti, a to i z toho důvodu, že některé z trendů těmito směry nezůstaly omezeny jen na Spojené státy (typicky rozpojení produktivity práce a vývoje mezd), ale rozšířily se do dalších vyspělých zemí. Mezinárodní organizace práce, ale také např. OECD uvádějí mezi důvody globalizaci, financionalizaci ekonomiky, ale také pracovníě úsporné technologie, přičemž nepanuje shoda na míře důležitosti těchto faktorů.

Americké odborné instituty se shodují na příčině v rámci financionalizace, ale kladou větší důraz na změnu struktury ekonomiky, která může být koneckonců schována v „globalizaci“ a „financionalizaci“. Financionalizace může být vnímána jako jedna z reakcí na deindustrializaci a k posunutí důrazu na málo placená pracovní místa, především ve službách. Další hypotézou, která svým způsobem zahrnuje ostatní jevy, jsou vědomá a záměrná rozhodnutí hospodářské politiky, kterou můžeme označit za neoliberalní a která vedla k posílení po-

zice nejbohatšího 1 % (např. v daňových otázkách). I v analýzách OECD nicméně najdeme obavy z nárůstu dobývání renty, či dokonce zajištění státu vlivnými skupinami, což do určité míry potvrdila daňová analýza Oxfamu.

Odlíšné pohledy na kořeny mzdové deflace a dlouhodobého růstu nerovnosti samozřejmě následně vedou k odlišným hospodářským doporučením.

Vzhledem k důležitým rolím, které Spojené státy v rámci světové ekonomiky, na poli hospodářské praxe, ale i ekonomické teorie zastávají, je jejich vnitřní vývoj nesmírně důležitý. Problémy Spojených států ovlivňují odborný diskurz a projevují se také v analýzách významných organizací, jakými jsou MMF či OECD. Hospodářské politiky mohou být inspirativní, resp. se mohou jako takové šířit do dalších zemí, ale budou rovněž mít vliv na globální ekonomický růst, podobu mezinárodní dělby práce, či směry finančních toků. V neposlední řadě, i když svázán s předchozími body, je třeba zdůraznit i politický význam socioekonomických problémů USA, které se nejen odrážejí v probíhající prezidentské kampani, ale budou mít samozřejmě zásadní vliv také na formování ekonomické politiky nového amerického prezidenta.

LITERATURA A PRAMENY

1. BIVENS, J., GOULD, E., MISHEL, L., SHIERHOLZ, H.: *Raising America's Pay. Why it's our central economic policy challenge*. Economic Policy Institute, 4. 6. 2014. Dostupné z: <http://www.epi.org/publication/raising-americas-pay/>
2. BLS: *Labor force statistics*. 2016. Dostupné z: <http://data.bls.gov/timeseries/LNS1230000>
3. BLS: *The employment situation*. July 2016. Dostupné z: <http://www.bls.gov/news.release/empsit.nr0.htm>
4. DESILVER, D.: *For most workers, real wages have barely budged for decades*. Pew Research Center, 9. 10. 2014. Dostupné z: <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2014/10/09/for-most-workers-real-wages-have-barely-budged-for-decades/>
5. FEDERAL RESERVE BANK OF ST. LOUIS: *Economic Research. Statistics – wages, hourly earnings*. 2016. Dostupné z: <https://fred.stlouisfed.org/search?st=real+average+hourly+earnings+>
6. GOLDMAN, D.: *The McEconomy*. Asia Times, 4. 3. 2016. Dostupné z: <http://atimes.com/2016/03/the-mceconomy/>
7. ILO: *Global Wage Report 2012/2013*. International Labour Office, Geneva, 2013

- 8. MMF: *COFER (Composition of Foreign Exchange Reserves)*. 1. čtvrtletí 2016. Dostupné z: <http://data.imf.org/?sk=E6A5F467-C14B-4AA8-9F6D-5A09EC4E62A4>
9. OECD: *In it together: Why less inequality benefits us all*. OECD Publishing, Paris, 2015. Dostupné z: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oced/employment/in-it-together-why-less-inequality-benefits-all_9789264235120-en#page3
10. OECD: *National accounts at a glance*. OECD Publishing, Paris, 2015
11. OECD: *National accounts at a glance*. OECD Statistics, 2016
12. OXFAM AMERICA: *Broken at the top*. 14. 4. 2016. Dostupné z: https://www.oxfamamerica.org/static/media/files/Broken_at_the_Top_4.14.2016.pdf
13. SAEZ, E.: *Striking it richer. The evolution in top income in the United States*. 2013. Dostupné z: <http://eml.berkeley.edu/~saez/saez-UStopincomes-2012.pdf>
14. STIGLITZ, J.: *Globalization and its new discontents*. Project Syndicate, 5. 8. 2016. Dostupné z: <https://www.project-syndicate.org/commentary/globalization-new-discontents-by-joseph-e--stiglitz-2016-08>
15. SUMMERS, L.: U. S. Economic Prospects: Secular Stagnation, Hysteresis, and the Zero Lower Bound. *Business Economics*, 2014, Vol. 49, No. 2

KLÍČOVÁ SLOVA

USA, mzdová deflace, nerovnost, pracující chudoba, Giniho koeficient

Selected problems of the US economy

ABSTRACT

The article introduces the main characteristics of the US economy and its special importance in the world economy. The main focus is given to selected problems including long-term wage deflation, increase in inequality, declining wage share and the decoupling of labour productivity from wages, and economic growth from poverty. In these respects the US economy is also compared to other developed countries. Several hypotheses, explaining the wage deflation are introduced, including financialization, shifts in economic structure and neoliberal policies contributing to the strong top 1% position.

KEYWORDS

USA, wage deflation, inequality, working poverty, Gini coefficient

JEL CLASSIFICATION

E21, E23, J30, J60



Důležitost státního vlastnictví v čínské ekonomice

► Ing. Jan Bejtkovský » Katedra světové ekonomiky, Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze¹

* Vyšší důležitost státního sektoru v Číně je vnímána jako specifikum ekonomiky, které je postupně eliminováno v souvislosti s probíhajícími změnami. Přesto je podíl státní ekonomiky v Číně dodnes vyšší než v dalších zemích regionu jako je Japonsko, Jižní Korea, ale i Thajsko. Tento podíl je vyšší i oproti dalším ekonomikám, které jsou na přechodu od centrálně plánované ekonomiky k ekonomice tržní.

Při pohledu na současný žebříček Fortune Global 500 zjistíme, že zde Čína má 98 zástupců, což je hned po USA se 127 zástupci nejlepší výsledek. Čína přitom měla v roce 2000 v žebříčku pouze 10 zástupců, v roce 2010 již 46, a jedná se tak celkově o raketový vzestup.² Podle čínského ekonomu Hu Anganga bude do roku 2020 Čína mít zástupců dokonce 130.³ Je to další potvrzení toho, že Čína se stává čím dál tím výraznějším hráčem ve světové ekonomice.

Vzhledem k tomuto rostoucímu významu Číny ve světové ekonomice je důležité zaměřit se na státní sektor a jeho význam v ekonomice. Pokud Čína od roku 1978 plánovitě směřuje k tržní ekonomice, dalo by se očekávat, že význam státního sektoru se bude snižovat. Cílem tohoto příspěvku

je odpovědět na otázku, zda je státní sektor v Číně i nadále významnou součástí ekonomiky. Pokud je i nadále významnou součástí ekonomiky, je nutné analyzovat rozsah tohoto významu, odvětvové zaměření tohoto významu a rovněž celkový trend tohoto významu (tedy zda význam klesá, či ne).

Pro splnění cílů se stať nejdříve zaměří na analýzu státního podílu podle různých kritérií s ohledem na převažující trendy. Poté se článek zaměří na odvětví, ve kterých je státní vlastnictví nejvýznamnější. Definice těchto odvětví je možná na základě studia originálních oficiálních čínských dokumentů zaměřených na přístup ke státnímu vlastnictví. Dále stať na základě údajů čínského statistického úřadu a vlastních výpočtů bude analyzovat podíl státních aktiv.

1. Rozsah státního sektoru

Nejde samozřejmě pouze o žebříček Global 500, důležitost státních podniků a obecně státního vlastnictví lze demonstrovat i jinými údaji. Státní podniky například tvoří více než 60 procent z největších 500 podniků Číny.⁴ Konkrétní rozsah státního sektoru (podniků) je obtížné stanovit i díky

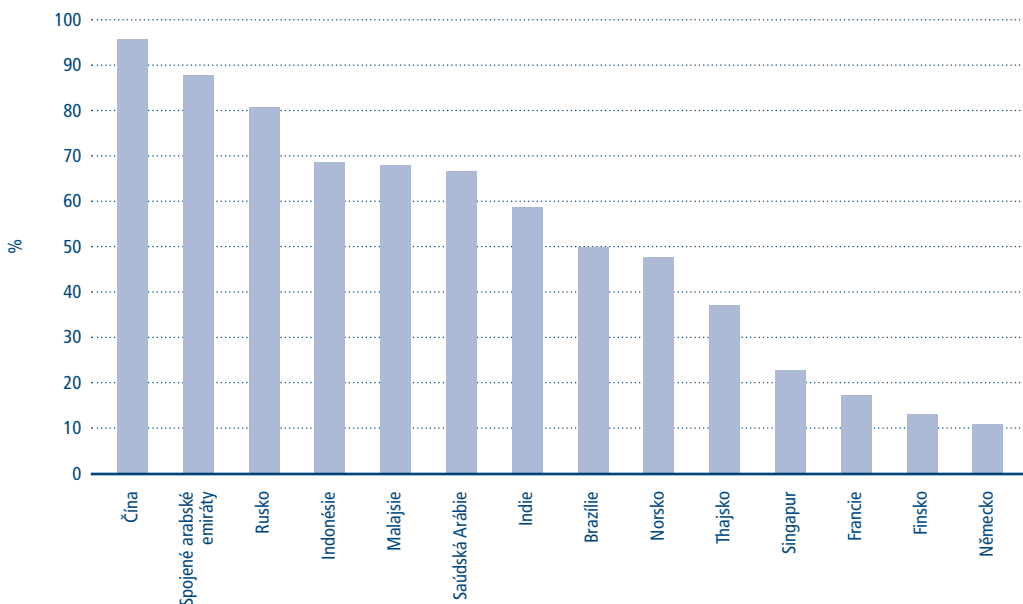
¹ Tento článek vznikl v rámci řešení projektu IGA č. F2/47/2016 „Vliv rostoucí střední třídy na vybrané rozvojové a rozvinuté regiony“.

² Global 500. Fortune.com, 2016.

³ Hu, A.: *China in 2020: a new type of superpower*. Washington, D. C.: The Brookings Institution, 2011, ISBN 978-081-5724-452.

⁴ Zhongqiye 500 qiang. Finance.ifeng.com, 2012.

Graf č. 1 » Podíl státních podniků mezi 10 nejvýznamnějšími podniky dané země (v %)



Pramen: Kowalski, P., Büge, M., Sztajerowska, M.: State-Owned Enterprises: Trade Effects and Policy Implications. OECD Trade Policy Papers, 2013

složitému systému provinčních a místních podniků s neprůhlednou strukturou, ale i tak je odhadován mezi 30 a 50 procenty HDP, což je mnohonásobně více, než dnešní podíl státních podniků v jakékoli zemi bývalého sovětského bloku, která přijala tržní ekonomiku.⁵ Samotná dominance státních podniků v celých odvětvích čínské ekonomiky tak naznačuje, že ekonomický systém v Číně není shodný se systémy v RTE, kde mají státní podniky výrazně nižší vliv.

To je patrné z grafu 1, který na základě dat OECD ukazuje podíl státních podniků mezi 10 největšími podniky v zemi metodou váženého průměru jejich podílu na tržbách/prodejních výsledcích, aktivech a tržní hodnotě. Pokud by tedy v dané zemi tvořily státní podniky vždy všech 10 největ-

ších podniků v zemi dle tržeb, aktiv i tržní hodnoty, pak by byl výsledek dané země 100 procent. Podíl v Číně je 96 procent a ukazuje tak naprostou dominanci státních podniků mezi největšími firmami. Můžeme se rovněž podívat, že i v dalších zemích spojených se státním kapitalismem je podíl vysoký – například ve Spojených arabských emirátech či Rusku. Jak je z grafu vidět, podíly tohoto ukazatele v RTE naopak nepřekračují 20 procent, s pochopitelnou výjimkou Norska, jehož surovinové a suroviny zpracovávající firmy, jsou převážně státní. Dokonce ani ve Francii, ve které hraje státní sektor tradičně výraznější úlohu, to není více. Překvapením může být relativně nízký podíl státního sektoru v Singapuru, který bývá vnímán jako ekonomika s významným státním vli-

⁵ Např. zde: Lee, J.: State Owned Enterprises in China: Reviewing the evidence. In: OECD Working Group on Privatisation and Corporate Governance of State Owned Assets: Occasional Paper. 2009.

vem. Singapur je ovšem bezesporu fungující tržní ekonomikou a stát si zachovává vliv pouze ve vybraných oblastech.

Dalším způsobem, jak ukázat důležitost státního sektoru čínské ekonomice je analýza jejich podílu na zaměstnanosti napříč sektory ekonomiky. Jak je vidět v tabulce 1, státní podniky se stále podílejí 35 procenty na celkové zaměstnanosti městského obyvatelstva v Číně. Významný státní podíl najdeme nejen v tradičních státních odvětvích,

jako je vzdělávání či zdravotnictví, ale například i dopravě, finančním zprostředkování či obchodních službách.

Kromě zaměstnanosti jsou státní podniky velmi významné například podle odevzdaných daní a poplatků, tedy hlavně odvedené DPH (resp. čínského ekvivalentu) a daně z příjmu právnických osob. Podíl se zde setrvale pohybuje kolem 50 procent a státní podniky jsou klíčové pro daňové příjmy z podnikové sféry.⁶

Tabulka č. 1 » Míra zaměstnanosti městského obyvatelstva v Číně ve státních podnicích v letech 2010–2014 (podle průmyslových odvětví, v %)

	2010	2011	2012	2013	2014
Zemědělství, lesnictví, živočišná výroba a rybařství	95	95	95	95	92
Hornictví	42	41	41	15	12
Výroba	11	10	9	4	4
Výroba a rozvod elektřiny, plynu a vody	66	64	63	49	48
Stavebnictví	22	19	17	9	8
Doprava, přeprava, skladování a pošta	64	63	63	48	46
Přenos informací, počítačové služby a software	34	31	30	15	11
Velkoobchod a maloobchod	26	23	21	12	11
Hotely a pohostinství	26	23	22	15	14
Finanční zprostředkování	31	29	29	27	26
Nemovitosti a reality	21	19	17	10	9
Leasing a obchodní služby	42	45	40	29	28
Vědecký výzkum, technický servis a geologický průzkum	75	73	70	58	55
Vodní hospodářství a ochrana životního prostředí	87	86	86	80	79
Služby pro domácnosti a ostatní služby	48	51	49	32	30
Vzdělávání	96	95	95	93	93
Zdravotnictví, sociální zabezpečení a sociální péče	89	89	89	87	87
Kultura, sport a zábava	86	84	84	75	73
Státní správa a společenské organizace	99	99	99	99	99
Celkem	50	47	45	35	35

Pramen: National Data. Peking: National Bureau of Statistics China

⁶ Szamosszegi, A., Kyle, C.: *An Analysis of State-owned Enterprises and State Capitalism in China*. Washington, D. C.: The U. S.-China Economic and Security Review Commission, 2011.

Je tedy jasné, jak důležité státní vlastnictví je v čínské ekonomice. Z výše uvedených údajů například o zaměstnanosti je rovněž patrné, že nedominuje ve všech segmentech ekonomiky. Právě ta odvětví, kde si stát zachovává významný podíl, budou předmětem následující analýzy, důležité bude i zjištění rozsahu této dominance.

2. Klíčová odvětví

Politika „opustit malé, udržet velké“ přijatá na 15. stranickém sjezdu v roce 1997, ve své podstatě znamenala potvrzení již nastoleného odklonu od původních privatizačních plánů. Tato politika znamenala především opuštění (privatizaci) státních podniků v neperspektivních odvětvích, ale o to výraznější všestrannou pomoc větším státním podnikům.⁷

Projevem této cesty je i rozsah státního vlastnictví v ekonomice. Institucionalizace státního vlastnictví ve vybraných odvětvích se vyvíjela postupně, nicméně právě ve zmíněném roce 1997 byl seznam podniků, ve kterých si stát hodlal podržet rozhodující kontrolu, rozšířen více než dvakrát, z 57 na 120.⁸ Jak již bylo řečeno, ony velké podniky ve státních rukou obdržely významnou státní pomoc.

V roce 1994 ústřední vláda určila elektronický průmysl, automobilový průmysl, petrochemický průmysl a stavebnictví jako pilířová průmyslová odvětví (pillar industries), což podniky v těchto odvětvích opravňovalo k různým formám státní podpory. Drtivá většina příjemců podpory v různých formách – např. se mohlo jednat o daňové úlevy, dovozní licence, lepší přístup k úvěrům či svobodnější nakládání s majetkem – byly státní podniky.⁹ Podporovaná odvětví se měnila s tím, jak se vyvíjela čínská ekonomika i institucionální prostředí.

Důležitý předěl v tomto ohledu samozřejmě hrálo založení Státní komise pro řízení státních aktiv (dále SASAC; State-owned Assets Supervision and Administration Commission of the State Council) v roce 2003, která se začala správou státních podniků systematicky zabývat. Pro pochopení přístupu vlády k státnímu vlastnictví i k rozsahu odvětví, které stát považuje za klíčové a tudíž zde omezuje konkurenci, je stěžejní dokument „Instrukce pro provádění úprav státních aktiv a reorganizaci státních podniků“ (překlad názvu dokumentu: autor; dále jen „Instrukce“) z roku 2006. Zde jsou podrobně popsána klíčová odvětví z pohledu státu a dokument samotný je vnímán jako projev tendence k posilování státního sektoru na úkor soukromého, neboť ustavuje jisté netržní principy, které definují čínský ekonomický systém. Dokument nicméně představuje základní státní strategii pro řízení státních aktiv a jejich koexistenci se soukromým sektorem a trhem.¹⁰

Instrukce byly nicméně potvrzeny Státní radou a dají se tak považovat za oficiální politiku ČLR. Jejich obsah zde předkládáme jako další důkaz toho, že čínský ekonomický systém není na přímočarém přechodu od CPE k tržní ekonomice. Hned na začátku Instrukcí je definováno pět klíčových doporučení:

1. „Měli bychom uhájit ekonomický systém, kde veřejné vlastnictví hraje dominantní roli mezi jinými formami vlastnictví. Měli bychom konsolidovat a rozvíjet sektor veřejného vlastnictví, podpořit ovládací sílu, vliv a řídicí schopnost státní ekonomiky a využít vedoucí roli státní ekonomiky za současné podpory soukromého sektoru.
2. Měli bychom uplatňovat kombinaci státního vedení a regulace trhu s plným využitím podpůrné funkce tržní alokace zdrojů.

⁷ Guoyouqiye zhudaofangxiao. Reformdata.org, Hainan gaige fazhan yanjiuyuan, 2012.

⁸ Ibid.

⁹ Heilmann, S., Shih, L.: *The Rise of Industrial Policy in China, 1978–2012*. In: *Harvard-Yenching Institute Working Paper Series*. Harvard: Harvard-Yenching Institute, 2013, pp. 1–24.

¹⁰ Úplný anglický překlad Instrukcí není ani po téměř 10 letech od jejich vydání dostupný, tato práce vychází přímo z čínského originálu dostupného na stránkách SASAC.

3. Měli bychom vytrvat v posilování dohledu nad státními aktivy (státními podniky) ... a zabezpečit udržení a nárůst hodnoty státních aktiv.
4. Měli bychom vytrvat v ochraně práv a zájmů pracujících, chránit právo pracujících na informace, zapojení, sledování a rozhodování ve věcech ohledně reorganizace státních podniků...
5. Měli bychom vytrvat v posilování vedení, celkovém plánování, opatrném rozhodování, stabilní podpoře a udržování běžné produkce státních podniků a zajistit tak stabilitu státních podniků a společnosti.¹¹

Je zřejmé, že takto definovaný přístup k ekonomice není v souladu s vnímáním Číny jako tranzitivní ekonomiky. Tento přístup ke státnímu vlastnictví je projevem specifického ekonomického systému v Číně. Stát by měl s pomocí tržních mechanismů a státního vedení zabezpečit nárůst hodnoty státních aktiv. To čínský stát samozřejmě dělá, výjimečně to ovšem takto otevřeně konstatuje. Pokud se stát snaží s použitím tržních a regulačních nástrojů zvýšit hodnotu státního majetku, jedná se o zřejmý příklad státního kapitalismu – stát využívá svého postavení ke zvýšení hodnoty státních podniků. Nedá se tedy očekávat výrazné snižování podílu státního sektoru na ekonomice. V zemích bývalého sovětského bloku nedošlo při jejich přechodu k tržní ekonomice nikdy k podobné programové podpoře státního vlastnictví na úkor soukromého. Naopak, vlády těchto zemích se vždy plánovitě zasazovaly o liberalizaci, privatizaci a zavádění tržních reforem v ekonomice.

Cílem státu by rovněž měla být „stabilita státních podniků a společnosti“. Je tedy patrné, že státní vlastnictví je užíváno k zajišťování sociální stability, což při současném stavu čínské ekonomiky

znamená zejména vytváření podmínek pro rozvoj střední třídy.¹² Státní podniky jsou v tomto ohledu významným prvkem systému podpory rozvoje střední třídy. Jsou významnými zaměstnavateli pro vzdělanou pracovní sílu v mnoha odvětvích a zároveň nabízejí větší jistotu zaměstnání než soukromý sektor.¹³ Tento přístup může teoreticky napomoci Číně překonat past středního příjmu, ale pouze s významnými společenskými náklady.¹⁴ Nicméně je dalším projevem důležitosti státního vlastnictví v celé čínské ekonomice.

Instrukce byly vydány v roce 2006, tedy v době, kdy Čína byla již členem WTO, a měla tedy podle svých závazků zavádět tržní reformy. Přitom Instrukce nejsou návodem, jak rychle zavést tržní reformy, ale právě naopak – jak co nejvíce zachovat a posílit státní vlastnictví. Nic na tom nemění ani slova o spolupráci soukromého a státního sektoru. Po téměř 30 letech od zahájení reforem je stále cílem vlády „uhájit ekonomický systém, kde veřejné vlastnictví hraje dominantní roli“. To je opět další důkazem toho, že současný ekonomický systém Číny není důsledkem jejího přechodu od CPE k tržní ekonomice, ale cíleným výsledkem politiky vlády směřující k zachování vysokého podílu státního vlastnictví. Z instrukcí nijak nevyplývá, že by stát měl podporovat privatizaci státních podniků, ač se k tomu Čína při vstupu do WTO zavázala.

Tyto Instrukce však nejenže ukazují přístup státu k ekonomice, ale zároveň vyjmenovávají oblasti, ve kterých by si stát především měl udržet rozhodující vliv. Podle Instrukcí jsou to „odvětví související s národní bezpečností a životně důležitá odvětví národního hospodářství“.¹⁵

Tato „důležitá průmyslová odvětví a klíčové oblasti“ jsou dále v Instrukcích definována jako „od-

¹¹ *Instrukce pro provádění úprav státních aktiv a reorganizaci státních podniků.* Peking: State-owned Assets Supervision and Administration Commission of the State Council, 2006.

¹² Chang, R.: *Here's What China's Middle Classes Really Earn — and Spend.* Bloomberg.com, 2016.

¹³ *Rozhovory s čínskými akademiky a státními úředníky provedené autorem při pobytu v Číně.*

¹⁴ Wang, Y.: *Will China Escape the Middle-income Trap? A Politico-economic Theory of Growth and State Capitalism.* In: *21st Century China Program.* San Diego, 2014.

¹⁵ *Instrukce pro provádění úprav státních aktiv a reorganizaci státních podniků.* Peking: State-owned Assets Supervision and Administration Commission of the State Council, 2006.

→ větví související se státní bezpečností, infrastrukturou, důležitými surovinovými zdroji, dále pak odvětví poskytující základní veřejné statky a služby a rovněž klíčová průmyslová odvětví a high-tech obory“.¹⁶ Tato definice nás sice přibližuje blíže ke specifikaci podporovaných segmentů, ale stále neukazuje konkrétně, které části ekonomiky stát vnímá jako důležitá průmyslová odvětví a klíčové oblasti, kde má být podle Instrukcí posilováno či podporováno státní vlastnictví.

Na základě Instrukcí a dalších čínských zdrojů můžeme průmyslová odvětví podle rozsahu státní kontroly rozdělit do tří základních skupin:

- odvětví související s národní bezpečností nebo-li strategická odvětví,
- klíčová průmyslová odvětví,
- ostatní průmyslová odvětví.

V prvních dvou skupinách by dle Instrukcí měl stát podporovat státní podniky, přičemž v první skupině by mělo jít o kontrolu výhradní, ve druhé skupině o kontrolu významnou. Podle dostupných čínských zdrojů patří do první skupiny (odvětví související se státní bezpečností) těchto sedm odvětví:

- obranný průmysl a vojenské technologie,
- výroba a rozvod elektřiny,
- ropný a petrochemický průmysl,
- telekomunikace,
- uhlí a uhelný průmysl,
- letecká doprava,
- doprava a logistika.¹⁷

V těchto strategických oblastech by si měl státní sektor uchovávat absolutní kontrolu a kontrolovat „národní šampiony“, aby se v daných odvětvích staly světovou špičkou. Je pravdou, že v odvětvích souvisejících s národní bezpečností si státy často uchovávají významný vliv a Čína se

v tomto ohledu neliší od jiných zemí, zvláště těch rozvojových.¹⁸ Rozdíl může být v šíři těchto odvětví a také v tom, že v Číně, na rozdíl od zemí bývalého sovětského bloku, není plánována žádná privatizace těchto odvětví.

Čím se ovšem Čína od zemí přecházejících od CPE k tržní ekonomice liší výrazně, je rozsah oně druhé skupiny klíčových odvětví. Mezi klíčová průmyslová odvětví totiž patří:

- strojírenství,
- automobilový průmysl,
- elektronika a IT,
- stavebnictví,
- železářství a ocelářství,
- zpracování rud neželezných kovů,
- chemický průmysl,
- geologický a terénní průzkum a projektování staveb,
- věda a technologie.¹⁹

Tento široký seznam odvětví pokrývá poměrně značnou část ekonomiky. Ve všech těchto odvětvích by si měly státní podniky uchovat a dle možnosti posílit jejich vliv. Podobně široký rozsah odvětví, ve kterých by si stát měl zachovávat vliv, dle dostupných informací nenalezneme v žádné zemi bývalého sovětského bloku a nenalezneme jej ani v žádné rozvinuté tržní ekonomice.²⁰ Jak již bylo řečeno, není možné v tomto ohledu nahlížet na Čínu jako transitivity ekonomiku.

Uvedená odvětví navíc nepředstavují konečný výčet odvětví, která stát považuje za klíčová. Ústřední orgány představují dílčí strategie reagující na podmínky v ekonomice. Tyto programy mohou státním i soukromým firmám nabízet výhodné podmínky v těch odvětvích, která stát považuje za žádoucí.²¹ Příkladem dalších odvětví, považova-

¹⁶ Ibid.

¹⁷ Guoziwei: Guoyou jingji ying baochi dui 7 ge hangye de juehui kongzhili. China.com.cn, China Internet News Center, 2006.

¹⁸ Například Xi Jinping označil při návštěvě Prahy Čínu za největší rozvojovou zemi na světě.

¹⁹ Guoziwei: Guoyou jingji ying baochi dui 7 ge hangye de juehui kongzhili. China.com.cn, China Internet News Center, 2006.

²⁰ Lee, J.: State Owned Enterprises in China: Reviewing the evidence. In: OECD Working Group on Privatisation and Corporate Governance of State Owned Assets: Occasional Paper. 2009.

²¹ Heilmann, S., Shih, L.: The Rise of Industrial Policy in China, 1978–2012. In: Harvard-Yenching Institute Working Paper Series. Harvard: Harvard-Yenching Institute, 2013, pp. 1–24.

*Důležité je uvědomit si i nadále pokračující faktickou dominanci státního sektoru v mnoha odvětvích čínské ekonomiky, a to i v době více než 10 let od vstupu Číny do WTO. Celkový podíl státního sektoru na všech průmyslových aktivech je i nadále při agregátním pohledu kolem 40 procent. Celkový podíl státního sektoru tak za 9 let klesl o necelých 6 procentních bodů, tedy tempem asi 0,6 procentního bodu za rok. Pokud vezmeme současně v úvahu dvoucifer-
ný ekonomický růst ve sledovaném období (průměrně téměř 11 procent), nepůsobí tento úbytek nijak významně. Nezdá se, že by se státní podniky zmenšovaly, ale spíše, že jisté otevřené segmenty trhu se zvětšovaly.*

ných vládou za strategická, jsou například odvětví vyhlášená ve 12. pětiletce, jmenovitě:

- nová energie,
- ochrana životního prostředí a úspora energie,
- biotechnologie,
- nové materiály,
- nové IT,
- high-end vybavení,
- vozidla na čisté energie.²²

Státní podniky hrají i v těchto odvětvích důležitou roli a mají oproti soukromým podnikům relativně snadnější získávání státních podpor.²³

Zřízení SASAC, orgánu pověřeného řízením a dozorem nad státními podniky se odehrálo v roce 2003 a vydání Instrukcí v roce 2006, obojí tedy po vstupu Číny do WTO, organizace podporující svobodný obchod a tržní principy. Nedá se očekávat, že by Čína zřizovala speciální (a velmi mocný) orgán nebo přijímala strategie pro reformování státních podniků, kdyby byla významná státní přítomnost (nejen) ve výše uvedených odvětvích pouze dočasná či okrajová. Zároveň právě vydáním Instrukcí, a v souladu s nimi, dochází k institucionálnímu ukotvení státního vlastnictví, což je následováno posílením průmyslové politiky podporující vybraná odvětví.²⁴

Abychom ukázali, že se úsudek o rozsahu státních podniků nečiní studie pouze na základě strategie čínské vlády, zaměříme se nyní na podíly významnosti státních podniků ve vybraných výše zmíněných odvětvích. Pokud totiž stát podle Instrukcí má v plánu ochraňovat státní vlastnictví, je důležité analyzovat, jak významnou roli tato forma vlastnictví v ekonomice hraje. V odvětvích, kde je toto vlastnictví dominantní, se dá očekávat v souladu s Instrukcemi omezování jiných forem vlastnictví.

Cílem je ukázat, že státní podniky jsou v klíčových odvětvích často opravdu dominantní silou. Je na místě připomenout, že v čínských statistikách jsou jako státní podniky brány často pouze ty pod ústřední správou SASAC. Tím ovšem dochází k opomenutí podniků pod kontrolou místních vlád (respektive místních obdob SASAC), takže skutečný podíl státního sektoru v odvětví může být vyšší. Tyto nedostatky v čínském reportingu budeme dále v práci demonstrovat na příkladu automobilového průmyslu.

Vzhledem k tomu, že posouzení skutečného rozsahu státních podniků ve vybraných odvětvích je důležitou součástí analýzy v této části studie, je nutné získat data, která budou podávat co nejupl-

²² China's 12th Five Year Plan: Overview. Peking: KPMG China, 2011.

²³ Rozhovory s čínskými akademiky a státními úředníky provedené autorem při pobytu v Číně.

²⁴ Heilmann, S., Shih, L.: The Rise of Industrial Policy in China, 1978–2012. In: Harvard-Yenching Institute Working Paper Series. Harvard: Harvard-Yenching Institute, 2013, pp. 1–24.

nější obraz situace. Mnoho dat ukazuje, že podíl státních podniků ve skutečnosti není nijak výrazný, což je ovšem v rozporu se zkušenostmi autora i informacemi z rozhovorů. Pro přesnější posouzení rozsahu státního sektoru ve vybraných odvětvích je nutné se především vypořádat s několika problémy.

Definice státního podniku dle Čínského statistického úřadu považuje za státní podniky ty entity, kde stát je nejvýznamnějším držitelem kontrolních práv. Čínský statistický úřad data agreguje do hlavních skupin, čímž zvyšuje jejich přehlednost. Je to ale na úkor jejich vypovídací hodnoty, neboť v rámci velkých agregovaných skupin, ve kterých není vysoký podíl státních aktiv, může být významná podskupina, kde je státní vliv významnější nebo zcela dominantní.

Dále také průměrný centrální státní podnik pod správou SASAC má 185 dceřiných a podřízených společností, takže jejich konsolidace pro vypovídá-

jící statistiku není jednoduchý úkol a je nutné korigovat data.

Pokud tedy eliminujeme tyto problémy spojené se statistikou v Číně, získáme odlišný obraz čínské ekonomiky, jak je patrné z tabulky 2. Tabulka 2 nám ukazuje podíl státních podniků na aktivech v daném odvětví. Ve statistice jsou uvažovány pouze podniky přesahující reportovací práh ročních tržeb vyšších než 5 milionů jüanů RMB. Odvětvové členění je převzato z čínského statistického úřadu a jedná se o data za první úroveň odvětvového členění, které je vhodné pro získání celkového pohledu na problematiku. Statistika je uvedena pro roky 2006, 2009 a 2012, takže zachycuje trend v průběhu téměř 10 let. Rok 2012 je vybrán záměrně jako rok, kdy uplynulo celých 10 let od vstupu Číny do WTO, při kterém se Čína zavázala k tržnímu směřování ekonomiky. Vybrána jsou převážně odvětví, která zapadají do definice první či druhé skupiny průmyslových odvětví podporovaných čínskou

Tabulka č. 2 » Podíl aktiv státních podniků nebo podniků s kontrolním podílem státu na celkových aktivech podniků ve vybraných průmyslových odvětvích (v %)

	2006	2009	2012
Těžba uhlí	82,26	75,86	70,18
Těžba ropy a zemního plynu	98,42	96,27	94,50
Těžba a zpracování neželezných rud	53,52	41,66	43,72
Zpracování ropy, koksování a zpracování jaderného paliva	65,07	62,08	57,05
Výroba surových chemických látek a chemických výrobků	42,13	34,16	29,72
Výroba a dodávka elektrické energie a tepelné energie	88,64	88,85	90,31
Výroba a dodávka zemního plynu	71,11	66,23	56,88
Výroba a dodávka vody	76,07	75,55	80,78
Výroba dopravních prostředků a zařízení	58,24	54,76	56,81
Výroba automobilů (zvláštní kategorie od roku 2012)	:	:	47,75
Výroba počítačů, komunikačních a dalších elektronických zařízení	15,26	17,92	18,20
Výroba strojního vybavení pro zvláštní účely	37,91	34,66	30,87
Výroba léčiv	29,47	19,81	18,84
Průměr všech odvětví	46,41	43,70	40,62

Pramen: National Data. Peking: National Bureau of Statistics China; vlastní výpočty

vládou. Tedy buď odvětví související se státní bezpečností, nebo klíčová průmyslová odvětví podle výše uvedeného členění.

Je nutné zmínit, že odvětví nebyla vybírána podle co nejvyššího podílu na aktivech, ale spíše aby se jednalo o co nejširší a nejreprezentativnější vzorek čínské ekonomiky. Důležité je uvědomit si i nadále pokračující faktickou dominanci státního sektoru v mnoha odvětvích čínské ekonomiky, a to i v době více než 10 let od vstupu Číny do WTO. Celkový podíl státního sektoru na všech průmyslových aktivech je i nadále při agregátním pohledu kolem 40 procent. Celkový podíl státního sektoru tak za 9 let klesl o necelých 6 procentních bodech, tedy tempem asi 0,6 procentního bodu za rok. Pokud vezmeme současně v úvahu dvouciferný ekonomický růst ve sledovaném období (průměrně téměř 11 procent), nepůsobí tento úbytek nijak významně. Nezdá se, že by se státní podniky zmenšovaly, ale spíše, že jisté otevřené segmenty trhu se zvětšovaly.

Ač převažuje trend snižování podílu státního sektoru na ekonomice, není to vždy pravidlo. Například data za odvětví „výroba počítačů, komunikačního a dalšího elektronického vybavení“ ukazují, že naopak došlo ke zvýšení podílu státního sektoru. Toto odvětví je přitom jedním z podporovaných odvětví v rámci 12. pětiletého plánu. Na základě dat z čínského průmyslového sektoru tedy nemůžeme říci, že by docházelo k výraznému úbytku státního sektoru.

Statistika může sice zkreslovat díky tomu, že bere v úvahu pouze entity, které měly roční tržby vyšší než 5 milionů jüanů RMB, což diskvalifikuje malé soukromé podnikání, ve kterém samozřejmě dominuje soukromý sektor. Nicméně v těch oblastech, které čínská vláda definuje jako strategické, i nadále významným způsobem dominují státní podniky, což by nezměnilo ani započítání drobného podnikání. Navíc můžeme těžko očekávat, že by například v automobilovém průmyslu došlo ke

snížení státního podílu při započítání malých podniků – všechny firmy v tomto i v mnoha ostatních odvětvích jsou velkými podniky. Žádná země bývalého sovětského bloku v současnosti nedisponuje tak významným podílem státního sektoru, což lze demonstrovat na příkladu České republiky.

Český statistický úřad definuje veřejné nefinanční podniky jako „všechny nefinanční podniky a kvazispolečnosti, které jsou podrobeny kontrole ze strany vládních jednotek; zahrnují veřejné společnosti, příspěvkové organizace, veřejnoprávní instituce (Česká televize, Český rozhlas) a veřejné výzkumné instituce“.²⁵ Tato definice je tak širší, neboť zahrnuje do statistiky i čistě příspěvkové organizace, zatímco čínská statistika mluví pouze o korporacích s kontrolním vlivem vlády. Nicméně i podle této definice byl v roce 2009 podíl státních aktiv na celkových aktivech nefinančního sektoru necelých 20 procent.²⁶ Pokud bychom použili čínskou statistiku, podíl by byl tedy výrazně nižší, neboť podniky pod kontrolou státu jsou v ČR v současnosti výjimečné. Opět se tedy ukazuje, že i přes klesající podíl státního sektoru se nedá mluvit o rychlém a přímém přechodu k tržní ekonomice.

3. Závěr

Tyto údaje podávají reálný obraz čínské ekonomiky jako ekonomiky, kde mají státní podniky velmi významný vliv. Ukázali jsme rovněž v této stati, že stát má podle vlastních deklarací za úkol využívat tržní nástroje k maximalizaci hodnoty státního majetku. V případě Číny, při daném rozsahu státního sektoru, jsme tak ukázali, že se nemůže jednat o ekonomiku v přechodu, ale spíše o státní kapitalismus. Státní vlastnictví je totiž natolik inherentním prvkem v celém čínském ekonomickém systému, že není srovnatelné s žádnou tranzitivní ekonomikou v regionu střední a východní Evropy. Velikost a význam státních podniků jsou samy o sobě rizikem pro rozvoj tržních principů, ke kte-

²⁵ Sektor nefinančních podniků. Praha: Český statistický úřad, 2012.

²⁶ Historická ročenka národních účtů — 1990 až 2010. Praha: Český statistický úřad, 2012.

rým se Čína například v rámci WTO zavázala. Ryze čínským fenoménem pak zůstává velmi významné vlastnictví podniků ze strany místních vlád, které je dle hodnoty aktiv dokonce významnější než vlastnictví centrální vlády.

Vzhledem k těmto závažným závěrům je neobvyklé, že vliv státu a státních podniků v čínské ekonomice bývá v nejnovějších studiích spíše marginalizován.²⁷ Základním problémem při pochopení vlivu státu a čínských státních podniků je jejich velmi moderní image – tyto podniky jsou obchodovány na burzách v Šanghaji, Shenzhenu i Hongkongu, mají dnes globální růstové strategie a každý rok dosahují značných zisků a mnoho badatelů na ně nahlíží jako na ekonomicky se chovající entity. Čínský státní podnik není typickým státním podnikem, jak by si ho představil například obyva-

tel střední a východní Evropy, kde se státní podniky staly symbolem neefektivity, korupce a nepotismu. Stát v Číně dle vlastních oficiálních dokumentů využívá státní podniky k plnění svých cílů, jako je ekonomický růst či rozvoj střední třídy a nezdá se, že by se těchto nástrojů ovlivňování ekonomiky zamýšlel vzdávat.

Práce ukázala, že státní vlastnictví je i nadále významné v celé ekonomice a trend jeho oslabování je velmi pomalý. Oficiální dokumenty a strategie čínské vlády rovněž ukazují, že státní vlastnictví je záměrně podporováno a je i nadále jednou z priorit státu při řízení ekonomiky. Vzhledem k tomu se nedá očekávat výrazné posílení privatizačních tendencí v čínské ekonomice a dá se očekávat, že si státní sektor udrží v sektorech definovaných jako klíčové i nadále dominanci.

LITERATURA A PRAMENY

1. *Global 500*. Fortune.com, 2016. [online] [cit. 2016-01-23]. Dostupné z: <http://fortune.com/global500/>
2. HEILMANN, S., SHIH, L.: The Rise of Industrial Policy in China, 1978–2012. In: *Harvard-Yenching Institute Working Paper Series*. Harvard: Harvard-Yenching Institute, 2013, pp. 1–24. [online] [cit. 2016-04-25]. Dostupné z: http://www.harvard-yenching.org/sites/harvard-yenching.org/files/featurefiles/Sebastian%20Heilmann%20and%20Lea%20Shih_The%20Rise%20of%20Industrial%20Policy%20in%20China%201978-2012.pdf
3. *Historická ročenka národních účtů – 1990 až 2010*. Praha: Český statistický úřad, 2012. [online] [cit. 2016-04-25]. Dostupné z: https://www.czso.cz/csu/czso/5013-12-n_2012-07
4. HSIEH, Ch.-T., SONG, Z. M.: Grasp the big, let go the small. In: *Brookings Papers on Economic Activity*. Washington, D. C., 2015. [online] [cit. 2016-04-24]. Dostupné z: http://www.brookings.edu/~media/projects/bpea/spring-2015/bpea_chinesetranslation2.pdf
5. HU, A.: *China in 2020: a new type of superpower*. Washington, D. C.: The Brookings Institution, 2011, ISBN 978-081-5724-452
6. CHANG, R.: *Here's What China's Middle Classes Really Earn – and Spend*. Bloomberg.com, 2016. [online] [cit. 2016-04-29]. Dostupné z: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-03-09/here-s-what-china-s-middle-class-really-earn-and-spend>
7. *China's 12th Five Year Plan: Overview*. Peking: KPMG China, 2011. [online] [cit. 2016-04-25]. Dostupné z: <http://www.kpmg.com/CN/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Publicationseries/5-years-plan/Documents/China-12th-Five-Year-Plan-Overview-201104.pdf>
8. KOWALSKI, P., BÜGE, M., SZTAJEROWSKA, M.: *State-Owned Enterprises: Trade Effects and Policy Im-*

²⁷ *Například Lardy, N. R.: Markets over Mao: the rise of private business in China*. Washington, D. C.: Peterson Institute for International Economics, 2014, ISBN 978-0-88132-657-4.

- lications. OECD Trade Policy Papers, 2013. [online] [cit. 2016-01-23]. Dostupné z: http://www.oecd-ilibrary.org/trade/state-owned-enterprises_5k4869ckqk71-en
9. LARDY, N. R.: *Markets over Mao: the rise of private business in China*. Washington, D. C.: Peterson Institute for International Economics, 2014, ISBN 978-0-88132-657-4
 10. LEE, J.: State Owned Enterprises in China: Reviewing the evidence. In: *OECD Working Group on Privatisation and Corporate Governance of State Owned Assets: Occasional Paper*. 2009. [online] [cit. 2016-01-20]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/daf/ca/corporategovernanceofstate-ownedenterprises/42095493.pdf>
 11. *Sektor nefinančních podniků*. Praha: Český statistický úřad, 2012. [online] [cit. 2016-04-25]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/documents/10180/25385875/17363162+501312t07.pdf/eff873d9-01d4-41f6-9003-54257bc8655b?version=1.0>
 12. SZAMOSSZEGI, A., KYLE, C.: *An Analysis of State-owned Enterprises and State Capitalism in China*. Washington, D. C.: The U. S.-China Economic and Security Review Commission, 2011. [online] [cit. 2016-01-23]. Dostupné z: http://www.uscc.gov/sites/default/files/Research/10_26_11_CapitalTradeSOEStudy.pdf
 13. WANG, X., XU, L. C., ZHU, T.: State-owned enterprises going public: The case of China. *Economics of Transition*, 2004, 12(3), pp. 467-487. Dostupné z: <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=14165566&lang=cs&site=eds-live>
 14. WANG, Y.: Will China Escape the Middle-income Trap? A Politico-economic Theory of Growth and State Capitalism. In: *21st Century China Program*. San Diego, 2014. [online] [cit. 2016-04-29]. Dostupné z: https://china.ucsd.edu/_files/pe-2014/10062014_Paper_Wang_Yikai.pdf
 15. *Zhongqiye 500 qiang*. Finance.ifeng.com, 2012. [online] [cit. 2016-01-20]. Dostupné z: <http://finance.ifeng.com/news/macro/20120903/6977902.shtml>
 16. *Instrukce pro provádění úprav státních aktiv a reorganizaci státních podniků*. Peking: State-owned Assets Supervision and Administration Commission of the State Council, 2006. [online] [cit. 2016-04-25]. Dostupné z: <http://www.sasac.gov.cn/gzjg/xcgz/200612180138.htm>
 17. *National Data*. Peking: National Bureau of Statistics China. [online] [cit. 2016-04-23]. Dostupné z: <http://data.stats.gov.cn/easyquery.htm?cn=C01>
 18. *Guoyouqiye zhuadafangxiao*. Reformdata.org, Hainan gaige fazhan yanjiuyuan, 2012. [online] [cit. 2016-04-25]. Dostupné z: <http://www.reformdata.org/special/84/about.html>
 19. *Guoziwei: Guoyou jingji ying baochi dui 7 ge hangye de juehui kongzhili*. China.com.cn, China Internet News Center, 2006. [online] [cit. 2016-04-25]. Dostupné z: http://www.china.com.cn/policy/txt/2006-12/19/content_7527663.htm

KLÍČOVÁ SLOVA

Čína, státní podniky, průmyslová politika, státní kapitalismus

Importance of the state ownership in the Chinese economy

ABSTRACT

The article is focused on the extent of state-owned assets in Chinese economy and the related trends. It first looks into share of state-owned enterprises in the economy to establish whether state sector is still an important part of the national economy. Consequently, the article proceeds to define the official government strategy for dealing with the state assets. Based on this definition, the article then elaborates on the related gov-

→ *ernment goals and especially the government-defined key industries and pillar sectors. The article subsequently examines the scope of the state ownership in these selected industries and sectors; analyses the trends related to state-assets shares in these areas of the economy within the last 10 years.*

KEYWORDS

China, state-owned enterprises, industrial policy, state capitalism

JEL CLASSIFICATION

P21, P26, P51



Vliv rusko-ukrajinského konfliktu na ekonomické vztahy visegrádských zemí a Ruska

► Ing. Václav Trejbal » Středisko mezinárodních studií Jana Masaryka, Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze¹

* Když Evropská unie v reakci na ruskou anexi Krymu, podněcování nepokojů na východní Ukrajině a nakonec i sestřelení civilního letounu malajských aerolinií na Rusko uvalila sérii širokých sankcí, odpověděla na ně Moskva vlastními protipatřeními, v jejichž rámci byl mimo jiné zakázán dovoz vybraných zemědělských produktů, který se dotkl i zemědělců a výrobců potravin ve střední Evropě.

Ačkoli unijní sankce schválilo všech 28 členských států, ne všichni jejich představitelé s nimi posléze veřejně vyjádřili souhlas. Snad nejpestřejší paletu názorů na sankce a jejich schopnost zvrátit kroky ruské politické reprezentace předvedly státy visegrádské čtyřky (Polsko, Česká republika, Slovensko a Maďarsko). Zatímco premiéři Slovenska a Maďarska označili sankce namířené proti Rusku za nesmyslné s tím, že poškozují víc zájmy členských států než Rusko samotné², předseda polské vlády je označil za „test politické vůle EU“ a další vrcholní polští představitelé se zasazovali za jejich zpřísnění.³ Česko se mezitím snažilo při jednáních o dalším postupu „co nejméně vyční-

vat“.⁴ Rozdílné názory na účinnost a vhodnost další platnosti sankčních opatření platí v rámci uskupení V4 dodnes. Maďarsko patří nadále do tábora silných odpůrců sankcí a jejich automatického prodlužování a stojí tím proti Polsku.⁵

Od krymského záboru uplynuly více než dva roky, během nichž stihl ruskou ekonomiku krom sankcí zasáhnout i prudký pokles cen ropy a zemního plynu, které tvoří hlavní vývozní položky i zdroj příjmů pro státní pokladnu. Ve výsledku Rusko postihla recese, výrazné znehodnocení rublu, pokles průmyslové výroby, reálných mezd i životní úrovně většiny obyvatelstva. Tento vývoj se nemohl nepodepsat na ekonomických vazbách mezi Ruskem a zeměmi V4.

Časový odstup a dostupná data nyní umožňují vyhodnotit dopady obou zmíněných faktorů (sankcí i poklesu cen energetických surovin) na obchodní i investiční vztahy mezi Ruskem a zeměmi V4, vzájemně je porovnat a pokusit se přesněji vyjádřit jejich vliv na tyto vztahy. Toto vyhodnocení umožní konfrontovat prohlášení středoevropských politických představitelů s ekonomickou

¹ Článek vznikl s institucionální podporou Fakulty mezinárodních vztahů Vysoké školy ekonomické v Praze.

² Orbán: Zrušte protiruské sankce. Škodí víc EU a Maďarsku než Rusku. *Roklen24*, 15. 8. 2014. Balogová, B.: PM Fico calls sanctions senseless. *The Slovak Spectator*, 18. 8. 2014.

³ Donald Tusk: Sanctions against Russia are test of EU's political will. *Chartyja'97*, 27. 3. 2014. *EU Official Wants Tougher Sanctions Against Russia's Ruble. The Moscow Times*, 21. 8. 2014.

⁴ B. Sobotka: Sankce nás nesmí bolet. *Česká strana sociálně demokratická*, 30. 7. 2014.

⁵ Italy, Hungary say no automatic renewal of Russia sanctions. *Reuters*, 14. 3. 2016.

realitou a pomoci lépe pochopit motivaci k zaujímání rozdílných politických pozic.

V úvodu bude provedena komparativní analýza vývoje obchodních a investičních vazeb mezi Ruskem a zeměmi V4 v 10 letech před krymskou anexí. Jde o nezbytný předpoklad pro pochopení kontextu těchto vazeb a jejich role v průběhu krizových měsíců roku 2014, kdy se rozhodovalo o zavedení sankčních opatření. Následně bude rozebrán vývoj v letech po uvalení sankcí a analyzovány dopady na obchodní výměnu, investiční projekty a další aspekty ekonomických vazeb. Výsledky bádání budou shrnuty v závěru.

1. Roky před Krymem – intenzifikace obchodní výměny

Od přelomu tisíciletí se Rusko začalo silně profilovat jako významný obchodní a v některých případech i investiční partner visegrádských zemí. Bylo tomu tak díky velikosti ruského trhu, jeho geografické blízkosti, kulturní blízkosti a také díky historickým vazbám firem i celých odvětví visegrádských zemí na ruskou ekonomiku. Středoevropské průmyslové společnosti se uplatnily při moderni-

zaci ruských dolů, továren či těžebních plošin. Banky měly zájem na tom tyto aktivity úvěrovat. Pro maloobchodní řetězce či farmaceutické koncerny ze středoevropského regionu představovalo Rusko se 150 miliony obyvatel jedno z nejbližších a nejatraktivnějších odbytišť.

Tento trend ovšem vedl ke vzniku či prohloubení závislosti visegrádských ekonomik na ruskou ekonomiku a také na ruský stát. Ten velmi často využívá obchodní a investiční vazby jako páku k prosazování své zahraničněpolitické agendy. Příkladem mohou být embarga na dovoz určitých produktů či jejich přísnější kontroly na hranicích (embargo na polské maso z roku 2005, embargo na dovoz masa a zemědělské produkce v roce 2014, embarga proti gruzínským, moldavským či abchazským produktům). Dále ruský stát využívá ztěžování podmínek působení vybraných společností ve vybraných regulovaných odvětvích ruské ekonomiky. Čím větší je expozice společností z daného státu na ruský trh, tím zranitelnější může být tento mateřský stát vůči případným trestným či preventivním opatřením Ruska ve sféře zahraničního obchodu a ochrany zahraničních investic.

Jak ukazuje tabulka č. 1, Rusko se pro všechny

Tabulka č. 1 » Export zemí V4 do Ruska (v mil. eur)

	Česko	Maďarsko	Polsko	Slovensko	EU-28
2004	769	737	2 327	270	46 122
2005	1 131	942	3 192	398	56 690
2006	1 504	1 617	3 775	548	72 400
2007	2 080	2 228	4 727	958	89 196
2008	2 910	2 665	6 041	1 810	104 970
2009	1 877	2 124	3 593	1 415	65 696
2010	2 672	2 569	5 042	1 932	86 308
2011	3 758	2 586	6 079	2 089	108 587
2012	4 695	2 564	7 724	2 637	123 441
2013	4 474	2 526	8 112	2 554	119 458
2013/2004 (v %)	582	343	349	946	259

Pramen: Eurostat

čtyři středoevropské země v průběhu sledovaného období stalo perspektivním obchodním partnerem, schopným vstřebávat stále více jejich exportu. Kombinace daňových a správních reforem a rostoucích cen ropy po roce 2000 měla blahodárný efekt na ruskou ekonomiku a na životní úroveň a spotřebu tamních domácností. Jelikož rostoucí poptávku masy bohatnoucích Rusů po elektronice, automobilech, potravinách či mobilních telefonech nebyli domácí výrobci kvůli strukturálním defektům ekonomiky schopni uspokojit, musel odpovídajícím způsobem růst dovoz. Ve sledovaných letech 2004–2013 celkový import do Ruska expandoval víc než sedminásobně, přičemž střední Evropa díky své geografické poloze z rychlého růstu ruského trhu profitovala víc než zbytek EU. Zatímco členské státy EU jako celek zvýšily vývoz do Ruska na 2,5násobek, u ČR to bylo téměř na šestinásobek. Slovensko dokázalo vývoz do Ruska dokonce zdesetinásobit, přičemž tempo růstu obchodní výměny po finanční krizi ještě zesílilo. Polsko a Maďarsko nevykázaly tak dynamický růst jako zbylé dvě visegrádské země, stále však svůj vývoz do Ruska navýšily více než průměr EU.

Mocným katalyzátorem intenzifikace obchodních vazeb visegrádských zemí na Rusko se stala finanční krize. Reakcí na dalekosáhlé a dlouhodobé dopady krize ve středoevropských ekonomikách byla snaha vymanit se z přílišné obchodní závislosti na ochablé eurozóně, která je dosud pro vesměs malé a otevřené ekonomiky regionu klíčovým obchodním partnerem. Všeobecně sdíleným cílem se stalo zvýšení podílu zahraničního obchodu s nastupujícími ekonomikami Asie či Latinské Ameriky, a v první řadě s Ruskem. Česká exportní strategie pro období 2012–2020 ho zařadila mezi

12 prioritních trhů, na které se vláda i vývozci mají soustředit.⁶ Maďarsko zahrnuje silnou orientaci na ruský trh pod svůj plán tzv. Východního otevření, v jehož rámci se snažilo snížit závislost na dlouhovou krizí stíhané eurozóně.⁷ Rusko jako ekonomiku s největším potenciálem pro růst mimoevropského obchodu označila i slovenská proexportní politika na roky 2007–2013.⁸ Stejně tak polská vláda přijala v červnu roku 2009 program podpory polského exportu formou státem pojištěných vývozních úvěrů, který byl zaměřen „zejména na ruský trh“.⁹ Lákavost velkého východního trhu pro mnohé exportéry spočívala nejen v diverzifikaci odbytu, ale možnosti dodávek zboží a služeb s vyšší přidanou hodnotou, například kompletních technologických celků, staveb na klíč atd. Zatímco směrem na Západ jsou exportéři častěji součástí velkých dodavatelských řetězců, a tedy jedním z podřízených článků, v Rusku mohou častěji vystupovat v roli generálních dodavatelů a dosáhnout tak vyšších marží.¹⁰

Český stát, který Rusko zařadil mezi prioritní trhy, se snažil vývoz na východ podporovat skrze Státní exportní banku a Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP). V portfoliu EGAP v letech 2011–2012 tvořily úvěry na vývoz do Ruska víc než polovinu celého pojištěného objemu.¹¹ Pro české strojírenské firmy představovaly potřeby ruského průmyslu ideální zdroj zakázek. Navíc ruský trh na rozdíl od německého či rakouského nabízel příležitosti pro dodávky velkých investičních celků či staveb na klíč s vyšší přidanou hodnotou. Stroje a elektronika v roce 2013 v celkovém objemu českého exportu do Ruska tvořily 43 %. Druhou nejvýznamnější roli (25 %) v českém vývozu zaujaly automobily a autodíly. Do Ruska se začaly ve vel-

⁶ Exportní strategie ČR. BusinessInfo.cz.

⁷ Valasz, H.: "Orient Express" — Lessons of Hungary's opening to the East. Budapest Telegraph, 6. 2. 2014.

⁸ Proexportná politika Slovenskej republiky. Na roky 2007–2013. Ministerstvo zahraničí a európskych záležitostí Slovenskej republiky.

⁹ Kulikova, N. V., Orlik, I. I., Fejt, N. V.: *Rossija i Centralno-Vostočnaja Jevropa: vzaimootnošenija v XXI veke*. Moskva: Rossijskaja akademija nauk, 2012, s. 182.

¹⁰ Housková, S., Trejbal, V.: Mládek: Rusko se vyplácí víc. Hospodářské noviny, 18. 2. 2015, s. 4.

¹¹ Žižka, J.: Šéf exportní pojišťovny: Zájem o Rusko se zase zvýší. Česká pozice, 26. 5. 2014.

kém vyvážet vozy ze všech tří automobilek na českém území (Škoda, TPCA, Kia) a také produkty rozvětveného řetězce subdodavatelů automobilového průmyslu.

Podobný vývoj zaznamenalo Slovensko, které se ve uplynulé dekádě taktéž stalo významným centrem automobilového průmyslu. Díky exportu osobních vozů a autodílů (43 % celkového exportu do Ruska v roce 2013) ve vývozu do Ruska předešlo větší Maďarsko. Druhou příčku se 42% podílem ve slovenském exportu do Ruska zaujala elektronika, motory a další stroje.

V polském případě získal ruský trh na významu pro pestřejší škálu dodavatelů, od zemědělců až po chemický a strojírenský průmysl. Produkty živočišné výroby, ovoce a zelenina a další potraviny tvořily v roce 2013 přes 16% polského exportu do Ruska v úhrnné hodnotě přes jednu miliardu eur. To bude hrát významnou roli při konstrukci ruských odvetných sankcí v létě roku 2014, které se soustředily právě na zemědělskou a živočišnou výrobu a poškodily nejvíc polské farmáře. Nejdůležitější položkou polského vývozu do Ruska jsou nicméně stroje a elektronika (26 %). Teprve po potravinách následují chemická produkce (14 %) a dopravní prostředky (11 %).

Také maďarští zemědělci našli na ruském trhu perspektivní odbytiště, i když ne v takovém měřítku jako jejich polští konkurenti. Maďarský agrární vývoz do Ruska dosáhl v roce 2013 ani ne třetiny polského a na celkovém maďarském vývozu směřujícím do Ruska se podílel z 11 %. To je podstatná skutečnost, jež je podle maďarských autorů zamlčována v tamní veřejné debatě a obavy zemědělské lobby, často úzce napojené na vládnoucí struktury, ze ztráty ruského odbytiště jsou zbytečně zvětčovány.¹² Klíčovou komoditou maďarského exportu do Ruska se však stala léčiva, tvořící 21 % vývozu

a vyráběná zejména farmaceutickým koncernem Gedeon Richter. Ten patří k nejvýznamnějším společnostem v zemi a z jedné čtvrtiny je vlastněn maďarským státem.¹³ Třetinu maďarského vývozu do Ruska tvoří výrobky strojírenského sektoru a elektronika.¹⁴

Markantní vzestup významu Ruska pro zahraniční obchod některých visehradských zemí je obzvlášť patrný, pokud od něj oddělíme výměnu s členskými státy EU, která se odehrává na vnitřním trhu s pevnými pravidly, kde není povoleno používání nástrojů proexportní politiky.

Tabulka č. 2 ukazuje, že pouze pro Polsko ve sledovaném období nedošlo k zásadnějšímu posunu podílu ruského trhu na mimounijním zahraničním obchodu, kde se může politická reprezentace angažovat v zájmu domácích producentů. Odpovídá to do určité míry chladným polsko-ruským vztahům. Polské podniky se kvůli řadě politických bariér, na něž v Rusku narážely, raději orientovaly na jiné trhy. Maďarsko zaznamenalo mírný růst významu ruského trhu, avšak pro ČR a Slovensko je trend velmi výrazný. Na Slovensku došlo v průběhu vymezeného období k prudkému růstu obchodní výměny s Ruskem a podíl exportu do Ruska v některých letech dokonce představoval více než čtvrtinu mimounijního vývozu. Všech osmadvacet členských zemí EU v průměru přitom svoji závislost na odbytu v Rusku zvýšilo jen nepatrně.

Pozoruhodná je stagnace maďarského vývozu do Ruska splývající časově zhruba s nástupem vlády Viktora Orbána v roce 2010 a době porovnatelná ze situací České republiky. Až do tohoto roku vývoz obou zemí do Ruska vykazoval zhruba podobné hodnoty. Od té doby však maďarští vývozci nedokázali své postavením na ruském trhu posílit, zatímco čeští dokázali během následujících čtyř let hodnotu zboží vyvezeného do Ruska zvýšit o de-

¹² Amon, A., Deák, A.: *Hungary and Russia in economic terms — love, business, both or neither? In: Kucharczyk, J., Mesežnikov, G.: Diverging Voices, Converging Policies: The Visegrad States' Reactions to the Russia-Ukraine Conflict.* Varšava: Heinrich Böll Stiftung, 2015, s. 86.

¹³ Gedeon Richter Annual Report 2013.

¹⁴ Statistika zahraničního obchodu OEC. Dostupné z: http://atlas.media.mit.edu/en/visualize/tree_map/hs92/export/pol/rus/show/2013/.

Tabulka č. 2 » Podíl exportu zemí V4 do Ruska na jejich celkovém vývozu mimo EU (v %)

	Česko	Maďarsko	Polsko	Slovensko	EU-28
2004	11	11	20	9	5
2005	13	11	21	13	5
2006	14	14	21	13	6
2007	16	16	22	18	7
2008	20	18	24	26	8
2009	16	18	18	26	6
2010	17	17	20	26	6
2011	19	14	21	24	7
2012	21	14	23	27	7
2013	19	14	21	23	7

Pramen: Eurostat

Tabulka č. 3 » Porovnání významu exportu zemí V4 do Ruska

	Česko	Maďarsko	Polsko	Slovensko
HDP v roce 2013 (v mil. eur)	157 000	101 000	396 000	74 000
Podíl exportu do Ruska na HDP (v %)	2,85	2,50	2,05	3,45

Pramen: Eurostat

sítky procent. Navzdory opakovaným veřejným prohlášením maďarského premiéra o významu ruského odbytiště a přístupu maďarských firem na něj (naposledy například na setkání s Vladimírem Putinem v únoru roku 2015)¹⁵ se úsilí vybudovat těsnější politické vztahy nepromítlo do zintenzivnění obchodní výměny. Vysvětlení může spočívat ve strukturálních vlastnostech středoevropských ekonomik a jejich způsobu integrace do světové ekonomiky.

Ve většině visehradských zemí jsou pro rozvoj obchodních vztahů s Ruskem klíčové sektory

ekonomiky ovládané nadnárodními korporacemi s globální sítí dodavatelských řetězců. Výstup těchto dceřiných společností a jeho konkrétní směřování zpravidla diktují korporátní strategie, nákladová efektivita a vstřebávací schopnost cílových trhů. Kvalita bilaterálních politických vztahů zde hraje podružnou úlohu.¹⁶ Orbánova fiskální a hospodářská politika, jdoucí často proti zájmům zahraničního kapitálu, v průběhu posledních let znejistila mnoho významných investorů již přítomných v Maďarsku a řadu potenciálních nově příchodících odradila (ve prospěch jiných středoe-

¹⁵ *We have strengthened our cooperation with Russia. Website of the Hungarian Government, 17. 2. 2015.*

¹⁶ *Například v Maďarsku je podíl dcer nadnárodních korporací na hodnotě vývozu do Ruska odhadován na 65%. Viz Ámon, A., Deák, A.: Hungary and Russia in economic terms — love, business, both or neither? In: Kucharczyk, J., Mesežnikov, G.: Diverging Voices, Converging Policies: The Visegrad States' Reactions to the Russia-Ukraine Conflict. Varšava: Heinrich Böll Stiftung, 2015, s. 86. Podrobněji o pronikání a významu zahraničního kapitálu v zemích V4 viz Nölke, A., Vliegenthart, A.: Enlarging the Varieties of Capitalism. The Emergence of Dependent Market Economies in East Central Europe. World Politics, 2009, 61(4), s. 670–702.*

ropských zemí). To mohlo poškodit konkurenceschopnost maďarské produkce na ruském trhu. Je také nutné podotknout, že od roku 2011 zaznamenávají maďarští výrobci neúspěch i v všech dalších jiných mimoevropských trzích a vývoz na ně rok za rokem klesá (z 18,2 miliardy eur v roce 2011 na 16,5 miliardy eur v roce 2015). Orbánem propagované Východní otevíření je tak po více než pěti letech možné označit za naprosto neúspěšné.

Pro úplné porovnání významu Ruska jako odbytiště pro ekonomiky visegrádských zemí je v tabulce č. 3 použit podíl exportu do Ruska na HDP příslušné země v roce 2013.

Nejvyšší hodnotu vykázalo Slovensko. Jeho export do Ruska v průběhu sledovaného období narostl zdaleka nejrychleji a v roce 2013 tvořil přes 3 % výkonu ekonomiky. Na opačném pólu bylo zařazeno Polsko, které nevykazovalo tak slinou dynamiku růstu vývozu do Ruska. Dle tabulky č. 2 je sice ruský trh pro polské vývozce důležitý, avšak tento indikátor je třeba doplnit započtením relativně nižšího významu vývozu pro soběstačnější polskou ekonomiku. Odtud vyplývá téměř dvakrát nižší podíl polského vývozu do Ruska na HDP v porovnání se Slovenskem. Česká republika s Maďarskem jsou na vymezené škále zhruba uprostřed. Obě země představují malé, otevřené ekonomiky, pro něž je export nezbytností, avšak ruské odbytiště v jejich obchodní bilanci v předvečer krymské anexe nehrálo tak významnou úlohu jako ve slovenském případě.

Dynamický vývoj vývozu v letech 2004–2013 byl doprovázen i rapidně expandující hodnotou dovozu z Ruska. Vzhledem k tomu, že ruský import do střední Evropy tvoří téměř výhradně paliva a nerostné suroviny, lze tento nárůst přičíst z menší části rostoucí spotřebě a z větší části zdražováním těchto globálně obchodovaných komodit, což je možné označit za trend celosvětového významu.

S nárůstem cen energetických surovin, zapříčiněným rapidním hospodářským rozvojem Číny a dalších rozvíjejících se zemí, výrazně vzrostl význam energetiky pro světovou ekonomiku. V letech 2003–2012 došlo u energetického uhlí k růstu cen o 83 %, zatímco plyn zdražil o 220 % a ropa dokonce o 250 % (neočištěno o inflaci).¹⁷ Podle odhadů získaných na základě kalkulací amerického Úřadu pro energetické informace tvořily výdaje na energie v roce 2008 zhruba 8 % světového HDP.¹⁸ V řadě zemí se proto energetika podle tohoto ukazatele stala druhým nejvýznamnějším odvětvím (po zdravotnictví, které v případě evropských států tvoří zpravidla 8–11 % jejich HDP).

Energetika se stala mocným nástrojem ruské zahraniční politiky, obzvláště ve vztahu ke střední Evropě. Česká republika v roce 2013 dovezla minerální paliva v hodnotě 5,2 % jejího HDP, o deset let dříve činil účet energetického dovozu jen 2,6 % HDP (a to české HDP mezitím v absolutní hodnotě díky solidnímu hospodářskému rozvoji vzrostlo o 43 %). Roční účet za zemní plyn dovážený z Ruska a Norska se vyšplhal na 100 miliard Kč. Již zrušená zakázka na dostavbu Jaderné elektrárny Temelín s účastí ruských a amerických zájemců byla kvůli svým odhadovaným nákladům kolem 250 miliard Kč označována za tendr století. V této souvislosti je nutné připomenout, že za dodávky minerálních paliv Rusko od českých spotřebitelů jen v roce 2013 inkasovalo 120 miliard Kč.¹⁹ Stejně tak tomu je u dalších středoevropských států. Dovozy ropy do Polska, které z drtivé většiny připadají na ruské producenty, vzrostly hodnotově ze 4,2 miliardy dolarů v roce 2003 na 19,3 miliardy dolarů v roce 2008.²⁰ Gazprom, který slouží jako jedna z největších mocenských pák Ruska při jednání s evropskými státy, v roce 2013 vykázal čistý zisk 37 miliard dolarů, tedy stejně jako nejvíce vydělávající americká společnost Apple.

¹⁷ Trejbal, V.: *Energetická závislost — Achillova pata moderního státu*. *Ozbrojeneslozky.cz*, 11. 8. 2014.

¹⁸ *Energy Information Administration: Annual Energy Review 2008*. Washington, 2008.

¹⁹ Český statistický úřad: *Databáze zahraničního obchodu*. Praha, 2014.

²⁰ *Mezinárodní měnový fond: World Economic Outlook 2011*. Washington, 2010.

Tabulka č. 4 » Import zemí V4 z Ruska (v mil. eur)

	Česko	Maďarsko	Polsko	Slovensko	EU-28
2004	2 184	2 875	5 098	2 207	84 921
2005	3 392	3 982	7 096	2 980	113 981
2006	4 224	5 118	9 662	4 029	142 691
2007	3 930	4 793	10 451	4 017	147 734
2008	5 987	6 651	13 711	5 258	180 446
2009	3 721	4 091	9 085	3 473	119 569
2010	4 893	5 201	13 625	4 679	162 075
2011	5 235	6 379	18 078	6 212	201 327
2012	5 750	6 447	21 559	5 949	215 119
2013	5 383	6 395	18 654	6 064	206 913
2013/2004 (v %)	246	222	366	275	244

Pramen: Eurostat

Mnohem větší dopad než sankční opatření měl na ekonomické vztahy mezi visegrádkými zeměmi a Ruskem dramatický pokles cen surové ropy, který začal v posledním čtvrtletí roku 2014 a naplno se projevil až v roce 2015. Ruské hospodářství hlavně kvůli němu v minulém roce sklouzlo do recese, jež z HDP ubrala 3,7%. Maloobchodní tržby propadly o desetinu, kapitálové investice o 8,4%. Státní rozpočet, jehož příjmy závisí z poloviny na daních a clech z těžby a vývozu ropy a plynu, musel být několikrát přehodnocen a skončil ve schodku 25 miliard dolarů (2,7% HDP). Reálné mzdy obyvatelstva klesly o 10%. V zemi začala bankovní krize a rozmnožily se krachy finančních institucí.

Z tabulky č. 4 je patrné, že hodnota importu visegrádkých zemí z Ruska ve sledovaném období vzrostla na víc než dvojnásobek. K největšímu nárůstu došlo v případě Polska, což lze přičíst zejména vzrůstající konzumaci (a tedy i dovozu) zemního plynu.

Přestože export visegrádké čtyřky vykazoval vyšší tempa růstu, nedokázala ani jedna země s Ruskem dosáhnout kladné nebo alespoň vyrovnané obchodní bilance. Nejvíce se k tomu přiblíži-

la Česká republika, jejíž obchodní schodek s Ruskem se v roce 2013 zmenšil na necelou miliardu eur.

Celkově je možné konstatovat, že v předvečer rusko-ukrajinského konfliktu se Rusko vyprofilovalo jako významný obchodní partner všech visegrádkých zemí. V případě Polska a Slovenska tvořila vzájemná výměna s Ruskem třetinu veškerého obchodního styku se zeměmi mimo EU, v případě České republiky a Maďarska pětinu.

2. Přítomnost investorů V4 v Rusku

Pro získání komplexního obrazu o ekonomické dimenzi bilaterálních vztahů je třeba prozkoumat také investiční vazby. V průběhu sledovaného období některé významné společnosti z visehradských zemí rozšířily svou přítomnost na ruském trhu a prostřednictvím zřizování poboček či budování výrobních kapacit zde investovaly nezanedbatelné prostředky. Role Ruska v jejich strategii přítomnosti vzrostla natolik, že zisky čerpané ze země začaly tvořit největší část skupinového zisku. Tím se tyto subjekty vystavily riziku, že v případě zhoršení politických vztahů by mohly utrpět jejich komerční zájmy. Lze předpokládat, že významná investiční přítomnost dané společnosti v Rusku vytvoří v její mateřské zemi zájmovou skupinu, která bude usilovat o zachování co nejlepších a bezproblémových politických vztahů s Ruskem, a to prostřednictvím nátlaku na vrcholovou politickou reprezentaci mateřské země.

Měření investiční přítomnosti společností z visehradských zemí s sebou přináší některá úskalí. Největším z nich je nemožnost spoléhat se na oficiální statistiky zahraničních investic, jelikož nadnárodně působící společnosti bývají často registrovány v jiných než svých mateřských zemích.²¹ Skutečné kapitálové toky směřující ze střední Evropy do Ruska tak v tabulkách centrálních bank z velké části absentují a vykázaná čísla mají velmi malou vypovídací hodnotu. Jelikož empirická zkušenost ukazuje, že významných investorů ze střední Evropy s přítomností na ruském trhu je relativně málo, s problémem spolehlivých oficiálních dat se lze efektivně vypořádat zmapováním jednotlivých případů a vyhodnocením jejich rozsahu.

Nejsilnější a neúspěšnější přítomnost si na ruském trhu v průběhu sledovaného období vybudovaly české společnosti. Mezi nejvýznamnější pa-

tří automobilka Škoda Auto, která v zemi disponuje dvěma výrobními závody, sdílenými s mateřským koncernem Volkswagen. Montáž prvních vozů v továrně v Kaluze začala v roce 2008, přičemž produktová řada se postupně rozrostla a pokrývá téměř celou modelovou škálu. Výroba dalších modelů se rozjela v roce 2011 v Nižném Novgorodě ve spolupráci s automobilkou GAZ. O rok později Škoda v Rusku spustila produkci motorů. S necelými 100 tisíci prodaných aut české značky se Rusko v roce 2012 vyšplhalo na pozici jejího třetího nejvýznamnějšího odbytiště (po Číně a Německu).²²

Dobře se na ruském trhu etablovala i potravinářská společnost Hamé, jež v roce 2004 založila výrobní provoz ve Vladimiru a její roční tržby v roce 2012 dosáhly téměř miliardy rublů.²³

Zdaleka nejvýznamnějším českým subjektem přítomným v Rusku se však stala finanční skupina PPF. V zemi si postupně vybuodovala silnou přítomnost v široké škále oborů. V roce 2007 získala podíl v bance Nomos, jedné z největších na trhu. O rok později vstoupila do oboru těžby stříbra a zlata získáním podílu ve společnosti Polymetal. V roce 2009 skupina získala majoritní podíl ve výši ve společnosti Eldorado, největším maloobchodním řetězcem s domácími spotřebiči a elektronikou v Rusku (později řetězec zcela ovládla). V dalším roce začala PPF pronikat do realitního a skladovacího byznysu a v několika městech zahájila výstavbu velkých obchodních center. Vstoupila také do odvětví zemědělství získáním většinového podílu v holdingu RAV Agro-Pro, který má významné aktivity v rostlinné a živočišné prvovýrobě v několika okresech ruského Centrálně-černozemního regionu a vlastní či nájímá si zde přes 100 tisíc hektarů půdy. V té době už se PPF s více než 3 miliardami dolarů vložených prostředků zařadila mezi největší zahraniční investory v Rusku vůbec.²⁴ Ke zmíně-

²¹ Například zastřešující struktura největší české finanční skupiny PPF, která v Rusku proinvestovala desítky miliard korun, je registrována v Nizozemsku.

²² Trejbal, V.: Unavení rublem: velké očekávání českých firem na východě vystřídala kocovina. *Hospodářské noviny*, 1. 4. 2015, s. 7.

²³ Hamé bojuje v Rusku: vyhrálo spor o paštiky a pochválil ho kosmonaut. *Idnes.cz*, 5. 4. 2013.

²⁴ Historie skupiny PPF. PPF.

ným aktivitám se později přidalo i poskytování pojišťovacích služeb. Zdaleka nejvýnosnějším druhem podnikání pro PPF se však v Rusku staly spotřebitelské úvěry poskytované společností Home Credit. V roce 2012 skupina jen v sektoru spotřebitelských úvěrů v Rusku vydělala přes 500 milionů eur. Z Ruska v té době pocházela drtivá většina zisku celé skupiny a její majitel Petr Kellner se díky tomu dostal se mezi stovku nejbohatších lidí na planetě.²⁵

Působení PPF v Rusku a vliv tohoto působení na české a ruské politické představitele a jejich vzájemné vazby představují fenomén, který by vydal na několik samostatných prací. Pro účely komparace se stačí omezit na několik hlavních empirických poznámek. Ředitel PPF, který si v Rusku s pomocí vazeb na místní oligarchy vybuřoval velmi účinné politické krytí, vyjádřil v roce 2012 uspokojení nad návratem Vladimira Putina do prezidentského úřadu.²⁶ Kellner a další podnikatelé s velkým zájmem na dobrých vztazích s Ruskem měli zprvu největší oporu v českém prezidentu Klausovi. Ten se svým ruským protějškem Dmitrijem Medveděvem navázal bezprecedentně intenzivní kontakty. Medveděv přicestoval do Prahy v letech 2010 i 2011. Klaus byl v Moskvě v roce 2010 dokonce dvakrát. Při druhé příležitosti, v listopadu, se sešel i s Vladimírem Putinem, což bylo pokládáno za signál výjimečně přízné.²⁷ Český prezident se během svých setkání vždy zasazoval za české investice v Rusku a kladně se vyjadřoval k ruské účasti v temelínském tendru, přičemž v prosinci roku 2011 na Pražském hradě ruskou nabídku označil dokonce za nejvýhodnější.²⁸ Po skončení svého působení v prezidentském úřadu Klaus našel v Kellnerovi štědrého sponzora, jenž

mu zafinancoval provoz jeho obecně prospěšné společnosti Institut Václava Klause.²⁹

Významnou angažovaností svých investorů v Rusku se může ve sledovaném období prokázat i Maďarsko. Zlepšení bilaterálních vztahů po roce 2005 přineslo zisky nejvýznamnějším maďarským firmám a vlivným postavám maďarského byznysu v jejich čele. Výrobce léčiv Gedeon Richter našel v Rusku největší zahraniční odbytiště.³⁰ Výrobu léčiv na lokálním trhu společnost zahájila na přelomu tisíciletí v Jegorjevsku u Moskvy, přičemž své tamní aktivity postupně rozšiřovala. V roce 2013 v Rusku realizovala necelou třetinu celkových tržeb a zaměstnávala desetinu celkového personálu. Velkou část odbytu na ruském trhu nicméně společnost stále dováží z jiných zemí. Společnost také drží zhruba 5% podíl v ruském výrobci léčiv Protek.³¹

Maďarský ropný koncern MOL získal unikátní přímý přístup k ruské ropě už v roce 2002, kdy založil společný podnik s ropnou společností Jukos Michaila Chodorkovského. I když se jednalo na ruské poměry o malé ložisko, pro maďarskou společnost se v dalších letech stalo jedním z nejvýznamnějších zdrojů zisku. Výměnou za přístup k ložisku získal Jukos dlouhodobý kontrakt na dodávky pro rafinerie MOL u Budapešti a Bratislavy v objemu 7,2 milionu tun ročně. MOL měl v úmyslu v Rusku dále expandovat, avšak k získání možnosti koupit menšího ruského těžaře či se účastnit státem provozovaných aukcí nových ložisek vedení společnost nebylo ochotno učinit dostatečné ústupky. Manažeři ruských ropných společností a zástupci státu totiž výměnou za toto privilegium požadovali přímou majetkovou účast v MOL, což maďarská strana odmítala s poukazem na nebezpečný precedent aféry Jukos, během níž byl nej-

²⁵ Poljakov, N.: Dvě třetiny zisku jsou z Home Creditu v Rusku. *Hospodářské noviny*, 12. 6. 2013.

²⁶ Čásenský, R., Štícký, J.: Petr Kellner. *Mladá fronta DNES*, 10. 4. 2012, s. 2.

²⁷ Kuchyňková, P.: Rusko v české zahraniční politice. In: Kořan, M. (ed.): *Česká zahraniční politika v roce 2010: Analýza ÚMV*. Praha: Ústav mezinárodních vztahů, 2011, s. 190–202.

²⁸ Kuchyňková, P.: Rusko v české zahraniční politice. In: Kořan, M., Ditrych, O. (eds.): *Česká zahraniční politika v roce 2011: Analýza ÚMV*. Praha: Ústav mezinárodních vztahů, 2012, s. 173.

²⁹ Čásenský, R., Štícký, J.: Petr Kellner. *Mladá fronta DNES*, 10. 4. 2012, s. 2.

³⁰ Balasz, E.: Richter Sales Outlook Worsens on Deepening Ukraine Crisis. *Bloomberg*, 31. 7. 2014.

³¹ Steinbach, R.: Gedeon Richter. *Speciality Chemicals Magazine*, 6. 8. 2014.

→ větší ruský koncern z politických důvodů vehnán do bankrotu.³² I tak ale malé ruské ložisko v roce 2008 obstarávalo polovinu celkové těžby maďarského koncernu a hlavní díl zisku.³³ MOL je přitom dlouhodobě nejvýdělečnější maďarská společnost, co do velikosti srovnatelná s českým energetickým podnikem ČEZ.

Významnou přítomnost na ruském trhu si vybudovala také největší maďarská banka OTP Bank. Do Ruska vstoupila v roce 2006 a o šest let později zde vydělala zhruba 4 miliardy korun, čtvrtinu celého svého zisku.³⁴ V roce 2013 OTP v zemi provozovala přes 200 poboček a zaměstnávala přes 6000 lidí, čtvrtinu celkového personálního stavu.³⁵ V předvečer krymského záboru činila expozice OTP v Rusku zhruba 3 % maďarského HDP. I když banka disponovala solidním kapitálovým polštářem, její velikost a význam znamenaly, že případné potíže v Rusku by se mohly promítnout i do provozu na domácím trhu.³⁶

Dalším nepřehlédnutelným maďarským investorem v Rusku se stal miliardář Sandor Demján. Skrze svoji developerskou společnost TriGranit se vypracoval na největšího developera v Petrohradě, a navíc zakoupil kontrolní balík akcií ve firmě, která vlastnila cennou licenci na provozování celostátní ruské loterie Gosлото.

Pozoruhodné na posledních třech případech je jejich personální provázanost a zároveň návaznost na státní struktury obou zemí. Společnosti MOL, největšímu podnikatelskému subjektu v Maďarsku, patří magistralní plynovody i ropovody na maďarském území, rafinerie a petrochemické provozy u Budapešti a také rozsáhlá síť čerpacích stanic. Zdaleka nejvýnosnější částí jejich podnikatelských aktiv je ale těžba ropy. Jelikož ložiska na

domovském trhu z velké míry vyčerpala svůj potenciál, přístup na pečlivě střežená ruská naleziště díky spolupráci se společností Jukos znamenal pro firmu výraznou finanční vzpruhu. Přítomnost MOL v Rusku neohrozila ani destrukce Jukosu. Prezident Putin při své návštěvě Budapešti v roce 2006 ujistil, že maďarské zájmy budou v rámci bankrotového řízení Jukosu respektovány, tedy že právo na těžbu společnosti MOL zůstane.³⁷ Výkonným ředitelem MOL je už od roku 2000 Zsolt Hernadi. Ten také sedí v představenstvu OTP Bank, jelikož MOL vlastní zhruba 8,6 % akcií OTP Bank. Nejvýznamnější maďarskou banku, která po pádu komunismu podědila většinu úspor a bankovních kont obyvatelstva, vede téměř celou její moderní historii Sandor Csanyi, jeden z nejbohatších podnikatelů v zemi, který působí v zemědělství, vinařství či energetice. A protože OTP Bank vlastní 5,9 % akcií MOL, sedí Csanyi v představenstvu MOL, kterému předsedá Hernadi.³⁸

Oba ředitelé mají skrze své pozice nejvýznamnější vliv na finanční a energetický sektor maďarské ekonomiky a jejich další směřování. Že si za vektor růstu oba vybrali Rusko, není nijak překvapivé. Na velký východní trh s bohatými zásobami nerostných zdrojů se po celé sledované období snažilo dostat mnoho západních nadnárodních korporací. Nic na tom nezměnila ani aféra Jukos, jelikož byla mezi investory vnímána jako odvěta za Chodorkovského politické ambice a neochotu spolupracovat s Kremlem v klíčových otázkách energetické politiky.

Na dobrých maďarsko-ruských vztazích a z toho vyplývajících podnikatelských příležitostí byl Csanyi dlouhou dobu zainteresován i materiálně. Patřila mu totiž nejen zhruba 3 % v jím řízené ban-

³² Skorlygina, N., Rebrov, D.: MOL ostalsja odin na odin s rossijskim mestoroždeniem. *Kommersant*, 5. 9. 2006.

³³ MOL Group: *Annual Report 2008*. 2009.

³⁴ Dementěva, X.: *Express-pribyl. OTP-bank zarabotal na bystrych kreditach*. *Kommersant*, 20. 8. 2012.

³⁵ OTP Bank *Annual Report 2013*.

³⁶ European Commission: *Country Report — Hungary 2015*. *Staff Working Document*, 18. 3. 2015.

³⁷ Kulikova, N. V., Orlik, I. I., Fejt, N. V.: *Rossija i Central'no-Vostočnaja Jevropa: vzaimootnošenija v XXI veke*. Moskva: Rossijskaja akademija nauk, 2012, s. 106.

³⁸ OTP Bank: *Ownership structure*. 2014.

ce, ale i desatina zmiňovaného developerského holdingu TriGranit, který plánoval investice na ruském realitním trhu v hodnotě přes 7 miliard eur.³⁹ Za tímto účelem TriGranit v roce 2007 uzavřel partnerství se společností Gazprombank-Invest, investiční dcerou ruským státem kontrolovaného finančního ústavu Gazprombank, a také koupil poloviční podíl ve staviteli a provozovateli obchodních center Torgovyj kvartal. Díky těmto aliancím měly vyrůst nové obchodní, bytové a zábavní komplexy v Krasnodaru, Moskvě, Petrohradu a dalších městech. Zatímco TriGranit měl zajistit finanční prostředky za výhodný úrok u západních bank, přínos ruských partnerů spočíval v poskytnutí vhodných pozemků a také v zajištění politické podpory v regionech, do nichž by se developeři sami báli vkročit kvůli všudypřítomné korupci, nepřehledným klientelistickým sítím a dalším nástrahám lokální politiky.⁴⁰ Zástupci maďarského investora počítali s více než 15% roční návratností prostředků, což by dvojnásobně převyšovalo úroveň návratnosti na domácím trhu. Velkolepý projekt chystal TriGranit také ve spolupráci s petrohradským magistrátem. V roce 2011 největší akcionář a prezident TriGranitu Sandor Demjan podepsal s tehdejší petrohradskou primátorkou Valentinou Matvijenkovou dohodu o výstavbě obřího multifunkčního komplexu na Vasilijevském ostrově v hodnotě 10 miliard rublů. Pokud by všechny vyjmenované projekty byly zrealizovány, stal by se z maďarského developera nejen největší realitní hráč v Rusku, ale i jeden z nejvýznamnějších zahraničních investorů.

Naprostá většina ambiciózních plánů však zůstala jen na papíře. Ruský trh tak jako v jiných zemích v roce 2008 ochromila finanční krize následovaná splasknutím realitní bubliny. Podíly v řadě společných podniků, včetně firmy Torgovyj kvar-

tal, byly postupně prodány. Proti Demjanovi vál i vítr politických změn v ruské komunální politice. Projekt na Vasilijevském ostrově zrušil rok po podpisu smlouvy nástupce Matvijenkové Georgij Poltavčenko.⁴¹ Ještě předtím se zhroutily projekty TriGranitu v Moskvě, když musel v roce 2010 na nátlak tehdejšího prezidenta Dmitrije Medveděva rezignovat dlouholetý primátor ruské metropole Jurij Lužkov. Jeho nástupce Sergej Sobjanin nechal všechny velké stavební kontrakty přezkoumat a nad řadou z nich se začal vznášet otazník.⁴²

Podobně neslavně dopadl i druhý velký Demjanův podnikatelský počín v Rusku, jenž stejně jako v případě realitního byznysu stál na politických konexích na vysokých místech, konkrétně opět v bance Gazprombank. Ta založila v září roku 2006 společnost Orgloto a krátce nato s ní vyhrála tendr na pořádání státní loterie, jejíž výtěžek měl jít částečně na podporu sportu. Následně byl 49% balík Orglota prodán společnosti Konvers-sport s neznámým majitelem. Kontrolní 51% podíl prodala banka v roce 2008 právě Demjanovi, který už tehdy loterijní byznys provozoval ve více zemích střední a východní Evropy. Jenže Orgloto ani po pěti letech od spuštění nevydělávalo, a navíc mu kvůli nevýhodně uzavřené smlouvě se státem, která ho zprvu zavazovala k fixním odvodům prostředků na sport, výrazně vzrostla zadluženost. Demjan se pokoušel situaci zvrátit dosazením svých zástupců do managementu Orglota v roce 2012, avšak menšinový akcionář Konvers-sport tento krok úspěšně napadl u soudu, který se může protáhnout na roky. O nestandardnosti celé transakce a povaze podnikání v Rusku svědčí jeden fakt, který přiznali i Demjanovi zástupci: i když v Orglotu disponovali nadpoloviční většinou, faktickou kontrolu nad firmou měl menšinový akcionář, jehož jméno zůstávalo dlouho utajeno.⁴³

³⁹ *TriGranit Management Corporation: Shareholders. 2014. Kondrašova, O.: TriGranit přidět na učastki Gazprombanka. Kommersant, 25. 1. 2007.*

⁴⁰ *Perova, A., Kondrašova, O.: Vznos na riski. Kommersant (Rostov), 17. 8. 2007.*

⁴¹ *Gasnikova, V.: Trollejbusu ustupajut trassu. Kommersant (Sankt-Petěrburg), 15. 7. 2013.*

⁴² *Aminov, Ch., Geraščenko, E., Puškarskaja, A.: U TriGranit ně složilas' Mozaika. Kommersant, 19. 3. 2012.*

⁴³ *Belavin, P.: UBS razigrali v lotěreju. Kommersant, 3. 2. 2014.*

Nezodpovězenou otázkou zůstává, kdo mohl být kontaktem tria Csanyi-Hernadi-Demjan na Gazprom, jeho mocnou banku a další hráče v ruském byznysu. S největší pravděpodobností jde o Megdeta Rahimkulova, muže patřícího ke „staré gardě“ manažerů Gazpromu 90. let, spjaté s bývalým ředitelem plynárenského podniku Remem Vjachirevem. Rahimkulov byl prakticky celou dekádu hlavním představitelem Gazpromu v Maďarsku. Zpočátku ze země do Ruska vozil počítače pro potřeby Gazpromu. Později jako generální ředitel šéfoval firmě Panrusgas, společnému podniku MOL a Gazpromu, který do Maďarska dovážel ruský plyn v hodnotě stovek milionů dolarů ročně. V souladu s tehdy rozšířenou praktikou byl Rahimkulov s 10% podílem také akcionářem Panrusgasu a z vydělaných peněz začal skupovat akcie maďarských firem na burze v Budapešti, zejména OTP Bank a MOL. Ještě více si polepšil, když v roce 1996 Gazprom v Maďarsku koupil banku AEB, z níž učinil hlavního správce svých exportních příjmů v regionu a zdroj financování pro zahraniční investiční projekty. Rahimkulov byl jmenován ředitelem AEB a postupně se stal i jejím spoluvlastníkem. Na konci 90. let už přes banku šla třetina veškerých příjmů z vývozu ruského plynu do střední a východní Evropy, zhruba 3 miliardy dolarů ročně.⁴⁴

Po nástupu Vladimíra Putina na prezidentský úřad a odvolání Vjachireva se Gazprombank pokoušel odkoupit podíl v AEB zpět, avšak Rahimkulov se výnosného byznysu zbavit nechtěl. Na rozdíl od ostatních manažerů Vjachirevovy éry se dokázal prosadit i v nových podmínkách a hájit pozici Gazpromu v Maďarsku, zejména při jednání se společností MOL. Gazprombank pak v roce 2005 Rahimkulovovi a jeho synům prodal 75% podíl v bance AEB. Od té doby začal Rahimkulov výrazně navyšovat podíl v OTP Bank: v roce 2006 spolu se syny vlastnil 5,2% a v roce 2014 už 8,9%,

čímž se stal největším akcionářem banky.⁴⁵ Do roku 2007 stihl Rahimkulov nashromáždit i 5% podíl v MOL, který však výhodně prodal v období prudkého růstu akcií, když o MOL měl zájem konkurenční rakouský ropný koncern OMV.⁴⁶ Rahimkulov měl zájem i o další akcie OTP, avšak další navyšování podílu mu nedovolil maďarský regulátor finančního trhu. Stejně jako MOL a Gedeon Richter je banka vnímána jako „národní šampion“, který musí zůstat pod kontrolou domácích subjektů, pokud možno státu.⁴⁷

Úhrnem je k aktivitám maďarských investorů v Rusku možné konstatovat, že v letech 2006–2009 se nejvýznamnější a nejvlivnější společnosti v zemi staly do značné míry závislé na ruském trhu, bez něhož rychle rostoucí zisky dokázaly těžko udržet. Expanzi na východ prosadila úzká skupina vrcholových manažerů s dobrými politickými konexemi, která z ní také osobně profitovala.

V otázce polské ekonomické provázanosti s Ruskem je třeba konstatovat zásadní odlišnost od ostatních zemí střední Evropy. V klíčových sektorech ekonomiky si polský stát dosud ponechal významný vliv, spojený se soustavnou snahou udržet aktiva v důvěryhodných domácích rukách. Ministerstvo státního pokladu drží velké balíky akcií v největší bance (PKO BP), největší pojišťovně (PZU), všech čtyřech velkých energetických společnostech (Energa, Enea, Tauron, PGE), největším těžaři černého uhlí v Evropě (Kompania Weglowa), největším těžaři mědi v Evropě (KGHM), ve společnostech provozujících plynovody (PGNiG), ropovody (PERN), v obou velkých rafineriích v zemi (PKN Orlen, Lotos) i v obou velkých chemických závodech (Azoty Tarnow, Zakłady Azotowe Pulawy). Sedm z deseti největších polských společností bylo ještě v roce 2015 stále ovládáno státem.⁴⁸ Ten sice mnoho z nich částečně zprivatizoval, ale ponechal si v nich rozhodující slovo.

⁴⁴ Malkova, I., Igumenov, V.: *Istorija otca Gazproma: ot bezgraničnoj vlasti do zabvenija na pensii*. Forbes, 10. 9. 2012.

⁴⁵ Butrin, D., Démentěva, S.: *Vengerskij OTP Bank našel sebě sovladělca*. Kommersant, 16. 9. 2006.

⁴⁶ Skorlygina, N.: *Eks-menedžer Gazproma zarabotal na vengerskoj něfti*. Kommersant, 27. 6. 2007.

⁴⁷ Koranyi, B.: *Rahimkulov Family Ups Stake in OTP to Over 10 Pct*. Reuters, 3. 3. 2008.

⁴⁸ Foy, H.: *Poland: Barriers to business*. Financial Times, 5. 4. 2015.

Ostatními významnými akcionáři jsou nejčastěji polské penzijní fondy, nad nimiž stát vykonává dozor a může v případě potřeby přinutit jejich management hlasovat na valných hromadách spolu s ministerstvem státního pokladu.

Tato situace má významný dopad na schopnost polského státu účinně provádět zahraniční politiku a nadřazovat politické zájmy na úkor ekonomických. Krom relativně nízkého zadlužení, které mu propůjčuje větší manévrovací prostor ve fiskální politice, a trvale vysokých investic do armády, díky nimž se při obraně území nemusí tolik spoléhat na cizí pomoc, má stát možnost zablokovat přítomnost téměř jakéhokoli nežádoucího investora. Tuto možnost přitom Polsko nejhojněji ve sledovaném období využívalo vůči ruským subjektům.

Jedním z posledních významných případů byl pokus ruského chemického koncernu Acron získat v polovině roku 2012 kontrolní balík v konkurenčním polském podniku Azoty Tarnow. Polské ministerstvo státního pokladu, které v Azotech drželo 31% podíl, firmu vyzvalo k aktivní obraně a ruský akviziční pokus označilo za nepřátelský.⁴⁹ Čistě obchodnímu zhodnocení případu bránil fakt, že chemické závody patří k největším spotřebitelům plynu, který musí Polsko z větší části dovážet z Ruska. Memorandum polských bezpečnostních služeb, které se dostalo do médií, varovalo, že za akvizičním pokusem stojí snaha zastavit průzkum polských břidlicových ložisek a nechat polský chemický průmysl závislý na dodávkách z Ruska.⁵⁰ Manažeři polských chemických závodů se také obávali, že Acron by svoji polskou dceru zásoboval svými produkty vyrobenými levněji díky nízkým cenám plynu v Rusku. Tím by posílil konkurenceschopnost Azot na úkor konkurenčního podniku Pulawy, které by kvůli tomu mohly zkrachovat.⁵¹ V rámci zabránění akvizice došlo ke sloučení dvou

největších polských chemických koncernů Azoty Tarnow a Zakłady Azotowe Pulawy a hlasovací práva ostatních akcionářů v nově vzniklé firmě byla omezena na 20%. Právě na této hranici se nyní pohybuje podíl ruského Acronu, který se dosud nevzdal plánu na „vzájemně výhodnou strategickou spolupráci“.⁵²

Podobně dopadly ruské snahy o ovládnutí firmy Polimex, jednoho z největších polských developerů. V roce 2012 se jí nedostávalo finančních prostředků. Pod tlakem bank byla nucena vydat nové akcie, o něž největší zájem jevila ruská společnost VIS Construction. Management Polimexu však v soukromých rozhovorech tuto možnost vyloučil, jelikož firma provádí práce ve strategicky významném sektoru energetiky. Několik týdnů po ohlášení zájmu ze strany VIS Construction se k úpisu akcií přihlásila státem vlastněná agentura pro průmyslový rozvoj a získala v Polimexu 33% podíl.⁵³

Velká podezřívavost vůči ruskému kapitálu a jeho možnému zneužití k politickým účelům v polském případě plně odpovídá nedůvěře k ruskému státu všeobecně. Extrémního rozměru tato nedůvěra dosáhla za vlády strany PiS Jaroslawa Kaczyňského, který se po vyhraných volbách v roce 2015 opět vrátil k moci. Piotr Naimski, hlavní muž PiS pro záležitosti energetické bezpečnosti, který v letech 2006–2007 zastával post náměstka ministra pro ekonomiku a v nové vládě má titul zvláštního velvyslance pro energetickou bezpečnost, na adresu ruských investorů uvedl: „*Je to ekonomika založená na oligarchii, zformovaná na troskách Sovětského svazu se všemi jeho patologemi. My jsme mezitím strávili 20 let pokusem o normalizaci situace v Polsku zaváděním transparentnosti, omezováním korupce a zvyšováním standardů. Nechci, aby si naše ekonomika přivlastnila špatné ruské návyky.*“⁵⁴

⁴⁹ Sobczyk, M.: *Poland Stays Averse to Russian Investment. The Wall Street Journal*, 16. 7. 2012.

⁵⁰ Rozynski, P.: *Bear on the Hunt. Rzeczpospolita*, 21. 7. 2012.

⁵¹ Onoszko, M.: *Behind the scenes, Poland frustrates Russian investments. Reuters*, 23. 10. 2012.

⁵² Wasilewski, P.: *Russian Firm Ramps Up Pressure on Poland. The Wall Street Journal*, 11. 6. 2014.

⁵³ Onoszko, M.: *Behind the scenes, Poland frustrates Russian investments. Reuters*, 23. 10. 2012.

⁵⁴ Citováno z Rozynski, P.: *Bear on the Hunt. Rzeczpospolita*, 21. 7. 2012.

Po příchodu liberálnější vlády Donalda Tuska z Občanské platformy v roce 2007 se zdálo, že odpor vůči ruským investorům by mohl zmírnit. Nejvýraznějším signálem byla ochota připustit ruské těžažské společnosti k privatizaci rafinerské společnosti Lotos v letech 2010–2011. Ruský prezident Dmitrij Medveděv za zájmy ruských firem lobboval při své návštěvě Varšavy v prosinci roku 2010. Oficiální nabídku nakonec podala jen rusko-britská společnost TNK-BP, avšak privatizace byla zrušena a TNK-BP ještě předtím svou nabídku stáhla.⁵⁵

Ruský kapitál projevoval snahy o expanzi na polský trh i v dalších sektorech. Státem ovládaná banka Sberbank v roce 2011 ohlásila zájem o polské banky Millenium a KredytBank, Ruské železnice se podobně vyjádřily o nákladním přepravci PKP Cargo, kterého polský stát chystal k privatizaci.⁵⁶ Žádná významnější transakce nakonec realizována nebyla. Ruské přímé zahraniční investice do Polska v roce 2011 činily pouhých 63 milionů dolarů, oproti 2 miliardám dolarů z Německa.⁵⁷

Podle někdejšího ředitele rafinerského koncernu PKN Orlen Igora Chalupce byla Tuskova vláda zpočátku nakloněna zintenzivnění ekonomické vazby s Ruskem, avšak nakonec převážil tradiční ostražitější přístup. „*Skutečností je, že Polsko v přístupu k Rusku vystřízlivělo,*“ uvedl Chalupec v roce 2012. Dodal, že v Rusku je velmi těžké oddělit byznys od politiky.⁵⁸

Obavy politické reprezentace odrážel i postoj široké veřejnosti, která je navíc na evropské poměry relativně více ekonomicky patriotická. Podle průzkumu deníku Puls Biznesu z roku 2012 s převzetím polské firmy konkurentem z EU v roce 2012

souhlasilo 47 % dotázaných, zatímco s převzetím ruským zájemcem jen 10%. Téměř dvě třetiny se domnívaly, že vláda by měla ruské akviziční pokusy blokovat.⁵⁹

Obtížné postavení ruských investorů v Polsku vyvolává zrcadlový efekt. Přítomnost polského kapitálu v Rusku je velmi omezená. Nejvýznamnějším příkladem je výrobce sanitárních potřeby TZMO, který v Jegorjevsku u Moskvy vlastní továrnu na výrobu ručníků. Rusko také dlouhá léta znevýhodňovalo polského leteckého přepravce LOT tím, že za přelet nad Sibiří požadovalo vysoké poplatky. K dohodě, která společnosti umožnila otevřít linky do Číny, Japonska a dalších asijských zemí, došlo až v prosinci roku 2011.⁶⁰ Polská závislost na investiční přítomnosti na ruském trhu je proto v porovnání s Maďarskem či Českou republikou velmi nízká.

Skromnou bilanci přináší i přehled slovenských investic v Rusku. Na rozdíl od českých nebo maďarských společností je přítomnost slovenského kapitálu v Rusku téměř nulová. Nejvýznamnějším projektem je továrna na pneumatiky v Omsku, kterou už v roce 1995 vybudoval slovenský výrobce Matador Púchov.⁶¹ Dokonce ani v železničním byznysu, kde má Slovensko silnou tradici a v Rusku velmi perspektivního klienta, se slovenské podniky nedokázaly v Rusku prosadit. Popradská Tatravagónka, která patří potomkovi ruské emigrace Alexeji Beljájevovi, v roce 2013 nedodala do Ruska žádné větší zakázky,⁶² ačkoli za její produkci u Ruských železnic dříve lobboval premiér Robert Fico.⁶³ Beljájev ve výroční zprávě za rok 2012 uvádí, že společnosti se v Rusku „nepodařilo realizovat komerčně úspěšné projek-

⁵⁵ Melnikov, K.: *TNK-BP okučivajet polskij Lotos*. *Kommersant*, 27. 5. 2011. Kruk, M.: *Polish Parliament Votes To Keep State Stake in Grupa Lotos Liquid*. *Dow Jones Newswires*, 27. 5. 2011.

⁵⁶ Rozynski, P.: *Bear on the Hunt*. *Rzeczpospolita*, 21. 7. 2012.

⁵⁷ Onoszko, M.: *Behind the scenes, Poland frustrates Russian investments*. *Reuters*, 23. 10. 2012.

⁵⁸ Citováno z Rozynski, P.: *Bear on the Hunt*. *Rzeczpospolita*, 21. 7. 2012.

⁵⁹ *Ibidem*.

⁶⁰ *LOT: Zgoda na loty nad Syberią*. *Pasazer.com*, 16. 11. 2011.

⁶¹ *Oficiální stránka společnosti Matador*: <http://industries.matador-group.eu/en/history-of-the-company/>.

⁶² *Ekonomické ukazatele společnosti Tatravagónka za rok 2013*. *Tatravagónka Poprad*.

⁶³ *V Trebišove vyrobila vagóny pre Rusko*. *Hospodárske noviny*, 24. 5. 2009.

ty“.⁶⁴ Slovenská závislost na investiční přítomnosti na ruském trhu je proto také nízká.

V součtu obchodní a investiční aktivity mezi čtyřmi srovnávanými zeměmijevilo nejmenší závislost na ruském trhu v předvečer krymské operace Polsko. Jeho velká ekonomika není tolik orientovaná na export. Polský vývoz do Ruska, i když téměř stejně velký jako vývoz tří zbylých zemí dohromady, v relaci k proporcím ekonomiky nehraje tak zásadní roli jako v ostatních zemích. Vzájemná nedůvěra a politické konflikty navíc znemožnily, aby se polské firmy v Rusku výrazněji investorsky prosadily. Na opačném konci spektra stála Česká republika s Maďarskem. Jejich daleko větší exportní orientace pro ně činila z ruského trhu významnější odbytiště než v polském případě. Navíc si maďarské a české společnosti v Rusku vybudovaly velmi silné postavení v nejrůznějších odvětvích, čímž zároveň zvýšily svou zranitelnost vůči konjunkturálním výkyvům ruské ekonomiky a také vůči výkyvům bilaterálních politických vztahů. V obou zemích vznikly mocné zájmové skupiny, které propagují na domácí scéně silnou a trvalou politickou vazbu na Rusko a mají zájem na udržení stávajících ruských vládců u moci. Slovensko se na načrtnuté škále nachází zhruba uprostřed. Pro jeho vývozce je sice ruský trh velmi významný, avšak z hlediska investovaného kapitálu hraje pro slovenské podniky naprosto marginální roli.

3. Dopad sankcí

Po anexi Krymu v únoru roku 2014 byly Evropskou unií a Spojenými státy nejprve zavedeny sankce mířící na osoby z úzkého okruhu prezidenta Vladimira Putina a také na osoby a organizace angažované či pomáhající v anexi. V červenci téhož roku

byly sankce rozšířeny a ve formě zákazu úvěrování na dobu přesahující 30 dní uvaleny na pět ruských státem ovládaných bank, tři významné energetické a tři zbrojařské společnosti. Dále byl do Ruska zakázán vývoz zbrojních technologií a výrobků tzv. dvojího využití určených ruským zbrojařským koncernům a vybraným smíšeným podnikům produkujícím zboží pro zbrojní i civilní využití. Zákaz vývozu byl uvalen také na vybrané technologie a zařízení energetického sektoru určené pro průzkum a dobývání podmořských ložisek ropy ve velkých hloubkách a za polárním kruhem a břidlicových ropných ložisek. Ekonomické sankce byly v prosinci roku 2015 prodlouženy do konce července roku 2016.⁶⁵

Na zmíněná restriktivní opatření v obchodní a finanční sféře Rusko okamžitě odpovědělo odvětnými sankcemi, které se soustředily na zemědělský sektor a ve své podstatě znamenaly zákaz dovozu široké škály ovoce, zeleniny, masa, ryb, mléka a mléčných produktů z EU, USA, Norska, Kanady a Austrálie.⁶⁶

Počáteční reakce na sérii embarg byla negativní ve všech visehradských zemích s výjimkou Polska. V České republice, která se zotavovala z druhé recese během relativně krátkého období, panovaly obavy z toho, že omezení obchodu s Ruskem může stáhnout ukazatel růstu HDP opět do záporných hodnot.⁶⁷ Varovná a alarmující sdělení docházela od potravinářských koncernů (Hamé, Mada-ta) nebo od zaměstnavatelských organizací (Svaz průmyslu a dopravy, Asociace exportérů). Politická reprezentace v čele s premiérem Sobotkou věnovala značné úsilí přesvědčování veřejnosti i firem, že sankce nebudou mít pro ekonomiku bolestivé následky.⁶⁸ V Maďarsku vyjadřovala největší nesouhlas se sankcemi vláda. Premiér Viktor

⁶⁴ *Tatragónka. Ročná správa hospodárenia spoločnosti 2012.*

⁶⁵ *EU sanctions against Russia over Ukraine crisis. Evropská unie.*

⁶⁶ *Russia hits West with food import ban in sanctions row. BBC News, 7. 8. 2014.*

⁶⁷ *Sankce vůči Rusku mohou ČR vrátit do recese a umazat až 40 tisíc míst. ČTK, 18. 3. 2014.*

⁶⁸ *Schulzová, H.: Trade and energy — the conflict's limited impact on the Czech economy. In: Kucharczyk, J., Mesežnikov, G.: Diverging Voices, Converging Policies: The Visegrad States' Reactions to the Russia-Ukraine Conflict. Varšava: Heinrich Böll Stiftung, 2015, s. 38–39.*

Tabulka č. 5 » Vývoz potravin a živých zvířat zemí V4 do Ruska (v mil. eur)

	Česko	Maďarsko	Polsko	Slovensko
2013	61,0	233,0	1179,3	30,4
2014	72,4	210,6	828,3	23,2
2015	57,8	161,0	339,0	15,4
2015/2013 (v %)	-5,2	-30,9	-71,3	-49,3

Pramen: Eurostat

Orbán je označil za kontraproduktivní s tím, že více poškozují členské státy EU než Rusko.⁶⁹ V podobném duchu vystupoval slovenský premiér Robert Fico. Ani on, ani Orbán však zavedení sankcí či jejich prodloužení v Evropské radě nezablokovali.⁷⁰

Zcela opačná byla reakce polské politické reprezentace, která se od počátku rusko-ukrajinského konfliktu stavěla za co nejostřejší varianty restriktivních opatření a tento postoj nezměnila ani poté, co ruské odvetné sankce hrozily zasáhnout nejvíc právě polskou ekonomiku. Ruské embargo na širokou škálu zemědělské a živočišné produkce dopadlo těžce na polské farmáře. Omezení se vztahovalo zhruba na dvě třetiny polského agroexportu z roku 2013 v hodnotě přes 800 milionů eur, což představovalo 0,2 % polského HDP. Obzvláště tvrdé byli postiženi pěstitelé jablek. Polsko se v roce 2014 stalo největším světovým exportérem jablek s vyvezenou hmotností 1,2 milionu tun v hodnotě 438 milionů eur. V roce 2013 přitom do Ruska směřovala 56 % veškerého polského jablečného vývozu. V segmentu sýra a mléčných výrobků tvořil ruský trh desetinu celkového polského vývozu.

Přes tyto varovné statistiky polská veřejnost ve valné většině ekonomické sankce podpořila. V průzkumu z února roku 2015 se 75 % dotázaných vyslovilo pro jejich zachování nebo zpřísnění.⁷¹

Tento postoj ostře kontrastoval se situací v ostatních visegrádských zemích. V maďarském případě byly potenciální ztráty zemědělců ze sankčních opatření vyčísleny na necelých 80 milionů eur (0,1 % HDP).⁷² Na Slovensku a v České republice měl být přímý dopad zemědělského embarga neznatelný.

Následný vývoj tyto předpoklady potvrdil. Jak je patrné z tabulky č. 5, export zemědělské a živočišné produkce do Ruska klesl v letech 2013–2015 nejvíce v polském případě, a to jak procentuálně (o 71 %), tak v absolutních hodnotách (o 840 milionů eur). U ostatních visegrádských zemí došlo k poklesu v řádu jednotek až desítek milionů eur, což je vzhledem k celkovému rozměru bilaterální obchodní výměny s Ruskem zanedbatelné.

Vcelku jednoznačný verdikt je možné vyslovit i u efektu unijních sankcí na bilaterální obchod zemí V4 s Ruskem a jejich hospodářství všeobecně. Položky ze sankčního seznamu tvoří jen nepa-

⁶⁹ Ámon, A., Deák, A.: Hungary and Russia in economic terms — love, business, both or neither? In: Kucharczyk, J., Mesežnikov, G.: *Diverging Voices, Converging Policies: The Visegrad States' Reactions to the Russia-Ukraine Conflict*. Varšava: Heinrich Böll Stiftung, 2015.

⁷⁰ Mesík, J.: *Economics and energy in Slovak-Russian relations in the context of the Russian-Ukrainian conflict*. In: Kucharczyk, J., Mesežnikov, G.: *Diverging Voices, Converging Policies: The Visegrad States' Reactions to the Russia-Ukraine Conflict*. Varšava: Heinrich Böll Stiftung, 2015, s. 175–177.

⁷¹ Wenerski, L., Speiser, A.: *Consequences of the Russian-Ukrainian conflict for the Polish economy and energy sector*. In: Kucharczyk, J., Mesežnikov, G.: *Diverging Voices, Converging Policies: The Visegrad States' Reactions to the Russia-Ukraine Conflict*. Varšava: Heinrich Böll Stiftung, 2015, s. 132–133.

⁷² *The Russian Embargo: Impact on the Economic and Employment Situation in the EU*. Evropský parlament, 14. 11. 2014.

trnou část obchodní výměny. Zbraně a munice se z regionu do Ruska prakticky nevyváží.⁷³ To samé platí pro pokročilé těžařské technologie ropného průmyslu, jejichž vlastnictví bedlivě střeží několik nadnárodních koncernů a jejich servisních subdávatelů. Banky ze zemí V4 dlouhodobě neposkytují úvěry ruským sankcionovaným korporacím ani nekupují jejich dluhopisy. U zboží dvojího využití se pozornost soustředila zejména na kovoobráběcí techniku (např. soustruhy). Avšak i u těchto položek je jejich zastoupení v obchodní bilanci Ruska a zemí V4 nepatrné, a navíc u nich v případě Polska, Česka a Slovenska mezi lety 2013 a 2014 došlo k nárůstu zobchodované eurové hodnoty.⁷⁴

Velmi malý dopad sankcí s odstupem potvrdil i soukromý sektor. V průzkumu poradenské společnosti PriceWaterhouseCoopers mezi výkonnými řediteli významných českých společností z počátku roku 2015 uvedlo 88 % oslovených, že rusko-ukrajinský konflikt neměl na jejich podnikání výrazný dopad. Jen 7 % dotázaných uvedlo, že kvůli problémům na ruském a ukrajinském muse-li významně investovat do diverzifikačních aktivit na jiných trzích. Zanedbatelný dopad potvrdil i český státní tajemník pro evropské záležitosti Tomáš Prouza.⁷⁵ Podobné hodnocení vystavili odborníci v Maďarsku, podle nichž sankce způsobily „více rozruchu než skutečných škod“.⁷⁶ Také zpráva slovenského ministerstva zahraničí o ekonomické diplomacii za rok 2014 k efektu restriktivních opatření uvádí, že Slovensko „nebylo sankčním režimem EU přímo zásadně ekonomicky poškozeno“ a že „slovenské ekonomické diploma-

ci se podařilo eliminovat dopady sankcí EU na nejcitlivější odvětví slovenské ekonomiky“.⁷⁷ Podobnou zkušenost učinila většina evropských firem působících v Rusku. V průzkumu společnosti GfK z roku 2015 jen 5 % uvedlo, že jejich obchodní aktivity byly postiženy sankčními režimy.⁷⁸ Navíc se i v případě jednotlivých firem vyvážejících sankcionované zboží lze na základě zpráv dobře informovaných zdrojů z ruského trhu důvodně domnívat, že při minimální troše vynalézavosti je možné embargo s pomocí jednoduchých metod obejít. K široce uplatňovaným způsobům patří například prodej přes nastrčené ruské společnosti, na něž sankce uvaleny nebyly, nebo export přes třetí země (Bělorusko, Srbsko), kde dojde pouze k formálnímu zpracování výrobku a následnému reexportu do Ruska. Deníku Financial Times se svěřil vysoce postavený manažer ruské pobočky západní podnikatelské asociace s tím, že sankce „jsou obcházeny legálně, pololegálně a ilegálně a ve všech případech jde o široce rozšířené jevy“.⁷⁹

Jediný konkrétní hmatatelný negativní efekt sankčních opatření lze ve výsledku pozorovat u polského zemědělského vývozu. Avšak i v tomto případě se jeho prudký pokles směrem do Ruska na situaci v zemědělském sektoru nijak významně nepodepsal. Ihned po uvalení ruských odvetných sankcí polská vláda zahájila rozsáhlou kampaň na propagaci polského ovoce (zejména jablek) na zahraničních trzích a také doma. Akcí na podporu farmářů se zúčastnily všechny velké maloobchodní řetězce v zemi. Zároveň díky kampani v Polsku o stovky procent ročně stoupla poptávka po cide-

⁷³ Největší objem, kolem 6 milionů eur, v této kategorii zaujímá ČR. Viz *EU trade since 1988 by SITC*. Eurostat

⁷⁴ *EU trade since 1988 by SITC*. Eurostat.

⁷⁵ Schulzová, H.: *Trade and energy — the conflict's limited impact on the Czech economy*. In: Kucharczyk, J., Mesežnikov, G.: *Diverging Voices, Converging Policies: The Visegrad States' Reactions to the Russia-Ukraine Conflict*. Varšava: Heinrich Böll Stiftung, 2015, s. 39.

⁷⁶ Ámon, A., Deák, A.: *Hungary and Russia in economic terms — love, business, both or neither?* In: Kucharczyk, J., Mesežnikov, G.: *Diverging Voices, Converging Policies: The Visegrad States' Reactions to the Russia-Ukraine Conflict*. Varšava: Heinrich Böll Stiftung, 2015, s. 88.

⁷⁷ *Správa o stave a výsledkoch ekonomickej diplomacie za rok 2014*. Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky, červen 2015, s. 10.

⁷⁸ *European Companies in Russia: Confidence drop is slowing*. GfK, 12. 8. 2015.

⁷⁹ Hille, K., Farchy, J., Weaver, C.: *Sanctions new normal proves workable for business in Russia*. *Financial Times*, 14. 7. 2015.

Tabulka č. 6 » Export zemí V4 do Ruska (v mil. eur)

	Česko	Maďarsko	Polsko	Slovensko	EU-28
2013	4 474	2 526	8 112	2 554	119 458
2014	4 105	2 069	7 006	2 130	103 203
2015	2 864	1 505	5 131	1 527	73 886
2015/2013 (v %)	-36	-40	-37	-40	-38

Pramen: Eurostat

Tabulka č. 7 » Podíl exportu zemí V4 do Ruska na jejich celkovém exportu (v %)

	Česko	Maďarsko	Polsko	Slovensko
2013	3,7	3,1	5,3	4,0
2014	3,1	2,4	4,3	3,3
2015	2,0	1,7	2,9	2,3

Pramen: Eurostat

ru.⁸⁰ Ve výsledku se podařilo největším škodám zabránit a velkou část postiženého exportu přeměřovat jinam, hlavně do zemí EU. Například v segmentu ovoce a zeleniny došlo mezi lety 2013 a 2015 k nárůstu vývozu do EU o 270 milionů eur, což z poloviny vykompenzovalo ztrátu ruského trhu. Vývoz celého polského agrárního sektoru ve stejném období vzrostl o 13,3 % na více než 15 miliard eur.⁸¹

Podobným způsobem bylo schopno kompenzovat ztráty svým zemědělcům i Maďarsko. S pomocí ad hoc zásahů typu nákupů do státních rezerv, rozšiřování zásobníků jablečného koncentrátu či podpory exportu do jiných destinací se podařilo maďarský vývoz zemědělské a živočišné produkce mezi lety 2013 a 2015 zvýšit o 3 %, nebo-li o 180 milionů eur.⁸²

4. Ropný šok a pád rublu

Mnohem větší dopad než sankční opatření měl na ekonomické vztahy mezi sledovanými visegrádkými zeměmi a Ruskem dramatický pokles cen surové ropy, který započal v posledním čtvrtletí roku 2014 a naplno se projevil až v roce 2015. Ruské hospodářství hlavně kvůli němu v minulém roce sklouzlo do recese, jež z HDP ubrala 3,7 %. Maloobchodní tržby propadly o desetinu, kapitálové investice o 8,4 %. Státní rozpočet, jehož příjmy závisí z poloviny na daních a clech z těžby a vývozu ropy a plynu, musel být několikrát přehodnocen a skončil ve schodku 25 miliard dolarů (2,7 % HDP). Reálné mzdy obyvatelstva klesly o 10 %. V zemi začala bankovní krize a rozmnožily se krachy finančních institucí.⁸³

⁸⁰ Wenerski, L., Speiser, A.: *Consequences of the Russian-Ukrainian conflict for the Polish economy and energy sector*. In: Kucharczyk, J., Mesežnikov, G.: *Diverging Voices, Converging Policies: The Visegrad States' Reactions to the Russia-Ukraine Conflict*. Varšava: Heinrich Böll Stiftung, 2015, s. 133–134.

⁸¹ *EU trade since 1988 by SITC*. Eurostat.

⁸² *Ibidem*.

⁸³ *Russian economy hit by oil price slide*. BBC News, 25. 1. 2016.

Na obchodní a investiční vazby mělo největší vliv silné znehodnocení ruské měny. Od počátku sestupu cen ropy do konce roku 2015 rubl vůči euru ztratil 62 %. Vzhledem k tomu, že velká část produkce zpracovatelského průmyslu je do země dovážena, ať už kompletně, či v podobě dílů, projevil se propad rublu téměř okamžitým poklesem kupní síly a zhroutením poptávky po zahraničním zboží.

To se odrazilo i v exportu zemí V4 do Ruska. Jak je patrné z tabulky č. 6, zatímco v roce 2014, kdy už pět měsíců platila sankční omezení, klesl vývoz v eurovém vyjádření meziročně o 8 % až 18 %, o rok později, když už se naplno projevil slabý rubl, došlo k mnohem prudšímu meziročnímu propadu v rozsahu 27 % až 30 %. Celkově za roky 2014–2015 propadl visegrádský vývoz do Ruska o 36 % až 40 %, tedy zhruba v souladu s celou EU.

Jelikož všechny visegrádské státy dokázaly pokles vývozu do Ruska ve sledovaném období kompenzovat větším odbytem v jiných zemích, zejména v zotavující se eurozóně, klesla v uplynulých letech i váha Ruska v jejich exportní bilanci (viz tabulka č. 7). V roce 2015 podíl Ruska ve vývozu všech visegrádských zemí nepřekročil 3 %, přičemž o dva roky dříve to bylo vždy nad 3 %. Největší význam hraje obchod s Ruskem nadále pro polské exportéry. V jeho případě je ovšem nutné zohlednit větší stupeň soběstačnosti a uzavřenosti polské ekonomiky. V přepočtu na HDP tvořil pol-

ský vývoz do Ruska v roce 2015 pouze 1,2 %, nejméně ze všech visegrádských zemí. Nejvyšší hodnotu v tomto ukazateli vykazalo Slovensko s 1,95 % svého HDP.

Při důkladnějším zkoumání obchodní bilance je patrné, že propad exportu do Ruska mají na svědomí sektory citlivěji reagující na konjunkturální výkyvy. Nejvíce je to patrné v segmentu automobilů a dalších vozidel, který tvoří podstatnou složku vývozu většiny visegrádských zemí. V českém a polském případě došlo za roky 2014–2015 k poklesu vývozu automobilů a autodílů o téměř 600 milionů eur, ve slovenském to bylo 400 milionů eur. Odpovídá to údajům z ruského automobilového trhu, kde obbyt v letech 2014–2015 klesl o 42 %.⁸⁴ Dále je znát dopad sektorech, na něž se specializují jednotlivé země. U Maďarska jde zejména o léčiva vyvážená společnostmi Richter a Egis (o 300 milionů eur) a telekomunikační zařízení (o 180 milionů eur). V Polsku jde krom zmiňované zemědělské a živočišné produkce, zasažené sankcemi, o telekomunikační zařízení (o 270 milionů eur), elektroniku (o 230 milionů eur) a také o výrobky chemického průmyslu (o 200 milionů eur). V českém případě měl podstatný vliv pokles poptávky po strojírenské produkci (o 280 milionů eur).⁸⁵

Pokles cen ropy a plynu se promítl do importu visegrádských zemí z Ruska, který je téměř výhradně tvořen právě těmito energetickými surovinami. Z tabulky č. 8 je patrné, že propad hodnoty

Tabulka č. 8 » Import zemí V4 z Ruska (v mil. eur)

	Česko	Maďarsko	Polsko	Slovensko	EU-28
2013	5 383	6 395	18 654	6 064	206 913
2014	4 148	5 404	17 060	4 780	182 371
2015	3 201	3 279	12 616	3 434	135 717
2015/2013 (v %)	-41	-49	-32	-43	-34

Pramen: Eurostat

⁸⁴ Russian Car Sales Down 36% in 2015. *The Moscow Times*, 14. 1. 2016.

⁸⁵ EU trade since 1988 by SITC. Eurostat.

Na obchodní a investiční vazby mělo největší vliv silné znehodnocení ruské měny. Od počátku sestupu cen ropy do konce roku 2015 rubl vůči euru ztratil 62%. Vzhledem k tomu, že velká část produkce zpracovatelského průmyslu je do země dovážena, ať už kompletně, či v podobě dílů, projevil se propad rublu téměř okamžitým poklesem kupní síly a zhroucením poptávky po zahraničním zboží. To se odrazilo i v exportu zemí V4 do Ruska. Zatímco v roce 2014, kdy už pět měsíců platila sankční omezení, klesl vývoz v eurovém vyjádření meziročně o 8% až 18%, o rok později, když už se naplno projevil slabý rubl, došlo k mnohem prudšímu meziročnímu propadu v rozsahu 27% až 30%. Celkově za roky 2014–2015 propadl visehradský vývoz do Ruska o 36% až 40%, tedy zhruba v souladu s celou EU.

importu se pohybuje v rozsahu 32% až 43%. Relativně vyšší pokles u České republiky, Slovenska a Maďarska je dán zejména sníženými objemy dovezeného ruského plynu kvůli teplejším zimám. V polském případě zůstaly dodávky plynu díky zvýšené potřebě dovozu beze změny. Maďarská dovozová bilance vykazuje největší pokles i proto, že v roce 2015 významně klesl i objem dováženého ruské ropy. Pro všechny visehradské země nicméně Rusko nadále zůstává hlavním dodavatelem energetických surovin a díky jejich cenové a fyzické dostupnosti se nedá v blízké budoucnosti očekávat změna situace.

Ruská recese citelně dopadla i na investiční a obchodní aktivity významných českých a maďarských společností, obzvláště těch, které v posledních letech vsadily na ruský trh a vytvořily si na něm vysokou závislost. Odbyt automobilky Škoda v Rusku v roce 2015 klesl meziročně o třetinu na 55 tisíc prodaných vozů, což zemi degradovalo na pátou příčku v pořadí prodeje koncernu.⁸⁶ Pokles reálných příjmů spolu se splasknutím úvěrové bubliny způsobily velké ztráty poskytovateli úvěrů

Home Credit. Negativní vývoj v Rusku stáhl celou skupinu, působící ve více než desítky zemí Evropy a Asie, do záporného výsledku hospodaření v letech 2014 i 2015.⁸⁷ Její matka PPF navzdory recesi a nejistým vyhlídkám ruské ekonomiky prozatím přítomnost v zemi zachovává. V sektoru spotřebitelských úvěrů sice došlo k radikálnímu zeštíhlení přítomnosti, to ale kompenzuje expanze v jiných segmentech, jako jsou například reality a maloobchod. PPF staví logistická a nákupní centra u Moskvy, v metropoli samotné nakupuje kancelářské budovy a chystá se rozšířit síť obchodů s elektronikou Eldorado.⁸⁸ Potravinářská společnost Hamé sice v Rusku zaznamenala pokles tržeb v korunovém vyjádření, avšak díky vlastnictví místních výrobních kapacit jí potravinové embargo pomohlo k vyššímu odbytu a přinutilo zvýšit produkci.⁸⁹ Snížená schopnost mnoha ruských podniků splácet úvěry v zahraniční měně ohrozila či prakticky zlikvidovala řadu česko-ruských investičních projektů. Největším z nich je nedostavěná elektrárna Poljarnaja, v níž Česká exportní banka utopila stovky milionů eur. Z 56 miliard korun, které EGAP

⁸⁶ ŠKODA Výroční zpráva 2015.

⁸⁷ Home Credit snížil ztrátu o půl miliardy, v Rusku stále klesá. E15, 11. 3. 2016.

⁸⁸ Poljakov, N.: PPF utráčí v Rusku miliardy. Hospodářské noviny, 21. 7. 2015, s. 12.

⁸⁹ Hamé zvýšilo tržby o osm procent. Výsledek kazí pětina propad v Rusku kvůli slabému rublu. Ihned.cz, 23. 2. 2016.

pojistil v Rusku, je nejméně pětina nesplácená, pojištění do země bylo citelně zdraženo. Podíl nových státem pojištěných úvěrů na export do Ruska v roce 2014 dosáhl jen 14 % celého portfolia EGAP.⁹⁰

Bankovní krize přinesla značné ztráty ruské pobočce OTP Bank v letech 2014 i 2015. Celková expozice nejvýznamnějšího maďarského finančního ústavu v Rusku dosahuje 3 % maďarského HDP a podle hodnocení Evropské komise může v případě intenzifikace krize představovat „důležité zranitelné místo“.⁹¹ OTP Bank nicméně v Rusku zůstává. Podobné úmysly má ropná společnost MOL. Na konci roku 2014 výkonný ředitel MOL potvrdil, že společnost nadále hodlá usilovat o expanzi na ruském trhu a navyšovat svou lokální těžbu, a to prostřednictvím akvizic.⁹² Vzhledem ke strategickému významu sektoru pro ruskou ekonomiku i vládu a velkou míru angažmá ruského státu v sektoru bude k takovému kroku třeba politická podpora z nejvyšších míst. Té se společnosti dostalo například při setkání Viktora Orbána s Vladimírem Putinem v únoru roku 2015.

Podobnou podporu se snaží svým exportérům a investorům zjistit i česká a slovenská politická reprezentace. Od uvalení sankcí proběhlo i setkání Roberta Fica s Vladimírem Putinem. V Praze v březnu roku 2016 po delší prodlevě zasedla významná česko-ruská mezivládní komise pro hospodářskou spolupráci, s jejíž pomocí bylo dojednáno několik projektů vývozu české zemědělské technologie. Čeští zástupci ministerstva průmyslu dále cestují do ruských regionů a pokoušejí se uchovat perspektivu zdejšího působení českých strojírenských firem. O oživení odbytu v Rusku by se podle zástupců ministerstva mohly postarat společně zakládané podniky zakládané v Azově,

Jekatěrinburgu či na Urale.⁹³ Maďarsko v roce 2015 v Rusku otevřelo čtyři regionální obchodní centra a začalo s jeho zástupci dokonce jednat o možném selektivním zmírnění zemědělského embarga (i když tato iniciativa prozatím nikam nevedla). Ve stejném roce povýšilo ekonomické i politické vztahy s Ruskem na kvalitativně novou úroveň podepsáním mezivládních dohod o výstavbě dvou jaderných reaktorů ruské provenience v elektrárně Paks a o vysokém státním úvěru na financování projektu.⁹⁴ Je patrné, že navzdory silnému sestupnému trendu se většina visegrádských zemí stále pokouší udržet se na ruském trhu. Naproti tomu Polsko, jehož farmáci byli zasaženi daleko více, se vydalo cestou reorientace na nové trhy a mezi visegrádskými zeměmi se stalo nejaktivnějším uživatelem unijních dotací zaměřených na propagaci agrární produkce v EU i ve třetích zemích.⁹⁵

5. Závěr

V průběhu dekády před rusko-ukrajinským konfliktem se Rusko pro všechny čtyři visegrádské země stalo významným obchodním partnerem, schopným vstřebávat stále více jejich exportu a poskytujícím energetické suroviny nezbytné nutné pro chod jejich ekonomiky. Významné maďarské a české společnosti navíc z Ruska učinily ústřední bod své zahraniční expanze. Unijní sankce a ruská odvetná opatření vyvolaly v obchodních i politických kruzích všech visegrádských zemí s výjimkou Polska negativní reakce a obavy z dopadu na bilaterální obchod a ekonomický růst. Ty se nakonec ukázaly být přehnané, dopad sankčních opatření na export i hospodářství visegrádských zemí je s odstupem času možné označit za

⁹⁰ Trejbal, V.: *Unavení rublem: velké očekávání českých firem na východě vystřídala kocovina*. *Hospodářské noviny*, 1. 4. 2015, s. 7.

⁹¹ *Macroeconomic imbalances. Country Report — Hungary 2015*. *Occasional Papers 220*, Evropská komise, June 2015, s. 7.

⁹² Soc. B.: *MOL Looks for New Opportunities in Russia*. *Oil & Gas Eurasia*, 17. 8. 2014.

⁹³ *Obnovení činnosti mezivládní komise pro hospodářskou spolupráci nám otevře možnosti nového úvěrování a usnadní řešit problémy z minulosti*. *Česká exportní banka*, 23. 3. 2016.

⁹⁴ Byrne, A., Olver, C.: *Hungary's Russian-built energy plants rebuked*. *Financial Times*, 19. 11. 2015.

⁹⁵ Kruliš, K.: *Internal Market and the EU-Russia Sanctions: Examination of Practice in Visegrád Countries One Year On*. *Asociace pro mezinárodní otázky*, srpen 2015.

zanedbatelný. Za jedinou vážněji zasaženou skupinu lze považovat pouze polské farmáře, kterým se však za pomoci státu i veřejnosti podařilo pokles odbytu na důležitém ruském trhu vykompenzovat vyšší domácí spotřebou a vývozem do jiných zemí. Daleko závažnější co do následků byl pro sledované obchodní a investiční vztahy propad cen ropy, znehodnocení rublu, bankovní krize a pokles kupní síly Rusů, které během jednoho roku zredukovaly obchodní výměnu o více než třetinu a význam Ruska jako odbytiště degradovaly do druhořadé kategorie. Navzdory nepřilíh perspektivním vyhlídkám na zotavení v krátkém období visehradské země, opět s výjimkou Polska, nadále usilují o zachování přístupu na kdysi velmi lukrativní ruský trh či udržení výhodných pozic na něm. Toto úsilí je součástí širších snah České republiky, Maďarska a Slovenska o diverzifikaci orientace jejich malých a vysoce exportně zaměřených ekonomik a snížení závislosti na nestabilní eurozóně. Avšak tyto snahy jsou zatím navzdory značným nasazeným prostředkům a neustálému zdůrazňování tzv. ekonomické diplomacie a eko-

nomické dimenze zahraniční politiky naprosto neúspěšné. Vývoz všech zemí V4 na trhy mimo EU v letech 2013–2015 stagnoval nebo klesal, zatímco směrem do eurozóny setrvale rostl.

Rusko-ukrajinský konflikt poukázal i na zásadní rozdíl ve vnímání Ruska v zahraniční politice visehradských zemí. V případě Polska je politická rovina vztahů s Ruskem (podpora ukrajinské nezávislosti na Rusku) jednoznačně rozhodující a ekonomické zájmy se jí musí přizpůsobit, i když jsou v sázce stovky milionů eur exportních příjmů a pracovní místa v důležitém zemědělském sektoru. U ostatních visehradských zemí je tomu naopak. Rusko je vnímáno v první řadě jako potenciální ekonomický partner, bezpečností a politické aspekty hrají druhořadou roli. Principiální postoj se Polsku daří udržet i díky existenci rozsáhlého domácího trhu a úspěšným snahám o diverzifikaci exportních toků. Reorientace probíhá i v ostatních visehradských zemích, avšak místní podnikatelské a politické kruhy stále doufají v zotavení ruského trhu.

LITERATURA A PRAMENY

1. AMINOV, Ch., GERAŠČENKO, E., PUŠKARSKAJA, A.: U TriGranit ně složilas' Mozaika. *Kommersant*, 19. 3. 2012. [online] [cit. 2015-01-22]. Dostupné z: <http://www.kommersant.ru/doc/1895486>
2. BALASZ, E.: *Richter Sales Outlook Worsen on Deepening Ukraine Crisis*. Bloomberg, 31. 7. 2014. [online] [cit. 2015-01-25]. Dostupné z: <http://www.bloomberg.com/news/2014-07-31/richter-sales-outlook-worsens-on-deepening-ukraine-crisis.html>
3. BALOGOVÁ, B.: PM Fico calls sanctions senseless. *The Slovak Spectator*, 18. 8. 2014. [online] [cit. 2014-08-25]. Dostupné z: http://spectator.sme.sk/articles/view/54963/2/pm_fico_calls_sanctions_senseless.html
4. BELAVIN, P.: UBS razigrali v lotěreju. *Kommersant*, 3. 2. 2014. [online] [cit. 2015-01-22]. Dostupné z: <http://www.kommersant.ru/doc/2398429>
5. B. Sobotka: *Sankce nás nesmí bolet*. Česká strana sociálně demokratická, 30. 7. 2014. [online] [cit. 2014-08-25]. Dostupné z: <http://www.cssd.cz/media/cssd-v-mediich/b-sobotka-sankce-nas-nesmi-bolet/>
6. BUTRIN, D., DĚMENTĚVA, S.: Vengerskij OTP Bank našel sebě sovladěfca. *Kommersant*, 16. 9. 2006. [online] [cit. 2015-01-22]. Dostupné z: <http://www.kommersant.ru/doc/705405>
7. BYRNE, A., OLVER, C.: Hungary's Russian-built energy plants rebuked. *Financial Times*, 19. 11. 2015. [online] [cit. 2016-03-22]. Dostupné z: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/ddd83bfa-8ed9-11e5-a549-b89a1dfede9b.html>
8. ČÁSENSKÝ, R., ŠTICKÝ, J.: Petr Kellner. *Mladá fronta DNES*, 10. 4. 2012, s. 2

9. DEMENTĚVA, X.: Express-pribyl. OTP-bank zarabotal na bystrych kreditach. *Kommersant*, 20. 8. 2012. [online] [cit. 2015-01-22]. Dostupné z: <http://kommersant.ru/doc/2005130>
10. Donald Tusk: Sanctions against Russia are test of EU's political will. *Chartyja'97*, 27. 3. 2014. [online] [cit. 2014-08-25]. Dostupné z: <http://charter97.org/en/news/2014/3/27/92146/>
11. ENERGY INFORMATION ADMINISTRATION: *Annual Energy Review 2008*. Washington, 2008. [online] [cit. 2016-02-17]. Dostupné z: http://www.eia.doe.gov/emeu/aer/pdf/pages/sec1_13.pdf
12. EU Official Wants Tougher Sanctions Against Russia's Ruble. *The Moscow Times*, 21. 8. 2014. [online] [cit. 2014-08-25]. Dostupné z: <http://www.themoscowtimes.com/business/article/eu-s-czarnecki-proposes-restricting-convertibility-of-ruble/505561.html>
13. EUROPEAN COMMISSION: *Country Report – Hungary 2015*. Staff Working Document, 18. 3. 2015. [online] [cit. 2015-01-22]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2015/cr2015_hungary_en.pdf
14. *European Companies in Russia: Confidence drop is slowing*. GfK, 12. 8. 2015. [online] [cit. 2016-03-26]. Dostupné z: <http://blog.gfk.com/2015/08/european-companies-in-russia-confidence-drop-is-slowing/>
15. *EU sanctions against Russia over Ukraine crisis*. Evropská unie. [online] [cit. 2016-03-26]. Dostupné z: http://europa.eu/newsroom/highlights/special-coverage/eu_sanctions/index_en.htm
16. *EU trade since 1988 by SITC*. Eurostat
17. *Exportní strategie ČR*. BusinessInfo.cz. [online] [cit. 2014-08-18]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/zahranicni-obchod-eu/statni-podpora-exportu/exportni-strategie-cr.html>
18. FOY, H.: Poland: Barriers to business. *Financial Times*, 5. 4. 2015. [online] [cit. 2015-04-12]. Dostupné z: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/4b416656-d898-11e4-ba53-00144feab7de.html#slide0>
19. GASNIKOVA, V.: Trollejbuseu ustupajut trassu. *Kommersant (Sankt-Petěrburg)*, 15. 7. 2013. [online] [cit. 2015-01-22]. Dostupné z: <http://www.kommersant.ru/doc/2233975?isSearch=True>
20. *Gedeon Richter Annual Report 2013*. Dostupné z: <https://www.richter.hu/en-US/investors/company-reports/Company%20report/Richter-Gedeon-Annual-Report-2013-END.pdf>
21. *Hamé bojuje v Rusku: vyhrálo spor o paštiky a pochválil ho kosmonaut*. *Ihnes.cz*, 5. 4. 2013. [online] [cit. 2014-08-25]. Dostupné z: http://ekonomika.idnes.cz/hame-vyhralo-spor-o-padelky-vyrobk-u-v-rusku-fzi-ekoakcie.aspx?c=A130405_112809_ekoakcie_spi
22. *Hamé zvýšilo tržby o osm procent. Výsledek kazí pětínový propad v Rusku kvůli slabému rublu*. *Ihned.cz*, 23. 2. 2016. [online] [cit. 2016-03-25]. Dostupné z: <http://byznys.ihned.cz/c1-65175990-hame-zvysilo-trzby-o-osm-procent-vysledek-kazi-jen-petinovy-propad-v-rusku-kvuli-slabemu-rublu>
23. HILLE, K., FARCHY, J., WEAVER, C.: Sanctions new normal proves workable for business in Russia. *Financial Times*, 14. 7. 2015. [online] [cit. 2016-03-26]. Dostupné z: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/98cc653a-110d-11e5-8413-00144feabdc0.html#axzz43QNnFjLY>
24. Home Credit snížil ztrátu o půl miliardy, v Rusku stále klesá. *E15*, 11. 3. 2016. [online] [cit. 2016-03-22]. Dostupné z: <http://zpravy.e15.cz/byznys/finance-a-bankovnictvi/home-credit-snizil-ztratu-o-pul-miliardy-v-rusku-stale-klesa-1278668>
25. HOUSKOVÁ, S., TREJBAL, V.: Mládek: Rusko se vyplácí víc. *Hospodářské noviny*, 18. 2. 2015, s. 4
26. *Italy, Hungary say no automatic renewal of Russia sanctions*. Reuters, 14. 3. 2016
27. KONDRÁŠOVA, O.: TriGranit přidět na učastki Gazprombanka. *Kommersant*, 25. 1. 2007. [online] [cit. 2015-01-22]. Dostupné z: <http://www.kommersant.ru/doc/736678>
28. KORANYI, B.: *Rahimkulov Family Ups Stake in OTP to Over 10 Pct*. Reuters, 3. 3. 2008. [online] [cit. 2015-01-22]. Dostupné z: <http://www.reuters.com/article/2008/01/03/sppage012-103548210-oisbn-idUSL0354821020080103>



29. KOŘAN, M. (ed.): *Česká zahraniční politika v roce 2010: Analýza ÚMV*. Praha: Ústav mezinárodních vztahů, 2011
30. KOŘAN, M., DITRYCH, O. (eds.): *Česká zahraniční politika v roce 2011: Analýza ÚMV*. Praha: Ústav mezinárodních vztahů, 2012
31. KRUK, M.: *Polish Parliament Votes To Keep State Stake in Grupa Lotos Liquid*. Dow Jones Newswires, 27. 5. 2011. [online] [cit. 2015-04-13]. Dostupné z: http://www.downstreamtoday.com/news/article.aspx?a_id=38355&Aspx
32. KRULIŠ, K.: *Internal Market and the EU-Russia Sanctions: Examination of Practice in Visegrád Countries One Year On*. Asociace pro mezinárodní otázky, srpen 2015
33. KUCHARCZYK, J., MESEŽNIKOV, G.: *Diverging Voices, Converging Policies: The Visegrad States' Reactions to the Russia-Ukraine Conflict*. Varšava: Heinrich Böll Stiftung, 2015
34. KULIKOVA, N. V., ORLIK, I. I., FEJT, N. V.: *Rossija i Centralno-Vostočnaja Jevropa: vzaimootnošenija v XXI veke*. Moskva: Rossijskaja akademija nauk, 2012
35. LOT: *Zgoda na loty nad Syberiq*. Pasazer.com, 16. 11. 2011. [online] [cit. 2015-04-13]. Dostupné z: <http://www.pasazer.com/news/7302/lot,zgoda,na,loty,nad,syberia.html>
36. *Macroeconomic imbalances. Country Report – Hungary 2015*. Occasional Papers 220, Evropská komise, June 2015
37. MALKOVA, I., IGUMENOV, V.: *Istorija otca Gazproma: ot bezgraničnoj vlasti do zabvenija na pensii*. *Forbes*, 10. 9. 2012. [online] [cit. 2015-01-22]. Dostupné z: <http://www.forbes.ru/sobytiya/lyudi/116519-istoriya-otsta-gazproma-rema-vyahireva-ot-bezgranichnoi-vlasti-do-zabveniia-na>
38. MELNIKOV, K.: *TNK-BP okučivajet poľskij Lotos*. *Kommersant*, 27. 5. 2011. [online] [cit. 2015-04-13]. Dostupné z: <http://www.kommersant.ru/doc/1648161>
39. MEZINÁRODNÍ MĚNOVÝ FOND: *World Economic Outlook 2011*. Washington, 2010
40. MOL GROUP: *Annual Report 2008*. 2009. [online] [cit. 2015-1-25]. Dostupné z: http://ir.mol.hu/sites/default/files/en/down2/Annual_Reports/MOL%20Plc%27s%20Annual%20Report%202008.pdf
41. NÖLKE, A., Vliegenthart, A.: *Enlarging the Varieties of Capitalism. The Emergence of Dependent Market Economies in East Central Europe*. *World Politics*, 2009, 61(4), s. 670–702
42. *Obnovení činnosti mezivládní komise pro hospodářskou spolupráci nám otevře možnosti nového uvěrování a usnadní řešit problémy z minulosti*. Česká exportní banka, 23. 3. 2016
43. ONOSZKO, M.: *Behind the scenes, Poland frustrates Russian investments*. Reuters, 23. 10. 2012. [online] [cit. 2015-04-13]. Dostupné z: <http://www.reuters.com/article/2012/10/23/us-poland-russia-investment-idUSBRE89M0LH20121023>
44. *Orbán: Zrušte protiruské sankce. Škodí víc EU a Maďarsku než Rusku*. *Roklen24*, 15. 8. 2014. [online] [cit. 2014-08-25]. Dostupné z: <http://roklén24.cz/a/wZawt/orban-zruste-protiruske-sankce-skodi-vic-eu-a-madarsku-nez-rusku>
45. *OTP Bank Annual Report 2013*. Dostupné z: <https://www.otpbank.hu/portal/en/IR/Reports/Annual>
46. PEROVA, A., KONDRAŠOVA, O.: *Vznos na riski*. *Kommersant (Rostov)*, 17. 8. 2007. [online] [cit. 2015-01-22]. Dostupné z: <http://www.kommersant.ru/doc-rss/796418>
47. POLJAKOV, N.: *Dvě třetiny zisku jsou z Home Creditu v Rusku*. *Hospodářské noviny*, 12. 6. 2013. [online] [cit. 2014-08-25]. Dostupné z: <http://archiv.ihned.cz/c1-60053220-dve-tretiny-zisku-ppf-jsou-z-home-creditu-v-rusku>
48. POLJAKOV, N.: *PPF utráčí v Rusku miliardy*. *Hospodářské noviny*, 21. 7. 2015, s. 12

49. *Proexportná politika Slovenskej republiky. Na roky 2007–2013*. Ministerstvo zahraničí a európskych záležitostí Slovenskej republiky. Dostupné z: [https://www.mzv.sk/App/wcm/media.nsf/vw_ByID/ID_2CC5A44537350E77C12576740024615A_SK/\\$File/proexportna_politikaSR_%202007_2013.pdf](https://www.mzv.sk/App/wcm/media.nsf/vw_ByID/ID_2CC5A44537350E77C12576740024615A_SK/$File/proexportna_politikaSR_%202007_2013.pdf)
50. ROZYSKI, P.: Bear on the Hunt. *Rzeczpospolita*, 21. 7. 2012. [online] [cit. 2015-04-13]. Dostupné z: databáze BBC Monitoring European
51. Russian Car Sales Down 36% in 2015. *The Moscow Times*, 14. 1. 2016
52. *Russian economy hit by oil price slide*. BBC News, 25. 1. 2016
53. *Russia hits West with food import ban in sanctions row*. BBC News, 7. 8. 2014
54. *Sankce vůči Rusku mohou ČR vrátit do recese a umazat až 40 tisíc míst*. ČTK, 18. 3. 2014
55. SKORLYGINA, N., REBROV, D.: MOL ostaľsja odin na odin s rossijskim mestoroždeniem. *Kommersant*, 5. 9. 2006. [online] [cit. 2015-02-25]. Dostupné z: <http://www.kommersant.ru/doc/702527>
56. SKORLYGINA, N.: Eks-menedžer Gazproma zarabotal na vengerskoj něfti. *Kommersant*, 27. 6. 2007. [online] [cit. 2015-01-22]. Dostupné z: <http://www.kommersant.ru/doc/778217>
57. SOBCZYK, M.: Poland Stays Averse to Russian Investment. *The Wall Street Journal*, 16. 7. 2012. [online] [cit. 2015-04-13]. Dostupné z: <http://blogs.wsj.com/emerging europe/2012/07/16/poland-stays-averse-to-russian-investment/>
58. SOC, B.: *MOL Looks for New Opportunities in Russia*. Oil & Gas Eurasia, 17. 8. 2014. [online] [cit. 2015-01-22]. Dostupné z: <https://www.oilandgaseurasia.com/en/news/mol-looks-new-opportunities-russia>
59. *Správa o stave a výsledkoch ekonomickej diplomacie za rok 2014*. Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky, červen 2015
60. STEINBACH, R.: Gedeon Richter. *Speciality Chemicals Magazine*, 6. 8. 2014. [online] [cit. 2015-10-25]. Dostupné z: <http://www.specchemonline.com/articles/view/gedeon-richter#.VlsPM3YvcdU>
61. ŠKODA Výroční zpráva 2015. Dostupné z: <http://www.skoda-auto.com/SiteCollectionDocuments/company/investors/annual-reports/cs/skoda-annual-report-2015.pdf>
62. *Tatragónka. Ročná správa hospodárenia spoločnosti 2012*. [online] [cit. 2015-03-20]. Dostupné z: <http://www.tatragonka.com/website/content/rocnaspravafinal2012.pdf>
63. *The Russian Embargo: Impact on the Economic and Employment Situation in the EU*. Evropský parlament, 14. 11. 2014. [online] [cit. 2015-10-05]. Dostupné z: [http://www.europarl.europa.eu/thinktank/cs/document.html?reference=IPOL_BRI\(2014\)536291](http://www.europarl.europa.eu/thinktank/cs/document.html?reference=IPOL_BRI(2014)536291)
64. TREJBAL, V.: *Energetická závislost – Achillova pata moderního státu*. Ozbroyeneslozky.cz, 11. 8. 2014. [online] [cit. 2016-02-17]. Dostupné z: <http://www.ozbroyeneslozky.cz/clanek/pro-info-energeticka-zavislost-achillova-pata-moderniho-statu>
65. TREJBAL, V.: Unavení rublem: velké očekávání českých firem na východě vystřídala kocovina. *Hospodářské noviny*, 1. 4. 2015, s. 7
66. VALASZ, H.: “Orient Express” – Lessons of Hungary’s opening to the East. *Budapest Telegraph*, 6. 2. 2014. [online] [cit. 2014-08-18]. Dostupné z: http://www.budapesttelegraph.com/news/653/%E2%80%9C9Corient_express%E2%80%9D_%E2%80%93_lessons_of_hungary%E2%80%99s_opening_to_the_east
67. V Trebišove vyrobí vagony pre Rusko. *Hospodárske noviny*, 24. 5. 2009. [online] [cit. 2015-03-20]. Dostupné z: <http://hn.hnonline.sk/slovensko-119/v-trebisove-vyrobia-vagony-pre-rusko-330474>
68. WASILEWSKI, P.: Russian Firm Ramps Up Pressure on Poland. *The Wall Street Journal*, 11. 6. 2014. [online] [cit. 2015-04-13]. Dostupné z: <http://blogs.wsj.com/emerging europe/2014/06/11/russian-firm-ramps-up-pressure-on-poland/>



- 69. *We have strengthened our cooperation with Russia*. Website of the Hungarian Government, 17. 2. 2015. [online] [cit. 2015-10-05]. Dostupné z: <http://www.kormany.hu/en/the-prime-minister/news/we-have-strengthened-our-cooperation-with-russia>
70. ŽIŽKA, J.: *Šéf exportní pojišťovny: Zájem o Rusko se zase zvýší*. Česká pozice, 26. 5. 2014. [online] [cit. 2015-04-05]. Dostupné z: http://ceskapozice.lidovky.cz/sef-exportni-pojistovny-zajem-o-rusko-se-zase-zvysi-f98-/tema.aspx?c=A140523_173656_pozice-tema_lube

KLÍČOVÁ SLOVA

mezinárodní obchod, ekonomická diplomacie, sankce, Ruská federace, visegrádské země

The Impact of the Russian-Ukrainian Conflict on the Economic Relations between Russia and Visegrad Countries

ABSTRACT

The article explores and compares the evolution of bilateral economic relations between Visegrad countries and Russia over the last decade and investigates the role these relations play in widely diverging reactions of Visegrad governments on punitive economic sanctions imposed by the EU on Russia in the wake of the Russian-Ukrainian conflict. In the first part, a comparative analysis of trade and investment flows between V4 countries and Russia is presented. The importance of Russian market for V4 exporters, major companies and economies in general is thus established. The second part deals with the impact of sanctions and Russian punitive countermeasures on bilateral trade and investment relations which is discerned from the impact of the fall in oil prices, rouble devaluation and Russian recession. Official government rhetoric is compared with actual measures and decisions taken, with the economic fallout of sanctions and efforts to diversify the economy away from the unstable euro area.

KEYWORDS

international trade, economic diplomacy, sanctions, Russian Federation, Visegrad countries

JEL CLASSIFICATION

F21, F23, F43, F52

×

Práva duševního vlastnictví a jejich využití v ekonomikách zemí EU

► JUDr. Jitka Mráčková, CSc. » Provozně ekonomická fakulta České zemědělské univerzity v Praze

* 1. Úvod

Význam práv duševního vlastnictví pro rozvoj ekonomiky a společnosti nabývá v posledních letech na pozornosti. Duševní vlastnictví se dostává z okrajových pozic do centra ekonomických systémů v souvislosti s rostoucí pozorností inovacím a jejich klíčovému místu v dosažení konkurenceschopnosti. Většina zemí (včetně čtyř největších ekonomik ve světě – USA, Čína, Japonsko a Německo) uznává a podporuje rostoucí roli duševního vlastnictví ve své ekonomické budoucnosti. Podle ředitele Světové organizace duševního vlastnictví (WIPO) G. F. Gurryho se duševní vlastnictví dokonce stává „klíčovou geopolitickou otázkou 21. století“ s důsledky ve vytváření mezinárodního práva duševního vlastnictví [1].

Pozornost právům duševního vlastnictví je věnována i ve strategických dokumentech EU. Protože z hlediska ekonomické prosperity spoléhá EU do budoucna na udržitelnou kreativitu a inovace, strategie Evropa 2020 definovala „inteligentní růst (smart growth)“ zaměřený tímto směrem jako jednu ze tří vzájemně propojených politických priorit (spolu s udržitelným růstem a růstem podporujícím začlenění), jejichž realizace by měla do budoucna vytvořit z Evropy konkurenceschopnější ekonomiku s vysokou zaměstnaností. V tomto kontextu byla práva duševního vlastnictví pak identifikována jako jeden z nástrojů budoucí unij-

ní prosperity, její inovační výkonnosti a růstových politik. V rámci EU byly proto v posledních dvou letech realizovány některé výzkumy a zpracovány studie, které se věnují dopadům využití práv duševního vlastnictví na ekonomiku z hlediska makroekonomického pohledu i úrovně jednotlivých firem [2][3]. Specifická pozornost byla pak věnována využití práv duševního vlastnictví malými a středními podniky (dále jen MSP) [4]. Výsledky těchto výzkumů a studií budou předmětem analýz v této stati a v tomto kontextu bude poukázáno také na aktuální legislativní změny, které by měly napomoci dalšímu využití práv duševního vlastnictví.

Pokud jde o systém práv duševního vlastnictví, představuje uspořádání předmětů duševního vlastnictví (nehmotné statky) z hlediska forem jejich právní ochrany a lze ho členit do tří podsystémů: autorské právo a práva související (včetně ochrany počítačových programů a databází), práva průmyslového vlastnictví (zahrnující ochranu technických řešení, designových řešení a topografií polovodičových výrobků, ochranná označení, obchodní tajemství) a nehmotné statky nechráněné zvláštními zákony (např. doménové jméno, know-how aj., chráněné v rámci ochrany proti nekalé soutěži). Starší pojetí české právní teorie považovalo za duševní vlastnictví jen to, co patřilo do autorského práva v rámci úpravy autorského zákona. V tomto případě lze jen hovořit o pojetí práva du-

ševního vlastnictví v užším smyslu. Toto užší pojetí neodpovídá konstrukci práv duševního vlastnictví v mezinárodních smlouvách (kterými je ČR vázána), založeném na anglosaském pojetí IPR (Intellectual Property Rights), které je používáno i v evropských dokumentech a legislativě. Z hlediska systému jednotlivých práv duševního vlastnictví hovoříme o právu duševního vlastnictví v objektivním smyslu, a to jako o souboru právních norem, které upravují společenské vztahy, týkající se ochrany předmětů duševního vlastnictví. Z hlediska právní teorie není právo duševního vlastnictví chápáno jako právní odvětví a je řazeno do systému občanského práva. Důležitou skutečností při využití práv duševního vlastnictví je, že při ochraně předmětů průmyslového vlastnictví platí princip teritoriality na rozdíl od ochrany předmětů autorského práva, která není teritoriálně omezena.

2. Vztah mezi duševním vlastnictvím a ekonomickou výkonností

Podle výzkumu Úřadu pro harmonizaci ve vnitřním trhu Evropské unie (OHIM) provedeného v partnerství s Evropským patentovým úřadem (EPO) v roce 2013 se odvětví využívající duševní vlastnictví (IPR-intensive industries) podílela 39 % na tvorbě hrubého domácího produktu EU, 90 % na zahraničním obchodě zemí EU a přímo nebo nepřímo vytvářela 35 % pracovních příležitostí [2].

V roce 2015 OHIM prostřednictvím European Observatory on Infringements of IPR vypracoval studii s hlubším zaměřením na vliv práv duševního (průmyslového) vlastnictví na ekonomickou výkonnost firem [3]. Byla využita oficiální veřejná finanční data ze souboru více než 2,3 milionu firem v zemích EU, které vlastní patenty, obchodní známky a průmyslové vzory na národní a/nebo evropské úrovni. Výsledky studie ukazují, že velké firmy jsou majiteli průmyslových práv více než

Tabulka č. 1 » Průměrné hodnoty vybraných ekonomických proměnných podle využití práv průmyslového vlastnictví

Vlastnictví průmyslových práv	Průmyslová práva	Počet zaměstnanců	Příjem na zaměstnance (EUR/rok)	Mzda zaměstnance (EUR/rok)
Nevlastníci		93,6	225 540	37 996
Vlastníci	Všechna průmyslová práva	547,3	290 106	45 520
	% rozdílu k nevladníkům	484,6 %	28,6 %	19,8 %
	Patenty	1 537,6	283 567	53 424
	% rozdílu k nevladníkům	1 542,6 %	25,7 %	40,6 %
	Obchodní známky	569,9	292 011	45 139
	% rozdílu k nevladníkům	508,8 %	29,5 %	18,8 %
	Průmyslové vzory	2 103,1	296 316	46 747
	% rozdílu k nevladníkům	2 146,7 %	31,4 %	23,0 %

Poznámka: Údaje pocházejí ze vzorku vybraných 132 277 firem. Veškeré rozdíly jsou statisticky signifikantní na úrovni 1 %. Skupina vlastníků všech průmyslových práv je definována jako firmy, které vlastní nejméně jeden patent, jednu obchodní známku a jeden průmyslový vzor. Skupiny vlastníků patentu, vlastníků obchodní známky, vlastníků průmyslového vzoru jsou definovány jako firmy, které vlastní nejméně jedno z těchto jednotlivých průmyslových práv. Protože řada firem má kombinaci tří průmyslových práv, vlastníci různých průmyslových práv se překrývají.

Pramen: Intellectual property rights and firm performance in Europe: an economic analysis. Firm-Level Analysis Report, OHIM, June 2015

čtyřikrát pravděpodobněji ve srovnání s MSP (cca 40 % velkých firem má registrována průmyslová práva, zatímco zhruba jen 9 % MSP). V případě ostatních velkých firem (cca 60 %) mohou některé z nich využívat práva průmyslového vlastnictví jako součást skupiny, ale nevystupují jako formální vlastníci. Přitom se ukazuje, že firmy využívající práva průmyslového vlastnictví ve svých komerčních aktivitách jsou také srovnatelně ekonomicky výkonnější. Pro 1,8 milionu MSP, které registrovaly některá průmyslová práva a představují významnou část ekonomiky EU, je to zvláště významné zjištění. Výsledky potvrzují, že podnikání využívající vlastnictví průmyslových práv generuje vyšší příjmy (tržby) na zaměstnance (vyšší produktivitu práce jako hlavní indikátor výkonnosti firmy) a umožňuje jim platit vyšší mzdy. Tento pozitivní vztah je zvláště silný právě v případě MSP. Souhrnně vyjádřeno, evropské společnosti, které jsou majiteli všech výše uvedených práv průmyslového vlastnictví, dosahují o téměř 29 % vyšších tržeb na zaměstnance (u MSP je to o cca 32 %) ve srovnání se společnostmi, které nejsou vlastníky těchto průmyslových práv. V průměru dosahují také vyšší zaměstnanosti a platí obvykle vyšší mzdy. Lze sice předpokládat tento sled kladných impulzů jako reálný a výzkum prezentuje tyto indikace, nicméně nemělo by to být důsledně interpretováno jako kauzální vazba. Velké společnosti vlastní v průměru více práv než MSP a více využívají evropská práva, což souvisí i s jejich pozicí v exportu, zatímco MSP tendují častěji k užití národních práv a ve svém portfoliu práv se spoléhají především na ochranné známky. Z odvětvového pohledu patenty využívají především firmy ze zpracovatelského průmyslu, pro společnosti podnikající v odvětvích obchodu je typické využívání obchodních známek.

3. MSP a využití práv duševního vlastnictví

Významné místo v ekonomice ČR i celé EU zaujímají malé a střední podniky (MSP), které představují přes 99 % z celkového počtu podniků. Jejich

význam potvrzuje řada makroekonomických ukazatelů. V ČR je v nich zaměstnáno cca 60 % z celkového počtu zaměstnanců v podnikatelské sféře, mají cca 36% podíl na tvorbě HDP, vykazují rostoucí podíl na exportu (přímý vývoz, subdodavatelé) i podíl na importu, na investicích v podnikatelské sféře atd. Celkově jsou vnímány jako určitý dynamický element i jako stabilizátor ekonomiky. MSP se začínají výrazněji prosazovat v konkurenci s velkými podniky, nicméně potýkají se s celou řadou nevýhod a omezujících faktorů, které je při podnikání činí mnohem zranitelnějšími než velké společnosti. MSP jsou vzhledem ke svému počtu, pružnosti a zejména významu pro zaměstnanost v ekonomice předmětem zájmu státu. Ve vyspělých zemích jsou tak součástí průmyslových politik i podpory z veřejných zdrojů. EU chápe podporu MSP včetně oblasti práv duševního vlastnictví jako klíčovou s vnitřním trhem (viz tzv. blokové výjimky – Nařízení Komise (EU) č. 697/2014 ze dne 24. června 2014, Úřední věstník EU L187, 25. 6. 2014).

Jakákoli účinná veřejná politika ve prospěch investic a růstu s využitím práv duševního vlastnictví vyžaduje proto i detailní znalosti toho, jaký je postoj MSP k inovacím a duševnímu vlastnictví a s jakými problémy se zde setkávají. IP SME Scoreboard je prvním krokem ve směru politiky založené na znalostech a faktech (evidence based policy) v této oblasti [4]. Výzkum byl proveden European Union Intellectual Property Office (EUIPO) prostřednictvím European Observatory on Infringements of Intellectual Property Rights ve spolupráci s European Commission's Directorate General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SME (DG Growth). Cílem bylo mimo jiné zjistit, jak MSP vnímají práva duševního vlastnictví, jaké mají v této oblasti znalosti a jak uvedená práva využívají. Vhled dosažený na základě této studie umožňuje lépe porozumět tomu, jak utvářet prostředí pro využití práv duševního (průmyslového) vlastnictví se zřetelem k potřebám MSP. Pozornost byla věnována rozdílným mezi podniky, které využívají právní ochrany předmětů duševního

vlastnictví a které nikoliv. Uvedená studie nepopisuje však pouze chování MSP se zřetelem k využití práv duševního vlastnictví pro ochranu inovací (jejich uvědomění si, načasování, podnikové strategie a efektivní podpůrná opatření), ale také hledá příčiny tohoto chování.

Poprvé byl v tak velkém rozsahu (cca 9000 firem) uskutečněn výzkum problematiky využití duševního vlastnictví v segmentu MSP v rámci zemí EU. Výsledkem je bohatství informací o reálném prostředí duševního vlastnictví pro inovativní MSP v zemích EU a poměrně jasné indikace oblastí pro potřebné právní a další změny. Zřetelná je přitom pozornost, kterou věnují MSP ochraně internetových domén, obchodního tajemství a obchodních známek. Současně nelze přehlédnout, že velká část MSP má dosud nedostatečné znalosti a informace o právech duševního vlastnictví a jejich přínosech pro firmu. Z MSP, které využívají práva duševního vlastnictví, zhruba jedna třetina poukazuje pak na potřebu zjednodušit a zkrátit řídicí procedury pro získání ochrany a zlepšit přístup k databázím práv duševního vlastnictví. MSP vnímají citlivě dopady spojené se složitostí a vysokými náklady registrace i pozdějším soudním řízením v případě porušování práv duševního vlastnictví. Více než polovina z nich uvádí, že podniknutí právních kroků na ochranu svých práv cestou soudního řízení je příliš vleklé a nákladné, přičemž některé z nich odrazuje riziko odhalení svého obchodního tajemství. Zajímavým zjištěním je také, že některé malé podniky (cca 9%) pocíťují, že jsou objektem zastrašování, neboť jiné firmy jim neprávem hrozí, že porušily jejich práva duševního vlastnictví.

Celkově jsou získaná zjištění reálnou výzvou pro další tvorbu evropských politik a pro opatření institucí a úřadů duševního vlastnictví. Jednou ze strategických priorit se ukazuje práce na jasných a pro MSP přátelských pravidlech duševního vlastnictví a zdokonalení prostředí pro MSP, v němž by kapitalizovaly své duševní vlastnictví. Výsledky prvního IP SME Scoreboard potvrzují potřebu těchto cílů a poskytují detailnější obraz o tom, z jakých

skutečností by se mělo vycházet. Pokud jde o zdokonalení informací pro MSP, všechny existující sítě by měly být využity. Národní a regionální úřady průmyslového vlastnictví by mohly sehrávat dokonce výraznější roli v poskytování specializovaných informací a jiných služeb pro inovativní MSP tak, aby více zhodnotily svá nehmotná aktiva a volily adekvátní strategie jejich právní ochrany. Podívejme se nyní blíže na některá zjištění, která přinesl provedený výzkum v dosud málo analyzované oblasti důsledků, které má pro MSP narušování práv duševního vlastnictví.

4. Dopady narušování práv duševního vlastnictví na MSP

Z celkového počtu MSP, které mají registrováno nejméně jedno z práv duševního (průmyslového) vlastnictví, téměř jedna třetina (31%) uvedla, že byla poškozena porušením práv duševního vlastnictví. Toto procento vzrůstá pak s velikostí podniku. Střední podniky byly dotčeny narušením těchto práv v 39%, zatímco mikrofirmy v 24%. V úvahu je přitom třeba vzít, že s velikostí podniku roste obvykle i počet registrovaných práv duševního (průmyslového) vlastnictví. Pokud jde o odvětví, nejvíce případů porušení práv průmyslového vlastnictví celkově bylo zaznamenáno ve zpracovatelském průmyslu (38%). Nejčastěji byla přitom porušena práva u ochranných známek (55% z celkového počtu MSP, u středních podniků až 60%), u patentů to bylo ve 24% a u průmyslových vzorů v 15% případů. Práva ochranných známek jsou podle provedeného průzkumu nejvíce porušována v sektoru dopravy (85% případů z celkového počtu).

Podstatný vliv mají dopady porušení práv duševního vlastnictví na činnost MSP. Více než jedna třetina MSP (37%), které uvedly poškození způsobené porušením práv duševního vlastnictví, ohlašují jako jeho důsledek snížení obrátu. Ve 36% případů se negativní dopad projevuje v poškození jejich reputace (pověsti) a ve 32% dochází ke ztrátě jejich konkurenční výhody. Tyto negativní dopa-

dy se u poškozených firem zřejmě kumulují. Jen malá část respondentů uvádí pak ztrátu podnětů k inovacím a investicím (8 %) nebo propouštění zaměstnanců a zastavení jejich nábory (4 %), přičemž v segmentu mikrofirem jsou však tyto důsledky zhruba dvakrát vyšší. Na druhé straně nelze ovšem přehlédnout, že mnohé MSP si v této souvislosti více uvědomují ale i atraktivitu svého produktu či činnosti pro veřejnost a tedy zvýšenou potřebu jejich ochrany (18 %).

Jaké jsou nejobvyklejší prostředky řešení sporů (konfliktů) spojených s porušováním práv duševního (průmyslového) vlastnictví, které používají MSP? Jen 12 % z nich uvádí, že nebojují s porušováním těchto práv. Nejčastěji užívanými způsoby boje s porušováním práv průmyslového vlastnictví jsou pak dvoustranná vyjednávání (43 %) a soudní řízení (35 %). V menší míře se využívá mediace (18 %), arbitráž (10 %) a vyžádaný zásah správního orgánu (11 %), případně jsou zmiňována i jiná opatření (18 %). Pokud budeme hodnotit volbu způsobu boje s porušováním práv průmyslového vlastnictví, lze hovořit o poměrně silné korelaci s velikostí MSP. Srovnatelně k celkovému průměru by větší počet mikrofirem (17 %) vůbec nebojoval s porušováním těchto práv a pravděpodobně méně by volil soudní řízení (27 %), což je odrazem i finančních možností tohoto segmentu. Malé podniky jsou pak méně ochotny vstoupit do dvoustranného vyjednávání a do arbitráže. Naopak střední podniky preferují bilaterální vyjednávání (51 %), soudní řízení (40 %) a využití arbitráže (18 %).

Hlavní bariéry nevyužití soudního řízení v případě porušování práv průmyslového vlastnictví vidí MSP v jeho nákladech a délce: 58 % z nich ve výši soudních poplatků, 55 % v příliš dlouhých soudních procedurách a 53 % ve vysokých nákladech na právní služby. Dalších 38 % respondentů uvádí obtíže s orientací při podnikání právních kroků v různých zemích EU. Všechny tyto skutečnosti jsou již dlouhodobě vnímány jako problém pro MSP. Jako bariéra nevyužití soudního řízení v případě porušování práv průmyslového vlastnictví se také jeví riziko negativního výsledku spojené

s poměrně vysokými poplatky nebo náhradou (41 % MSP), neochota veřejné konfrontace v daném případě a možné poškození reputace společnosti (18 %) a riziko odкрыtí obchodního tajemství před soudem (15 %). Výše uvedené bariéry jsou identifikovány bez rozdílu typu MSP, ale silněji zaznívají u menších společnostech.

Pokud jde o navrhované cesty ke zlepšení soudního řízení, 81 % firem uvádí potřebu jeho zrychlení, 66 % potřebu snížení nákladů s ním spojených a 63 % jeho zjednodušení. Dvě třetiny respondentů (zejména pak mikrofirmy) podporují myšlenku speciálních postupů a mechanismů (se zjednodušenými formalitami a nižšími náklady) pro vedení sporů ze strany MSP, zatímco 54 % se shoduje, že by měla existovat finanční nebo pojišťovací schémata, která by podpořila MSP při vedení soudních sporů.

MSP, které požadovaly intervenci státních orgánů (celních úřadů, policie) nebo chtěly využít jiné správní instituce (odpovědné za dodržování různých obchodních a technických norem), mají v tomto směru především „neutrální“ zkušenosti (až 66 %). Zhruba jedna pětina z nich má pak pozitivní zkušenosti (ty jsou zmiňovány zejména ve spojení s policií v 36 % případů u malých podniků) a až 14 % má negativní zkušenosti.

Důležitým nástrojem při ochraně práv průmyslového vlastnictví je také monitoring a prevence jejich porušování. Ukazuje se, že pouze menšina firem používá tento strukturovaný přístup: 26 % na bázi outsourcingu a 17 % disponuje osobou nebo organizační jednotkou zaměřenou na systematický monitoring porušování práv průmyslového vlastnictví. Možnosti a využití monitoringu narůstají přirozeně s velikostí firmy. Mnohem méně se tak objevují ve stavebnictví ve srovnání se zpracovatelským průmyslem. Téměř 50 % MSP ve zpracovatelském průmyslu využívá monitoring také formou zpětné vazby od svých obchodních partnerů a zákazníků.

Otázkou je také, zda a jaká opatření provádějí MSP, aby zabránily vlastnímu porušování práv průmyslového vlastnictví jiných firem. 28 % šetř-

ných firem uvádí, že v tomto směru nepřijímají žádná opatření. V případě mikrofirem je to až 41 % a u malých podniků 38 %. Tato skutečnost zřejmě v značné míře souvisí i s jejich nedostatečnými znalostmi v oblasti práv průmyslového vlastnictví. K nejobvyklejším metodám, jak zabránit porušování práv průmyslového vlastnictví jiných firem, patří vyhledávání na internetu (38 %) a vyhledání externí právní pomoci (37 %). Jen 23 % MSP se snaží o průzkum v databázích průmyslových práv (např. o patentové rešerše) a 22 % konzultuje se svým právníkem (29 % středně velkých podniků). Rozdíly ve využití těchto metod jednotlivými typy MSP souvisí zřejmě s jejich finančními možnostmi. Menší firmy více využívají internet nebo příslušné veřejně dostupné databáze, nicméně i v tomto případě jsou zjevně limitovány personálními kapacitami. Naprosto jiná situace ve srovnání s MSP je u velkých firem, které disponují vlastními právními odděleními resp. mají větší rozpočet pro externí právní služby.

Firmy se také mohou dostat do situace, kdy mohou být poškozeny i nepodloženým nařčením z porušení práv průmyslového vlastnictví jiné společnosti. 9 % všech MSP (především jde o středně velké podniky) zapojených do tohoto mezinárodního výzkumu uvedlo, že již mají takovou zkušenost.

Pokud jde o hodnocení České republiky na základě dat, jež jsou k dispozici, poškození firmy porušením práv průmyslového vlastnictví uvedlo 34 % MSP, přičemž nejvíce negativně se to u nich projevuje ve ztrátě reputace a snížení obrátu. V boji proti porušování práv průmyslového vlastnictví české MSP preferují soudní řízení (37 %) a žádost o intervenci státního orgánu (33 % – nejvíce ze zemí EU) a jen ve 3 % (nejméně ze všech zemí) se uvažuje o využití mediace. Při monitoringu porušování práv průmyslového vlastnictví jsou ve firmách v ČR nejvíce využívány informace od obchodních partnerů (30 %). Základním zdrojem informací o právech duševního vlastnictví je pro české firmy internet/sociální média (85 % odpovědí), naopak srovnatelně s ostatními zeměmi je vel-

mi málo využíváno k získání těchto informací různých profesních asociací a svazů. Z výzkumu není však zřejmé, zda tyto informace nezískávají i na webových stránkách těchto institucí. Nedostatek znalostí o formách právní ochrany průmyslového vlastnictví uvádí zhruba jedna pětina MSP a cca jedna čtvrtina z nich nevidí pak v jejich získání žádný prospěch. Hlavní důraz je položen na využití ochranných známek.

5. Aktuální změny v oblasti práv průmyslového vlastnictví s dopadem na podnikatelské prostředí

Patentové právo. Využití práv průmyslového vlastnictví představuje konkurenční výhodu pro firmu. V tomto kontextu je významným institutem zejména patent jako forma právní ochrany vynálezu. Princip této ochrany spočívá v tom, že majitel chráněného technického řešení požívá po určitou dobu a na určitém území (zásada teritoriality) zákonné ochrany před konkurencí. Má právo k výlučnému využití vynálezu i právo k výhradní výrobě podle tohoto vynálezu a právo poskytovat souhlas k jeho využití jiným osobám (uzavřením licenční smlouvy). Pro firmu by získání patentu mělo znamenat konkurenční výhodu, neboť zabraňuje konkurenci v rychlém a snadném získání výsledků její vlastní tvůrčí práce. Je spojeno s finančními výhodami a zaručuje při jeho využití návratnost prostředků vložených do výzkumu a vývoje (licencování firmám, tzv. transfer technologií umožňující nové technické řešení převést do průmyslové praxe a zajistit tak návratnost vložených prostředků). Po ukončení platnosti patentu se pak nové technické řešení stává volně využitelným.

Na druhé straně z hlediska strategického řízení firmy je nutno mít na zřeteli nejen místní a časovou omezenost patentové ochrany, ale také to, že patent nemusí být užitečným nástrojem jen pro jeho majitele z hlediska dosažení konkurenční výhody, ale ve skutečnosti do budoucna i pro jeho potenciální konkurenty. Princip ochrany je spojen i s povinností v přihlášce vynálezu zveřejnit pod-

statu nového technického řešení a jasně je popsat. Při podání patentové přihlášky platí sice tzv. právo přednosti (priority) na udělení patentu, které působí vůči všem, kteří by přišli později s podáním přihlášky (s určitou výjimkou v patentovém systému USA), ale po uplynutí určité doby (v ČR obvykle po 18 měsících) příslušný patentový úřad kompletní přihlášku inovativního technického řešení zveřejní (včetně technické a výkresové dokumentace). Firma udělením patentu získává ochranu svého světově nového produktu před jeho komerčním využitím konkurenty, ale jen za cenu veřejného zpřístupnění jeho technické specifikace, které umožňuje schopné konkurenci čerpat z ní cennou inspiraci pro další výzkum a vývoj a hledání dalších inovativních řešení. Moderní patentové databáze (např. dostupná celosvětová databáze Espacenet s více než 90 miliony patentových dokumentů, provozovaná Evropským patentovým úřadem a nabízející zdarma technická řešení, často včetně výkresové dokumentace) podporují rychlé šíření znalostí o špičkových technických řešeních a jejich možné využití pro další výzkum a vývoj v konkurujících si firmách. Jak ale vyplynulo z výše uvedených výzkumů a studií, málo těchto možností z různých důvodů využívají právě MSP. Podíváme-li se však na tuto skutečnost z širšího pohledu než z pohledu firmy, která je majitelem patentu, lze takto pojatou patentovou ochranu i pozitivně hodnotit jako nástroj celkově podporující technický pokrok.

V současné době existují v Evropě dva fungující systémy právní ochrany vynálezů: národní patentové systémy a systém evropských patentů. V dosavadním systému udělování patentů pro členské státy Evropské patentové organizace přihlašovatel nezíská však jeden patent, ale v podstatě soubor národních práv k patentu v členských státech, které si určil. Navíc samotný postup dosavadního udělování evropských patentů je administrativně a finančně náročný (zdlouhavé zápisné řízení, jeho reálné účinky ochrany založené na procesu validace v jednotlivých vybraných smluvních státech spojené s překladem do úředního jazyka daného

státu, vysoké finanční náklady, administrativní složitost).

Mnohá očekávání, ale i diskuse stále poutá zavedení evropského patentu s jednotným účinkem (jedna patentová přihláška a jednotná platnost patentu pro celé území EU, jednotný poplatkový řád, existence Jednotného patentového soudu). Ve srovnání s dosavadním systémem evropských patentů má pro firmy přinést řadu výhod, zejména snížení nákladů, snížení administrativní zátěže, možnosti efektivnějšího vymáhání ochrany i změny v rozsahu platnosti. Přihlašovatel patentu by měli ušetřit na překladech, na administrativě spojené s násobnou validací a udržováním patentů v platnosti a na udržovacích poplatcích. Při podezření z porušování svého patentu ve více státech budou mít možnost se obrátit na Jednotný patentový soud. Problémem, který se však příliš otevřeně nezmiňuje, jsou však rizika spojená s tím, že ode dne zavedení evropského patentu s jednotným účinkem mohou jeho výhod začít využívat firmy z celého světa bez ohledu na to, zda jejich stát patří nebo nepatří mezi ty státy, které v dané době ratifikovaly Dohodu o Jednotném evropském soudu. Lze tak očekávat masivní vstup na evropský trh firm se sídlem v Číně, USA apod., čímž pro firmy z členských zemí EU vznikne tvrdší konkurenční prostředí.

Z poslední doby za pozornost v oblasti patentové ochrany stojí i institucionální opatření v podobě zahájení činnosti Visegrádského patentového institutu (VPI) jako mezinárodního orgánu pro spolupráci v oblasti patentů, kterou zřídily čtyři země Visegrádské skupiny: Česká republika, Maďarsko, Polsko a Slovensko. Vznik VPI je reakcí na dosavadní teritoriální mezeru v rámci globálního systému Smlouvy o patentové spolupráci (PCT), jejíž správu zajišťuje Světová organizace duševního vlastnictví (WIPO). VPI tak doplní chybějící článek v síti evropských orgánů PCT s působností pro střední a východní Evropu se zaměřením na mezinárodní řešerši a mezinárodní předběžný průzkum podle PCT.

Ochranné známky. Průmyslově právní ochra

na se nevztahuje jen na technické řešení a design, ale i na další atributy výrobku, které sehrávají významnou marketingovou roli při jeho prodeji (např. preference příslušné značky a kvality spotřebitelem na trhu). Na trhu při výběru produktů odběrateli a spotřebiteli významnou roli sehrávají označení produktů (značky). Silná, známá značka (závislost zejména na výkonnosti a tradici firmy, ale i na její propagaci) vyvolává větší pocit důvěry a komfortu a očekávání lepší kvality než méně známé značky. Výrobci či poskytovatelům služeb umožňují tak značky produktů posílit jejich tržní a konkurenční pozici. Značky jsou marketingovým aktivem s reálnou tržní hodnotou. V podmínkách globalizované ekonomiky se zvyšují rizika zneužívání značky, označení původu a zeměpisného označení výrobku (např. neoprávněné užití, napodobování, padělání apod.) a narůstá tedy potřeba účinnější právní ochrany označení výrobků a celkově i ochrany podnikatelského prostředí.

V souvislosti s potřebou podpořit rozvoj vnitřního trhu EU byl vytvořen a od roku 1996 začal existovat systém komunitární známkové ochrany (ochranná známka Společenství). Důvodem jeho přijetí byla nutnost nejen odstranit v rámci vnitřního trhu překážky volného oběhu zboží a služeb, ale také vytvořit podmínky pro podniky, aby mohly rozšířit své aktivity na celé území EU (ES) a byly jim přitom poskytnuty takové ochranné známky, které umožňují rozlišovat výrobky a služby stejnými prostředky v rámci celé EU bez ohledu na hranice.

Od roku 2016 evropské známkové právo doznává řadu změn, které by ve svém souhrnu měly přispět k posílení konkurenceschopnosti evropských firem a jejich právní jistoty. Tyto změny se opírají o provedené studie dopadů odvětví, které intenzivně využívají práv duševního vlastnictví, na ekonomickou výkonnost a zaměstnanost v EU. Podle evropské komisařky pro vnitřní trh, průmysl, podnikání a malé a střední podniky Elzbiety Bienkowské: „Dohoda o balíčku reform ochranných známek v EU povede k modernizovanému a účin-

nějšímu právnímu rámci. To přinese podporu podnikání a konkurenceschopnosti, což je dobrá zpráva pro Evropu. A budeme lépe vybaveni k tomu, abychom účinně zastavili tok padělaných výrobků.“ [5]

V čem tedy skutečně spočívá reforma ochranných známek v EU? V nařízení EP a Rady (EU) č. 2015/2424, kterým se mění nařízení Rady (ES) č. 207/2009 o ochranné známce Společenství, je obsažena celá řada změn, které se týkají nejen potřebné terminologické aktualizace a institucionálních změn, ale zejména zjednodušení zápisného řízení, posílení právní jistoty, vytvoření právního rámce pro spolupráci, snížení poplatků a zřízení mediačního střediska. Zápis ochranné známky napříč všemi úřady pro ochranné známky v EU by měl být nyní pro podniky rychlejší a méně administrativně náročný, což má představovat významné zlepšení zejména pro malé a střední podniky. Dohodnuté snížení poplatků za ochrannou známku EU pokrývající území všech členských států EU by pak mělo vést ke snížení nákladů až o 37 %, a to zejména pro firmy, které usilují o ochranu svých známek nad rámec počátečního období 10 let. Další skupina opatření se týká posílení prostředků k boji proti padělkům zboží procházejícím přes území EU a zabránění tomu, aby EU byla distribučním místem pro padělané zboží určené k dodávkám do celého světa. Důraz v prováděné reformě byl také položen na přizpůsobení právních předpisů o ochranných známkách modernímu podnikatelskému prostředí a vytvoření právního rámce pro spolupráci Úřadu Evropské unie pro duševní vlastnictví (EUIPO) s národními úřady. Uvedené nařízení vstoupilo v platnost 23. března 2016. Další změny přináší revidovaná směrnice EP a Rady (EU) 2015/2436 ze dne 16. prosince 2015, kterou se sbližují právní předpisy členských států o ochranných známkách a jejíž lhůta pro implementaci v členských státech EU běží do 14. ledna 2019. Ke změnám, které přináší tato směrnice, patří mimo jiné změny hmotného známkového práva včetně nové definice ochranné známky, harmonizace procesních ustanovení a spolupráce mezi příslušnými

Nejčastěji užívanými způsoby boje s porušováním práv průmyslového vlastnictví jsou dvoustranná vyjednávání (43 %) a soudní řízení (35 %). V menší míře se využívá mediace (18 %), arbitráž (10 %) a vyžádaný zásah správního orgánu (11 %), případně jsou zmiňována i jiná opatření (18 %). Srovnatelně k celkovému průměru by větší počet mikrofirem (17 %) vůbec nebojoval s porušováním těchto práv a pravděpodobně méně by volil soudní řízení (27 %), což je odrazem i finančních možností tohoto segmentu. Malé podniky jsou pak méně ochotny vstoupit do dvoustranného vyjednávání a do arbitráže. Naopak střední podniky preferují bilaterální vyjednávání (51 %), soudní řízení (40 %) a využití arbitráže (18 %).

úřady. Podívejme se nyní blíže na některé změny v oblasti známkového práva, které přináší nové evropské právní předpisy.

Pokud jde o terminologické změny, dosavadní název ochranná známka Společenství se v důsledku vstupu Lisabonské smlouvy v platnost nahrazuje názvem ochranná známka Evropské unie (ochranná známka EU), v anglickém znění European Union trademark (EU trademark). Ke dni 23. 3. 2016 se tedy všechny stávající ochranné známky Společenství a přihlášky ochranných známek Společenství staly ochrannými známkami EU a přihláškami ochranných známek EU. Název OHIM (tj. Úřad pro harmonizaci ve vnitřním trhu) se mění na Úřad Evropské unie pro duševní vlastnictví (European Union Intellectual Property Office – EUIPO). V čele Úřadu je výkonný ředitel (dříve prezident).

Ochranná známka Evropské unie poskytuje svému majiteli právní ochranu svého označení výrobku či služby proti jeho reprodukci či napodobení na celém území EU. Tuto známku lze převést a může být i předmětem licence. Její právní ochranu lze získat na základě jediné přihlášky u EUIPO. Ochrannou známku Evropské unie může jako v případě ostatních ochranných známek získat pouze takové označení, které je schopné odlišit výrobky či služby jednoho subjektu od druhého subjektu. Podstatnou změnou však je, že nová právní

úprava ochranných známek v EU (směrnice EP a Rady (EU) 2015/2436 ze dne 16. 12. 2015) v definici ochranné známky zrušuje od září 2017 požadavek schopnosti grafického ztvárnění přihlašovaného označení. Podle této nové definice ochrannou známkou může být jakékoli označení, zejména slova, včetně osobních jmen, nebo kresby, písmena, číslice, tvary výrobku nebo jeho obal, či zvuky, pokud je toto označení způsobilé:

- a) rozlišit výrobky nebo služby jednoho podniku od výrobků nebo služeb jiných podniků a
- b) být vyjádřeno v rejstříku ochranných známek EU způsobem, který příslušným orgánům a veřejnosti umožňuje jasně a přesně určit předmět ochrany, která je poskytována majiteli ochranné známky.

Tato změna odpovídá i současným trendům známkového práva ve světě (viz Singapurská smlouva o známkovém právu), kdy označení může být vyjádřeno v jakékoli vhodné formě využívající obecně dostupné technologie, což nutně neznamená grafickou podobu označení, pokud je toto označení vyjádřeno jasně, přesně a celistvě. Podnikům je tak umožněna i větší flexibilita ve způsobu vyjádření ochranné známky.

Nová právní úprava zavádí též novou kategorii certifikačních ochranných známek (rozlišení výrobků nebo služeb, které jejich majitel certifikoval pro jejich materiál, způsob výroby, kvalitu, přes-

nost nebo jinou vlastnost a tím je odlišil od těch, které takto certifikovány nejsou) a přináší i další změny. Přihlašovatel z ČR může přihlášku ochranné známky Evropské unie podat se stejnými účinky přímo u EUIPO nebo nepřímo u ÚPV. Doba ochrany známkou Evropské unie je 10 let a může být opakovaně prodlužována.

6. Závěr

Na rozdíl od USA a rozvinutých asijských ekonomik řada evropských států nedokáže optimálně těžit z existujících možností, které systém ochrany duševního vlastnictví přináší a přichází tím o cenné zdroje. V posledních letech proto věnují evropské orgány a instituce s působností v oblasti práv duševního vlastnictví oprávněně rostoucí pozornost ekonomickým souvislostem využití práv duševního vlastnictví, jeho potenciálu pro růst konkurenceschopnosti a posílení vnitřního trhu EU,

a to z makroekonomického pohledu i z pohledu firemní úrovně. V rámci provedených výzkumů a studií je značná pozornost pak věnována situaci malých a středních podniků v této oblasti. Ukazuje se, že je potřeba zlepšit podmínky pro malé a střední podniky a dosáhnout zvýšení jejich znalosti o právech duševního vlastnictví. Zejména pokud se mají úspěšně rozvíjet začínající podniky (start-upy) přicházející s novými technickými řešeními. Nové výzvy v oblasti práv duševního vlastnictví přinese zřejmě i Industrie 4.0 a s ní i potřeba zajištění bezpečnosti dat a komunikace (cybersecurity), která se v oblasti používání informačních technologií v současné době stává nejvyšší prioritou. Roste náročnost jejího zajištění na úrovni podniků či jejich řetězců při zachování privátnosti dat a práv duševního vlastnictví. Rostoucí požadavky na rozvoj práva duševního vlastnictví i jeho specifiky povedou zřejmě v budoucnu i k jeho konstituování jako právního odvětví.

LITERATURA A PRAMENY

- [1] *Making International IP Law: An Interview with Francis Gurry*. WIPO, September 2014. Dostupné z: <http://www.wipo.int>
- [2] *Intellectual property rights intensive industries: contribution to economic performance and employment in the European Union*. Industry-Level Analysis Report, EPO and OHIM, September 2013
- [3] *Intellectual property rights and firm performance in Europe: an economic analysis*. Firm-Level Analysis Report, OHIM, June 2015
- [4] *Intellectual Property (IP). SME Scoreboard 2016*. EUIPO, 2016, ISBN 978-92-9156-219-0
- [5] KOPECKÁ, S.: Nová legislativa v oblasti ochranných známek. *Průmyslové vlastnictví*, 2016, roč. 26, č. 1
- [6] <http://www.epo.org>
- [7] <http://www.euiipo.europa.eu>

KLÍČOVÁ SLOVA

práva duševního vlastnictví, malé a střední podniky, patentové právo, evropský patent s jednotným účinkem, ochranná známka

Intellectual property rights and their use in EU economies

ABSTRACT

The article is focused on the analysis of use of Intellectual Property Rights (IPRs) in EU economies with respect to the relationship between IPR ownership and economic performance. As shown by the results the ownership of IPRs, specifically patents, trademarks and designs, is strongly associated with improved eco-

conomic performance at the level of the individual company. This association is especially strong in the case of SMEs. The special analytical attention is devoted to the results of survey IP SME Scoreboard 2016. The insights from this survey will form the basis for a greater understanding of how to adapt the IP environment to the needs of SMEs. The survey provides these insights with a focus on differences between companies that have registered IPRs and those that have not. Furthermore, disposable data relating to source of information on IPR registration, most common means to solve IPR infringement conflicts, reasons to refrain from court procedures as a mean to solve IPR infringement conflicts, areas of improvement in the court procedures, experience with enforcement authorities, IPR infringement monitoring and prevention, measures undertaken to avoid infringing IPR of others and incidence of SMEs suffering from unjust allegations of IPR infringement are subject of analysis. In this context topical issues in European IPR legislation are discussed (trends and changes in patent law, reform in system of trademarks).

KEYWORDS

intellectual property rights, small and medium-sized enterprises, patent law, unitary patent, trademark

JEL CLASSIFICATION

O34, O38

x

Evropská unie a její rozvojové technologie: analýza evropské politiky technologií v kontextu tematického programu ENRTP

► Ing. Jan Werner » Středisko mezinárodních studií Jana Masaryka, Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze¹

* Evropská unie je poskytovatelem více než poloviny celosvětového objemu rozvojové pomoci. Je aktivní na téměř celém území Afriky a Karibských a Pacifických států, kde dlouhodobě usiluje zejména o potírání chudoby a zlepšování životního prostředí. Evropské rozvojové programy jsou řízeny, spravovány a zaměřeny různě – od národních, realizovaných členskými státy, u nichž na evropské úrovni dochází jen k velmi všeobecné koordinaci, po centrální, přímo spravované rozvojovými orgány Evropské komise, které naopak mívají záběr tematicky i teritoriálně širší. Jedním ze druhých jmenovaných je *Tematický program Životní prostředí a udržitelné hospodaření s přírodními zdroji včetně energie (ENRTP)*, na jehož analýzu je zaměřena tato stať, a to konkrétně s ohledem na (vnější) politiku technologií EU, která byla v jeho rámci prosazována. ENRTP byl program značně rozsáhlý. Po dobu jeho sedmiletého trvání (2007–2013) bylo z rozpočtu ve výši téměř 1 miliardy € financováno 140 projektů v blízkém pohraničí Unie i ve státech třetího světa (EK² 2010: 4, 13). O technologické transfery se jich přitom (v různém rozsahu) opíralo více než dvacet.

Technologie jsou v klasickém, pozitivistickém sociálněvědním pojetí zpravidla vnímány jako politicky/hodnotově neutrální (Fritsch 2011). Jak ovšem ukazují některé novější přístupy v čele s teorií sítí aktérů, taková interpretace je v praxi reduktivní, či dokonce chybná, neboť technologie (a technologické objekty) téměř vždy vykazují specifickou politickou působnost. Pouhým umístěním do určitého (sociálního) kontextu s ním totiž začínají interagovat, a tím se i podílet na jeho sociálně-politickém uspořádání a fungování. Explicitní či implicitní technologické volby, které nevyhnutelně obsahují konkrétní záměry designérů (Akrich 1992: 208) a do značné míry určují následné aktérství daných technologií (Latour 2005: 70–74), tak představují zásadní specifický druh politických rozhodnutí. Jak přitom ukazuje Barry, právě Evropská unie tuto politiku technologií dlouhodobě využívá směrem dovnitř: pod hlavičkou harmonizace se nachází v samotném jádru celého integračního procesu. Děje se tak nicméně zcela implicitně, bez deklarované strategie a na okraji oficiálních unijních politik (2001: 80–82). Výzkumným cílem předložené stati je proto na případě ENRTP ověřit,

¹ Článek byl zpracován v rámci projektu Interní grantové soutěže Fakulty mezinárodních vztahů Vysoké školy ekonomické v Praze č. 32/2016 „Noví aktéři jako zdroj globální transformace“.

² EK — Evropská komise / Komise Evropských společenství.

zda tomu tak je rovněž v případě politik vnějších – rozvojových. Šetření je v tomto smyslu založeno na analýze programové dokumentace a závěrečných zpráv jednotlivých projektů a jeho výsledky lze označit za relevantní pro teorii i rozvojovou praxi. Ukazuje se totiž, že Evropská unie sice podobně jako ve vnitřní politice nemá jasnou strategii technologií, zároveň si ale v souvislosti s transfery technologií uvědomuje jejich společensko-politický rozměr a snaží se s ním pracovat. Tato snaha je však povrchní a v mnoha ohledech selhává.

1. Teoretická východiska

Základním východiskem této stati je přesvědčení, že technologie mají svébytný politický rozměr. Je tomu tak ze dvou základních důvodů: v prvé řadě politika (v úzkém i širším slova smyslu) vstupuje do procesu koncepce a tvorby/předávání technologií i souvisejícího know-how. Na druhém místě pak samotné technologické objekty mají vlastní politickou působnost, když svým fungováním ovlivňují konkrétní sociální situace, v nichž se nachází. Hlavní inspirací pro obě tato tvrzení představují sociologicko-antropologické studie řazené do rámce tzv. teorie sítí aktérů, které ovšem svoji reflexi v politických vědách – ať už v politologii, nebo mezinárodních vztazích – nacházejí teprve pozvolna. A to navzdory velmi relevantním, empirickým implikacím nabízeného pojetí.

Význam a všudypřítomnost technologií v současném světě patrně není třeba nijak dokládat, předmětem teoretických pří ovšem zůstává jejich sociální význam a fungování (socialita), resp. způsob, jímž figurují v rámci společenských vztahů. Tradičním přístupem sociálních věd je v tomto ohledu snaha o oddělování (očišťování) společenských systémů od jejich materiální podstaty, to se ale právě s ohledem na technologizaci současného světa ukazuje jako čím dál problematičtější (La-

tour 1997/2003: 11–12). Technologie se totiž ukazují jako schopné sociální, politické i ekonomické uspořádání od základu přetvářet (jako příklad uveďme sociální dopady vzestupu informačních technologií) a současné sociální vědy tak staví před otázku, jak obě roviny vhodně propojit (Law 2008: 146).

Teorie sítí aktérů (actor-network theory, ANT) tento rozdíl mezi dimenzí materiální (mj. technologickou) a sociální překlenuje poměrně přímočaře: tím, že z něj a priori nevychází. Jednotlivé výzkumné problémy jsou analyzovány s ohledem na účast všech lidských i nelidských aktérů a poté vysvětlovány jako důsledek jejich interakcí (Akrich 1992: 206; Latour 2005: 64–69; Law 1992: 380). Programovým cílem ANT³ jsou přitom empiricky ukotvené studie vysvětlující konkrétní otázky, nikoli oddělení sociální skutečnosti od materiálních vlivů a opětovné zkoumání „čistě sociálních“ problémů (Latour 2003: 68–70). Přijmeme-li takto heterogenní pojetí světa, politický rozměr jeho materiálních komponent se stává zjevným: materiální a sociální rovina tvoří jedinou, nedělitelnou realitu a společně definují i její politické parametry. Přítomné materiální (či technologické) objekty se stávají politickými subjekty (či spíše dochází k zániku kategorií subjektu a objektu).

Skutečnost, že pro teorii sítí aktérů není ústřední vymezení jasné hranice mezi materiálním a sociálním, samozřejmě neznamená, že by se politická působnost nelidských objektů podobala té lidské (Law 1992: 383). Materiální, či chceme-li technologické objekty, na něž se zaměřuje tento text, zpravidla charakterizuje větší stabilita na straně jedné a značná tvárnost na té druhé (Latour 1991: 129–130; Latour 2005: 74–78; Law 2008: 148). V čase dlouhodobě prosazují určitou politiku, a to více či méně v intencích (materiálních) předpisů, které do nich vepsali jejich autoři (Akrich 1992: 207–208). Jinými slovy, politiku technologií lze (mimo jiné) chápat jako (vědomé či nevědomé) →

³ V chápání většiny představitelů — nejedná se o ucelenou školu.

→ působení na daný kontext ze strany jejich designérů skrze technicky delegované předpisy, které následně uživatelé vedou k určitému chování.

Klíčový moment politiky technologií představuje rozhodování o jejich budoucím fungování. Ať už se jedná o úvahy designéra, který danou technologii připravuje s ohledem na konkrétní politický kontext (který bude tím pádem technologie umožňovat a prosazovat); nebo o záměry širšího okruhu technologů, ekonomů a politiků, kteří rozhodují o její zasazení do zcela konkrétního prostředí. Jako mimořádně zajímavé se v tomto smyslu jeví dvě studie J. Lawa zaměřené na vytváření a následnou funkčnost 2 technologií – britské stíhačky TSR.2 v 60. letech 20. století a portugalské nákladní lodí, karaky, ve století 16. V obou případech zrod technologie provázelo intenzivní vyjednávání, kdy se jednotliví účastníci procesu snažili do designu vepsat vlastní představu o budoucí podobě objektu. Zatímco v prvním případě tato snaha v důsledku vedla k selhání projektu (neboť se objekt, stíhačka TSR.2, ukázala jako neschopná nést požadované množství a skladbu různých záměrů; Law a Callon 1992), v tom druhém byla úspěšná a karaka se stala jedním z klíčových nástrojů portugalské koloniální expanze (Law 1986).

Ne vždy je ovšem plánování a posuzování (mj. politické) úspěšnosti technologií takto jednoznačné. Zejména v situacích, kdy dochází k transferu technologie do zcela odlišných kontextů, se její fungování v jednotlivých instancích výrazně proměňuje a posouvá od původního záměru. Na tento fenomén naráží celá řada studií vycházejících z ANT, jeho obecné vysvětlení je přitom nasnadě: politické působení technologií se často opírá o konkrétní prvky společenského uspořádání, způsobu jejich užívání či dostupnosti dalších technologických objektů. Za jejich přítomnosti daný objekt funguje podle záměru jeho tvůrců, v jejich nepřítomnosti nikoli. Pokud se nemůže opřít o potřebné sociální vazby a další materiální či technologické prvky prostředí, bude technologie fungovat odlišně, než bylo plánováno, nebo vůbec (srov. Law 1986; Latour 1991; Akrih 1992; Law a Callon

1992; de Laet 2000; de Laet a Mol 2000; Beisel a Schneider 2012; Werner 2015).

Přezkoumávání nového fungování technologií v prostředích odlišných od těch, s nimiž počítali jejich designéři, je v textech vycházejících z ANT poměrně běžné. Tato stať však k těmto problémům přistupuje poněkud odlišně: snaží se zachytit jeho reflexi – tj. obecnější formulaci a práci s politikou technologií – ze strany těch, kteří jejich transfery do nových sociálních (resp. sociálně-materiálních) kontextů plánují a realizují. Těmi jsou ve zkoumaném případě programu ENRTP rozvojové orgány Evropské komise, potažmo Evropská unie jako taková.

Materiální politika rozvojových aktivit EU se jako relevantní výzkumné téma ukazuje ve více ohledech. Ryze pragmaticky kvůli tomu, že Unie dlouhodobě patří mezi největší světové dárce (EU 2015) a poskytnutým technologiím (i s jejich politickým obsahem) tím vytváří značný prostor působnosti. Především ale s ohledem na to, že Evropská unie politiku technologií využívá plánovitě a dlouhodobě – ne jako nástroj působení navenek, ale v rámci vlastního integračního procesu. Jak ukazuje A. Barry, právě technologické sjednocování (harmonizace standardů) stojí ve středu integrace, neboť vytváří podmínky pro postupnou ekonomickou, společenskou i kulturní konvergenci jednotlivých států. Přestože se tak děje mimo pozornost evropské veřejnosti i části politiků, stává se z EU v průběhu času jednotná technologická zóna, opírající se o tytéž (harmonizované) technologie. Takto formulovaná materiální politika je velmi silná a – jak Barry dokládá na dynamice integračního procesu – také mimořádně efektivní (Barry 2001). Je tedy na místě se tázat, zda se ji Unie snaží aplikovat také vně svých hranic, nebo pro rozvojové programy volí strategii odlišnou.

2. *Realie evropské rozvojové pomoci a ENRTP jako objekt výzkumu*

Evropská unie se v současnosti prezentuje jako největší světový poskytovatel rozvojové spoluprá-

ce. V posledních 15 letech byla jedním z předních propagátorů Rozvojových cílů tisíciletí OSN a v návaznosti na Konferenci v Monterrey se do roku 2015 zavázala ke zvýšení výdajů na rozvojovou spolupráci na 0,7% HND pro původních 15 členských zemí Unie a 0,33% HND pro země přistoupivší v rámci východního rozšíření (EK 2005). Tento cíl se sice záhy ukázal jako nereálný – už v roce 2010 růst výdajů zaostával o 0,12 p. b. oproti plánovaným 0,56% HND a v období finanční krize se zastavil úplně – dlouhodobý trend je ale pozitivní (EK 2014b). Podle posledních dostupných údajů EU do rozvojové spolupráce investuje cca 0,43% HND, tj. asi 56 mld. € ročně (tamtéž). Velkou část z této sumy spravují jednotlivé členské země, s asi 12 mld. € (OECD 2015)⁴ ovšem pracují rozvojové instituce EU.

Způsob, jímž tato činnost probíhá, je přitom značně proměnlivý. Množství dřívějších dílčích programů ve zkoumaných letech 2007–2013 nahradil širší *Nástroj pro rozvojovou spolupráci* (DCI; EU 2010; FoRS 2015) v gesci Evropské komise, a to především *Generálního ředitelství pro rozvoj a vztahy s Afrikou a státy Karibiku a Pacifiku a Kooperační kanceláře EuropeAid*, které byly v průběhu jeho implementace (konkrétně od roku 2011) sdruženy do společného *Generálního ředitelství pro rozvoj a spolupráci – EuropeAid*. Tyto orgány v rámci DCI pracovaly s rozpočtem cca 17 mld. € (EK 2015), který alokovaly především do programů regionálních (60%) a tematických (33%; tamtéž) – mezi druhými jmenovanými mj. do *Tematického programu Životní prostředí a udržitelné hospodaření s přírodními zdroji včetně energie (ENRTP)* s plánovaným rozpočtem 804 mil. € (EK 2007: 22), který byl posléze navýšen na 960 mil. € (EK 2010: 4).

Pomineme-li samotnou výši financí, ENRTP se jako vhodný objekt pro výzkum politiky rozvojových technologií EU jeví hned z několika důvodů. Za prvé vzhledem ke skutečnosti, že šlo o program tematický – nebyl tedy geograficky omezen na vybrané regiony a použité technologie se musely vy-

rovnávat s celou řadou požadavků a prostředí. I tematické vymezení se ukázalo jako relativně volné. Pro období 2007–2010 bylo obecné zaměření na plnění 7. cíle tisíciletí rozvinuto do 5 základních priorit, dále rozčleněných do řady subpriorit, a projekt tak zahrnoval široký okruh záměrů: od vývoje a implementace udržitelných technologií, přes lepší management vody, biodiverzity či půdy, po podporu dodržování ekologických standardů, udržitelnosti spotřeby či energetické bezpečnosti (EK 2007: 16–20). V letech 2011–2013 sice byly tyto programové priority přeformulovány do hlavních 3 (za účelem udržení koherence a vzájemných synergií jednotlivých projektů), široký záběr programu však přetrvával (EK 2010: 20–27). Nutno podotknout, že samotné dílčí projekty priority rozšířily ještě dále, neboť jejich autoři měli, vzhledem k decentralizovanému (grantovému) modelu přiznávání financování, v koncepci poměrně volnou ruku (EK 2007: 19).

To mimo jiné souvisí se skutečností, že evropské instituce v rozvojové spolupráci kladou důraz na multilateralitu a koherenci různých aktivit. I v tomto ohledu je ENRTP poměrně reprezentativní, neboť vzniknul ve spolupráci s dalšími významnými mezinárodními organizacemi (Světová banka, složky OSN, OECD, IPCC atp.) a v návaznosti na předchozí záměry a závazky Unie (EUEI, EUWI, Akční plán EU pro klimatické změny a rozvoj aj.; EK 2007: 7–9). Jako pro tuto studii zásadní se konečně jeví i samotný rozsah projektu. Značné finanční zdroje daly vzniknout 140 projektům ve státech Afriky, Latinské Ameriky, Asijsko-pacifické oblasti i východní Evropy (EK 2014a: ix). Více než 20 se jich přitom zabývá technologickými transfery (tamtéž). Můžeme tedy konstatovat, že ENRTP představuje ucelený korpus geograficky diverzifikovaných projektů různého zaměření (přestože odvozených od společného klíče) a tvoří koherentní vzorek rozvojového působení Evropské unie vhodně použitelný pro další analýzu. →

⁴ Původní údaj v USD přepočten na EUR podle průměru ročního kurzu ECB.

3. Metodologie, výzkumná otázka a hypotézy

Jak již bylo naznačeno v úvodu, výzkumným záměrem předkládané studie je *přezkoumání politiky, již Evropská unie prosazuje skrze umístování konkrétních technologií a technologických objektů vně svých hranic v rámci rozvojové pomoci, konkrétně tematického programu ENRTP*. Tento problém přitom můžeme specifikovat následovně. V první řadě se lze tázat po politickém záměru, s nímž Unie s technologiemi nakládá – tj. které technologie a podle jaké logiky se do partnerských rozvojových zemí snaží umísťovat a jaká je reflexe a plánování této činnosti ze strany jejich (politických) realizátorů. Druhou, navazující otázkou je skutečně prosazovaná politika, která se od původních záměrů může značně odlišovat. Právě tím se zabývá řada studií vycházejících z ANT, které přezkoumávají reálnou politickou působnost konkrétních technologických objektů po přemístění do nových prostředí. Tento text se ovšem ubírá méně partikulární cestou a v rámci ENRTP místo fungování konkrétních objektů sleduje povahu zvolených technologií a způsob jejich nasazení v rámci ENRTP. Stručněji řečeno, tato stať v rámci ENRTP přezkoumává (i) *reflexi a deklarovanou politiku technologií* a (ii) *povahu zvolených technologií a způsoby, jimiž je s nimi v rámci projektů nakládáno*.

Z těchto dílčích otázek vychází i výzkumný design předkládané studie. Vzhledem k ambici širší analýzy se jako nepoužitelný jeví pro ANT typický terénní výzkum, který by se v tomto případě musel zabývat technologiemi v každém jednom projektu. Místo toho se šetření zaměří na dokumentaci, která ENRTP zachycuje – z hlediska koncepce, průběžné reflexe, implementace i její evaluace ze strany orgánů Evropské komise. Výhodou takového postupu je, že umožňuje program analyzovat v jeho šíři; zároveň samozřejmě nedosahuje takového detailu jako terénní výzkum. To ale ani pro účely této studie není nezbytné.

Konkrétními dokumenty, které budou níže ana-

lyzovány, jsou v první řadě základní dokumenty celého programu – tematická strategie a hlavní dokumenty, na něž odkazuje. Dále nezávislá průběžná hodnotící zpráva vydaná po první části (cca polovině) trvání programu a nová, upravená strategie pro jeho druhou část. Výzkum se poté zaměří na dílčí roční plány a na závěrečnou programovou zprávu, a to včetně příloh – hodnotících listů všech programem podpořených projektů. Ty se nakonec ukázaly jako zdroj nejpřesnějších a z hlediska tématu nejužitečnějších údajů o technologiích v ENRTP. Právě na práci s technologiemi, ať už deklarovanou či realizovanou, se samozřejmě v analýze všech uvedených materiálů předkládaný výzkum soustředí.

4. Analýza programové dokumentace ENRTP

4.1 Deklarovaná technologická politika Evropské unie

Politický rozměr technologií ve výše nastíněném pojetí by v současném světě bylo možné zpochybnovat co do významu a rozsahu, jeho samotná existence je ovšem natolik výrazná, že proniká i do politického diskurzu. Zatímco tak v roce 2001 Barry konstatoval postupování technologických rozhodnutí ze strany evropských politiků expertům, v unijní koncepční dokumentaci analyzované v této stati je zjevný určitý posun. Objevuje se snaha o přesnější ukotvení technologií v politikách EU, která i přes značnou obecnost odkazuje na konkrétní technologická řešení a preference. Zároveň je v tomto ohledu výrazný rozdíl mezi přístupem k technologiím pro Unii, o nichž hovoří Barryho studie, a k technologiím rozvojovým. ENRTP se samozřejmě přímo věnuje jen těm druhým, jeho tematická strategie ovšem (explicitně) vychází z předchozích koncepčních dokumentů EU, které se vztahují jak k technologiím vnitřním, tak vnějším.

V tomto obecnějším „koncepčním“ rámci technologie jako prostředek posilování vnitrounijní ko-

heze nejvýrazněji prosazuje Strategie udržitelného rozvoje Evropské unie z roku 2006, která (s odkazem na globální nutnost ochrany planety a její spojitost se základními evropskými principy) obsahuje konkrétní záměry pro implementaci technologií. Evropská unie, jakožto politicko-hospodářské uskupení *sui generis*, tak v souladu s Barryho pojetím volí společný, harmonizující přístup k řadě technologických otázek: od obecných, jako je podpora ekologických inovací nebo výměna zkušeností a expertíz, k velmi konkrétním, jako podpora biopaliv, navýšení podílu železniční a hromadné dopravy či omezení konkrétních chemikálií v zemědělství (Rada EU 2006: 8–21). Především se ovšem zdá, že oproti Barrym popsané situaci Evropská unie političnost tohoto rozhodování alespoň částečně reflektuje – např. když v souvislosti s udržitelností volá po výzkumu vzájemných interakcí sociálních, ekonomických a environmentálních systémů (tamtéž, s. 23). Nastíněný přístup je kromě Strategie udržitelného rozvoje EU obsažen i v dalších dokumentech, o něž se ENRTP opírá⁵. 6. akční program Společenství pro životní prostředí volá po efektivnější regulaci nakládání s odpady a geneticky modifikovanými organismy (EU 2002), obecný důraz na udržitelné technologie rezonuje i v Evropském konsenzu o rozvoji (EU 2006) a dokumentech kodifikujících energetickou politiku Unie (viz např. EK 2006a).

Co se deklarované vnější politiky týká, Evropská unie zdaleka není v přístupu k technologiím tak vyhraněná – její technologická politika je zde spíše zobecnělou extenzí té vnitrostátní. Blízké zahraničí, zejména kandidátské země, tak začleňuje do některých z výše zmiňovaných záměrů či spíše tyto záměry využívá k začlenění sousedských a kandidátských do unijní technologické zóny skrze jejich zaměření na unii preferované technologie (např. výše zmiňovanou vlakovou dopravu, komunikační technologie atp.; EK 2004). V případě rozvojových zemí je naopak přístup k technologiím obecný a roztržštěný. Evropská unie v tomto ohle-

du deklaruje podporu pro spolupráci a dílčí technologické transfery i výzkum a vývoj nových technologií pro rozvojové země (zejm. v zemědělství; EU 2006: 13). Spíše než konkrétní technologické záměry tak EU předkládá zásady jejich vytváření a plánování, které navíc vycházejí více z konceptu globální environmentální odpovědnosti než zamýšleného rozvoje.

Tento přístup je dobře čitelný i v programové dokumentaci ENRTP. Počáteční tematická strategie program koncipuje jako nástroj prosazování environmentálních cílů, přičemž z hlediska technologií podporuje „inovativní přístupy“ založené na „evropské zkušenosti“. S ohledem na výše uvedené studie (Akrich 1992; De Laet 2000; De Laet a Mol 2000; Beisel 2012; Werner 2015) taková definice zjevně obsahuje určité napětí: pouhý transfer evropských přístupů s velkou pravděpodobností nevede k jednoznačné úspěšnosti a je tedy otázkou do jaké míry se případné inovace mohou opírat o zkušenosti z EU. Tematická strategie kromě toho tento obecný princip nerozvíjí do konkrétnějších technologických záměrů či alespoň preferencí a není tak zjevné, jaké technologie vlastně mají předmětem transferů či inovací být. Jedinými explicitně zmiňovanými skupinami jsou technologie snižující uhlíkovou stopu a technologie výroby elektrické energie z obnovitelných zdrojů – to se ale vzhledem k výše zmiňovanému rozsahu cílů programu jeví jako poměrně omezené (zpracováno dle EK 2007).

K určitému zpřesnění politického záměru pro technologie v rámci ENRTP dochází po publikaci (nezávislé) průběžné recenzní zprávy projektu na konci jeho první části (2007–2010), která na straně jedné vyzdvihuje výraznou flexibilitu programu, na straně druhé kritizuje jeho nejasné priority a způsob evaluace jednotlivých projektů (Roben a kol. 2009: 52). Přestože v tomto smyslu zpráva nehovoří přímo o politice rozvojových technologií, nelze se domnívat, že by co do kritizované obecnosti tvořila výjimku. Nová tematická strategie pro

⁵ *Jednotlivé dokumenty jsou zde uváděny s ohledem na relevanci pro ENRTP, nikoli dle chronologické posloupnosti.*

→ roky 2011–2013 recenzní zprávu částečně reflektuje a je z ní patrné určité zpřesnění záměru ENRTP, a to včetně jeho technologické stránky. Program má nadále podporovat takové technologie, které sníží energetickou závislost rozvojových zemí, přičemž je deklarována i snaha je přizpůsobit místním podmínkám a potřebám. Zejména v souvislosti s nízkoemisními technologiemi EU uznává, že je k jednotlivým regionům potřeba přistupovat jednotlivě a v rámci širších záměrů vytvářet místní (národní) plány (zpracováno dle EK 2009).

4.2 Realizovaná politika rozvojových technologií

I přes průběžnou revizi můžeme ale koncepční dokumentaci ENRTP v průběhu první i druhé části programu označit v otázce technologií za velmi obecnou. Blížší informace o způsobu, jímž Evropská unie zamýšlí deklarované cíle plnit, jsou obsaženy až v ročních akčních programech, resp. v jejich jednotlivých akčních fiche. Z provedené analýzy vyplývá, že zde Unie pro nakládání s technologiemi volí několik základních přístupů: (1) využití a vývoj místních (či regionálních) technologií, (2) přímé technologické transfery již existujících technologií, (3) poskytování technologického know-how a (4) úpravu místního socioekonomického prostředí – politicko-institucionálního, investičního, malopodnikatelského i s ohledem na místní povědomí. Jednotlivé postupy mohou být používány samostatně, často se ale objevují ve vzájemných kombinacích; ať už implicitně či (v několika případech) explicitně je pak doporučeno vytvoření stabilizovaných socio-technických uskupení, tvořených konkrétními technologickými řešeními a jejich legislativním, ekonomickým i sociálním ukotvením (zpracováno dle EK 2008a; EK 2008b; EK 2011a; EK 2011b; EK 2011c; EK 2011d; EK 2012a; EK 2012b; EK 2013).

Obecně lze v přístupu Unie konstatovat zjevnou tendenci ke třetí a čtvrté uvedené strategii, tj. k předávání technologických znalostí – ve smyslu pořádání workshopů pro specialisty, výměny technologického know-how, akademického networkingu, přímé technologické podpory – a k vytvoření/úpravám s technologiemi souvisejícího místního prostředí (zejm. politického a tržního). Zbylé dva přístupy, přímé transfery i vývoj nových technologií, jsou podstatně méně časté. V případě transferů je navíc patrné i značné omezení co do rozsahu – zpravidla jsou plánovány jen v nejmenší možné míře (typicky jako pilotní projekty v souvislosti s předáním know-how nebo pouhé doplnění specifických technologií v rámci komplexnějších projektů; tamtéž).

Tytéž trendy ve větším detailu pozorujeme i na úrovni jednotlivých projektů, jejichž průběh mapuje závěrečná revize grantů a její přílohy, které stručně charakterizují průběh a výstupy každého jednoho projektu. Z celkového počtu 140 se jich explicitně technologií ve větší či menší míře dotýkalo cca 30.⁶ V souladu s ročními akčními plány se hlavní snaha soustředila na práci s politickým, ekonomickým a technicko-sociálním prostředím v přijímajících státech, konkrétně na vytvoření z pohledu EU žádoucí preference environmentálně šetrných technologií. A to prostřednictvím vhodného nastavení normativy a vládních a institucionálních politik, prezentace konkrétních technologií a souvisejícího know-how místním expertům i soukromníkům a obecného zvyšování povědomí o problematice globálního životního prostředí (jeho změny a technologií pro její prevenci/zmírnění). Přímé transfery či vývoj nových technologií jsou přitom plánovány v návaznosti na tyto aktivity (zpracováno dle EK 2014a).

Předmětem technologických transferů jsou zpravidla technologie, k jejichž implementaci souběžně dochází i v rámci Evropské unie. I zde tedy

⁶ Nutno ovšem podotknout, že celá řada z nich jen velmi okrajově – počet uvádíme jako přibližný právě proto, že hranici mezi projekty, které deklarují marginální využití technologií, a těmi, které o nich v závěrečné zprávě nehovoří, nemá smysl přesně vymezovat. S ohledem na zvolený teoretický přístup je patrné, že technologie budou nutně spoluúčastny na libovolném rozvojovém projektu.

platí výše naznačené pojetí vnější evropské politiky technologií jako pouhé extenze té vnitřní, resp. nevyřčené evropské přesvědčení, že technologie, které se osvědčily v evropském kontextu, budou stejně dobře fungovat i za hranicemi Unie. Ať už se jedná o nejrůznější informační technologie, sloužící jako podpora politického rozhodování, nebo o alternativní zdroje elektrické energie (solární panely, větrné elektrárny, vodní turbíny, spalovny biomasy). Výsledky jednotlivých projektů ovšem dokládají, že představa snadné implementace evropských technologií mimo prostor EU není tak jednoduchá. Beze zbytku totiž ukazují, že se implementace podaří pouze v případě, že se danou technologii podaří začlenit do místního sociálního kontextu – tj. přimět její zamýšlené uživatele k jejímu přijetí. V mnoha případech se to nedaří a projekt navzdory „technické“ i environmentální vhodnosti dané technologie selhává (tamtéž).

Tento problém neřeší ani vývoj technologií na míru daným oblastem, který se jako jednoznačně úspěšný ukázal v jediném případě (obnova tradičního vodohospodářství v Tamilnádu; EK 2014a: CRIS⁷ 151721). V těch ostatních se evropskými experty navržená řešení buď ukazují jako zcela nefunkční (využití dávivce jako náhrady fosilních paliv, nalezení nových zdrojů biomasy v bažinách atp.), nebo nejsou recipována ze strany místních uživatelů – navzdory snahám o efektivní normativní ukotvení a předání technologických preferencí a know-how (využití bambusu jako stavebního materiálu nebo alternativního zdroje dřevěného uhlí; EK 2014a: CRIS 222452 a 152513). Ze strany Evropské unie tak v rámci projektů vychází najevo na straně jedné důsledné plánování lokálních politik technologií, na straně druhé neschopnost je vhodně situovat v konkrétním kontextu a učinit funkčními (zpracováno dle EK 2014a).

5. Diskuse a závěry

Vrátíme-li se k výše uvedeným výzkumným otázkám, lze z uvedené analýzy vyvodit několik závěrů. Co se deklarované politiky technologií týká, potvrzují se v případě ENRTP a obecnější koncepce rozvoje, z níž vychází, Barryho tvrzení o využívání technologií jako součásti evropské integrace (skrze vytváření jednotné technologické zóny): ať už s ohledem na sdílenou globální odpovědnost, či na nutnost technologické koordinace Unie prosazuje implementaci těchto technologií napříč členskými státy – od biopaliv po dopravní prostředky. Z hlediska rozvojové politiky se ale jako zajímavější jeví skutečnost, že stejné technologie – s odkazem na nutnost posílení spolupráce – EU prosazuje v rámci svých rozvojových činností v blízkém pohraničí. Jako nástroj integrace jsou tedy používány nejen uvnitř Unie, ale také vně jejích hranic. Přestože je v tomto ohledu záběr analýzy provedené pro účely této stati poměrně omezený, zdálo by se, že by Barryho pojetí Evropské unie jako technologické zóny mohlo být velmi efektivním nástrojem také pro chápání dynamiky jejího rozšiřování. Na tomto místě ale v tomto ohledu nezbývá než doporučit další, úžeji zaměřený výzkum.

Zatímco v blízkém pohraničí ENRTP přímo navazuje na politiky technologií vnitrounijní, ve vzdálenějších regionech se jeho postoj k technologiím ukazuje jako daleko méně jednoznačný. V první fázi se program opírá o velmi obecné principy (globální odpovědnost, inovativní přístupy či evropské zkušenosti) a konkrétnější přístupy či technologie téměř nevymezuje. Tuto počáteční obecnost, která se kromě technologií týká i dalších aspektů ENRTP, má ambici řešit jeho revize před druhou fází. I po ní nicméně politika zůstává nevyhraněná: jsou sice stanoveny konkrétnější priority (snižování dependence a emisí) a přiznána nutnost přizpůsobení technologických voleb místním podmínkám. Na konkrétní technologické preferen-

⁷ Vzhledem k tomu, že u příloh závěrečné revize grantů nejsou číslovány stránky, jsou pro účely tohoto textu projekty identifikovány prostřednictvím tzv. CRIS čísla.

ce či způsoby implementace však strategie ani po revizi neodkazuje.

Na úrovni praktické realizace programu je prostor dán především takovým technologiím, které se osvědčily v Evropě. To ale neznamená, že by se jejich výběr řídil stejnou logikou: místo snahy o zvolení univerzálního přístupu Unie klade důraz na volbu technologie vhodné pro dané prostředí. Vhodnost je přitom definována dle evropské expertízy, jejíž předávání je i hlavní součástí většiny projektů. Přímé transfery objektů jsou výjimkou a často slouží pouze jako podpora pro předávání (a fixaci) know-how ve formě pilotních projektů. Z teoretického hlediska tak vzniká poměrně zajímavá situace: Evropská unie na straně jedné reflektuje sociální rozměr technologií a snaží se přizpůsobit a ukotvit v každém jednom prostředí; na straně druhé ale toto ukotvení selhává s ohledem na samotné technologické preference programu. Skutečnost, že ENRTP vychází z evropské zkušenosti, pro něj oproti očekávání Unie představuje omezení, ne přínos. A přestože v tomto ohledu

nelze generalizovat, neboť se takových případů nevyskytlo mnoho, jako nejúspěšnější byly v závěrečných zprávách hodnoceny projekty, které navazovaly na technologie místní spíše, než aby je nahrazovaly těmi evropskými nebo novými, speciálně navrženými.

Podobně jako je tomu ve výzkumu A. Barryho, na nějž tato stať navazuje, tak lze konstatovat nedostatečné zohledňování společenského a politického rozměru technologií. Ty sice v rozvojové spolupráci nejsou zcela upozaděny (jak je tomu ve vnitrounijním procesu harmonizace), nadále jsou ale chápány jako její pasivní objekt, spíše než specifictví účastníci. Provedená analýza přitom ukazuje, že má toto pojetí zásadní dopady na úspěšnost projektů. Vzhledem k tomu, že je z hlediska zaměření na politiku rozvojových technologií tato studie poměrně ojedinelá, nezbyvá než uzavřít doporučením dalšího výzkumu procesu technologického plánování rozvojové pomoci a zároveň jeho hlubší reflexe v rozvojové praxi Evropské unie.

Výsledky jednotlivých projektů dokládají, že představa snadné implementace evropských technologií mimo prostor EU není tak jednoduchá. Beze zbytku totiž ukazují, že se implementace podaří pouze v případech, že se danou technologií podaří začlenit do místního sociálního kontextu — tj. přimět její zamýšlené uživatele k jejímu přijetí. V mnoha případech se to nedaří a projekt navzdory „technické“ i environmentální vhodnosti dané technologie selhává.

LITERATURA A PRAMENY

1. AKRICH, M. (1992): The Description of Technical Objects. In: BIJKER, W., LAW, J. (eds.): *Shaping Technology Building Society: Studies in Sociotechnical Change*. Cambridge: MIT Press, pp. 205–224
2. BARRY, A. (2001): *Political Machines: Governing a Technological Society*. London: The Athlone Press
3. BEISEL, U., SCHNEIDER, T. (2012): Provincialising waste: the transformation of ambulance car 7/83-2 to tro-tro Dr. JESUS. *Environment and Planning D: Society and Space*, Vol. 30, pp. 639–654
4. DE LAET, M. (2000): Patents, travel, space: ethnographic encounters with objects in transit. *Environment and Planning D: Society and Space*, Vol. 18, pp. 149–168
5. DE LAET, M., MOL, A. (2000): The Zimbabwe Bush Pump: Mechanics of a Fluid Technology. *Social Studies of Science*, Vol. 30, No. 2, pp. 226–263
6. EVROPSKÁ KOMISE (2010): *ENRTP: 2011–2013 Strategy paper & multiannual indicative programme*.

- [online] [cit. 20. 12. 2015]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/enrtp-strategy-paper-2011-2013_en.pdf
7. EVROPSKÁ KOMISE (2011 a): *Commission implementing decision of 04/08/2011 on approving the 2011 Annual Action Programme (Part I) for the Environment and the Sustainable Management of Natural Resources including Energy, to be financed under Article 21.0401 of the general budget of the European Union*. [online] [cit. 20. 12. 2015]. Dostupné z: https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/aap-dci-enrtp-p1-commission-decision-20110804_en_0.pdf
 8. EVROPSKÁ KOMISE (2011 b): *2011 Annual Action Programme (Part I) implementing the Thematic Programme for the Environment and the Sustainable Management of Natural Resources including Energy (ENRTP)*. [online] [cit. 20. 12. 2015]. Dostupné z: https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/aap-dci-enrtp-p1-af-20110804_en_0.pdf
 9. EVROPSKÁ KOMISE (2011 c): *Commission implementing decision of 21/12/2011 on the 2011 Annual Action Programme (Part II) for the Environment and the Sustainable Management of Natural Resources including Energy, to be financed under the general budget of the European Union*. [online] [cit. 20. 12. 2015]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/europeaid/documents/aap/2011/aap_2011_dci-env_p2_en.pdf
 10. EVROPSKÁ KOMISE (2011 d): *2011 Annual Action Programme (Part II) implementing the Thematic Programme for the Environment and the Sustainable Management of Natural Resources including Energy (ENRTP)*. [online] [cit. 20. 12. 2015]. Dostupné z: https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/aap-dci-enrtp-p2-af-20111221_en_0.pdf
 11. EVROPSKÁ KOMISE (2012 a): *Annual work programme for grants of the European Commission subject to the adoption of the Thematic Programme for Environment and Sustainable Management of Natural Resources including Energy (ENRTP): Annual action programme 2012 – Part I*. [online] [cit. 20. 12. 2015]. Dostupné z: https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/awp-environment-natural-resources-2012_en.pdf
 12. EVROPSKÁ KOMISE (2012 b): *2012 Annual Action Programme (Part I) and 2013 Annual Action Programme (AAP) (Part I) implementing the Thematic Programme for the Environment and the Sustainable Management of Natural Resources including Energy (ENRTP)*. [online] [cit. 20. 12. 2015]. Dostupné z: https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/aap-environment-energy-africa-af-2012_en.pdf
 13. EVROPSKÁ KOMISE (2013): *Annual work programme for grants of the European Commission subject to the adoption of the Thematic Programme for Environment and Sustainable Management of Natural Resources including Energy (ENRTP): Annual action programme 2013*. [online] [cit. 20. 12. 2015]. Dostupné z: https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/awp-environment-natural-resources-2013_en.pdf
 14. EVROPSKÁ KOMISE (2014 a): *Review of the grants awarded under the calls for proposals financed from the ENRTP thematic programme: Environment and Sustainable Management of Natural Resources including Energy*. [online] [cit. 20. 12. 2015]. Dostupné z: https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/report-enrtp-review-of-grants-cfp-2013_en.pdf
 15. EVROPSKÁ KOMISE (2014 b): *Komisař Piebalgs vyzývá členské státy, aby vystupňovaly úsilí o zvýšení rozvojové pomoci*. [online] [cit. 20. 12. 2015]. Dostupné z: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-388_cs.htm
 16. EVROPSKÁ KOMISE (2015): *Development Cooperation Instrument (DCI)*. [online] [cit. 20. 12. 2015]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/europeaid/funding/funding-instruments-programming/funding-instruments/development-cooperation-instrument-dci_en

17. EVROPSKÁ UNIE (2006): *The European Consensus on Development*. [online] [cit. 20. 12. 2015]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ%3AC%3A2006%3A046%3A0001%3A0019%3AEN%3APDF>
18. EVROPSKÁ UNIE (2002): *Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: On the Sixth Environment Action Programme of the European Community 'Environment 2010: Our future, Our choice' – The Sixth Environment Action Programme*. [online] [cit. 20. 12. 2015]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/?uri=celex:52001DC0031>
19. EVROPSKÁ UNIE (2010): *Financing instrument for development cooperation – DCI (2007-2013)*. [online] [cit. 20. 12. 2015]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=URISERV:114173>
20. EVROPSKÁ UNIE (2015): *EUROPA – Topics of the European Union – Development and Cooperation*. [online] [cit. 20. 12. 2015]. Dostupné z: http://europa.eu/pol/dev/index_en.htm
21. FÓRUM PRO ROZVOJOVOU SPOLUPRÁCI (2015): *Financování rozvojové spolupráce ES*. [online] [cit. 20. 12. 2015]. Dostupné z: http://www.fors.cz/rozvojova-spoluprace/evropska-politika/financovani-rozvojove-spoluprace-es/#.Vpn04_nhDIV
22. FRITSCH, S. (2011): Technology and Global Affairs. *International Studies Perspectives*, Vol. 12, pp. 27–45
23. KOMISE EVROPSKÝCH SPOLEČENSTVÍ (2004): *Communication from the Commission – European Neighbourhood Policy – STRATEGY PAPER*. [online] [cit. 20. 12. 2015]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52004DC0373&from=en>
24. KOMISE EVROPSKÝCH SPOLEČENSTVÍ (2005): *Urychlení pokroku směřujícího k dosažení rozvojových cílů tisíciletí – financování rozvoje a účinnost pomoci*. [online] [cit. 20. 12. 2015]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2005/CS/1-2005-133-CS-F1-1.Pdf>
25. KOMISE EVROPSKÝCH SPOLEČENSTVÍ (2006 a): *An External Policy to Serve Europe's Energy Interests*. [online] [cit. 20. 12. 2015]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/dgs/energy_transport/international/doc/paper_solana_sg_energy_en.pdf
26. KOMISE EVROPSKÝCH SPOLEČENSTVÍ (2006 b): *On Strengthening the European Neighbourhood Policy*. [online] [cit. 20. 12. 2015]. Dostupné z: http://eeas.europa.eu/enp/pdf/pdf/com06_726_en.pdf
27. KOMISE EVROPSKÝCH SPOLEČENSTVÍ (2007): *Thematic Strategy for the Environment and Sustainable Management of Natural Resources including Energy (ENRTP)*. [online] [cit. 20. 12. 2015]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/thematic-strategy-paper-enrtp-200705_en_1.pdf
28. KOMISE EVROPSKÝCH SPOLEČENSTVÍ (2008 a): *2008 Annual Action Programme implementing the "Thematic Strategy Paper for the Environment and Sustainable Management of Natural Resources including Energy (ENRTP) for the period 2007-2010" for the Development Cooperation Instrument*. [online] [cit. 20. 12. 2015]. Dostupné z: https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/aap-environment-renewable-energy-eu-af-20081223_en.pdf
29. KOMISE EVROPSKÝCH SPOLEČENSTVÍ (2008 b): *Annual work programme for grants for 2010 – Thematic Programme for Environment and Sustainable Management of Natural Resources including Energy (ENRTP)*. [online] [cit. 20. 12. 2015]. Dostupné z: https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/awp-enrtp-2010_en.pdf
30. LATOUR, B. (1991): Technology is society made durable. In: LAW, J. (ed.): *A Sociology of Monsters: Essays on Power, Technology and Domination*. London: Routledge, pp. 103–131

31. LATOUR, B. (2003): *Nikdy sme neboli moderní. Esej o symetrickej antropológii*. Bratislava: Kalligram
32. LATOUR, B. (2005): *Reassembling the Social: An Introduction to Actor-Network-Theory*. Oxford: Oxford University Press
33. LAW, J. (1986): On the Methods of Long Distance Control: Vessels, Navigation and the Portuguese Route to India. In: LAW, J. (ed.): *Power, Action and Belief: A New Sociology of Knowledge? Sociological Review Monograph 32*. Henley: Routledge, pp. 234–263
34. LAW, J. (1992): Notes on the Theory of the Actor Network: Ordering, Strategy and Heterogeneity. *Systems Practice*, Vol. 5, pp. 379–393
35. LAW, J., CALLON, M. (1992): The Life and Death of an Aircraft: A Network Analysis of Technical Change. In: BIJKER, W., LAW, J. (eds.): *Shaping Technology Building Society: Studies in Sociotechnical Change*. Cambridge: MIT Press, pp. 21–52
36. LAW, J. (2008): Actor Network Theory and Material Semiotics. In: TURNER, B. S. (ed.): *The New Blackwell Companion to Social Theory*. 3rd edition. Oxford: Blackwell, pp. 141–158
37. OECD (2015): *Development Aid at a Glance 2015*. [online] [cit. 20. 12. 2015]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/dac/stats/aid-at-a-glance.htm>
38. RADA EVROPSKÉ UNIE (2006): *Renewed EU Sustainable Development Strategy*. [online] [cit. 20. 12. 2015]. Dostupné z: <http://register.consilium.europa.eu/doc/srv?l=EN&f=ST%2010117%202006%20INIT>
39. ROBEN, E., LEES, D. G., BELLANCA, R. (2009): *Mid-term review of the Thematic Programme for the Environment and Sustainable Management of Natural Resources including Energy (ENRTP)*. [online] [cit. 20. 12. 2015]. Dostupné z: https://ec.europa.eu/europeaid/mid-term-review-thematic-programme-environment-and-sustainable-management-natural-resources-enrtp_en
40. WERNER, J. (2015): O fluiditě kol(a): veteš jako rozvojová technologie. *Cargo*, roč. 13, č. 1–2, s. 133–141

KLÍČOVÁ SLOVA

rozvojová spolupráce, teorie sítí aktérů, technologie, Evropská unie, Tematický program Životní prostředí a udržitelné hospodaření s přírodními zdroji včetně energie (ENRTP)

European Union and its Development Technologies: An Analysis of the European Policy of Technologies in the Context of the ENRTP Thematic Programme

ABSTRACT

The article focuses on the policy of development technologies of the European Union. Drawing on studies based on the actor-network theory and, most notably, on Andrew Barry's understanding of the role of technologies in the European integration process, it sets to analyze the technological choices (both declared and implemented) within the 2007–2013 Thematic Programme for Environment and Sustainable Management of Natural Resources including Energy (ENRTP). The findings suggest a certain ambiguity in the European understanding of technologies: on the one side, the EU is aware (and at times takes advantage) of the importance of the socio- and politico-technological interactions. On the other, it lacks a clear strategy of development technologies and remains oblivious of the (implicit) choices that make the implementation of any given technology a success or failure.

→ **KEYWORDS**

development cooperation, actor-network theory, technology, European Union, Thematic Programme for Environment and Sustainable Management of Natural Resources including Energy (ENRTP)

JEL CLASSIFICATION

Z10



Úplná typologie vývoje HDP

► Ing. Jana Kotěšovcová, Ing. Bc. Jiří Mihola, CSc., Mgr. Ing. Petr Wawrosz, Ph.D. »
Vysoká škola finanční a správní¹

* Jedním z klíčových témat ekonomické teorie i praxe je otázka, jakým způsobem rozšiřovat produkci statků, a tak uspokojovat větší množství potřeb. Je zřejmé, že zvyšovat produkci lze dvěma odlišnými způsoby – buď extenzivně, nebo intenzivně. Pouze extenzivní způsob znamená zvyšování množství vstupů při nulovém technickém pokroku (nulových intenzivních faktorech). Technickým pokrokem zde v souladu se Solowem (1957) rozumíme nejen nové výrobní a technologické inovace, ale i lepší organizaci práce, lepší znalosti, lepší alokaci zdrojů, optimalizaci mezinárodní směny atd. Zahrnujeme sem všechny faktory, které umožňují, aby stávající množství vstupů vyprodukovalo více výstupů.² Výhradně intenzivní způsob růstu produkce je potom stav, kdy se množství výstupu zvyšuje, aniž by se měnilo množství vstupů.³ V realitě jsou výhradně extenzivní či výhradně intenzivní vývoje velmi vzácné. Při zvyšování množství vstupů dochází ke změnám v jejich organizaci, produktivitě apod., takže se v nějaké podo-

bě projevují intenzivní faktory. Naopak technický pokrok, ve smyslu nových technologií, umožňuje začít využívat i v minulosti nepoužívané vstupy, což vede k růstu produkce jak extenzivně, tak intenzivně. Už z tohoto pohledu má smysl pokusit se kvantifikovat podíl extenzivních a intenzivních faktorů. Navíc růst produkce není jedinou reálnou situací. V době recese produkce klesá, případně stagnuje. I zde je užitečné zkoumat, jak se jednotlivé faktory (extenzivní nebo intenzivní) na daném vývoji podílejí. Zajímavá může být třeba (byť asi hypotetická) situace, kdy množství používaných vstupů klesá, ekonomika však produkuje stále stejné množství produkce. V tomto případě je zřejmé, že zde musí být extenzivní pokles kompenzován intenzivním růstem.

Pokusy o jasnou kvantifikaci extenzivních a intenzivních faktorů byly uskutečněny v 50. a 60. letech 20. století a vyústily v rovnici růstového účetnictví, která má ale četná omezení. Článek proto představuje nový způsob⁴ měření vlivu intenziv-

¹ Článek vznikl v rámci projektu „Rozšíření klasického kvantitativního pojetí ekonomiky a nové implementace dynamických parametrů kvality vývoje“ podpořeného z prostředků Interní grantové agentury na Vysoké škole finanční a správní v letech 2015–2016.

² Solow (1957, s. 312) konstatuje: „Výraz technická změna používám jako zkratku pro vyjádření libovolného druhu posunu produkční funkce. Takže pokles, zrychlení, zdokonalení ve výchově pracovní síly a řada dalších věcí se projeví jako technická změna.“ Jedná se o vlastní překlad, v originále: „It will be seen that I am using the phrase ‘technical change’ as a short-hand expression for any kind of shift in the production function. Thus slowdowns, speed-ups, improvements in the education of the labor force, and all sorts of things will appear as ‘technical change’.“

³ Termíny extenzivní a intenzivní ve zde uvedeném smyslu se v literatuře běžně používají. V češtině např. Jurečka a kol. (2010), v angličtině např. The Economist (2013).

⁴ Vycházíme zde přitom z již publikovaných prací, např. Mihola (2007a, 2007b), Hájek a Mihola (2009), Cyhelský, Mihola a Wawrosz (2012), Mihola a Wawrosz (2013, 2014), Kotěšovcová, Mihola a Wawrosz (2015).

ních i extenzivních faktorů na vývoj ekonomiky. Nestačí ale pouze intenzivní a extenzivní faktory kvantifikovat pomocí příslušného matematického aparátu, ukázalo se, že má smysl rovněž analyzovat všechny možné vztahy mezi vývojem extenzivních, respektive intenzivních faktorů na straně jedné a vývojem produktu (výstupu) na straně druhé. Jednotlivým situacím je pak nutno přiřadit vhodnou terminologii (názvosloví). Článek se proto zabývá nejdříve (v první kapitole) základními vztahy mezi výchozími veličinami (produktem, souhrnnou produktivitou faktorů a souhrnným input faktorem) a odvozením základních vývojų pomocí relací mezi indexy ukazatelů, indikujících sledované faktory. Základním vývojų přiřadíme odpovídající názvy a úlohu zobecníme i na smíšené vývoje (druhá kapitola). Následuje představení dynamických parametrů intenzity a extenzity⁵ (ve třetí kapitole), které kvantifikují vliv změny intenzivních a extenzivních faktorů na změně HDP (produktu). Pokračujeme rozdílností postupů při odvození růstového účetnictví a dynamických parametrů (ve čtvrté kapitole) a srovnáním našeho názvosloví s názvy navrženými M. Tomsem (v páté kapitole). Jako příklad použití dynamických parametrů i v textu představeného názvosloví provádíme analýzu intenzity vývoje Česka a Slovenska pomocí dynamických parametrů (v šesté kapitole). Závěr shrnuje hlavní poznatky.

1. Měření intenzity vývoje vycházející z úplné typologie vývojų

Výchozím vztahem naší analýzy je vyjádření produktu (HDP, Y) jako součinu souhrnné produktiv-

ty faktorů TFP (total factor productivity) a souhrnného input faktoru TIF (total input factor):

$$Y = TFP \cdot TIF. \quad (1)$$

Ve vztahu (1) Y představuje závisle proměnnou, TFP a TIF potom dvě nezávislé proměnné. Každá z nich se může vyvíjet zcela autonomně, pročež jsou navzájem nezávislé, nebo jsou provázané, tak jak to odpovídá reálným inovačním procesům. V obou případech je účelné sledovat bilanci jejich výsledného působení, což má významnou informační hodnotu. Růst, pokles či stagnace produktu může být dán změnou jen jedné z těchto proměnných při neměnné velikosti druhé z nich, nebo mohou působit obě proměnné. V takovém případě může docházet i k protichůdnému působení, což se může promítnout i do úplné kompenzace vlivu změn těchto veličin. Jedna proměnná roste a druhá klesá tak, že se nebude měnit produkt. Vše je dáno konkrétní strukturou produkce, technologií, managementem apod. Jestliže změna TIF souvisí se změnou rozsahu vstupů, a tím s kvantitativní neboli extenzivní změnou, tak změna TFP souvisí se změnou kvalitativní neboli intenzivní.

Vzhledem k tomu, že považujeme za účelné separovat analýzu intenzity a extenzity vývoje pomocí dynamických parametrů od analýzy substituce jednotlivých dílčích faktorů,⁶ definujeme⁷ nejprve souhrnný input faktor TIF jako váženou geometrickou agregaci dvou základních výrobních faktorů⁸ práce L a kapitálu K ,⁹ což je agregace Cobb-Douglasova typu:¹⁰

$$TIF = K^\alpha \cdot L^{(1-\alpha)}. \quad (2)$$

⁵ V textu představené dynamické parametry lze použít v mnoha dalších případech, jako je stanovení podílu vlivu změny cen a změny prodaného množství na změnu tržeb.

⁶ V našem případě jde především o substituci práce technikou, která v historickém kontextu převažuje.

⁷ Viz Mihola a Wawrosz (2014, s. 587) výraz (4) nebo Cyhelský, Mihola a Wawrosz (2012, s. 38) výraz (26).

⁸ Komplexní studie multiplikační produkční funkce s faktory práce, kapitálu a technického pokroku je uvedena např. v Barro a Sala-i-Martin (1999, s. 29), zde je uvedena Cobb-Douglasova produkční funkce $Y = A \cdot K^\alpha \cdot L^{(1-\alpha)}$.

⁹ Definiční obory všech použitých veličin vyplývají z definičních oborů práce a kapitálu $L > 0$ a $K > 0$.

¹⁰ Původní publikace této funkce byla v *American Economic Review* — viz Cobb, Douglas (1928, s. 139–165).

K tomu, aby šlo kvantifikovat vliv změny TIF, respektive TFP na změnu produktu, je třeba výraz (1) zdynamizovat. Učiníme tak prostřednictvím indexu změny:¹¹

$$I(Y) = I(TFP) \cdot I(TIF), \quad (3)$$

případně prostřednictvím tempa změny:¹²

$$G(Y) = \{[G(TFP) + 1] \cdot [G(TIF) + 1]\} - 1. \quad (4)$$

Výrazy (3), respektive (4) ukazují, jak se na změně produktu podílí změna vstupů (souhrnného input faktoru), tedy extenzivní faktory, a změna produktivity (souhrnné produktivity faktorů), tedy intenzivní faktory. Vztahy mezi změnou produktu je účelné vyjádřit i graficky prostřednictvím grafu o souřadnicích $I(TIF)$ na ose x a $I(TFP)$ na ose y (viz graf 1). V tomto grafu jsou zakresleny rovněž isokvanty indexu produktu, tj. $I(Y)$ – tyto isokvanty představují všechny hodnoty změny $I(TFP)$ a $I(TIF)$, které vedou ke stejné hodnotě $I(Y)$ (zde pro 0,5, 1, 2 a 3).¹³ Tyto isokvanty lze vyjádřit vztahem:

$$I(Y) = I(TFP)/I(TIF). \quad (5)$$

Z výrazu (5), respektive z grafu 1 je zřejmé, že isokvanty stálého vývoje produktu $I(Y)$ jsou rovnosé hyperboly s proměnlivým zakřivením a stálou elasticitou rovnou 1. Mimořádný význam má hyperbola stagnace produktu, která prochází počátkem souřadnic [1; 1]. Všechny isokvanty nad ní představují růst produktu,¹⁴ všechny pod ní jeho pokles. V grafu 1 lze rovněž vyjádřit základní typy vztahů mezi vývojem extenzivních a intenzivních

faktorů na straně jedné a produktu na straně druhé. Mezi tyto základní typy vztahů (základní vývoje) řadíme:

1. Čistě vývoje, které se nachází na souřadných osách grafu 1. Růst nebo pokles produktu nastává pouze vlivem jednoho z uvažovaných faktorů, buď čistě extenzivně, nebo čistě intenzivně. Druhý se nemění, tj. platí $I(TIF) = 1$ (pro čistě intenzivní změnu) nebo $I(TFP) = 1$ (pro čistě extenzivní změnu).
2. Vyvážené vývoje, ve kterých oba uvažované faktory působí shodně, tj. $I(TIF) = I(TFP)$. Tyto vývoje se nacházejí v I. a III. kvadrantu na přímce pod úhlem 45 stupňů, která protíná počátek souřadných os.
3. Kompenzační vývoje, kdy se oba faktory úplně kompenzují do stagnace produktu, tj. $I(Y) = 1$, takže $I(TFP) = 1/I(TIF)$. Tyto vývoje se nacházejí na hyperbolické isokvantě stagnace produktu (viz výše).

Pokud jednotlivé vývoje podrobněji charakterizujeme, platí:

- U čistých vývoje lze rozlišit čistý růst a čistý pokles. U čistě extenzivního vývoje, kde platí $I(TFP) = 1$, čistě extenzivní růst ($I(TIF) > 1$) znázorňuje kladná polopřímka osy x , čistě extenzivní pokles ($I(TIF) < 1$) znázorňuje záporná polopřímka osy x . Pro čistě intenzivní vývoj ($I(TIF) = 1$) potom analogicky: čistě intenzivní růst ($I(TFP) > 1$) zobrazuje kladná polopřímka osy y , čistě intenzivní pokles ($I(TFP) < 1$) záporná polopřímka osy y .
- U vyvážených vývoje ($I(TFP) = I(TIF)$) je intenzivně-extenzivní růst ($I(Y) > 1$) znázorněn kladnou částí přímky pod úhlem 45 stupňů protínající počátek souřadných os (tj. část v I. kvadrantu), intenzivně-extenzivní pokles ($I(Y) < 1$) →

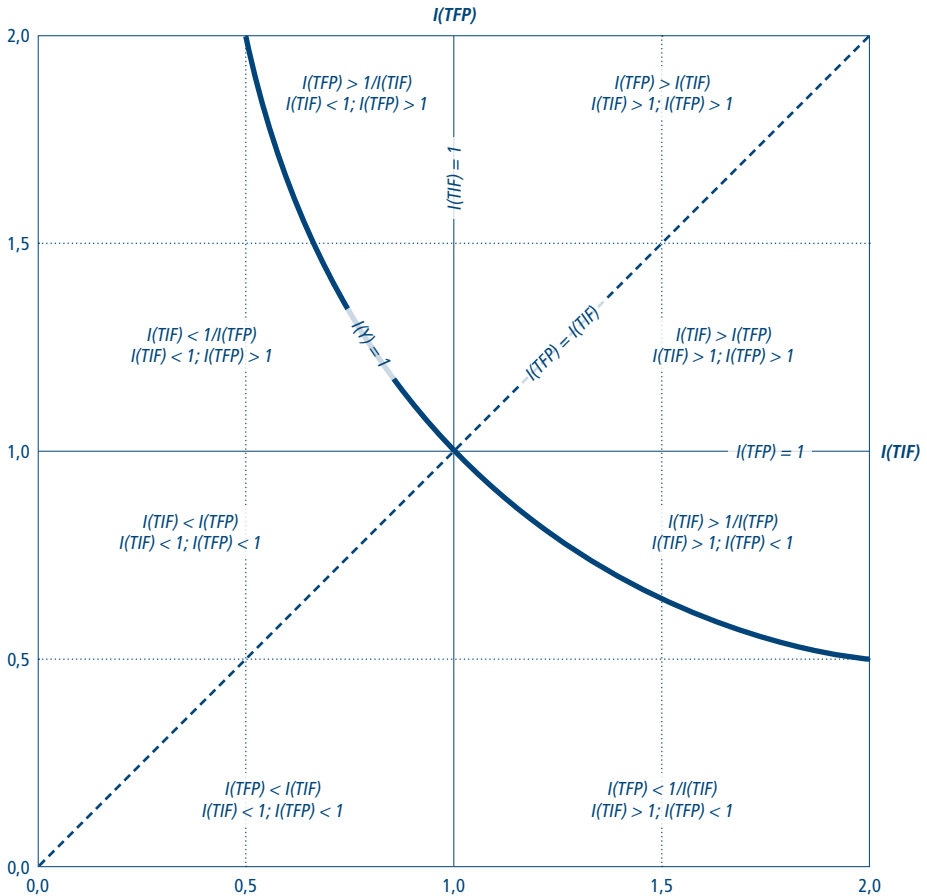
¹¹ Index (koeficient) změny libovolné proměnné A je dán jako $I(A) = A_n/A_{n-1}$.

¹² Tempo změny libovolné proměnné A je dáno jako $G(A) = I(A) - 1 = (A_n - A_{n-1})/A_{n-1}$.

¹³ Rozsah indexů obou faktorů $I(TFP)$ i $I(TIF)$ je v grafu 1 zvolen v intervalu $(0; 2)$, tj. od poklesu produktu k nule přes stagnaci k růstu na dvojnásobek. V dalším textu budeme z grafu 1 vycházet, přestože je možné pracovat také se zobrazením s lineárními isokvantami, které lze získat při použití logaritmických souřadnic.

¹⁴ Např. isokvanta s hodnotou 2 v grafu 1 znázorňuje všechny kombinace $I(TIF)$ a $I(TFP)$, které vedou ke zdvojnásobení produkce.

Graf č. 2 » Zobrazení základních a smíšených typů vývoje

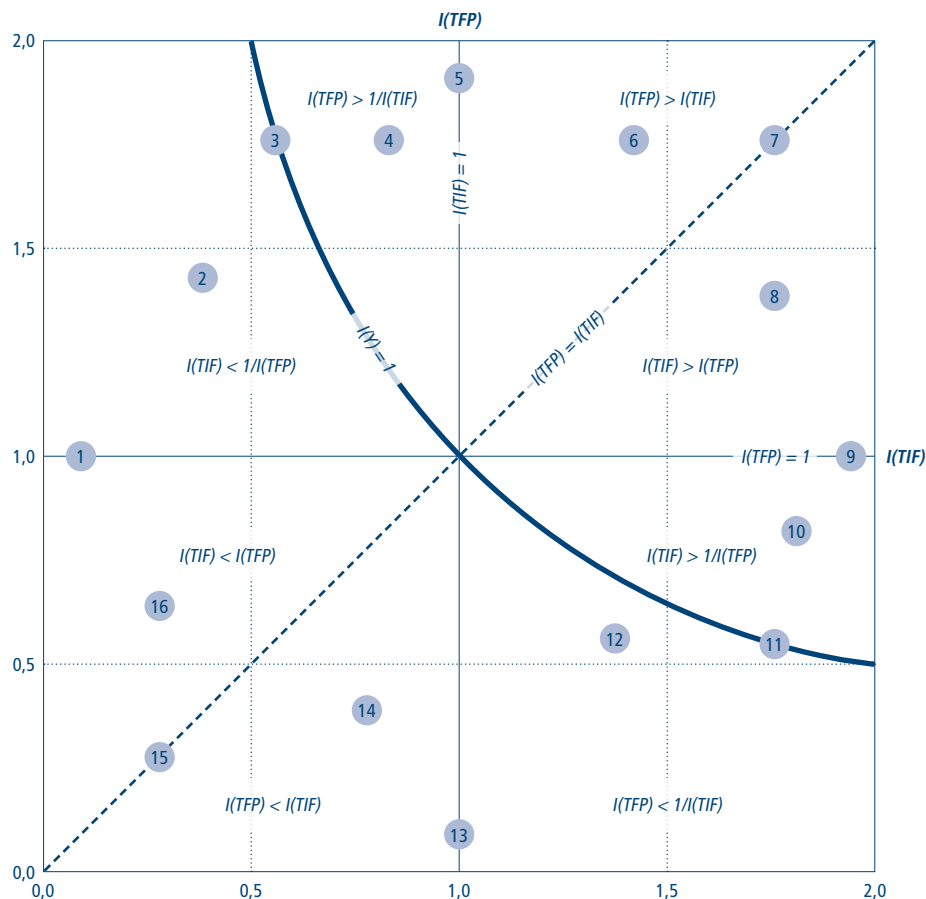


Pramen: vlastní zpracování

smíšeným typům vývoje. To jsou všechny ostatní situace. Graficky pro ně platí, že jejich znázornění v námi užívaných grafech leží mimo souřadné osy, přímky pod úhlem 45 stupňů v I. a III. kvadrantu protínající počátek souřadných os i mimo stagnační hyperbolicou isokvantu. Jedná se o 8 prostorů, které lze charakterizovat vždy trojicí nerovností, které současně určují, zda produkt roste, či nikoliv, tj. $I(Y) > 1$, nebo $I(Y) < 1$. První ze tří nerovností určuje relační vztah mezi $I(TFP)$ a $I(TIF)$ nebo (pro kompenzační vývoje) mezi jednou veličinou

a převrácenou hodnotou té druhé. Druhá nerovnost určuje, zda roste, či klesá TIF, tj. $I(TIF) > 1$, nebo $I(TIF) < 1$. Třetí nerovnost určuje, zda roste, či klesá TFP, tj. $I(TFP) > 1$, nebo $I(TFP) < 1$. Tak např. prostor, v němž $I(Y) > 1$ a současně $I(TFP) > 1/I(TIF)$, přičemž platí $I(TFP) > 1$ a $I(TIF) < 1$, představuje smíšené vývoje zobrazené na ploše mezi kladným směrem osy y a horní částí hyperboly stagnace. V rámci těchto vývoje produkt roste, přestože klesá TIF. To znamená, že růst TFP nejenže kompenzuje pokles TIF, nýbrž ještě zapříči-

→ Graf č. 3 » Úplná typologie všech vývojų



- | | |
|--------------------------------------------|---------------------------------------------|
| 1 čistě extenzivní pokles | 9 čistě extenzivní růst |
| 2 intenzivně-extenzivní kompenzační pokles | 10 extenzivně-intenzivní kompenzační růst |
| 3 čistá intenzivně-extenzivní kompenzace | 11 čistá extenzivně-intenzivní kompenzace |
| 4 intenzivně-extenzivní kompenzační růst | 12 extenzivně-intenzivní kompenzační pokles |
| 5 čistě intenzivní růst | 13 čistě intenzivní pokles |
| 6 převážně intenzivní růst | 14 převážně intenzivní pokles |
| 7 čistě intenzivně-extenzivní růst | 15 čistě intenzivně-extenzivní pokles |
| 8 převážně extenzivní růst | 16 převážně extenzivní pokles |

Pramen: vlastní zpracování

ňuje růst produktu. Vztahy $I(TFP)$ a $I(TIF)$ pro všechny základní a smíšené typy vývoju jsou zobrazeny v grafu 2 a v tabulce 1.

Jednotlivé prostory znázorněné v grafu 2 je výhodné pojmenovat tak, aby názvy pokud možno co nejpřesněji vyjadřovaly to, k čemu dochází v realitě. Představujeme zde proto komplexní názvosloví všech základních a smíšených vývoju. Vycházíme z těchto zásad, které důsledně uplatňujeme:

- Názvosloví musí pokrýt všechny druhy vývoju.
- Pokud produkt roste, používáme slovo *růst*; pokud klesá, používáme slovo *pokles*; pokud se nemění, používáme slova *čistá kompenzace*.
- Všechny základní vývoje označujeme jako *čisté*.
- V označení souhlasných vývoju, tj. těch, kde oba faktory působí na růst nebo oba působí na pokles produktu, avšak nesterjně, používáme slovo *převážně*, přičemž dále používáme název faktoru, který převažuje. Tj. převážně intenzivní růst znázorňuje situaci, kdy oba faktory ($I(TIF)$ a $I(TFP)$) působí na růst, vliv intenzivních faktorů je však větší než vliv extenzivních faktorů. Obdobně převážně extenzivní pokles popisuje situaci, kdy oba faktory ($I(TIF)$ a $I(TFP)$) působí na pokles, vliv extenzivních faktorů je však větší než vliv intenzivních faktorů.
- V označení nesouhlasných vývoju, kde jeden faktor působí na růst a druhý na pokles produktu, používáme slovo *kompenzace* nebo *kompenzační*.
- Pokud jsou v názvu smíšených kompenzačních, respektive čistě kompenzačních vývoju současně slova *intenzivní* i *extenzivní*, používáme ze slov intenzivní a extenzivní jako první to, které působí na růst, a jako druhé to, které působí na pokles. Např. pojem intenzivně-extenzivní kompenzační růst tak označuje situaci, kdy intenzivní faktory rostou tak rychle, že zčásti kompenzují pokles extenzivních faktorů, takže výsledkem je růst produktu, viz výše zmíněná situace, kdy $I(Y) > 1$ a současně $I(TFP) > 1/I(TIF)$ při $I(TIF) < 1$ a současně $I(TFP) > 1$. Obdobně intenzivně-extenzivní kompenzační pokles znázorňuje situaci, kdy intenzivní fakto-

ry rostou při poklesu extenzivních faktorů tak, že ve výsledku dochází k poklesu produktu. Čistá intenzivně-extenzivní kompenzace potom v dané logice zobrazuje stav, kdy intenzivní faktory působí na růst a současně extenzivní na pokles tak, že výsledkem je stagnace produktu (čistá extenzivně-intenzivní kompenzace definuje opačný stav, kdy extenzivní faktory působí na růst, intenzivní na pokles tak, že výsledkem je opět stagnace produktu).

Názvy všech základních a smíšených vývoju jsou uvedeny v grafu 3.

3. Dynamické parametry intenzity a extenzity

Výše uvedený výčet všech možných způsobů působení změn intenzivních, respektive extenzivních faktorů na změnu produktu využijeme při následné kvantifikaci vlivu změn intenzivních, respektive extenzivních faktorů na změnu produktu. K této kvantifikaci slouží dynamické parametry intenzity a extenzity. První z nich vyjadřuje podíl vlivu změny intenzivních faktorů ($I(TFP)$) pro všechny výše uvedené typy vývoju:

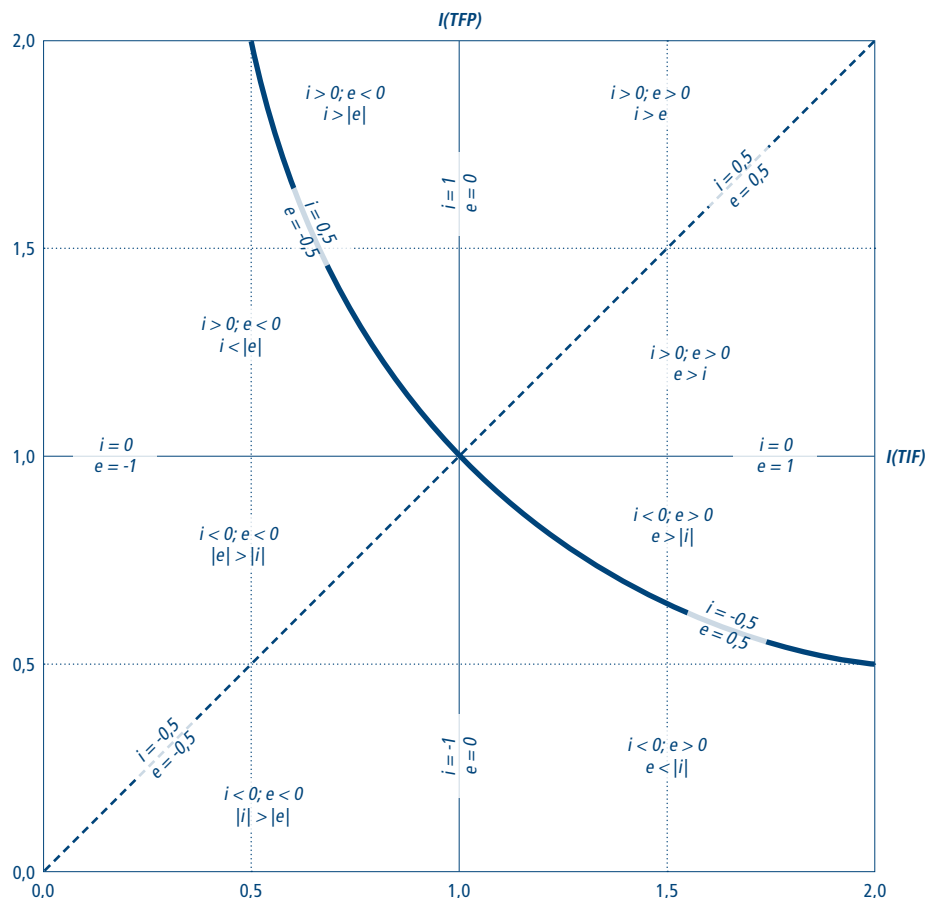
$$i = \frac{\ln I(TFP)}{|\ln I(TFP)| + |\ln I(TIF)|} \quad (6)$$

Analogicky dynamický parametr extenzity vyjadřuje podíl vlivu extenzivních faktorů ($I(TIF)$) pro všechny druhy vývoju:

$$e = \frac{\ln I(TIF)}{|\ln I(TFP)| + |\ln I(TIF)|} \quad (7)$$

Odvození parametrů je rozebráno např. v Miho-
la (2007a, s. 122–124) nebo Miho-
la (2007b, s. 451–
455), parametry jsou konstruovány tak, aby hodnoty těchto parametrů odpovídaly námi představené typologii vývoju. Konkrétně, pokud změna některého z faktorů přispívá k růstu produkce, měl by být příslušný parametr kladný (např. pokud změna intenzivních faktorů přispívá k růstu, je kladný dynamický parametr intenzity), pokud naopak vede k poklesu produkce, je hodnota parame- →

→ Graf č. 4 » Přřazení hodnot dynamických parametrů intenzity a extenzity jednotlivým vývořům



Pramen: vlastní zpracování

tru záporná. Nemění-li se daný faktor, je příslušný parametr roven nule. Pro součet absolutních hodnot daných parametrů platí:

$$|i| + |e| = 1. \quad (8)$$

Přřazení hodnot obou parametrů jednotlivým vývořům¹⁵ je uvedeno v grafu 4, podrobnější cha-

rakteristika jednotlivých situací je potom uvedena v tabulce 1, ve které jsou rovněž daným situacím přřazeny názvy podle grafu 3.

4. Dynamické parametry a růstové účtictví

V textu řešíme vlastně stejný problém jako růstové účtictví, snažíme se kvantifikovat vliv jedno-

¹⁵ Do přehledu jsme nezařadili velmi zvláštní situaci totální stagnace, kdy je stagnace produktu $I(Y) = 1$ způsobena stagnací obou faktorů $I(TFP) = I(TIF) = 1$.

Tabulka č. 1 » Přehled jednotlivých typů vývoju $I(TIF)$ a $I(TFP)$ a hodnot dynamických parametrů intenzity a extenzity

	Změna extenzivních faktorů ($I(TIF)$)	Změna intenzivních faktorů ($I(TFP)$)	Změna výstupu ($I(Y)$)	Hodnota intenzity (i) a extenzity (e)	Typ vývoje
1.	růst, $I(TIF) > 1$	nemění se, $I(TFP) = 1$	růst, $I(Y) > 1$	$e = 1; i = 0$	čistě extenzivní růst
2.	nemění se, $I(TIF) = 1$	růst, $I(TFP) > 1$	růst, $I(Y) > 1$	$e = 0; i = 1$	čistě intenzivní růst
3.	rostou stejně jako intenzivní, $I(TIF) > 1, I(TIF) = I(TFP)$	rostou stejně jako extenzivní, $I(TFP) > 1, I(TFP) = I(TIF)$	růst, $I(Y) > 1$	$e = 0,5; i = 0,5$	čistě intenzivně-extenzivní růst
4.	rostou rychleji než intenzivní, $I(TIF) > 1, I(TIF) > I(TFP)$	rostou pomaleji než extenzivní, $I(TFP) > 1, I(TFP) < I(TIF)$	růst, $I(Y) > 1$	$e > 0; i > 0; e > i$	převážně extenzivní růst
5.	rostou pomaleji než intenzivní, $I(TIF) > 1, I(TIF) < I(TFP)$	rostou rychleji než extenzivní, $I(TFP) > 1, I(TFP) > I(TIF)$	růst, $I(Y) > 1$	$e > 0; i > 0; i > e$	převážně intenzivní růst
6.	je větší než převrácená hodnota intenzivních, $I(TIF) > 1, I(TIF) > 1/I(TFP)$	je větší než převrácená hodnota extenzivních, $I(TFP) < 1, I(TFP) > 1/I(TIF)$	růst, $I(Y) > 1$	$e > 0; i < 0; e > i $	extenzivně-intenzivní kompenzační růst
7.	je větší než převrácená hodnota intenzivních, $I(TIF) < 1, I(TIF) > 1/I(TFP)$	je větší než převrácená hodnota extenzivních, $I(TFP) > 1, I(TFP) > 1/I(TIF)$	růst, $I(Y) > 1$	$e < 0; i > 0; i > e $	intenzivně-extenzivní kompenzační růst
8.	rovná se převrácené hodnotě intenzivních, $I(TIF) > 1, I(TIF) = 1/I(TFP)$	rovná se převrácené hodnotě extenzivních, $I(TFP) < 1, I(TFP) = 1/I(TIF)$	žádná změna (stagnace), $I(Y) = 1$	$e = 0,5; i = -0,5$	čistá extenzivně-intenzivní kompenzace
9.	rovná se převrácené hodnotě intenzivních, $I(TIF) < 1, I(TIF) = 1/I(TFP)$	rovná se převrácené hodnotě extenzivních, $I(TFP) > 1, I(TFP) = 1/I(TIF)$	žádná změna (stagnace), $I(Y) = 1$	$e = -0,5; i = 0,5$	čistá intenzivně-extenzivní kompenzace
10.	je menší než převrácená hodnota intenzivních, $I(TIF) < 1, I(TIF) < 1/I(TFP)$	je menší než převrácená hodnota extenzivních, $I(TFP) > 1, I(TFP) < 1/I(TIF)$	pokles, $I(Y) < 1$	$e < 0; i > 0; i < e $	intenzivně-extenzivní kompenzační pokles
11.	je menší než převrácená hodnota intenzivních, $I(TIF) > 1, I(TIF) < 1/I(TFP)$	je menší než převrácená hodnota extenzivních, $I(TFP) < 1, I(TFP) < 1/I(TIF)$	pokles, $I(Y) < 1$	$e > 0; i < 0; e < i $	extenzivně-intenzivní kompenzační pokles
12.	klesají rychleji než intenzivní, $I(TIF) < 1, I(TIF) < I(TFP)$	klesají pomaleji než extenzivní, $I(TFP) < 1, I(TFP) > I(TIF)$	pokles, $I(Y) < 1$	$e < 0; i < 0; e > i $	převážně extenzivní pokles
13.	klesají pomaleji než intenzivní, $I(TIF) < 1, I(TIF) > I(TFP)$	klesají rychleji než extenzivní, $I(TFP) < 1, I(TFP) < I(TIF)$	pokles, $I(Y) < 1$	$e < 0; i < 0; i > e $	převážně intenzivní pokles
14.	klesají stejně jako intenzivní, $I(TIF) < 1, I(TIF) = I(TFP)$	klesají stejně jako extenzivní, $I(TFP) < 1, I(TFP) = I(TIF)$	pokles, $I(Y) < 1$	$e = -0,5; i = -0,5$	čistě intenzivně-extenzivní pokles
15.	klesají, $I(TIF) < 1$	nemění se, $I(TFP) = 1$	pokles, $I(Y) < 1$	$e = -1; i = 0$	čistě extenzivní pokles
16.	nemění se, $I(TIF) = 1$	klesají, $I(TFP) < 1$	pokles, $I(Y) < 1$	$e = 0; i = -1$	čistě intenzivní pokles

vých faktorů. V čem spočívají odlišnosti? Základní metodický rozdíl mezi odvozením metodiky dynamických parametrů a odvozením růstového účetnictví je v tom, že v případě dynamických parametrů vycházíme z prosté multiplikační vazby (1) a na dalším stupni z vážené multiplikační vazby indexů práce a kapitálu (2), zatímco růstové účetnictví vychází ve svém primárním přístupu z aditivní vážené agregace práce a kapitálu:¹⁶

$$Y = MPP_k \cdot K + MPP_l \cdot L, \quad (9)$$

kde MPP_k je mezní produkt kapitálu a MPP_l je mezní produkt práce.

Tento výraz lze upravit do podoby vztahu mezi tempy růstu,¹⁷ který je základem rovnice růstového účetnictví (zatím bez tempa růstu technického pokroku $G(TFP)$):

$$G(Y) = \alpha' \cdot G(K) + (1 - \alpha') \cdot G(L), \quad (10)$$

kde pro váhy¹⁸ v případě konstantních výnosů z rozsahu platí:

$$\alpha' = \frac{K \cdot MPP_k}{Y}, \quad (11)$$

$$(1 - \alpha') = \frac{L \cdot MPP_l}{Y}. \quad (12)$$

Váhy¹⁹ v tomto případě zastávají příliš mnoho úloh. Řeší např. různost jednotek měření, zabezpečují sčitatelnost jednotlivých faktorů a jejich ocenění. Vztah (9) generuje lineární isokvanty stálého Y , tedy isokvanty protínající osy znázorňující v nějaké podobě množství práce a množství kapitálu. Na těchto osách je množství daného vstupu nulové. Vzhledem k tomu, že reálná ekonomika

nemůže fungovat ani s nulovým K , ani s nulovým L , musí růstové účetnictví na tento fakt reagovat odlišnými hodnotami vah pro každou zemi a rok.²⁰

Pokud zvolíme naši multiplikační vazbu (2), z které plyne analogická dynamická podoba s pomocí indexů:

$$I(TIF) = I(K)^\alpha \cdot I(L)^{(1-\alpha)}, \quad (13)$$

pak takovému vztahu odpovídají hyperbolické isokvanty, přičemž indexy jsou bezrozměrné veličiny. Z požadavku symetrie funkce (13) vzhledem k ose I. a III. kvadrantu vyplývá, že při dodržení podmínky součtu vah rovném 1 je nutno zajistit, aby $\alpha = 0,5$. Vztah (13) tím přechází v geometrický průměr. Citlivostní analýza výsledků nám ukázala, že toto podstatné zjednodušení výpočetního algoritmu dává relevantní výsledky. Jednotnou volbu α lze interpretovat také tak, že technický pokrok a implementace intenzivních faktorů vývoje má celosvětový dosah s tím, že jednotlivé země jej realizují s různým časovým zpožděním. Dále platí, že pouze při volbě $\alpha = 0,5$ bude při shodných tempch změny práce a kapitálu (tj. v situaci $G(L) = G(K)$) podíl vlivu vývoje každého z těchto faktorů na vývoj TIF právě 50%. I daná skutečnost odůvodňuje použití této hodnoty váhy.

Další problém růstového účetnictví je, že dává jen přibližné výsledky, což lze akceptovat jen pro malá tempa růstu do 5%. O tom se přesvědčíme, když odvodíme růstové účetnictví z multiplikační vazby, kterou získáme dosazením výrazu (13) do výrazu (3), čímž získáme dynamickou agregátní produkční funkci:

$$I(Y) = I(TFP) \cdot I(K)^\alpha \cdot I(L)^{(1-\alpha)}. \quad (14)$$

¹⁶ Viz např. Helísek (2002, s. 98). Problematiku růstového účetnictví rozvíjeli zejména Solow (1956, 1957), Swan (1956), Kendrick (1961), Denison (1962), Jorgenson a Griliches (1967) a další.

¹⁷ Pro absolutní přírůstky uvádí tento vztah např. Soukup a kol. (2010).

¹⁸ Váhy a vztažené na růstové účetnictví označujeme čárkou, abychom je odlišili od vah v metodice dynamických parametrů, kde mají poněkud jinou interpretaci a jinak se stanovují.

¹⁹ Odvození současně předpokládá tzv. neutrální technický pokrok. Dále se předpokládá, že mezní produkty se rovnají ceně práce a ceně kapitálu, takže váhy představují důchodový podíl práce a kapitálu.

²⁰ Zpochybnit lze i předpoklad konstantních výnosů z rozsahu.

Po zlogaritmování tohoto výrazu lze získat po zavedení temp růstu následující výraz:

$$\ln[G(Y) + 1] = \ln[G(TFP) + 1] + \alpha \cdot \ln[G(K) + 1] + (1 - \alpha) \cdot \ln[G(L) + 1]. \quad (15)$$

Pro malá tempa růstu až do $\pm 5\%$ platí pro jakoukoliv proměnnou A dostatečně přesně²¹ výraz:

$$\ln[G(A) + 1] \approx G(A). \quad (16)$$

S využitím tohoto přibližného vztahu lze upravit výraz (15) na:

$$G(Y) = G(TFP) + \alpha \cdot G(K) + (1 - \alpha) \cdot G(L), \quad (17)$$

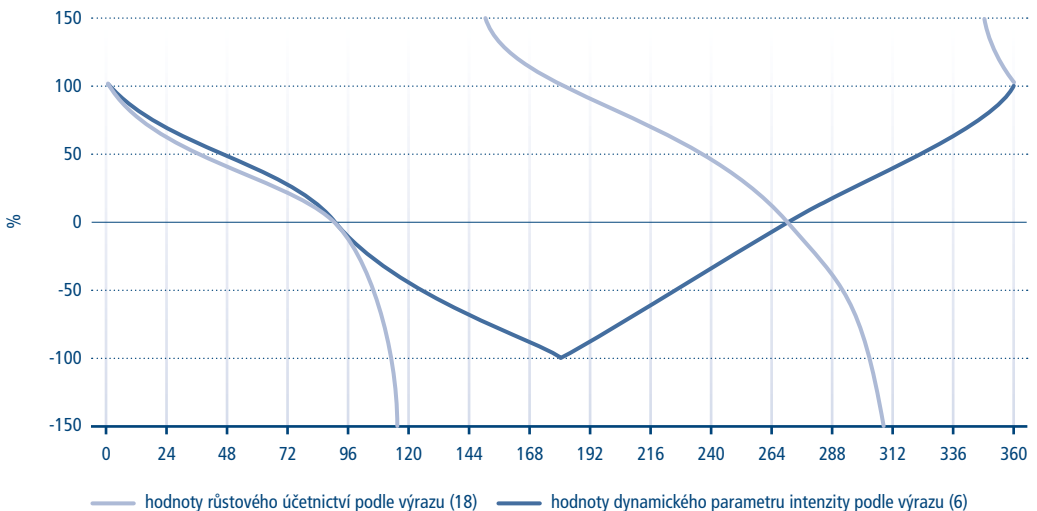
což je klasická rovnice růstového účetnictví,²² kterou jsme odvodili pomocí přibližného vztahu (16),

pročež platí také jen přibližně.²³ Přesné výsledky lze získat použitím tzv. přímých výpočtů, které se neopírají o vztahy mezi dynamickými charakteristikami. Rozdíly ve výsledcích při použití růstového účetnictví a dynamických parametrů z uvedeného důvodu jsou v praxi pro doposud běžná malá tempa růstu zanedbatelné.

Námi odvozená metodika dynamických parametrů se opírá o systematickou a úplnou typologii všech druhů vývoje, zatímco růstové účetnictví se touto problematikou explicitně nezabývá. Pokud chtějí analytici vyjádřit podíl vlivu intenzivních faktorů i_j , nabízí se dělit výraz (17) tempem růstu produktu $G(Y)$.²⁴ Pro podíl vlivu intenzivních faktorů tak získáme výraz:

$$i_j = \frac{G(TFP)}{G(Y)}. \quad (18)$$

Graf č. 5 » Srovnání vyjádření intenzity vývoje s pomocí výrazů (6) a (18)



Přiřazení kvadrantů: 0–90° první kvadrant (vpravo nahoře), 90–180° druhý kvadrant (vlevo nahoře), 180–270° třetí kvadrant (vlevo dole), 270–360° čtvrtý kvadrant (vpravo dole).

²¹ Podrobně o této přesnosti Hájek a Mihola (2009, s. 741–743).

²² Další detaily k rovnici růstového účetnictví viz Vacková (2012).

²³ Základním zdrojem této nepřesnosti je to, že růstové účetnictví v podstatě ignoruje multiplikativní část (tj. část $G(TFP) \cdot G(TIF)$) přesného vztahu mezi tempy růstu $G(Y)$, $G(TFP)$ a $G(TIF)$: $G(Y) = G(TFP) + G(TIF) + G(TFP) \cdot G(TIF)$. Tento vztah lze spočítat z výrazu (5).

²⁴ Takto postupuje např. Helísek (2002), Baran (2013).

Nevýhodou výrazu (18) je, že v rámci všech možných typů vývoje nejsou jeho hodnoty vždy smysluplné. Při vyjádření v procentech dává výraz (18) hodnoty v rozmezí od $-\infty$ do $+\infty$. S námi uvedenou metodikou (tj. s dynamickým parametrem intenzity) jsou hodnoty podle výrazu (18) ve shodě pouze pro čistě intenzivní růst a čistě extenzivní růst nebo přibližně pro velmi malá kladná tempa růstu do 1%. Dost podobné výsledky bychom získali i pro I. kvadrant, kde dochází k růstu vlivem obou uvažovaných faktorů. V jiných kvadrantech než v prvním $[0-90^\circ]$, tedy mimo situaci, kdy jak souhrnná produktivita faktorů, tak souhrnný input faktor přispívají k růstu produktu, se hodnoty výrazu (18) a dynamického parametru intenzity podstatně liší. Pro čistě intenzivně-extenzivní růst či pokles (tedy v situaci, kdy TFP i TIF shodně rostou či klesají) dává výraz (18) hodnoty odlišné od 50%, přičemž odchylka roste s vyšší dynamikou, což není přípustné. Rovněž v situaci, kdy jeden faktor působí na růst a druhý ve stejné míře na pokles, přináší výraz (18) pro jednotlivá tempa růstu či poklesu odlišné výsledky. Rozdílné výsledky použití obou způsobů vyjádření v celém rozsahu možných vývoji jsou znázorněny v grafu 5. Vzhledem ke zde uvedenému lze dynamické parametry intenzity a extenzity považovat za vhodný doplněk, respektive alternativu růstového účetnictví.

5. Srovnání námi navržené typologie s typologií M. Tomse

Nakolik je naše typologie originální? Pojmy extenzivní či intenzivní vývoj jsou běžně používány, obvykle jsou však omezeny na situaci růstu, tedy nikoliv na pokles či kompenzaci. Poměrně ucelenou typologii vývoji podal Miroslav Toms, který shrnul svůj historický exkurz na dané téma v Toms (1988, s. 74–83), kde navrhl typologii uvedenou v grafu 6. Tato typologie je dobře srovnatelná s naší mimo jiné proto, že autor používá podobnou

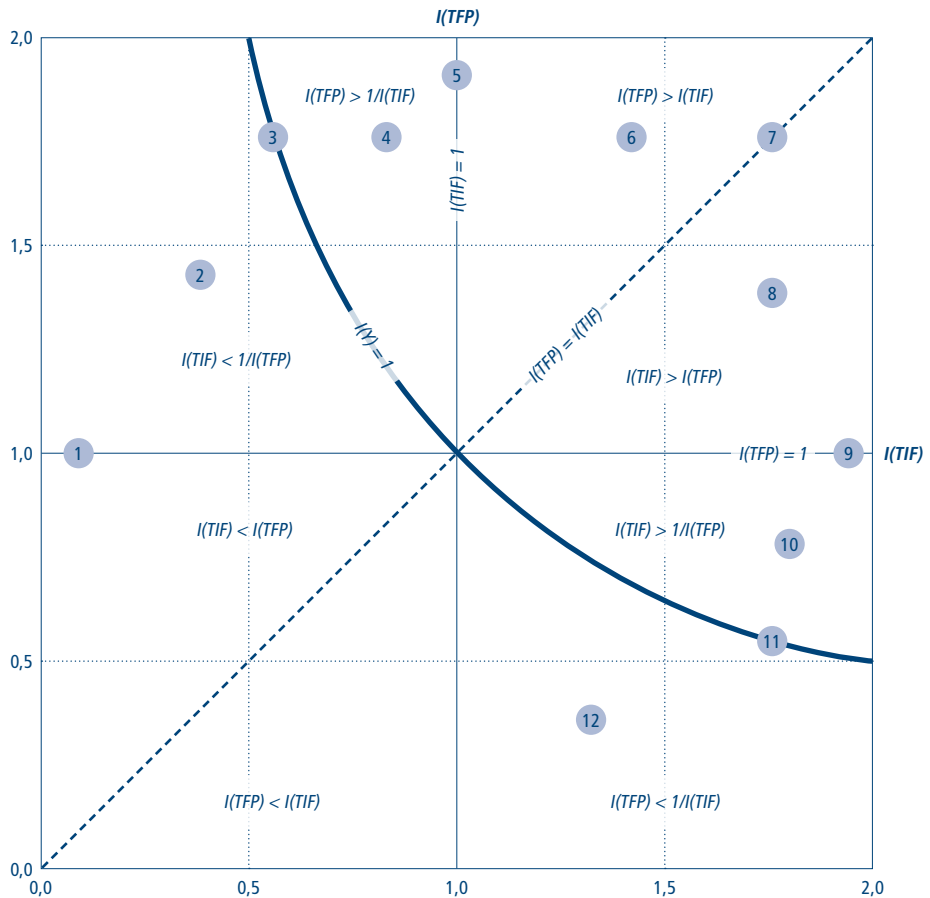
soustavu nerovností pro vymezení jednotlivých druhů vývoji. Když odhlédneme od toho, že Toms používá místo pojmu *růst* slovo *rozvoj*, tak ale zjistíme, že jen ve čtyřech případech používáme stejná označení. Jsou to případy *čistě intenzivní* nebo *čistě extenzivní rozvoj* a *převážně intenzivní* nebo *převážně extenzivní rozvoj*. Od námi uvedené typologie se Tomsova typologie liší zejména v těchto aspektech:

- Toms nepoužívá důsledně pojmy *růst* a *pokles*, nýbrž pracuje s pojmy *zúžená* a *prostá reprodukce*. To podle našeho názoru souvisí spíše s rozšiřováním kapacit ekonomiky než přímo s růstem produktu.
- Pojem *prostá reprodukce* používá Toms tam, kde my pracujeme s pojmem *čistá kompenzace*.
- Případy *kompenzačních* vývoji označuje slovem *absolutní*, což poněkud nesystematicky vyjadřuje, že jeden z faktorů převažuje.
- Růst se stejným vlivem obou faktorů nazývá „*hybridní*“, což je docela výstižné, avšak ne zcela sourodé označení.
- Tomsova typologie není úplná, protože nepojmenovává dva základní a dva smíšené vývoje, spojené s poklesem produktu při klesající TFP.

Tomsova typologie dokumentuje, že se danou problematikou ekonomická věda v minulosti zabývala, i když se jedná jen o jednoho autora.²⁵ Pro naše řešení byla Tomsova práce inspirativní. Domníváme se však, že naše typologie je úplnější a systematictější, protože kryje všechny možné situace vztahu vývoje TIF, TFP na straně jedné a produktu na straně druhé. Jak ukazujeme v kapitole 6, nejrůznější (zejména smíšené) vztahy mezi vývojem TIF, TFP a produktu v realitě vskutku nastávají a je vhodné pro ně mít odpovídající pojmenování. Toto pojmenování může využít i růstové účetnictví, byť (viz kapitola 4) vychází z aditivní, a nikoliv multiplikativní vazby mezi TIF, TFP a produktem. I ono ale může řešit situace, kdy oba faktory přispívají k poklesu produktu nestejnou

²⁵ Žádnou jinou ucelenou typologii vývoji jsme nenalezli v české ani zahraniční bibliografii na téma souhrnná produktivita faktorů a měření podílu vlivu intenzivních faktorů. Naopak velmi často jsou používány pojmy intenzivní a extenzivní.

Graf č. 6 » Typologie vývoju navržená Miroslavem Tomsem



- | | |
|------------------------------------------|-------------------------------------------|
| 1 čistá extenzivní zúžená reprodukce | 9 čistě extenzivní rozvoj |
| 2 absolutní intenzivní zúžená reprodukce | 10 absolutně extenzivní rozvoj |
| 3 absolutní extenzivní prostá reprodukce | 11 absolutní extenzivní prostá reprodukce |
| 4 absolutně intenzivní rozvoj | 12 absolutní extenzivní zúžená reprodukce |
| 5 čistě intenzivní rozvoj | |
| 6 převážně intenzivní rozvoj | |
| 7 „hybridní“ typ rozvoje | |
| 8 převážně extenzivní rozvoj | |

Pramen: Toms (1988); vlastní zpracování



→ měrou, kdy vývoj jednoho faktoru kompenzuje částečně vývoj druhého faktoru apod.²⁶

6. Analýza intenzity vývoje HDP Česka a Slovenska

V této kapitole představíme aplikaci dynamických parametrů představených v textu na příkladu ana-

lýzy vývoje Česka a Slovenska v období 1990–2014. Cílem zkoumání je kvantifikovat, jak se změna intenzivních a extenzivních faktorů podílela na změně HDP dané země. U obou zemí se budeme zabývat pouze průměrnými meziročními hodnotami za období 1990–2000, 2000–2010 a 2010–2014 a průměrnými údaji za celé sledované období. Údaje o tempích vývoje HDP²⁷ a tempích vývoje práce L

Tabulka č. 2 » Analytické údaje kvality vývoje za Slovensko (v %)

	2014/1990	2000/1990	2010/2000	2014/2010
G(Y)	3,1	0,4	4,8	2,0
G(L)	0,1	-1,3	0,4	0,5
G(K)	2,4	1,4	2,9	0,6
G(K/L)	2,3	2,8	2,4	0,1
G(TIF)	1,2	0,0	1,6	0,5
G(TFP)	1,9	0,4	3,1	1,5
intenzita (i)	60	91	66	73
extenzita (e)	40	9	34	27

Pramen: Statistical annex to European Economy; databáze AMECO; vlastní výpočty

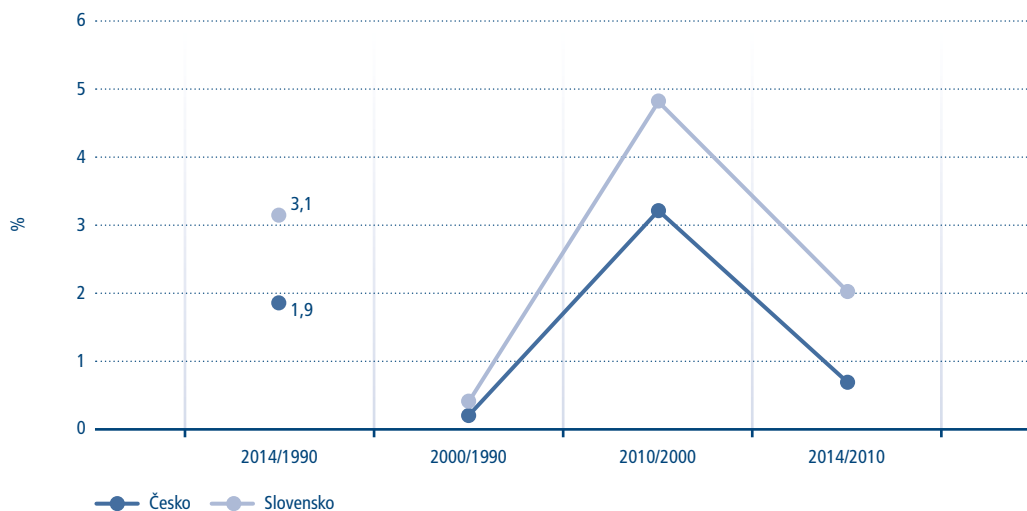
Tabulka č. 3 » Analytické údaje kvality vývoje za Česko (v %)

	2014/1990	2000/1990	2010/2000	2014/2010
G(Y)	1,9	0,2	3,2	0,7
G(L)	0,0	-1,3	0,4	0,2
G(K)	1,8	1,6	2,5	1,3
G(K/L)	1,8	2,9	2,1	1,1
G(TIF)	0,9	0,1	1,4	0,7
G(TFP)	1,0	0,1	1,7	0,0
intenzita (i)	53	37	55	0
extenzita (e)	47	63	45	100

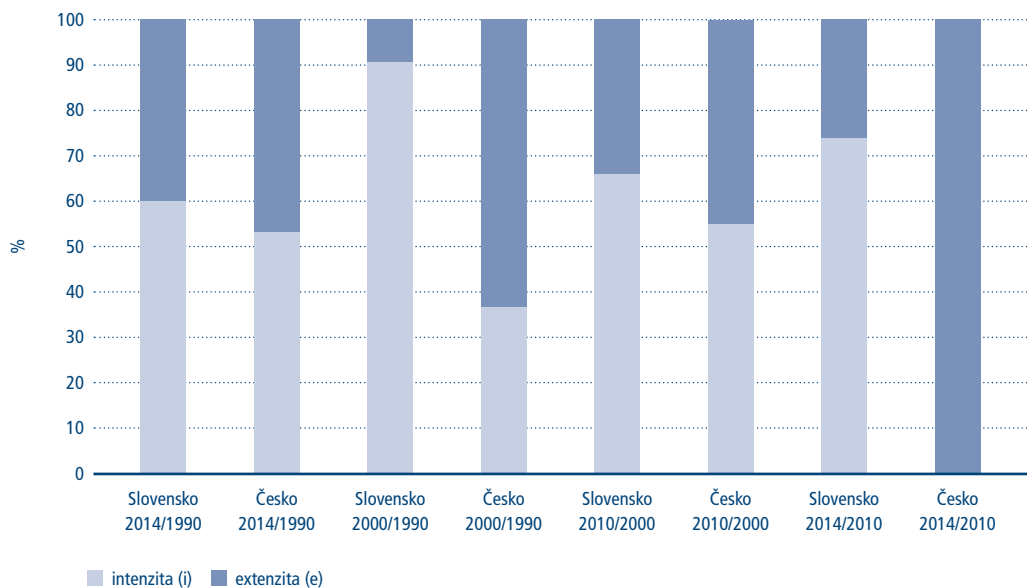
Pramen: Statistical annex to European Economy; databáze AMECO; vlastní výpočty

²⁶ V textu představené názvosloví lze použít i na podnikové (případně sektorové) úrovni. I zde řešíme vztah mezi vstupy firmy a jejich produktivitou (efektivitou) na straně jedné a výstupem firmy na straně druhé. Vstupy lze vyjádřit v podobě nákladů, výstupy v podobě příjmů. I na podnikové úrovni může docházet k tomu, že vstupy a efektivita nestejně přispívají k růstu či poklesu, respektive že se vzájemně nestejně kompenzují. Teoreticky možné jsou na této úrovni i čisté vývoje. Detaily viz např. Kotěšovcová, Míhola a Wawrosz (2015).

²⁷ Údaje pro změnu HDP vycházejí z HDP jednotlivých let vyjádřených ve stálých cenách roku 2010.

Graf č. 7 » Průměrná meziroční tempa růstu HDP Česka a Slovenska v letech 1990–2014 (v %)

Pramen: Statistical annex to European Economy; vlastní výpočty

Graf č. 8 » Vliv intenzivních (i) a extenzivních (e) faktorů na vývoj HDP Česka a Slovenska v letech 1990–2014 (v %)

Pramen: Statistical annex to European Economy; vlastní výpočty

byly čerpány zejména ze Statistical annex to European Economy z podzimu 2014 a z podzimu 2005, kterou vydává Evropská unie,²⁸ respektive ze statě Mihola, Wawrosz (2013). Tempo růstu kapitálu bylo vypočteno na základě údajů o čistém stavu kapitálové zásoby v jednotlivých letech ve stálých cenách roku 2010, uvedených v databázi AMECO, která je přístupná na stránkách Evropské unie.²⁹ Údaje pro transformační období 1990–1994 byly převzaty z Mihola, Wawrosz (2013).

Algoritmus výpočtu pro každý analyzovaný stát, odpovídající metodě přímého výpočtu, je následující:

1. Výpočet TIF s pomocí výrazu (2) pro $\alpha = 0,5$.
2. Výpočet TFP s pomocí výrazu (1) ze známého HDP a TIF.
3. Výpočet průměrných indexů a temp růstu všech veličin za tři zvolené časové úseky.
4. Výpočet dynamických parametrů intenzity a extenzity za tři zvolené časové úseky podle vztahů (6) a (7).

Všechny výchozí a vypočtené údaje jsou soustředěny pro Slovensko v tabulce 2 a pro Česko v tabulce 3.

Tempa růstu produktu $G(Y)$ obou států za celé období a za zvolené časové úseky zobrazuje graf 7. Graf 8 má stejnou strukturu a ilustruje dosaženou intenzitu a extenzitu vývoje – tedy vyjadřuje, jak se v procentech na tempu růstu (změně) HDP podílela změna intenzivních, respektive extenzivních faktorů.³⁰ Slovenské meziroční průměrné tempo růstu HDP za celé období je 3,1 %, zatímco Česko vykazuje pouze 1,9 %. Tohoto výsledku dosáhlo Slovensko při vyšší intenzitě 60 %, zatímco Česko vykázalo za celé období 53 %. Toto období je provázáno v obou zemích hlubokým transformačním procesem, významnou restrukturalizací, avšak také významným nástupem počítačových technologií, biotechnologií, automatizací, lepší organizací práce, lepším využitím schopností lidí i dalších efektivních postupů, tj. prosazovaly se intenzivní faktory růstu.

Jedním z klíčových témat ekonomické teorie i praxe je otázka, jakým způsobem rozšiřovat produkci statků, a tak uspokojovat větší množství potřeb. Je zřejmé, že zvyšovat produkci lze dvěma odlišnými způsoby — buď extenzivně, nebo intenzivně. Pouze extenzivní způsob znamená zvyšování množství vstupů při nulovém technickém pokroku (nulových intenzivních faktorech). Technickým pokrokem zde rozumíme nejen nové výrobní a technologické inovace, ale i lepší organizaci práce, lepší znalosti, lepší alokaci zdrojů, optimalizaci mezinárodní směny atd. Zahrnujeme sem všechny faktory, které umožňují, aby stávající množství vstupů vyprodukovalo více výstupů. Výhradně intenzivní způsob růstu produkce je potom stav, kdy se množství výstupu zvyšuje, aniž by se měnilo množství vstupů. V realitě jsou výhradně extenzivní či výhradně intenzivní vývoje velmi vzácné.

²⁸ European Commission (2014), European Commission (2005).

²⁹ Konkrétně je databáze AMECO přístupná na www stránkách Ředitelství pro ekonomiku a finance Evropské komise http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/index_en.htm, absolutní údaje o čisté kapitálové zásobě lze najít na http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/ResultSerie.cfm.

³⁰ Pro všechna sledovaná období pro obě země platí, že tempo růstu HDP bylo kladné. Změna intenzivních i extenzivních faktorů vždy přispívala k růstu, tudíž jsou hodnoty obou dynamických parametrů vždy kladné.

Příznivějších výsledků dosahuje Slovensko i ve všech sledovaných časových úsecích 1990–2000, 2000–2010 a 2010–2014. Nejmenší rozdíly v nízkém tempu růstu HDP jsou v prvním sledovaném období, kde Slovensko vykazuje průměrné roční tempo růstu HDP 0,4 %, zatímco Česko jen 0,2 %. Slovensko tohoto výsledku dosáhlo při téměř čistě intenzivním vývoji 91 %, zatímco Česko při intenzitě 37 %. Přestože při malých tempech růstu významně klesá vypovídací schopnost dynamických parametrů, je to značný rozdíl. Znamená to, že transformační a restrukturalizační proces měl na Slovensku intenzivnější povahu než v Česku. V období 2000–2010 (z hlediska tempa růstu HDP se jedná o nejvýraznější období) vykazuje Slovensko průměrné roční tempo růstu HDP 4,8 %, zatímco Česko 3,2 %. Těchto výsledků bylo dosaženo přesto, že obě země zaznamenaly v roce 2009 recesi v důsledku světové hospodářské krize. Slovensko toto tempo růstu vykazovalo při intenzitě 66 %, zatímco Česko při intenzitě 55 %. Přes rozličné turbulence tohoto období se již prosazují dopady mnohých reformních opatření. Příznivější vývoj na Slovensku začal ovlivňovat už jeho vstup do eurozóny, který byl provázen mírným znehodnocením transformačního kurzu slovenské koruny, což mělo stimulační efekt. Největší rozdíly v kvalitě vývoje se projevují v posledním čtyřletém období, kdy Slovensko vykazuje tempo růstu HDP 2,0 % při intenzitě 73 %, zatímco Česko dosáhlo tempa růstu HDP 0,7 % čistě extenzivně. Na Slovensku se tak projevuje výhoda relativně hladkého vstupu do eurozóny i konsolidovanějšího politického vývoje, který nebyl doprovázen tolika zásadními otřesy jako v Česku.

Pokud chceme uplatnit námi navrženou typologii vztahů mezi vývojem TFP a TIF na straně jedné a HDP na straně druhé (viz kapitola 2), jsou vý-

hodnější meziroční údaje. Budeme postupovat na základě údajů v grafu 3 proti směru hodinových ručiček od prvního po čtvrtý kvadrant a každému v grafu uvedenému názvu se pokusíme přiřadit konkrétní situaci, která se v ČR či na Slovensku v letech 1990–2014 udála. V praxi tak ukážeme, že námi popsané situace reálně nastávají a teorie jim musí věnovat odpovídající pozornost.³¹ Konkrétně:

- K převážně extenzivnímu růstu došlo v roce 1998 na Slovensku, kdy $I(TIF) = 3,2$ a $I(TFP) = 0,7$. Dynamický parametr extenzivity činil 82 %, dynamický parametr intenzivity 18 %.
- K téměř čistě intenzivně-extenzivnímu růstu došlo v roce 1996 v ČR, kdy $I(TIF) = 2,1$ a $I(TFP) = 2,0$. Dynamický parametr extenzivity činil 51 %, dynamický parametr intenzivity 49 %.
- K převážně intenzivnímu růstu došlo v roce 2000 v Česku, kdy $I(TIF) = 0,1$ a $I(TFP) = 3,5$. Dynamický parametr extenzivity činil 17 %, dynamický parametr intenzivity 83 %.
- K téměř čistě intenzivnímu růstu došlo v roce 2000 na Slovensku, kdy $I(TIF) = 0,7$ a $I(TFP) = 1,1$. Dynamický parametr extenzivity činil 7 %, dynamický parametr intenzivity 93 %.
- K intenzivně-extenzivnímu kompenzačnímu růstu došlo v roce 2013 na Slovensku, kdy $I(TIF) = -0,5$ a $I(TFP) = 1,9$. Dynamický parametr extenzivity činil -21 %, dynamický parametr intenzivity 79 %.
- K intenzivně-extenzivnímu kompenzačnímu poklesu došlo v roce 1990 v ČR, kdy $I(TIF) = -1,7$, zatímco hodnota $I(TFP)$ byla 0,5. Dynamický parametr extenzivity činil -76 %, dynamický parametr intenzivity 24 %.
- K převážně extenzivnímu poklesu došlo v roce 1991 na Slovensku, kdy $I(TIF) = -12,1$ a $I(TFP) = -6,1$. Dynamický parametr extenzivity činil -67 %, dynamický parametr intenzivity -33 %.

³¹ Podle očekávání se nepodařilo najít reálné situace pro čistě extenzivní růst, čistou intenzivně-extenzivní kompenzaci, čistě extenzivní pokles. Podařilo se najít reálnou situaci pro čistě intenzivní pokles. V případě čistě intenzivně-extenzivního růstu, čistě intenzivního růstu, čistě intenzivně-extenzivního poklesu a čistě extenzivně-intenzivní kompenzace se nepodařilo najít tyto čisté situace, ale situace, které se jim blíží, proto jsme v textu použili pro danou situaci slovo téměř. Pokud šlo smíšené vývoje představit více reálnými situacemi, byla zvolena ta nejvíce reprezentativní. Jsme si vědomi, že zejména v transformačních letech 1990–1994 mohou být hodnoty $I(TIF)$ a $I(TFP)$ zkráceny, přesto se domníváme, že situace zmíněné v textu pro dané roky mají reálný základ.

- K téměř čistě extenzivně-intenzivnímu poklesu došlo v roce 1992 na Slovensku, kdy $I(TIF) = -3,3$ a $I(TFP) = -2,6$. Dynamický parametr extenzivity činil -56 %, dynamický parametr intenzivity -44 %.
- K převážně intenzivnímu poklesu došlo v roce 2009 na Slovensku, kdy $I(TIF) = -1,2$ a $I(TFP) = -4,2$. Dynamický parametr extenzivity činil -22 %, dynamický parametr intenzivity -78 %.
- K čistě intenzivnímu poklesu došlo v roce 2009 v ČR, kdy $I(TIF) = 0$ a $I(TFP) = -4,1$. Dynamický parametr extenzivity činil 0 %, dynamický parametr intenzivity -100 %.
- K extenzivně-intenzivnímu kompenzačním poklesu došlo v roce 1992 v ČR, kdy hodnota $I(TIF)$ byla -4,0, zatímco hodnota $I(TFP)$ byla -7,9. Dynamický parametr extenzivity činil 15 %, dynamický parametr intenzivity -85 %.
- K téměř čistě extenzivně-intenzivní kompenzaci došlo v roce 1999 na Slovensku, kdy $I(TIF) = 0,5$ a $I(TFP) = -0,7$. Dynamický parametr extenzivity činil 42 %, dynamický parametr intenzivity -58 %.
- K extenzivně-intenzivnímu kompenzačním růstu došlo v roce 1993 v ČR, kdy $I(TIF) = 0,3$, zatímco $I(TFP) = -0,2$. Dynamický parametr extenzivity činil 59 %, dynamický parametr intenzivity -41 %.

7. Závěr

Článek představuje úplnou typologii vztahů mezi vývojem souhrnné produktivity faktorů (TFP) a souhrnného input faktoru (TIF) na straně jedné a vývojem produktu na straně druhé. Tato typologie vychází z multiplikativní vazby, ve které je produkt definován jako součin TFP a TIF. Typologie zahrnuje jak čisté vývoje, kdy se produkt mění buď jenom v důsledku změny TFP, nebo změny TIF, kdy změna TFP se rovná TIF, respektive kdy oba faktory působí shodně proti sobě, takže vý-

sledkem je stagnace produktu. Dále jsou popsány všechny smíšené vývoje, jejichž výsledkem je změna produktu (jeho růst i pokles) v důsledku nějaké současné změny (růstové nebo poklesové) TFP a TIF. Z této typologie vycházejí navržené dynamické parametry intenzivity, respektive extenzivity. Ty kvantifikují v procentech podíl vlivu intenzivních faktorů ($I(TFP)$) a extenzivních faktorů ($I(TIF)$) na změně produktu. Hodnoty těchto parametrů se pohybují od -100 % do 100 % a jsou dobře interpretovatelné. Univerzálnost tohoto pojetí je proto srovnávána především s růstovým účetnictvím, které neseparuje měření intenzivity vývoje od problému substituce práce technikou, explicitně neřeší problém vyjádření intenzivních a extenzivních vlivů a není dost přesné pro vyšší tempa růstu (než cca 5 %). Také vyžaduje komplikovanou práci s vahami vlivů dílčích faktorů růstu. Vyjádření podílů vlivů jednotlivých faktorů na změně produktu v růstovém účetnictví jako podílu temp růstu $G(TFP)$, případně $G(TIF)$ a $G(Y)$ je rovněž problematické – tyto podíly nejsou normovány do dobře interpretovatelného intervalu, kdy nabývají hodnot od $-\infty$ % do $+\infty$ %.

Uživatelskou přívětivost dynamických parametrů intenzivity a extenzivity lze posoudit z příkladu srovnání intenzivity vývoje Česka a Slovenska za posledních 25 let. Vývoj na Slovensku se jeví oproti Česku příznivější jak v dosažených tempech HDP, tak dosažené intenzitě, a to jak za celé období, tak za zvolené dekády. To se projevuje zvláště významně v posledním čtyřletém období, ve kterém vykazuje Slovensko průměrný meziroční růst HDP 2 % při intenzitě 73 %, zatímco Česko vykázalo růst HDP 0,7 % čistě extenzivně. Za hlavní příčiny tohoto vývoje považujeme v souladu s mnohými slovenskými ekonomy³² lépe zvládnutou transformaci ekonomiky, stabilizaci cílů s menšími politickými turbulencemi a také pozitivní vliv vstupu Slovenska do eurozóny.

³² Naše výsledky jsme srovnávali zejména s těmito autory: Hájek, Režný (2014), Morvay et al. (2014), Malý (2013), Marek (2015), Baran (2013), Ďurčová, Raisová (2013), Koyame-Marsh (2011), Hájek (2008), Lábaj (2007).

LITERATURA A PRAMENY

1. BARAN, K. A. (2013): The Determinants of Economic Growth in Hungary, Poland, Slovakia and the Czech Republic During the Years 1995–2010. *Equilibrium, Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, Vol. 8, No. 3, pp. 7–26
2. BARRO, R., SALA-I-MARTIN, X. (1999): *Economic Growth*. 2nd edition. Cambridge (MA): MIT Press
3. COBB, C. W., DOUGLAS, P. H. (1928): A Theory of Production. *American Economic Review*, No. 18 (Supplement), pp. 139–165
4. CYHELSKÝ, L., MIHOLA, J., WAWROSZ, P. (2012): Quality Indicators of Developments Dynamics at All Levels of the Economy. *Statistika (Statistics and Economy Journal)*, Vol. 49, No. 2, pp. 29–43
5. DENISON, E. F. (1962): *The Source of Economic Growth in the United States and the Alternatives before Us*. Washington, D. C.: Committee for Economic Development
6. ĎURČOVÁ, J., RAISOVÁ, M. (2013): The demand and supply factors of economic growth in the Czech and Slovak Republic. *Journal of Advanced Studies in Finance*, Vol. 4, No. 2, pp. 91–98
7. EUROPEAN COMMISSION (2005): *Statistical annex to European Economy. Autumn 2005*. Brussels: European Commission. Dostupné z: http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/statistical_annex/index_en.htm
8. EUROPEAN COMMISSION (2014): *Statistical annex to European Economy. Autumn 2014*. Brussels: European Commission. Dostupné z: http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/statistical_annex/index_en.htm
9. HÁJEK, L., REŽNÝ, L. (2014): 20 let vývoje české ekonomiky – srovnání se Slovenskem. *E+M Ekonomie a Management*, roč. 17, č. 1, s. 19–31
10. HÁJEK, M. (2008): Ekonomický růst v České republice a nových členských zemích Evropské unie v období 1995–2006. *Politická ekonomie*, roč. 56, č. 4, s. 435–448
11. HÁJEK, M., MIHOLA, J. (2009): Analýza vlivu souhrnné produktivity faktorů na ekonomický růst České republiky. *Politická ekonomie*, roč. 57, č. 6, s. 740–753
12. HEISLER, H., VALENČÍK, R., WAWROSZ, P. (2010): *Mikroekonomie – základní kurz*. Praha: Vysoká škola finanční a správní
13. HELÍSEK, M. (2002): *Makroekonomie – základní kurs*. 2. vydání. Praha: Melandrium
14. JORGESON, D. V., GRILICHES, Z. (1967): The explanation of productivity changes. *Review of Economic Studies*, Vol. 49, pp. 249–280
15. JUREČKA, V. a kol. (2010): *Makroekonomie*. Praha: Grada Publishing
16. KENDRICK, J. W. (1961): *Productivity Trend in the United States*. Princeton: Princeton University Press
17. KOTĚŠOVCOVÁ, J., MIHOLA, J., WAWROSZ, P. (2015): Is the most innovative firm in the world really innovative? *International Advances in Economic Research*, Vol. 21, No. 1, pp. 41–54
18. KOYAME-MARSH, R. (2011): The complexities of economic transition: lessons from the Czech Republic and Slovakia. *International Journal of Business and Social Science*, Vol. 2, No. 19, pp. 71–85
19. LÁBAJ, M. (2007): Analýza zdrojov ekonomického rastu metódou celkovej produktivity faktorov v Slovenskej republike v rokoch 1995–2006. *Ekonomický časopis*, Vol. 55, No. 10, pp. 976–988
20. MAREK, D. (2015): *Výhled české ekonomiky na rok 2015*. Praha: Deloitte
21. MALÝ, J. (2013): Samostatné Česko a Slovensko: makroekonomický vývoj, vztah k eurozóně a důsledky krize. In: *20 let samostatného Česka a Slovenska: porovnání jejich ekonomického vývoje a pozice v EU*. Praha: NEWTON College, Vzdělávací středisko na podporu demokracie, s. 13–35, ISBN 978-80-87764-00-8



22. MIHOLA, J. (2007 a): Agregátní produkční funkce a podíl vlivu intenzivních faktorů. *Statistika*, roč. 44, č. 2, s. 108–132
23. MIHOLA, J. (2007 b): Souhrnná produktivita faktorů – přímý výpočet. *Statistika*, roč. 44, č. 6, s. 446–463
24. MIHOLA, J., WAWROSZ, P. (2013): Development Intensity of Four Prominent Economies. *Statistika (Statistics and Economy Journal)*, Vol. 93, No. 3, pp. 26–40
25. MIHOLA, J., WAWROSZ, P. (2014): Alternativní metoda měření extenzivních a intenzivních faktorů změny HDP a její aplikace na HDP USA a Číny. *Politická ekonomie*, roč. 62, č. 5, s. 583–604
26. MORVAY, K. et al. (2014): *Economic Development of Slovakia in 2013 and Outlook up to 2015*. Bratislava: Ekonomický ústav SAV. Dostupné z: <http://www.ekonom.sav.sk/sk/publikacie>
27. TOMS, M. (1988): *Proces intenzifikace: teorie a měření*. Praha: Academia
28. SOLOW, R. M. (1956): A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 70, No. 1, pp. 65–94
29. SOLOW, R. M. (1957): Technical Change and the Aggregate Production Function. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 39, No. 3, pp. 312–320
30. SWAN, T. W. (1956): Economic Growth and Capital Accumulation. *Economic Record*, Vol. 32, No. 2, pp. 334–361
31. SOUKUP, J. a kol. (2010): *Makroekonomie*. 2. vydání. Praha: Management Press
32. THE ECONOMIST (2013): Has the ideas machine broken down? Innovation pessimism. *The Economist*, 12 January 2013, pp. 21–24
33. VACKOVÁ, P. (2012): Růstové účetnictví. *Scientia et Societas*, roč. 8, č. 4, s. 74–105, ISSN 1801-7118

KLÍČOVÁ SLOVA

hrubý domácí produkt, ekonomický vývoj, ekonomický růst

The complete typology of GDP development

ABSTRACT

The article describes the complete typology of GDP development. It analyses all possible changes of total factor productivity (I(TFP), generally intensive factors) and total input factor (I(TIF), generally extensive factors) and their impact on GDP. Each situation is characterized and termed, so that we clearly specify what happens. The typology is also compared to the previous attempts to analyze relationship between change of intensive or extensive factors and GDP. Based on our analysis, we derived dynamic parameter of intensity and extensity. This parameter of ours counts the share of the change of intensive and extensive factors on the change of GDP. The article compares the parameters to the methodology used in growth accounting. Our finding is that our parameters can be clearly interpreted, unlike the growth accounting parameters. The parameters are calculated for the Czech Republic and the Slovak Republic development in the period 1990–2014. The results show that Slovakia developed in the given period intensively than the Czech Republic.

KEYWORDS

gross domestic product, economic development, economic growth

JEL CLASSIFICATION

C22, C43



Historical comparison of business efficiency in countries of Latin America using Data Envelopment Analysis Approach

- ▶ Mgr. Nataliya Soldatyuk » Faculty of Informatics and Statistics, University of Economics, Prague
- ▶ Ing. Lourdes Gabriela Daza Aramayo, Ph.D. » Faculty of International Relations, University of Economics, Prague¹

* 1. Introduction

For years, Latin America and the Caribbean were characterized by low and unstable levels of economic growth. This region is currently seen as dynamic and macroeconomically stable. In recent years these countries have experienced a significant, above average economic growth despite the financial and economic crisis. The region is growing strongly due to a significant increase in exports, which stimulates the accumulation of international reserves, in turn restoring the credibility of their economies. This, along with good management of public finances and fiscal and monetary policies that characterize their current independence and economic autonomy, helps stimulate growth.

Until late 2009 and early 2010, a large portion of Latin America and the Caribbean had successfully faced the consequences of the economic crisis, mainly due to the increased demand for raw materials from China and the timely economic policy response from these countries.

Despite the positive high economic growth news from Latin America, it cannot be forgotten

that the region still faces major challenges, the primary being competition. Latin America and the Caribbean have not yet reached their potential level. This is a great challenge for Latin America in the future.

Taking into account this situation, our main interest is to investigate whether business sector is operating efficiently in Latin America and how business efficiency is changing over the time. The goal of this study is to measure the working efficiency of enterprises and to compare the average efficiency in different countries such as Argentina, Bolivia, Colombia, Chile and Peru during two different time periods. Thus we would define which countries are more favorable for business activities and how the situation is changing with time. For this purposes we have conducted empirical study based on data obtained from the annual enterprise survey provided by the World Bank. We have used two relevant samples dated 2006 and 2010. The data sample represents result of personal interviews with enterprises conducted by World Bank employees. During the interview enterprises were asked 125 different questions, which cover various business aspects. It was decided to apply the data

¹ This paper is supported by the research grant IGA 75/VŠ/MF/F5/115/2014. E-mail: nsoldatyuk@gmail.com; lourdes.aramayo@vse.cz.

→ envelopment analysis technics in order to measure efficiency of business units, which is proved to be a powerful tool for measuring the efficiency of units. The aggregated results of our analysis have been used to identify which countries are more favorable for business activity. These results are compared with Ease of Doing Business ranking provided by World Bank and Corruption ranking provided by the agency Transparency International.

The paper consists of a few chapters. *Theoretical Introduction* describes details of DEA approach, which was used for the study, the paragraph *Data* contains description of data used for the analysis and main data issues we had to deal with during the analysis. The paragraph *Model* finalizes the description of a dataset used for modeling and model components and empirical results are presented in the paragraph *Results*. Finally, the paragraph *Conclusions* outlines the most interesting findings of the study.

2. Theoretical introduction to DEA

Apparently the DEA model was first developed in 1978 by Charnes, Cooper and Rhodes, Seiford (1997). This approach follows the basic concepts of Farrell (1957). However, along with this author, there were several others who provided the necessary foundations for DEA may arise and be used, such as Aigner and Chu (1968) who tried to continue the work of Farrell (1957).

All these authors generated a method that compares each other decision units (DMU) homogeneous with respect to inputs and outputs, thus giving a measure of the relative efficiency. The relative technical efficiency of each DMU is calculated by computing the ratio defined by the ratio of the weighted sum of the outputs and the weighted sum of the inputs, the weights being calculated based on Pareto criteria and whereas the efficiency of any organization can overcome unit (Charnes et al., 1997).

DEA is a technique of measuring the efficiency

based on obtaining an efficient frontier from the set of observations deemed without estimating any production function, i.e., without knowing any form of functional relationship between inputs and outputs. DEA seeks to optimize efficiency measure each unit analyzed in order to create an efficient frontier based on Pareto (Charnes et al., 1997).

Thus, first empirical production frontier is constructed and the efficiency of each observation unit that does not belong to the efficiency frontier is then evaluated. It is considered that a production unit is efficient and therefore belonging to the production boundary when producing an output over the rest without generating less or draining the inputs, or, when using less than one input, and not most of the rest, generating the same products (Charnes Cooper and Rhodes, 1981). The idea is to compare each unit therewith not efficient it is, and, in turn, has a similar production technique; i.e. using similar inputs to produce outputs similar.

About Latin America and DEA, there are not many reviewed academic studies investigating using DEA the efficiency of various sectors of Latin American economies. Comparison of the efficiency of enterprises using DEA is rather to be found in the gray literature, in research reports, work studies and conference proceedings. Research teams focused for example on the effectiveness of companies producing coffee in Colombia (Suarez Mejía, 2010), dairy companies in the province of Corrientes in Argentina (Gallardo et al., 2011), distribution of drinking water in Colombia and the study of the energy sector and CO₂ emissions in Latin America and the Caribbean (Schuschny, 2007). So far, there is not a lot of empirical studies that focus on the manufacturing industry in Latin America. The latest work, which analyzes the subsectors of the economy, is the study (Rodríguez, 2003), which measures the relative effectiveness of three subsectors of the Colombian economy between 1993 and 1999 using DEA models. The author compared the performance of different companies in the same sector in one country and showed that companies with higher operating and net margin

may not be the most efficient. Unlike our analysis, the author examines in seven consecutive years three subsectors: manufacture of textiles, pharmaceutical production and manufacturing of chemical substances and preparations.

Data envelopment analysis is a commonly used optimization method for comparing the relative efficiency of given units based on some inputs and outputs of those units. The biggest advantage of this method is that it allows us to measure the efficiency between units with inputs and outputs that are not easily comparable. DEA approach has been recently used to evaluate SME performance. For instance Halkos and Tzeremes (2010) have used DEA models to show the effect of foreign ownership on SME performance in Greece.

There are other interesting examples of DEA application, such as articles from García-Sánchez (2007), Guzmán (2007) and Haas and Kocher (2004), where the efficiency of football teams was measured. The performance of football teams was not only judged by the profit of their clubs but also by the successes in their leagues.

DEA is commonly applied to assess health care efficiency and ecological efficiency (Korhonen, 2004). Another common application of DEA techniques is a modeling of banks' and insurance companies' branch efficiency as in the papers from Sherman and Gold (1985) and Grmanová and Jablonský (2009).

The BBC model, which was used for our study, was proposed by Banker, Charnes and Cooper in 1984. This model measures technical efficiency as the convexity constraint ensures that the composite unit is of similar scale size as the unit being measured. The main difference between BBC model and classical CCR (Charnes, Cooper and Rhodes) model is that CCR model built under assumption of constant returns to scale while BBC allows variable returns to scale. Generally speaking, constant returns to scale assume that if (x, y) is efficient point than point (tx, ty) for any $t > 0$ is also efficient. In other words, unit operates under constant returns to scale if an increase in inputs results in

a proportionate increase in the output levels. If the inputs values for a unit are all doubled, then the unit must produce twice as much outputs. Alternatively, if it is suspected that an increase in inputs does not result in a proportional change in the outputs, a model which allows variable returns to scale (VRS) such as the BCC model should be considered. The resulting efficiency is always at least equal to the one given by the CCR model, and those DMUs with the lowest input or highest output levels are rated efficient.

Classical CCR model defines the relative efficiency E_{j_0} of a single unit j_0 as the following:

$$E_{j_0} = \max_{u, v} \frac{\sum_{r=1}^t u_r y_{rj_0}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{ij_0}}, \quad (1)$$

under constraints:

$$\frac{\sum_{r=1}^t u_r y_{rj}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{ij}} \leq 1, \quad j \in \{1, \dots, n\}, \quad (2)$$

$$u_r, v_i \geq \varepsilon, \quad r \in \{1, \dots, t\}, i \in \{1, \dots, m\}, \quad (3)$$

where y_{rj} is size of output r from unit j , x_{ij} is size of input i from unit j , u_r is weight assigned to output r , v_i is weight assigned to input i , n is the number of units, t is number of outputs, m is number of inputs, ε is small positive number. The unit j_0 is efficient if E_{j_0} is 1.

For easier computation, this model is transformed to its linear equivalent. The dual form of the linear equivalent has been taken, because the dual form is solved more time efficiently, and it offers a possibility to create peer groups and set goals for inefficient units. Model (1)–(3) assume constant returns to scale. In order to consider variable returns to scale we need to include a condition of convexity. Afterwards, model is referred to as BCC model.

The efficiency of a unit j_0 is the solution for the next minimization problem:

$$E_{j_0} = \min_{Z_0, s_r^+, s_i^-} Z_0 - \varepsilon \sum_{r=1}^t s_r^+ - \varepsilon \sum_{i=1}^m s_i^-, \quad (4)$$

→ under constraints:

$$\sum_{j=1}^n y_{ij} \lambda_j = y_{r_0} + s_r^+, \quad r \in \{1, \dots, t\}, \quad (5)$$

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} \lambda_j = x_{i_0} Z_0 - \bar{s}_i, \quad i \in \{1, \dots, m\}, \quad (6)$$

$$\sum_{j=1}^n \lambda_j = 1, \quad (7)$$

$$s_r^+, \bar{s}_i, \lambda_j \geq 0, \quad r \in \{1, \dots, t\}, i \in \{1, \dots, m\}, \\ j \in \{1, \dots, n\}, \quad (8)$$

where $Z_0, s_r^+, \bar{s}_i, \lambda_j$ represent slack variables, s_r^+ is a non-negative slack associated with the output inequalities, \bar{s}_i is a non-negative slack associated with the input inequalities. Equation (7) is a condition of convexity, which allows to assume variable return of scale. From question (4) it is obvious that if $Z_0 > 1$ then the efficient frontier of the production possibility surface has not been attained. The unit is in this case said to be efficient if E_{j_0} is 1.

This method is trying to create a composite unit with m inputs $\sum_{j=1}^n x_{1j} \lambda_j, \dots, \sum_{j=1}^n x_{mj} \lambda_j$ and t outputs $\sum_{j=1}^n y_{1j} \lambda_j, \dots, \sum_{j=1}^n y_{tj} \lambda_j$, so that this composite unit is more efficient than the unit j_0 . The unit is efficient if no composite unit is more effective than the unit itself, in other words, if

$$Z_0 = 1, \quad s_r^+ = 0, \quad \bar{s}_i = 0, \quad r \in \{1, \dots, t\}, \quad i \in \{1, \dots, m\}. \quad (9)$$

3. Data

The data for this analysis was obtained from the annual enterprise survey provided by the World Bank. Enterprise Survey collects data from key manufacturing and service sectors in every region of Latin America. The Surveys use standardized methodology for each region, which is crucial in terms of DEA approach considering the fact that model inputs and outputs should be consistent for all units. Enterprise Surveys are designed to pro-

vide panel data sets, because panel data is one of the best ways to pinpoint how and which of the changes in the business environment. The data sample was created as a result of personal interviews with enterprises conducted by Word Bank employees. During the interview enterprises have been asked 125 different questions, which cover various business aspects. All questions are divided into 9 groups:

- Control Information;
- General Information: ownership, start-up;
- Infrastructure and Services: power, water, transport and communication technologies;
- Sales and Supplies: import, export, supply and demand conditions;
- Degree and Competition: price and supply changes, competitors;
- Land: land ownership, land access issue;
- Crime: extent and losses due to crime;
- Business-Government Relations: quality of public services, consistency of policy;
- Investment Climate Constraints: evaluation of general obstacles.

The dataset contains valuable information about enterprises activity from very different perspectives. Datasets gathered from different countries have been standardized into one data sample, thus for all observations same set of variables is present and it's internationally comparable. Due to the standardizing, the final dataset does not contain country or region specific questions that may be included in the original datasets. However, data quality was one of the main issues. A lot of variables are missing values for the majority of observations. At the first stage before defining a structure of our model, data quality analysis and data cleaning have been performed. The observations, for which values of variables were inconsistent, have been deleted from the data sample.

From the original dataset we've selected 5 countries with data of best quality. From each country we've selected representative sample of 20 companies, thus final dataset includes around 100 of observations and 125 variables. Main goal of our

study was to compare historical efficiency in Latin America. For these purposes we've analyzed two similar data sample: from 2006 and 2010.

The World Bank enterprise survey is focused on small, medium and large enterprises. Our prior interest is to investigate efficiency of large companies. Definition of Small, Medium and Large enterprises and their distribution in the sample you may find in Table 1.

4. Our model

It was challenging to select variables for the model due to the data quality. A lot of variables were poorly populated or inconsistent. Thus 6 inputs and 1 outputs populated for each observation have been selected for model developing. Table 2 shows the inputs and outputs of the model.

5. Results and discussion

The results of modeling are presented in an aggregated form – percentage number of units grouped

by level of efficiency for each country. Due to a high number of observations naturally there is a small number of 100% efficient units. Thus we've decided to split all units not only into two groups (efficient and inefficient), but also into 7 levels of efficiency: unlimited, 0.00, less than 0.25, 0.25–0.50, 0.50–0.75, 0.75–0.99 and 1.00. Level “unlimited” includes units, for which efficiency could not be calculated, because feasible solution of optimization problem for these units was not found. Level “1.00” includes relatively efficient units.

Tables 3 and 4 present the results of efficiency analysis. There, the distribution of units by level of efficiency presented in percentage expression for 2006 and 2010.

According to the DEA results for year 2006, Colombian and Chilean companies have the highest number of 100% relatively efficient units. However, DEA model for 2010 year identifies Bolivian and Colombian companies as the most efficient. In other hand, in spite of high number of efficient unit in Bolivia, only 5% of Bolivian units have efficiency in interval 75%–99%.

Table 1 » *Definition of company size*

Company size	Number of employees
Small	5–19
Medium	20–99
Large	100 +

Table 2 » *Inputs and outputs of the model*

Inputs	Outputs
Operational costs of labor	Total annual sales
Material costs	
Utility costs	
Total assets	
Number of hours per week in operation	
Number of employees	

Table 3 » Percentage distribution of units by level of efficiency in 2006

Country	< 0.25	0.25–0.50	0.50–0.75	0.75–0.99	1
Argentina	5%	20%	35%	20%	20%
Bolivia	0%	55%	10%	0%	35%
Colombia	0%	10%	15%	25%	50%
Chile	0%	10%	20%	20%	50%
Peru	0%	40%	15%	20%	25%

Source: own calculations through the DEA analysis according to data provided by the World Bank

Table 4 » Percentage distribution of units by level of efficiency in 2010

Country	< 0.25	0.25–0.50	0.50–0.75	0.75–0.99	1
Argentina	35%	25%	20%	10%	10%
Bolivia	10%	30%	15%	5%	40%
Colombia	0%	10%	25%	25%	40%
Chile	10%	5%	30%	30%	25%
Peru	35%	25%	20%	10%	10%

Source: own calculations through the DEA analysis according to data provided by the World Bank

Table 5 » Comparison of DEA ranking, Ease of Doing Business ranking and Corruption ranking

Country	2006			2010		
	DEA ranking	Ease of Doing Business ranking	Corruption ranking	DEA ranking	Ease of Doing Business ranking	Corruption ranking
Argentina	3	77	93	4	118	105
Bolivia	5	111	105	3	161	110
Colombia	1	66	59	1	37	78
Chile	2	25	20	2	49	21
Peru	4	71	70	4	56	78

Source: own calculations through the DEA analysis according to data provided by the World Bank

To aggregate results of our analysis we have defined country ranking based on output of DEA model. Thus we have ordered countries by efficiency from 1 to 5, where 1 represents highest efficiency. Not only percentage of 100% efficient units was taken into account, but also percentage of units with 0.50–0.75 and 0.75–0.99 efficiency

as those groups indicate sufficient level of efficiency.

We compare our ranking with indicator *Ease of Doing Business* provided by the World Bank. This indicator is taken from the *Doing Business 2006* and *Doing Business 2010* reports published by the World Bank (downloadable from <http://www.>

doingbusiness.org). It is an expert ranking of 189 countries of how good the environment in that countries is for business.

Finally, one more ranking complements the view of country business environment – *Corruption ranking* provided by the agency Transparency International (available at <http://www.transparency.org>). The Corruption Perceptions Index ranks countries and territories based on how corrupt their public sector is perceived to be.

Comparison of DEA ranking, *Ease of Doing Business ranking* and *Corruption ranking* is presented in Table 5. The columns *Ease of Doing Business ranking* and *Corruption ranking* define position of a country over the world; meanwhile DEA ranking defines country position only in analyzed sample. Low value of indicators means high position of the country in the list and good environment for business operations.

Table 5 shows that all three rankings provide more or less consistent results. For instance, such countries as Colombia and Chile are placed at higher positions in all three rankings. Similarly, all three rankings identified low positions of Argentina. Interestingly, that despite the fact, that Peru occupies low high in Corruption ranking and Ease of Doing Business ranking, it is business sectors have low efficiency according to DEA ranking.

Besides evaluation of unit's efficiency, DEA models also identify for each unit which exactly inputs and outputs should be improved (inputs reduced and outputs increased) in order to achieve 100% efficiency. This identifier called Slacks – the extra amount by which an input (output) can be reduced (increased) to attain technical efficiency after all inputs (outputs) have been reduced (increased) in equal proportions to reach the production frontier.

Table 6 » The additional improvement needed for a unit to become efficient in 2006

Country	Operational costs of labor	Material costs	Utility costs	Total assets	Number of employees	Number of hours per week in operation
Argentina	10%	25%	40%	15%	40%	30%
Bolivia	5%	0%	30%	25%	15%	0%
Colombia	25%	5%	30%	0%	15%	5%
Chile	5%	5%	20%	10%	0%	0%
Peru	20%	20%	30%	25%	35%	5%

Source: own calculations through the DEA analysis according to data provided by the World Bank

Table 7 » The additional improvement needed for a unit to become efficient in 2010

Country	Operational costs of labor	Material costs	Utility costs	Total assets	Number of employees	Number of hours per week in operation
Argentina	85%	60%	5%	70%	0%	40%
Bolivia	40%	40%	15%	45%	5%	20%
Colombia	55%	30%	35%	30%	5%	5%
Chile	50%	25%	25%	30%	15%	10%
Peru	35%	70%	30%	70%	25%	20%

Source: own calculations through the DEA analysis according to data provided by the World Bank

In Tables 6 and 7 we can see the areas where it is necessary improve to get more efficient, among them are operational costs, material costs, number of employees, assets, number of hours worked per week in each operation.

Comparing two time periods we can see then in 2010 more companies need to improve usage assets, labor and materials. In other hand since 2006 usage of Utility was significantly improved. The problem is different in each country, we can see that for example Argentina has a big problem with the material costs as well as Peru, compared with the year 2006 as well as operational costs of labor.

6. Conclusions

The study deals with business efficiency analysis of companies in such countries of Latin America as Argentina, Bolivia, Colombia, Chile and Peru. The procedure is based on DEA model, which evaluates efficiency of each enterprise. Data for the analysis was taken from results of the annual enterprise survey provided by the World Bank.

The aggregated results of DEA procedure (presented in Tables 3 and 4) have been used to rank the business environment in countries of Latin

America. Our ranking is presented in Table 5, where it is compared with the indicator *Ease of Doing Business* provided by the World Bank and with *Corruption ranking* provided by agency Transparency International. The interesting fact, that for some countries (Chile, Colombia and Argentina) results of efficiency analysis are consistent with other indicators, but for Peru are directly opposite.

Additionally we've conducted analysis in order to identify for each unit which inputs and outputs should be improved (inputs reduced and outputs increased) in order to achieve 100% efficiency. Aggregated results of this analysis are shown in Tables 6 and 7.

This study has an important limitation, which may lead future related work. The first is the availability of data that is limiting the analysis; it is not possible to use other variables for other findings, such as the age of the existing enterprise systems or the number of employees in information technology or the number of researchers in the analyzed companies. The analysis could be even more interesting if the model included the number of employees, number of contracts, and such information, but unfortunately, that data was not available.

For years, Latin America and the Caribbean were characterized by low and unstable levels of economic growth. This region is currently seen as dynamic and macroeconomically stable. In recent years these countries have experienced a significant, above average economic growth despite the financial and economic crisis. The region is growing strongly due to a significant increase in exports, which stimulates the accumulation of international reserves, in turn restoring the credibility of their economies.

REFERENCES

1. ANOUZE, A., OSMAN, I., EMROUZNEJAD, A. (2014): *Handbook of Research on Strategic Performance Management and Measurement Using Data Envelopment Analysis*. IGI Global, ISBN 978-1-4666-4474-8
2. BOUSSOFIANE, A., DYSON, R. G., THANASSOULIS, E. (1991): Applied data envelopment analysis. *European Journal of Operational Research*, Vol. 52, pp. 1-15

3. CHARNES, A., COOPER, W. W., RHODES, E. (1978): Measuring the efficiency of decision-making units. *European Journal of Operational Research*, Vol. 2, pp. 249–444
4. COOPER, W. W., SEIFORD, L., TONE, K. (2007): *Data Envelopment Analysis*. New York: Springer
5. DAZA ARAMAYO, L., VOKOUN, M. (2012): Measuring Competitiveness: Latin-American Experience. *International Journal of Trade Economics and Finance*, Vol. 3, No. 6, pp. 398–403
6. GARCÍA-SÁNCHEZ, I. M. (2007): Efficiency and effectiveness of Spanish football teams: a three-stage-DEA approach. *Cejor*, Vol. 15, pp. 21–45
7. GRMANOVÁ, E., JABLONSKÝ, J. (2009): Efficiency analysis of Slovak and Czech insurance companies using data envelopment analysis models. *Ekonomický časopis*, Vol. 57, pp. 857–869
8. GUZMÁN, I., MORROW, S. (2007): Measuring efficiency and productivity in professional football teams: evidence from the English Premier League. *Cejor*, Vol. 15, pp. 309–328
9. HAAS, D., KOCHER, M., SUTTER, M. (2004): Measuring efficiency of German Football Teams by Data Envelopment Analysis. *Cejor*, Vol. 12, pp. 251–268
10. HALKOS, G., TZEREMES, N. (2010): The effect of foreign ownership on SMEs performance: An efficiency analysis perspective. *Journal of Productivity Analysis*, Vol. 34, pp. 167–180
11. KORHONEN, P. J., LUPTACIK, M. (2004): Eco-efficiency analysis of power plants: An extension of data envelopment analysis. *European Journal of Operational Research*, Vol. 154, pp. 437–446
12. SHERMAN, H. D., GOLD, F. (1985): Bank branch operating efficiency: Evaluation with data envelopment analysis. *Journal of Banking and Finance*, Vol. 9, pp. 297–315
13. SMITH, P. (1990): Data Envelopment Analysis Applied to Financial Statements. *Omega*, Vol. 18, pp. 131–138
14. INTER-AMERICAN DEVELOPMENT BANK (2014): *Annual Report: The Year in Review*. [online] [retrieved August 5, 2015]. Available at: <http://www.iadb.org/en/inter-american-development-bank,2837.html>
15. MULLER, P., GAGLIARDI, D., CALIANDRO, C., UNLU BOHN, N., KLITOU, D. (2015): *Report on European SMEs 2013/2014*. European Commission. [online] [retrieved August 17, 2015]. Available at: http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/index_en.htm
16. TRANSPARENCY INTERNATIONAL (2014): *Corruption Perceptions Index 2014*. [online] [retrieved September 1, 2015]. Available at: <http://www.transparency.org>
17. WORLD BANK GROUP (2006): *Doing Business report*. [online] [retrieved August 18, 2015]. Available at: <http://www.doingbusiness.org>
18. WORLD BANK GROUP (2010): *Doing Business report*. [online] [retrieved August 18, 2015]. Available at: <http://www.doingbusiness.org>

KLÍČOVÁ SLOVA

Latinská Amerika, efektivita podnikání, konkurenceschopnost

Historical comparison of business efficiency in countries of Latin America using Data Envelopment Analysis Approach

ABSTRACT

Latin America has experienced an increase of international competitiveness, but this rise in efficiency affected the countries in different ways. The purpose of this paper is to investigate which countries in Latin America are more favorable for business activities, comparing the working efficiency of enterprises and the



→ *average efficiency in different countries such as Argentina, Bolivia, Colombia, Chile and Peru. For this purposes we have conducted empirical study based on data obtained from the annual enterprise survey provided by the World Bank, considering two relevant samples dated 2006 and 2010. It was decided to apply the data envelopment analysis technics in order to measure efficiency of business units, which is proved to be a powerful tool for measuring the efficiency of units, and the aggregated results of the analysis were compared with Ease of Doing Business ranking provided by World Bank and Corruption ranking provided by the agency Transparency International.*

KEYWORDS

Latin America, business efficiency, competitiveness

JEL CLASSIFICATION

C44, C67



Rozvojový potenciál období vysokoškolského studia

► PhDr. et Mgr. Barbora Pánková » Katedra pedagogické psychologie, Pedagogická fakulta, Univerzita Karlova v Praze

* 1. Úvod

Období vysokoškolského studia je v mnoha ohledech specifickým životním stádiem. Prodloužená doba setrvávání mladých lidí v systematickém vzdělávání přináší nové období se svými specifickými rysy. Mladí nejsou nuceni se po skončení střední školy plně osamostatňovat, částečně jsou ještě několik let nejen ekonomicky podporováni svými rodinami. Toto jim umožňuje se dále osobnostně vyvíjet i po stránce kognitivní, rozšiřovat svůj rámec myšlení, získávat a podporovat své intelektové schopnosti.

Arnett (2000) upozorňuje, že změny v posledních desetiletí přináší nové období mezi adolescencí a dospělostí, které má své svébytné charakteristiky. Nazývá ji obdobím „formující se dospělosti“,¹ a zahrnuje i skupinu vysokoškoláků.

Během vysokoškolského studia se studenti již specifičtěji připravují na své budoucí uplatnění. Mají možnost si osvojit nejen potřebné znalosti, ale v ideální případě i potřebné osobnostní dovednosti, které jim v budoucnu, jakožto čerstvým absolventům, umožní adekvátní uplatnění ve zvoleném oboru.

Předložený text se zamýšlí nad fungováním studentů ve vysokoškolském kontextu, zejména pak nad tím, jak vysokoškolské působení rozvíjí kognitivní schopnosti a osobnost studentů. Představuje období vysokoškolského studia jakožto málo probádanou a dalším výzkumům nabízející se multi-tematickou oblast.

2. Období vysokoškolského studia

Přelomové období přechodu ze střední školy na školu vysokou je obdobím mnoha změn, které vnímáme spíše implicitně, než že by byly odborně popsány. Odborné statě se zaměřují spíše na sociologické aspekty tohoto přechodu než na psychologické souvislosti. Z hlediska vývojové psychologie je velmi podrobně popsáno období dětství, změn a vnitřních konfliktů v období adolescence. Doba vysokoškolského studia spadá z ontogenetického hlediska svým věkovým vymezením² do období dospělosti (18 a více let) či plné dospělosti (18–30 let) (Machová, 2008). Langmeier, Krejčířová (1998) dělí věk dospělosti do čtyř etap, kde toto období nazývají časnou dospělostí (20–25 let). Časnou dospělost charakterizuje právě přechodo- →

¹ Arnett užívá termín „*emerging adulthood*“.

² Za období vysokoškolského studia považujeme zejména (ne-li výhradně) věkovou kategorii 19–26 let, tzn. studenty v běžné studijní trajektorii, v návaznosti vysokoškolského studia na středoškolské. Mluvíme-li v tomto textu o vysokoškolácích, máme na mysli studenty prezenčního studia v tomto věkovém rozpětí (přesto nevylučujeme, že mnoho zmíněných fenoménů má vliv či se projevuje i u studentů nespádajících do této kategorie).

vost mezi adolescencí a plnou dospělostí,³ tzn. upevnování vlastní identity, identifikace s dospělou rolí, produktivní orientace, hledání a upřesňování osobních cílů. Zajímavé vymezení dospělosti z různých pohledů (fyziologického, historického, právního, psychologického) uvádí Příhoda (1967). Pro období mezi 20 a 30 lety užívá pojem „metcíma“.⁴ Uvádí, že již v římském právu byla vnímána specifičnost věku od 20 do 25 let. „*I když člověk dosáhne dospělosti, je zapotřebí několika let, aby mu mohly být svěřeny významné hospodářské a politické úkoly*“ (Příhoda, 1967, s. 138).

V zahraničních publikacích, a zejména pak materiálech konkrétních univerzit je téma „přechodu do dospělosti“⁵ v širších souvislostech zohledňovaným tématem.⁶ Jeffrey Jensen Arnett zaměřuje své sledování a výzkumy od roku 1995 na osoby od 18 do 29 let a na to, co chtějí od života. Respondenti popisují svůj pocit mezi adolescencí a dospělostí.⁷ Arnett navrhl toto životní období vydělit jako samostatnou periodu a nazývá ji „emerging adulthood“,⁸ tzn. nově vznikající, formující se dospělost. Charakterizuje ji jako období objevování identity, nižší stability zázemí, zaměření se na sebe, pocitu mezi adolescencí a dospělostí, věkem možností (Munsay, 2006).

3. Změny v sociologickém backgroundu

Po úspěšném složení maturitní zkoušky, často obzvláště nazývané „zkoušky z dospělosti“, se i ze so-

cializačního hlediska osobnost člověka dostává na práh dospělosti. Pro mnoho studentů s přechodem na vysokou školu nastává výrazná změna v každodenním zázemí – samostatné bydlení. Dle Menclové, Baštové (2006) bydlí mimo rodinu přes 60 % studentů vysokých škol. S osamostatněním se v tomto směru souvisí mnoho dalších aspektů, např. schopnost zajistit své každodenní fungování, absence přímé kontroly, volba spolubydlících apod. Přirozeně se zde projevuje bilancování této svobody versus zodpovědnosti. Přítomnost a kontakt s rodinou již není automaticky dán, ale může jej regulovat student samotný. Často je stále přítomná finanční podpora rodičů, což umožňuje částečnou bezstarostnost v oblasti vlastního zajištění. Období studia také zahrnuje nové specifické činnosti a rozložení denního programu, často vyžadující vyšší míru flexibility. Část studentů se již během období studia věnuje trvalejší pracovní činnosti, která přináší také nové nároky na osobnostní vybavenost.

Jedná se i o období větší občanské (často i politické) angažovanosti,⁹ tendencí vyjádřit více svůj názor a pohled na svět.¹⁰ I v české historii byli často hybateli dění právě vysokoškolští studenti. Jedná se o období realizace dobrovolných aktivit, podílení se na nejrůznějších projektech, širokého záběru, poznávání nových činností a hledání využití svého potenciálu.

Z obecnějšího sociologického pohledu hraje roli i dostupnost a přístupnost vysokoškolského

³ Plnou dospělost charakterizují vzhledem ke třem kritériím: „k věku, k převzetí určitých vývojových úkolů a k dosažení určitého stupně osobní zralosti“ (Langmeier, Krejčířová, 1998, s. 161).

⁴ Vznikl z termínu „mezi desíetma“, anglosaské literatuře pak používán termín „in-between age“, tzn. mezi dokončenou postpubescencí („teens“) a třicítkou (Příhoda, 1967).

⁵ *Transition to Adulthood*

⁶ *The Future of Children, organizace Princetonské univerzity zabývající se výzkumem a analýzami, věnovala tématu z různých úhlů pohledu celé časopisecké číslo „Transition to Adulthood“*. Dostupné z: http://www.futureofchildren.org/futureofchildren/publications/journals/journal_details/index.xml?journalid=72.

⁷ „Feeling in between“

⁸ Arnett tématu dosud věnoval tři publikace: *Emerging Adulthood: The Winding Road from Late Teens through the Twenties*, 2014, 2004; *When Will My Grown-Up Kid Grow Up? Loving and Understanding Your Emerging Adult*, 2013; *Emerging Adults in America: Coming of Age in the 21st Century*, 2005.

⁹ Dle sociologických výzkumů Saka (1998) je v hodnotové orientaci politická angažovanost oblastí, která ve srovnání s předchozím obdobím ve vysokoškolském věku stoupá.

¹⁰ Jistě též související s výše uvedeným upevnováním vlastní identity.

vzdělání, tzn. téma rozvoje v rámci vysokoškolského studia se nyní dotýká většího množství studentů než na přelomu tisíciletí. Podrobně se aspektům masifikace studia věnuje Prudký, Pabian, Šima (2010), zejména skrze vývojové fáze Martina Trowa.

4. Změna stylu výuky

Ve srovnání s fungováním a harmonogramem na střední škole, přináší vysokoškolské studium nové možnosti i úskalí. Organizace času, účast na „školním vyučování“ a čím dál častěji i studijní plán je plně v rukou mladého člověka. Externí systém kontroly je v mnoha směrech přenesen do oblasti kontroly interní, organizovanosti a volního jednání studenta. Taktéž oblast sdílení informací se dramaticky mění. Je třeba se rychle zorientovat, vědět, kde a co zjišťovat, jak si nenechat uniknout to důležité a nedůležité naopak cíleně pouštět. Nejen v rámci výuky, ale i v oblasti individuální přípravy nastávají na vysoké škole podstatné změny. Často není přítomna průběžná kontrola práce, podporována cílená příprava jednotným způsobem (jako například na střední škole domácí úkoly apod.). Po několik měsíců je průběžná práce svěřena výhradně do rukou studenta. Je zde tedy i větší volnost ve způsobu její realizace, mohou se více projevit a realizovat individuální odlišnosti v práci studentů. Zde se tedy z jiné strany dotýkáme bilancování svobody versus zodpovědnosti.

Prudký (2014) zdůrazňuje, že téma rozvíjení osobnosti studentů v rámci terciálního vzdělávání je taktéž podstatným aspektem jeho kvality.¹¹ „Rozvoj liberálního studia, během něhož student sám musí volit a vytvářet větší část struktury a obsahu svého vzdělávání, představuje mimo jiné také učení ke svobodnému rozhodování. ... To obsahuje

velmi závažné procesy, které studenti musí zvládnout. Procesy během nichž se učí svobodě – jako procesu svobodné volby a odpovědnosti za ně“ (Prudký, 2014, s. 5–6). V bližším vysvětlení se v podstatě dotýká metakognitivního rozměru vysokoškolské výuky, resp. studia. Upozorňuje, že nejde pouze o poznatky potřebné k uplatnění v oboru, ale o schopnosti potřebné k uplatnění v životě.¹²

V souvislosti se způsobem a obsahem výuky zasahuje do terciálního vzdělávání taktéž velmi diskutovaná otázka ohledně spjatosti studia s praxí a jeho změnami zohledňujícími vývoj na trhu práce.¹³ Širším souvislostem se věnuje etnografický výzkum prováděný v letech 2011–2013 na pěti katedrách českých vysokých škol (Dvořáčková, Pabian, Smith, Stöckelová, Šima, Virtová, 2014). V této oblasti výstupy velmi trefně pojmenovávají, že není rozhodující, zda je kurikulum obsahem směřováno spíše do působení ve vědě či v profesní praxi (tzn. zda se učí „o vědě“ nebo „o profesi“), ale zda se studenti v kurikulu skutečně učí „dělat vědu/profesi“.

Z druhé strany pohled doplňují rozsáhlé empirické výzkumy týkající se motivace ke studiu na vysoké škole (z psychologického hlediska jde spíše o směs motivů a stimulů s očekáváními). Menclová, Bašťová (2006) komparují data z výzkumů v letech 1995–2004. Lze sledovat nárůst motivů směřujících k vnímání vysokoškolského vzdělání jako tržního artiklu (Prudký, 2014). Zároveň jednou z vedoucích oblastí stále zůstává trs zahrnující i rozvoj osobnosti. Bohužel tyto výzkumy oblast rozvoje řadí do jedné kategorie s rozvojem vzdělanosti a znalostí, nelze tedy mluvit o samostatném významném postavení rozvojové funkce vysokoškolského studia v očích studentů. →

¹¹ Růst kvality terciálního vzdělávání by se neměl orientovat pouze na oblast technických či procedurálních nároků na strukturu, rozsah a zaměření výuky, ale z velké části také na to, jak vysokoškolské vzdělání rozvíjí osobnost studentů. Téma růstu kvality vzdělávání souvisí s nároky na rozvoj celkové kvality života, jelikož „vzdělávání a vzdělání chápeme jako jeden z rozhodujících zdrojů rozvoje společnosti a života lidí“ (Prudký, 2014, s. 5).

¹² „Jde nejen o metody nakládání s poznatky, ale i o postupy nutné k přežití a soužití s jinými lidmi; jde nejen o rozvoj společenský, ale i o rozvoj osobnostní.“ (Prudký, 2014, s. 6)

¹³ „Nakolik má být vysokoškolské vzdělání přípravou pro zaměstnání a nakolik má vzdělávat studující podle akademických kritérií bez ohledu na vývoj na trhu práce?“ (Dvořáčková, Pabian, Smith, Stöckelová, Šima, Virtová, 2014, s. 135)

Vlivem výše uvedených specifíků terciálního vzdělávání se proměňuje i vztah pedagogů a studentů. Ze vztahu spíše jednostranného, autoritativního „učitel-žák“ na často více partnerský „pedagog-student“. Mění se nejen kvalita a charakteristiky tohoto vztahu, ale i kritéria hodnocení pedagogů ze strany studentů. I otevírání této spolupráce (ve vědecké práci, ve výuce v projektech apod.) má výrazný vliv na osobnostní rozvoj studenta.¹⁴

5. Směry dosavadního bádání o období vysokoškolského studia

V České republice je výraznou institucí zaměřující se na výzkumy v oblasti terciálního vzdělávání Centrum pro studium vysokého školství, v. v. i.¹⁵ Ve výzkumném záměru¹⁶ do roku 2011 se činnost centra zaměřovala zejména na oblasti rozvoje systémů terciálního vzdělávání, kvantitativních a vývojových aspektů, kvality terciálního vzdělávání a jeho struktury. Prioritní oblasti dalšího výzkumu navazují a rozvíjí tato témata i nadále. Výsledky šetření jsou průběžně shrnovány a komparovány, např. Menclová, Baštová (2006) shrnují výzkumy z let 1992–2005 týkající se socioekonomického zájmu vysokoškolských studentů, jejich aktuální ekonomické situace, motivace ke studiu a hodnocení kvality výuky.¹⁷ Minksová (2010) shrnuje přehled hlavních výzkumů týkající se vysokoškoláků v ČR, taktéž však ze sociologického úhlu pohledu. Zmiňuje rozsáhlá mezinárodní šetření CHEERS¹⁸ v letech 1998–2000 a přímo navazující projekt REFLEX¹⁹ 2006, 2010, 2013, na nichž se podílí Středisko vzdělávací politiky Pedagogické fakulty Univerzity Karlovy v Praze (Koucký, Ryška, Zelenka, 2014; Kunstová, Řezanková, 2012). Oba projekty směřují k oblasti zaměstnatelnosti, uplatnitelnosti

a hodnocení získaného vzdělání absolventů. Dotýká se tématu způsoby výuky a dovedností potřebných v zaměstnání. Tématu pracovního uplatnění absolventů se věnuje i řada zahraničních autorů (Teichler, 2007; Puhakka, Rautopuro, Tuominen, 2010; Kostoglou, Siakas, 2012).

Do oblasti psychologické lze řadit longitudinální výzkum Prudkého (2007) zaměřujícího se na problematiku hodnotových struktur. Metodologicky se jedná o kvantitativní výzkum sociologických parametrů zaměřující se na hodnotové preference, hodnotový rámec, normy chování a sociální, ekonomické a demografické vlivy. Touto oblastí směřuje i řada absolventských prací.

Mareš, Milková (1983) zrealizovali výzkum, který lze řadit do oblasti pedagogické psychologie, a to svým zaměřením na relativně neúspěšné a relativně úspěšné studenty. Věnovali se vztahu intelektových schopností a studijního výkonu vysokoškolských studentů. Relativně neúspěšní jsou v terminologii výzkumu takoví studenti, jejichž výkon je extrémně nižší než odpovídá jejich intelektovým schopnostem a naopak. Zvažovány byly i příčiny relativního neúspěchu (např. motivační faktory, sociální podmínky, pedagogický proces). Josífková (2015) se podrobněji věnuje období vysokoškolského studia a upozorňuje na jeho specifické charakteristiky. Upozorňuje zejména na vyšší stresovou zátěž studia, která má své souvislosti, mj. i rozvojové konotace. Výzkumné téma studijní úspěšnosti provazuje s otázkami pocitů spokojenosti, osobnostními charakteristikami a copingovými strategiemi.

Mezi výzkumnými otázkami směřujícími do období vysokoškolského studia dominuje studium sociologických charakteristik, dále pak oblast motivace a hodnot studentů, případně jejich úspěš-

¹⁴ Možná i transformaci jeho vnímání autority.

¹⁵ Veřejná výzkumná instituce, jejímž zřizovatelem je MŠMT. Dostupné z: <http://www.csvs.cz/>.

¹⁶ MSM0023775201 Terciální vzdělávání ve znalostní společnosti.

¹⁷ Výzkum CSVŠ s názvem Sociální portrét vysokoškolských studentů v ČR V., navazující na obdobná šetření v letech 1992, 1995, 1998, 2001 (Menclová, Baštová, 2006).

¹⁸ Careers after Graduation — an European Research Study, ČR je jednou z 12 účastnických zemí.

¹⁹ The Flexible Professional in the Knowledge Society New Demands on Higher Education in Europe, ČR je jednou z 16 účastnických zemí.

ností. Oblasti kognitivní se autoři v tomto období věnují zcela minimálně, přičemž ale ve více případech konstatují, že zde další vývoj kognitivních procesů a strategií probíhá.

6. Kognitivní oblast

Zabýváme-li se kognitivní oblastí, narážíme na literaturu věnující se převážně dětskému věku, řekněme do období adolescence. Problematikou kognitivního vývoje dětí a mládeže se výzkumně zabýval Jean Piaget, který je známý postulací dodnes respektovaného kognitivního vývoje (Kohoutek, 2008). Piaget, Inhelderová (1997) upozorňovali, že se nelze omezovat pouze na faktory biologického zrání, ale reflektovat i faktory týkající se učení a získané zkušenosti. Přesto byla jeho teorie považována za biologicky orientovanou. Doplnuje ji Vygotskij (2004) svým konstruktem zóny nejbližšího vývoje²⁰ a zahrnutí významu blízkého druhého v kognitivním vývoji. Shrnutí teorií kognitivního vývoje a jejich srovnání popisuje např. Sternberg (2002). Psychologicky orientované výzkumy a studie doplňují poznatky z oblasti medicíny, neurofyziologie a dalších příbuzných věd.

I aktuální výzkumná témata se vztahují převážně k období vymezenému základní, případně střední školou (Kohoutek, 2008; Krykorková, Chvál, 2003; Krykorková, 2008). Z hlediska kognitivního vývoje (spjatého se zráním), je to pochopitelné. Navíc základní školní docházka je povinná, týká se tedy všech jedinců v dané věkové skupině. Velká většina pokračuje i dalším středoškolským vzděláním, kdy se kognitivní schopnosti mohou

nadále vyvíjet. Mezi jedenáctým a dvanáctým a čtrnáctým až patnáctým rokem se jedinec vproštuje z konkrétního a chápe skutečnost jako množinu možných transformací. Tímto jest ukončováno období dětství a začíná adolescence. Ve stádiu formálních operací se konkrétní operace samy berou za objekt dalších operací. Jedinci jsou schopni „myslet o myšlení“, vyvozovat „soudy o soudech“ (Langmeier, Krejčířová, 1998). „*Hlavní charakteristikou adolescence je právě takové vymaňování se z konkrétního a obrát k nereálnému a k budoucnosti. Je to období velikých ideálů ... jeho nezbytnou a předběžnou podmínkou je přeměna myšlení, které umožňuje jedinci pracovat s hypotézami a usuzovat o výrocích bez přímé souvislosti s konkrétním reálným konstatováním*“ (Piaget, Inhelderová, 1994, s. 117). Na střední škole učitelé usilují o rozvíjení poznávacích procesů, utváření znalostí a dovedností různými metodami.

Krykorková (2008) pracuje s širším pojmem „kognitivní svěbytnost“ Zdůrazňuje jeho komplexitu, „*nevyjadřuje pouze schopnost poznávat, učit se a zpracovávat informace, ale předpokládá zároveň určitou osobnostní a sociální způsobilost ve vztahu k úkolové situaci*“ (Krykorková, 2008, s. 141). Zakládá se na kognitivně, osobnostně sociální součinnosti a směřuje ke komplexnějšímu pojetí kognice. Představuje dvě kognitivní úrovně – nižší, vázanou především na obsah, a vyšší, vázanou na myšlenkové obsahy, na jejich utváření a zacházení s nimi.²¹ Kognitivní svěbytnost je utvářena metakognicí²² a autoregulací.²³ S těmito pojmy pracuje v oblasti pedagogiky i Foltýnová (2009). Věnuje se výzkumu žáků 2. stupně a vlivu metakognitivních

²⁰ *Proces internalizace dále rozpracoval Galperin — kognitivní vývoj nepostupuje zevnitř ven, ale zvenku dovnitř právě prostřednictvím internalizace (Kohoutek, 2008).*

²¹ *Dělicí čára mezi úrovněmi není vnímána ostře. Úroveň I. Je předstupněm úrovně II, zároveň vyšší úroveň je možné v základním pojetí rozvíjet elementárními prvky na úrovni nižší (Krykorková, 2008).*

²² *Atributy je zakotvena v paradigmatu kognitivní psychologie. Sternberg, Gardner, Perkins (in Krykorková, 2008) ji považují za důležitou složku inteligentního chování. Dle Sternberga (2002) inteligence vyjadřuje schopnost učit se ze zkušenosti, adaptovat se na prostředí a užívat metakognitivní procesy. Hartl, Hartlová (2010) definují metakognici jako poznávání toho, jak člověk poznává (tzv. poznávání na druhou) a schopnost člověka přemýšlet a uvažovat o vlastních myšlenkových procesech s cílem zlepšit své kognitivní schopnosti. Lokajičková (2014) shrnuje komponenty metakognice optikou více autorů (např. Flavell 1979, Nelson a Narens, 1990, z domácích Krykorková a Chvál 2001 a další). Tématu metakognice a jejich aspektů se od roku 2006 jedenkrát ročně věnuje časopis Metacognition and Learning (Veenman, van Houw-Wolters, Afflerbach, 2006).*

²³ *Je charakteristikou osobnostní ovlivňovanou sebevýchovou, autonomií, svěbytností i metakognicí.*

strategií na rozvoj jejich autoregulačních dovedností. Stejně tak Lokajíčková (2014) charakterizuje výuku podporující metakognici prostřednictvím různých přístupů a nástrojů. Taktéž koncept metakognice vztahuje k autoregulaci učení a sebereflexi. Vychází z předpokladu, že učení je efektivní, pokud je uvědomělé (Krykorková in Lokajíčková, 2014). I Krykorková (2008) pojmy vztahuje k procesu školního vzdělávání. Uvádí, že rozvinutí těchto procesů má pozitivní vliv na školní úspěšnost žáka. Je zde zdůrazněn i přesah do dospělosti: „*Vysoká úroveň jejich rozvinutosti je pak v dospělosti jedním z podstatných znaků osobnosti*“ (Helus in Krykorková, 2008, s. 145).

7. Kognitivní aspekty období vysokoškolského studia

Pátráme-li po informacích o kognitivním rozvoji v období vysokoškolského studia, tzn. časné dospělosti, nacházíme sporadická či již úzce orientovaná data. Jak již bylo zmíněno výše, psychické procesy jsou studovány zejména pro školní účely, tedy převážně cca do 18let. Přesto lze i v tomto období očekávat zajímavé kognitivní souvislosti volající po výzkumné pozornosti. Vlivem výše uvedených změn v procesu terciálního vzdělávání proti předchozím stupňům, zejména pak nově nabitou volností a samostatností v systému práce, lze pozorovat „artefakty“ z předchozích období. Namátkou se může jednat o témata týkající se dominujících kognitivních strategií a jejich přehodnocování ve vztahu k novému osvojovanému, hlubší pronikání do zvolených oblastí a s tím spojené změny v oblasti metakognitivní či projevení se kognitivních bloků z předchozích období (a další). V neposlední řadě se jistě dostává výrazněji ke slovu i celkový rozvoj osobnosti jedince.²⁴

Příhoda (1967) uvádí, že přestože v smyslových orgánech dochází z hlediska fyziologie po dvacátém roce k involuci, analyzační činnost stále zesiluje. Výzkumy vysokoškolských posluchačů ukazují vyšší výsledky ve výkonu pozornosti a schopnosti soustředěného naslouchání než středoškoláci (Wissler in Příhoda, 1967). Kognitivní psychologové popisují různý vývoj poklesu a růstu v závislosti na „typu“ inteligence. U fluidní (kognitivní schopnosti umožňující manipulaci s abstraktními pojmy) dochází po jejich vrcholu (20., 30. rok) k poklesu, kdežto u krystalické (uchovávané znalosti – i procedurálního charakteru) dosahují starší osoby lepších výsledků (Sternberg, 2002). Výstupy studií se liší i v závislosti na metodice. Příčné studie nevylučují chyby způsobené historickými změnami. Podélné studie popisují s větší určitostí, že vývoj inteligence pokračuje i na začátku dospělosti (Bailey in Langmeier, Krejčířová, 1998). Některé výstupy výzkumů se odklánějí od myšlenky existujícího normálního ontogenetického průběhu vývoje a úpadku kognitivních schopností. Vyzdvihují jejich plasticitu a vliv působení prostředí na psychickou ontogenezi (Shaie, Labouvie, Buesch in Langmeier, Krejčířová, 1998).²⁵

Příhoda (1967) zdůrazňuje nový ráz myšlení po dvacátém roce – opouští strohý abstraktní charakter a extremistické úsudky. Přichází plná zralost souzení již se opírající o reálné zkušenosti, snění ustupuje reálnému pohledu na svět spojenému s odpovědností. Sílí zájem věci vědecky prozkoumat a moci poznávanou skutečnost měnit.

Více konkrétně zaměřených zahraničních výzkumů se zaměřuje na oblast kognitivních strategií a metakognice. Prostřednictvím kódování výstupů polostrukturovaných rozhovorů Romainville (1994) hodnotí schopnost studentů popsat, posoudit a odůvodnit jejich kognitivní strategie.²⁶

²⁴ Toto téma se stále více prosazuje i v tématech základního vzdělávání a výuky (Hřibková, 2008).

²⁵ Např. Sternberg (2001) upozorňuje na rozdíl inertní a úspěšné inteligence v kontextu jejího využívání v reálném životě. Na základě poznatků o inteligenci nabízí možnosti realizace úspěšné inteligence.

²⁶ Toto srovnává s jejich výkonem ve studiu. U sledovaného vzorku studentů existoval mezi metakognicí a výkonem vztah. Prostřednictvím výstupů uvažuje o obohacení koncepce výuku na vysoké škole. K obdobným dílčím výstupům dochází Case, Gunstone (2006).

8. Rozvoj v období vysokoškolského studia

Rozvoj osobnosti je součástí vývoje osobnosti. Bedrnová et al. (2009, s. 165) uvádí, že se vedle samotného vývoje v průběhu procesů výchovy „*utvářejí i další stránky naší osobnosti důležité pro náš život v dospělosti*“. Vývoj osobnosti je během celého života prokládán náhlými (progresivními) změnami, tj. přechody od jednoduššího ke složitějšímu, dokonalejšímu. Zároveň i zde se setkáváme se stagnací a regresí, tedy se zastavením se ve vývoji, a následným návratem k nižším stupňům. V případě, že jde o vývoj s převahou progresivních změn, se jedná o rozvoj osobnosti (Čáp, 1996). Osobnost se jako určitý systém vyvíjí, a během jejího vývoje lze jeho vnitřní a vnější části dále rozvíjet. Schopnosti jedince se zdokonalují pomocí procesu učení. Tyto nabyté znalosti a dovednosti je dále nutné převést do praktického úkonu, tedy do činnosti.

Osobnostní změny na vysoké škole je vhodné sledovat komplexně, neboť jejich aspekty nejsou obvykle v odborné literatuře fragmentovány do takové míry jako v předchozích stupních vzdělávání.²⁷ Nejen vzhledem k plnoletosti je rozvíjena svoboda volby ruku v ruce s odpovědností za ni. Jedinci jsou vnímáni jako dospělí, integrovaní jedinci a tak s nimi bývá i nakládáno. I kvalita vysokoškolského vzdělávání může být nahlížena skrze svůj příspěvek k rozvoji osobnosti (Prudký, 2014). Zde se samozřejmě dotýkáme vzdělávacího procesu a potažmo schopností pedagogů.²⁸ Studenti oceňují možnost učit se něco smysluplného a užitečného oproti memorování a opisování. Stejný názor sdílí i pedagogové. Přesto Dvořáčková, Pabian, Smith, Stöckelová, Šima, Virtová (2014) ve své práci potvrzují stálou dominanci vzdělávání založené na replikaci.

Jsou i tendence tuto oblast cíleně podporovat

nejen způsobem výuky, ale i konkrétními aktivitami školy. Basco, Cichá (2006) představují dobrou praxi Univerzity v Avignonu, která realizuje „moduly tvorby osobního plánu studenta“. Vzdělávací program reaguje na masifikaci vysokoškolského vzdělávání²⁹ (mění se složení studentů, resp. rozšiřuje se jejich kulturní a socioekonomické zázemí). Cílem je podpořit úspěšnost studentů a snížit počet těch, kteří studium opouštějí bez možnosti přejít na jiný obor. Vychází z předpokladu, že existuje úzká vazba mezi úspěšností a metodologií univerzitní práce.

9. Shrnutí

Období vysokoškolského studia je v mnoha ohledech specifickým životním stádiem. Současně se se zvyšujícím počtem vysokoškolských studentů a absolventů rozšiřuje skupina, které se toto období dotýká a ovlivňuje ji. Ve srovnání s minulostí, kdy mladí dospělí brzy zakládali vlastní rodiny a nastupovali do zaměstnání, vzniká u mnoha lidí nové období s výrazným prostorem pro další kognitivní vývoj a celkový rozvoj osobnosti. Z výše uvedeného textu je zřejmé, že z hlediska výzkumných otázek je v této oblasti mnoho velmi málo popsaných a probádaných témat, která by si zasloužily rozpracovat.

Téma se úzce dotýká otázky kompetenční vybavenosti absolventů, respektive cíleného i implicitního rozvoje kompetencí v průběhu vysokoškolského studia. Na trh práce vstupují často velmi rozdílní absolventi. Při sledování vybavenosti absolventů je zřetelný rozdílný pohled zaměstnavatelů proti odborníkům a akademickým pracovníkům.

Značný vliv na výstup vzdělávání a vybavenost absolventů má i kvalita vzdělávacího systému. →

²⁷ Gardner (1999) konstatuje u všech stupňů vzdělávání, že *jakmile přesouváme pozornost z jedince na vzdělávací proces jako celek, je počet proměnných tak velký, že je vhodné přesunout se z vědeckého modelování na uvádění více konkrétních příkladů a prostý popis situací.*

²⁸ Dvořáčková, Pabian, Smith, Stöckelová, Šima, Virtová (2014) téma podrobně rozebírají i ze strany přípravy vysokoškolských pedagogů. Mimo jiné zdůrazňují *téměř nulovou odbornou pedagogickou přípravu a podporu.*

²⁹ V rámci českého vysokého školství podrobně popisují Prudký, Pabian, Šima (2010).

→ Zvlášť tvorbě učebních plánů jednotlivých předmětů by měla být věnována velká pozornost. Vyučované předměty by měly zajistit, aby budoucí absolventi měli základní teoretické znalosti nutné k výkonu dané profese. Takto získané teoretické znalosti by měli mít možnost vyzkoušet si v praxi. Tím se pozornost obrací k otázkám funkčnosti

a přizpůsobivosti systému terciálního vzdělávání. Systémové změny v oblasti terciálního vzdělávání si vyžádají více času, než budou adekvátně reagovat na potřeby pracovního trhu. Dílčí změny jsou tedy v současné době zejména na samotných fakultách a vyučujících.

Osobnostní změny na vysoké škole je vhodné sledovat komplexně, neboť jejich aspekty nejsou obvykle v odborné literatuře fragmentovány do takové míry jako v předchozích stupních vzdělávání. Nejen vzhledem k plnoletosti je rozvíjena svoboda volby ruku v ruce s odpovědností za ni. Jedinci jsou vnímáni jako dospělí, integrování jedinci a tak s nimi bývá i nakládáno. I kvalita vysokoškolského vzdělávání může být nahlížena skrze svůj příspěvek k rozvoji osobnosti. Zde se samozřejmě dotýkáme vzdělávacího procesu a potažmo schopností pedagogů. Studenti oceňují možnost učit se něco smysluplného a užitečného oproti memorování a opisování. Stejný názor sdílejí i pedagogové.

LITERATURA A PRAMENY

1. ARNETT, J. J. (2000): Emerging Adulthood: A Theory of Development From the Late Teens Through the Twenties. *American Psychologist*, 55(5), pp. 469–480, ISSN 1935-990X
2. BASCO, L., CICHÁ, M. (2006): Rozvoj osobnosti studenta na vysoké škole – francouzský model. *Pedagogická orientace*, 3, s. 3–14, ISSN 1805-9511
3. BEDRNOVÁ, E. et al. (2012): *Manažerská psychologie a sociologie*. Praha: Management Press, ISBN 978-80-7261-239-0
4. BEDRNOVÁ, E. et al. (2009): *Management osobního rozvoje*. Praha: Management Press, ISBN 978-80-7261-198-0
5. CASE, J., GUNSTONE, R. (2006): Metacognitive Development: A View beyond Cognition. *Research in Science Education*, 36, pp. 51–67, ISSN 1573-1898
6. ČÁP, J. (1996): *Rozvíjení osobnosti a způsob výchovy*. Praha: ISV, ISBN 80-85866-15-3
7. DVOŘÁČKOVÁ, J., PABIAN, P., SMITH, S., STÖCKELOVÁ, T., ŠIMA, K., VIRTOVÁ, T. (2014): *Politika a každodennost na českých vysokých školách: Etnografické pohledy na vzdělávání a výzkum*. Praha: Sociologické nakladatelství, ISBN 978-80-7419-171-8
8. FOLTÝNOVÁ, D. (2009): Vliv metakognitivních strategií na rozvoj dovedností žáků autoregulovat své učení. *Pedagogická orientace*, 19, s. 72–88, ISSN 1805-9511
9. GARDNER, H. (1999): *Dimenze myšlení: teorie rozmanitých inteligencí*. Praha: Portál, ISBN 80-7178-279-3
10. HARTL, P., HARTLOVÁ, H. (2010): *Velký psychologický slovník*. Praha: Portál, ISBN 978-80-7367-686-5
11. HŘÍBKOVÁ, L. (2008): Učení ve škole: kognitivní, nebo osobnostní přístup? *Pedagogika*, 58(2), s. 101–103, ISSN 0031-3815
12. JOSÍFKOVÁ, J. (2015): *Úspěšnost a spokojenost vysokoškolského studenta a jejich souvislost s osobnost-*

- ními faktory a zvládacími strategiemi. Disertační práce. Olomouc: Filozofická fakulta, Univerzita Palackého v Olomouci
13. KOHOUTEK, R. (2008): Kognitivní vývoj dětí a školní vzdělávání. *Pedagogická orientace*, 3, s. 3–22, ISSN 1805-9511
 14. KOSTOGLU, V., SIAKIS, E. (2012): Investigating higher education graduates' entrepreneurship in Greece. *Annals of Innovation & Entrepreneurship*, 3. DOI: 10.3402/aie.v3i0.17291
 15. KOUCKÝ, J., RYŠKA, R., ZELENKA, M. (2014): *Reflexe vzdělávání a uplatnění absolventů vysokých škol. Výsledky šetření REFLEX 2013*. [online] [cit. 23. 3. 2016]. Dostupné z: <http://www.strediskovzdelavacipolitiky.info/download/Reflexe%20vzdelani%20a%20uplatneni%20absolventu.%20Vysledky%20setreni%20REFLEX%202013.pdf>
 16. KRYKORKOVÁ, H., CHVÁL, M. (2003): Motivační předpoklady rozvoje metakognitivních dispozic. *Pedagogika*, 53(1), s. 26–44, ISSN 0031-3815
 17. KRYKORKOVÁ, H. (2008): Kognitivní svěbytnost, teoretická východiska a okolnosti jejího rozvíjení. *Pedagogika*, 58(2), s. 140–155, ISSN 0031-3815
 18. LANGMEIER, J., KREJČÍŘOVÁ, D. (1998): *Vývojová psychologie*. Praha: Grada Publishing, ISBN 80-7169-195-X
 19. LOKAJÍČKOVÁ, V. (2014): Metakognice – vymezení pojmu a jeho uchopení v kontextu výuky. *Pedagogika*, 64(3), s. 287–306, ISSN 0031-3815
 20. MACHOVÁ, J. (2008): *Biologie člověka pro učitele*. Praha: Karolinum, ISBN 978-80-7184-867-7
 21. MAREŠ, J., MILKOVÁ, E. (1983): Studenti relativně neúspěšní a relativně úspěšní. *Pedagogika*, 33(5), s. 577–594, ISSN 0031-3815
 22. MENCLOVÁ, L., BAŠTOVÁ, J. (2006): Vysokoškolský student v České republice – komparace dat z výzkumů let 1992–2005. *Aula*, 14(1), s. 83–91, ISSN 1210-6658
 23. MINKSOVÁ, L. (2010): Vysokoškoláci – přehled hlavních sociologických výzkumů realizovaných v ČR. *Data a výzkum SDA info*, 4(1), s. 39–60, ISSN 2336-2391
 24. MUNSEY, C. (2006): *Emerging Adult: The in between age*. American Psychological Association. [online] [cit. 6. 6. 2016]. Dostupné z: <http://www.apa.org/monitor/jun06/emerging.aspx>
 25. PIAGET, J., INHELDEROVÁ, B. (1997): *Psychologie dítěte*. Praha: Portál, ISBN 80-7178-608-X
 26. PRUDKÝ, L., PABIAN, P., ŠIMA, K. (2010): *České vysoké školství. Na cestě od elitního k univerzálnímu vzdělávání 1989–2009*. Praha: Grada Publishing, ISBN 978-80-247-3009-7
 27. PRUDKÝ, L. (2007): *Přístupy k sociologickému empirickému zkoumání hodnot*. Praha: Centrum pro sociální a ekonomické strategie, Fakulta sociálních věd, Univerzita Karlova v Praze. [online] [cit. 23. 6. 2016]. Dostupné z: http://www.ceses.cuni.cz/CESES-20-version1-sesit_06_04.pdf
 28. PRUDKÝ, L. (2014): *Rozvoj osobnosti vysokoškolácků jako součást kvality výuky: témata a otázky k pojetí vysokoškolského studia jako učení ke svobodě*. Praha: Centrum pro studium demokracie a kultury, ISBN 978-80-7325-352-3
 29. PŘÍHODA, V. (1967): *Ontogeneze lidské psychiky II.: vývoj člověka od patnácti do třiceti let*. Praha: Státní pedagogické nakladatelství
 30. PUHAKKA, A., RAUTOPURO, J., TUOMINEN, V. (2010): Employability and Finnish University Graduates. *European Educational Research Journal*, 9(1), pp. 45–55, ISSN 1474-9041
 31. SAK, P. (1998): *Svoboda jedince, odpovědnost společnosti*. [online] [cit. 17. 3. 2016]. Dostupné z: http://www.insoma.cz/index.php?id=1&d_1=paper&d_2=svoboda&d_3=&n=5
 32. STERNBERG, R. J. (2001): *Úspěšná inteligence: jak rozvíjet praktickou a tvůrčí inteligenci*. Praha: Grada Publishing, ISBN 80-247-0120-0

- 33. STERNBERG, R. J. (2002): *Kognitivní psychologie*. Praha: Portál, ISBN 80-7178-376-5
- 34. TEICHLER, U. (ed.) (2007): *Careers of University Graduates. Views and Experiences in Comparative Perspectives*. Dordrecht: Springer Netherlands, ISBN 978-1-4020-5926-1
- 35. VYGOTSKIJ, L. S. (2004): *Psychologie myšlení a řeči*. Výbor z díla uspořádal, úvodním slovem a komentáři opatřil Jan Průcha. Praha: Portál, ISBN 80-7178-943-7

KLÍČOVÁ SLOVA

vyšokoškolšký student, období vyšokoškolškého studia, vynořující se dospělost, kognice, osobnostní rozvoj, kompetence

Development Potential during the Period of Tertiary Studies

ABSTRACT

Period of Tertiary Studies is in many respects a specific life stage. The prolonged period during which young people stay in a systematic education brings a new era with its specific features. This allows them to further develop their personality in terms of cognitive abilities, expand their frame of mind, acquire and promote their intellectual abilities. The present text examines the functioning of students in a university context, especially over how the university action develops cognitive abilities and personality of students. It presents the period of tertiary studies as a hardly explored, multi-thematic area that deserves further research.

KEYWORDS

college student, period of tertiary study, emerging adulthood, cognition, personality development, competence

JEL CLASSIFICATION

I20, I21, I23

×

Altruistický versus egoistický dárce: interdisciplinární přístupy interpretující prosociální chování v procesu dárcovství

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

* Motivace je ústředním pojmem jak pro psychologii, pro sociologii, tak také pro ekonomii. Definování ekonomie jako společenskovědní disciplíny doznalo postupem času významných změn. Současné vymezení vychází z tzv. neoklasické syntézy neoklasické mikroekonomie a keynesiánské makroekonomie z poloviny 70. let 19. stol. Ekonomie je chápána jako věda, která se zabývá lidským jednáním ve světě omezených zdrojů a neomezených potřeb, jako „věda o optimální alokaci vzácných zdrojů mezi alternativní použití“ (Holman 2005: 202). Standardní ekonomie pracuje s předpokladem homo oeconomicus, tedy člověka, který je dokonale informován, všechny informace umí dokonale zpracovat a řídí se pouze svým vlastním zájmem. Jedná se o koncept, který nám poskytuje logický smysl a který prostřednictvím svých neoklasických modelů graficky či matematicky zachycuje rozhodování lidí v nejrůznějších situacích. Můžeme však slyšet kritiku neoklasické ekonomie (např. Melzochová 2013; Horký 2011; Gočev 2005) jakožto matematického aparátu, který nemá se skutečným chováním jednotlivce nic společného, nebere v úvahu individuální lidské jednání a neumožňuje vytvářet dostatečně přesné prognózy. Ve

snaze lépe pochopit lidské jednání se proto moderní ekonomie snaží spolupracovat i s jinými vědními obory jako jsou například psychologie, antropologie, či sociologie. Daří se jí tak doplnit ekonomické analýzy lidského chování plně předpokladů o nové metody. Lidské chování tak můžeme sledovat například prostřednictvím experimentální ekonomie (např. averze k riziku, smysl pro spravedlnost) či ekonomie chování (behavioral economics), která sjednocuje ekonomii s prvky psychologie a umožňuje nám tak pochopit dříve velmi těžko pochopitelné lidské jednání a rozhodování.

Cílem tohoto článku je nabídnout čtenáři ucelený přehled o přístupech různorodých vědních oborů k problematice dárcovství. Článek je vystaven na teoretickém ekonomickém konceptu homo oeconomicus a jeho provázáním s teorií prosociálního chování, konkrétně altruismem. Článek nabízí odpovědi různých přístupů na klíčovou otázku ekonomů, co stojí v pozadí dárcovského chování? Lze takové chování interpretovat prostřednictvím ekonomických modelů? Je takové chování konzistentní s paradigmatem neoklasické ekonomie?

Při zkoumání reálné tváře současné ekonomie vědci věnují stále větší pozornost fenoménu dár-

¹ E-mail: marie@hladka.cz.

covství a altruismu. Ekonomové se již několik desetiletí ptají, jak to, že altruismus vůbec existuje, čím je altruistické chování motivováno? Je možné sladit altruismus s neoklasickým paradigmatem „homo oeconomicus“? Při bedlivém pátrání nalezneme několik teorií, které více či méně vysvětlují motivy altruistického chování. Nalezneme ale také teorie, které dokládají, že rozhodování jednotlivce na poli dobročinnosti nelze vždy vysvětlit jen prostřednictvím altruismu. Neoklasické paradigma racionality patří mezi převládající směry ekonomického učení.

1. Racionalita optikou neoklasického paradigmatu

Pojem racionalita je v ekonomické teorii velmi širokým a často užívaným pojmem. Nelze samozřejmě exaktně uvést, co racionalita je a co není, lze vymezit pouze její základní rámec. Pro standardní ekonomickou teorii je předpokladem pro racionalitu vhodnost zvoleného postupu vůči současným podmínkám, ve kterých se jednatel nachází. Východiskem pro takovou racionalitu je přítomnost maximalizace případně optimalizace. Sen uvádí dva základní směry, kterými teorie přistupuje k chápání racionality (Sen 2002). Prvním je vnitřní konzistence při rozhodování, která spočívá v souladu cíle a cesty vybrané k jeho dosažení. Další směr upřednostňuje maximalizaci vlastního zájmu. „Jedná se v podstatě o koncept, jehož základem je požadavek vnější korespondence mezi volbou, pro niž se člověk rozhoduje, a jeho vlastním zájmem“ (Sen 2002: 23–24). Daný směr předpokládá pouze sobecké uspokojování zájmů jedince, ostatní alternativy jsou zcela vyloučeny (např. etické hledisko). V ekonomii převládá neoklasický pohled na dokonale racionálního člověka, který má

dokonalé informace, ví, co je pro něj nejlepší a jak má daného cíle dosáhnout. Neoklasické pojetí racionality dokládá např. Blaug svou definicí: „výběr nejlepší alternativy v souladu s uspořádáním preferencí na základě dokonalých a bezplatných informací“ (Blaug 1992: 229). Racionální chování dle neoklasické ekonomie bylo vtěleno do známého konceptu *homo oeconomicus*. Jedná se o koncept, který je vysoce abstraktní a který je založený na následujících předpokladech: axiom maximalizace vlastního užítku, axiom úplnosti, axiom chamtivosti, axiom tranzitivity, axiom konvexity, axiom kontinuity.²

Hlaváček (1999) uvádí, že lze na člověka hledět s důrazem na různé vnitřní či vnější aspekty. Myšlením 20. století se dle Hlaváčka prolínají následující archetypy člověka: *homo oeconomicus* (člověk hospodárný), *homo spectatus* (člověk zakládající si na cti)³, *homo instinctivus* (člověk pudový)⁴, *homo multitudinis* (člověk davový)⁵. Hlaváček (ibid.) dále uvádí rozdíl mezi maximalizovanými veličinami mezi *homo oeconomicus* a *homo spectatus* na dvou formách daru. První typ daru se zakládá na prohloubení vztahů ve společnosti na základě vděčnosti, druhý typ daru je založen na konkurenci a představuje společenskou povinnost odplaty darem ještě hodnotnějším. Uvedená Hlaváčková typologie tak dokládá celou šíři motivů, které mohou stát v pozadí jednání člověka. Souhrnně lze tedy racionalitu dle neoklasického pojetí definovat jako maximalizaci vlastního užítku. Deskripce chování jednotlivce je vysvětlována pomocí pojmu užitek. Jednotlivec je popisován jako dokonale kalkulující, egoistický a utilitaristický, jeho chování je vhodné pro matematickou modelaci. Takového člověka lze vymezit jako konkávní funkci s extrémem v nejdříve dosažitelném výstupu.

² Všechny z uvedených axiomů byly již napadeny a lze nalézt nemalé množství empirických dat potvrzujících tuto zpochybnění.

³ Člověk nedbající vlastních zájmů, ale podporující čest společnosti, do kterého náleží a tím i svoji čest. Jedná se o typického představitele stavovské společnosti založené na tradici.

⁴ Člověk, jenž je ovlivňován vnitřními pohnutkami, které stojí mimo jeho vědomou kontrolu.

⁵ Člověk jednající pod vlivem vymezených pohnutek, které skrze ideologie, davové sugesce apod. přeměňuje v motivace jeho jednání.

1.1 Paradigma subjektivní racionality

Výše uvedené chápání racionality umožnilo matematické modelování, avšak významným způsobem selhalo v popisu reality. Přestože každý matematický model vyžaduje odhlédnutí od řady faktorů, zejména co se týká lidského chování, dosáhla zjednodušení takové velikosti, že se teoretické vysvětlení podstatnou měrou oddálilo od skutečného lidského chování. K zásadnímu otřesu neoklasického paradigmatu dochází od poloviny 20. století v souvislosti s tzv. kognitivní revolucí, která dala vzniknout behaviorální ekonomii. Do ekonomie tak byly zapojeny koncepty psychologické a vznikla tak potřeba „posuzovat racionalitu určitého jednání s ohledem na kontext nebo situaci, ve které se subjekt nachází – tzv. rámec“ (Simon 1987: 367). Simon uvádí, že neracionální (mimorozumové) procesy, kterými jsou např. emoce či intuice, ovlivňují danou situaci a tyto je člověk schopen racionálně zpracovat a vyhodnotit. Simon dále uvádí: „Lidské chování nemůže být predikováno z optimálního chování v daném prostředí (homo oeconomicus). Chování závisí na tom, jak ekonomičtí aktéři vnímají a zobrazují prostředí, která fakta znají nebo předpokládají, jaké cíle si definují a jaké metody k dosažení těchto cílů používají“ (ibid.: 271).

Paradigma subjektivní racionality je chápáno jako souhrnný pojem všech behaviorálních kritik. Dle Boudona je možné konstatovat, že „subjektivně racionální jednání je takové, které je v souladu s aktuální motivací (v kontextu dané situace)“ (Boudon citován in Simon 2008: 123). Takto vymezené jednání směřuje k naplnění daných potřeb jednotlivce či jeho jiných zdrojů motivace. Boudon uvádí, že se jedná o „nalezení dobrých důvodů stojících v pozadí daného rozhodnutí“ (ibid.: 135). Racionalita je v daném paradigmatu tedy chápána jako vědomá reakce člověka vycházející z veškerých podnětů, kterými mohou být například city, emoce, hodnoty, různé myšlenkové pochody či sti-

muly vnějšího prostředí. Racionalita vymezená daným způsobem umožňuje uchopit všechny druhy chování, které je ovlivněno vůlí.⁶ Výsledek našeho rozhodování je tedy závislý na celé řadě vnitřních či vnějších faktorů. Subjektivně racionální jedinec se tedy rozhoduje tak, aby uspokojil pocíťované potřeby, které se člověk od člověka liší.

Velkým kritikem racionality vymezené neoklasickou ekonomikou se stal také sociální psycholog a sociolog Amitai Etzioni. Etzioni se zabývá podrobně ve své knize *Morální dimenze ekonomiky* ekonomickými motivacemi a dokládá, že hybnou silou ekonomického chování není pouze maximalizace užítku, ale také morální závazky (Etzioni 1995). Etzioni koncept *homo oeconomicus* nevyvrací, pouze poukazuje na nutnost obohatit popis ekonomického chování také o druhou neméně významnou motivaci – dostání morálním závazkům. Racionalitu je třeba chápat jako sociálně a kulturně podmíněný proces. „Jestliže nemáme jiné produktivní paradigma, je proti neoklasickému paradigmatu těžko něco namítat, a to i tehdy, když se objevují některá fakta, která teorii odporují... Ve skutečnosti je běžné pokusit se opřít, zvětšit nebo kodifikovat paradigma tak, aby teorie, které jsou na něm postaveny, absorbovaly tyto podněty v naději, že se podaří vyhnout se změně paradigmatu“ (Etzioni 1995: 12). Etzioni rovněž zdůrazňuje podstatný vliv emocí na rozhodování jedince.

Jestliže tedy racionalita v tradičním pojetí není tím jediným východiskem v modelování lidského chování, je třeba uvést, kde nalezneme náhradní alternativy k racionalitě. Možné čtyři směry nastiňuje Lea (1994): (i) Je možné vycházet z předpokladu, že každé lidské chování je náhodné, tudíž jej nelze modelovat. Z tohoto důvodu bývá často při posuzování lidského jednání ponechán určitý prostor pro nevysvětlitelnou část. (ii) Je možné vycházet z přístupů, které se objevují v psychologii. Jsou jimi například instrumentální podmiňování (používaného např. při analýze spotřebitelského chování) či aplikace zvykového chování (používa-

⁶ Nevztahuje se tedy na pudové reakce a reflexy, které jednatel nemůže ovlivnit.

né v modelech konstruovaných v rámci marketingové teorie). (iii) Třetí přístup přisuzuje racionalitu procesům, jimiž je jednání konstituováno. Mezi nejznámější zástupce principu satisfakce plynoucí z omezení lidských mentálních kapacit patří Herbert Simon. Jeho základním východiskem je přesvědčení, že jednotlivci používají rozum na základě svých specifických motivací, aby dosáhli svých cílů. Simon (1987) vymezuje dva základní typy racionality. *Substanční racionalita* (typická pro neoklasickou ekonomii) – nezabývá se obsahem hodnot a cílů, předpokládá konzistentnost chování a univerzální funkci užítku. *Procedurální racionalita* (typická pro ostatní sociální vědy) – určuje individuální i sociální procesy, z nichž vychází vnímání reality. Zkoumá a popisuje cesty, kterými neracionální procesy (např. emoce) ovlivňují chování. Racionalita je vnímána skrze procesy, které probíhají v jejím rámci. (iv) Poslední přístup vnímá rozpory mezi různými protipóly, které v rámci odlišných přístupů k lidskému jednání existují. Jsou jimi např. racionalita/iracionalita, užitek/satisfakce, zvyk/řešení problému aj. Ve snaze o jejich překonání se vyhází z přístupu založeného na maximalizaci nějaké funkce. Úkolem vědců je zjistit, co je předmětem této maximalizace. Významným příspěvatelem na tomto poli se stal Gary Becker (Becker 1974).

2. Prosociální chování optikou interdisciplinárních přístupů

Dárcovství je vystavěno na analýze chování, které je označeno jako prosociální. Psychologové (např. Bar-Tal 1976) se shodují na tom, že aby chování mohlo být považováno za prosociální, musí: být konáno dobrovolně, představovat zisk pro ostatní, být konáno bez očekávání zisku. Prosociální chování je rovněž chápáno jako chování, které svými důsledky pomáhá jinému jednotlivci. Feldman uplatňuje termín prosociálního chování jako synonymum k „pomáhání“ (orig. helping) a uvádí, že

„se oboje vztahuje k chování, které přináší užitek jiným lidem“ (Feldman 1985: 232). Stejně tak Nakonečný (1999) ztotožňuje prosociální chování s termínem „helping behavior“, poznamenává ale také, že toto chování bývá označováno též jako altruismus. Podle Wispeho (1972) je prosociální chování tvořeno pěti základními elementy. Těmi jsou altruismus, solidarita (soucit, účast), spolupráce, dobročinnost a pomáhání.

2.1 Altruismus v lidském chování

Altruismus je nahlížen a definován z pohledu mnoha vědních disciplín. Jsou jimi například: etika, filosofie (altruismus je spjat s mravností), psychologie (souvisí s láskou), sociologie (vidí altruismus jako mravní a morální princip), biologie a etologie (je zdůrazněn moment seběobětování), sociobiologie (sleduje motivy jedince k altruistickému chování) aj. Různé definice zdůrazňují různé momenty. Slovo altruismus zavedl francouzský sociolog a zakladatel pozitivismu Auguste Comte jakožto chování, které se zaměřuje na druhé. Dle Comteho se jedná o „nacházení smyslu a naplnění v životě pro druhé“ (Comte citován in Blecha et al. 1998: 20). Altruismus je často definován jako jakékoliv prosociální chování, které je uskutečněno ve prospěch jiných bez očekávání odměny. Rutherford (2008) uvádí, že koncept altruismu zachycuje starost o jiné, která není spojena se zájmem o sebe samého. Jedná se o vnitřní stav, který není přímo zjištělný, viditelný. Ptá se tedy: Můžeme vlastně odvodit altruismus od pozorovatelného altruistického chování?⁷ Pokud tedy nazveme darování či pozorovatelné altruistické chování štědrostí, vidíme, že je významný rozdíl mezi štědrostí a vnitřním altruismem. Ekonomicky vyjádřeno (Lea 1994) může být altruismus vymezen jako starost o ekonomické souhrny dobra někoho jiného vedle vlastního souhrnu dobra. Vyjdeme-li z definice laureáta Nobelovy ceny za ekonomii Herberta A. Simona (Herbert 1963), můžeme definovat altruis-

⁷ Například bohatý filantrop může darovat značný obnos bez skutečného zájmu o ty, kterým je tato částka určena.

mus jako takové chování a jednání, které redukuje (částečně) schopnost člověka prosazovat sebe na úkor druhých. Hlaváček (1999) uvádí například faktory, které komplikují takové vymezení ekonomického altruismu. Jsou jimi tyto skutečnosti: (i) Lidé se nechovají podle neoklasického principu maximalizace slasti a minimalizace strasti proto, že v daný okamžik nevědí, zda jsou či nejsou v optimu. Rozhodovatel neví, zda a nakolik přispívá

pomáhá a tím, komu je pomoc poskytnuta. Pomoc jedince by se dala podle genetické příslušnosti seřadit následovně (Hubinková 2005): (i) příbuzní se společnými geny, (ii) lidé v nepříbuzenském vztahu opačného pohlaví, kteří by mohli poslat genetickou informaci dál, (iii) lidé v nepříbuzenském vztahu obou pohlaví, kteří můžou pomoc oplátit, (iv) zásadně se nepomáhá těm, kteří by mohli ohrozit jedincovo postavení.

I oportunist, který má čistě egoistické preference, může mít motivy, které ho povedou k altruistickému chování, poskytnutí altruistického příspěvku.

sobě, druhým a celému společenství, a tedy zda se chová altruisticky nebo egoisticky. (ii) V rodině nebo jiném společenství, kde se projevuje právo veta, je nutné brát vzájemné ohledy na ostatní, tedy chování může být spíše důsledkem slabosti než altruismu. (iii) Empiricky bylo zjištěno, že altruistické ekonomické chování se objevuje častěji u inteligentnějších jedinců. Porovnáme-li tedy dva členy společnosti, z nichž jeden vykazuje větší míru altruismu než druhý, nemusí jít o důsledek altruistických preferencí prvního člena, ale jen o jeho lepší orientaci v problému.

Řada psychologů, sociologů, ale také ekonomů si klade dlouhou dobu otázku, co vlastně vede lidi k nezištné pomoci druhým. Můžeme nalézt mnoho znaků a příčin, které ať již přímo či nepřímo ovlivňují prosociální chování. Můžeme mezi ně například řadit: citové vyladění jedince – jeho nálada⁸, výchovné postoje z dětství, cena pomoci⁹, počet účastníků dané situace¹⁰, empatie, norma sociální odpovědnosti, norma pro spravedlnost aj. Altruistické chování mnozí sociologové vysvětlují také mírou genetické příbuznosti mezi tím, kdo

Zajímavé upřesnění definice altruismu podává Monroe, který uvádí, že definici „chování plánovaného pro prospěch druhých, dokonce i když může mít za následek obětování prospěchu toho, kdo ho provádí“ (Monroe 1994: 862), je třeba doplnit o několik kritických bodů: (i) altruismus musí být provázen akcí, myšlenka bez akce není altruismem; (ii) primárním cílem altruismu musí být blaho druhého, altruismem není jednání, které přináší primárně blaho vykonavatelci činu a teprve sekundárně někomu jinému; (iii) záměr je důležitější než výsledek; (iv) akt altruismu v sobě musí zahrnovat nějaké snížení prospěchu vykonavatele, jednání, které přinese prospěch i vykonavatelci není altruismem.

Od Rushtona pochází definice altruismu, která je označována jako „behaviorální“ a uvádí, že altruismus je „sociální chování vykonávané ve prospěch druhého nežli ve svůj vlastní prospěch“ (Rushton 1982: 427–428). Rushton mimo jiné uvádí závěr, že „altruismus – zájem o ostatní – je ve skutečnosti univerzální hodnota ve všech lidských společnostech a formuje základní principy většiny

⁸ Výzkumy ukázaly (Isen, Levin 1972), že lidé v dobré náladě jsou více připraveni věnovat peníze či jinak pomoci.

⁹ Mnoho výzkumů (např. Paliavin 1990) potvrdilo, že mechanismus pomáhání je nepřímo úměrný stupni obtěžování či ceny, kterou představuje. Tzn. že pomoc se významně redukuje, jestliže z ní vyplývá nějaká další zaangažovanost, nebo jestliže přináší nějaké bezprostřední komplikace.

¹⁰ Čím více je kolemjdoucích, tím méně pomoci je poskytnuto, což je dáno třemi souběžnými procesy (Lea 1994): inhibicí před diváky, sociálním vlivem a rozptýlením odpovědnosti.

velkých světových náboženství, reformátorů a revolučních hnutí“ (ibid.: 425). Rovněž Batson (1987) se zamýšlí nad tím, co motivuje člověka k tomu, aby pomáhal ostatním. Podle autora se jedná o altruistickou motivaci v případě, že je snahou zvýšit blaho (orig. welfare) druhého člověka. Pokud jednotlivec chce zvýšit vlastní blaho, jedná se o motivaci egoistickou. Na Batsona navazuje Grant (2008), který nerozděluje motivaci pouze na altruistickou a egoistickou, ale uvažuje o rozdělení mezi vnitřní motivaci a prosociální motivaci (altruistickou). Obě uvedené motivace vychází zevnitř člověka, vnitřní motivace je determinována zájmem o činnost, kterou jednotlivec vykonává a která ho těší (pomáhá, neboť jej to vnitřně uspokojuje). Prosociální motivace vychází z touhy pomoci druhému člověku (pomáhá, aby druhému nějak pomohl, došel k nějakému výsledku). Altruismus představuje podle Výrosta a Slaměníka „ryzí formu prosociálního chování“ a tvoří tak jeho podstatnou součást. U altruistického chování předpokládá pouze vnitřní uspokojení jako jedinou možnou odměnu (Výrost, Slaměník 1997).¹¹

Sociobiologický¹² přístup vysvětluje altruistické chování snahou o zachování a rozšíření vlastních genů (tzv. *příbuzenský altruismus*). Wilson (1975), jakožto nejvýznamnější představitel, označuje altruismus jako chování, které slouží k prospěchu druhých, avšak ze své podstaty je sebedestruktivní.¹³ Sociobiologové uvádí, že altruismus a egoismus se navzájem nevylučují, neboť existuje tzv. *reciproční altruismus* (jednotlivec pomáhá v očekávání, že mu takové chování bude v budoucnu oplaceno). Základním kamenem recipročního altruismu je tzv. teorie her s nenulovými součty. Reciprocita však nemusí kalkulovat s oplácením „stejnou mincí“, jak výstižně uvádí Zrzavý (2004): Pozváním ženy na večeři muž nechce dosáhnout

toho, že ho žena příště pozve také. V mnoha případech je možné altruistický čin chápat jako investici, která se zúročí až časem.

Proti sociobiologickému přístupu se zvedla vlna kritiky, která poukazuje na to, že naše pomoc jinému člověku nemůže být determinována pouze našimi geny. Jedná se o *přístup sociální psychologie*, která prostřednictvím *teorie sociálního učení* tvrdí (např. Rushton 1982), že člověk se chová altruisticky proto, že se to naučil od svého okolí. Od Rushtona pochází definice altruismu, která je označována jako „behaviorální“ a uvádí, že altruismus je „sociální chování vykonávané ve prospěch druhého nežli ve svůj vlastní prospěch“ (ibid.: 427–428). Teorie sociálního učení předpokládá tři druhy odměn motivujících prosociální chování. První je materiální odměna, následuje společenská odměna a také sebeodměna. Přítomností odměny se člověk podobně jako přítomností trestů učí. Odměna či hrozba trestu může zvýšit respektive snížit šanci na opakování stejného chování v budoucnosti. Protože společnost odměňuje chování, které jí pomáhá a trestá naopak to, které ji ohrožuje, je prostřednictvím těchto odměn a trestů člověk motivován a veden chovat se altruisticky. Podle Rushtona jsou altruismu přisuzovány tři druhy standardů – standardy společenské odpovědnosti, rovnosti a reciprocity, které v budoucnosti ovlivňují jednání člověka, který se jim nechce zpronevřit (ibid.).

Intrapersonální přístup vysvětluje altruismus prostřednictvím dvou kritérií, kterými jsou *nálady* a *osobnostní charakteristiky* (Hewstone, Stroebe 2006). Jedná se o determinanty objasňující altruismus. Jednotlivci se špatnou náladou vznikají větší náklady investované do altruistického chování. Osobnostní kritérium se projevuje převážně v dlouhodobých vztazích. Chování ovlivňují rysy

¹¹ Oproti prosociálnímu chování uvažuje též „odměnu“ formou očekávání opakování tohoto chování s výměnou rolí pomáhajícího s tím, komu byla pomoc poskytnuta.

¹² Sociobiologie je hraniční disciplína, která se snaží překlenout rozpor mezi přírodními vědami a společenskými vědami, a to z hlediska forem sociálního chování.

¹³ Jednání jeho vykonavatelů nepřináší žádný užitek, a je naopak spojeno s nějakou další obětí. Pokud tedy jednotlivec pomáhá k prosazení cizí genetické výbavy, činí tak na úkor své vlastní výbavy a snižuje své šance na úspěch.

prosociální osobnosti, mezi které Hewstone řadí sociální odpovědnost, empatii a vnitřní místo kontroly.

Interpersonální přístup pozoruje reciproční vztahy mezi lidmi přesahující jejich osobu. Podmínkou pro tento přístup je závislost jednoho člověka na druhém. Dle *teorie výměny* se lidé v sociálních situacích snaží maximalizovat pro sebe klady (Sen 2002). Výměna probíhá mezi jednotlivci, pokud zisk přesahuje vložené náklady do pomoci (Výrost, Slaměník 1997). *Teorie vzájemné závislosti* je pro jednotlivce užitečná a umožňuje vznik tzv. prosociální transformace (jednotlivec nejedná ve vlastním zájmu, ale v zájmu druhé osoby).

Významnou teorií přispívající k objasnění altruistického chování je *transpersonální přístup* nazývaný též jako náboženský či spirituální. Nejvýznamnějším zástupcem tohoto přístupu je křesťanské náboženství.

2.2 Egoismus v lidském chování

Z výše uvedeného textu vyplývá, že existují různá chápání altruismu. Společným základem těchto definic je vymezení altruismu v protikladu vůči egoismu. Pokud tedy jednotlivec vykoná čin, který je pro druhé prospěšný, ale jeho důvodem je získání lásky, odměny, vděčnosti či respektu, nejedná se o altruistický čin ale o čin sobecký. Nezáleží na tom, zda se jedná o užitek, který má psychologickou, citovou, intelektuální či materiální povahu. V egoistickém chápání je cílem či motivem lidského jednání dobro pro jednajícího. Egoismus má samozřejmě mnoho tváří, a proto můžeme rozlišovat např. *egoismus rozumný*, podle kterého „je správně pojatý osobní zájem a rozumná sebeláska základní ctností“ (Maříková 1996: 237), *egoismus psychologický*, který předpokládá, že každý jednotlivec je egoista, neboť všechny naše činy jsou motivovány naším zájmem, a *egoismus etický*, který uvádí, že morální požadavky jsou platné, pokud směřují k vlastnímu dobru.

Nejčastěji je egoismus chápán ve smyslu slova jako upřednostňování vlastních zájmů před zájmy

ostatních. Samozřejmě stěžejní úlohu sehrává právě míra prosazování vlastních zájmů, která je do určitého bodu akceptována, avšak přesáhne-li určitý standard, je takové jednání považováno za nepřijatelné. Modelování života ve společnosti ukazuje, že ani čistě altruistické, ani čistě egoistické chování není evolučně stabilní. Protože altruistické chování přináší pravděpodobně vždy jeho aktéroví určité „zisky“, jeho činy jsou v souladu s člověkem homo oeconomicus, který je chápán jako prototyp egoisty.

Následující část má za cíl ukázat, že i oportunist, který má čistě egoistické preference, může mít motivy, které ho povedou k altruistickému chování, poskytnutí altruistického příspěvku. Abychom správně interpretovali myšlenku altruismu, je třeba správně porozumět konfliktům, které se objevují mezi zájmem o sebe sama na jedné straně a zájmem o blaho ostatních na druhé straně. Sober a Wilson (1999) předkládají v úvahu následující příklad: Představme si situaci, kdy si listujeme svým oblíbeným časopisem a narazíme na výzvu poslat DMS hladovějícím dětem. Protože částka není příliš vysoká, není důvod nepřispět. Pokud se zamyslíme, co nás vedlo k tomuto činu, musíme rozlišit mezi motivem altruistickým (přispějeme ke zlepšení životní úrovně malých dětí) a motivem sobeckým (spokojenost sama se sebou, snaha vyhnout se pocitu viny). Kdy se tedy člověk chová jako pravý altruista a kdy jako egoista (člověk ekonomicky racionální)? Mohou nastat určité situace, které výstižně Sober a Wilson popisují. To, zda se chováme altruisticky nebo egoisticky určují naše preference. Uvedení autoři předkládají následující členění preferencí pro altruistické či egoistické chování.

Nejprve se zaměříme na chování *egoisty*, který se zaměřuje jen sám na sebe, jde mu především o jeho vlastní prospěch. Schéma 1 popisuje jeho chování. Čísla ve schématu (absolutní hodnoty nemají žádný význam) představují jednotlivé preference. Preference s vyšším číslem jsou preferovány před preferencemi s nižším číslem. Egoistovi jde především o to, aby co nejvíce získal a co nejméně

→ Schéma č. 1 » Znárodnění preferencí pro altruistické a egoistické chování

ČISTÝ EGOISTA

		ostatní	
		+	-
+	já	4	4
-	já	1	1

E-OVER-A PLURALISTA

		ostatní	
		+	-
+	já	4	3
-	já	2	1

ČISTÝ ALTRUISTA

		ostatní	
		+	-
+	já	4	1
-	já	4	1

A-OVER-E PLURALISTA

		ostatní	
		+	-
+	já	4	2
-	já	3	1

Pramen: Sober, Wilson (1999)

tratil. Nemůžeme o něm říci, že by byl vyloženě dobročinný či egoistický. Je mu jedno, zda na tom budou ostatní lépe (+) nebo hůře (-). Položme si otázku, zda egoista přispěje na charitu nebo ne? Pokud by přispěl, měla by podpora dva efekty: egoista bude mít dobrý pocit sám ze sebe, děti se budou cítit lépe (skóre 4). Pokud by dar neposkytl, nastanou opět dva efekty: egoista se ochudí o dobrý pocit, děti na tom nebudou lépe (1). Ze schématu 1 je tedy paradoxně zřejmé, že egoista patrně na charitu přispěje, přestože to jistě nebyl jeho původní záměr.¹⁴

Nyní se podíváme na preference *altruisty*. Tomu jde především o blaho ostatních. Pokud by se stejně jako egoista rozhodoval, zda přispět či nikoli, rozhodoval by se mezi situacemi uvedenými v levém horním rohu a pravém horním rohu sché-

matu. První možnost přinese prospěch jak ostatním, tak jemu samému, druhá možnost nebude přínosná pro nikoho. Jeho rozhodování je tedy logicky jednoduché, rozhodne se přispět. Efekty z toho jednání budou dva, přičemž dobrý pocit z vykonaného činu je vedlejším efektem a není hlavním motivem vedoucím k podpoře.

V běžném životě se velmi zřídka setkáme s čistým egoistou nebo altruistou, kteří mají přesně vyhraněné preference. *E-over-A pluralista*¹⁵ je takový člověk, který preferuje situaci, když je na tom lépe on ($4 > 2$ a $3 > 1$), ale zároveň se snaží o blahobyt ostatních před jejich chudobou ($4 > 3$ a $2 > 1$). Schéma 1 dokládá, jak se zachová tento pluralista, když se jeho zájem o sebe sama dostane do protikladu se zájmem ostatních. V případě protikladu preferencí má pluralista dvě možnosti, jak se za-

¹⁴ Předpokladem pro takové chování je situace, kdy základním motivem pro egoistu je dobrý pocit ze sebe sama.

¹⁵ Zkrácené označení pro egoist-over-altruist.

chovat. První možnost je znázorněna v pravém horním rohu (získává jedinec na úkor ostatních), druhá možnost je v levním dolním rohu (zisk ostatních na úkor blahobytu jedince). Pokud se vlastní zájem pluralisty dostane do konfliktu se zájmem ostatní, upřednostní vždy E-over-A pluralista svůj vlastní zájem ($3 > 2$) před zájmem ostatních. Egoistické preference hrají významnější roli, proto mají na jeho rozhodování zásadnější vliv. Tento závěr nás jistě nepřekvapí a přijde nám logický. Podívejme se ale zpět na rozhodování čistého egoisty. Egoista má zájem jen a jen o sebe, zatímco E-over-A pluralistu zajímá také blaho ostatních. Oba tyto typy se rozhodly pouze ve vlastním zájmu, avšak čistý egoista na charitu přispěl, zatímco pluralista nikoli.

Druhým typem pluralistů mohou být *A-over-E pluralisté*. Tito pluralisté přisuzují odlišné váhy svému vlastnímu prospěchu a prospěchu ostat-

ních. Opět jako v předchozím případě se jim jedná o blaho své i o blaho ostatních. Pokud by se tyto zájmy dostaly do konfliktu a jedinec by se musel mezi těmito zájmy rozhodnout, jeho preference budou směřovat k podpoře blahobytu ostatních ($3 > 2$).

Čtyři výše uvedené příklady dokládají, že pouze jeden případ je konzistentní s hypotézou egoismu, ve třech případech by jedinci poslali peníze na charitu, bez ohledu na to, zda to dělají ve svém vlastním zájmu či nikoli. Tyto příklady dokládají, že lidé pociťují potřebu pomáhat ostatním, stejně jako potvrzuje často mylné chápání altruismu jako snahy člověka pomáhat ostatním, protože jeho preference jsou zaměřeny pouze na ostatní. Příklady jednoduše a čistě dokládají, že altruistická pomoc je někdy provázána motivy, které mohou být čistě egoistické a být v souladu s principem homo oeconomicus.

Tabulka č. 1 » Možné přínosy z aktu dárcovství

Přínos	Zdroj přínosu
Altruistický přínos	Prospěch je založen na zlepšení stavu obdarovaného. Dárce se zajímá o rostoucí užitek ostatních lidí.
Osobní přínos	Dárce získává vlastní užitek z aktu dárcovství (warm-glow, sociální integrace apod.).
Směnný přínos	Dárce získává výměnou přínosy, jako jsou zkušenost, vliv, informace aj.

Pramen: vlastní zpracování, upraveno dle Ziemek (2003)

Tabulka č. 2 » Modely vysvětlující akt dárcovství

Model	Přínos	Rámcový motiv
Public Goods Model / Model charity jako veřejného statku	Altruistický přínos	Zvýšit nabídku veřejných statků
Private Consumption Model / Model soukromé spotřeby	Osobní přínos	Mít radost z aktu dárcovství, „warm-glow“ užitek
Investment Model / Investiční model	Směnný přínos	Získat zkušenosti, vědomosti a kontakty na trhu práce
Impure Altruism Model / Model nečistého altruismu	Altruistický / osobní přínos	Sloučení prvního a druhého modelu

Pramen: vlastní zpracování, upraveno dle Ziemek (2003)



3. Rozhodování dárce dle teorie užitku

Následující část článku předkládá stěžejní modely, jejichž prostřednictvím lze interpretovat dárcovství v souladu s ekonomickým aparátem. Modely pracují s úrovní užitku jednotlivce, který poskytuje příspěvky, a to na základě motivů sobeckých (altruistických) i nesobekých (egoistických). Špalek uvádí, že příspěvek může nabývat různých forem, nejedná se pouze o peněžní příspěvek, ale také o „investici volného času do přípravy či realizace charitativní akce (dobrovolnická práce v neziskové organizaci, pomoc při hlídání dětí, starých lidí apod.), podporu vědy a výzkumu soukromou firmou (finance, prostory, pracovní podmínky), mezinárodní pomoc při řešení krizových situací apod.“ (Špalek 2011: 68). Dárcovství vychází z různých pohnutek, přímých či nepřímých, zjevných či skrytých a přináší jednotlivci rozdílné prospěchy. Pro další potřebu uvádí tabulka 1 kategorizaci tří základních přínosů pro dárce, jak je uvádí Ziemek (2003) a na kterých jsou dále vystavěny čtyři mikroekonomické modely.

Ekonomové pokládají dané zdroje prospěchu/užitku za klíčové při výkladu dárcovského chování. Na základě definování těchto tří přínosů můžeme vystavět čtyři mikroekonomické modely zachycující proces rozhodování dárce. V rámci České republiky se danými modely zabývají např. Hyánek (2001), Hyánek (2011), Špalek (2011). Dané modely a jejich základní motivy jsou uvedeny v tabulce 2.

Zatímco první tři modely reprezentují modely srovnávací a odkazují pouze na jeden zmíněný přínos či motivaci, model nečistého altruismu reprezentuje syntézu motivů zastoupených v modelu charity jako veřejného statku a modelu soukromé spotřeby. Při výkladu dárcovství prostřednictvím mixu rozlišných zájmů nám model nečistého altruismu předkládá nejvíce realistický pohled na rozhodovací principy dárce. V následujících čtyřech oddílech jsou dané modely formalizovány prostřednictvím mikroekonomického aparátu a dále charakterizovány.

3.1 Public Goods Model

Public goods model (model charity jako veřejného statku) vychází z předpokladu, že jednotlivec poskytuje dar, aby zvýšil celkovou nabídku poskytovaných veřejných statků či služeb. Přijmeme-li předpoklad, že veřejné statky jsou charakterizovány prostřednictvím nerivality a nevyloučitelnosti, získává dárce prospěch (užitek) prostřednictvím rostoucího užitku ostatních, kteří veřejné statky spotřebovávají. Dané chování, kdy jednotlivec daruje a zvyšuje užitek ostatních, aniž by na oplátku něco získal, je definováno jako altruistické. Existence uvedených pozitivních sociálních citů v rámci lidské interakce, zejména altruismu, byla uznána většinou významných ekonomů např. Smithe, Milla, Walrase či Pareta. Altruistické jednání je nejčastěji zobrazováno prostřednictvím užitkových funkcí, preference altruisty nejsou definovány prostřednictvím úrovně vlastní spotřeby, nýbrž spotřeby druhých (srov. Kolm 2000 aj.). Boulding a Vickrey (Boulding a Vickrey citován in Ziemek 2003) patřili mezi první moderní ekonomy, kteří provedli racionalizaci dárcovství. Na ně navázal Becker (1974), který vytvořil formální model takového jednání a použil ho k odvození některých empirických důsledků. Různé varianty daného modelu předkládají též jiní autoři (Schwartz 1970; Hood, Martin, Osberg 1977; Collard 1979).

Beckerův model je založen na preferencích altruistického dárce. Pro zjednodušení předpokládá ekonomiku s jedním veřejným statkem a jedním soukromým statkem. Sektor se skládá z $n-1$ jednotlivců, každý jednotlivec i je vybaven bohatstvím w_i , které může alokovat mezi soukromý statek x_i nebo soukromý příspěvek na veřejný statek g_i . Celková nabídka veřejných statků G je dána sumou soukromých příspěvků všech jednotlivců $n-1$ a zdrojů z veřejných rozpočtů, tedy $G = \sum_{i=1}^{n-1} g_i$. Model vychází z předpokladu, že soukromé příspěvky ostatních a zdroje z veřejných rozpočtů jsou perfektní substituty, jejich suma je dána G_{-i} . $G_{-i} = \sum_{j \neq i} g_j$ vyjadřuje celkové příspěvky na veřejný

statek ze zdrojů soukromých i veřejných, kromě jednotlivce i .

Preference altruistického dárce jsou vyjádřeny v následující uživatkové funkci:

$$U_i = U_i(x_i, G),^{16} \quad (1)$$

$$x_i + g_i = w_i,$$

$$g_i > 0.$$

Je třeba vyzdvihnout, že příspěvek jednotlivce g_i vstupuje do uživatkové funkce ne skrze vlastní darování *per se*, ale prostřednictvím celkové nabídky veřejných statků. Při řešení tohoto maximalizačního problému každý jednotlivec uvažuje o optimální úrovni svého příspěvku. Budeme-li substituovat $g_i = G - G_{-i}$ v rozpočtovém omezení a vztáhneme-li to do uživatkové funkce, získáme, za předpokladu Nashovy rovnováhy, následující maximalizační problém:

$$\max_G U_i(w_i + G_{-i} - G, G). \quad (2)$$

Jednotlivec i považuje osobní bohatství w_i a příspěvky ostatních na veřejný statek G_{-i} za *perfektní substituty*.¹⁷ Jednotlivec i je tedy indiferentní mezi situací, kdy dárcovství ostatních je vysoké, zatímco jeho osobní bohatství je nízké, či opačnou situací, kdy dárcovství ostatních je nízké a jeho osobní bohatství vysoké, a to do té doby, dokud celková nabídka veřejných statků zůstává nezměněna. V důsledku toho se altruistický jednotlivec zajímá pouze o souhrnné množství poskytovaných veřejných statků. V případě zvýšení příspěvků od ostatních, výše jeho daru klesne a naopak, hodnota jeho daru vzroste, pokud příspěvky od ostatních se sníží. Kingma (1989) se domnívá, že ostatní dárči svoji úroveň příspěvku nemění, svůj užitek

odvozují od úrovně výstupu, nikoli od úrovně vstupu.

Tato perfektní substitute mezi soukromým dárcovstvím a dárcovstvím ostatních poskytuje základ pro vyslovení *neutrální hypotézy*, která uvádí: Čistě altruistický individualista sníží (zvýší) hodnotu svých vlastních darů g_i , pokud dary ostatních G_{-i} vzrostou (poklesnou), a to jedna ku jedné.¹⁸ Uvedená neutrální hypotéza, která uvádí, že altruista se stará pouze o celkovou nabídku veřejných statků a nikoli o to, zda sám na nabídku participuje, naznačuje, že zvyšující se vládní výdaje na veřejné statky, na které chtěl dárce rovněž přispět, tyto dobrovolné příspěvky vytěsňují (*crowd-out*) (Warr 1982; Roberts 1984). Vzhledem k důležitosti takových předpokladů dal uvedený model vzniknout mnohým empirickým studiím, které testují platnost uvedené *crowding-out hypotézy*. Tato hypotéza vešla do povědomí jako Barroova-Ricardova hypotéza.

3.2 Private Consumption Model

Na rozdíl od předchozího modelu jsou dárči dle následujícího modelu soukromé spotřeby motivováni přímo prostřednictvím aktu poskytnutí daru. Olson, Becker a jiní ekonomové předpokládají, že lidé *mají k dárcovství chuť*, neboť jeho prostřednictvím získávají určitý status či chválu, zkušenosti či *warm-glow* (Andreoni 1989). Tedy celková potřeba produkce veřejných statků či služeb neovlivňuje rozhodnutí jednotlivce, zda bude darovat.

Preference dárce jsou v modelu osobní spotřeby vyjádřeny pomocí obdobného rámce jako v modelu charity jako veřejného statku. Uživatková funkce má následující formu (Andreoni 1989):

¹⁶ Předpoklad: uživatková funkce je kvazikonkávní a rostoucí ve všech proměnných.

¹⁷ Becker (1974) nazývá $w_i + G_{-i}$ „sociálním bohatstvím“. Koncept sociálního bohatství vyjadřuje, že jednotlivec není zainteresován pouze na maximalizaci vlastního bohatství či příjmů, ale také na hodnotách jeho sociálního prostředí.

¹⁸ Barro aplikuje tuto ideu do konceptu Ricardiánské ekvivalence mezi daněmi a veřejným dluhem (srov. Ziemek 2003). Podle tohoto konceptu se lidé vyrovnají s veřejným deficitním utrácením, pokud stoupají jejich vlastní úspory prostřednictvím snížení daní. Vychází z přesvědčení, že domácnosti se snaží stabilizovat svoji spotřebu, tudíž nereagují na snížení daní zvýšenou spotřebou.

$$\begin{aligned}
 U_i &= U_i(x_i, g_i), \\
 x_i + g_i &= w_i, \\
 g_i &> 0.
 \end{aligned}
 \tag{3}$$

Užitek závisí na soukromé spotřebě x_i , na dobrovolném příspěvku jednotlivce i na veřejné statky g_i . V rámci daného vztahu vstupuje soukromý příspěvek g_i přímo do užitékové funkce jednotlivce a může být považován za normální spotřebované zboží. Na druhé straně celková nabídka veřejných statků G do užitékové funkce nevstupuje. Rozhodovací proces jednotlivce – dárce je tedy nezávislý na celkové úrovni poskytovaných statků. Odvození změny v chování dárce při změně přispívání ostatních lze provést obdobně jako v předchozím modelu. Provedeme substituci: $g_i = G - G_{-i}$ v rozpočtovém omezení a vztáhneme-li to do užitékové funkce, získáme následující maximalizační problém:

$$\max_G U_i(w_i + G_{-i} - G, G - G_{-i}).
 \tag{4}$$

Rovnice předpokládá oproti předchozímu modelu, že dary poskytnuté ostatními G_{-i} nelze charakterizovat jako perfektní substitut pro bohatství jednotlivce w_i . Odtud plyne, že rozhodnutí jednotlivce, zda poskytne dar je nezávislé na úrovni poskytnutých příspěvků ostatními jednotlivci a vlastní příspěvek jednotlivce i již nelze ztotožňovat (substituovat) za dary ostatních.¹⁹ Proto tedy změny v nabídce služeb nemají vliv na rozhodnutí dárce, v jaké výši poskytne dar. Následkem toho, že změny v celkové nabídce neovlivňují rozhodnutí jednotlivce, kolik přispěje, nelze spojovat tento model s dříve uvedeným crowding-out efektem. Rovněž uvedený model, který se opírá o užitek ze samotného aktu dárcovství a procesu darování, významným způsobem omezuje existenci černého pasažérství.

3.3 Investment Model

Další prospěch vycházející z aktu dárcovství je přínos ze směny (orig. exchange value benefit). Lze ho přirovnat k *quid pro quo* neboli poskytnutí služby za službu. Přestože tento přínos je charakteristický převážně pro jednu podskupinu dárcovství, kterou je dárcovství času (dobrovolná práce), je možné jej teoreticky vztáhnout k celému konceptu dárcovství. Dle daného modelu dárcovství poskytuje rovněž přínosy v podobě zvýšení naší hodnoty na trhu práce prostřednictvím akumulace lidského kapitálu, tréninku a získání nových dovedností, získání nových kontaktů či možností prezentovat naši způsobilost budoucím zaměstnavatelům (Duncan 1999). Protože se zřikáme současných výnosů ve prospěch výnosů budoucích, lze dárcovství založené na směně považovat za investiční chování.

Model založený na investičním chování dárce vyvinul Menchik a Weisbrod (1987). Jejich model se zaměřuje na takové směnné hodnoty, které v budoucnu přináší dárce výdělků. Jednotlivec je motivován k dárcovství, pokud očekává, že hodnota budoucích příjmů generovaná ze získaných zkušeností bude pozitivní. Ziemek (2003) však upozorňuje na omezení daného modelu, které vyplývá z opomenutí odvozených proměnných. Jsou jimi například: množství příspěvků z ostatních zdrojů (nezáleží na tom, zda soukromých či veřejných). Autoři (Menchik, Weisbrod 1987) zkoumají substituční vztah mezi soukromými příspěvky jednotlivce a úrovní veřejných příspěvků, přičemž tento vztah není dle Ziemeka integrován do teoretického rámce modelu. Soukromé příspěvky od ostatních a úroveň veřejných příspěvků na veřejné statky hypoteticky ovlivňují úroveň příspěvků dárce. Vyjdeme-li z tohoto pozitivního vztahu mezi ostatními příspěvky (soukromými či veřejnými) a příspěvky dárce, můžeme opět modelovat inves-

¹⁹ Taktéž bezvýznamnost G a následně G_{-i} v procesu rozhodování dárce je u daného modelu zřejmá, pokud derivujeme první podmínku z rovnice (3).

tiční motivaci dárce v analogickém rámci, jako dva předešlé případy.

Preference investičních motivací dárce jsou vyjádřeny v rovnici:

$$\begin{aligned} U_i &= U_i(x_i, g_i(G)), \\ \partial g_i / \partial G &> 0, \\ x_i + g_i &= w_i, \\ g_i &> 0. \end{aligned} \quad (5)$$

Užitek dárce je dán osobní spotřebou statků x_i a vlastními příspěvky na veřejné statky g_i , které jsou funkcí celkových příspěvků na veřejné statky G . Dárce i alokuje své bohatství w_i mezi osobní spotřebu a dobrovolné příspěvky. Podle daného omezení každý dárce volí takovou úroveň svého daru, aby maximalizoval svůj užitek.

3.4 Impure Altruism Model

Poslední model nečistého altruismu se liší od zmíněných tří modelů, neboť nepracuje pouze s jedním charakteristickým motivem dárcovství, ale s mixem různých motivů. Jak Olson (Olson citován in Andreoni 1990) poznamenává, lidé jsou často motivováni snahou získat prestiž, respekt, přátelství a jiné sociální či psychologické výhody. Dle Hyánka (2011) je zřejmé, že dárce nemusí mít užitek pouze z celkového objemu veřejného statku, ale že jeho užitek může být vázán také přímo na jeho vlastní příspěvky, užitek tak plyne i z vlastního aktu dárcovství, z vlastní přímé participace, nikoliv pouze z konečného výsledku. Teoreticky je model nečistého altruismu založen na standardním modelu charity jako veřejného statku, ale zahrnuje v sobě také motivy modelu osobní spotřeby. Model vyvinuli a dále rozvinuli autoři Feldstein, Cornes a Sandler, Steinberg a byl nazván modelem nečistého altruismu podle Andreoniho (1989).²⁰

V rámci daného modelu je užitek dárce vymezen nejen celkovým množstvím příspěvků na ve-

řejné statky, ale také vlastním příspěvkem. Užitéková funkce má následující formu:

$$\begin{aligned} U_i &= U_i(x_i, G, g_i), \\ \partial g_i / \partial G &> 0, \\ x_i + g_i &= w_i, \\ g_i &> 0. \end{aligned} \quad (6)$$

Užitek dárce je dán vlastní spotřebou x_i , celkovou nabídkou veřejných statků G a vlastními příspěvky na veřejné statky g_i . V daném modelu vstupují vlastní příspěvky g_i do užitékové funkce dvakrát. Jednou jako součást veřejných statků G , jednou jako soukromý statek g_i . V souladu s uvedeným má tedy dárce dva druhy motivace: motivaci plynoucí ze zvýšení nabídky veřejných statků a motivaci vycházející ze samotného aktu dárcovství. Analogicky k dříve uvedeným postupům, provedeme substituci: $g_i = G - G_{-i}$ v rozpočtovém omezení a vztáhneme to do užitékové funkce, získáme následující maximalizační problém:

$$\max_G U_i(w_i + G_{-i} - G, G, G - G_{-i}). \quad (7)$$

Je zřejmé, že rovnice je identická s rovnicí vycházející z modelu soukromé spotřeby. Toto zjištění jistě není překvapivé, neboť u obou modelů není dárce lhostejný mezi substitucí vlastního příspěvku a příspěvkem ostatních jednotlivců. V kontextu nečistého altruismu můžeme hovořit o částečném crowding-out efektu, zvýšení příspěvků ostatními (např. vládní výdaje) nesníží příspěvek dárce jedna ku jedné, neboť dárce v daném modelu získává rovněž dobrý pocit (warm-glow) ze svého aktu darování (Andreoni 1990).

4. Závěr

Článek překládá teoretická východiska racionality a prosociálního chování ve snaze nalézt odpovědi na stěžejní otázku týkající se vztahu mezi lidskou

²⁰ Jiné přístupy, které uvádí i jiný motiv, než je altruismus, pracují s morálním nebo skupinovým motivem (Collard 1979). Aktéři se v těchto modelech chovají v souladu s morálním omezením či dle principu reciprocity.

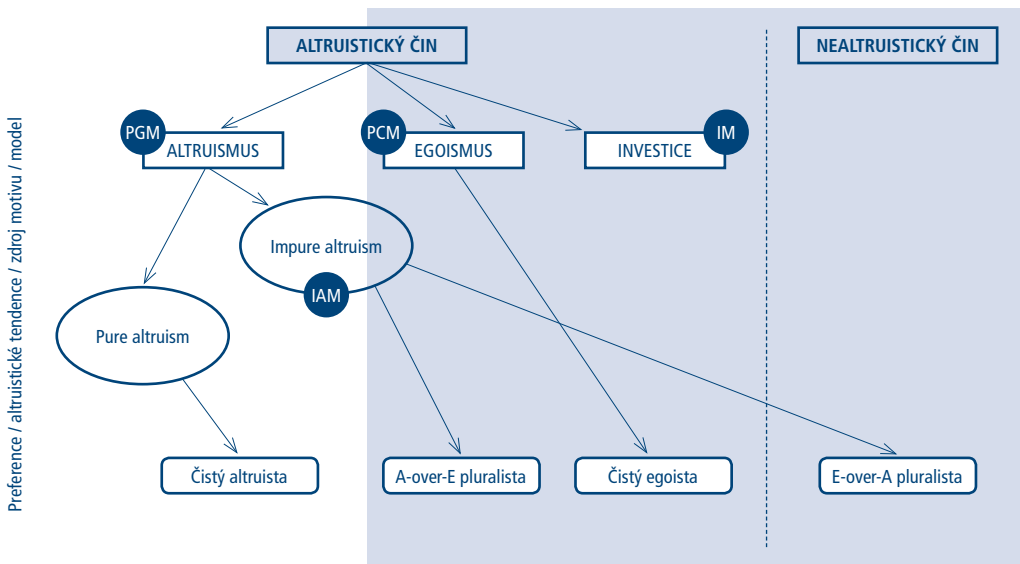
racionalitou a zjevným prosociálním chováním jedince ve společnosti. V rámci části o prosociálním chování jsou především uváděny rozdílné definice v chápání altruistického jednání. Vnímání altruismu je velmi ovlivněno přístupem, na základě kterého na něj nahlížíme. Společné pro všechny přístupy je hledání motivace k altruistickému jednání a snaha vymezit to, co může jednotlivec za své chování získat, aby jeho chování mohlo být stále ještě označováno za altruistické. Společným základem definic je vymezení altruismu v protikladu k egoismu. Nezáleží na tom, zda získaný užitek má psychologickou, citovou, materiální, intelektuální či jinou povahu.

Autorka v článku předkládá mnoho přístupů a teorií, které se pokouší vymezit dárcovské chování. Schéma 2 znázorňuje komparaci daných poznatků ve snaze nalézt jejich společná východiska a překryvy ve vazbě na možnost jejich potenciální praktické implikace. Schéma 2 vzájemně propojuje zmíněné teoretické poznatky:

- Dvě altruistické tendence altruistického jednání (Wilson 1993) – čistý altruismus (*Pure altruism*), nečistý altruismus (*Impure altruism*).
- Rozhodování dle dárcovské preference (Sober, Wilson 1998) – preference *altruisty*, preference *egoisty*, preference *E-over-A pluralisty*, preference *A-over-E pluralisty*.
- Možné přínosy z aktu dárcovství dle Ziemek (2003) – přínos *altruistický*, přínos *osobní (egoistický)*, přínos *směnný (investiční)*.
- Modely vysvětlují akt dárcovství dle Ziemek (2003) – Public goods model (*PGM*), Private consumption model (*PCM*), Investment model (*IM*) a Impure altruism model (*IAM*).

Monroe (1994) upřesňuje, že altruismus musí být doprovázen akcí, myšlenka bez akce není altruismus, stejně jako uvádí, že záměr je důležitější než výsledek. V záhlaví schématu 2 je proto znázorněna skutečnost, zda došlo k altruistickému činu (dar byl poskytnut) či k nealtruistickému činu (dar nebyl poskytnut), následuje rozdělení zdroje

Schéma č. 2 » Komparace teoretických modelů



Pramen: vlastní zpracování

motivů či užítku na přínos altruistický, egoistický či investiční.

Schéma 2 se pokouší zachytit rozkol, kdy altruismus může stát v pozadí aktu darování, stejně jako nemusí, kdy egoismus lze chápat jako velmi významnou pohnutku stojící v pozadí aktu darování. Altruismus tak není možné odvodit pouze od pozorovatelného altruistického jednání, je nutné rozlišovat mezi altruistickým činem a altruismem. Sedě pozadí schématu vymezuje, které teoretické modely vychází z egoistického, sobeckého chování.

K největším překryvům a styčným plochám dochází skrze Impure altruism. Altruismus, jakožto jakékoliv prosociální chování, které je učiněno ve prospěch jiných bez očekávání odměny, bylo v textu vnímáno ve dvou základních polohách/tendencích – pure altruism a impure altruism. Pure altruism předpokládá úplnou nezištnost a žádné očekávání odměny. Vzájemná závislost užitek dárce a obdarovaného ukazuje, že „štěstí“ jednotlivce (úroveň užítku) nebo jeho spotřeba je, ekonomicky řečeno, *externalitou* pro jiného jednotlivce či *veřejným statkem* (Kolm 2000). Impure altruism představoval situaci, kdy přes fakt, že obdarováváme druhého bez nároku na odměnu, ještě neznamená, že se nám nějaké formy odměny nedostane. Přestože pro nás akt darování může představovat určitou odměnu, je třeba vždy důsledně vnímat, že primárním cílem altruismu je blaho druhého. Pokud však jednatel vykonává čin, který přestože je pro druhé přínosný a prospěšný, avšak jeho důvodem je převážně dobro pro něho samotného, nejedná se o čin altruistický, ale egoistický (sobecký).

Egoismus, jakožto upřednostňování vlastních zájmů a vlastního užítku před zájmy a užítky ostatních, může rovněž stát v pozadí tzv. Impure altruismu. V daném případě dochází k poskytnutí daru nikoli proto, aby se druhí měli lépe, ale aby se dárce měl lépe, např. získal respekt, dobrý pocit apod. Zdroje egoismu tak lze interpretovat ve dvou rovinách: 1) snahou dárce je zvýšit vlastní užitek – teorie motivací; 2) snahou dárce je upřednostnit vlastní zájmy před zájmy ostatních – teorie přefe-

rencí. Teorie (např. Wispé 1972; Etzioni 1995; Hlaváček 1999; Wilson 1993; Lea 1994; Monroe 1994; Rushton 1982; Collard 1979; Andreoni 1989; Sober, Wilson 1998; Ziemek 2003; Becker 1974) nám tedy předkládají dva pohledy na akt darování spojený s určitou formou odměny, pohled vycházející z altruismu i pohled vycházející z egoismu. Je nezbytné s precizností oddělovat, ze kterého pohledu vychází naše vnímání.

Schéma 2 rovněž zachycuje rozhodování jednotlivce podle jeho preference. To, zda se chováme altruisticky či egoisticky určují naše preference. Předkládaná stať dokládá zajímavý poznatek, že egoista, který má zájem jen a jen o sebe dar poskytně, zatímco E-over-A pluralista, kterého zajímá i blaho ostatních, dar neposkytně. Pokud dané dárčovské preference zahrneme do schématu, je patrné, že v pozadí opět stojí Impure altruism, ze kterého tyto dvě dárčovské preference vychází. Protože E-over-A pluralista ve výsledku dar neposkytně, je jeho chování znázorněno jakožto nealtruistický čin.

Zmíněné motivy v případě teoretických modelů PGM, PCM, IM a IAM jsou považovány za základní zdroje motivací a jsou výchozí pro širší spektrum motivací. Uvedené modely vychází z předpokladu, že dárce odpovídá odlišně na změny v přispívání ostatních, nehledě na to, zda jde o financování soukromé či veřejné. PGM předpokládá *negativní vztah* mezi osobními příspěvky dárce a příspěvky ostatních, zajímá se pouze o celkovou výši nabídky statků, PCM naopak předpokládá *neutrální vztah* mezi danými proměnnými, rozhodování dárce je nezávislé na výši nabídky (příspěvcích ostatních), IM formuluje *pozitivní vztah*. Proměnnou příspěvky ostatních můžeme tedy považovat za pomocný nástroj, který na jedné straně sjednocuje všechny modely chování dárce vzhledem k jedné proměnné, na druhé straně napomáhá rozlišovat mezi modely při změně dané proměnné.

Pravděpodobnost předpokladu, že motivace dárce ve společnosti je heterogenní bez identifikace převažující motivu u daného jednotlivce, nám však mnoho neposkytuje. Např. negativní vztah

mezi úrovní veřejného přispívání a výší příspěvků jednotlivce nám může pouze naznačit, že převažuje altruistický motiv, ale nemožní nám učinit jakoukoliv predikci o přítomnosti jiných motivů. Přestože modely poskytují teoretický náhled do různých racionálních rozhodnutí, je třeba rovněž všechna tvrzení v nich obsažená testovat na záklá-

dě empirických dat. Tuto mezeru mezi teorií a empirickými výsledky lze vyplnit, pokud uvedené modely rozhodování budeme operacionalizovat do té míry, abychom prostřednictvím empirického testování mohli jejich důsledky buď potvrdit, nebo vyvrátit.

LITERATURA A PRAMENY

- ANDREONI, J. (1989): Giving with Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence. *Journal of Political Economy*, 97(6), pp. 447–458
- ANDREONI, J. (1990): Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving. *The Economic Journal*, 100(401), pp. 464–477
- BAR-TAL, D. (1976): *Prosocial Behavior: Theory and Research*. Washington: Hemisphere Publishing Corporation
- BATSON, C. D., FULTZ, J., SCHOENRADE, P. A., PADUANO, A. (1987): Critical Self-Reflection and Self-Perceived Altruism: When Self-Reward Fails. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, pp. 594–602
- BECKER, G. S. (1974): A Theory of Social Interaction. *Journal of Political Economy*, 82(6), pp. 1063–1093
- BLAUG, M. (1992): *The methodology of economics, or, How economists explain*. Cambridge: Cambridge University Press
- BLECHA, I. (1998): *Filozofický slovník*. Olomouc: Nakladatelství Olomouc
- COLLARD, D. (1978): *Altruism and Economy: A Study in Non-Selfish Economics*. Oxford: Martin Robertson
- DUNCAN, B. (1999): Modeling charitable contributions of time and money. *Journal of Public Economics*, 72(2), pp. 213–242
- ETZIONI, A. (1995): *Morální dimenze ekonomiky*. Praha: Victoria Publishing
- FELDMAN, R. S. (1985): *Social psychology: Theories, Research and Applications*. New York: McGraw-Hill
- GOČEV, P. (2005): Epistemologické problémy neoklasické ekonomie. *E-LOGOS: Electronic Journal for Philosophy*. [on-line] [cit. 16. 12. 2014]. Dostupné z: <http://nb.vse.cz/kfil/elogos/miscellany/gocev105.pdf>
- GRANT, A. M. (2008): Does Intrinsic Motivation Fuel the Prosocial Fire? Motivational Synergy in Predicting Persistence, Performance, and Produktivity. *Journal of Applied Psychology*, 93, pp. 48–58
- HEWSTONE, M., STROEBE, S. (2006): *Sociální psychologie*. Praha: Portál
- HLAVÁČEK, J. a kol. (1999): *Mikroekonomie sounáležitosti se společenstvím*. Praha: Karolinum, ISBN 80-7184-856-5
- HOLMAN, R. a kol. (2005): *Dějiny ekonomického myšlení*. Praha: C. H. Beck
- HOOD, R. D., MARTIN, S. A., OSBERG, L. S. (1977): Economic Determinants of Individual Charitable Donations in Canada. *The Canadian Journal of Economics*, 10(4), pp. 653–669
- HORKÝ, O. (2011): Falešná neutralita neoklasické ekonomie: feministická, antropologická, evoluční a ekologická kritika. *Politická ekonomie*, 59(3), s. 329–344
- HUBINKOVÁ, Z. (2005): *Psychologie a sociologie ekonomického chování*. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze

20. HYÁNEK, V. (2001): *Mikroekonomické aspekty fungování neziskových organizací*. Brno: Ekonomicko-správní fakulta, Masarykova univerzita
21. HYÁNEK, V. (2011): *Neziskové organizace: teorie a myty*. Brno: Ekonomicko-správní fakulta, Masarykova univerzita
22. ISEN, A. M., LEVIN, P. F. (1972): The effect of feeling good on helping: Cookies and kindness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 21, pp. 384–388
23. KINGMA, B. R. (1989): An Accurate Measurement of the Crowd-out Effect, Income Effect, and Price Effect for Charitable Contributions. *Journal of Political Economy*, 97(5), pp. 197–207
24. KOLM, S. C. (2000): Introduction to the Economics of Reciprocity, Giving and Altruism. In: GÉRARD-VARET, L., KOLM, S. C., MERCIER, J. Y.: *The economics of reciprocity, giving, and altruism*. New York: St. Martin's Press
25. LEA, S. E. G. (1994): *Psychologie ekonomického chování*. Praha: Grada Publishing
26. MAŘÍKOVÁ, H., PETRUSEK, M. (1996): *Velký sociologický slovník*. Praha: Karolinum
27. MELZOCHOVÁ, J. (2013): Homo economicus – překonaný předpoklad. *E-LOGOS: Electronic Journal for Philosophy*. [on-line] [cit. 16. 12. 2014]. Dostupné z: <http://nb.vse.cz/kfil/elogos/science/melzochova13.pdf>
28. MENCHIK, P. L., WEISBROD, B. A. (1987): Volunteer labor supply. *Journal of Public Economics*, 32(2), pp. 159–183
29. MONROE, K. R. (1994): A Fat Lady in a Korset: Altruism and Social Tudory. *The American Journal of Political Science*, 38, pp. 861–893
30. NAKONEČNÝ, M. (1999): *Sociální psychologie*. Praha: Academia
31. PALIAVIN, J. A., CHARNG, H. (1990): Altruism: A Review of Recent Theory and Research. *Annual Review of Sociology*, 16, pp. 27–65
32. ROBERTS, R. D. (1984): A Positive Model of Private Charity and Public Transfers. *Journal of Political Economy*, 92(1), pp. 136–148
33. RUSHTON, J. P. (1982): Altruism and Society: A Social Learning Perspective. *Ethics*, 92, pp. 425–446
34. RUTHERFORD, A. (2008): *Get by with a little help from my friends: a recent history of charity in economic theory*. [on-line] [cit. 16. 11. 2014]. Dostupné z: http://acrutherford.blogspot.cz/2008_11_01_archive.html
35. SCHWARTZ, R. A. (1970): Personal philanthropic contributions. *Journal of Political Economy*, 78(6), pp. 1264–1291
36. SEN, A. (2002): *Etika a ekonomie*. Praha: Vyšehrad
37. SIMON, H. A. (1987): *Models of bounded rationality*. Cambridge (MA): MIT Press
38. SOBER, E., WILSON, D. S. (1999): *Unto Others*. Cambridge (MA): Harvard University Press
39. ŠPALEK, J. (2011): *Veřejné statky. Teorie a experiment*. Praha: C. H. Beck
40. VÝROST, J., SLAMĚNÍK, I. (1997): *Sociální psychologie*. Praha: ISV
41. WARR, P. G. (1982): Pareto optimal redistribution and private charity. *Journal of Public Economics*, 19(1), pp. 131–138
42. WISPE, L. G. (1972): Positive Forms of Social Behavior: An Overview. *Journal of Social Issues*, 28(3), pp. 1–19
43. WILSON, E. O. (1993): *O lidské přirozenosti: máme svobodnou vůli, nebo je naše chování řízeno genetickým kódem?* Praha: Nakladatelství Lidové noviny
44. ZIEMEK, S. (2003): *The economics of volunteer labor supply: an application to countries of a different development level*. New York: Peter Lang





45. ZRZAVÝ, J., STORCH, D., MIHULA, S. (2004): *Jak se dělá evoluce. Od sobeckého genu k rozmanitosti života*. Praha: Paseka

KLÍČOVÁ SLOVA

altruismus, dárcovství, motiv, filantropie, prosociální chování, racionalita

Altruistic versus Egoistic Donors: Interdisciplinary Approaches Aiming to Interpret Pro-social Behaviour in the Process of Charitable Giving

ABSTRACT

The objective of this paper is to offer readers a comprehensive overview of the approaches adopted across various scientific disciplines towards the issues related to charitable giving. The paper presents the theoretical starting points of rationality and pro-social behaviour in an effort to find answers to the core question regarding the relation between human rationality and the obviously pro-social behaviour of individuals in the society. It is based on the theoretical economics concept of homo oeconomicus and its interconnection with the theory of pro-social behaviour, specifically altruism. The perception of altruism is significantly influenced by the approach we adopt when thinking of it. All the approaches have in common that they seek the underpinning motivations for altruistic actions and the efforts to define what individuals can obtain in exchange for their behaviour so that such a behaviour could still be termed altruistic. The paper offers the answers that various approaches have to the key question posed by economists about what stands behind the charitable giving behaviour. Can such a behaviour be interpreted by means of economic models? Is such a behaviour consistent with the neoclassical economics?

KEYWORDS

altruism, charitable giving, motive, philanthropy, pro-social behaviour, rationality

JEL CLASSIFICATION

C91, D01, D64



Sociální výkonnost podniku ve vztahu k udržitelné přidané hodnotě

► Ing. Jana Hornungová, Ph.D. » Ústav ekonomiky, Fakulta podnikatelská, Vysoké učení technické v Brně¹

* Světová komise pro životní prostředí a rozvoj, zřízená Organizací spojených národů definovala ve své zprávě z roku 1987 „*udržitelnost*“ jako „rozvoj, který odpovídá potřebám současnosti, aniž by poškodil schopnost příštích generací vyhovět svým vlastním potřebám“. Udržitelnost je v současné době obecně přijímána jako jeden z klíčových faktorů úspěchu v dlouhodobé obchodní strategii firem. Jedná se o multidimenzionální koncept, který s sebou nese aspekty ekonomické, sociální a životního prostředí. Obecně je možno říci, že udržitelnost podniku je posuzována v závislosti na jeho ekonomické, environmentální a sociální výkonnosti. Právě hodnocení výkonnosti je v současné době nedílnou součástí řízení podniku, jejíž výsledky jsou důležité nejen pro management podniku, ale i pro ostatní zainteresované strany, které s daným podnikem přicházejí do styku. Cílem udržitelného podniku je zvyšovat hodnotu podniku pro zákazníka i zaměstnance s využitím příležitostí a zahrnutím rizik odvozených z environmentálních a sociálních vývojových trendů (Cenia, 2011; Kocmanová a kol., 2010; Hyršlová, 2009).

Cílem článku je definovat udržitelnou přidanou hodnotu ve spojitosti se sociální výkonností podniků a následně pomocí statistického testování zjistit, zdali podpora sociálních aktivit vůči zaměst-

nancům, ovlivňuje hospodářský výsledek podniku.

1. Literární rešerše

1.1 Udržitelná přidaná hodnota

Udržitelná přidaná hodnota (SVA) je měřítkem, které vychází z nákladů příležitosti, přičemž bere v úvahu jak účinnost a absolutní úroveň, tak i využívání zdrojů. Stále více firem se setkává s otázkou, jak moc je jejich podnik udržitelný. Jakým způsobem je ale možné posuzovat podnikovou udržitelnost? K tomuto účelu bylo navrženo několik postupů. Na jedné straně společnosti přispívají k udržitelnosti pouze, pokud vytvořená hodnota překročí škody, vyplývající z působení podniku na vnější okolí. Na druhé straně jsou společnosti zastánci ekologické účinnosti. Podniky by měly vytvořit co největší hodnotu v rámci jejich dopadu na životní prostředí (Veleva, Ellenbecker, 2000).

Z pohledu makroúrovně se koncepce trvale udržitelného rozvoje stále více a více aplikovala na jednotlivé ekonomické subjekty – společnosti (v důsledku toho, že udržitelnost společnosti je posuzována v závislosti na její ekonomické, environmentální a sociální výkonnosti). SVA je taková hodnota, kdy celková úroveň environmentálních

¹ Článek byl zpracován v rámci projektu Grantové agentury České republiky č. 14-23079S „Měření podnikové udržitelnosti ve vybraných odvětvích“. E-mail: hornungova@fbm.vutbr.cz.

a sociálních dopadů je udržována na konstantní úrovni (v případě vyšší výkonnosti alespoň v jedné oblasti). Toto může být chápáno jako snaha o Paretovo optimum (Feindt, 2000). Ten předpokládá neomezenou zastupitelnost kapitálu, který umožňuje zhoršující se výsledky v jedné dimenzi kompenzovat lepším výkonem v jakékoliv jiné oblasti.

Další myšlenkou SVA je, že společnost přispívá k udržitelnosti v případech, že výnosy převyšují součet interních a externích nákladů. Výsledkem je například tzv. čistá přidaná hodnota (Huizing, Dekker, 1992) nebo „Green Value Added“ (Atkinson, 2000). Tyto hodnoty (měřítka) jsou sledovány u jednoho podniku v čase a poté analyzovány, zda byly splněny a dodrženy mezní hodnoty (tzn. zda přispívají k udržitelnosti). Přínosy (výnosy, výhody) a náklady lze odečíst pouze tehdy, pokud jsou měřeny ve stejných jednotkách. Je to z toho důvodu, že škody v rámci životního prostředí (a nakonec také škody u sociální oblasti) jsou vyjádřeny v penězích. Atkinson (2000) dále rozvíjí tuto úvahu a navrhuje indikátor „*firemní skutečné (reálné) úspory*“, který je vyjádřen čistou mírou zisku po odečtení nákladů na škody, plynoucí z působení činnosti na životní a sociální prostředí. Tyto náklady jsou brány z nákladového účetnictví.

SVA, jak již bylo uvedeno, je většinou měřena v penězích, nejedná se však pouze o peněžní měření. SVA zohledňuje efektivitu a účinnost všech tří dimenzí udržitelnosti. Vzhledem k tomu, že ukazuje množství hodnoty vytvořené při současném zajištění konstantní environmentální a sociální výkonnosti, je možno říci, že je založena na paradigmatu silné udržitelnosti.

Existuje však řada nedostatků a problémů, které jsou s tímto tématem spojeny:

- Peněžní vyjádření environmentálních a sociálních škod je velmi obtížné a velmi často diskutované téma, jelikož nutnost vyjádřit tyto náklady v penězích, výrazně omezuje jejich praktičnost.
- Přístupy obvykle porovnávají hodnotu vytvořené společnosti se škodou, způsobenou na život-

ní (sociální) prostředí. To umožňuje posoudit, zda společnost dosáhla prahové úrovně udržitelnosti. Schopnost rozlišovat mezi společnostmi, které jsou udržitelné a společnostmi, které nejsou udržitelné, představuje výhodu. Nicméně, společnosti neposkytují žádnou informaci, jakého maximálně možného příspěvku k udržitelnosti bylo dosaženo. Pro tento účel musí být brány do úvahy tzv. náklady ušlé příležitosti, tj. na hodnotě neuskutečněné alternativy.

Ukazatel *absolutní SVA* by měl měřit zbytkovou přidanou hodnotu podniku, která je upravena externími environmentálními a sociálními náklady a náklady ušlé příležitosti. Vyjádřeno pomocí vzorce (Figge, Hahn, 2002; Clift, Wright, 2000; Callens, Tyteca, 1999; Cabeza, 1996; Arrow a kol., 1995):

absolutní SVA = přidaná hodnota – externí environmentální a sociální náklady – náklady ušlé příležitosti.

1.2 Sociální výkonnost

V současnosti je pro stále více podniků jedním z klíčových faktorů úspěchu (konkurenceschopnosti) právě kvalita lidského kapitálu. Jak ale tuto výkonnost měřit? V minulosti bylo využíváno metod, které přesně stanovily jednotlivé výkony a operace, jako např. normování práce. Aktuálně s rostoucí konkurencí na trhu a čím dál tím vyššími nároky managementu nejen na oblast lidských zdrojů, je kvalita lidského kapitálu chápána v mnohem širším kontextu. Čím dál tím více je práce založená na schopnostech a dovednostech člověka, kterou lze měřit specifickými veličinami, jelikož je zapotřebí používat taková měřítka, která odpovídají dnešním požadavkům na hodnocení a řízení lidských zdrojů (Bučiūnienė, Kazlauskaitė, 2012; Fisher, 1992).

Sociální výkonnost podniku je možno označit také jako oblast péče o zaměstnance, a to z hlediska jejich spokojenosti. Oblast péče o zaměstnance je taková činnost podniku, kdy je zjišťována potřeba pracovníků, která však není přímo vázaná na

výkon nebo na výsledky práce. Základní východisko spočívá ve spokojenosti zaměstnanců, což se projeví v důsledku kvalitní a dostatečné péče o ně. Spokojenost zaměstnanců tvoří jednu z podmínek jejich stabilizace a ochoty podávat očekávaný výkon. V neposlední řadě je spojena i s motivací zaměstnanců.

Právě v sociální rovině by se měl podnik věnovat:

- zdraví a bezpečnosti svých zaměstnanců,
- kvalitní zaměstnanecké politice,
- péči o vzdělávání a rekvalifikaci zaměstnanců,
- dodržování lidských práv na pracovišti,
- firemní filantropii a dobrovolnictví,
- vyváženosti pracovního a osobního života zaměstnanců,
- rozmanitosti na pracovišti,
- jistotě zaměstnání aj.

Snahou každého podniku by mělo být zvyšování spokojenosti zaměstnanců, což by mělo teoreticky vést ke zvyšování produktivity pracovníků a tím pádem k růstu ekonomické výkonnosti. Současně by mělo docházet ke změně pozice na trhu, jelikož spokojení zákazníci nejen zůstávají podniku věrni, ale přivádějí nové spotřebitele (Koudelková, Milichovský, 2015; Kocmanová a kol., 2010). V souvislosti s touto informací je článek doplněn výzkumem, který se právě touto tematikou zabývá.

2. Metodologie

Výzkum, provedený formou dotazníkového šetření, byl zaměřen na podniky, které splňovaly následující podmínky:

- obor činnosti dle CZ-NACE: sekce J (informační a komunikační činnosti);
- lokace: Česká republika;
- počet zaměstnanců: více než 250.

Z celkového počtu 56 subjektů byla data získána od 32 podniků, což představuje více než 57% úspěšnost.

K testování statistické hypotézy bylo využito Pearsonova korelačního koeficientu, a to z toho důvodu, že posuzujeme vzájemné vztahy mezi

proměnnými pomocí různých měr závislosti. Nejpoužívanější mírou těsnosti vztahu (síly lineární závislosti) dvou spojitých znaků je právě Pearsonův korelační koeficient, který se počítá přímo z naměřených párových hodnot X a Y . Používá se u metrických dat, která mají normální rozdělení, a očekáváme lineární vztah. U výpočtu se postupuje podle vztahu:

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}} = \frac{s_{xy}}{s_x s_y}.$$

Korelační koeficient r může nabývat hodnot v rozmezí $<-1; 1>$. Pokud $r = 0$ (případně se blíží této hodnotě), proměnné jsou nezávislé. Kladné hodnoty korelačního koeficientu značí pozitivní závislost, tj. obě veličiny zároveň rostou nebo klesají. Záporné hodnoty naopak znamenají negativní závislost, tj. jedna proměnná roste, zatímco druhá klesá.

V rámci správné interpretace Pearsonova korelačního koeficientu se předpokládá, že obě proměnné jsou náhodné veličiny a mají společné dvourozměrné normální rozdělení. Potom nulový korelační koeficient znamená, že veličiny jsou nezávislé. Pokud není splněn předpoklad dvourozměrné normality, z nulové hodnoty korelačního koeficientu vyplývá, že veličiny jsou nekorelované (Anděl, 2011; Řezanková, 2010).

3. Výsledky a diskuse

V návaznosti na sociální výkonnost, jakožto součást udržitelné přidané hodnoty podniku, byla stanovena statistická hypotéza: „Podpora zaměstnavatele mezi vyvážeností pracovního a osobního života zaměstnanců ovlivňuje provozní výsledek hospodaření (EBIT).“

Vyváženost pracovního a osobního života je v tomto případě myšlena nabídkou flexibilní formy práce ze strany podniků, jakožto zaměstnavatelů. →

K ověření statistické závislosti byla testována nulová hypotéza H_0 , že náhodné proměnné jsou nezávislé vůči alternativní hypotéze H_1 :

- H_0 : Mezi vyvážeností pracovního a osobního života zaměstnanců a provozním výsledkem hospodaření neexistuje statistická souvislost.
- H_1 : Mezi vyvážeností pracovního a osobního života zaměstnanců a provozním výsledkem hospodaření existuje statistická souvislost.

Výsledná matice korelací má podobu čtvercové tabulky, obsahující Pearsonův korelační koeficient a pozorovanou hladinu významnosti. Oba výsledky jsou uvedeny v tabulce 1.

Pearsonův lineární korelační koeficient pro tyto dvě proměnné je 0,551, což ukazuje závislost mezi těmito dvěma proměnnými. Těsnost této souvislosti je podstatná až silná. Kladné znaménko udává, čím více roste vyváženost pracovního a osobního života, tím více roste EBIT. Tato skutečnost by se dala odůvodnit tím, že čím více mají zaměstnanci možnost využívat práce z domu, či jiným způsobem si práci naplánovat podle svých časových možností, tím více jsou motivováni k lepším pracovním výkonům, které s sebou přináší – pro podnik – lepší výsledky ve formě zisku.

V tabulce 1 je dále uvedena dosažená hladina významnosti. Také v tomto případě byla výsledná hodnota minimální hladiny významnosti testována při 5% hladině významnosti ($\alpha = 0,05$). V tomto případě byla zamítnuta hypotéza H_0 , jelikož pozorovaná hladina významnosti je menší než minimální hladina významnosti ($0,014 < 0,05$). Neza-

mítá se tedy alternativní hypotéza H_1 na 5% hladině významnosti, což znamená, že vyváženost pracovního a osobního života zaměstnanců má vliv na EBIT. Statistická hypotéza byla potvrzena.

Vzhledem k tomu, že zisk je vstupní proměnnou při výpočtu rentability, závislost by v tomto případě měla být také mezi vyvážeností osobního a pracovního života a právě rentabilitou (ať už aktiv či vlastního kapitálu). Pro ověření této skutečnosti je doplněna tabulka 2, která vyjadřuje závislost mezi sladěním pracovního a osobního života zaměstnanců a dvěma druhy rentabilit – ROE a ROA.

Tabulka 2 tedy skutečně potvrzuje vzájemný vztah mezi uvedenými proměnnými, přičemž u vyváženosti pracovního a osobního života a ROA je korelace větší (0,537). Těsnost obou vztahů je podstatná až silná.

Pouze pro upřesnění této hypotézy je doplněn graf 1, který vyjadřuje jednotlivé formy sladění pracovního a osobního života zaměstnanců, s procentním rozdělením odpovědí „ano“ (danou oblast podnik podporuje) a „ne“ (danou oblast podnik nepodporuje).

Z grafu 1 je patrné, že podniky si jsou zřejmě vědomy vlivu jednotlivých forem sladění pracovního a osobního života na výkonnost podniku, jelikož 96,9% z nich podporuje pružnou pracovní dobu a 90,6% z nich práci z domova.

Na základě vyhodnocení statistické hypotézy je navíc potvrzeno, že tyto formy sociální výkonnosti mají vliv na provozní výsledek hospodaření (ales-

Tabulka č. 1 » Pearsonův koeficient lineární korelace

		EBIT	Vyváženost pracovního a osobního života
EBIT	Pearsonův korelační koeficient	1	0,551 ¹⁾
	Pozorovaná hladina významnosti		0,014
Vyváženost pracovního a osobního života	Pearsonův korelační koeficient	0,551 ¹⁾	1
	Pozorovaná hladina významnosti	0,014	

¹⁾ Korelace je signifikantní na hladině významnosti 0,05.

Pramen: vlastní zpracování

Tabulka č. 2 » Pearsonův koeficient lineární korelace pro doplnění statistické hypotézy

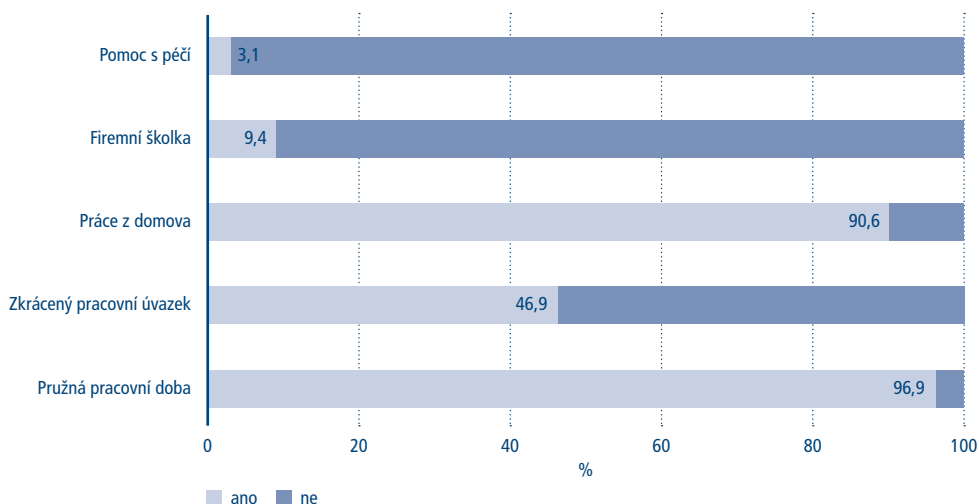
		Vyváženost pracovního a osobního života	ROE	ROA
Vyváženost pracovního a osobního života	Pearsonův korelační koeficient	1	0,481 ^{*)}	0,537 ^{*)}
	Pozorovaná hladina významnosti		0,043	0,018
ROE	Pearsonův korelační koeficient	0,481 ^{*)}	1	0,925 ^{**)}
	Pozorovaná hladina významnosti	0,043		0,000
ROA	Pearsonův korelační koeficient	0,537 ^{*)}	0,925 ^{**)}	1
	Pozorovaná hladina významnosti	0,018	0,000	

^{*)} Korelace je signifikantní na hladině významnosti 0,05.

^{**)} Korelace je signifikantní na hladině významnosti 0,01.

Pramen: vlastní zpracování

Graf č. 1 » Formy sladění pracovního a osobního života



Pramen: vlastní zpracování

poň v tomto odvětví), tudíž by měly být i nadále ze strany zaměstnavatele podporovány.

Z pohledu udržitelné přidané hodnoty, která porovnává přidanou hodnotu a náklady, spojené se sociální (případně environmentální) oblastí, je možno říci, že podpora sladění pracovního a osobního života ze strany zaměstnavatelů napomáhá k vyššímu hospodářskému výsledku a tím pádem k růstu přidané hodnoty.

4. Závěr

Článek poskytuje informace z oblasti sociální výkonnosti v návaznosti na udržitelnou přidanou hodnotu. Udržitelnost je v současné době obecně přijímána jako jeden z klíčových faktorů úspěchu v dlouhodobé obchodní strategii firem, jelikož stále více podniků se snaží svou činnost provádět environmentálně a sociálně odpovědně.

Empirický výzkum je zaměřen na hodnocení závislosti mezi sociálně odpovědnou aktivitou podniků vůči svým zaměstnancům a výší jejich EBIT. Pearsonův lineární korelační koeficient pro tyto dvě proměnné vyšel 0,551, což ukazuje závislost mezi těmito dvěma proměnnými. Výsledek tohoto testování značí, že formy podpory sladění

pracovního a osobního života (v tomto případě převážně různé možnosti rozvržení pracovní doby) jsou vnímány pozitivně a jejich výsledný efekt na výsledek hospodaření je také kladný. Ve zvoleném odvětví by měla být tato sociální aktivita ze strany zaměstnavatelů (čili podniků) zcela jistě podporována.

Udržitelnost je v současné době obecně přijímána jako jeden z klíčových faktorů úspěchu v dlouhodobé obchodní strategii firem. Jedná se o multidimenzionální koncept, který s sebou nese aspekty ekonomické, sociální a životního prostředí. Obecně je možno říci, že udržitelnost podniku je posuzována v závislosti na jeho ekonomické, environmentální a sociální výkonnosti.

LITERATURA A PRAMENY

1. ANDĚL, J.: *Základy matematické statistiky*. Praha: MatfyzPress, 2011
2. ARROW, K., BOLIN, B., COSTANZA, R., DASGUPTA, P., FOLKE, C., HOLLING, C., JANSSON, B.-O., LEVIN, S., MÄLER, K. G., PERRINGS, C., PIMENTEL, D.: Economic Growth, Carrying Capacity, and the Environment. *Science*, 1995, 268, pp. 520–521
3. ATKINSON, G.: Measuring Corporate Sustainability. *Journal of Environmental Planning and Management*, 2000, 43(2), pp. 235–252
4. BUČIŪNIENĚ, I., KAZLAUSKAITĚ, R.: The linkage between HRM, CSR and performance outcomes. *Baltic Journal of Management*, 2012, 7(1), pp. 5–24
5. CABEZA, M.: The Concept of Weak Sustainability. *Ecological Economics*, 1996, 17(3), pp. 147–156
6. CALLENS, I., TYTECA, D.: Towards Indicators of Sustainable Development for Firms: A Productive Efficiency Perspective. *Ecological Economics*, 1999, 28(1), pp. 41–53
7. CENIA: *Udržitelný rozvoj*. 2011. [on-line] [cit. 2016-02-02]. Dostupné z: [http://www.cenia.cz/web/www/web-pub2.nsf/\\$pid/MZPMSFHVOHSB](http://www.cenia.cz/web/www/web-pub2.nsf/$pid/MZPMSFHVOHSB)
8. CLIFT, R., WRIGHT, L.: Relationships Between Environmental Impacts and Added Value Along the Supply Chain. *Technology Forecasting and Social Change*, 2000, 65(3), pp. 281–295
9. FEINDT, P. H.: Die soziale Dimension in der Nachhaltigkeit und das Konzept des Sozialkapitals. *Zeitschrift für angewandte Umweltforschung*, 2000, 13(3/4), pp. 483–492
10. FIGGE, F., HAHN, T.: *Sustainable Value Added – Measuring Corporate Sustainable Performance Beyond Eco-Efficiency*. Lüneburg: Center for Sustainability Management, 2002
11. FISHER, J.: Use of Non-Financial Performance Measures. *Journal of Cost Management*, 1992, 6(1), pp. 1–8
12. HUIZING, A., DEKKER, H. C.: Helping to Pull our Planet out of the Red: An Environmental Report of BSO/Origin. *Accounting, Organizations and Society*, 1992, 17(5), pp. 449–458
13. HYRŠLOVÁ, J.: *Účetnictví udržitelného rozvoje podniku*. Praha: Vysoká škola ekonomie a managementu, 2009
14. KOČMANOVÁ, A., HORNUNGOVÁ, J., KLÍMKOVÁ, M.: *Udržitelnost: Integrace environmentální, sociální a ekonomické výkonnosti podniku*. Brno: CERM, 2010

15. KOUDELKOVÁ, P., MILICHOVSKÝ, F.: Successful innovation by motivation. *Business: Theory and Practice*, 2015, 16(3), pp. 223–230
16. ŘEZANKOVÁ, H.: *Analýza dat z dotazníkových šetření*. Praha: Professional Publishing, 2010
17. STEER, A., LUTZ, E.: Measuring Environmentally Sustainable Development. In: SERAGELDIN, I., STEER, A. (eds.): *Making Development Sustainable: From Concepts to Action*. Washington, D. C.: The World Bank, 1994, pp. 17–20
18. VELEVA, V., ELLENBECKER, M.: A Proposal for Measuring Business Sustainability. *Greener Management International*, 2000, 31, pp. 101–120

KLÍČOVÁ SLOVA

sociální výkonnost, udržitelná přidaná hodnota, informační a komunikační činnosti, Pearsonův korelační koeficient

Social performance of the company in relation to sustainable value added

ABSTRACT

The article is focused on a description of the social performance of the company like the important part of sustainable value added. Actually sustainability is commonly accepted as one of the key success factors in long-term business strategy. It is a multidimensional concept that carries the economic, social and environmental aspects. The purpose of the article is to present some research results from the area of Information and Communication Activities. Based the empirical research, there is a relationship between support for reconciliation between work and personal life and profitability of a company. From the perspective of sustainable value added, that compares the added value and the costs associated with social (or environmental) area, it can be said that support for reconciliation between work and personal life by employers contributes to higher economic performance and thus to increase the added value. These activities should continue to be supported by employers (in selected area).

KEYWORDS

social performance, sustainable value added, information and communication activities, Pearson's correlation coefficient

JEL CLASSIFICATION

M14, M21

x

Project, Program and Portfolio Management

► Ing. Petr Řeháček, Dr. » Department of Systems Engineering, Faculty of Economics, VSB — Technical University of Ostrava¹

* 1. Introduction

It is very important for a project manager to understand the type of organization; he is going to work in, before he starts planning for the project. This is so much emphasized upon as organizational structure/type can have a significant impact on the project planning and execution. Just as projects are unique, so are the unique organizations in which they're carried out. In present, project organizational structure and mainly cross-functional management is a research topic given the multitude of the cross-functional organizations that are founded and whose advantages are unanimous recognized. The old hierarchical pyramid was suitable for companies a long while during the industrial era. But nowadays they are not at all seen as profitable organizations.

Program is a group of related projects managed in a coordinated way to obtain benefits and control not available from managing them individually. Programs do not have an elaborately defined plan. The usual duration of a program is up to several years. When a program is initiated, all the projects may not be known yet and in addition to that there are often changes during implementation of the program. Implementation of programs makes

sense only if the program brings additional benefit not available with another method of management. If the same results can be achieved with individual management of projects, there is no need to consider a program. Management of a group of projects involves much more need for coordination of activities in comparison with single-project management. Individual projects can be thematically diverse, run simultaneously as well as follow from one another, and require involvement of a larger number of project team members who can even be from different departments across the company, as opposed to the needs of a separate project. Same as with projects, it is typical of programs to have a clearly defined start and end date. It means that programs are not an infinite or constantly recurring sequence of activities.

A portfolio is a collection of individual components, such as projects, programs and other activities, which are grouped together in order to facilitate management and meet the organization's goals. A portfolio always exists within an organization and it is comprised of individual activities which are not necessarily interrelated and are not necessarily in compliance with the strategic objective of the organization as opposed to a program. With portfolio management, the organization is

¹ E-mail: perehacek@gmail.com.

able to group together the individual components of the portfolio so that they are aligned with the organization's goals. Introduction of a portfolio within an organization is one of the most important measures to achieve the organization's goals, direction and progress. Figure 1 depicts the relationship between projects, programs and portfolios.

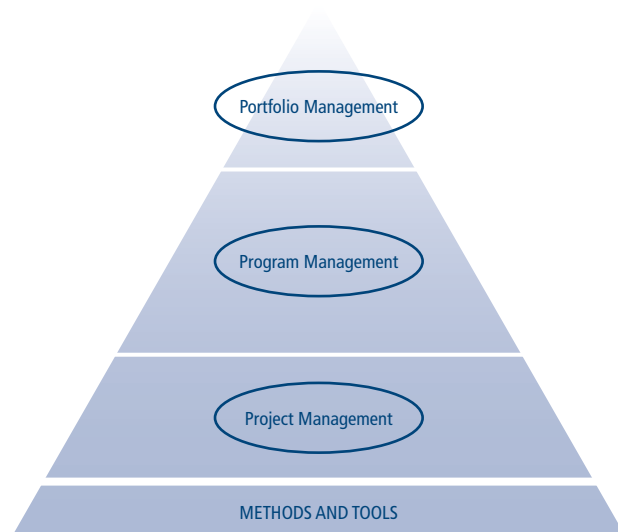
What exactly do we mean by organizational structure? Which elements of a company's structure are different? They are four aspects of structure: centralization, formalization, hierarchical levels and departmentalization. These four elements are considered as the building blocks, or elements, making up a company's structure. Structure is a valuable tool in achieving coordination, as it specifies reporting relationships (who reports to whom), defines formal communication channels, and describes how separate activities or actions of individuals are linked together (Wehrich & Koontz, 2004). Organizations can function within a number of different structures, each possessing different advantages and disadvantages. Although any structure that is not properly managed will be plagued with problems, some organizational mod-

els are better equipped for particular environments and tasks. The aim of this paper is to present the main features of the Matrix Organization for project management, their advantages and disadvantages and Project Management Office.

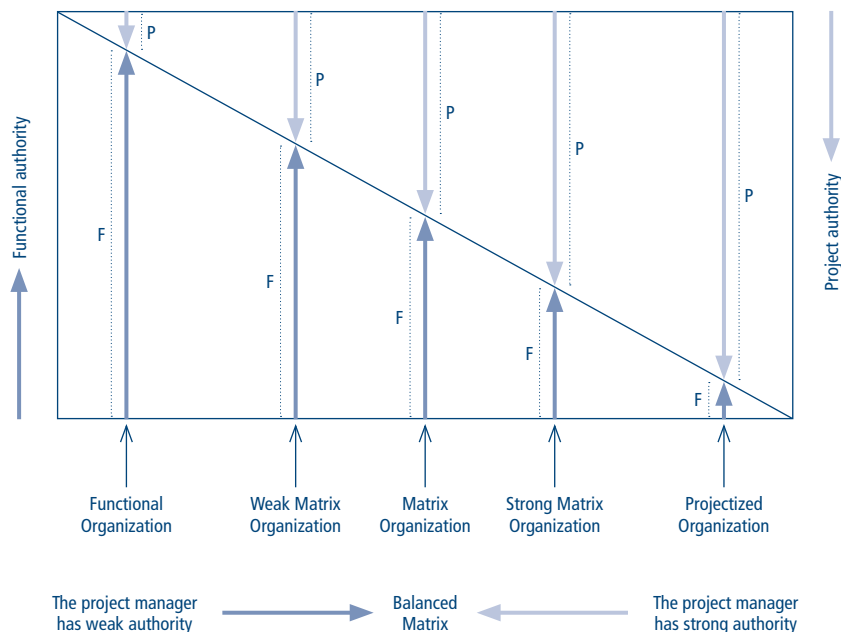
2. Aspects of Organizational Structure

Solving organizational structures is a prerequisite for many systems in the construction, energy, automotive etc. For example, in ISO (2012) "Some customers refer to project management or advanced product quality planning as a means to achieve product realization. Advanced product quality planning embodies the concepts of error prevention and continual improvement as contrasted with error detection, and is based on a multidisciplinary approach." And what it is? The answer is quite simple, and again it is assumed that the project or product teams exist and a multidisciplinary approach typically includes the organization's design, manufacturing, engineering, quality, production and other appropriate personnel (PMI, 2012).

Figure 1 » Pyramid of P3M



→ **Figure 2 » Authority in Functional/Matrix/Project Organization**



We'll now take a look at each of these types of organizations individually to better understand how the project management role works in each one; you can refer to Figure 2.

3. Functional Organizations

One common type of organization is the functional organization. This is probably the oldest style of organization and is therefore known as the traditional approach to organizing businesses.

Functional organizations are focused on specialties and are grouped by function, which is why it's called functional organization. As an example, the organization might have marketing department, human resources department, finance department and so on. The work in these departments is specialized and requires people who have the skills and experiences in these specialized functions to perform specific duties for the depart-

ment. Figure 3 shows a typical organizational chart for a functional organization.

You can see that this type of organization is set up to be a hierarchy. Staff usually report to managers who report to department heads who report to Chief Executive. In other words, each employee reports to only one manager and ultimately, one person at the top is in charge. In present many companies are structured in a hierarchical fashion. A strict chain of command might exist, and the corporate culture might dictate that you follow it (Heldman, 2013).

Each department or group in a functional organization is managed independently and has a limited span of control. For example the Marketing department (No. 1) does not control and can't be started projects in the Finance department (No. 2). The Marketing department is concerned with its own functions and projects (Knudsen & Tsoukas, 2005).

Common features exist among the personnel associated to the various departments in a functional organization. People with similar skills and experiences are easier to manage as a group. Instead of distraction them throughout the organization, it is more efficient to keep them functioning together. Working assignments are easily distributed to those who are best appropriated for the task when everyone with the same skill works together. Usually, the supervisors and managers of these workers are experienced in the area they supervise and they are able to recommend education and career for their employees. People in a functional organization can see a rising career path (Heldman, 2013).

Functional organizations have their disadvantages. One of the greatest disadvantages is little formal authority. This does not mean project managers in functional organizations are doomed to failure. Many projects are undertaken and successfully completed within this type of organization. Mostly only very well communication and interpersonal relationship bring a successful project under this structure.

Projects are typically undertaken in a divided approach in a functional organization. For example, the marketing department will work on its portion of the project and then hand it off to the manufacturing department to complete its part, and so on. The work in the marketing department is considered a marketing project, while the work in the manufacturing department is considered a manufacturing project. Some projects require project team members from different departments to work together at the same time on various aspects of the project (Bezák & Nahod, 2011).

It is probably that project team members in this structure will remain loyal to their functional managers. The functional manager is responsible for their performance reviews, and their career opportunities lie within the functional department – not within the project team. It doesn't hurt to have the project manager work with the functional manager in contributing to the employee's performance review. Leadership skills regarding the project and the ability to motivate people are great skills for this situation.

Competition for resources and project priorities

Figure 3 » Functional Organizational Chart

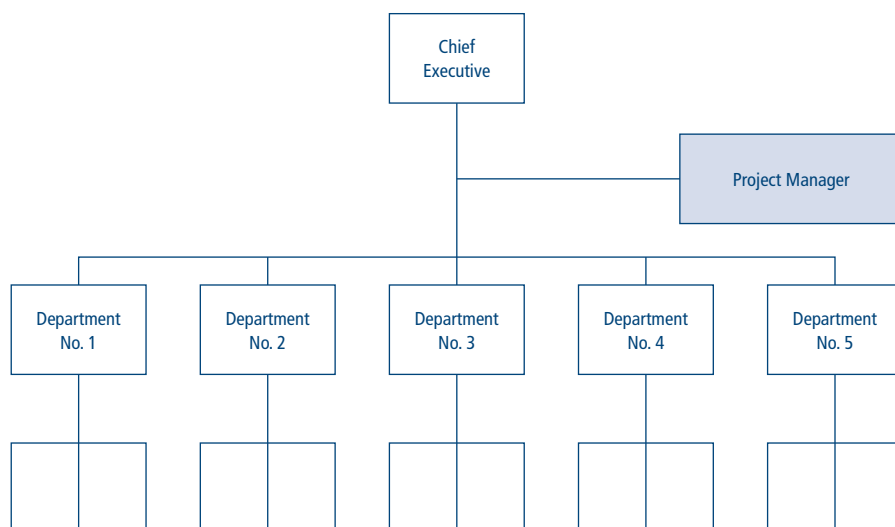
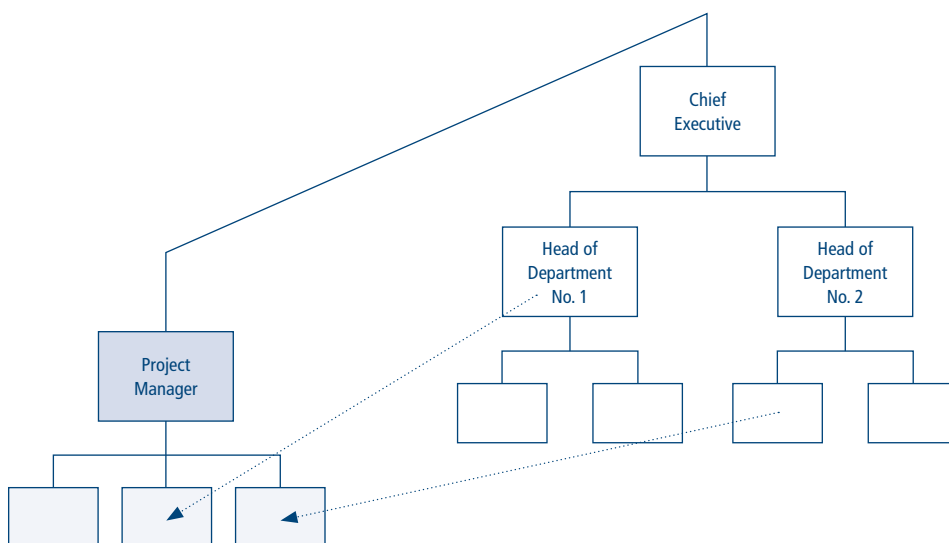


Table 1 » Advantages and Disadvantages of Functional Organizations

Advantages	Disadvantages
There is an enduring organizational structure.	Project managers have little to no formal authority.
There is a clear career path with separation of functions, allowing specialty skills to flourish.	Multiple projects compete for limited resources and priority.
Employees have one supervisor with a clear chain of command.	Project team members are loyal to the functional manager.

Figure 4 » Project Organizational Chart



can be very hard when multiple projects are undertaken within a functional organization. It's common to have competing project requests from three or more departments all vying for the same resources. One department is convinced that their project is more important than another and will do anything to get that project pushed ahead of the others.

Project managers have little authority in functional organizations, but with the right skills, they can successfully accomplish many projects. Brennan & Orwig (2000) highlight the advantages and

disadvantages of this type of organization (see Table 1).

4. Project Organizations

Project organizations are nearly the opposite of functional organizations. The main focus of this type of organization is only the project. Figure 4 shows a typical organizational chart for a project organization.

Organizational resources are devoted to projects and project work in purely project organiza-

tions. Project managers almost always have ultimate authority over the project in this structure and mostly they report directly to the chief of executive. In a purely project organization, supporting functions such as human resources, IT and accounting might report directly to the project manager as well. Project managers are responsible for making decisions the project and acquiring and allocating resources. They have the authority to choose and assign resources from other areas in the organization or to hire them from outside if needed. For example, if there isn't enough money in the budget of project then the project manager will have to come up with alternatives to solve this problem. This is known as a constraint. Project managers in all organizational structures are limited by constraints such as scope, schedule, and cost (or budget). Quality is sometimes considered a constraint and it's generally affected by scope, schedule, and/or cost.

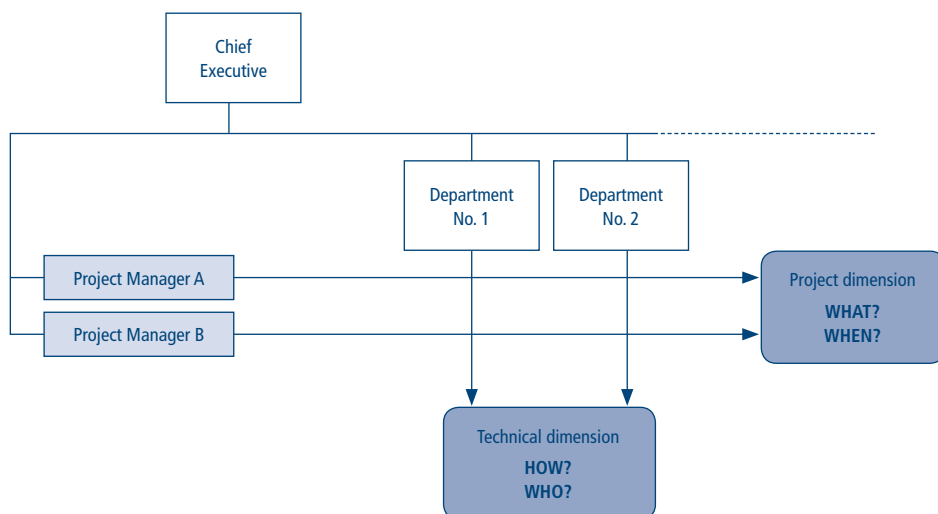
Teams are usually formed and their members are often moved, which means team members physically work at the same location. Project team members report to the project manager, not to a functional or departmental manager. One obvi-

ous drawback to a project organization is that project team members might find themselves out of job at the end of the project. An example of this might be a consultant who works on a project until completion but then other project does not exist for his person. Some inefficiency exists in this kind of organization when it comes to resource utilization. For example, when you need a highly specialized skill at certain times throughout the project, the own resource you're using to perform this function might be inactive during other times in the project.

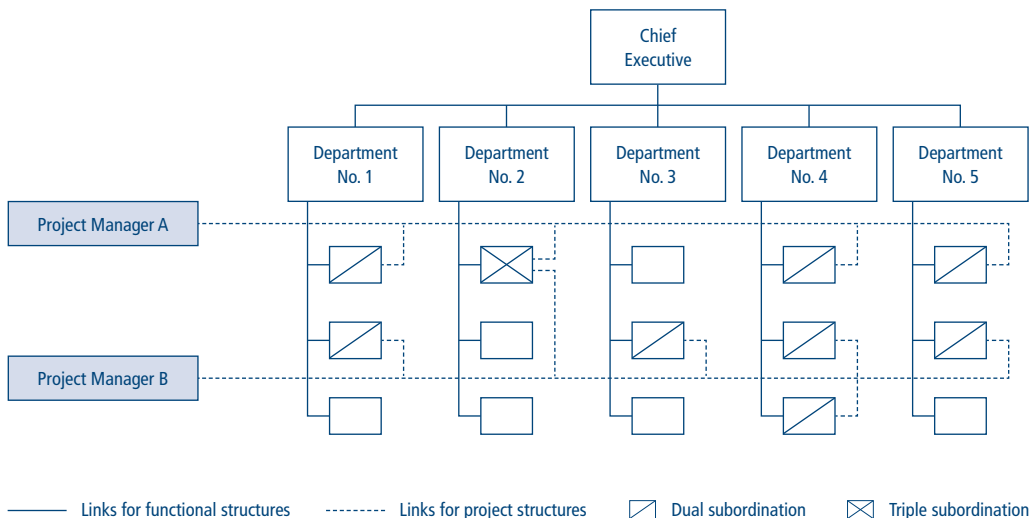
You can identify project organizations in several ways:

- The focus of the organization is the project.
- The organization's resources are focused on projects and project work.
- Project managers have ultimate authority over the project.
- Team members are co-located.
- Loyalties are formed to the project, not to a functional manager.
- Project teams are dissolved at the conclusion of the project.

Figure 5 » Principle of Cross-functional Structures



→ **Figure 6 » Matrix Organizational Chart**



5. Matrix Organizations

What is the main goal of this structure? The answer is very easy – the project objectives are fulfilled and good project management techniques are utilized while still maintaining a hierarchical structure in the organization.

Employees in a matrix organization (see Figure 5) report to one functional manager and to at least one project manager. It's possible that employees should report into several project managers if they are working on multiple projects at one time. Functional managers provide the administrative portion of the duties and assign employees to projects. They also monitor the work of their employees on the various projects. Project managers are responsible for executing the project and giving out work assignments based on project activities. Project managers and functional managers share together the responsibility of performance reviews for the employee (Ford & Randolph, 1992).

Matrix organizations allow project managers to focus on the project and project work just as in a project organization (see Figure 6). The project

team is free to focus on the project objectives with minimal distractions from the functional department.

Project managers should take care when working up activity and project estimates for the project in a matrix organization (Řeháček, 2013). The estimates should be given to the functional managers for input before publication. The functional manager is the one responsible for assigning or freeing up resources to work on projects. If the project manager is counting on a certain employee to work on the project at a certain time, the project manager should determine their availability with the functional manager in the first instance. Project estimates might have to be adapted if it's discovered that the employee they were counting on is not available when needed.

A lot of communication and negotiation takes place between the project manager and the functional manager. It is therefore necessary to create a balance of power between the two managers or one will dominate the other.

In a matrix organization the balance of power is based on the project manager (Bazsova, 2014 and

Knudsen & Tsoukas, 2005). They have the ability to compel the functional managers into giving up their best resources for projects. Sometimes, more resources than necessary are assembled for the project, and then project managers negotiate these resources among themselves, cutting out the functional manager altogether.

On the other end of the spectrum is the weak matrix. The functional managers have all the power in this structure. Project managers are really project coordinators or specialists with part-time responsibilities on projects in a weak matrix organization. Project managers have little authority, just as in the functional organization. On the other hand, the functional managers have a lot of authority (Dolaček-Alduk, Mikulić & Radujković, 2007).

In between the weak matrix and the strong matrix is an organizational structure called the balanced matrix. The power is balanced between project managers and functional managers. Each manager has responsibility for their parts of the project or organization, and employees get assigned to projects based on the needs of the project, not the strength or weakness of the manager's position.

Matrix organizations have subtle differences but explanation is very easy. The weak matrix has many of the same characteristics as the functional organization, while the strong matrix has many of the same characteristics as the project organization. The balanced matrix is exactly that – a balance between weak and strong, where the project manager shares authority and responsibility with

the functional manager. Table 2 compares all three structures (Heldman, 2013).

In present most organizations use some combination of the organizational structures described here. They're a composite of functional, project, and matrix structures. It's rare that an organization would be purely functional or purely project. For example, project structures can coexist within functional organizations. In the case of a high-profit, critical project, chief executive of the functional organization might appoint a special project team to work only on that project. The team is structured outside the bounds of the functional organization, and the project manager has ultimate authority for the project.

This is a workable project management approach and ensures open communication between the project manager and team members. At the end of the project, the project team is dissolved, and the project members return to their functional areas to resume their usual duties.

Matrix Structure Advantages:

- Creates lateral communication channels that increase frequency of communication in the organization.
- Increases amount of information the organization can handle.
- Flexibility in use of human and capital resources.
- Increased individual motivation, job satisfaction, commitment and personal development.
- Technical excellence is achieved more easily.

Table 2 » Comparing Matrix Structures

	Weak Matrix	Balanced Matrix	Strong Matrix
Project Manager's Focus	Split focus between	Projects and project work	Projects and project work
Project Manager's Power	Minimal authority and power	Balance of authority	Significant authority
Project Manager's Time	Part-time on projects	Full-time on projects	Full-time on projects
Organization Style	Most like functional	Blend of both weak and strong	Most like projectized

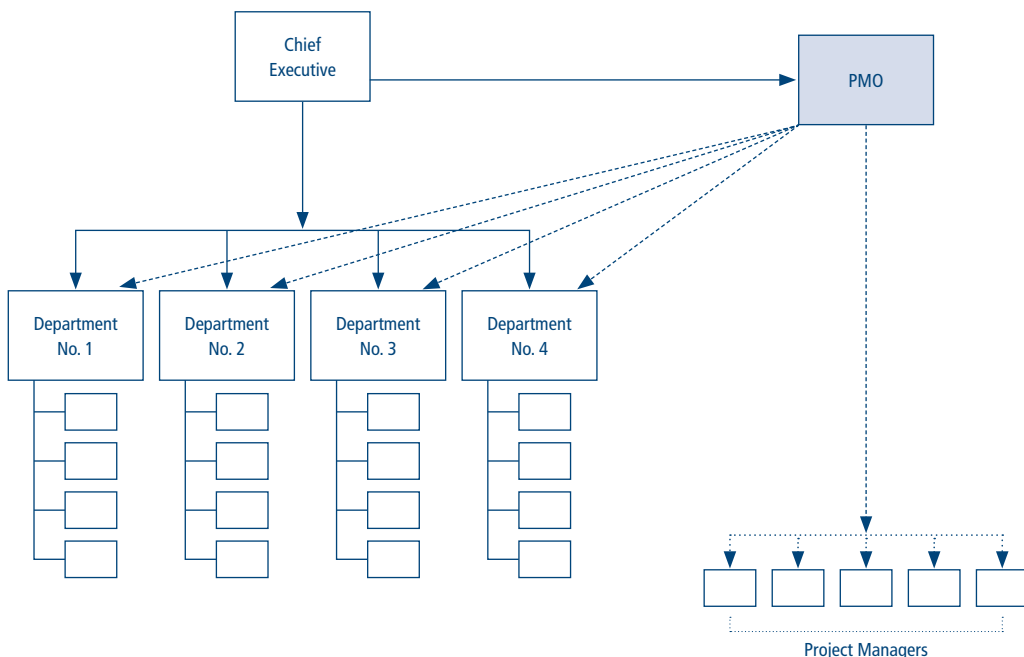
Main Disadvantages of the Matrix Structure:

- Violates single line of authority and authority equal to responsibility principles of organization.
- Creates ambiguity over resources, technical issues, pay, and personnel assignments.
- Creates organizational conflict between functional and project managers.
- Creates conflict among individuals who must work together but have very different backgrounds and perspectives on work, time horizons, and goals.
- Creates insecurity for functional managers and erodes their autonomy.
- More costly for organization in terms of overhead and staff, more meetings, delayed decisions, and information processing.
- More costly for individuals in terms of role ambiguity, conflict and stress.
- Slow response time to multinational issues.

6. Project Management Office

A specialized unit called the PMO is related to the type of organizational structures. According to Reiling (2007), it is a theoretical design of the scope between the virtual department to actually existing department, e.g. in Figure 7. However, they assume that today's modern organization and management standards and further increase in the volume of project activities will result in the introduction of the unit into practice, as testified by many online sources. Piscopo (2009) notes that in today's complex business environment, organizations constantly seek new projects to reduce costs improve processes and increase productivity. Management of various projects together with the people, resources, technology and communication is difficult, and the risk of failure is often too high. Effective solution for centralized management of a large group of projects is offered through the PMO.

Figure 7 » Project Management Office



The PMO provides a framework (standard methodology) for the sustainable management of projects in accordance with corporate objectives and strategies. According to ISO (2012), a PMO is a centralized, coordinating authority within the organization (or project), as well as a contact point. Project managers have clearly defined limits of responsibility. They are responsible for coordinating people, processes and tools in order to optimize resource or vice versa, overlap between projects. Experience of consultants from previous projects allow standardization of activities and processes that lead to more effective communication within the organization to reduce project costs, improve resource management, better quality, forecasting, risk elimination and lower overhead costs associated with project managers.

Consultants often divide into five basic steps (Řeháček, 2013):

1. The management's assistance. At the very beginning, top management's support is extremely important. This is the guarantee for achieving significant progress in organizational culture of the company. Justification for the changes is cost savings and return on investment. This step is crucial to achieving a successful introduction of a new department within the structure of the organization, regardless of the difficulties and resistance to change by others.
2. Determining the structure of the PMO and forming a team. There is no universal template for the PMO structure; it is very individual depending on the organization's needs. The key to determining the right structure and team members is to understand the most effective way possible to find a proper balance between the PMO, its roles, responsibilities, management style and organizational culture.
3. Set the document standards. After having defined the structure and team members, the design office should create and document standards, practices and methodologies for managing projects and portfolios. Standardization allows an organization to compare projects and allocate resources where and when they are necessary.
4. Identifying the skills and level of expertise of the team members. The PMO will determine the level of competence and skills of project managers and employees. On this basis, individual training and optimal learning program is realized.
5. Measuring success and continuous quality improvement. Once the PMO is working in normal mode, it is necessary to focus on evaluating and measuring the success of the functioning of the department. This step can be described as initiating progress based on monitoring through interim reports on the performance and on the basis of standardized tools, templates and methodologies. However, it also means the beginning of a permanent improvement of processes. Project team members must be aware of the metrics by which their projects are measured. Key steps to implement a PMO by Young (2009) are as follows:
 1. Clarifying the purpose, scope and objectives of the office. It is important to find consistency and define the needs for proper positioning of the department within the organization.
 2. Reviewing existing projects. The need for establishing the offices is often based on the realization of failed or under-performing projects. Examining the experience gained from completed and ongoing projects can be defined to specify the shortcomings and needs that the organization can solve through department.
 3. It is necessary to prepare a detailed plan for the PMO, which will define its needs and resources.
 4. Establishing standardized procedures and processes of project management, i.e. setting project approval processes training and management of the financing, designing document templates. Then setting up reporting mechanisms and timeframes toward the PMO and towards employees of other departments and management organization.



5. Development and the PMO control. The PMO must respond to changes in organization or development.

The establishment of an efficient office consistent with the existing structure is an asset to any organization that manages a portfolio of projects (Brennan & Orwig, 2000). The ability of the PMO using consistently applied standards and methodologies enable the organization to take responsibility, continuity, simplified oversight and the ability to measure the project success. Furthermore, the PMO provides operational solutions to conflicts caused by limited resources and other constraints. This helps the organization create effective monitoring and supervision of projects and their integration with the overall results of the company. The benefits may include the improvement in management of projects and their scope and improving skills and knowledge of project management through training and mentoring, coherence and consistency in the implementation of the project, shortening completion times and not exceeding project schedule, a centralized project management in practice, increasing customer satisfaction, unified project archiving, and obtaining data on the project performance.

Typical activities managed by the PMO include: review and approval of project applications, resource allocation, creation of standard project processes, providing tools and templates to create methodologies of best practices, creating an environment of common expectations, assigning staff to design and manage all projects centrally. Furthermore, the provision of training, certification and coaching, developing basic skills of project management, monitoring the status and the results of all organization projects, providing training in the organization, project management and prioritizing.

Similar ideas are mentioned by PMI (2012). The PMO is gradually becoming a trend of modern organizations. The office must reflect the organizational strategy and culture; otherwise, it might be an unnecessary bureaucratic element. According to PMI (2012), the PMO helps to:

- reduce the number of failed projects,
- complete projects within budget,
- increase productivity to submit completed projects in advance,
- increase cost savings.

According to Egeland (2009), there is no universal model for successful management of the PMO. Generally, a PMO is a department composed of qualified managers supervising the planning and implementation of projects within the organization. It is up to the organization itself, whether all the projects, or only those with higher budgets, are implemented under the supervision of consultants. Planning for the project, involves estimating the size of the project, the time frame and resources that will be required, its result includes the price for the customer and the project ready to start. The activities of the project team in the PMO are risk analysis (Islam & Mohamad, 2008). Risk analysis is a document that identifies potential risks to the project based on the known and anticipated factors prepared in tabular form for continuous monitoring. Another activity by Egeland (2009) is monitoring the project, which is the sole responsibility of project manager. It includes a weekly status report, i.e. meetings and direct communication, monitoring and review of the detailed project plan. A successful PMO is characterized by the right processes, tools, quality experts, executive project activities in line with the visions of the organization management.

Stevens (2008) also argues that there is no PMO “universal solution”. According to him, implementation can be divided into four phases:

1. Starting stage – project management consultants use pilot projects to ensure that the initial impulse, overcoming resistance to change, gaining first motivated workforce. The aim is to mobilize the organization to subsequent phases, i.e. performance management methodologies, tools and training.
2. The initial installation stage – using information from pilot projects, introduction of structured planning and management processes for

Organizational resources are devoted to projects and project work in purely project organizations. Project managers almost always have ultimate authority over the project in this structure and mostly they report directly to the chief of executive. In a purely project organization, supporting functions such as human resources, IT and accounting might report directly to the project manager as well. Project managers are responsible for making decisions the project and acquiring and allocating resources. They have the authority to choose and assign resources from other areas in the organization or to hire them from outside if needed.

all projects. Creating descriptions of the department, guidelines for planning, management and training of project staff in order to train the employees of organizations involved in the project team.

3. Continuous company installation stage – tools and company processes are implemented, i.e. managing the entire portfolio of projects within the organization. Applied tools are: performance metrics, prioritization of projects and the resources needed. The PMO takes over the daily responsibilities for managing, developing and maintaining project activities.
4. Maintenance stage – there is a significant shift of project management through this department. The department is becoming a place for the provision of information on projects, for the creation of business analyses, etc.

A new functional infrastructure department is set in the company. Successful completion of this phase creates long-term development and establishes project management into the organization culture. Reiling (2007) mentions three types of PMO with different degree of control and influence on projects within the organization:

- Type 1 – Supporting the PMO: provides support in the form of templates, best practices, access to information and expertise on other projects. This type works on the principles of free-managed projects without feedback con-

trol. The main purpose is to create an “information hub” for managing projects across the enterprise.

- Type 2 – Controlling the PMO: type suitable for organizations where coordination of activities, processes, procedures, and project documentation is needed. It does not only provide support, but requires that the support is used. That means regular monitoring and feedback from PMO.
- Type 3 – Managing the PMO: this type fully “takes over” projects. Professional project managers with extensive experience in projects are allocated directly to specific projects. This ensures a high level of professionalism for project management across the entire portfolio. This model is suitable for large organizations.

According to Reiling (2007), the general objectives of the PMO are:

1. applying common methodology,
2. standardize terminology,
3. introducing effective, repeatable project management processes,
4. providing common support tools,
5. improving the level of the project success within the organization.

According to Bryan & Dodds (1997), the PMO is often part of the parent organization and is mainly responsible for the continuity of information for project management. It provides methodologies

for projects. Gutiérrez & Magnusson (2014) also mention the following functions of PMO: definition (designing project management organization structures and their implementation), control (auditing the organization project), implementation (allocation of available resources and project managers, namely seniors and juniors in terms of experience in projects), and support (tool management, resources, and capacities, which are used for portfolio management). According to their recommendations, a PMO office should be as far as possible an independent unit, which is directly subordinate to senior management. Kerzner (2013) also talks about the establishment of PMOs in large companies to support project activities. In small companies, the PMO must be represented by project who should have a more general and specific information on the issue than project managers in large companies. Atkinson (1999) also recommends appropriate position of the PMO within the organizational structure. It should be incorporated outside the executive branch, i.e. directly within the competence of the chief executive. Basic competencies and job descriptions of the PMO staff according to Besner & Drouin (2012) should be:

1. Portfolio management: is the basic content of the PMO functioning.
2. Project management support competence: refers mainly to the standardization of projects, i.e. methodologies unified for the needs of the widest possible range of projects in the organization, as well as training of project managers.
3. Management of the Enterprise Resource Pool: is a specificity of the PMO with continuous updating of the availability of resources for projects, as well as prioritizing. Disputes of project managers in the event of an overload of resources are solved within this competence.
4. Financial management and evaluation of projects: among others, it is aimed at assessing the financial health of projects. Regular activities include drawing up a business case, regular reporting throughout the project, and evaluating the total cost of the project product life cycle.

5. Risk management: its role is to monitor and control aspects of potential risks across the portfolio.

Basic assumptions (success factors) of the PMO effective functioning:

- supporting executives – the existing management must acquaint others with clear definition and job description of the PMO, its mission,
- establishing the basic principles of the PMO functioning and its members' competence,
- establishing realistic expectations of the results of the PMO activities,
- gradual deployment of the PMO into the existing organizational structure,
- the PMO position – outside the executive branch, ideally within the remit of the Chief Executive,
- choice of appropriate support tools that can be integrated within the organization operating systems.

These critical success factors are followed by the implementation process of introduction of the PMOs into the organizational structure (Radujković, 2000). The first basic tasks and competences majority common to all types of organizations are:

- monitoring and management of the project portfolio (reporting and management of key activities in the project),
- standardization of project intentions (single data collection about the intentions, the procedure for their specification, assessment and approval),
- standardization of the project course (developing methodology of the entire lifecycle of project implementation, i.e. planning, monitoring, management and termination), incl. transferring knowledge from past projects,
- defining project boundaries,
- proactive project management support (from the original service project support to proactive project support or possibly direct project management).

7. Conclusions

No organization design or method of management is perfect. And any form can suffer from a variety of problems that develop because of the design itself. This is particularly true when a company tries a new form. In this article we were able to look at one relatively most used organizational form – the matrix. Matrix structures can help provide both flexibility and balanced decision making, but at the price of complexity.

Matrix organization is more than a matrix structure (Bezák & Nahod, 2011). It must be reinforced by matrix systems such as dual control and evaluation systems, by leaders who operate comfortably with lateral decision making, and by a culture that can negotiate open conflict and a balance of power. Another advantage is a centralized setting the entire project cycle, i.e. planning, implementation, acceptance (approval processes), monitoring, control and termination. Conversely, unsuccessful deployment of the PMO, because of poor management of pilot projects or due to lack of natural authority of people in the PMO, has the opposite effect in the form of unnecessary bureaucratic structures, excessive administrative burdens, and in many cases, disputes arising from the unclear definition of competence and functioning of departments across the organizational structure.

The introduction of a PMO has a significant impact on a project-management-based organization

or organizational units with either large or numerous projects, i.e. with regard to the following (Ege-land, 2009):

- increase in maturity of project management,
- increase in efficiency and effectiveness within projects,
- pooling of resources enabled,
- reduction of risks due to the larger interaction between projects,
- increase in transparency due to standardized KPIs,
- increase in tools integrated into project organization,
- reduction of time-to-market,
- interdisciplinary knowledge management.

Ability to PMO change to reflect the needs of the organization is one very important thing critical to the success of a PMO. As the organization grows and changes, so should be the PMO too. PMO management teams that are not prepared to be flexed and are not to be aligned with the business then are going to find themselves out of job quite quickly.

Most PMO's develop into a centre of excellence for project management and can provide guidance and coaching to novice project managers or new project managers who need to understand how the organisation runs projects. In many organisations the people running projects are not always formally trained project managers and the PMO plays a key role in assisting this group.

REFERENCES

1. ATKINSON, R. (1999): Project management: cost, time and quality, two best guesses and a phenomenon, its time to accept other success criteria. *International Journal of Project Management*, 17(6), pp. 337–342
2. BAZSOVA, B. (2014): Analysis and Evaluation of Quality in University Education. In: *Proceedings of the 24th International Business Information Management Association*. Milan, pp. 738–745
3. BESNER, C., DROUIN, N. (2012): Projects and organisations: Adding rungs to the ladder of understanding project management and its relationship with the organisation. *International Journal of Managing Projects in Business*, 5(2), pp. 175–179
4. BEZAK, S., NAHOD, M. M. (2011): Project Manager's Role Analysis as a Project Management Concept. *Technical Gazette*, 18(1), pp. 33–40



5. BRENNAN, L. L., ORWIG, R. A. (2000): An integrated view of project and quality management for project-based organizations. *International Journal of Quality & Reliability Management*, 17(4), pp. 351–363
6. BRYAN, S., DODDS, B. (1997): Developing managers in the project-oriented organization. *Journal of European Industrial Training*, 21(5), pp. 165–170
7. DOLAČEK-ALDUK, Z., MIKULIČ, D., RADUJKOVIĆ, M. (2007): Quality management in project-oriented construction processes. *GRAĐEVINAR*, 59(3), pp. 209–218
8. EGELAND, B. (2009): *The Successful Project Management Office*. [online] [accessed on 6 December 2015]. Available at: <http://www.projectsmart.co.uk/the-successful-project-management-office.php/>
9. FORD, R. C., RANDOLPH, W. A. (1992): Cross-Functional Structures: A Review and Integration of Matrix Organization and Project Management. *Journal of Management*, 18(2), pp. 267–294
10. GUTIÉRREZ, E., MAGNUSSON, M. (2014): Dealing with legitimacy: A key challenge for Project Portfolio Management decision makers. *International Journal of Project Management*, 32(1), pp. 30–39
11. HELDMAN, K. (2013): *PMP: Project Management Professional exam study guide*. Indianapolis: Sybex Publishing
12. ISLAM, R., MOHAMAD, M. R. (2008): Organizational Approach to Total Quality Management: A Case Study. *Asian Journal of Business and Accounting*, 1(2), pp. 19–38
13. ISO (2012): *ISO 21500 – Guidance on Project Management*. Geneva: International Organization for Standardization
14. KERZNER, H. (2013): *Project management: a systems approach to planning, scheduling and controlling*. New Jersey: John Wiley & Sons
15. KNUDSEN, C., TSOUKAS, H. (2005): *Oxford handbook of organization theory*. Oxford: Oxford University Press
16. PMI (2012): *A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide)*. Project Management Institute, Pennsylvania
17. PISCOPO, M. (2009): *Building a Project Management Office*. [online] [accessed on 6 December 2015]. Available at: <http://www.projectsmart.co.uk/project-management-office.php/>
18. REILING, J. (2007): *The 3 Different Types of Project Management Offices*. [online] [accessed on 6 December 2015]. Available at: <http://www.projectsmart.co.uk/3-different-types-of-project-management-offices.php/>
19. RADUJKOVIĆ, M. (2000): Project manager. *GRAĐEVINAR*, 52(3), pp. 143–151
20. ŘEHÁČEK, P. (2013): Standard ISO 21500 for Project Management. In: *Proceedings of the International Conference on Strategic Management and its Support by Information Systems*. Ostrava, pp. 195–205
21. STEVENS, T. (2008): *The Phased Approach to Project Management Implementation*. [online] [accessed on 6 December 2015]. Available at: <http://www.projectsmart.co.uk/the-phased-approach-to-project-management-implementation.php/>
22. WEIHRICH, H., KOONTZ, H. (2004): *Management: A Global Perspective*. New York: McGraw-Hill Education
23. YOUNG, M. (2009): *Key Steps to Implement a Project Management Office*. [online] [accessed on 6 December 2015]. Available at: <http://www.projectsmart.co.uk/key-steps-to-implement-a-project-management-office.php/>

KLÍČOVÁ SLOVA

oddělení, řízení, matice, kancelář, organizace, portfolio, program, projekt

Project, Program and Portfolio Management

ABSTRACT

P3M is Project, Program and Portfolio Management. Organizations have their own styles and cultures that influence project work. One of the factors to determining the type of organization you work in is measuring how much competence top management is willing to delegate to project managers. One of the most appropriate definitions of project management, which defines the essence of project management in general, is: "Managing is the process of forming and maintaining an environment in which individuals, working together in groups, efficiently achieve desired outcomes." Individuals are organized into teams to achieve synergy, and therefore results that cannot be achieved individually. A specialized unit called the Project Management Office (hereinafter referred to as PMO) is related to the type of organizational structures.

KEYWORDS

department, management, matrix, office, organization, portfolio, program, project

JEL CLASSIFICATION

M11

x

Farmers' vulnerability factors viewed by unfair practices of food producers

► Ing. Alena Filipová, Ph.D., Ing. Veronika Mokrejšová, Ph.D., Ing. Jiří Zeman, Ph.D. »

Department of Retailing and Commercial Communications, Faculty of International Relations, University of Economics, Prague

* 1. Introduction

Food security has been one of the very important concerns of the European integration since 1962 (see European Commission, 2015a). Therefore, the common agricultural policy traditionally takes a large part of the budget of the European Union (the EU, see European Commission, 2015b). A big emphasis is also placed on the food price for the final consumer (European Commission, 2009a: 2). However, very low price of food may paradoxically represent a threat for food security. The aims to reduce the price of foods may cause problems to food producers and farmers, who may even be brought to bankruptcy. This, in the end, may lead to increasing food imports from the non-EU countries, and therefore lower food security of the EU.

Consumer pressures on low food prices may turn into huge oppression of buyers (i.e. retailers, wholesalers and food producers) on their suppliers (i.e. food producers and farmers) to produce as cheaply as possible. Unfair practices arise, represented by retroactive changes in prices, fees paid for imaginary 'services' provided by the buyer, and others (for more details see European Commission, 2013a).

As 'business-to-business (B2B) supply chain is an important element of the European economy'

(European Commission, 2013a), a big attention is paid to these supplier-buyer relationships. Therefore, the EU has been dealing with this topic for a long time, especially in food retail (see European Commission, 2009a, 2009b, 2010a, 2010b, 2013a, 2013b). All these initiatives lead, however, to rejecting common regulation and stressing self-regulation (Supply Chain Initiative, 2011). The EU members should tackle the practices 'in an appropriate and proportionate manner, taking into account national circumstances and best practice' (European Commission, 2014).

In the Czech Republic, retailer-supplier relationship is regulated, namely by Act No. 395/2009, on Significant Market Power in the Sale of Agricultural and Food Products and Abuse thereof, known herein as 'the Act'. The authors of this article conducted a vast research concerning this Act and its impact on food producers. Nevertheless, the study did not focus only on the relationship between retailers and suppliers (both food producers and farmers), but also investigated one step deeper in the food supply chain to get a complete view of the given issue.

This paper presents the results of the survey realised among farmers and mirrors their relationship to their buyers, i.e. to food producers. Thanks to this study, the attention may be paid also to this

stage of food supply chain and to the problems arising there. Based on statistical processing of the data collected, the most important elements of vulnerability can be specified that lead to higher usage of unfair practices and recommendations for farmers can be derived from them.

The hypotheses of this article are as follows:

- *Hypothesis 1:* Small farmers are more vulnerable to unfair practices than farmers from medium and big enterprises.
- *Hypothesis 2:* Farmers that are associated in a cooperative are less vulnerable to unfair practices than non-associated farmers.
- *Hypothesis 3:* Diversification into crop and live-stock production lowers vulnerability to unfair practices.

2. Material and methods

Primary research was conducted to achieve data to verify the above named hypotheses. It was part of an extensive data collection carried out between 2011 and 2013. The study was executed among all members of the food supply chain, i.e. farmers, food producers, wholesalers and retailers. Both qualitative and quantitative methods were used; namely questionnaires (hard copies and an electronic version), in-depth interviews and moderated discussions at workshops. The *aim* of this comprehensive study was to get to know the relationships between suppliers, and their buyers in the food supply chain in depth and to realise, what the Act has changed. This paper deals only with a part of this widespread research to go more into detail. Other results were published in Filipová et al. (2013a); Filipová et al. (2013b); Cihelková (ed. 2013); Filipová et al. (2014).

In this paper, the attention is paid to the *farmers* and their relationship to the *food producers*. The farmers' relationships to *retailers* and their opinion about the Act are described elsewhere (Filipová et al., 2014). The study among farmers began in January 2012, by a workshop with representatives of farmers and the Czech Agrarian Chamber. The

goal was to map the situation and to collect qualitative data. Then, three in-depth interviews were conducted, focused mainly on qualitative view of the unfair practices of food producers in their relationship to farmers. A questionnaire was then compiled and piloted, where both qualitative and quantitative data was collected from November 2012 till January 2013. This questionnaire was sent by hard copy to 1900 farmers and an electronic version was also created. The respondents were also acquired via e-mail communication, and through a request at website of University of Economics, Prague. In total, 207 filled-in questionnaires were collected.

Twelve main unfair practices were detected in the farmer – food producer relationship, and this paper processes mainly the responses of the farmers about frequency of these practices. In this paper, these answers are related to the responses to questions about the size of the enterprise, membership in the cooperative, and commodities produced. Statistical programme SAS 9.2 was used to carry out the tests. In contingency tables, χ^2 tests of independence and Fisher's exact test were used. In the 2×2 tables, the odds ratio was also counted.

3. Results and discussion

Unfair practices. Twelve main practices arose from the qualitative study, namely:

1. Payment period longer than 30 days.
2. Delayed payment.
3. The price is not negotiated, the farmer either accepts it, or he/she cannot deliver.
4. The farmer gets to know the price of a commodity first after the delivery.
5. The weight of the supply paid by the buyer is lower than if weighed by the farmer.
6. When delivering live animals to slaughterhouse, the carcass weight is much lower than what would correspond to the dressing percentage.
7. Quality requirements (e.g. the level of nitrogen in barley) that influence the price paid are as

- essed by the buyer to be much worse than what can be objectively assumed.
8. Deductions (e.g. for lower quality or late delivery) are automatically set off against the invoice for the delivery.
 9. The buyer asks for money for services that were not negotiated in advance (e.g. for manipulation with the delivery).
 10. The farmer has to offer a discount to the buyers after the delivery was realised.
 11. The farmer has to deliver a part of his/her production for free or for a lower price to be allowed to start delivering to the buyer regularly.
 12. The farmer has to pay a fee to be allowed to start delivering to the buyer regularly.

These practices were investigated in the questionnaire, and the respondents were asked how often they had come across each practice during the last five years, at least with one of their buyers (mills, sugar factories, diaries etc.). In the further text, the answers 'very often' and 'often' were grouped into 'often'; answers 'rarely' and 'never' were grouped into 'rarely'. These groups of answers were tested in the tests of independence in contingency tables with the following factors: size of the enterprise, association of farmers in a coop-

erative, and diversification. If there was no answer, or in case of 'not applicable', the statistical programme considered it to be a 'missing value'. Only numbers of the practices will be used in tables below, as enumerated above.

Size of the enterprise. All the twelve above named practices were tested for independence of their frequency on the size of the enterprise. Contingency tables for every practice were created, where frequency ('often' and 'rarely') were in the columns and the size of the enterprise was in the rows. χ^2 tests of independence and Fisher's exact test were used. For every practice, four tests were conducted, depending on how the enterprises were grouped according to their size. First, the most detailed division (micro, small, medium-sized and big enterprise) was tested. Then, micro and small enterprises formed one group. In the third test, the whole group of SMEs was tested against big enterprises. In the end, it proved to be useful to test also groups 'micro plus small' against 'medium-sized plus big'. As there were 48 tests conducted altogether, only those are cited in Table 1, where the dependence was proven to be statistically significant (5% significance level).

It is obvious from the table that with one prac-

Table 1 » Unfair practices and size of the enterprise

Practice No.	Dependence factor	Z-statistic	P-value	Fisher's p-value
3	Micro × small × medium-sized × big	9.5889	0.0244	0.0236
3	Micro + small × medium-sized × big	9.2485	0.0098	0.0081
3	Micro + small × medium-sized + big	7.6597	0.0056	0.0069

Source: own research

Table 2 » Unfair practices and association in a cooperative

Practice No.	Dependence factor	Z-statistic	P-value	Fisher's p-value	Odds ratio
1	Association in a cooperative	5.0839	0.0241	0.0313	2.2774
7	Association in a cooperative	5.8783	0.0153	0.0164	3.0924

Source: own research

Table 3 » *Unfair practices and diversification*

Practice No.	Dependence factor	Z-statistic	P-value	Fisher's p-value	Odds ratio
4	only CP + only LP × (CP + LP)	5.2644	0.0218	0.0244	2.0392
4	only CP × only LP × (CP + LP)	14.024	0.0009	< 0.001	

Source: own research

Table 4 » *Unfair practices and type of production*

Practice No.	Dependence factor	Z-statistic	P-value	Fisher's p-value	Odds ratio
4	LP	15.2099	< 0.0001	< 0.0001	6.0141
4	CP	0.5153	0.4728	0.4699	

Source: own research

A recommendation can be made to (small) farmers, to associate with cooperatives to get better conditions and not to meet unfair practices as often.

tice (price is not negotiated), there was found a statistically significant dependence on the size of the enterprise. As it was said above, the border was looked for, from which size of the enterprise, the vulnerability to this practice is higher. Therefore, also the micro plus small against medium-sized plus big groups were tested, which proved to be the borderline (in the table micro + small + medium-sized contra big, there was found no dependence). As the last row of Table 1 was derived from the tests of a 2×2 table, odds ratio may also be counted, which is 2.4661. This means that the probability that the price will often not be negotiated is 2.4661 times higher if the enterprise is micro or small. It was proven that with one of the practices, small farmers are more vulnerable. Hypothesis 1 was confirmed, even if only with one practice. Small farmers are less able to negotiate their price and they often only have to accept it. This is in compliance with many other authors who claim that small firms are more vulnerable (Wynarczik, 2013; Banterle et al., 2014).

Association in a cooperative. Further, independence tests were conducted to realise, whether the answers depend on the fact if the farmer is associated in a cooperative or not. Again, the tests were done for all twelve practices and only those of them are cited in Table 2, where the dependence is statistically significant.

It can be seen from Table 2 that those farmers, who are not associated in a cooperative, face long payment periods and manipulation with quality requirements more often than those associated. With the odds ratio, it can be expressed that the non-associated farmers have 2.2774 times higher chance to often experience long payment periods and 3.0924 times higher probability to often deal with excessive quality requirements than farmers associated in a cooperative. To conclude, the associated farmers are less vulnerable to unfair practices than non-associated farmers. Hypothesis 2 was confirmed. Also David et al. (2010), Sauer et al. (2012), and Richards et al. (2013) prove that being associated in a cooperative brings the SMEs advantages. →

Diversification. Diversification should normally lower the risk of the entrepreneur (Bonaudo et al., 2014; Ryschawy et al., 2012). Therefore, it was also tested if this is true with the case of farmers and unfair practices. Diversification was, for the purpose of this paper, understood as being active in both crop (CP) and livestock production (LP). The farmers were divided into two groups of diversified (both CP and LP) and non-diversified (either only CP or only LP). Independence tests were conducted. Then, the respondents were also divided into 'only CP', 'only LP' and 'both CP and LP'. Results follow in Table 3.

Dependence was found in the case of the 'price known after delivery' practice. However, the probability is two times higher that this practice will be applied with *diversified* farmers, which would be evidence against benefits of diversification. Through other tests, it was realised that there are quite high correlation coefficients of 'diversification' with 'CP' (0.59567) and 'LP' (0.63392). Hence, also categories 'CP' and 'LP' were tested. The results are displayed in Table 4.

Table 4 shows that the factor enhancing vulnerability to the 4th practice is not diversification, but being involved in LP. Therefore, we cannot claim that diversification would cause lower/higher vulnerability to unfair practices. Hypothesis 3 was not

confirmed. This is in variance with many other studies (Bonaudo et al., 2014; Ryschawy et al., 2012). However, diversification mainly works in a different way (by not dependence on only one buyer) and logically, dealing with more food producers could have even enhanced the chance to meet unfair practices. Therefore, these results comply with common sense.

4. Conclusion

In this paper, vulnerability factors of farmers were investigated, viewed by unfair practices of their buyers, namely food producers. Thanks to the data from primary research, it was realised that being small enterprise and not being associated in a cooperative, increases the probability to be threatened by unfair practices of food producers. Interestingly, if the farmer does not diversify production (meaning into crop and livestock production), vulnerability does not rise. A recommendation can be made to (small) farmers, to associate with cooperatives to get better conditions and not to meet unfair practices as often. This assignment also goes along with the qualitative results of this study, where small farmers claimed to be less vulnerable to unfair practices of food producers when being associated in a cooperative.

REFERENCES

1. BANTERLE, A., CAVALIERE, A., CARRARESI, L., STRANIERI, S. (2014): Food SMEs Face Increasing Competition in the EU Market: Marketing Management Capability Is a Tool for Becoming a Price Maker. *Agribusiness*, 2, pp. 113-131
2. BONAUDO, T., BENDAHAN, A. B., SABATIER, R., RYSCHAWY, J., BELLON, S., LEGER, F., MAGDA, D., TICHIT, M. (2014): Agroecological principles for the redesign of integrated crop-livestock systems. *European Journal of Agronomy*, 57, pp. 43-51
3. CIHELKOVÁ, E. (ed.) (2013): *Changes in Governance in the Context of the Global Crisis*. Praha: Nakladatelství Oeconomica, pp. 239-252
4. DAVID, C., MUNDLER, P., DEMARLE, O., INGRAND, S. (2010): Long-term strategies and flexibility of organic farmers in southeastern France. *International Journal of Agricultural Sustainability*, 4, pp. 305-318
5. EUROPEAN COMMISSION (2009 a): *A better functioning food supply chain in Europe*. Communication from the Commission. COM(2009) 591 final. Brussels

6. EUROPEAN COMMISSION (2009 b): *Competition in the food supply chain*. Commission staff working document. SEC(2009) 1449. Brussels
7. EUROPEAN COMMISSION (2010 a): *Retail market monitoring report "Towards more efficient and fairer retail services in the Internal Market for 2020"*. Report from the Commission. COM(2010) 355 final. Brussels
8. EUROPEAN COMMISSION (2010 b): *On Retail Services in the Internal Market Accompanying Document to the Report on Retail Market Monitoring: "Towards more efficient and fairer retail services in the Internal Market for 2020"*. Commission staff working document. SEC(2010) 807. Brussels
9. EUROPEAN COMMISSION (2013 a): *Green paper on unfair trading practices in the business-to-business food and non-food supply chain in Europe*. COM(2013) 37 final. Brussels
10. EUROPEAN COMMISSION (2013 b): *Setting up a European retail action plan*. Communication from the Commission. COM(2013) 36 final. Brussels
11. EUROPEAN COMMISSION (2014): *Tackling unfair trading practices in the business-to-business food supply chain*. Available at: http://ec.europa.eu/internal_market/retail/docs/140715-communication_en.pdf
12. EUROPEAN COMMISSION (2015 a): *The history of the CAP*. Available at: http://ec.europa.eu/agriculture/cap-history/index_en.htm
13. EUROPEAN COMMISSION (2015 b): *Financing the Common Agricultural Policy*. Available at: http://ec.europa.eu/agriculture/cap-funding/index_en.htm
14. FILIPOVÁ, A., MOKREJŠOVÁ, V., ZEMAN, J. (2013 a): Ceny potravin z pohledu dodavatelско-odběratelských vztahů. *Výživa a potraviny*, 6, pp. 148–150
15. FILIPOVÁ, A., MOKREJŠOVÁ, V., ZEMAN, J. (2013 b): *Consultation by the European Commission on the Green Paper on unfair trading practices in the business-to-business food and non-food supply chain in Europe. Response*. Available at: http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/2013/unfair-trading-practices/docs/contributions/individuals-and-others/filipova-mokrejova-zeman_en.pdf
16. FILIPOVÁ, A., MOKREJŠOVÁ, V., ZEMAN, J. (2014): Efektivita zákona o významné tržní síle. *Acta academica karviniensia*, 4, pp. 18–25
17. RICHARDS, C., BJØRKHAUG, H., LAWRENCE, G., HICKMAN, E. (2013): Retailer-driven agricultural restructuring – Australia, the UK and Norway in comparison. *Agriculture and Human Values*, 2, pp. 235–245
18. RYSCHAWY, J., CHOISIS, N., CHOISIS, J. P., JOANNON, A., GIBON, A. (2012): Mixed crop-livestock systems: An economic and environmental-friendly way of farming? *Animal: An International Journal of Animal Bioscience*, 10, pp. 1722–1730
19. SAUER, J., GORTON, M., WHITE, J. (2012): Marketing, Cooperatives and Price Heterogeneity: Evidence from the CIS Dairy Sector. *Agricultural Economics*, 2, pp. 165–177
20. SUPPLY CHAIN INITIATIVE (2011): *Vertical Relationships in the Food Supply Chain: Principles of Good Practice*. Available at: http://www.supplychaininitiative.eu/sites/default/files/b2b_principles_of_good_practice_in_the_food_supply_chain.pdf
21. WYNARCZIK, P. (2013): Open innovation in SMEs. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 2, pp. 258–278

KLÍČOVÁ SLOVA

zemědělci, diverzifikace, malé a střední podniky, potravinový řetězec



→ Farmers' vulnerability factors viewed by unfair practices of food producers

ABSTRACT

The paper deals with unfair practices of food producers that are applied on their suppliers (farmers). Thanks to a vast primary research, it compares the frequency of these practices related to the size of the enterprise, membership in a cooperative and type of production. It confirms the hypotheses that small farmers are more vulnerable to unfair practices than farmers from medium and big enterprises, and that associated farmers are less vulnerable to unfair practices than non-associated farmers. Nevertheless, the hypothesis that diversification of production into crop plus livestock production also lowers the vulnerability of farmers, was not confirmed.

KEYWORDS

farmers, diversification, small and medium-sized enterprises, food chain

JEL CLASSIFICATION

L66, O13, Q13



Scientia ^{et} Societas

Scientia et Societas * Ročník / Volume XII * Číslo / Issue 3

Recenzovaný společenskovední časopis / Peer-reviewed social science journal

Periodicita: 4 čísla ročně / Frequency: 4 issues per year

Vydavatel / Publisher

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

Redakce / Editorial Office

Václavské náměstí 11, 110 00 Praha 1, Czech Republic | e-mail: redakce@sets.cz | www.sets.cz

Výkonný redaktor / Executive Editor

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

Redakční rada / Editorial Board

Předseda redakční rady / Chairman of the Editorial Board

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

Členové redakční rady / Members of the Editorial Board

- PhDr. PaedDr. Eva Ambrozová, Ph.D., vedoucí Ústavu humanitních věd, NEWTON College, a.s.
 prof. Ing. Ladislav Blažek, CSc., Ekonomicko-správní fakulta, Masarykova univerzita
 doc. PhDr. Viktória Dolinská, PhD., Ekonomická fakulta, Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici
 doc. RNDr. PhDr. Oldřich Hájek, Ph.D., Fakulta sociálních věd, Univerzita sv. Cyrila a Metoda v Trnavě
 prof. Ing. Bojka Hamerníková, CSc., prorektorka pro vědu a výzkum, NEWTON College, a.s.
 Mgr. Jiří Hodný, Ph.D., Fakulta vojenského leadershipu, Univerzita obrany
 doc. Ing. Petr Chvojka, CSc., bývalý hlavní ekonom ČSOB
 prof. Ing. Jaroslav Jakš, DrSc., Metropolitní univerzita Praha, o.p.s.
 doc. Ing. Martina Jiránková, Ph.D., Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze
 Agnieszka Knap-Stefaniuk, PhD, MBA, Dean of Cracow Faculty, Vistula University
 doc. Ing. Jiří Koleňák, Ph.D., MBA, prorektor pro strategii a rozvoj, NEWTON College, a.s.
 prof. Ing. Václav Kubišta, CSc., Metropolitní univerzita Praha, o.p.s.
 Ing. Milan Lindner, Ph.D., prorektor pro vzdělávací činnost, NEWTON College, a.s.
 MUDr. Jan Mojžíš, rektor a místopředseda představenstva NEWTON College, a.s.
 doc. PhDr. Karel Pavlica, Ph.D., ŠKODA AUTO Vysoká škola o.p.s.
 doc. Ing. Stanislav Šaroch, Ph.D., prorektor pro vědu a výzkum, ŠKODA AUTO Vysoká škola o.p.s.
 Dr. h. c. prof. Ing. Milan Šíkula, DrSc., Ekonomický ústav Slovenskej akadémie vied
 prof. Ing. PhDr. Ing. Vladimír Tomšík, Ph.D. Ph.D., viceguvernér České národní banky
 Mgr. Ing. Petr Wawrosz, Ph.D., Vysoká škola finanční a správní, a.s.
 prof. Ing. Milan Žák, CSc., rektor Vysoké školy ekonomie a managementu

Grafická úprava / Layout

Matěj Bacovský, BIOPORT.cz

Sazba / Typesetting

studio@vemola.cz

Časopis Scientia et Societas je zařazen v databázi ERIH PLUS (European Reference Index for the Humanities and the Social Sciences) a v Seznamu recenzovaných neimpaktovaných periodik vydávaných v České republice / The Scientia et Societas journal is included in the ERIH PLUS database (European Reference Index for the Humanities and the Social Sciences) and in the List of Non-impacted Reviewed Periodicals Published in the Czech Republic

Vyšlo v Praze 20. října 2016 / Published in Prague on 20 October 2016

Print ISSN 1801-7118 | Electronic ISSN 1801-6057 | MK ČR E 16579

