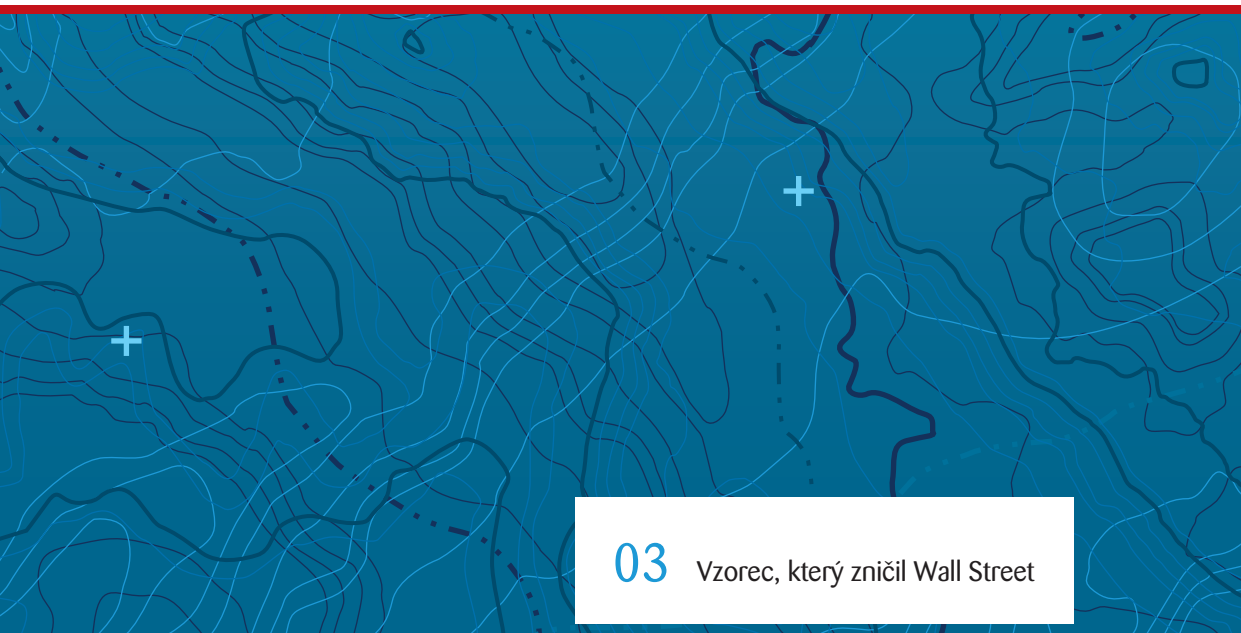


2'09 }

časopis pro společenské vědy a management  
číslo 2 | 2009 | ročník V  
www.sets.cz

# Scientia <sup>et</sup> Societas



03 Vzorec, který zničil Wall Street

10 Finanční krize: destruktivní kreace není kreativní destrukce

32 Specifika současné finanční a ekonomické krize

50 Žebříčky konkurenceschopnosti: nespolehlivé indikátory krizemi ohrožených ekonomik

# Obsah

## Odborné stati

- 3 Vzorec, který zničil Wall Street
- 10 Finanční krize: destruktivní křea není kreativní destrukce
- 32 Specifika současné finanční a ekonomické krize
- 36 Prognózy průběhu globální ekonomické krize a rozdíly v koncepcích stimulačních programů
- 50 Žebříčky konkurenceschopnosti: nespolehlivé indikátory krizemi ohrožených ekonomik
- 77 Politiky na podporu výzkumu a vývoje v zemích Evropské unie
- 94 Podstata švarcsystému, jeho výhody a rizika
- 112 Reflexe obnovené sociální agendy EU v evropském sociálním modelu
- 136 Sociálně-ekonomické súvislosti hodnotenia kvality prepravy
- 155 Ekonomické dopady cestovního ruchu: multiplikační efekty a ekonomické úniky

# Vzorec, který zničil Wall Street

► Felix Salmon » Wired Magazine, 17.03<sup>1</sup>

\* **Ještě před rokem** by si stěžil někdo dovolit pochybovat o tom, že by matematický génius jako David X. Li mohl jednou získat Nobelovu cenu. Ostatně, finanční experti – včetně kvantitativních analytiků z Wall Streetu – již dříve Nobelovu cenu za ekonomii dostávali a Liova studie o měření rizika měla mnohem závažnější vliv a rychlejší dopad než předchozí díla oceněná v této disciplíně. Dnes, kdy ořfesení bankéři, politici, regulátoři a investoři podrobně zkoumají sutiny po největším finančním krachu od Velké hospodářské krize ve třicátých letech, je však Li zřejmě rád, že si vůbec udržel místo ve finančním sektoru. Ne že bychom chtěli jeho myšlenky odmítat. Pustil se do louskání tvrdého oříšku – určování korelace, neboli toho, jak spolu souvisí dvě na první pohled různorodé události – a rozlouskl ho pomocí jednoduchého a elegantního matematického vzorce, který pak ve světě financí zdomácněl.

Po pět let Liův vzorec, v originále nazvaný Gaussian copula function (Gaussova kopula funkce), vypadal jako jednoznačně pozitivní průlom ve finanční matematice, jako nová finanční technologie, která umožnila daleko přesnější a jednodušší modelování velkých komplexních rizik. Díky svým výjimečným matematickým schopnostem otevřel matematik Li obchodníkům cestu k prodeji obrovského množství nových cenných papírů a finanční trhy se tak rozrostly do nevidaných rozměrů.

Jeho metodu začal používat kdekdo, od inves-

torů investujících do dluhopisů a bank na Wall Streetu až po ratingové agentury a regulační úřady. A zakořenila se tak hluboko – a vydělávala přitom všem tolik peněz – že varování o jejích nedostacích zůstávala z velké části bez povšimnutí.

Pak model zkolaboval. Praskliny se objevily už zpočátku, když se finanční trhy začaly chovat způsobem, který uživatelé Liova vzorce neočekávali. Poté se trhliny proměnily v hluboké kaňony, které v roce 2008 v základech finančního systému spolky biliony dolarů, a přežití světového bankovního systému kvůli nim viselo na vlásku.

Nyní lze s jistotou říci, že se David X. Li v blízké budoucnosti laureátem Nobelovy ceny nestane. Jedním z důsledků krachu je pád finanční ekonomie z piedestalu oslavované disciplíny. A Liův vzorec se zapíše do dějin jako nástroj způsobivší bezmezní ztráty, které světový finanční systém srazily na kolena.

**Jak mohl jeden vzoreček zasadit tak ničivý úder?** Odpověď najdeme na trhu s cennými papíry. V systému, v němž se pohybuje mnoho bilionů dolarů, v systému, který umožňuje penzijním fondům, pojišťovnám a hedgeovým fondům půjčovat biliony dolarů společnostem, zemím a domácnostem.

Dluhopis je samozřejmě pouhou směnkou, dluhovým nástrojem ve vlastnictví investora, slibem splatit peníze i s úroky do určitého data. Pokud si společnost – například IBM – vypůjčí peníze vy-

<sup>1</sup> Tento text je překladem článku Felixe Salmona s názvem *Recipe for Disaster: The Formula That Killed Wall Street*, který byl uveřejněn ve *Wired Magazine*, 17.03, [http://www.wired.com/print/techbiz/it/magazine/17-03/wp\\_quant](http://www.wired.com/print/techbiz/it/magazine/17-03/wp_quant), 23. února 2009. Felix Salmon ([felix@felixsalmon.com](mailto:felix@felixsalmon.com)) na stránkách *Portfolio.com* přispívá do blogu *Market Movers* s finanční tematikou.

→ dáním cenného papíru, investoři si velmi důkladně prověří její účty, aby se ujistili, že má prostředky na splacení. Čím vyšší riziko na sebe berou – a s nějakým rizikem se vždycky musí počítat – tím vyšší úrokovou sazbu musí cenný papír mít. Investoři do dluhopisů se řídí teorií pravděpodobnosti. Pokud existuje jednoprocenní šance ztráty peněz, ale dostanou dvě procenta navíc na úrocích, jdou do toho – je to jako s kasinem, které občas s klidem přijde o vysoké částky, jež mu bohatě vykryjí téměř každodenní zisky.

Investoři investující do dluhopisů také vkládají prostředky do poolů se stovkami nebo i tisícovkami hypoték. Částky, o které v takovém případě jde, jsou omračující: Američané v současnosti za své nemovitosti dluží přes 11 bilionů dolarů. Hypoteční pooly jsou ale mnohem méně uspořádané, než je tomu u většiny ostatních typů cenných papírů. Úrokovou míru nemají zaručenou a splátky jsou každý měsíc určovány podle toho, kolik dlužníků svůj úvěr refinancovalo a kolik přestalo splácet. Samozřejmě také není stanovena pevná doba splatnosti: peníze přicházejí nepravidelně, protože lidé splácejí nahodile po částech – například když se

cení první na řadě. Ti, kdo jdou po nich, už mohou pro svou tranši dostat jen hodnocení AA, ale zároveň mohou za vyšší riziko požadovat vyšší úrokovou sazbu. A tak dále.

Důvodem, proč se ratingové agentury a investoři cítili tak bezpečně a spoléhali na tranše s hodnocením AAA, bylo jejich přesvědčení, že je nemožné, aby stovky dlužníků najednou ve stejnou dobu přestaly splácet své půjčky. Jeden člověk může přijít o místo, další může onemocnět. To všechno jsou ale jen osobní katastrofy, které hypoteční pool jako celek nemohou položit, protože všichni ostatní platí včas.

Avšak ne všechny katastrofy jsou individuální a tranšování nedokázalo vyřešit všechna rizika spojená s hypotečními pooly. Některé faktory, jako pokles cen nemovitostí, ovlivní velké množství lidí najednou. Pokud ceny domů ve vašem okolí padají a vy ztratíte část hodnoty svého majetku, je vysoce pravděpodobné, že se totéž stane i vašim sousedům. Pokud následkem toho nebudete schopni splácet hypotéku, existuje vysoká pravděpodobnost, že oni na tom budou stejně. Tomu se říká korelace – míra, ve které se jedna proměnná pohybu-

*Ve světě financí se riziko nikdy nedá naprosto vyloučit. Můžete se jen pokoušet vytvořit trh, na kterém lidé s odporem k riziku prodávají riziko těm, kteří ho vyhledávají. Na trhu s CDO ale lidé Gaussovu kopula funkci používali s cílem přesvědčit se, že podstupují nulové riziko, přičemž ve skutečnosti nepodstupovali žádné riziko z 99 procent. Ve zbývajícím procentu případů však ztroskotali. K podobným krachům možná docházelo zřídka, mohly ale zničit všechny předchozí zisky.*

rozhodnou dům prodat. Nejhorší ale je, že není možné jednoduše určit pravděpodobnost insolvence dlužníka.

Mnohé z těchto problémů na Wall Streetu vyřešili způsobem zvaným tranšování, který balík dluhopisů rozdělí a umožní tak vytvoření bezpečných cenných papírů s bezrizikovým úvěrovým hodnocením AAA. Investoři v první tranši jsou při vyplá-

je ve stejném směru jako jiná – a její měření je důležitou součástí určování rizika hypotečních dluhopisů.

Investoři *mají rádi* riziko, pokud mohou určit jeho cenu. Nenávidí však nejistotu – nevědět, jak velké riziko je. Důsledkem toho je, že investoři a poskytovatelé hypoték zoufale touží po schopnosti změřit, modelovat a ocenit korelaci. Před zro-

$$\Pr[T_A < 1, T_B < 1] = \Phi_2(\Phi^{-1}(F_A(1)), \Phi^{-1}(F_B(1)), \gamma)$$

Tohle zabilo váš systém penzijního spoření. Gaussova kopula funkce Davida X. Liho tak, jak ji v roce 2000 poprvé uveřejnil. Investoři ji využili jako rychlou — a zhoubnou — cestu k odhadnutí rizika.

<p><b>Pravděpodobnost (Pr)</b> V tomto případě jde o pravděpodobnost společné neschopnosti splácení — možnost, že dva z podílníků poolu (A a B) přestanou splácet. To je otázka, na kterou investoři hledají odpověď — a tu má najít zbytek vzorce.</p>	<p><b>Doba přežití (<math>T_A, T_B</math>)</b> Čas, který uplyne mezi současností a okamžikem, kdy by A a B mohli vyhlásit insolvenční. Li se inspiroval teorií pojistné matematiky. Ta určuje, jak se změní střední délka života sledované osoby vlivem úmrtí jejího životního partnera.</p>	<p><b>Rovnost (=)</b> Jde o nebezpečně přesnou teorii, protože nenechává prostor pro chyby. Jasně rovnice umožní jak analytikům, tak manažerům zapomenout na překvapivě častý výskyt nejistot, zmatků a výkyvů v reálném světě.</p>
<p><b>Kopula (<math>\Phi_2</math>)</b> Kopula funkce (jak naznačuje původní latinský výraz copula) sdružuje jednotlivé pravděpodobnosti spojené s A a B do jednoho výsledného čísla. Chyby v této fázi obrovsky zvyšují riziko, že celá rovnice skončí krachem.</p>	<p><b>Distribuční funkce (<math>F_A, F_B</math>)</b> Pravděpodobnost, jak dlouho mohou A a B přežít. Protože to nelze určit s jistotou, mohou být nebezpečné: malé početní chyby vás mohou vystavit daleko vyššímu riziku, než vzorec ukazuje.</p>	<p><b>Gama (<math>\gamma</math>)</b> Všemocná korelační konstanta, která korelaci zjednodušuje na jedno neměnné číslo — něco, co by mělo být vysoce nepravděpodobné, pokud ne nemožné. Právě tohle je to kouzelné číslo, které Liově funkci zajistilo neodolatelnost.</p>

dem kvantitativních modelů byli investoři ochotni vložit prostředky do hypotečních poolů jen tehdy, pokud ty nesly nulové riziko — jinými slovy, když za dluhopisy například ve Spojených státech ručila federální vláda prostřednictvím Fannie Mae nebo Freddie Mac.

Během devadesátých let v době expanze světového trhu čekaly biliony nových dolarů na zapůjčení dlužníkům — nejen na hypotéky, ale i na nová auta, nejen domácnostem, ale i společnostem, zkrátka komukoliv, kdo se v bance nedostal do červených čísel — jen kdyby investoři dokázali určit míru korelace mezi nimi. A to je nesmírně obtížná záležitost, obzvlášť pokud je řeč o tisících nestálých jednotek. Kdokoliv, kdo by na ni našel odpověď, by si získal nekonečný vděk na Wall Streetu a dost možná i pozornost Nobelova výboru.

Fungování korelace si nejlépe přiblížíme na jednoduchém příkladu. Představme si žačku základní školy Alenku. Pravděpodobnost, že se její rodiče letos rozvedou, je zhruba pět procent. Riziko, že chytí vši, je zhruba pět procent. Šance, že uvidí

svého učitele uklouznout na slupce banánu, je přibližně pět procent. A nakonec možnost, že vyhraje třídní soutěž v angličtině, představuje asi pět procent. Pokud by investoři obchodovali s cennými papíry na základě událostí, které se stanou jen Alence, všichni by obchodovali za víceméně stejnou cenu. Důležitá změna ale nastane, když v úvahu vezmeme dvě dívky místo jedné — nejen Alenku, ale i Barborku, která sedí v lavici vedle ní. Když se rodiče Barborky rozvedou, jaká bude pravděpodobnost rozvodu Alenčiny rodiny? Pořád pět procent: korelace se v tomto případě blíží nule. Pokud ale Barborka bude mít vši, bude šance, že je chytí i Alenka, výrazně vyšší, asi 50 procent — korelace se pravděpodobně bude pohybovat okolo 0,5. A pokud Barborka uvidí učitele uklouznout na banánové slupce, uvidí ho i Alenka? Zřejmě ano, protože obě holčičky sedí vedle sebe. Pravděpodobnost tak může být až 95 procent, korelace se tedy blíží jedné. A pokud Barborka vyhraje třídní soutěž v angličtině, šance Alenky na výhru je nulová — korelace je negativní: -1.



→ Pokud by investoři obchodovali s cennými papíry na základě pravděpodobností událostí, které se stanou Alence i Barborce, byly by ceny velmi rozmanité, protože se jednotlivé korelace od sebe tolik liší.

To jsou však velice nepřesné počty. Jen určit výchozí pětiprocentní pravděpodobnosti vyžaduje shromáždit velké množství různorodých dat a podrobit je analýzám možných odchylek. Odhad podmíněných pravděpodobností – šance, že Alenka chytí vši, *jestliže* je chytí Barborka – je desetinásobně složitější, protože referenčních bodů je v tomto případě mnohem méně. Kvůli nedostatku dat jsou tak chyby daleko pravděpodobnější.

Ve světě hypoték je pak vše daleko složitější. Jaká je možnost, že hodnota jakékoliv nemovitosti klesne? Můžete si udělat představu podle vývoje cen nemovitostí v minulosti, důležitou roli ale bezpochyby hraje i makroekonomická situace země. A jaká je pravděpodobnost, že pokud cena jednoho domu v jednom státě klesne, cena podobného domu v jiném státě se zachová stejně?

**Li, matematická hvězda**, vyrostl v šedesátých letech v Číně. Ve škole vynikal a dotáhl to až k magisterskému titulu z ekonomie na jedné z nejlepších čínských univerzit Nankai, poté získal titul MBA na Lavalově univerzitě v kanadském Quebecu. Následovaly další dva tituly: magisterský z pojistné matematiky a doktorát ze statistiky, obojí na univerzitě Waterloo v Ontariu. V roce 1997 zakotvil v kanadské bance Canadian Imperial Bank of Commerce a tady teprve jeho kariéra ve finančnictví doopravdy začala. Později se přesunul do investiční banky Barclays Capital, kde v roce 2004 dostal za úkol přebudovat její tým kvantitativních analytiků.

Liova dráha je typická pro éru kvantitativních analytiků, která začala v polovině osmdesátých let. Vědecká obec nedokázala konkurovat závratným platům, které nabízely banky a hedgeové fondy. Zároveň s tím nastal hlad po matematicích a fyzicích s doktorátem, kteří by vytvářeli, oceňovali a prováděli arbitráž stále spleťtějších investičních struktur na Wall Streetu.

V roce 2000, když Li pracoval pro banku JPMorgan Chase, vydal v časopise *The Journal of Fixed Income* studii s názvem *On Default Correlation: A Copula Function Approach*. (Ve statistice termín kopula označuje propojení chování dvou a více proměnných.) Li využil poměrně jednoduchou matematiku – měřeno standardy Wall Streetu – a geniálním způsobem navrhl modelování korelace insolvence, aniž by se musel zabývat historickými daty o insolvencích. Místo toho použil tržní údaje o cenách nástrojů známých jako credit default swaps (finanční derivát sestrojený za účelem přenosu úvěrového rizika).

Pokud jste investorem, máte v současnosti na výběr: buď můžete půjčit dlužníkovi přímo, nebo prodat investorovi credit default swapy (dále CDS), finanční derivát, který představuje pojištění proti insolvenci téhož dlužníka. Každá z variant vám zajistí pravidelný přísun peněz – ať už plateb úroků, nebo plateb pojistného – ale v každém případě, pokud dlužník přestane splácet, přijdete o spoustu peněz. Výnosy z obou variant jsou téměř identické. Protože ale počet prodaných CDS na jednoho dlužníka není limitován, nabídka swapů není omezena tak, jako je tomu u nabídky dluhopisů. Trh s CDS tak může růst extrémně rychle. Ačkoliv byly CDS v době, kdy vyšla Liova studie, relativně nové, brzy četností a likviditou překonaly trh dluhopisů, na němž byly založeny.

Růst ceny CDS ukazuje na to, že riziko insolvence dlužníka vzrostlo. Liův objev spočíval v tom, že namísto dlouhého sbírání dat o skutečně nastalých případech neschopnosti splácet v minulosti, která jsou ve světě málo dostupná, používal vývoj ceny na trhu s CDS. Podle vývoje v minulosti je obtížné vytvořit model, který by předpovídal Alenčino nebo Barborčino chování. Kdokoliv ale mohl sledovat, zda se cena CDS ručícího za úvěr Barborky pohybuje stejným směrem jako cena Alenčina swapu. Pokud by tomu tak bylo, existovala by silná korelace mezi pravděpodobnostmi Alenčiny a Barborčiny insolvence. Li vytvořil model, který jako zkratku používal ceny místo skutečných případů insolvence (implicitně totiž předpokládal, že fi-

nanční trhy všeobecně – a trhy s CDS obzvlášť – umějí správně oceňovat riziko).

Šlo o brilantní zjednodušení neřešitelné otázky. A Li nejenže radikálně snížil obtížnost určování korelace. Rozhodl se, že se ani nebude obtěžovat mapováním a vyčíslováním téměř nekonečného počtu vztahů mezi nejrůznějšími půjčkami, jež ten který pool tvořily. Co se stane, když počet podílníků vzroste, nebo když promícháte záporné a kladné korelace? To mu bylo jedno. Jediné, na čem záleželo, byl konečný korelační koeficient – jedno

vá aktiva, i když žádné z původních aktiv nemělo hodnocení AAA. Mohli jste dokonce vzít nižší tranší nebo další CDO, přidat je do balíku a znovu je rozdělit do jednotlivých tranší – tento nástroj se jmenoval CDO na druhou a byl již do té míry vzdálen od původních dluhopisů, půjček nebo hypoték, že nikdo netušil, co obsahuje. To ale nevedilo. Jediné, co bylo potřeba, byla Liova kopula funkce.

Trhy s CDS a CDO společně vzkvétaly a navzájem se zásobovaly. Koncem roku 2001 činily pohledávky za CDS 920 miliard dolarů. Do konce roku

*Bankéři, kteří vytvářeli hypoteční dluhopisy, o citlivosti svých modelů na růst cen nemovitostí dobře věděli. Pokud by ceny někdy začaly padat na národní úrovni, spousta dluhopisů ohodnocených podle kopula funkce jako AAA, tedy jako bezrizikové, by se propadla. Přesto nebyl nikdo ochoten vytvoření CDO zastavit a velké investiční banky vesele vydávaly nové a odvozovaly jejich korelace z období, kdy trh s nemovitostmi šel nahoru.*

jasné, jednoduché, všemocné číslo, které určuje všechno.

Účinek na trh cenných papírů byl elektrizující. Analytikům z Wall Streetu, vyzbrojeným Liovou rovnicí, se otevřel svět nových možností. A první, s čím začali, bylo vytváření obrovského množství zbrusu nových cenných papírů s bezrizikovým hodnocením. Použití Liovy teorie znamenalo pro ratingové agentury jako Moody's – nebo pro kohokoliv jiného, kdo chce vytvořit model rizika určité tranše – že už si nemusely lámat hlavu s dluhopisy v ní obsaženými. Všechno, co potřebovaly, byl korelační koeficient. Výsledkem pak bylo ohodnocení, jak bezpečná nebo riskantní daná tranše je.

Tak mohly společnosti téměř cokoliv svázat do úhledného balíčku a přeměnit na bezrizikové dluhopisy s hodnocením AAA – firemní obligace, bankovní půjčky, hypotékami podložené dluhopisy, prostě cokoliv. Takto vzniklý dluhopis se nazýval kolateralizovaná dluhová obligace (collateralized debt obligations – CDO). Ty pak bylo možné rozdělit do jednotlivých tranší a vytvořit bezriziko-

2007 jejich součet vyletěl na 62 bilionů USD. Trh s CDO, který v roce 2000 představoval 275 miliard dolarů, vyrostl do roku 2006 na 4,7 bilionu USD.

V jádru toho všeho se skrývala Liova rovnice. Když se bavíte s obchodníky na trhu cenných papírů, používají slova jako *výborná, jednoduchá* a hlavně *přizpůsobivá*. Mohla se použít kdekoliv, na cokoliv a za svou ji brzy přijaly nejen banky, vytvářející nové dluhopisy, ale i obchodníci a hedgeové fondy, které si pro nová aktiva vymýšlely spleť obchody.

„Svět společností, obchodujících s CDO, se spolehl téměř výhradně na Liův model korelace,“ říká Darrell Duffie, profesor financí na Stanfordské univerzitě, který byl členem akademického poradního výboru agentury Moody's. Gaussova kopula funkce se tak brzy stala všeobecně přijímanou součástí světového finančního slovníku a makléři začali cenu dluhopisových tranší udávat na základě jejich korelace. „Obchodování na základě korelace se v duších finančních trhů rozšířilo jako vysoce nakažlivý, myšlenky napadající virus,“ napsala uzná-

→ vaná expertka na finanční deriváty Janet Tavakoli-ová v roce 2006.

**Škoda byla předvídatelná** a v podstatě předvídaná. Paul Wilmott napsal v roce 1998, ještě předtím, než Li vynalezl svoji funkci, že „*korelace mezi finančními veličinami jsou notoricky nestálé*“. Wilmott – učitel a poradce v oblasti kvantitativních financí – tehdy tvrdil, že žádná teorie by neměla být založena na tak nepředvídatelných veličinách.

*Příliš mnoho kvantitativních analytiků sleduje ve světě financí jen čísla a zapomíná na konkrétní skutečnosti, které by tyto cifry měly odrážet. Myslí si, že mohou na základě krátkých časových řad vytvořit model, který určuje pravděpodobnosti událostí, jež se mohou stát jednou za 10 tisíc let. Lidé pak na základě těchto pravděpodobností investují, aniž by se více zamýšleli nad tím, zda ta čísla vůbec dávají nějaký smysl.*

A nebyl sám. V dobách euforie uměl každý nazpaměť důvody, pro které Gaussova kopula funkce nebyla dokonalá. Liova teorie nepřipouštěla nepředvídatelnost: předpokládala, že korelace je spíše neměnná než pohyblivá. Investiční bankéři pravidelně volali na Stanford Duffiemu a chtěli, aby se u nich zastavil a vysvětlil, co přesně Liova teorie znamená. On je pokaždé varoval, že pro kontrolu rizika a oceňování není vhodná.

Při pohledu zpět se jeví jako šílené, že všichni tato varování ignorovali. V té době to ale bylo jednoduché. Banky na ně nebraly ohled, částečně proto, že manažeři, kteří měli dohlédnout na to, aby banky nepodstupovaly přílišné riziko, nechápali dohadování mezi jednotlivými klikami kvantitativních analytiků. Kromě toho ovšem také na rovnici příliš vydělávali, než aby jejímu využívání učinili přítrž.

Ve světě financí se riziko nikdy nedá naprosto vyloučit. Můžete se jen pokoušet vytvořit trh, na kterém lidé s odporem k riziku prodávají riziko těm, kteří ho vyhledávají. Na trhu s CDO ale lidé Gaussovu kopula funkci používali s cílem přesvědčit se, že podstupují nulové riziko, přičemž ve skutečnosti nepodstupovali žádné riziko z 99 procent.

Ve zbývajícím procentu případů však ztroskotali. K podobným krachům možná docházelo zřídka, mohly ale zničit všechny předchozí zisky.

Liova funkce se používala k oceňování hypotékami podložených CDO v hodnotě stovek miliard dolarů. A jelikož funkce k výpočtu korelace používala ceny CDS, musela se omezit jen na období, ve kterém tyto obligace existovaly: to bylo méně než desetiletí, tedy doba, kdy ceny nemovitostí stoupaly.

Koeficienty korelace pro neschopnost splácet byly přirozeně v těchto letech velmi nízké. Jakmile ale vzestup hypotečního trhu náhle skončil a ceny nemovitostí v celé zemi začaly klesat, korelace rostly.

Bankéři, kteří vytvářeli hypoteční dluhopisy, o citlivosti svých modelů na růst cen nemovitostí dobře věděli. Pokud by ceny někdy začaly padat na národní úrovni, spousta dluhopisů ohodnocených podle kopula funkce jako AAA, tedy jako bezrizikové, by se propadla. Přesto nebyl nikdo ochoten vytváření CDO zastavit a velké investiční banky ve se se vydávaly nové a odvozovaly jejich korelace z období, kdy trh s nemovitostmi šel nahoru.

„Všichni své naděje upínali k tomu, že ceny nemovitostí budou pokračovat v růstu,“ říká Kai Gilkes z firmy CreditSights, která analyzuje úvěrový trh. „Když pak přestaly růst, téměř každý se ocitl v problémech, protože citlivost na ceny nemovitostí byla obrovská. A nedalo se tomu nijak vyhnout. Proč ratingové agentury nepočítaly s nějakou pojistkou pro případ takového vývoje? Protože kdyby to udělaly, nemohly by nikdy ocenit jedinou hypotékou podloženou CDO,“ pokračuje Gilkes, který v ratingových agenturách pracoval deset let.

Bankéři si měli všimnout, že velmi malé změny v jejich původních předpokladech mohou vyústit v obrovské změny v korelačních koeficientech. Také měli zaregistrovat, že jejich výsledky jsou mnohem méně vrtkavé, než by měly být – což naznačovalo, že riziko se přesouvalo jinam. Kam tedy riziko mizelo?

Nevěděli, nebo se neptali. Jedním z důvodů bylo to, že výstupy pocházely z „černé skřítčky“ počítačových modelů a jen těžko se daly přezkoumat selským rozumem. Dalším důvodem byl fakt, že kvantitativní analytici, kteří si nedostatky modelu měli více uvědomovat, nemohli dělat zásadní rozhodnutí. Jejich nadřízení, kteří rozhodovali, neměli dostatečné matematické schopnosti k porozumění tomu, jak modely fungují. Naproti tomu však byli schopni chápat něco tak jednoduchého jako korelační koeficient. A v tom byl problém.

„Vztah mezi dvěma aktivy se nikdy nedá popsat jednorozměrnou veličinou,“ říká Wilmott. Vezměme si v úvahu například ceny akcií dvou výrobců sportovní obuvi: když trh s teniskami stoupá, oběma společnostem se daří a korelace mezi nimi je vysoká. Pokud ale jednu z nich začne propagovat hodně známých osobností a společnost tak začne svému konkurentu ukusovat část podílu na trhu, ceny akcií se budou pohybovat rozdílnými směry a korelace začne být záporná. A pokud se celá země změní v národ lenochů, kteří nosí žabky, obě společnosti ztratí a korelace mezi nimi bude opět kladná. Takový průběh není možné zjednodušeně popsat jedním korelačním koeficientem, CDO se ale beze změny prodávaly na základě předpokladu, že korelace spíše než proměnnou představuje konstantu.

Nikdo to nevěděl lépe než David X. Li: „Velmi málo lidí chápe podstatu mého modelu,“ připustil již na podzim 2005 v deníku *The Wall Street Journal*.

„Liho nemůžeme vinit,“ říká Gilkes z firmy CreditSights. Nakonec ten model jen vymyslel. Místo toho bychom měli vinit bankéře, kteří model špatně vykládali. I pak ale reálné nebezpečí nevzniklo proto, že jeden určitý obchodník model použil, ale proto, že to udělali všichni obchodníci. Pokud na

finančních trzích všichni dělají totéž, představuje to klasický recept na bublinu a hrozí její nevyhnutelné prasknutí.

Nassim Nicholas Taleb, manažer hedgeového fondu a autor knihy *Černá labuť (The Black Swan)*, je při hodnocení kopula funkce obzvláště tvrdý. „Lidé byli z Gaussovy kopula funkce na větví kvůli její matematické eleganci, ale ta věc nikdy nefungovala,“ říká. „Vztah mezi cennými papíry se nedá měřit pomocí korelace, protože minulost vás nikdy nemůže připravit na den, kdy se všechno obrátí do špatného směru. Všechno, co se řídí korelací, je šarlatánství.“

Liova neúčast v současných diskusích o příčinách krachu je až nápadná. Vědec už vlastně ani není ve Spojených státech. Loni se přestěhoval do Peking, kde vede oddělení řízení rizika v Čínské mezinárodní kapitálové korporaci. Rozebírat svoji teorii se v nedávném rozhovoru zdráhal s tím, že bez dovolení oddělení styku s médií nemůže nic komentovat. Tiskové oddělení poté na dotaz odepsalo, že Li již dělá jinou práci než v předchozím zaměstnání, a proto s médií nebude hovořit.

Příliš mnoho kvantitativních analytiků sleduje ve světě financí jen čísla a zapomíná na konkrétní skutečnosti, které by tyto cifry měly odrážet. Myslí si, že mohou na základě krátkých časových řad vytvořit model, který určuje pravděpodobnosti událostí, jež se mohou stát jednou za 10 tisíc let. Lidé pak na základě těchto pravděpodobností investují, aniž by se více zamýšleli nad tím, zda ta čísla vůbec dávají nějaký smysl.

Jak sám Li řekl o svém modelu: „Nejnebezpečnější je, když lidé věří všemu, co z něj vzejde.“

© Felix Salmon  
felix@felixsalmon.com  
Wired Magazine, 17.03  
únor 2009

(Přeložila Ing. Ivana Dostálová, Institut evropské integrace, NEWTON College, a. s. Publikováno se souhlasem autora.)

x

# Finanční krize: destruktivní kreace není kreativní destrukce

► doc. Ing. Eva Klvačová, CSc. » prorektorka NEWTON College, a.s. pro vědu a výzkum<sup>1</sup>

## \* 1. Levné peníze, deregulace a finanční inovace

Bezprostředně po krachu americké burzy na Wall Streetu v roce 1929 pronesl staříčkový John Rockefeller historickou větu: „V těchto dnech mnozí z nás ztrácejí odvalu. Po 93 let mého života deprese přicházely a odcházely. Prosperita se vždy vrátila a vrátí se i nyní.“ Čekání na novou prosperitu bylo dlouhé a John Rockefeller se jí nedočkal. Vrátila se až po druhé světové válce, k jejímuž vzniku krize podstatným dílem přispěla. O sedmdesát let později pronesl podobný výrok prezident ČR Václav Klaus, když řekl: „Liberál ve mně ví, že tak jako chřipka trvá týden, tak i ekonomická krize přestane sama. Má svou vnitřní dynamiku, která se nedá přeseknout a nezmizí ani po padesáti summitech.“ Není pochyb o tom, že by i současná finanční a ekonomická krize přestala sama. Je otázkou, jaké náklady by si čekání na uzdravení nemocného pacienta silou jeho vlastního organismu vyžádalo, jestliže současná ekonomická krize připomíná spíše než běžnou chřipku její španělskou verzi, která zabila zhruba dvojnásobek lidí, než jaký byl počet válečných obětí v první světové válce.<sup>2</sup>

Ekonomická teorie nabízí mnohá uspokojivá vysvětlení minulých hospodářských krizí. Paul A. Samuelson a William D. Nordhaus ve 13. vydání učebnice *Ekonomie* nabízejí studentům ekonomie sedm teorií hospodářských cyklů. Peněžní teorie

připisuje vznik cyklu rozvoji a poklesu emise peněz a úvěru (Hawtrey, Friedman a další). Inovační teorie spojuje cyklus fázemi vzniku, rozvoje a opouštění shluku významných inovací (Schumpeter, Hansen). Psychologická teorie pracuje s pesimistickými a optimistickými očekáváními, které způsobují v různých fázích cyklu negativní nebo pozitivní nákazu (Pigou, Bagehot). Teorie podpořby říká, že ve srovnání s tím, kolik by bylo možné investovat, směřuje příliš mnoho důchodu do rukou bohatých nebo spořivých lidí (Hobson, Sweezy). Politické teorie cyklu vycházejí z pozorování, že makroekonomickou politiku určují volení představitelé, kteří se pokoušejí manipulovat ekonomikou tak, aby podpořili své volební vyhlídky (Kalecki, Nordhaus, Tufte). Teorie rovnovážného hospodářského cyklu tvrdí, že chybné vnímání vede lidi k tomu, aby příliš pracovali nebo vyhledávali nové příležitosti (Lucas, Barro, Sargent). Teorie reálných hospodářských cyklů je založena na šíření šoků v produktivitě ekonomikou (Prescott, Long, Plosser).

Dvěma nejvýznamnějšími teoriemi příčin hospodářského cyklu jsou keynesiánská a monetaristická. Podle keynesiánské teorie je cyklický vývoj důsledkem vnitřní nestability tržní ekonomiky. Kolísání agregátní poptávky vede ke kolísání hrubého domácího produktu, zaměstnanosti a dalších ekonomických veličin. Pokles agregátní poptávky je spojen zejména s pesimistickými očekáváními,

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

<sup>2</sup> Uvádí se, že počet válečných obětí byl 20 mil. lidí, počet obětí španělské chřipky 40–50 mil. lidí.

kteřá vedou podnikatele k omezování investiční aktivity. Podle monetaristické teorie je rozhodujícím zdrojem cyklických výkyvů nesprávná peněžní a úvěrová politika státu. Neočekávané změny v nabídce peněz vedou k přízpůsobovacím procesům v poptávce po penězích. Přízpůsobovací procesy pak vedou k výkyvům reálného HDP, zaměstnanosti, investic a dalších veličin.

V dobách expanze převažuje v úvahách ekonomů tendence k přesvědčení, že příští recese se nebude konat již v tak ničivé podobě, jakou zažívaly předchozí generace.<sup>3</sup> „Divoké hospodářské cykly, které sužovaly kapitalismus v jeho raném období, byly již zkráceny,“ říkají Paul A. Samuelson a William D. Nordhaus ve své Ekonomii a uvádějí dva základní důvody pro platnost svého tvrzení. Za prvé, že prostřednictvím monetární a fiskální politiky lze zabránit příležitostným hospodářským recesím, aby se nabalovaly do trvalého a hlubokého poklesu, a za druhé, že každá politická strana, která je u moci, přijme z vůle voličů expanzivní opatření k léčbě. Nechávací si ovšem pro sebe, že politické strany, které jsou u moci, mají sklon provádět expanzivní politiky víceméně neustále bez ohledu na fázi hospodářského cyklu, neboť u moci chtějí setrvat co nejdéle. Expanzivní politiky se pak mění z účinné časově omezené léčby v trvalé zneužívání léku, ne-li přímo v drogovou závislost, a mohou se stát samy o sobě příčinou příští krize.

Není patrně sporu o tom, že monetární expanze uskutečňovaná v dobách ekonomického růstu se stala jednou z příčin vzniku současné finanční a ekonomické krize spolu s deregulací a pochybnými finančními inovacemi. Nejjednoznačněji se na dané téma vyslovuje americký ekonom Jeffrey Sachs ve svém článku Boom, Bust and Recovery in the World Economy:

„Současná globální ekonomická krize vstoupí do historie jako Greenspanova pitomost. Je to kri-

ze, kterou způsobila především bankovní rada Federálního rezervního systému USA během období levných peněz a finanční deregulace v období od poloviny devadesátých let až dosud. Tato politika levných peněz podpírána regulátory, kteří nebyli schopni regulovat, vytvořila bezprecedentní bublinu hypotečních a spotřebitelských úvěrů v USA a v dalších zemích, které sdílely americkou politickou orientaci. U kořenů krize byla honba za růstem cen bydlení a cen akcií. Obojí ceny se vymkly svým historickým hodnotám.

Greenspan nafoukl dvě bubliny – internetovou v letech 1998–2001 a bublinu bydlení, která právě praskla. V obou případech růst hodnoty aktiv způsobil, že americké domácnosti nabyly dojmu, že jejich bohatství vzrostlo. To je podnítilo k masivnímu nárůstu zadlužování a utrácení – za nákup domů, aut a dalších předmětů dlouhodobé spotřeby. Finanční trhy velmi horlivě těmto domácnostem půjčovaly peníze – i proto, že trh úvěrů byl deregulován. Boom cen bydlení a cen akcií zvýšil čisté bohatství domácností v letech 1996–2006 o 18 bilionů USD. Růst spotřeby založený na tomto bohatství hnal ceny dále vzhůru a pomáhal bublinu dále nafukovat.

Pak bublina praskla. Ceny bydlení dosáhly vrcholu v roce 2006, ceny akcií v roce 2007. Papírové bohatství o velikosti 10, možná 15 bilionů USD zmizelo. Domácnosti začaly šetřit, protože mají pocit, že zchudly. Nejadluženější finanční firmy jako například Lehman Brothers udělaly úpadek nebo se ocitly v jeho těsné blízkosti (pojišťovací gigant AIG). Tím způsobily další ztráty bohatství svým akcionářům i věřitelům a současně snížily celkovou nabídku úvěru.

Úkolem politiků je nyní obnovit důvěru alespoň natolik, aby firmy mohly získat krátkodobý úvěr, aby mohly alespoň platit své závazky a financovat svoji běžnou činnost. Dalším úkolem bude restau-

<sup>3</sup> Za povšimnutí stojí koneckonců i to, že pojem krize donedávna zmizel z ekonomických učebnic a výkladových slovníků. Ty pracují s pojmy recese (pokud hrubý domácí produkt klesal po dvě po sobě následující čtvrtletí) nebo deprese (je-li recese zvláště hluboká, bývá označována jako deprese). Velká ekonomická encyklopedie uvádí například pouze, že krizi se rozumí označení sestupné fáze hospodářského cyklu v marxistické, nebo na marxistické tradici budovaných koncepcích. Krize se tedy vrací do ekonomické literatury i médií až poté, kdy se vrátila na ekonomickou scénu.

→ race bankovního kapitálu, aby obchodní banky mohly opět poskytovat dlouhodobější úvěry na investice. Ale žádný z těchto kroků nezabrání recesi v USA a dalších zemích, které byly krizí zasaženy. Ani trh cenných papírů, ani trh bydlení se pravděpodobně nevzpamatují rychle.

Spojené státy budou zasaženy nejvíce, ale zasaženy budou i další země: Velká Británie, Irsko, Austrálie, Kanada a Španělsko. Není náhodou, že s výjimkou Španělska všechny uvedené země vyznávaly stejně jako USA filozofii volného trhu a málo regulovaného finančního systému.

Pro Spojené státy bude nevyhnutelná bolest, kterou krize způsobí milionům nových nezaměstnaných, příležitostí zamyslet se nad ekonomickým modelem, který nastolil prezident Reagan v roce 1981, když se ujal svého úřadu. Nízké daně a deregulace vytvořily velký spotřebitelský mejdan, který vypadal, že nikdy neskončí. Jeho výsledkem je mimo jiné rozsáhlá příjmová nerovnost, marginalizace velkých skupin obyvatelstva, obrovská zahraniční zadluženost, zanedbání péče o životní prostředí a infrastrukturu a nyní jeden velký finanční zmatek. Je čas na novou ekonomickou strategii – v podstatě na nový Nový úděl (New Deal).“<sup>4</sup>

Deregulace byla druhou hlavní příčinou vzniku finanční a posléze i ekonomické krize. Řadu let před jejími potenciálními negativními důsledky marně varoval George Soros. Ve své nové knize *The New Paradigm for Financial Markets*<sup>5</sup> uvádí, že krizi bylo možno se vyhnout, kdybychom „byli ochotni opustit ideologii tržního fundamentalismu, která vychází z falešného předpokladu, že trhy mají schopnost samoregulace. Tento předpoklad je v rozporu s realitou, protože jsou to znovu a znovu zásahy států a jiných orgánů, které trhy zachraňují vždy, když se dostanou do potíží. Existuje dostatek precedentů na to, aby si regulátoři byli této skutečnosti vědomi. Ale idea, že trhy smě-

řují k rovnováze a odchylky od ní jsou jen nahodilé, je přesto všeobecně přijímána.“

Mezinárodní konference *The World in Crisis*, pořádaná v Praze v době od 30. března do 1. dubna 2009 organizací *Glopolis*, dospěla ve své deklaraci, s níž se obrátila na summit G20 v Londýně a setkání ministrů hospodářství a financí (Ecofin) v Praze, k podobným závěrům jako George Soros: „Současná ekonomická a finanční krize je hluboká, systemická krize ekonomického a politického modelu, který vládne světu v posledních třech desetiletích. Krach je selháním ekonomického paradigmatu, který upřednostňoval samoregulaci trhů. Toto paradigma bylo založeno na domněnce, že růst založený na spekulaci vytvoří obecné blaho, že blíže nespecifikovaná liberalizace a deregulace prospějí všem. Kromě rychlé akce, která krizi zastaví, svět potřebuje reformu globálních politik, transformaci k sociální spravedlnosti a ekologické udržitelnosti a prostor pro uplatnění alternativních ekonomických systémů.“

Třetí klíčovou příčinou vzniku velké finanční krize se staly finanční inovace. Neplnily ovšem úlohu žádoucí změny, kreativní destrukce, o které nadšeně psal Joseph Schumpeter již v roce 1942 jako o základní, klíčové vlastnosti kapitalismu: „Kapitalismus je svou podstatou forma nebo metoda ekonomické změny. Téměř nikdy nemůže být stacionární... Fundamentální impuls, který uvádí motor kapitalismu do chodu a udržuje jej v něm, vychází od nových spotřebitelů, výrobků, nových výrobních metod, nových forem dopravy, nových trhů, nových forem organizace průmyslu, které vytváří kapitalistický podnik... Proces kreativní destrukce je pro kapitalismus zásadní, je jeho vnitřní podstatou. Každý prvek podnikatelské strategie nabývá svůj skutečný význam pouze v rámci tohoto procesu. Nelze ho pochopit mimo něj, například na základě hypotézy o věčném klidu... První, co je

<sup>4</sup> Sachs, J.: *Boom, Bust and Recovery in the World Economy*. Project Syndicate, 2008, <http://www.project-syndicate.org/commentary/sachs146>

<sup>5</sup> Soros, G., Woodruff, J.: *The Financial Crisis: An Interview with George Soros*. *The New York Review of Books*, Vol. 55, No. 8, 15 May 2008, <http://www.nybooks.com/articles/21352>

třeba opustit, je tradiční koncepce způsobu fungování konkurence. Ekonomové se konečně začínají vymaňovat ze ztotožňování konkurence s pouhou cenovou konkurencí. Ve skutečnosti je důležitá konkurence pocházející z nového zboží, nové technologie, nového zdroje nabídky, nového typu organizace.“<sup>6</sup>

Finanční inovace, které se staly jednou ze tří klíčových příčin vzniku finanční a posléze i ekonomické krize, neměly charakter kreativní destrukce, ale spíše destruktivní kreace. Nepomohly ekonomice USA ani ekonomice globální k větší prosperitě, nýbrž naopak. Dobře to popisuje Gillian Tett v článku nazvaném *Lost through destructive creation* uveřejněném ve *Financial Times* 9. března 2009:

„Co se vlastně stalo s finančním systémem? Potenciálních viníků krize není nedostatek: chamtivost, laxní regulace, příliš rozmařilá monetární politika, podvody při žádostech o poskytnutí půjček, manažerská selhání – to vše hrálo svou roli stejně tak jako v předcházejících hospodářských cyklech. Specifickým rysem ovšem byla neobyčejná komplexita a neprůhlednost moderních financí. Během posledních dvou desetiletí přišla vlna inovací, která změnila způsob fungování finančních trhů a zdálo se, že přinese prospěch všem zúčastněným. Přesáhla schopnost chápání obyčejných bankéřů, o regulátorech nemluvě.

Konečným důsledkem této vlny finančních inovací bylo zamoření finančního systému ztrátami takového rozsahu, které nikdo neočekával. Horší ovšem bylo to, že padly pilíře důvěry v nový finanční kapitalismus, který téměř zkolaboval. Krizi způsobily změny ve světě financí, které se připravovaly přibližně od 70. let. Před nimi bylo bankovníctví založeno na poměrně jednoduchých principech. Když se komerční banky rozhodovaly, zda mají poskytnout další úvěry, opíraly svá rozhodnutí o svou finanční situaci zachycenou v účetnictví

a o znalost svých klientů. Počínaje 70. léty začalo docházet ke dvěma zásadním změnám. Banky začaly prodávat svá úvěrová rizika třetím osobám – investorům na kapitálových trzích – a současně začaly používat komplexní počítačové metody hodnocení rizika vyvinuté původně pro exaktní vědy.

Až do léta 2007 se všichni – bankéři, investoři i politici – domnívali, že změny jsou všeobecně prospěšné. Mezinárodní měnový fond ještě v březnu 2006 vyhlášoval, že disperze úvěrového rizika posílila odolnost bankovníctví a celého finančního systému. Bankéři byli vysloveně nadšeni, protože při „přebalování“ půjček na prodej cizím investorům vydělávali na poplatcích více než kdy jindy. Navíc, když se prodejem pohledávek zbavili rizik, regulátoři jim dovolovali půjčovat více – pumpovat do ekonomiky více úvěrů, což jim přinášelo opět více poplatků.

Oblíbeným refrémem literatury o úvěrových derivátech bylo zdokonalení volných trhů. Ve skutečnosti byly mnohé z nových produktů tak specializované, že nikdy na volném trhu prodávány nebyly. Jako příklad mohou posloužit kolateralizované dluhové obligace cenných papírů krytých aktivy. V letech 2006 a 2007 jich bylo vydáno za 450 mld. USD. Místo toho, aby byly obchodovány, byly většinou prodány bankám jako strukturované investiční nástroje, což znamená, že zůstaly ležet v účetních knihách – ovšem jako mimorozvahová položka.“<sup>7</sup>

Finančním inovacím věnuje pozornost i Dani Rodrik ve svém článku *Who Killed Wall Street?* Pozornost okořeněnou údivem, jak se mohly tyto inovace prosadit, posměchem nad lidskou důvěřivostí a skeptickou vírou, že dnešní krize není poslední:

„Připomeňme si, jak úžasná, neodolatelná a nepřekonatelná se zdála být logika finanční inovace, která nás zavedla do současné krize, ještě před ne- →

<sup>6</sup> Schumpeter, J.: *Capitalism, Socialism and Democracy*. Harper, New York 1975, s. 82

<sup>7</sup> Tett, G.: *Lost through destructive creation*. *Financial Times*, 9 March 2009, <http://www.ft.com/cms/s/0/0d55351a-0ce4-11de-a555-0000779fd2ac.html>

→ dávnem. Kdo by nechtěl, aby úvěrové trhy pomohly domácnostem k vlastnímu bydlení? Začneme tedy tím, že otevřeme trh hypotečních úvěrů i nebankovním subjektům. Umožníme jim, aby nabízkely snáze dostupné hypoteční úvěry perspektivním klientům, které konzervativně se chovající banky odmítly. Pak umožníme vkládání poskytnutých půjček do společných fondů (poolů) a začneme je balit do cenných papírů, které můžeme pro-

Krise devadesátých let jako například mexická nebo asijská vedle ní vypadají směšně malé.

Kde se stala chyba? U bezskrupulózních poskytovatelů hypoték, kteří vynalezli nové pojmy v úvěrování jako zaváděcí úroková sazba nebo penále za předčasné splacení hypotéky? Dostali se důvěřiví žadatelé o hypotéky do dluhové pasti právě díky jim? Možná, ale příslušné strategie by neměly smysl pro poskytovatele hypoték, kdyby se nedomní-

*„Finanční krize je plodem nepoctivosti na straně finančních institucí a nekompetentnosti na straně politiků. Americký finanční systém selhal ve svých dvou klíčových druzích odpovědnosti: řízení rizika a alokaci kapitálu. Je smutné, že mnohé z nejhorších prvků finančního systému USA — toxické hypotéky a praktiky, které k nim vedly — byly exportovány do zbytku světa. To vše se dělo ve jménu inovace a jakákoli regulatorní iniciativa byla zavrhována s odůvodněním, že by inovaci ohrozila. Tak se inovovalo, ale nikoli způsobem, který by ekonomiku posílil. Nejlepší mozky v USA věnovaly svůj talent na obcházení standardů a regulací, zajišťujících efektivní chod a bezpečnost bankovního systému. Bohužel úspěšně a my všichni — majitelé domů, zaměstnanci, investoři, daňoví poplatníci — za to zaplatíme.“*

Joseph Stiglitz: The fruit of hypocrisy

dávat investorům. Pak rozdělíme příslušné cenné papíry na různé tranše podle míry rizika s tím, že větší riziko bude odměněno vyššími úrokovými sazbami. Poté zavoláme úvěrovým ratingovým agenturám, aby nám potvrdily, že méně rizikové cenné papíry vytvořené z hypoték jsou dost bezpečné na to, aby do nich mohly investovat penzijní fondy a pojišťovny. Pokud jsou investoři stále ještě poněkud nervózní, vytvoříme deriváty, které umožní investorům koupit si pojištění proti riziku neschopnosti splácet.

Vypadalo to jako sen proměněný ve skutečnost. Miliony chudých a marginalizovaných lidí získalo vlastní bydlení. Investoři se těšili z vysokých výnosů. Finanční zprostředkovatelé si plnili kapsy poplatky a provizemi. Pak se celý systém rozsypal. Krize pohřbila Wall Street a pokořila Spojené státy.

vali, že ceny domů budou růst. Možná, že viníkem je Federální rezervní systém a neochota Alana Greenspana propíchnout bublinu bydlení včas přitvřením monetární politiky. Ale v každém případě exploze množství kolateralizovaných dluhových obligací a podobných cenných papírů byla nesrovnatelně větší, než bylo zapotřebí k udržení hypotečního úvěrování. To samé lze říci o swapech nesplácení úvěru, které se staly místo produktem pojištění nástrojem spekulace a dosáhly rozměru 62 bilionů USD. Krize nemusela dosáhnout rozměru, kterého dosáhla, kdyby finanční instituce všeho druhu se tolik nezadlužovaly ve snaze dosáhnout vyšších zisků. Ale co dělaly úvěrové ratingové agentury? Kdyby dělaly svou práci řádně a vydávaly včas varování o rizicích, krize by nepoškodila tolik investorů. A neměl nakonec Henry Paulson

zachránit Lehman Brothers penězi daňových poplatníků?

Jaký je tedy výsledek pitvy na Wall Streetu? Byla to sebevražda? Vražda? Nehoda? Nebo vzácný případ celkového selhání organismu? To se nikdy nedozvíme. A můžeme si být jisti, že někdy v budoucnosti, až se na tuto finanční krizi zapomeno, přijde jiná. Klidně si na to můžete vsadit všechny své úspory.<sup>8</sup>

Finanční inovace spolehlivě ukázaly, kudy cesta ke stabilitě finančního systému a k ekonomické stabilitě nevede. Avšak i ony nacházejí – alespoň v České republice – své zastánce: „Jsme-li schumpeteriáni, musíme vnímat současnou hospodářskou krizi optimisticky a s nadějí, neboť krize je součástí vývoje, který posune naši společnost někam dále. Podnikatel v Schumpeterově pojetí není jen prostým alokátozem zdrojů, jak se domnívá neoklasická ekonomie, nýbrž inovátorem – rytířem moderní doby, který podstupuje riziko, dobývá nové země a rozšiřuje lidstvu obzory. Finanční inovace, které stály na počátku současné krize, byly v počátku mnohými ekonomy oceňovány, protože umožnily převádění úvěrového rizika mimo banky, rozproudily pohyb peněz a zvýšily dostupnost úvěrů. Později jejich složitost vedla ke kreativní destrukci.“<sup>9</sup>

## 2. Nejkonkurenceschopnější, nejatraktivnější ekonomika světa?

Je poněkud tristní, že jakékoli pochybnosti o kvalitě finančních inovací a jejich možné proměně v destruktivní kreaci byly tak dlouho zaplašovány. Ještě před dvěma lety hodnotil Richard Cooper, profesor z Harvardské univerzity, v rozhovoru, který s ním pro Zprávu o globální konkurenceschopnosti 2006–2007 dělal hlavní ekonom Světového ekonomického fóra Augusto Lopez-Claros,

produkty nabízené na americkém finančním trhu jako nejkvalitnější na celém světě:

„Ať už se nacházíte v Sydney, v Singapuru, Tokiu, Curychu nebo v Buenos Aires a přemýšlíte o nejlepším místě pro umístění svých úspor, americká ekonomika se vám musí jevit jako velmi atraktivní. V důsledku toho většina přebytečných úspor z celého světa přichází do Spojených států. Investice směřující do USA jsou vyšší než investice USA do zahraničí, což vysvětluje velký deficit běžného účtu. Proč zahraniční úspory směřují do USA a nikoli do nově se vynořujících ekonomik, kde lze očekávat vyšší výnosy? Protože vynořující se ekonomiky mají samy přebytek úspor a jsou volatilní i nebezpečné z důvodu politické i právní nejistoty. Naopak Spojené státy nabízejí investiční příležitosti, které zaručují vyšší výnosy než Japonsko nebo Evropa a jsou méně volatilní a bezpečnější než investice do vynořujících se trhů. Kromě toho USA mají velmi dobře rozvinuté finanční trhy, na nichž se obchoduje polovina cenných papírů z celého světa. Není proto nikterak překvapující, že peníze z celého světa jsou investovány právě ve Spojených státech.“<sup>10</sup>

Zprávy o globální konkurenceschopnosti vyhodnocují USA prakticky každoročně jako nejkonkurenceschopnější ekonomiku světa. Ačkoli každý rok přibývají do hodnocení další země a další indikátory, USA bývají vyhodnocovány pravidelně jako země, která je pro investory nejatraktivnější ze všech, navzdory tomu, že její makroekonomické indikátory jsou již po řadu let výrazně horší, než činí průměr za sledované země, a nepříliš dobré jsou i výsledky hodnocení systému zdravotní péče, systému primárního a sekundárního školství. Stejně příznivá jsou pro USA po řadu let většinou i hodnocení prováděná jinými organizacemi – Světovou bankou, Organizací pro hospodářskou spolupráci a rozvoj, Ústavem pro rozvoj manage-

<sup>8</sup> Rodrik, D.: *Who Killed Wall Street?* Project Syndicate, 2008, <http://www.project-syndicate.org/commentary/rodrik24>

<sup>9</sup> Sedláček, T.: *Ekonomie dobra a zla. Po stopách lidského tázání od Gilgameše po finanční krizi. Nakladatelství 65. pole, Praha 2009, s. 232*

<sup>10</sup> *The US Current Account Deficit and its Global Ramifications. In: The Global Competitiveness Report 2006–2007. World Economic Forum, Geneva 2006*

→ mentu a dalšími. Spojené státy ze všech těchto hodnocení vycházejí z pohledu investorů jako nejdůvěryhodnější země světa.

V poslední době ovšem začíná přibývat informací, které jednoznačně pozitivní obraz USA z pohledu investorů poněkud korigují, a to i v domácích pramenech. J. Dvořák například uvádí:

„Makroekonomická situace USA je tristnější, než to na první pohled vypadá. Spojené státy de facto „jedou“ v jednoduchém účetnictví. Jak by vypadala jejich situace, kdyby byly nuceny účtovat podle pravidel platných pro akciové společnosti? Asi bychom se velmi divili, jak by rozvahy vypadaly: schodky penzijních systémů, nakumulovaný státní dluh... Kdyby stát byl firma, platilo by, že kurz měny je ekvivalentem ceny akcie, HDP je ekvivalentem tržeb, státní rozpočet má nejbližší ke cash-flow.

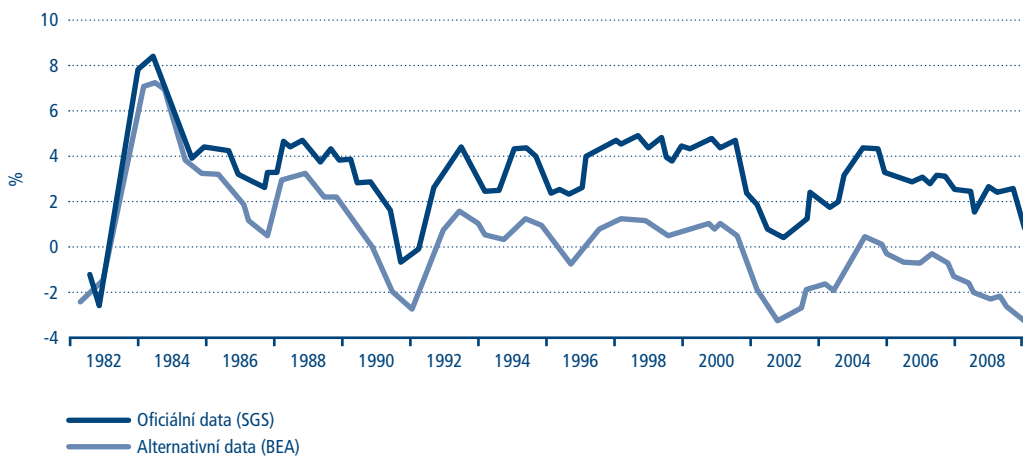
Koupili byste si akcie tak zadlužených firem, jako jsou dnes Spojené státy? Emise peněz je totéž jako emise dodatečných akcií. Kdyby firmy projíždaly prostředky získané z emisí akcií tak, jak to dělají USA s emisí peněz, asi by šly rychle ke dnu. Prošly by takové firmy auditem? Nebo by se podobaly Enronu? Jednoznačně by skončily jako Enron... Výkaz hospodaření USA připravený podle

účetních standardů US GAAP Ministerstvem financí je k dispozici na [fms.treas.gov/fr/08frusg/08frusg.pdf](http://fms.treas.gov/fr/08frusg/08frusg.pdf). Na straně 7 zprávy o hospodaření se lze dočíst, že vláda USA neprošla auditem... USA mají – s výjimkou několika měsíců – již od roku 2001 klesající HDP. Tedy celých 7 let. Použijeme-li data serveru shadowstats, zjistíme, že americká ekonomika nevyrostla ani o píď. Už 20 let stagnuje. I oficiálně přiznávaná nezaměstnanost vypadá jinak. Podle serveru shadowstats je nezaměstnanost v USA 17,5 %.

Stávající situace je historicky unikátní. Pro její řešení nejsou žádné z minulosti vyzkoušené návody. Snížením sazeb v USA na 0–0,25 % byl odstartován největší experiment v dějinách monetární politiky...

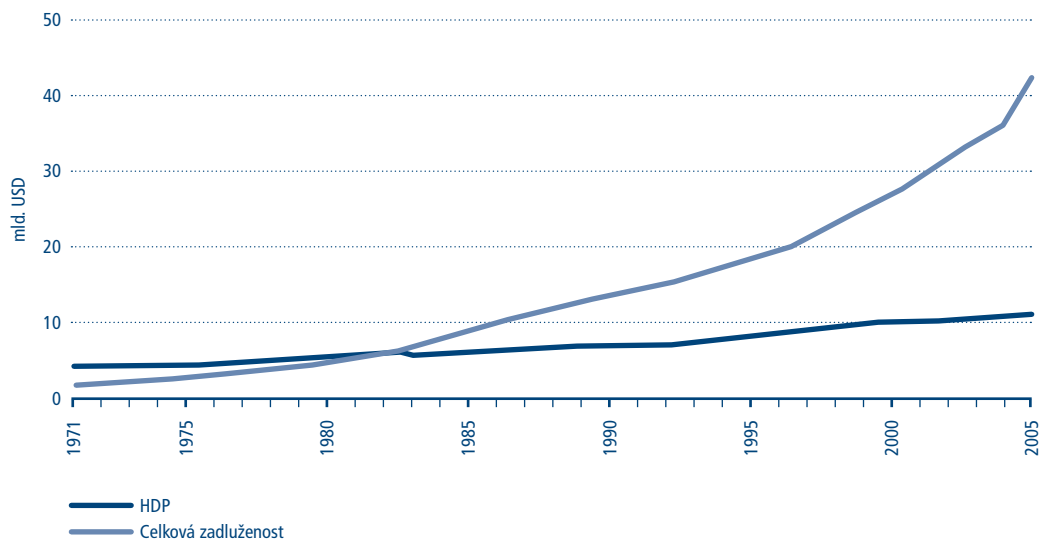
Pohled investorů na ocenění akcií by byl asi úplně jiný, kdyby se psalo o tom, že USA jsou předlužené, že jsou téměř nepetržitě v recesi, že nezaměstnanost se pomalu, ale jistě blíží 20 % a že inflace za posledních pět let neklesla pod 8 %. Těžko by se dalo hovořit o deflaci a Fed by těžko zdůvodňoval politiku nulových sazeb. Nebo by nebyly nulové? Něco tady nehraje. Reálná ekonomika se nechová podle toho, jak ji popíšeme. Dříve nebo

**Graf č. 1 » Růst HDP USA oficiálně uváděný a alternativní (v %)**



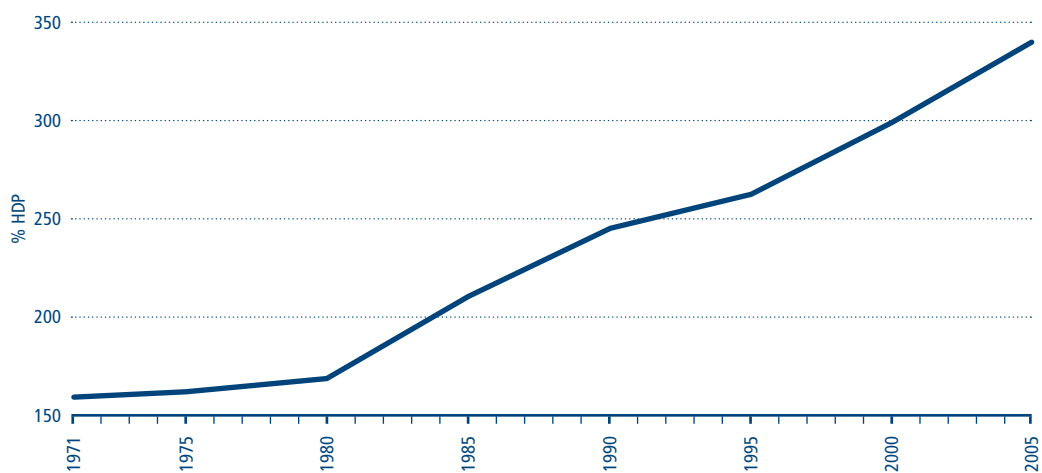
Pramen: Dvořák, J.: Recese, nebo deprese? Finanční magazín, roč. II, č. 2, únor 2009, <http://www.finmag.cz/clanek/9582/>

Graf č. 2 » Vývoj HDP a zadluženosti USA v letech 1971–2005 (v mld. USD)



Pramen: Foster, J. B., Magdoff, F.: Velká finanční krize. Příčiny a následky. Grimmus, 2009, s. 46

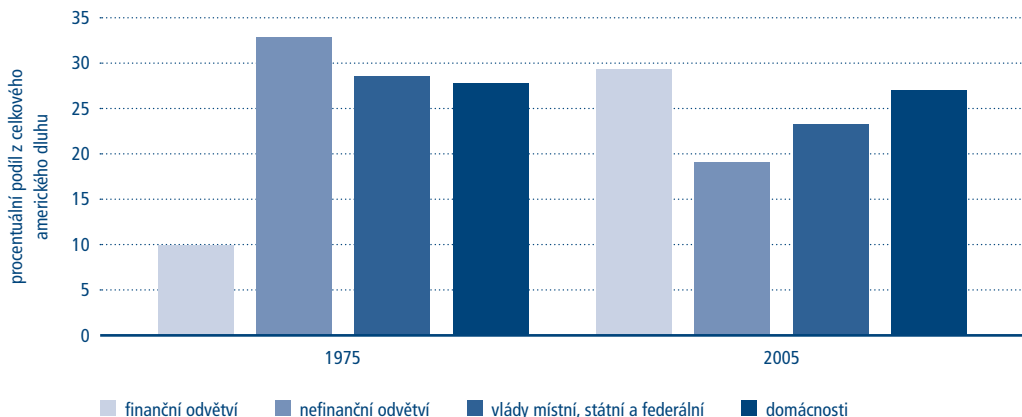
Graf č. 3 » Vývoj míry zadluženosti USA v letech 1971–2005 (v % HDP)



Pramen: Foster, J. B., Magdoff, F.: Velká finanční krize. Příčiny a následky. Grimmus, 2009, s. 47



→ Graf č. 4 » *Struktura zadluženosti v USA v letech 1975 a 2005*



Pramen: Foster, J. B., Magdoff, F.: *Velká finanční krize. Příčiny a následky*. Grimmus, 2009, s. 48

později se nůžky mezi upraveným popisem a skutečností zavřou. Velké množství lidí pak bude velmi nepříjemně překvapeno.<sup>11</sup>

Rozdíl mezi oficiálně uváděným růstem hrubého domácího produktu USA a růstem uváděným na serveru shadowstats je zachycen na grafu 1. Je z něj dobře patrné, jak se obě hodnoty od sebe postupně vzdalují.

Tématem zadluženosti USA a jejím minimálním vlivem na ekonomický růst se zabývají i J. B. Foster a F. Magdoff ve své knize *Velká finanční krize – Příčiny a následky*. Uvádějí, že nesoulad mezi růstem objemu úvěrů a souběžným ekonomickým růstem je vskutku ohromující. V sedmdesátých letech dosahovala míra nesplacených závazků půl druhého násobku celkové roční ekonomické aktivity (HDP). Do roku 1985 to byl už dvojnásobek HDP. Do roku 2005 se míra celkové zadluženosti USA rovnala téměř 350% HDP.

Růst zadluženosti Spojených států ve vztahu k jejich hrubému domácímu produktu je zachycen na grafech 2 a 3. Vývoj svědčí jednoznačně o po-

klesu stimulačních účinků zadluženosti na ekonomický růst.

Zajímavý pohled na zadluženost Spojených států nabízí graf 4, který porovnává strukturu této zadluženosti v roce 1975 a o 30 let později, v roce 2005. Jak je z grafu dobře patrné, podíly jednotlivých sektorů se za dobu sledování značně proměnily. V polovině 70. let se na zadluženosti USA nejvíce podílely podniky reálné ekonomiky, tedy nefinanční odvětví, druhým největším dlužníkem byl stát (na místní, státní a federální úrovni) a třetí v pořadí byly domácnosti. Finanční sektor byl evidentně tím, kdo především půjčoval. Sám se na celkové zadluženosti podílel pouze 10%. O třicet let později je situace diametrálně odlišná. Finanční sektor je největším dlužníkem ze všech. Na celkové zadluženosti se podílí téměř 30%, více než domácnosti, vlády i nefinanční sektor. Ten je paradoxně nejmenším dlužníkem ze všech. Změna struktury zadluženosti nabízí jedno z vysvětlení poklesu stimulačních účinků zadluženosti na ekonomický růst.

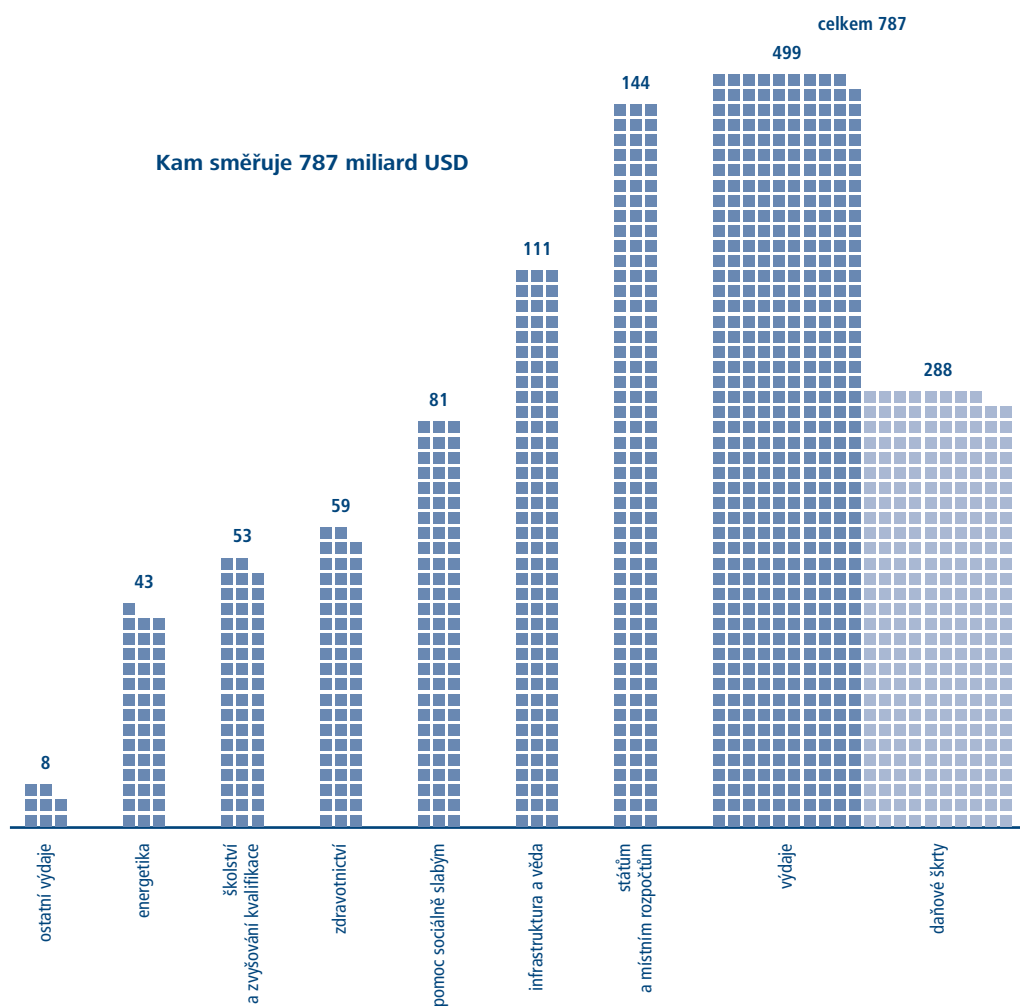
<sup>11</sup> Dvořák, J.: *Recese, nebo deprese? Finanční magazín, roč. II, č. 2, únor 2009, <http://www.finmag.cz/clanek/9582/>*

Jak uvádějí J. B. Foster a F. Magdoff v knize Velká finanční krize – Příčiny a následky: „Úvěry lze použít na bezpočet účelů. Některé významnou měrou stimulují ekonomiku a mají dlouhodobý účinek (investice do nových podniků, rozšiřování nebo modernizace starých), některé mají na ekonomiku mírný a relativně krátkodobý účinek (spo-

třebitelské úvěry), některé nemají vliv žádný nebo minimální (finanční spekulace).

Finanční instituce všech typů se dnes masivně zadlužují ve snaze udělat z půjčených peněz další peníze. Zadlužení finančních institucí za účelem spekulací má pramalý nebo nemá vůbec žádný podpůrný dopad na výrobu. Ve srovnání s jinými,

**Graf č. 5 » Obamův záchranný balíček proti finanční krizi (v mld. USD)**



Pramen: Právo, 19. února 2009, s. 11



→ produktivnějšími sférami využití kapitálu se finančními spekulacemi žijí poměrně málo lidí. Zisky z těchto úvěrem financovaných transakcí jsou jen zřídka použity na investice do průmyslu nebo služeb vytvářejících nová pracovní místa. Tyto spekulativní zisky bývají ve většině případů použity k tvorbě ještě větších zisků prostřednictvím rozličných spekulativních triků...

Moderní ekonomika se stala chronicky závislou na věřiteli poslední instance v podobě vlád ovládajících centrální banky a ministerstva financí velkých států majících za úkol podporu finančního systému a prevenci před masivními dluhy poskytováním likvidity v dobách krizí. To na druhé straně vyžaduje silnou vládu schopnou silou svého ekonomického vlivu odvrátit finanční krize poskytováním rozsáhlých finančních infuzí a fungovat tak jako věřitel poslední instance.“ (s. 45–47)

Aby nejkonzervativnější, nejatraktivnější, nejstabilnější ekonomika světa přežila krizi, která v ní vypukla a z níž se rozšířila do celého světa, musel do ní Fed nasypat větší množství peněz než kdykoli předtím. Větší část z nich představuje tzv. Obamův balíček (viz graf 5).

### 3. Podobnost s Velkou hospodářskou krizí 30. let 20. století

Porovnání současné krize s dosud největší krizí z počátku 30. let 20. století dokazuje, že příčiny vzniku byly v mnohém podobné. I tehdy bylo u zdroje vzniku krize poskytování hypoték, které neměly naději být splaceny, i tehdy docházelo ke spekulaci s hypotékami, i tehdy vznikaly finanční inovace a vznikala cenová bublina na burze cenných papírů. E. Hobsbawm uvádí, že „když krize začala, byla samozřejmě nejdrastičtější v USA, protože loudající se expanze poptávky byla popoháněna prostřednictvím enormní expanze konsumentského kreditu. Banky podloměné boomem spekulací s nemovitostmi, který s pomocí sebekla-

majících optimistů a množícího se finančního darebáctví dosáhl svého vrcholu pár let před velkým krachem, a zatížené špatnými půjčkami odmítly poskytovat nové stavební půjčky nebo refinancovat ty staré. To je však neuchránilo před zánikem po tisících, zatímco (1933) téměř polovina amerických domovních hypoték byla v platební neschopnosti a tisíce a tisíce nemovitostí bylo denně uzavíráno.“

Pokud jde o vliv finanční spekulace na vznik finanční a ekonomické krize a význam regulace finančního trhu, zůstává i pro současnou finanční a ekonomickou krizi stále aktuální výrok Johna Maynarda Keynesa z roku 1936: „Spekulanti nepůsobí škodu, zůstanou-li mýdlovými bublinami na povrchu pravidelného proudu podnikání. Situace se ale stane vážnou, jakmile se podnikání stane mýdlovou bublinou ve víru spekulace. Jakmile se kapitálový vývoj země stane vedlejším produktem činnosti nějaké herny, nebude možné očekávat dobré výsledky... Všeobecně se připouští, že ve veřejném zájmu by herny měly být málo přístupné a nákladné. Možná, že totéž platí i pro burzy cenných papírů. Skutečnost, že londýnská burza cenných papírů má méně hříchů než Wall Street, nelze vysvětlit ani tak zvláštnostmi národního charakteru, jako tím, že Throgmorton Street je pro průměrného Angličana mnohem méně přístupná a mnohem nákladnější než Wall Street pro průměrného Američana. Značný rozdíl mezi cenou nákupní a prodejní, vysoké poplatky makléřů a tíživé daně z převodu cenných papírů, daně, které jsou spojeny s obchody na burze, s převody doprovázejícími burzovní transakce v Londýně a které se platí ministerstvu financí, zmenšují podstatně likviditu trhu, takže je vyloučena velká část transakcí charakteristických pro Wall Street. Zavedení tíživého státního zdanění převodů cenných papírů pro všechny transakce by se snad osvědčilo jako neúčelnější reforma vedoucí k tomu, aby ve Spojených státech byla zmírněna spekulace nad podnikáním.“<sup>12</sup>

<sup>12</sup> Keynes, J. M.: *Obecná teorie zaměstnanosti, úroku a peněz*. NČSAV, Praha 1963, s. 169

Stejně, nebo podobně jako ve třicátých letech je i dnes volání po posílení regulace finančního sektoru, které se ovšem stejně jako tehdy setkává s odmítavými reakcemi ze strany těch, které by důsledky posílení regulace postihlo svými důsledky. Ve třicátých letech vyvrcholilo v USA volání po větší míře regulace přijetím Glass-Steagallova zákona. Jeho osud je důkazem převahy sil volajících po větší regulaci v dobách krize a převahy sil volajících po větší deregulaci v dobách prosperity.

Přijetí Glass-Steagallova zákona americkým Kongresem v roce 1933 bylo reakcí na skutečnost, že komerční banky se v rozsáhlé míře angažovaly v rizikových obchodech s cennými papíry. Nezodpovědné chování komerčních bank bylo považováno za hlavní příčinu vzniku krize. Téměř každá druhá banka v USA v průběhu krize zkrachovala. Glass-Steagallův zákon od sebe oddělil v USA komerční a investiční bankovníctví a vytvořil mezi nimi jakousi zeď s cílem zabránit použití depozit v rizikových obchodech s cennými papíry. Komerčním bankám zakázal provádět svěřenecké obchody s cennými papíry, investičním bankám obchodujícím s cennými papíry zakázal získávat depozita. Zavedl rovněž povinné pojištění vkladů u nově zřízené Federální korporace pojištění vkladů a některá další regulatorní opatření. Banky měly pak rok na to, aby se rozhodly, zda se budou specializovat na komerční nebo investiční bankovníctví. Jen 10 % celkových příjmů komerčních bank mohlo pak pocházet z cenných papírů (s výjimkou státních dluhopisů). Mohly však – za předem stanovených podmínek a při dodržení stanovených limitů – nakupovat a držet akcie jiných bank.

Glass-Steagallův zákon byl však v rozporu se zájmy finančního sektoru, který jej shledával jako příliš tvrdé omezení svobody podnikat v daném oboru a postupně začal bojovat za jeho zrušení. Dočkal se ho až po 66 letech, v roce 1999. Komerční banky uváděly, že jsou znevýhodněny oproti

jiným finančním subjektům, že zákon omezuje jejich možnosti dosahovat vysoké konkurenceschopnosti, že jim utíkají klienti, kterým nemohou nabídnout stejné produkty jako banky v zahraničí, zdůrazňovaly schopnost vlastní regulace. V devadesátých letech se na jejich stranu postavil i Fed a americké komerční banky konečně dosáhly svého cíle. Zrušení Glass-Steagallova zákona se nepochybně na vzniku finanční krize podepsalo.

Po jejím vzniku přirozeně nastal čas volání po obnovení regulace, tentokrát v globálním měřítku. Například v článku Daniho Rodrika *Coming Soon: Capitalism 3.0*:

„Nemají pravdu ti, kdo říkají, že současná krize dokazuje, že kapitalismus je mrtev. Kapitalismus má téměř neomezenou schopnost se revitalizovat. Není náhodou, že všechny úspěšné společnosti jsou kapitalistické v nejšířším smyslu tohoto slova: jsou založeny na soukromém vlastnictví a dovolují trhům, aby hrály velkou roli při alokaci zdrojů a určování ekonomické odměny. Vtip je ovšem v tom, že ani vlastnická práva, ani trhy nemohou fungovat samy o sobě. Potřebují ke svému efektivnímu fungování další sociální instituce.

Vlastnická práva potřebují zákony a soudy. Trhy potřebují regulaci. Kapitalismus potřebuje kompenzační a transferové mechanismy, aby byly jeho výsledky přijatelné. Jak dokazuje současná krize, kapitalismus potřebuje věřitele poslední instance a proticyklickou fiskální politiku. Kapitalismus není sebetvořivý, sebeudržitelný, seberegulující ani sebestabilizující. Globalizace zničila stará pravidla hry. Kapitalismus potřebuje přejít od národní verze smíšené ekonomiky k jejímu globálnímu protějšku. Potřebujeme dosáhnout rovnováhy mezi trhy a institucemi, které trhy podporují, na globální úrovni.“<sup>13</sup>

S úspěšným voláním D. Rodrika po vzniku rovnováhy mezi trhy a institucemi, které trhy podporují, na globální úrovni nelze nesoúhlasit. Současně nelze nepřipomenout, že ekonomické doktríny, →

<sup>13</sup> Rodrik, D.: *Coming Soon: Capitalism 3.0. Project Syndicate, 2009, <http://www.project-syndicate.org/commentary/rodrik28>*

→ které nemají rády sociální instituce, kterým normy chování vadí na úrovni národní i nadnárodní, mají tuhý život. Bylo tomu tak ve třicátých letech, je tomu tak i nyní. Ocitujme v této souvislosti ještě jednou historika nad jiné povolného, Erika Hobsbawma, který za svůj dlouhý devadesátiletý život zažil nejen Velkou hospodářskou krizi 30. let minulého století, ale řadu krizí následujících. Scházely mu jen dva roky, aby se dožil krize současné. Nicméně i tak je jeho výpověď velmi zajímavá:

„Velká krize utvrdila intelektuály, aktivisty i spořádané občany ve víře, že ve světě, ve kterém žijí, je skutečně něco shnilého. Kdo ale věděl, co by se s tím mělo dělat? Jistě jen málo z těch, kteří měli ve svých zemích v rukou odpovědnost, a jistě nikdo z těch, kteří se snažili držet kurz tradičními navigačními přístroji stoletého liberalismu. Jak moc důvěry si zasloužili ekonomové, jakkoli brilantní, kteří s velkou jasnouživitostí ukazovali, že krize, ve které dokonce oni sami žili, by se v řádně řízené společnosti svobodného trhu nemohla přihodit?

...Ti z nás, kteří žili v době velké krize, stále ještě nemohou pochopit, jak mohly ortodoxie čisté svobodného trhu, tehdy tak zjevně zdiskreditované, opět velet celosvětové depresi přelomu 80. a 90. let, již zase nebyly schopny ani porozumět, ani se s ní vypořádat. Tento podivný fenomén by nám měl připomenout hlavní charakteristický rys historie, který tak příkladně ukazuje neuvěřitelně krátkou paměť jak teoretických, tak praktických ekonomů. Zároveň živě ilustruje společenskou potřebnost historiků, kteří jsou profesionálně způsobilí k tomu, aby připomínali vše, co si jejich spoluobčané přejí zapomenout.“<sup>14</sup>

## 4. Evropská obrana proti infekci: Larosièrova zpráva a Plán evropské hospodářské obnovy

### 4.1. Larosièrova zpráva

V říjnu 2008 pověřil prezident Evropské komise José Manuel Barroso skupinu odborníků pod vedením Jacquese de Larosièra vypracováním analýzy na téma budoucí evropské finanční regulace a supervize. Členy skupiny byli Leszek Balcerowicz, Otmar Issing, Rainer Masera, Callum McCarthy, Lars Nyberg, José Pérez a Onno Ruding. Jejich úkolem bylo identifikovat příčiny současné finanční a ekonomické krize a navrhnout řešení v rovině změny institucionálního rámce pro finanční sektor. Vytkli si za cíl vytvořit nový systém regulace a supervize a dosáhnout navrhovanými změnami redukce rizika a zlepšení řízení rizika, posílit transparentnost a obnovit důvěru ve finanční sektor, nahradit perverzní pobídky pobídkami správnými. Dosáhnout stavu, aby všechny členské státy měly pocit, že jejich investoři, jejich vkladatelé, jejich občané jsou v Evropské unie přiměřeně chráněni před rizikem.

Výsledkem činnosti pracovní skupiny je rozsáhlá, osmdesátistránková zpráva, v níž autoři věnují pozornost nejprve diagnóze příčin finanční krize a poté návrhům léčby.

Podle Larosièrovy zprávy je v pozadí současné krize především hojnost likvidity a nízké úrokové míry. Finanční inovace zesílily a urychlily důsledky jejich působení. Vznikla iluze, že robustní ekonomický růst trvajícím od poloviny 90. let nikdy neskončí. Makroekonomické podmínky byly příznivé, zahrnovaly nízkou míru inflace i nízké úrokové míry. Centrální banky – zvláště v USA – prováděly měkkou monetární politiku. Nadbytek likvidity se odrazil v rychle rostoucích cenách aktiv. Monetární politika „krmila“ rostoucí nerovnováhu na globálních finančních a zbožových trzích.

<sup>14</sup> Hobsbawm, E.: *Věk extrémů. Krátké 20. století 1914–1991*. Argo, Praha 1998, s. 111

Velmi nízké úrokové míry v USA pomohly vytvořit obrovskou bublinu na trhu bydlení. U zdroje jejího vzniku bylo v prvé řadě neregulované, nebo nedostatečně regulované poskytování hypoték a metody sekuritizace. Nedostatečný dohled nad vládou financovanými subjekty jako Fannie Mae a Freddie Mac a silný politický tlak vyvíjený na tyto subjekty ve směru zajištění bydlení pro ní-

výnosy a motivovaly jiné investory, aby hledali vyšší výnosy u rizikovějších aktiv.

Riziko bylo špatně oceňováno. Subjekty nabízející investiční produkty odpověděly na růst poptávky po vyšších výnosech vývojem dalších a dalších, komplexnějších a ještě komplexnějších produktů často v kombinaci se zvýšeným pákovým efektem. Finanční instituce konvertovaly své

*V polovině 70. let se na zadluženosti USA nejvíce podílely podniky reálné ekonomiky, tedy nefinanční odvětví, druhým největším dlužníkem byl stát (na místní, státní a federální úrovni) a třetí v pořadí byly domácnosti. Finanční sektor byl evidentně tím, kdo především půjčoval. Sám se na celkové zadluženosti podílel pouze 10 %. O třicet let později je situace diametrálně odlišná. Finanční sektor je největším dlužníkem ze všech. Na celkové zadluženosti se podílí téměř 30 %, více než domácnosti, vlády i nefinanční sektor. Ten je paradoxně nejmenším dlužníkem ze všech.*

kopřijímové domácnosti celou situaci zhoršoval. V Evropě k tomuto vývoji nedošlo. Hypotéky byly poskytovány s větší odpovědností.

Míra osobních úspor v USA poklesla ze 7 % disponibilního příjmu v roce 1990 pod nulu v letech 2005 a 2006. Prudce expandovaly spotřebitelské úvěry a hypotéky. Objem nekvalitních (subprime) hypoték vzrostl ze 180 mld. USD v roce 2001 na 625 mld. USD v roce 2005.

Vývoj byl doprovázen akumulací obrovských globálních nerovnováh. Úvěrová expanze v USA byla financována masivními přílivy kapitálu z nově se vynořujících zemí s přebytkem obchodní bilance, zejména z Číny. Navázáním svých měn na americký dolar Čína a jiné ekonomiky jako Saúdská Arábie prakticky importovaly rozchazovačnou monetární politiku USA a umožnily vznik globálních nerovnováh. Přebytky běžných účtů těchto zemí se recyklovaly do vládních cenných papírů USA a jiných nízkorizikových aktiv, stlačily jejich

půjčky do cenných papírů krytých hypotékami nebo jinými aktivy (asset backed securities – ABS). Ty se následně proměňovaly v kolateralizované dluhové obligace (collateralized debt obligations – CDO) často prostřednictvím nástrojů zvláštního určení (special purpose vehicles – SPV) a strukturovaných investičních nástrojů (structured investment vehicles – SIV). To vedlo k růstu použití páky a ještě rizikovějších finančních produktů. Emise amerických ABS se například v letech 2000–2006 zvýšila na čtyřnásobek a emise hypotékami krytých cenných papírů, jejichž poskytovateli byly nevládní organizace USA (MBS)<sup>15</sup>, vzrostla ve stejném období dokonce sedmkrát. Sekuritizace je sice v principu žádoucí ekonomický model, byla však doprovázena neprůhledností, která zakrývala nízkou kvalitu aktiv obsažených v cenných papírech.

Došlo k fundamentálnímu selhání při hodnocení rizika, a to jak ze strany finančních firem, tak ze

<sup>15</sup> Pro souhrnné používání třípísmenných označení pro jednotlivé produkty vytvářené na základě podkladových aktiv a nabízených investičními společnostmi se ujalo rčení, že tyto společnosti „vařily písmenkovou polévku“.

→ strany těch, kdo je regulovali a dohlíželi na jejich činnost. Výsledným efektem bylo přecenění schopnosti finančních firem řídit svá rizika a odpovídající podhodnocení objemu kapitálu, který by měly vlastnit.

Extrémní komplexita strukturovaných finančních produktů, která v sobě často zahrnovala několik vrstev kolateralizovaných dluhových obligací, nesmírně ztížila správné hodnocení rizika i pro nejzkušenější účastníky trhu. Modely hodnocení rizika byly založeny na zjednodušených nebo dokonce nesprávných předpokladech. Podcenily vystavení se celkovému riziku. Žádná banka neočekávala totální zmrazení mezibankovního trhu nebo trhu cenných papírů.

Situaci podle Larosièrovy zprávy dále zhoršil nedostatek transparentnosti v důležitých segmentech finančních trhů a vznik „stínového“ bankovního systému. Byl nedostatek znalostí o rozsahu a místě úvěrového rizika. Sekuritizované nástroje měly rovnoměrněji rozprostřít riziko po celém finančním systému, ale charakter systému neumožnil ověřit, zda došlo skutečně k rozptýlení rizika, nebo k jeho nové koncentraci v méně viditelných částech systému. To přispělo ke vzniku nejistoty o úvěrové kvalitě protistran, rozpadu důvěry a rozšíření tenzí do jiných částí finančního systému.

Model rozptýlení rizika vytvořil perverzní pobídky. Rozmazal vztah mezi vypůjčovatelem a poskytovatelem půjčky a hlavně odvedl pozornost od schopnosti vypůjčovatele splácet svůj dluh – často bez směnky proti kolaterálu. Poskytovatel hypotéky, který věděl předem, že může riziko nesplacení prostřednictvím MBS nebo CDO prodat, nebyl motivován dodržovat vysoký standard půjčování.

To, co se jevílo jako atraktivní model podnikání v kontextu likvidních peněžních trhů, možnosti vypůjčování si nakrátko a půjčování nadlouho, se ukázalo být jako nebezpečná past, jakmile likvidita na úvěrových trzích vyschla.

Úvěrové ratingové agentury snižovaly vnímání rizika tím, že poskytovaly stejně vysoké hodnocení AAA strukturovaným finančním produktům (například CDO) jako standardním vládním a korpo-

rativním dluhopisům. Konflikt zájmů v úvěrových ratingových agenturách celý problém ještě zhoršoval. Protože hodnocení ratingovými agenturami platí zásadně ten, kdo emituje příslušný produkt, docházelo k vyjednávání mezi emitentem finančního produktu a úvěrovou ratingovou agenturou. Skutečnost, že regulátoři požadovali, aby investoři podléhající regulaci investovali jen do produktů hodnocených stupněm AAA, rovněž zvyšovala poptávku po dobře hodnocených finančních aktivech.

Představenstva finančních firem, jejich dozorčí rady ani vrcholoví manažeři mnohdy nerozuměli podstatě a charakteristickým rysům nových, vysoce komplexních finančních produktů, s nimiž měli co činit, nebyli si vědomi rizik, jimž jsou jejich firmy vystaveny, a měli sklon podceňovat rizika, jimž měli čelit. Dozorčí rady ani akcionáři nedohlíželi s dostatečnou mírou efektivnosti na aktivity svých firem.

Systémy odměňování ve finančních institucích přispěly k nadměrnému přijímání rizika, protože upřednostňovaly krátkodobou expanzi objemu rizikových prodejů před dlouhodobou ziskovostí investic. Tlak akcionářů na management ve směru zajištění vyšších cen akcií a dividend způsobil, že překonání očekávaného čtvrtletního příjmu se pro mnoho korporací stalo základem hodnocení jejich výkonnosti.

Tyto tlaky nebyly drženy na uzdě ani regulací, ani supervizí, ani běžnou praxí. Některé dlouhodobě existující politiky jako například definování kapitálové přiměřenosti kladly malý důraz na schopnost rizikového managementu v bankách samotných a na kvalitu ratingu. Mnohdy se ukázalo, že regulované finanční instituce jsou největšími zdroji problémů.

Nedostatečná pozornost byla věnována likviditě trhů. Příliš mnoho pozornosti bylo věnováno každé jednotlivé firmě a příliš málo vlivu celkového rozvoje na sektory nebo trhy jako celek.

Trhy derivátů rychle expandovaly (především trhy úvěrových derivátů). Zatímco supervizoři v USA měli být schopni identifikovat zhoršení

standardů poskytování hypoték a zabránit mu, supervizoři v EU měli obtížnější situaci, protože nevěděli, do jaké míry byly evropské banky zasaženy. Vývoj v čase směřoval k stále větší neprůhlednosti a netransparentnosti.

To svědčí o vážných nedostatcích existujícího supervizního rámce v globálním měřítku. Dokazuje to, že finanční supervizoři často neměli všechny relevantní informace o globální velikosti použití finančních pák, popřípadě ani nestáli o to, aby si je opatřili, nebo si je opatřili příliš pozdě. Svědčí to i o tom, že plně nechápali nebo nehodnotili velikost rizik. V každém případě podnikatelský model investičních bank amerického typu a jeho expanze se vymkly regulaci i supervizi.

Multilaterální dohled (MMF) nefungoval efektivně. Nevedl ke korigování makroekonomických nerovnováh ani výkyvů měnových kurzů. Nepostaral se o stabilitu mezinárodního finančního systému koordinovanou akcí.

Je skutečností, že regulace globálních finančních služeb krizí nezabránila ani ji nezmírnila. Je proto na místě systém regulace zásadně změnit, říká Larosièrova zpráva. Je třeba vytvořit konsensus – v rámci Evropy i v rámci celosvětovém – o tom, jaká regulatorní opatření jsou nezbytná pro ochranu zákazníků, zachování finanční stability a udržitelnost ekonomického růstu.

#### Doporučená léčba

1. Obezřetnostní pravidla regulace bank známá pod názvem Basel 2 (v Evropské unii vstoupila v platnost 1. 1. 2008, v USA by měla vstoupit v platnost 1. 4. 2010) by měla být doplněna ve směru postupného zvyšování minimální kapitálové přiměřenosti, redukce procykličnosti (např. stimulací použití kapitálových nárazníků), zavedení striktnějších pravidel pro položky mimo účetní bilanci, vytvoření tvrdších norem řízení likvidity a posílení pravidel pro vnitřní kontrolu a řízení rizika.
2. Pokud jde o úvěrové ratingové agentury, bylo by na místě pověřit Výbor evropských regulatorů cenných papírů registrací a dohledem nad těmito agenturami. Model podnikání a způsob financování úvěrových ratingových agentur je třeba zásadně změnit.
3. Je třeba nalézt urychleně řešení umožňující účetně oceňovat komplexní produkty. Účetní standardy by neměly nepříznivě ovlivňovat modely podnikání, podporovat procyklické chování ani odrazovat od dlouhodobých investic. Mezinárodní rada pro účetní standardy by měla vytvořit obecnou transparentní metodologii pro oceňování aktiv na nelikvidních trzích, které nemohou aplikovat princip od účetní k tržní hodnotě.
4. Krize začala a rozvíjí se především v bankovním sektoru. Avšak sektor pojištění není proti krizi zdaleka imunní. Největší pojišťovnu na světě bylo nutné zachraňovat, protože byla propojena s celým finančním sektorem, mimo jiné prostřednictvím pojištění proti úpadku. Je proto důležité poučit se z vývoje v USA a vytvořit bezpečný režim pojištnictví v Evropě zahrnující posílení pravomocí, nové supervizní schéma, harmonizaci schémat garancí.
5. Kompetentní autority ve všech členských státech musí mít dostatečnou supervizní moc nad dodržováním pravidel finančními institucemi. Měly by být rovněž vybaveny účinnými sankčními postupy, aby mohly čelit všem typům finanční kriminality.
6. Přiměřená regulace by se měla vztahovat na všechny firmy provádějící finanční aktivity potenciálně systemického charakteru. Je nezbytné zlepšit transparentnost na všech finančních trzích. Zejména je třeba podrobit registraci a požadavkům informování hedgeové fondy. Je třeba vědět o jejich strategiích, metodách, použití páky a jejich celosvětovém působení.
7. Pokud jde o sekuritizované produkty a trhy derivátů, doporučuje se zjednodušit a standardizovat deriváty, zavést a požadovat využití alespoň jednoho dobře kapitálově vybaveného centrálního clearingového ústavu pro CDS (credit default swaps) v EU. Doporučuje se rovněž, aby emitenti sekuritizovaných produk-



- tů evidovali ve svém účetnictví po dobu životnosti nástroje příslušné riziko (nehedgeované).
8. Pro investiční fondy by v EU měla platit obecná pravidla týkající se zejména definic, kodifikace aktiv a pravidel delegace.
  9. Členské státy EU a Evropský parlament by se měly v budoucnosti zdržet přijímání zákonů, které dovolují nekonzistentní transpozici a aplikaci. Komise by měla identifikovat ty národní výjimky, jejichž odstranění by zlepšilo fungování jednotného finančního trhu, redukovalo by distorze soutěže a regulatorní arbitráže, nebo zlepšilo efektivnost přeshraniční finanční aktivity v EU. Členské státy by měly být schopny přijmout tvrdší národní regulační opatření pro udržení finanční stability.
  10. Systémy odměňování je třeba lépe spojit se zájmy akcionářů a dlouhodobou ziskovostí firmy. Bonusy by měly být poskytovány na základě hodnocení dlouhodobé skutečné výkonnosti, neměly by být garantovány předem.
  11. Ve finančních institucích je třeba posílit vnitřní monitoring rizika a jeho řízení. Nelze se spolehnout jen na externí hodnocení úvěrovými ratingovými agenturami. Je žádoucí posílit postavení zkušených rizikových manažerů majících přímý vztah k vedení podniku a jeho vlastníkům a odstranit současný stav, kdy jsou lépe placeni ti, jejichž práce spočívá v samotných rizikových operacích.
  12. Evropská unie musí být vybavena koherentním a funkčním regulatorním rámcem pro krizové řízení. Všechny relevantní instituce v EU by měly být vybaveny vhodnými nástroji krizové prevence a krizové intervence. Právní nástroje, které stojí v cestě používání těchto nástrojů v přeshraničním styku, je třeba odstranit, což vyžaduje přijmout adekvátní opatření na úrovni EU.
  13. Schémata garance vkladů (DGS) v EU je třeba harmonizovat a zajistit vysokou stejnou ochranu klientů všech bank ve všech členských zemích Evropské unie. Princip vysoké a stejné ochrany všech klientů je třeba implementovat i v sektorech pojišťovnictví a investic.
  14. S ohledem na skutečnost, že na úrovni EU dosud neexistují mechanismy financování mezinárodních dopadů krize, členské státy EU by se měly dohodnout na detailnějších kritériích sdílení dopadů krize a rozdělení pravomocí v oblasti supervize.
  15. Je žádoucí vytvořit Radu pro evropské systematické riziko. V čele Rady by měl stanout guvernér Evropské centrální banky. Rada pro evropské systematické riziko by měla za úkol shromažďovat a analyzovat veškeré informace důležité pro finanční stabilitu a příznivý makroekonomický vývoj ve všech finančních sektorech.
  16. Pod dohledem Rady pro evropské systematické riziko a Hospodářského a finančního výboru je třeba vybudovat systém včasného varování před rizikem. Rada by měla vydávat varování v oblasti makroekonomické obezřetnosti podle předem definovaného závazného postupu. O závažných rizicích by měla informovat vedení Hospodářského a finančního výboru EU, v případě očekávaných silných dopadů mezinárodních pak Mezinárodní měnový fond a další mezinárodní organizace, aby bylo možno přijmout opatření jak na úrovni EU, tak na úrovni globální.
  17. Evropská unie by měla vyvinout harmonizovanější soubor finančních regulací, supervizích pravomocí a sankčních režimů. Nejdůležitější je konzistentnější soubor pravidel, který by měl být k dispozici od roku 2013. Rozdíly v národních legislativách, které pocházejí z výjimek, derogací, dodatků a nejednoznačností v platných směrniciích, by měly být identifikovány a odstraněny.
  18. V letech 2011–2012 by EU měla vytvořit integrovaný Evropský systém finanční supervize. Měly by vzniknout tři nové evropské úřady: Evropský úřad pro bankovníctví, Evropský úřad pro pojišťovnictví a Evropský úřad pro cenné papíry. V čele každého úřadu by byl pre-

zident a generální ředitel jmenovaní na 8 let. Každý ze tří úřadů by měl mít vlastní rozpočet a byl by vybaven příslušnými pravomocemi. K pravomocem příslušných úřadů by patřila mimo jiné právně závazná mediace mezi národními supervizory, přijetí závazných standardů supervize, dohled a koordinace nad kolegií supervizorů, udělení zvláštních licencí (například úvěrovým ratingovým agenturám atd.).

19. Podpora konvergence mezinárodní finanční regulace k nejvyšší kvalitě by měla být svěřena Fóru finanční stability (které by tuto funkci plnilo ve spolupráci s tvůrci standardů pro finanční sektor jako například s Basilejským výborem bankovních supervizorů). Je důležité, aby se členy Fóra finanční stability staly i další systemicky významné země, aby Fórum získalo více zdrojů a větší odpovědnost a byly navázány těsnější vazby na Mezinárodní měnový fond.
20. Aby bylo možno se v budoucnosti vyhnout závažným selháním supervize, je třeba posílit mezinárodní spolupráci při supervizi velkých mezinárodních finančních skupin. Co nejdříve je nezbytné dosáhnout stavu, kdy hlavní světové banky se musí alespoň jednou ročně podrobit supervizi hodnocení svých rizik.
21. Existuje reálné nebezpečí, že snaha redukovat rizika ohrožující finanční stabilitu narazí na jurisdikci odmítající používat mezinárodně dohodnuté standardy. Mezinárodní společenství se proto musí zabývat jurisdikcemi se slabými regulačními a řídicími standardy, nedostatkem transparentnosti a neochotou k výměně informací, stejně tak jako problematikou off-shore center.
22. Členské státy EU by měly podpořit posílení role Mezinárodního měnového fondu při provádění makroekonomického dohledu a pomoci při navýšení zdrojů, které má MMF k dispozici na poskytování pomoci členským zemím, které čelí akutnímu nedostatku finančních prostředků nebo problémům platební bilance.

#### 4.2 Plán evropské hospodářské obnovy

Plán byl Evropskou unií vyhlášen v listopadu 2008. Je poměrně podrobný, jeho obsah však lze shrnout do celkem 10 základních bodů.

##### Plán evropské hospodářské obnovy z 26. 11. 2008

1. **Podpora zaměstnanosti** (zjednodušení kritérií pro poskytování podpory z Evropského sociálního fondu, zvýšení výplat záloh, posílení aktivačních režimů, zaměření na nejzranitelnější subjekty, nová pravidla pro čerpání z Evropského fondu pro přizpůsobení se globalizaci)
2. **Vytvoření poptávky po práci** (doporučení pro státy snížit poplatky u nižších příjmových kategorií, poukázky a služby domácí péče a péče o dítě, dočasné dotace pro nábor pracovníků ze zranitelných osob, snížení sazby DPH ze služeb s vysokým podílem lidské práce)
3. **Lepší dostupnost finančních zdrojů pro podniky** (zvýšení prostředků na půjčky od Evropské investiční banky pro malé a střední podniky, zplnomocnění členských států ke zjednodušení přístupu k finančním zdrojům prostřednictvím dotovaných záruk a úvěrových dotací do výrobků, které přesahují úroveň norem v oblasti životního prostředí)
4. **Snížení administrativní zátěže a podpora podnikání** (možnost založit podnik v EU během 3 dnů a s nulovými náklady, zrušení povinnosti předkládat výroční zprávy pro mikro-podniky, přijmout návrh statutu evropské soukromé společnosti, zkrácení lhůt splatnosti faktur vystavovaných veřejným orgánům, snížení poplatků za patentové přihlášky)
5. **Zvýšení investic do modernizace evropské infrastruktury** (transevropské energetické propojení, transevropské dopravní projekty, projekty na zvýšení energetické účinnosti, zmírnění změny klimatu – EIB, EBRD)
6. **Zlepšení energetické účinnosti v budovách** (vznikne Fond pro energii, změnu klimatu a infrastrukturu 2020)



- 7. **Podpora rychlého zavedení ekologických projektů** (snížené sazby DPH na ekologické výrobky a služby, tlak na členské státy, aby dodržovaly normy ochrany životního prostředí)
- 8. **Zvýšení investic do výzkumu a vývoje, inovací a vzdělávání**
- 9. **Vývoj čistých technologií pro automobily a stavby** (Komise navrhuje 3 PPP: evropská zelená auta, evropské energeticky účinnější budovy, továrny budoucnosti)
- 10. **Vysokorychlostní internet pro všechny** (podpora strategie z veřejných prostředků, dosažení 100% pokrytí do roku 2010)

## 5. Závěr

Současná finanční a ekonomická krize je vnímána jako největší krize od Velké hospodářské krize 30. let minulého století, ne-li za největší krizi v historii. Jako každá nová krize se jeví jako do značné míry zvláštní a specifická. Byly identifikovány její makroekonomické i institucionální příčiny – přemíra likvidity, nízké úrokové míry, vznik iluze, že

vědné chování ratingových agentur i problémy ve správě a řízení.

Krize je známkou i důkazem selhání institucionálního rámce, v němž se globální ekonomika pohybuje. Není obdobou neodvratitelné přírodní katastrofy gigantických rozměrů. Její vnímání jako čehosi zcela přirozeného, neoddělitelného od současného společenského systému je známkou neochoty vidět a chápat stinné, problémové stránky existujícího společenského uspořádání a usilovat o jejich zánik nebo alespoň redukci. Vnímání krize jako přirozené součásti kapitalismu nabádá k falešnému východisku: kapitalismus je sice neodmyslitelně čas od času spojen s výskytem krizí, ale jiné společenské systémy mají jiné, podstatně horší definiční špatné stránky, protože je lepší se s výskytem krizí smířit.

Krize dokazuje kritickou závislost současného společenského systému na růstu. Systém si neumí poradit se stagnací, natož s poklesem. Obojí znamená zánik pracovních míst, růst nezaměstnanosti, pokles spotřeby, pokles poptávky, pokles zisků korporací i malých a středních podniků, ve spirále pak zánik dalších pracovních míst, další růst neza-

*Krize dokazuje, že v současné době došlo k zajetí státu (především amerického, v Evropě je situace podstatně lepší) nejsilnějšími, tj. finančními lobbistickými skupinami. Ty jsou schopny stát vydírat pohrůzkami proměny hluboké finanční krize v ještě hlubší krizi ekonomickou, poklesem reálné ekonomiky, růstem nezaměstnanosti, ohrožením sociálního konsensu. Neexistuje způsob, jak efektivně zlikvidovat morální hazard, jak odmítnout žádosti o pomoc těch, kteří krizi zavinili.*

období rychlého ekonomického růstu potrvá ne-li donekonečna, tedy ještě dlouhou dobu, akumulace velkých globálních nerovnováh, pokles míry osobních úspor v USA do záporných hodnot, hledání ziskových příležitostí ze strany investorů a jejich nalezení v podobě pochybných finančních produktů (inovací), chybné hodnocení rizika finančními ústavy i regulujícími orgány, nezodpo-

městnanosti, další pokles spotřeby, další pokles poptávky atd. Strach ze ztráty růstu nutí státy k přijímání opatření, která růst prodlužují za každou cenu, resp. o kterých se domnívají, že růst prodlouží.

Krize dokazuje, že v současné době došlo k zajetí státu (především amerického, v Evropě je situace podstatně lepší) nejsilnějšími, tj. finančními

lobbistickými skupinami. Ty jsou schopny stát vydrát pohrůžkami proměny hluboké finanční krize v ještě hlubší krizi ekonomickou, poklesem reálné ekonomiky, růstem nezaměstnanosti, ohrožením sociálního konsensu. Neexistuje způsob, jak efektivně zlikvidovat morální hazard, jak odmítnout žádosti o pomoc těch, kteří krizi zavinili. Zejména tehdy, jestliže oficiální doktrínou je doktrína, jejíž podstatnou součástí je minimální role státu v ekonomice. Státu, jehož úkolem je nepřekážet svobodnému podnikání a volnému trhu a přijít na pomoc ve chvíli nouze. Krize dokazuje i to, že systémové řešení už nelze hledat na úrovni národních států, protože pravidla hry globální ekonomiky nemohou být dost dobře lokální.

Summit dvaceti největších ekonomik světa, G20, který se konal v dubnu 2009, byl hledáním východisek z krize na globální úrovni. Představitelé zúčastněných států se nakonec shodli na reformě globálního finančního systému, přísnějším dohledu nad finančními trhy a tvrdším postupu vůči daňovým rájům. Dohodli se i na tom, že zvýší kapitál Mezinárodního měnového fondu o 500 mld. USD.

Přijatá opatření jsou kompromisem. Jsou o kladení základů globálního institucionálního rámce pro globální ekonomiku i o pomoci těm, kdo krizi zavinili, i těm, kdo jí byli postiženi.

#### LITERATURA A PRAMENY

1. Cassidy, J.: *He Foresaw the End of an Era*. The New York Review of Books, Vol. 55, No. 16, 23 October 2008, <http://www.nybooks.com/articles/21934>
2. Dvořák, J.: *Recese, nebo deprese?* Finanční magazín, roč. II, č. 2, únor 2009, <http://www.finmag.cz/clanek/9582/>
3. Foster, J. B., Magdoff, F.: *Velká finanční krize. Příčiny a následky*. Grimmus, 2009
4. de Grauwe, P.: *Keynes' savings paradox, Fisher's debt deflation and the banking crisis*. 6 April 2009, <http://www.eurointelligence.com/article.581+M5a44f3fb3ec.0.html>
5. Heyne, P.: *Ekonomický styl myšlení*. Vysoká škola ekonomická v Praze, 1991
6. Hobsbawm, E.: *Věk extrémů. Krátké 20. století 1914–1991*. Argo, Praha 1998
7. Holman, R.: *Ekonomie*. C. H. Beck, Praha 1999
8. Holman, R. a kol.: *Dějiny ekonomického myšlení*. C. H. Beck, Praha 1999
9. Keynes, J. M.: *Obecná teorie zaměstnanosti, úroku a peněz*. NČSAV, Praha 1963
10. Klvačová, E.: *Dokáže se země EU spojit v boji proti finanční krizi?* Eurocentrum Praha, 26. února 2009, [http://www.euroskop.cz/gallery/41/12539-26\\_2\\_2009\\_financni\\_krize.pdf](http://www.euroskop.cz/gallery/41/12539-26_2_2009_financni_krize.pdf)
11. Krugman, P.: *The Return of Depression Economics*. W. W. Norton & Company, Inc., New York 2000
12. Lebeda, P.: *Velké plány, peníze a pády – hledání hodnot a odpovědi ve finanční krizi*. Pražský institut pro globální politiku – Glopolis, <http://www.glopolis.org/images/downloads/publikace/studie%20k%20finan%C4%8Dn%C3%AD%20krizi.pdf>
13. Rodrik, D.: *Coming Soon: Capitalism 3.0*. Project Syndicate, 2009, <http://www.project-syndicate.org/commentary/rodrik28>
14. Rodrik, D.: *Who Killed Wall Street?* Project Syndicate, 2008, <http://www.project-syndicate.org/commentary/rodrik24>
15. Sachs, J.: *Boom, Bust and Recovery in the World Economy*. Project Syndicate, 2008, <http://www.project-syndicate.org/commentary/sachs146>
16. Salmon, F.: *Recipe for Disaster: The Formula That Killed Wall Street*. Wired Magazine, 23 February 2009, [http://www.wired.com/print/techbiz/it/magazine/17-03/wp\\_quant](http://www.wired.com/print/techbiz/it/magazine/17-03/wp_quant)
17. Samuelson, P. A., Nordhaus, W. D.: *Ekonomie*. Nakladatelství Svoboda, Praha 1995



- 18. Schumpeter, J.: *Capitalism, Socialism and Democracy*. Harper, New York 1975
- 19. Sedláček, T.: *Ekonomie dobra a zla. Po stopách lidského tázání od Gilgameše po finanční krizi*. Nakladatelství 65. pole, Praha 2009
- 20. Singer, M.: *Finanční krize: příčiny a možné dopady na českou ekonomiku*. Česká národní banka, 29. října 2008, [http://www.cnb.cz/m2export/sites/www.cnb.cz/cs/verejnost/pro\\_media/konference\\_projevy/vystoupeni\\_projevy/download/Singer\\_20081029\\_Appia.pdf](http://www.cnb.cz/m2export/sites/www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/konference_projevy/vystoupeni_projevy/download/Singer_20081029_Appia.pdf)
- 21. Soros, G.: *The New Paradigm for Financial Markets: The Credit Crisis of 2008 and What It Means*. PublicAffairs, New York 2008
- 22. Soros, G.: *The worst market crisis in 60 years*. Financial Times, 22 January 2008, <http://www.ft.com/cms/s/0/24f73610-c91e-11dc-9807-000077b07658.html>
- 23. Soros, G., Woodruff, J.: *The Financial Crisis: An Interview with George Soros*. The New York Review of Books, Vol. 55, No. 8, 15 May 2008, <http://www.nybooks.com/articles/21352>
- 24. Stiglitz, J.: *The fruit of hypocrisy*. The Guardian, 16 September 2008, <http://www.guardian.co.uk/commentisfree/2008/sep/16/economics.wallstreet>
- 25. Tett, G.: *Lost through destructive creation*. Financial Times, 9 March 2009, <http://www.ft.com/cms/s/0/0d55351a-0ce4-11de-a555-0000779fd2ac.html>
- 26. *The US Current Account Deficit and its Global Ramifications*. In: The Global Competitiveness Report 2006–2007. World Economic Forum, Geneva 2006
- 27. *When fortune frowned. A special report on the world economy*. The Economist, 11 October 2008
- 28. *Příčiny současné finanční a ekonomické krize*. Summit G20, Washington, D. C., 14.–15. listopadu 2008
- 29. *The Global Plan for Recovery and Reform*. 2 April 2009, <http://www.londonsummit.gov.uk/resources/en/PDF/final-communicue>
- 30. *Declaration on Delivering Resources through the International Financial Institutions*. London Summit, 2 April 2009, <http://www.londonsummit.gov.uk/resources/en/PDF/annex-ifi>
- 31. *Declaration on Strengthening the Financial System*. London Summit, 2 April 2009, <http://www.londonsummit.gov.uk/resources/en/PDF/annex-strengthening-fin-sysm>
- 32. *Outcomes of the London Summit*. 2 April 2009, <http://www.londonsummit.gov.uk/en/summit-aims/timeline-events/summit-outcomes>
- 33. The High-Level Group on Financial Supervision in the EU Chaired by Jacques de Larosière: *Report*. Brussels, 25 February 2009

## KLÍČOVÁ SLOVA

*finanční krize, ekonomická krize, deregulace, finanční inovace, institucionální rámec, ekonomika USA*

## ABSTRACT

*There are three main causes of today's financial and economic crisis: easy money, deregulation and financial innovations. The article brings attention to all of them. It seeks to explain why and how the last financial bubble was created and what was the "collaboration" among monetary policy, deregulation and securitization. The similarity between The Big Depression in 1929 and contemporary crisis is being described and analyzed. The author also deals with the macroeconomic indicators of the US economy and its competitiveness. She comes to the conclusion that both financial and economic crises could be expected. European defence against infection by financial and economic crises (Larosière's Report and A European Economic Recovery Plan) is being described too.*

**KEYWORDS**

*financial crisis, economic crisis, deregulation, financial innovation, institutional framework, US economy*

**JEL CLASSIFICATION**

*E32, E58, G10, G18, G20, G28, H50*

×

# Specifika současné finanční a ekonomické krize

► prof. Ing. Tibor Vaško, CSc. » externí spolupracovník Institutu evropské integrace, NEWTON College, a.s.<sup>1</sup>

\* *1. Světové ekonomické krize jako důsledek střídání hegemonů?*

Současná ekonomická krize se liší, ve svém celku, od předešlých periodických krizí. Bank of England například letos snížila úrokovou míru na půl procenta, což neudělala nikdy ve své 315leté historii. Caisse des Dépôts et Consignations, fcv binanční páka francouzské vlády, vloni vykazala ztrátu také poprvé za dobu své existence (od roku 1816).

Alan Freeman již v únoru 1988 spekuloval, zda krize v roce 1929 a v roce 1987 nemají jedno společné – strukturální nerovnováhu v mezinárodních vztazích. V roce 1929 Británie totiž odcházela z postu hegemonu světa a USA ještě neměly zájem jej převzít. Jde o to, zda nyní, kdy evidentně USA opouštějí pozici hegemonu a Asie (Čína) ještě není schopna ji převzít, si světové hospodářství opět „nesedá mezi dvěma židlemi na zem“.

Francouzi říkají, že zoufalý pokus zachránit hlavně americký a britský finanční systém rozlámal všechny „navigační přístroje“ v důsledku manipulací vlád a centrálních bank. Astronomický objem likvidity, jenž zaplavil za jediný rok finanční systém, zejména americký, přivedl politické a finanční hráče ke ztrátě dotyku s realitou.

Tyto skutečnosti ztěžují odhad dalšího vývoje. Spoléhání na minulé jevy může selhat. Část důvodů, zdaleka ne všechny, bych rád uvedl níže.

*2. Řetězení bublin, finanční deriváty a daňové ráje*

Za prvé, současná krize je „man-made“, patologické jevy ekonomiky nejsou vyvolány přírodními jevy ani přirozeností kapitalismu, vždyť například od roku 1944 do počátku sedmdesátých let to zvládal bez krizí, ale nevídaným kořistnictvím a arogancí části současné vládnoucí elity, zejména ve finančním sektoru. Není to obvyklý business cycle, ale central banker cycle, jak říkají sami Američané. To nemá nic společného s tržním mechanismem nebo volným obchodem.

Za druhé, došlo k zřetězení řady ekonomických bublin, vyvolaných více méně úmyslně. První byla bublina, tzv. dot.com, počátkem století. Byla způsobena tím, že mnohé telekomunikační firmy se řídily obdobou Ponzioho schématu a až 30% zisku dávaly do reklamy a tím získávaly mnoho zákazníků. Když narazily na meze svých možností (a zákazníkům), šly k zemi.

Alan Greenspan prasknutí této bubliny řešil snížením úrokových sazeb. Tato bublina stála akcionáře ve světě 14 bilionů USD, z toho 7 bilionů amerických dolarů v USA. Snížení úrokových sazeb vytvořilo podmínky pro výhodné hypotéky a způsobilo bublinu nemovitostí. Proto někteří již před léty nazvali Greenspana bubble-blower (česky volně: bublifuk). Tato bublina praskla v roce 2007. Vyvolala pokles cen domů v USA o 18% a neschopnost splácet hypotéky, jež počítaly s nájmem odvozeným z ceny nemovitostí. Podepsala se na

<sup>1</sup> Autor v minulosti působil v International Institute for Applied Systems Analysis, Laxenburg, Rakousko.

tom také mezitím rostoucí úroková míra a její důsledky.

Následovala pak bublina komodit představovaná vrcholem 147 amerických dolarů za barel ropy v létě 2008. Záhy praskla i tato bublina a cena ropy spadla na 30 USD za barel. Podobná salta provádělo zlato.

Za třetí, nastalo zřetězení podvodného chování aktérů ve finančním sektoru. Nestandardní hypotéky sice byly vyvolány politickou snahou každému Američanovi umožnit získat svůj vlastní dům, ale v praxi to vedlo k podvodu. Všichni účastníci věděli, že hypotéka u některých skončí selháním (default), proto šlo o to, jak se jich zbavit. Pochybné hypotéky se začaly objevovat v sekuritizované formě (zabalené do mnoha cenných papírů). To byl další podvod. Ratingové agentury přispěchaly na pomoc podvodným označením balíčků kategorií AAA. Dlouhý řetěz podvodů skončil umístěním těchto balíčků na burze.

Současně Clintonova administrativa koncem devadesátých let (z popudu tří kongresmanů – Gramm, Leach, Bliley) zrušila Glass-Steagallovy regulační zákony podepsané Rooseveltem v roce 1933 a uvolnila prostor kasino-kapitalismu, nárůstu bank (Citibank byla první, která dosáhla základního jmění 1 bilion amerických dolarů) a možnosti defraudace, podvodu (cook-the-books) apod.

*„Je dosti dobré, že náš národ nechápe náš bankovní a monetární systém, protože kdyby jej chápal, věřím, že by byla revoluce před zítřejším ránem.“*

Henry Ford

Uvolnil se prostor finančním derivátům, jež vytvořily hodnotu 10krát větší než HDP celé zeměkoule. Finance, kam z univerzit spěchala elita studentů, již nepotřebovaly výrobu, stačily si samy při tvorbě fiktivního kapitálu. Vytvořily ho za 600 bilionů USD, což je, jak již bylo uvedeno výše, 10krát více než celosvětový HDP.

Zcela se ignoruje role daňových rájů, které řídí Bank of England. Tyto jsou odpovědný za to, že

vlády mají problémy ze sociálními programy a kvůli daňovým únikům mají napnutý rozpočet. Proto Franck Biancheri, ředitel prestižního think-tanku LEAP/Europe 2020 (www.leap2020.eu), požadoval v osobním dopise zasedání G20, aby Mezinárodní měnový fond prozkoumal a předložil hodnocení finančních systémů tří zemí zodpovědných za současnou situaci, a to USA, Británie a Švýcarska. Pokus OECD kategorizovat země v tomto ohledu je bezzubý. Podle české kapitálové informační agentury sídlí v daňových rájích skoro 9 tisíc vlastníků českých společností.

### 3. Teoretické pozadí

Teoretické pozadí procesu vidím také v tom, že se ignorují meze ekonomického prostoru jednotlivých jevů. Již Kenneth Boulding řekl, že když si někdo myslí, že v konečném prostoru může něco exponenciálně růst do nekonečna, musí být blázen nebo ekonom.

Ještě pádňěji to řekl Edward Teller, otec americké vodíkové bomby. Řekl, že lidstvo může být vyhlazeno (extinct) tím, že emocionálně nezvládne pochopení exponenciální funkce.

V roce 2008 Robert Jensen ve své práci *The Delusion Revolution: We're on the Road to Extinction and in Denial* varoval, že jsme první živočišní tvo-

rové, kteří budou muset sami na sebe uvědoměle uvalit omezení, abychom přežili. Zatím se to nedáří, dělá se spíše opak.

Zatím nám také uniká rozdíl mezi růstem a rozvojem. Systém se může rozvíjet, aniž by rostl (měřeno například v ekonomii HDP), nebo může růst, aniž by se rozvíjel. Biologické systémy to zvládají, jak je vidět například ze srovnání miminka a jeho stavu v dospělosti. Ekonomické a někdy i technic-

→ ké systémy selhávají při zabezpečení simultánního růstu a rozvoje, tj. růstu a změny.

Zatím převládá jen posedlost růstem. Matematicky vzato jde o to alespoň nahradit exponenciální funkci, jež tvoří základ většiny ekonomických teorií, logistickou funkcí, nebo složitějšími Lotka-Volterra rovnicemi, které přinejmenším respektují konečné asymptoty proměnných.

#### 4. Porovnání s minulostí

Důležitý rozdíl oproti dnešku je, že bankéři v minulosti ručili za svou banku svým osobním majetkem. Když bankrotovali, zbyla jim životní pojistka, kterou předali rodině, aby měla z čeho žít, a spáchali sebevraždu. Nyní autoři krachu odjedou na svoji jachtu a z dálky pozorují divadlo, které vyvolali.

V politickém prostoru není rozdíl v pozici světové levice mezi minulostí a současností. Je impotentní dnes jako dříve. Proto Jacques Lacan v roce 1968 doporučoval pozvednout impotentní na úroveň nemožnosti a navrhl heslo – buďme realisty a žádejme nemožné.

Důkazem impotence levice je, že ve třicátých letech minulého století, v největší krizi kapitalismu do té doby a za velké nezaměstnanosti, kdy tehdy Sovětský svaz začal s rozvojem a plnil plán pětiletky při plné zaměstnanosti, ani jediná země na zeměkouli nezměnila orientaci na socialismus,

*„Potíž je ani ne tak v rozvoji nových myšlenek, jako v úniku od těch starých.“*

John Maynard Keynes

ale pokud někdo orientaci změnil, tak na fašismus. Proto u vládnoucí elity zatím nevládne strach z vypuknutí nepokojů v důsledku přitažlivosti myšlenek socialismu, vždyť jediná ortodoxní socialistická země – Severní Korea – asi málokoho uchvátí. Navíc, dle nejnovějších průzkumů, 53 % Američanů stále dává přednost kapitalismu, 20 % socialismu.

Vládcí světa spoléhají na to, že masové sdělovací prostředky, jež bohatě poskytují anestetikum masového konzumu jak materiálních, tak duchovních statků obyvatelstvu, odvedou svou práci.

#### 5. Jak z krize ven?

U mnoha ekonomů vládne názor, že situace se v posledních stoletích nezměnila. Bankéři (nebo banksteři, výraz vzniklý v meziválečném období) manipulují vládami, a tudíž ti, co krizi způsobili, se jí snaží za pomoci vlády odstranit. Proto maximum, v co lze za současné situace doufat, je, že se věci vrátí k počátečnímu stavu, tj. banksteři dále budou ovládat společnost a můžeme se těšit na další krize.

Výsledek zasedání G20 v Londýně mnoho expertů nazvalo „schůzkou abstinentů ve vinném sklípku“ (Attali), schůzkou lunatiků a podobně. Zajímavé je, že v roce 1933 Londýn organizoval podobnou schůzku, ale Roosevelt jejím účastníkům odkázal, že jejich návrhy jsou problémem a ne řešením, a šel na ryby. Nevím, zda pan prezident Obama rád chytá ryby.

Proto také mnozí ekonomové (Stiglitz, Soros, Roubini a další) nevyklučují možnost dlouhodobé krize, jakou zažívá Japonsko již téměř dvě desetiletí. Objevují zde dojemný paralelismus. Reálný socialismus selhal, protože byl sice reálný, ale údajně nebyl socialismem. Nyní ke svému údivu

zjišťují, že současný reálný kapitalismus selhává, protože je sice reálný, ale prokazatelně není kapitalismem, alespoň ne ve smyslu Manifestu Marxe a Engelse. Tento odklon si mohl dovolit, protože jsa zbaven hrozby komunismu, již nemusí zastírat své sobectví.

Nemálo autorů (H. M. Enzensberger, H. P. Martin, H. Schumann) propadá skepsi a má obavy, zda

kombinace lumpenproletariátu a lumpeninteligence nevyústí v „lumpenplanetu“. Nevím také, zda Leó Szilárd, brilantní fyzik (autor Einsteinova dopisu Rooseveltovi o potřebě zkoumat atomovou

bombu, autor horké linky mezi Kremlem a Bílým domem), neměl pravdu, když řekl něco ve smyslu, že po pádu SSSR mohou přijít na řadu USA.

#### LITERATURA A PRAMENY

1. Biancheri, F.: *London G20 Summit: Last chance before global geopolitical dislocation. Open letter to the G20 leaders*. <http://www.leap2020.eu>, 24. 3. 2009
2. Brown, E. H.: *The Web of Debt. The Shocking Truth About Our Money System – The Sleight of Hand That Has Trapped Us in Debt and How We Can Break Free*. Third Millennium Press, Baton Rouge, Louisiana, 2007
3. Jensen, R.: *The Delusion Revolution: We're on the Road to Extinction and in Denial*. [http://www.alternet.org/story/95126/the\\_delusion\\_revolution:\\_we're\\_on\\_the\\_road\\_to\\_extinction\\_and\\_in\\_denial/](http://www.alternet.org/story/95126/the_delusion_revolution:_we're_on_the_road_to_extinction_and_in_denial/), 15. 8. 2008
4. LEAP/Europe 2020, GlobalEurope Anticipation Bulletin, <http://www.leap2020.eu>
5. The Centre for Research on Globalisation, <http://www.globalresearch.ca>
6. <http://www.webofdebt.com>
7. <http://www.calculatedriskblog.com>
8. <http://www.nakedcapitalism.com>

#### KLÍČOVÁ SLOVA

*finanční krize, ekonomická krize, banka, centrální banka, finanční instituce, finanční trh, finanční deriváty*

#### ABSTRACT

*The paper tries to elaborate on peculiarities of the present economic and financial crises. It discovers that several economic and financial indicators are unique and were not recorded in a long history of selected economic institutions. The necessity to reverse some long established procedures and mind-sets appears also as new. The urgency of corrective actions seems escaping the attention of potential agents.*

#### KEYWORDS

*financial crisis, economic crisis, bank, central bank, financial institutions, financial market, financial derivatives*

#### JEL CLASSIFICATION

*E44, E58, F02, G15, G18, G20, G28*



# Prognózy průběhu globální ekonomické krize a rozdíly v koncepcích stimulačních programů

► Dr. Jana Sereghyová, DrSc. » Institut evropské integrace, NEWTON College, a.s.<sup>1</sup>

\* Od poloviny roku 2008 prodělává svět nehlubší poválečnou ekonomickou krizi, jejíž makroekonomické důsledky převyšují v mnohých ohledech dokonce i ty, které měla velká deprese z počátku 30. let. Jde však současně o krizi, na jejíž vypuknutí reagovaly vlády většiny hospodářsky vyspělých států i mnohých mladých ekonomik s nebývalou pohotovostí a s uplatněním bezprecedentních, finančně mimořádně náročných opatření. To zakládá – podle názoru většiny prognostiků – reálnou šanci, že její dopady na jednotlivé skupiny hospodářských subjektů budou tentokrát méně bolestivé. Dosud se však rozcházejí názory na to, podaří-li se s použitím těchto opatření zabezpečit urychlený návrat k robustnímu růstu světové ekonomiky vžitému po většinu poválečných let, anebo je-li třeba počítat s několikaletým přetrváváním výrazně snížené dynamiky jejího růstu (či ekonomického růstu některých jejích regionů), tak jak tomu bylo během výše zmíněné velké deprese. To ostatně vyplývá též z prognóz a údajů citovaných v této stati.

## 1. Kanály, jimiž se šířila krize

Je známo, že ekonomická krize, kterou dnes prodělává světová ekonomika, byla nastartována finanční krizí, která se v polovině roku 2008 rozvinula v hospodářsky vyspělých státech. Ta zde pa-

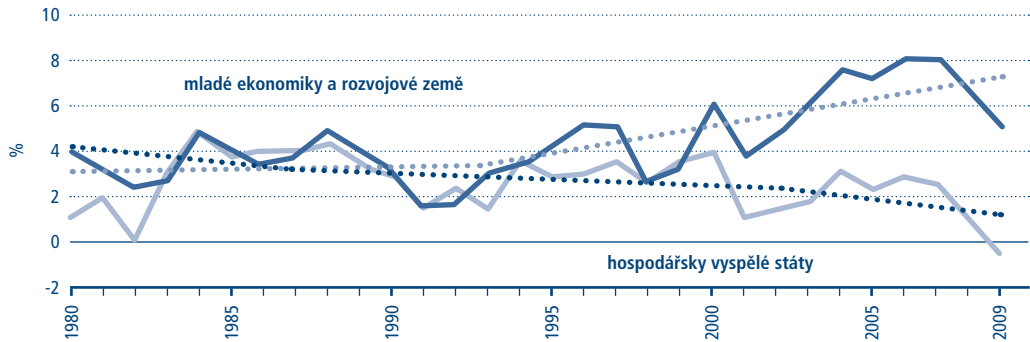
ralyzovala v první fázi hlavně fungování mezibankovních úvěrových vztahů, vzápětí však omezila též dostupnost úvěrových prostředků pro zdejší podniky a domácnosti. Následně došlo k omezení průmyslových investic a k útlumu aktivity ve zdejším průmyslu a stavebnictví, přičemž tím daný růst nezaměstnanosti, jakož i obavy obyvatelstva ze zhoršení jeho ekonomických perspektiv zde podvazovaly stále více i růst osobní spotřeby. V průběhu roku 2008 tak byl v naprosté většině hospodářsky vyspělých států zaznamenán výrazný pokles temp jejich ekonomického růstu. Ta však klesala též v důsledku dramatického omezení mezinárodních toků zboží, které dosud náležely k nejvýznamnějším růstovým faktorům těchto států.

Propad ekonomické aktivity hospodářsky vyspělých států se urychleně přenesl do mladých ekonomik a rozvojových zemí. To bylo dáno především jejich silnou exportní orientací, jakož i tím, že jejich export bývá z valné části<sup>2</sup> směřován do hospodářsky vyspělých států, takže krizové ochabnutí dovozní poptávky těchto států mělo vzápětí za následek radikální omezení zahraničních odbytových možností podnikové sféry většiny mladých ekonomik a rozvojových zemí. Přispěl k tomu i dramatický pokles světových cen surovin, k němuž došlo v důsledku omezení jejich spotřeby navozeného krizí, neboť suroviny konstituují vý-

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

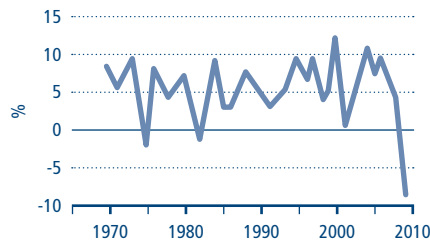
<sup>2</sup> Hospodářsky vyspělé státy se podílejí zhruba do výše dvou třetin na světovém dovozu, přičemž na exportu některých nově industrializovaných zemí se podílejí až do výše 95 %. Z tohoto stereotypu vybočují pouze nově industrializované asijské země, které realizují v řadě případů až 45 % svého zahraničního obchodu ve vzájemném styku.

**Graf č. 1** » Ekonomický růst v hospodářsky vyspělých státech a v mladých ekonomikách a rozvojových zemích (meziroční % změny hrubého domácího produktu)



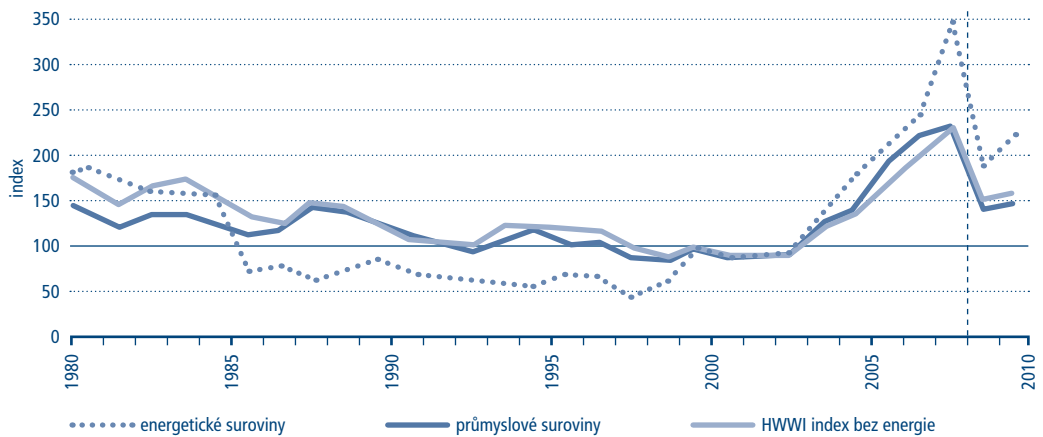
Pramen: č. 19

**Graf č. 2** » Vývoj světového obchodu (meziroční % změny objemu)



Pramen: č. 20

**Graf č. 3** » Vývoj světových cen surovin (HWWI index, rok 2000 = 100)



Pramen: č. 18



→ znamnou část exportního substrátu většiny rozvojových zemí a mladých ekonomik. Na některé z nich doléhala i skutečnost, že zhruba od poloviny roku 2008 se výrazně omezil příliv přímých zahraničních investic do jejich ekonomik i dostupnost dalších zdrojů zahraničního financování jejich investiční aktivity a podnikání.

Mnohým mladým ekonomikám a rozvojovým zemím tak hrozí jak letos, tak i v příštím roce výrazné zhoršení hospodářské situace. Nicméně souhrn těchto zemí vykazuje i nadále alespoň mírný ekonomický růst (v roce 2009 se zvýší jejich sumární HDP téměř o 2 %, v roce 2010 zhruba o 4 %), zatímco hospodářsky vyspělé státy prodělávají v průběhu těchto dvou let recesi, jejíž hloubka nemá v poválečném období obdoby.

## 2. Predikce a realita

Názory na hloubku této recese se však liší. Většina evropských prognostiků se shoduje v názoru, že hrubý domácí produkt souhrnu hospodářsky vyspělých států klesne v roce 2009 „pouze“ o přibližně 2 % (v meziročním srovnání), zatímco prognostici Mezinárodního měnového fondu očekávají, že tento pokles dosáhne téměř 4 %. Liší se i očekává-

dených státech. Ve většině z nich došlo též k neočekávaně silnému dalšímu omezení průmyslové výroby. Nevyužití zdejších výrobních kapacit dosáhlo bezprecedentního měřítka a počty bankrotujících průmyslových podniků se ve většině hospodářsky vyspělých států znásobily. Nezaměstnanost narostla v té době na nebývale vysokou úroveň, a to jak v hospodářsky vyspělých státech, tak i v rozvojových zemích. A v březnu 2009 vyhlásila Světová obchodní organizace, že letos bude omezení mezinárodního obchodu podstatně radikálnější, než se původně předpokládalo, že jeho objem klesne zhruba o 9 % (o 10 % v souhrnu hospodářsky vyspělých států a zhruba o 3 % v souhrnu mladých ekonomik). Povědomí závažných dopadů, které budou mít tyto skutečnosti hlavně na silně exportně orientované země, se zde stalo podnětem pro provedení podstatných korekcí jejich makroekonomických prognóz. Tak např. němečtí prognostici (autoři tzv. Gemeinschaftsprognose) vyhlásili, že hrubý domácí produkt Německa se v roce 2009 nesníží pouze o zhruba 2 %, jak bylo původně předpokládáno, nýbrž téměř o 6 %. K obdobným – byť méně radikálním – korekcím prognóz makroekonomických ukazatelů však došlo též v ostatních státech eurozóny. Pre-

*V březnu 2009 vyhlásila Světová obchodní organizace, že letos bude omezení mezinárodního obchodu podstatně radikálnější, než se původně předpokládalo, že jeho objem klesne zhruba o 9 % (o 10 % v souhrnu hospodářsky vyspělých států a zhruba o 3 % v souhrnu mladých ekonomik).*

vní prognostiků týkající se decelerace temp ekonomického růstu, k níž dojde letos a v příštím roce v těch státech, jejichž osud patrně bude mít na nadcházející průběh současné globální ekonomické krize nemalý vliv.

Během prvního čtvrtletí 2009 překonala ekonomická realita i ty nejpesimističtější predikce. Výraznější než očekávaný pokles exportní i celkové ekonomické výkonnosti nastal ve všech výše uve-

dikce sumárního vývoje makroekonomických ukazatelů států eurozóny tak získaly tristní podobu znázorněnou v tabulce 2.

Rýsuje se zde podstatné omezení dovozního potávků států eurozóny, což se zřejmě bolestivě dotkne i našich průmyslových podniků, neboť většina z nich dosud směřovala na jejich trhy významnou část svého exportu. K omezení zahraničních odbytových možností mnohých našich podniků

**Tabulka č. 1** » *Predikce temp ekonomického růstu ve vybraných státech v letech 2009–2010 (meziroční % změny)*

	Realita	Predikce AIECE <sup>*)</sup>		Predikce IMF <sup>**)</sup>	
	2008	2009	2010	2009	2010
USA	1,1	-2,7	0,8	-2,8	0,0
Japonsko	-0,7	-4,8	0,2	-6,2	0,5
Eurozóna	0,7	-3,0	0,1	-4,2	-0,4
Čína	9,0	6,1	7,3	6,5	7,5
Indie	7,3	4,6	5,4	4,5	5,6
Rusko	5,6	-2,1	2,0	-6,0	0,5

<sup>\*)</sup> predikce AIECE předložena počátkem května 2009

<sup>\*\*)</sup> predikce Mezinárodního měnového fondu předložena v březnu 2009

**Tabulka č. 2** » *Predikce sumárního vývoje makroekonomických ukazatelů ve státech eurozóny (meziroční % změny)*

	2009	2010
Růst HDP	-3,0	0,1
Soukromá spotřeba	-1,2	0,4
Veřejná spotřeba	2,1	1,9
Tvorba hrubého fixního kapitálu	-7,6	-1,1
Dovoz	-8,0	1,6
Vývoz	-9,4	1,2

Pramen: č. 2

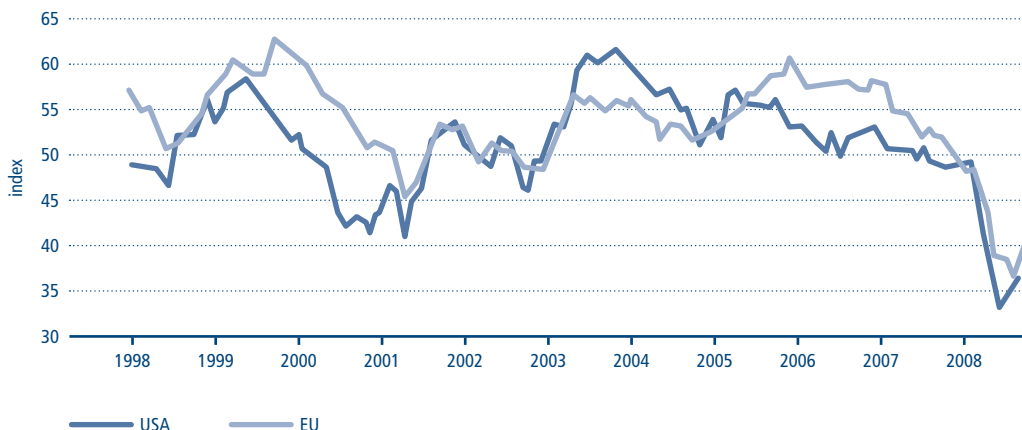
**Tabulka č. 3** » *Predikce vývoje hrubého domácího produktu vybraných nových členských států EU (meziroční % změny)*

	2009	2010
Bulharsko	-2,0	-1,0
Estonsko	-10,0	-1,0
Maďarsko	-3,3	-0,4
Litva	-12,0	-2,0
Lotyšsko	-10,0	-3,0
Polsko	-0,7	1,3
Rumunsko	-4,1	0,0

Pramen: č. 2

→

→ Graf č. 4 » Vývoj kompozitního ukazatele aktivity v průmyslu EU a USA



Pramen: č. 2 a 17

však zřejmě dojde i v souvislosti s radikální decelerací ekonomického růstu očekávanou v nových členských státech EU.

Ekonomické perspektivy nejen našich vlastních podniků, nýbrž i podnikové sféry ostatních členských států EU jsou však konečným předurčeny nadcházejícím průběhem globální ekonomické krize – a ten vykazuje ve druhém čtvrtletí 2009 řadu nových rysů. Nejnovější výsledky analýz svědčí o tom, že ekonomická aktivita ve světě se sice i nadále omezuje, v některých zemích – zejména v USA, v Číně a v některých západoevropských státech – lze však pozorovat zpomalování tohoto procesu. Tak např. nezávisle na bezprecedentním nárůstu nezaměstnanosti a trvajícím poklesu příjmů amerických domácností došlo zde v březnu a dubnu 2009 alespoň k marginálnímu zbytnění soukromé spotřeby a v rámci toho – poprvé od poloviny roku 2008 – též ke zvýšení nákupu výrobků dlouhodobého užití. Přestože Čína zaznamenala během prvního čtvrtletí 2009 nejradikálnější pokles exportu ve své historii (o 15 % v meziročním srovnání), došlo ke konci tohoto období k ustálení objemu zdejší průmyslové produkce. Od počátku druhého čtvrtletí 2009 lze zde po-

zorovat mírné oživení domácí poptávky, a to nejen po spotřebním zboží, nýbrž i po stavebních materiálech a strojích. I v některých státech eurozóny bylo počátkem druhého čtvrtletí 2009 zaznamenáno mírné oživení průmyslové výroby, jakož i první příznaky posílení tzv. podnikatelské důvěry, přičemž němečtí prognostici vyhlásili v květnu 2009, že Německo má již čtyři pětiny očekávaného omezení své hospodářské aktivity za sebou, takže do konce tohoto roku zde dále dojde jen k jejímu jednoprocennímu poklesu.

Prognostici se nyní pokoušejí vyjasnit, zda tyto případy dosud jen velice skromného oživení hospodářské aktivity lze považovat za signál toho, že její ochabnutí navozené globální ekonomickou krizí se již blíží ke svému dnu, a zda následně – a to již v průběhu roku 2010 – lze očekávat obnovení temp růstu světové ekonomiky obvyklých ve vzešlé fázi minulých poválečných hospodářských cyklů. Snaží se též zjistit, zda a v jaké míře mohou výskytu těchto pozitivních jevů napomáhat tzv. stimulační programy, které byly od konce roku 2008 vyhlášeny ve většině hospodářsky vyspělých států i v řadě mladých ekonomik.

### 3. Stimulační programy a jejich koncepce

Stimulační programy již byly popsány v četných odborných statích. My zde poukážeme pouze na některé jejich koncepční rozdíly, které umožní čtenáři lépe posoudit nejen jejich již vyjevené, nýbrž i jejich možné budoucí účinky. Přitom je třeba vycházet z povědomí toho, že kromě stimulace hospodářské aktivity mívají tyto programy též další důležité funkce. K těm náleží v USA především pokus o nápravu závažných deformací jejich bankovního systému. Ozdravení bankovního systému však náleží též k nejdůležitějším vedlejším funkcím stimulačních programů uplatňovaných členskými státy EU. Jak zde, tak i ve všech ostatních zemích mají tyto programy též za cíl ochránit jejich obyvatelstvo a podnikovou sféru před nejzávažnějšími dopady současné ekonomické krize. Zčásti jde tedy o pomocné akce, které jsou a budou uplatňovány nezávisle na tom, přispějí-li ke zvýšení dynamiky ekonomického růstu daného státu či nikoli. Porovnání relativní váhy, která připadá alternativně buď na financování těchto pomocných akcí, či na zabezpečení jiných makroekonomických záměrů, je důležitým vodítkem pro stanovení charakteristiky toho kterého stimulačního programu.

Jak je patrné z následného přehledu stimulačních programů vyhlášených – počínaje listopadem 2008 – vládami jednotlivých **členských států EU**, náleží pomoc poskytovaná rodinám s nízkými příjmy i jiná opatření cílená na umírnění dopadů krizové situace na jejich řadové občany a drobné podnikatele k nejdůležitějším cílovým záměrům těchto programů.<sup>3</sup> Tam, kde zabezpečení těchto záměrů vyžaduje pouze úpravu daňového režimu či zaměstnanecké politiky, očekávají se první účinky těchto programů již letos. Účinky předvídaných

infrastrukturních investic se však ve většině případů projeví teprve v roce 2010 a leckde i později (nejen proto, že většina projektů není „shovel-ready“, nýbrž i pro nemalé lhůty, které si vyžádají výběrová řízení). Obdobně i účinky předvídaného navýšení investic do vědy, výzkumu a školství se dostaví jen postupně – mnohdy teprve v dlouhodobém horizontu. Dnes v ekonomické veřejnosti velice rozšířené přesvědčení, že uplatnění stimulačních programů dopomůže k urychlenému ukončení ekonomické krize, je tudíž silně nadnesené.

Koncepci těchto programů zřejmě bude třeba též nanovo zvážit vzhledem k tomu, že jejich uplatnění vyústilo – a i v dalších letech patrně vyústí – v radikální navýšení schodků veřejných rozpočtů většiny členských států EU (nad 3% limit stanovený Paktem stability a růstu), což Evropská komise v předchozích dvou letech sice tolerovala, nadále však míní přísně sankcionovat.<sup>4</sup>

**Stimulační programy Německa.** První stimulační program vyhlášený vládou Německa již v listopadu 2008 měl hodnotu 12 mld. eur, tj. zhruba 0,5% HDP. Předvídal:

- vynaložení 3 mld. eur na veřejné investice,
- podporu opatření snižujících spotřebu fosilních paliv domácnostmi,
- zvýšení daňových úlev poskytovaných občanům zaměstnávajícím pomocníky v domácnosti,
- poskytnutí daňových úlev při zakoupení osobního auta s nižšími emisemi,
- zvýhodnění odpisového režimu pro nové podnikatelské investice,
- zvýšení státních záruk pro úvěry poskytované malým a středním podnikům.

Druhý německý stimulační program, schválený v lednu 2009, má hodnotu 50 mld. eur, tj. zhruba 2% HDP. Předvídá:



<sup>3</sup> Viz pramen č. 6

<sup>4</sup> Je paradoxní, že Evropská komise i nadále nabádá členské státy, aby co nejdříve navýšily prostředky vynakládané na realizaci jejich stimulačních programů na sumární částku 170 mld. eur dohodnutou na Evropském summitu svolaném v prosinci 2008 za účelem stanovení tzv. antikrizových opatření, že však zároveň hrozí sankcionovat překročení maastrichtského limitu rozpočtových schodků, jímž řádné financování těchto stimulačních programů dosud bylo a i nadále bude podmíněno.

- realizaci veřejných investic (nákladem 18 mld. eur),
- snížení daně z příjmů (o 3 mld. eur v roce 2009 a o 6 mld. eur v roce 2010),
- snížení příspěvků ke zdravotnímu pojištění o 6 procentních bodů,
- zvýšení podpor vyplácených nízkopříjmovým rodinám s dětmi,
- vyplácení tzv. šrotovného do výše 1,5 mld. eur (pouze v roce 2009),
- zvýšení prostředků vynakládaných na zaměstnanecskou politiku.

**Francouzský stimulační program** vyhlášený 4. prosince 2008 předvídá uplatnění opatření, která buď poskytováním daňových úlev, či vynaložením veřejných prostředků zatíží veřejné rozpočty Francie 26 mld. eur, což odpovídá 1,3 % HDP. Tento program předvídá:

- vynaložení 10,5 mld. eur na realizaci veřejných investic,
- vynaložení 11,6 mld. eur na zvýhodnění odpisového režimu při realizaci nových investic a na lepší zpřístupnění úvěrových prostředků pro malé a střední podniky,
- navýšení podpor vyplácených nízkopříjmovým domácnostem (o 750 mil.eur),
- výplatu tzv. šrotovného při nákupu nových aut během roku 2009 (do výše 200 mil. eur),
- výstavbu 100 000 sociálních bytů s částečnou finanční podporou z veřejných rozpočtů, navýšení neúročných hypotečních úvěrů pro domácnosti s nízkými příjmy a subvencování renovace bytového fondu (nákladem 1,8 mld. eur),
- zvýšení prostředků na politiku zaměstnanosti (o 1,2 mld. eur).

**Italský stimulační program**, jenž byl schválený 29. listopadu 2008, pokrývá období do roku 2011. Má hodnotu přibližně 10 mld. eur. Předvídá uplatnění řady opatření cílených na umírnění dopadů globální ekonomické krize na italské podniky a občany, která vyústí

- ve zvýšení rozpočtových výdajů o 3,8 mld. eur v roce 2009 a o 2 mld. eur v letech 2010 a 2011,

- ve snížení fiskálních příjmů státu o 1,8 mld. eur v roce 2009, o 1,3 mld. eur v roce 2010 a o 1,8 mld. eur v roce 2011.

Předpokládá se, že tato opatření nezvýší schodek veřejných rozpočtů, neboť v téže době dojde

- ke zvýšení fiskálních příjmů o 5 mld. eur v roce 2009 a o 2,4 mld. eur v letech 2010 a 2011,
- jakož i k omezení rozpočtových výdajů o 6 mld. eur v roce 2009, o 1 mld. eur v roce 2010 a o 1,5 mld. eur v roce 2011.

**Stimulační programy Rakouska.** První stimulační program Rakouska, vyhlášený v říjnu 2008, předvídá, že v letech 2009–2012 bude vynaložena 1 mld. eur, tj. 0,4 % HDP

- na navýšení veřejných investic do dopravní infrastruktury a do širokopásmového internetu,
- na zvýšení státního příspěvku na stavební spoření,
- na zvýšení státních garancí pro úvěry poskytované malým a středním podnikům,
- na příspěvky na zateplování domů.

Druhý stimulační program byl schválený v lednu 2009 ve výši 1,9 mld. eur, což odpovídá 0,7 % HDP. Tento program předvídá:

- vynaložení 875 mil. eur na veřejné investice, zejména na výstavbu veřejných budov,
- poskytnutí daňových úlev na podporu podnikových investic (hlavně přechodným zkrácením lhůt amortizačních odpisů),
- zvýšení státní podpory výzkumu,
- vyplácení subvencí na uplatnění energeticky úsporných opatření domácností,
- zvýšení příspěvků na regionální zaměstnanecskou politiku.

Daňová reforma platná od roku 2009 snižuje fiskální příjmy Rakouska o 2,7 mld. eur, což odpovídá 1 % HDP, v důsledku

- snížení některých druhů daní,
- změn v nejnižších a nejvyšších daňových sazbách,
- zvýšení daňových úlev pro rodiny s dětmi.

**Stimulační program Španělska** předpokládá v letech 2009–2012 vynaložení celkem 3 mld. eur,

což odpovídá zhruba 0,3 % HDP, na podporu domácností. Je předvídáno:

- snížení splátek z hypotečních úvěrů,
- snížení daní souvisejících s náklady na bydlení,
- snížení daní z majetku.

Na podporu podnikové sféry bude vynaloženo 12 mld. eur, tj. 1,1 % HDP. Je předvídáno:

- vynaložení 10 mld. eur na nové zdroje úvěrů pro malé a střední podniky,
- zvýšení úvěrových prostředků pro malé podniky v turistice,
- vynaložení 0,4 mld. eur na stimulaci zakoupení nového automobilu,
- vynaložení 1,2 mld. eur na zaměstnaneckou politiku,
- zvýšení daňových úlev pro výzkumnou činnost.

Na podporu veřejných investic bude vynaloženo 18 mld. eur, což odpovídá 1,8 % HDP:

- bude zřízen speciální fond komunálních investic (v hodnotě 1,8 mld. eur),
- na podporu výstavby sociálních bytů bude vynaloženo 10 mld. eur.

**Stimulační plán Velké Británie** vyhlášený v listopadu 2008 předpokládá v letech 2009–2010 vynaložení 20,9 mld. GBP, což odpovídá zhruba 1,5 % HDP. Tímto plánem je předvídáno:

- přechodné snížení DPH ze 17,5 % na 15 % (což odpovídá snížení fiskálních příjmů o 12,4 mld. GBP),
- zvýšení starobních důchodů (o 5,5 mld. GBP),
- uspíšení realizace veřejných investic v období 2009–2010 (místo v letech 2010–2011) nákladem 3 mld. GBP.

K nemalým nákladům, které nejen ve výše uvedených, nýbrž i v dalších státech Evropské unie budou vynaloženy na národní stimulační programy, je třeba připočítat 30 mld. eur, které na podporu jejich realizace vyplatí Evropská komise ze společného rozpočtu EU, jakož i několikamiliardové částky, které v těchto státech byly vynaloženy na

rekapitalizaci jejich bankrotujících bank či jiných finančních institucí. Souhrn veřejných prostředků, které zde byly, jsou či budou vynaloženy na revitalizaci jejich ekonomik, tak dosáhne zhruba 400 mld. eur. Představitelé členských států EU vyjádřili již na Summitu G20, jenž se konal počátkem dubna 2009 v Londýně, své přesvědčení, že pomocí fiskální stimulace tohoto ohromného rozsahu bude Evropská unie s to vypořádat se jak s dosud zde přetrvávajícími pozůstatky bankovní krize, tak i s ekonomickou krizí. Zdůraznili, že daleko důležitější pro zabezpečení tohoto záměru, než by bylo další navýšení prostředků vynakládaných na realizaci jejich stimulačních programů, které doporučovali někteří zámořští účastníci tohoto Summitu, bude vzájemná koordinace, popř. i kooperace členských států EU při uplatňování již vyhlášených opatření, jakož i využití ohromného růstového potenciálu spočívajícího v možném prohloubení jednotného vnitřního trhu EU i v důsledném uplatňování tzv. Lisabonské strategie<sup>5</sup>. Nelze však vyloučit, že skutečnost, že částky vynakládané v EU na tyto programy jsou podstatně nižší než ty, které jsou na uvedené účely vynakládány v některých velkých zámořských státech, povede k oddálení doby, kdy v EU dojde k plnokrevnému oživení hospodářské aktivity. Tomu ostatně nasvědčují též relativně pesimistické expektace prognostiků jednotlivých členských států EU, týkající se nadcházejícího vývoje hrubého domácího produktu v jejich zemích.

Prognózy nadcházejícího vývoje konjunkturní situace v USA jsou laděny poněkud optimističtěji. Vyjadřují premisu, že zde dojde již na přelomu let 2009 a 2010 alespoň k mírnému oživení hospodářské aktivity, přičemž zhruba od poloviny roku 2010 je zde očekáváno obnovení ekonomického růstu (byť na velice nízké úrovni).

Tento příznivý zvrát ve zdejší konjunkturní situaci přičítá většina amerických politiků hlavně ohromným částkám, které jejich vláda již napumpovala nebo míní napumpovat do jejich ekonomii →

<sup>5</sup> Viz pramen č. 6 a 12

→ **Tabulka č. 4 » Expektace vývoje HDP ve vybraných členských státech EU (meziroční % změny)**

Země	2009	2010	Země	2009	2010
Dánsko	-3,0	0,2	Itálie	-4,2	0,0
Finsko	-6,5	0,0	Nizozemsko	-3,5	-0,3
Francie	-2,3	-0,2	Španělsko	-2,6	-0,1
Německo	-5,9	0,5	Švédsko	-3,2	-0,1
Irsko	-7,3	-1,6	Velká Británie	-2,7	0,6

Pramen: č. 2

**Tabulka č. 5 » Prognóza vývoje makroekonomických ukazatelů USA (meziroční % změny, u míry nezaměstnanosti stav v %)**

	2008	2009	2010
Růst HDP	1,1	-2,7	0,8
Soukromá spotřeba	0,2	-2,0	0,5
Hrubé fixní investice	-6,7	-12,7	-1,7
Míra nezaměstnanosti	5,8	8,9	9,9

Pramen: č. 2 a 19

ky. Připomeňme si, že již za Bushovy administrativy bylo Kongresem odsouhlaseno, že na pomoc finančním institucím v tísni (tzv. program TARP) bude vynaloženo 700 mld. USD, přičemž do května 2009 byla již polovina této částky vyplacena. Neprodleně po svém nástupu do funkce prosadil prezident Obama též schválení Amerického ozdravovacího a reinvestičního programu (tzv. ARRA), jenž předvídá vynaložení 787 mld. USD na různá opatření cílená jednak na urychlené oživení zdejší hospodářské aktivity, jednak na umírnění dopadů současné ekonomické krize nejen na nemajetné Američany, nýbrž i na příslušníky střední třídy.

V průběhu roku 2009 a 2010 má být v rámci tohoto **amerického revitalizačního programu** vynaloženo<sup>6</sup>

- 275 mld. USD na snížení daní Američanům s nízkými příjmy,

- 55 mld. USD na investice do energetiky (z toho 54 mld. USD na podporu výroby obnovitelné energie),
- na investice do infrastruktury 90 mld. USD,
- na investice do vzdělání 142 mld. USD,
- na investice do zdravotnictví 24 mld. USD,
- na podpory v nezaměstnanosti 102 mld. USD,
- na státní sociální programy 93 mld. USD.

Náklady souhrnu v USA uplatňovaných finančních stabilizačních plánů i revitalizačních a stimulačních programů vynesou v roce 2009 schodek jejich státního rozpočtu zhruba do výše 1,8 bilionu USD (tj. přibližně 13 % HDP) a v roce 2010 na 1,4 bilionu USD (což odpovídá 9,6 % HDP). Veřejný dluh USA tak do roku 2010 patrně vzroste na více než 82 % HDP.<sup>7</sup> Část amerických politiků se dnes pokouší zpochybnit rentabilitu těchto programů. Barack Obama však zdůrazňuje, že nejde o jejich

<sup>6</sup> Viz pramen č. 16

<sup>7</sup> Viz pramen č. 1

rentabilitu, nýbrž o to, že **reprezentují jediné opatření umožňující vyzdvihnout americkou ekonomiku z propasti, do které se v průběhu předchozího desetiletí propadla.**<sup>8</sup>

Premisa, že tato opatření budou skutečně mít takovéto efekty, však není odvozována pouze z ohromného objemu finančních prostředků, které budou vynaloženy na jejich uplatnění, nýbrž i od specifické koncepce výše zmíněného revitalizačního programu. Ta vychází z povědomí toho, že současný hluboký propad hospodářské aktivity nelze léčit tradičními nástroji monetární a fiskální politiky. Tomu nasvědčuje již dramatické snížení úrokových sazeb (pro refinanční operace), k němuž přistoupily centrální banky hospodářsky vyspělých států. Ty se již dnes pohybují ve většině případů v nejnižším pásmu,<sup>9</sup> takže nezbyvá prostor pro další uvolnění jejich monetární politiky a využití jejich stimulačních účinků. Svědčí o tom též absurdita očekávání, že zkrácením odpisových lhůt či mírným snížením podnikatelských daní bude možné stimulovat investiční aktivitu bankrotujících podniků. Takovými prostředky lze léčit leda přechodné oslabení jejich konkurenceschopnosti (a to jen ve velmi omezené míře, jak ukazují mimo jiné i současné osudy japonských podniků), nikoli však totální zánik poptávky po jimi produkováných výrobcích. A právě taková je situace, s níž je dnes konfrontována nemalá část průmyslových podniků nejen v USA, nýbrž i v mnohých dalších hospodářsky vyspělých státech.

Za věc klíčové důležitosti pro obnovení prosperity amerických občanů považuje Barack Obama vytvoření milionů nových pracovních příležitostí, což předpokládá oživení alespoň domácí poptávky

po takových výrobcích a službách, jejichž konkurenceschopnost dosud nezankla. O to se pokouší v první fázi především tím, že směřuje nemalou část uvedených prostředků do veřejného sektoru v očekávání, že spolehlivé příjmy, které to zabezpečí statisícům Američanů, posílí jejich spotřebitelskou důvěru a současně s tím i jejich příslovečnou chuť nakupovat. Předpokládá, že tato důvěra se zanedlouho přenesou i mezi pracovníky soukromého sektoru (čemuž obavy ze ztráty jejich zaměstnání dosud bránily), že se tak podaří obnovit vysoká tempa růstu soukromé spotřeby vžitá v USA v minulosti a následně napomoci též rozvoji aktivit jak v subdodavatelské a materiálové základně zdejšího zpracovatelského průmyslu, tak i ve zdejším terciárním sektoru. Skutečnost, že prostředky plynoucí do veřejného sektoru budou směřovány do takových oblastí zdejší infrastruktury, které byly dlouhodobě podfinancovány nebo podmiňují zvýšení životní úrovně řadových občanů či posílení konkurenceschopnosti zdejší podnikové sféry, reprezentuje jen další bonus této koncepce Obamova revitalizačního programu, jenž mu zabezpečil nejen podporu v Kongresu, nýbrž i rozhodující části obyvatel.

Prognostici se shodují v názoru, že nadcházející průběh globální ekonomické krize bude v nemalé míře ovlivněn vývojem hospodářské situace Číny a potažmo možným úspěchem či neúspěchem stimulačních programů, které vyhlásila čínská vláda zprvu v listopadu 2008 a v modifikované podobě pak v březnu 2009. Vycházejí přitom z povědomí toho, že Čína je jednou z mála zemí světa, které dosud vykazují robustní ekonomický růst, jejíž podíl na světovém dovozu dnes převyšuje již →

<sup>8</sup> I někteří akademici dnes poukazují na rizika provázející takovéto masivní zadlužování USA. Poukazují zejména na možný kolaps amerického dolaru i na možný výskyt potíží, na které by mohlo narazit financování těchto ohromných rozpočtových schodků. Ekonomická realita však vyvrací tyto argumenty: směnný kurz dolaru se totiž v první fázi uvedeného propadu americké ekonomiky nejen neoslabil, nýbrž se naopak zpevnil a i v dalších měsících se rýsuje pouze jeho nepatrné další oslabení. A zájem o americké státní dluhopisy i nadále narůstá — v poslední době dokonce zvýšenými tempy, neboť v nejjistých podmínkách na mezinárodních finančních trzích jsou považovány za jednu z mála bezpečných úloček, které jsou vyhledávány jak zeměmi s rozsáhlými přebytky vnějších bilancí, tak i soukromými investory.

<sup>9</sup> Pouze Evropská centrální banka si dosud ponechala malý prostor pro možné další snížení repo sazeb. Prognostici se však domnívají, že se tohoto prostoru zanedlouho vzdá, zejména v případě, bude-li hrozit další zhoršení konjunkturální situace v Evropské unii.

→ 8 %, takže zbytnění její dovozní poptávky by mohlo přispět nejen k žádoucímu zvýšení frekvence mezinárodních toků zboží, nýbrž i k oživení hospodářské aktivity v širokém okruhu zemí. Jde však též o silně exportně orientovanou zemi, na jejíž ekonomiku mělo omezení mezinárodního obchodu závažné dopady. Snaha zmírnit tyto dopady náleží k dalším důležitým cílovým záměrům **čínské**

pro tento účel již v předchozím roce); z jedné čtvrtiny budou tyto prostředky pocházet ze státního rozpočtu Číny, ze tří čtvrtin z rozpočtu provinčních vlád;

- k obdobnému sdružování investičních prostředků dojde též při financování technických vylepšení, výzkumu a vývoje, na které bude vynaloženo 370 mld. jüanů,

*Čína nejen překlene bez větších problémů důsledky současné globální ekonomické krize, nýbrž dále posílí své pozice ve světové ekonomice po jejím ukončení.*

**ho stimulačního programu**, na jehož realizaci budou vynaloženy částky odpovídající zhruba 3 % HDP této země. Náleží k nejvelkoryseji financovaným stimulačním programům světa.

Z celkové částky 4 bilionů jüanů (tj. zhruba 585 mld. USD), které budou vynaloženy na realizaci tohoto programu v průběhu let 2009 a 2010, připadne

- 1,5 bil. jüanů na investice do energetiky a dopravní infrastruktury,
- 370 mld. jüanů na výstavbu infrastruktury ve venkovských oblastech,
- 210 mld. jüanů na opatření napomáhající úsporám energie a zkvalitnění životního prostředí,
- 400 mld. jüanů na výstavbu sociálních bytů.

Tyto investice budou financovány pouze do výše 30 % ze státního rozpočtu, zbytek s využitím bankovních úvěrů.<sup>10</sup>

V březnu 2009 bylo kromě toho rozhodnuto:

- navýšit prostředky určené na rekonstrukci Si-chuanu, postiženého v květnu 2008 zemětřesením, o 440 mld. jüanů (nad částky vyčleněné

- jakož i při zvýšení prostředků plynoucích do zdravotní péče a školství, na které bude vynaloženo 150 mld. jüanů.

Specifikem tohoto stimulačního programu — a současně i klíčem k jeho pozoruhodné účinnosti — je vysoký podíl v jeho rámci předvídaných infrastrukturních investic. Skutečnost, že nemalá část těchto investic byla realizována v čínském vnitrozemí, umožnila již v předchozím pololetí odčerpát část pracovníků uvolněných ze stavebnictví v přímořských regionech (nejméně postižených krizí) a vstřebat i část průmyslových dělníků, kteří přišli o zaměstnání v důsledku dramatického omezení zahraničních odbytových možností čínského spotřebního zboží. Nárůst zdejší míry nezaměstnanosti byl tudíž podstatně méně razantní, než se původně očekávalo s přihlédnutím k tomu, že export se dosud podílel zhruba 40 % na tvorbě čínského HDP a že se tento vývoz omezil v průběhu předchozích tří čtvrtletí o více než pětinu.<sup>11</sup> To umožnilo zabránit radikálnějšímu krizovému poklesu příjmů domácností a zachovat robustní růst

<sup>10</sup> Dramatický nárůst zdejšími bankami spolufinancovaných infrastrukturních investic — zejména do železniční a silniční dopravy — zaznamenaný od počátku roku 2009 je považován za důkaz toho, že tato část čínského stimulačního programu se již rozběhla.

<sup>11</sup> Ukázalo se kromě toho, že významná část čínského exportu připadá na výrobky kompletované z dovezených součástek a že pouze 18 % tohoto exportu připadá na výrobky plně domácí proveniencí. To znamená, že pouze 10 % z celkového počtu pracovních míst se nachází v čínském exportním sektoru (viz Economist z 23. dubna 2009).

maloobchodního obratu (o 16 % meziročně). Přispělo to i k dosažení téměř 9% meziročního zvýšení zdejší průmyslové výroby (což je ve světové ekonomice dnes ojedinělým jevem).

Urychlenému uplatnění tohoto programu je připisováno též dramatické navýšení fixních investic (zhruba o 30%) zaznamenané zde od ledna do dubna 2009. Jím předvídané infrastrukturní investice se zde totiž dařilo zahájit podstatně rychleji než v jiných zemích, neboť v řadě případů šlo o rozšíření plánovaných, projektově již připravených investičních akcí. Operativnosti tohoto programu napomáhala též skutečnost, že čínská bankovní sféra dosud netrpěla nedostatkem likvidity, takže investiční úvěry podmiňující realizaci některých kapitol tohoto programu jsou v hojně míře dostupné. Tímto programem zde nastartovaný investiční boom a jej provázející růst zdejší souhrnné domácí poptávky je považován za indikátor toho, že Čína nejen překlene bez větších problémů důsledky současné globální ekonomické krize, nýbrž dále posílí své pozice ve světové ekonomice po jejím ukončení.

#### 4. Závěr

Nám v této stati však nešlo o prognózování ekonomických perspektiv jednotlivých zemí, nýbrž o vyjasnění dalšího průběhu globální ekonomické krize. Jak ukázaly údaje i poznatky o vývoji reálné ekonomiky uvedené v předchozím textu, množil se od počátku druhého čtvrtletí 2009 výskyt jevů nasvědčujících tomu, že tato krize dosáhne již zanedlouho svého dna. Následně poznenáhle oživení hospodářské aktivity v jednotlivých regionech světové ekonomiky – alternativně buď v prvé, či v druhé polovině roku 2010 – anticipují též predikce předložené v poslední době jak výzkumnými pracovišti mezinárodních organizací, tak i evropskými konjunkturními výzkumnými ústavy.

Tyto predikce však upozorňují též na závažná rizika, která by mohla ohrozit realizaci těchto relativně optimistických scénářů. Za nejzávažnější z nich je evropskými prognostiky považován even-

tuální nezdar hospodářskopolitických opatření cílených na stabilizaci finančních systémů a oživení úvěrových vztahů, neboť v tom případě by zde nebylo možné zastavit degresivní tendence – počínaje omezováním výroby a poklesem exportní výkonnosti až po růst nezaměstnanosti a oslabování spotřebitelské poptávky.

Za závažné riziko je považováno též možné zesílení protekcionismu, neboť ten by znemožnil návrat k relativně vysoké frekvenci mezinárodních toků zboží a kapitálu vžitě v předchozích dvou, třech desetiletích, která podmiňuje obnovení zvýšených temp ekonomického růstu jak v hospodářsky vyspělých státech, tak v mladých ekonomikách.

Někteří prognostici upozorňují též na riziko, že monetární politika některých hospodářsky vyspělých států vyvolá deflační tendence, které by mohly podvazovat očekávané zbytnění jejich domácí poptávky a vyústit v prolongaci či dokonce v prohloubení zdejší recese. Je poukazováno též na to, že jakmile se obnoví silnější dynamika růstu světové ekonomiky, může leckde dojít k oživení inflace, která dnes v mnohých hospodářsky vyspělých státech klesla na extrémně nízkou úroveň. Riziko, že dojde ve střednědobém horizontu k zesílení inflace, je však připisováno též dramatickému nárůstu rozpočtových schodků, k němuž došlo v posledních letech v mnohých státech, popř. i snahám jejich centrálních bank zvýšit likviditu, jíž disponují. Potřeba urychleně utlumit takto nově vzniknuvší inflační tendence by pak mohla zastavit slibně se rozvíjející oživení zdejší hospodářské aktivity.

To vše jsou rizika, jejichž výskytu lze s uplatněním prozíravé hospodářské politiky předejít nebo jejich důsledky alespoň zmírnit. Nezávisle na úspěších zaměstnanecké politiky, jimiž se většina hospodářsky vyspělých států holedbá, se jim však prozatím nedaří zamezit růstu nezaměstnanosti. Její další vzestup se v prognostickém horizontu rýsuje nejen v USA a v hospodářsky vyspělých státech Dálného východu, nýbrž i v Evropě.

Hloubka současné ekonomické krize je však zčásti dána také meritorními změnami ve struktu-



- ře mezinárodní dělby práce, které se prosazují již od počátku 90. let. Je tudíž absurdní předpokládat, že po odeznění této krize bude možné vrátit se k dosavadním stereotypům hospodářské aktivity a mezinárodních hospodářských vztahů. I česká podniková sféra si bude muset nalézt nové místo v síti těchto vztahů, které zohlední tyto strukturální změny i změněné podmínky, se kterými bude po odeznění této krize konfrontována ve vnějším ekonomickém prostředí.

## LITERATURA A PRAMENY

1. *A Preliminary Analysis of the President's Budget and an Update of CBO's Budget and Economic Outlook*. CBO, Washington, D. C., III/2009
2. *AIECE General Report*. ISAE, Roma, V/2009
3. Barel, R., Kirby, S.: *Impacts of Policy on Output*. NIESR, London, V/2009
4. *Crise financière et perspectives économiques*. Coe-Rexecode, Paris, X/2008
5. *Documents and Reports on China*. World Bank, 2008–2009
6. *EUREN-News No.1/2009*. European Economic Network, II/2009
7. *Fiscal Policy for the Crisis*. IMF, Washington, D. C., XII/2008
8. *Five Years After EU Membership and Macro-financial Stability in the New Member States*. IMF Working Papers, No. 68/2009
9. *IMF World Economic Outlook and Global Financial Stability Report*. IMF, Washington, D. C., II/2009
10. *Les Plans Européens de Relance Économique*. Coe-Rexecode, Paris, I/2009
11. *Main Indicators of Foreign Trade and Economy*. Ministry of Commerce of the People's Republic of China, 2008
12. *Presidency Conclusions, European Council*. EC, Brussels, III/2009
13. *The American Recovery and Reinvestment Act*. Presentation in U. S. Congress, II/2009
14. *The European Economy in the Medium Term*. WIFO, Vienna, V/2009
15. *The European Economic Recovery Plan*. EC, Brussels, XII/2008
16. *The Obama-Biden Plan*. U. S. Department of Treasury, Washington, D. C., II/2009
17. *Thompson Datastream*. London, III/2009
18. *World Commodity Prices*. HWWI, Hamburg, V/2009
19. *World Economic Outlook Update*. IMF, Washington, D. C., III/2009
20. *World Trade 2009–2010*. AIECE Working Group on Foreign Trade, IKC HZ, Warszawa, V/2009

## KLÍČOVÁ SLOVA

*ekonomická krize, konjunkturální prognózy, stimulační programy*

## ABSTRACT

*Since the middle of 2008 the world economy is experiencing its deepest post-war economic crisis. In this article we are describing the channels through which this crisis spread from developed to developing countries, as well as measures which their governments introduced in order to soften its impact on their enterprise sphere and population and to achieve a rapid recovery of their economies. We tried to pin-point similarities and differences in the concept of these measures, i.e. of the so-called stimulation programmes, which were introduced in the EU, in the USA and in China, for these are the countries the timing of whose recovery will probably influence the subsequent procedure of this crisis most strongly. We are also presenting an overview of macroeconomic forecasts which were presented by international organizations and European conjunctur-*

*al research institutes recently, and of signals appearing in the real economy on which their assumptions of an early termination of this crisis are based.*

**KEYWORDS**

*economic crisis, conjunctural forecasts, stimulation programmes*

**JEL CLASSIFICATION**

*E27, E66, F47, H20, H50, H62, O11*

×

# Žebříčky konkurenceschopnosti: nespolehlivé indikátory krizemi ohrožených ekonomik

► PhDr. Jiří Malý, Ph.D. » Institut evropské integrace, NEWTON College, a.s.<sup>1</sup>

\* *1. První místo v konkurenceschopnosti = první zásah finanční a ekonomickou krizí?*

Od osmdesátých let minulého století, kdy se naplno rozvinuly globalizační procesy ve světové ekonomice, lze pozorovat jejich různé projevy. Mezi ty negativní se řadí finanční či měnové krize, obvykle následované i krizemi reálné ekonomiky, které čas od času postihují různé země či světové regiony. Můžeme uvést pouze některé z nich – v roce 1994 krize mexická, v roce 1997 krize v jihovýchodní Asii a souběžně s ní i krize v české ekonomice, v roce 1998 krize ruská a brazilská, v roce 2000 krize turecká, v roce 2001 krize argentinská. Jak je z uvedeného výčtu zřejmé, finanční a měnové krize, následované krizemi reálných ekonomik, se v relativně krátké historii globalizace odehrávaly vesměs v tranzitivních ekonomikách či na tzv. emerging markets. Žádná krize v dosavadní historii globalizace se neodehrávala v tradičních vyspělých západních tržních ekonomikách.

Až v roce 2007 přišel zlom. Rozvinula se hypoteční krize v USA, která do roku 2008 přerostla ve finanční a ekonomickou krizi Spojených států. Ještě v témže roce se tato finanční a ekonomická krize přelila i do západní Evropy a posléze i do dalších světových regionů. Poprvé v historii globalizované ekonomiky jsme tak svědky nikoli izolované krize v tranzitivních ekonomikách či na emerging markets, ale globální finanční a ekonomické

krize, která měla své ohnisko či zdroj v samém centru ekonomiky Západu – v USA.

Éra globalizované ekonomiky má i další svůj charakteristický znak. Od devadesátých let minulého století se uplatňují a rozvíjejí hodnocení konkurenceschopnosti ekonomik národních států. Tato hodnocení provádějí různé mezinárodní ekonomické organizace jako Světové ekonomické fórum nebo Mezinárodní ústav pro rozvoj managementu. Jejich prostřednictvím je analyzována schopnost jednotlivých národních ekonomik prosadit se na globálním trhu v konkurenci s ostatními národními státy, zejména schopnost národních států přitáhnout zahraniční investice, vytvořit podmínky pro příchod zahraničních, resp. nadnárodních firem do domácí ekonomiky a pro udržení, resp. zabránění odchodu firem na domácím trhu již působících, ochota a schopnost národních států uplatňovat hospodářské politiky příznivé pro fungování firem a zvyšování technologické náročnosti jejich produkce apod. Tímto způsobem jsou vyhodnocovány vybrané národní ekonomiky na základě širokého spektra kritérií a každé ekonomice je pak v každém kritériu přiděleno pořadí odpovídající jejímu hodnocení. Kritéria jsou jednak tvrdá, tj. statistická data za každou sledovanou zemi, jednak měkká, tj. hodnocení sledovaných zemí na základě výpovědí respondentů. Na základě hodnocení zemí v jednotlivých kritériích je pak sestavováno celkové pořadí konkurenceschopnosti zemí. Takto vytvořené žebříčky konkurenceschopnosti jsou

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

potom prezentovány jako objektivní hodnocení daných ekonomik.

Vlády zemí, které jsou v žebříčcích konkurenceschopnosti zařazeny, sledují umístění svých ekonomik v těchto žebříčcích a změny tohoto umístění v čase. Tyto informace pak dotyčným vládám často slouží jako vodítko pro realizaci konkrétních opatření hospodářské politiky. Nezáleží přitom na tom, jestli národní vlády používají žebříčky konkurenceschopnosti jako vodítko pro svou hospodářskou politiku na základě vlastního uvážení, nebo na základě tlaku mezinárodních ekonomických organizací či institucí, které žebříčky konkurenceschopnosti samy vytvářejí nebo na změny umístění zemí v žebříčcích konkurenceschopnosti upozorňují a vyvozují na jejich základě pro dotyčné země závěry a doporučení v oblasti hospodářské politiky.

V souvislosti s probíhající světovou finanční a ekonomickou krizí zaujme na žebříčcích konkurenceschopnosti na první pohled jedna skutečnost. Ve většině žebříčků konkurenceschopnosti sestavených a zveřejněných v několikaletém období před vypuknutím současné globální finanční a ekonomické krize se na prvním místě umísťovaly Spojené státy. USA tedy podle většiny žebříčků konkurenceschopnosti byly před vypuknutím světové finanční a ekonomické krize nejkonkurenceschopnější ekonomikou světa, ekonomika USA dostávala od mezinárodních ekonomických organizací či institucí ve většině případů to nejlepší hodnocení a podle logiky žebříčků konkurenceschopnosti byla tudíž příkladem hodným následování. Příkladem ekonomiky USA měly následovat země, které se v žebříčcích konkurenceschopnosti umístily hůře než USA, tj. ve většině žebříčků konkurenceschopnosti všechny ostatní sledované země světa.

Stalo se však něco překvapivého. Globální finanční a ekonomická krize odstartovala právě v zemi, která byla hodnocena jako ekonomicky nejkonkurenceschopnější – ve Spojených státech. Tato skutečnost nás může vést k položení několika otázek: Jedná se o anomálii pouze v případě USA,

nebo lze nalézt i jiné ekonomiky s příznivým hodnocením konkurenceschopnosti, které byly světovou finanční a ekonomickou krizí zasaženy mezi prvními? Existuje nějaký vztah mezi umístěním ekonomiky v žebříčcích konkurenceschopnosti a náchylností či odolností této ekonomiky vůči vzniku finanční a ekonomické krize? Existuje nějaký vztah mezi umístěním ekonomiky v žebříčcích konkurenceschopnosti a hloubkou či intenzitou finanční a ekonomické krize probíhající v této ekonomice? Existuje nějaký vztah mezi umístěním ekonomiky v žebříčcích konkurenceschopnosti a rychlostí, s níž je schopna tato ekonomika finanční a ekonomickou krizí překonat? Existuje nějaký vztah mezi umístěním ekonomiky v žebříčcích konkurenceschopnosti a velikostí nákladů, s nimiž je schopna tato ekonomika finanční a ekonomickou krizí překonat?

Protože v současné době globální finanční a ekonomická krize stále probíhá, nemůžeme na všechny výše položené otázky odpovědět. Můžeme se však pokusit o zodpovězení alespoň některých z nich. V následujícím textu budeme především analyzovat, nakolik příznivé či nepříznivé hodnocení konkurenceschopnosti země může indikovat náchylnost této země ke vzniku finanční a ekonomické krize, resp. rychlost, s níž může být tato země krizí zasažena, a nakolik příznivé či nepříznivé umístění země v žebříčcích konkurenceschopnosti může indikovat hloubku, s jakou může být tato země finanční a ekonomickou krizí zasažena, samozřejmě s tím, že se budeme opírat o skutečné nebo předpovídané hodnoty ekonomických indikátorů známé v aktuální fázi průběhu světové finanční a ekonomické krize, tj. na jaře 2009.

## *2. Metodika hodnocení: země, období, kritéria*

V naší analýze budeme konkurenceschopnost ekonomik posuzovat na základě jednoho z nejvýznamnějších a nejrozsáhlejších hodnocení konkurenceschopnosti, kterým je hodnocení každoročně →

→ prováděné Světovým ekonomickým fórem a publikované v The Global Competitiveness Report. Pro účely našeho rozboru budeme využívat žebříčky konkurenceschopnosti zveřejněné v The Global Competitiveness Report pro období 2004–2005, 2005–2006, 2006–2007, 2007–2008 a 2008–2009. Budeme tedy mít k dispozici čtyři hodnocení konkurenceschopnosti ze čtyřletého období před propuknutím světové finanční a ekonomické krize a jedno hodnocení konkurenceschopnosti z prvního roku krize.

Rychlost a hloubku, s níž byly jednotlivé země postiženy finanční a ekonomickou krizí, budeme vyhodnocovat na základě vývoje osmi makroekonomických indikátorů – růstu reálného HDP, HDP na obyvatele v paritě kupní síly, míry nezaměstnanosti, salda veřejných rozpočtů, veřejného dluhu, měnového kurzu k americkému dolaru, míry inflace a salda běžného účtu platební bilance. U sedmi z těchto makroekonomických indikátorů (nikoli u měnového kurzu) budeme sledovat jejich skutečný vývoj v letech 2004–2008 podle údajů z databázi Eurostatu a Mezinárodního měnového fondu (MMF) a také předpovědi jejich vývoje na období 2009–2010 podle prognózy MMF z dubna 2009. V případě měnového kurzu k americkému dolaru budeme sledovat roční vývoj od dubna 2008 do dubna 2009. Jako doplňkový ukazatel využijeme rovněž údaje o půjčkách poskytnutých Mezinárodním měnovým fondem národním státům k posílení jejich ekonomik v období globální finanční a ekonomické krize.

Souvislosti mezi umístěním zemí v žebříčcích konkurenceschopnosti a rychlostí, resp. hloubkou, s jakou byly tyto země zasaženy finanční a ekonomickou krizí, budeme analyzovat na vzorku 47 států zařazených do hodnocení konkurenceschopnosti prováděného Světovým ekonomickým fórem. Nebudeme tedy posuzovat všechny země zařazené do tohoto hodnocení (v jednotlivých sledovaných letech se jejich počet pohyboval mezi 104 a 134), v rozebíraném vzorku se budou nacházet ty, pro které jsou co nejuplněji dostupné údaje o vývoji výše uvedených osmi makroeconomic

kých indikátorů. Ve skupině 47 států, které budeme analyzovat, se bude nacházet všech 27 členských zemí Evropské unie. Dále v ní bude 20 významných ekonomik, které nejsou členy EU, a sice tři vyspělé členské země Evropského sdružení volného obchodu – Norsko, Island a Švýcarsko, nejlidnatější evropská země mimo EU – Ukrajina, deset největších ekonomik světa mimo Evropskou unii – USA, Japonsko, Čína, Kanada, Brazílie, Rusko, Indie, Korejská republika, Austrálie a Mexiko, dále vyspělé země Izrael a Nový Zéland a čtyři menší ekonomiky východní a jihovýchodní Asie – Malajsie, Singapur, Taiwan a zvláštní čínská administrativní oblast Hongkong. Tento výběr zemí zajišťuje, že v sadě porovnávaných států budou zastoupeny ty, které se ve všech pěti výše uvedených hodnoceních konkurenceschopnosti podle The Global Competitiveness Report (2004–2005, 2005–2006, 2006–2007, 2007–2008 a 2008–2009) umístily na prvních čtyřiaadvaceti místech v celkovém pořadí konkurenceschopnosti ekonomik.

### *3. Rozdíly v hodnocení ekonomik podle celkové konkurenceschopnosti a některých dílčích faktorů konkurenceschopnosti*

Nyní již můžeme přistoupit k porovnávání umístění jednotlivých sledovaných zemí v žebříčcích konkurenceschopnosti a rychlosti a intenzity postižení těchto zemí světovou finanční a ekonomickou krizí. Nejprve porovnáme postavení 47 námi sledovaných ekonomik v žebříčcích konkurenceschopnosti podle The Global Competitiveness Report v letech 2004–2009. Je nutné upozornit, že určitý vliv na pořadí zemí v žebříčcích konkurenceschopnosti podle tohoto hodnocení má skutečnost, že se v jednotlivých letech měnil celkový počet ekonomik zařazených do těchto žebříčků (pohyboval se mezi 104 a 134). Nás však nebude zajímat absolutní pořadí států v žebříčku, nýbrž umístění relativní, tedy jestli jsou některé ekonomiky vůči jiným hodnoceny jako více nebo méně konkurenceschopné. Proto můžeme od vlivu změn

celkového počtu sledovaných zemí na absolutní pořadí té které země v žebříčku konkurenceschopnosti odhlédnout.

Tabulka 1 zaznamenává celkové hodnocení konkurenceschopnosti zemí vyjádřené v souhrnném žebříčku Global Competitiveness Index pro období 2004–2005, 2005–2006, 2006–2007, 2007–2008 a 2008–2009. Dále je v tabulce 1 uvedeno průměrné pořadí zemí v celkovém žebříčku konkurenceschopnosti (Global Competitiveness Index), kterého námi vyhodnocované státy dosáhly v těchto pěti obdobích. Z tabulky 1 je patrné, že dlouhodobě je jako nejkonkurenceschopnější ekonomika vyhodnocována ekonomika Spojených států. V pěti sledovaných obdobích se čtyřikrát umístila na 1. příčce a jednou na příčce 6., v průměru dosáhla pořadí 2,0, což je nejlepší výsledek ze všech analyzovaných zemí.

Dlouhodobě byly jako vysoce konkurenceschopné vyhodnocovány rovněž skandinávské země EU – Dánsko, Finsko a Švédsko, dále Švýcarsko, Singapur, Japonsko a některé další staré členské státy EU – Německo, Spojené království a Nizozemsko. Všechny tyto země dosáhly průměrného pořadí v celkovém žebříčku konkurenceschopnosti v letech 2004–2009 do 10,0.

Poněkud horší, i když stále velmi příznivé celkové hodnocení konkurenceschopnosti získaly některé další staré členské země Evropské unie – Rakousko, Francie a Belgie, dále evropské země mimo EU Norsko a Island, vyspělé mimoevropské ekonomiky Kanada, Austrálie a Izrael a také východoasijské ekonomiky Hongkong, Taiwan a Korejská republika. Průměrné pořadí těchto zemí se v letech 2004–2009 pohybovalo v rozmezí 11,2–20,0.

S průměrným pořadím od 22,6 do 29,6 se v období 2004–2009 v celkovém žebříčku konkurenceschopnosti umístily Nový Zéland a Malajsie, ze starých členských států EU Irsko, Lucembursko a Španělsko, z nových členů EU pak Estonsko (bylo nejlépe hodnocenou novou členskou zemí Unie z hlediska celkové konkurenceschopnosti).

Další sledované země s již horším celkovým hodnocením konkurenceschopnosti dosáhly v ob-

dobí 2004–2009 průměrného pořadí v intervalu 32,4 až 46,8. Byly mezi nimi dva staré členské státy EU – Portugalsko a Itálie – a většina nových členů EU – Česko, Slovinsko, Slovensko, Litva, Lotyšsko, Maďarsko, Malta a Kypr. V této skupině zemí s horším hodnocením konkurenceschopnosti byly i dvě velké mimoevropské ekonomiky – Čína (průměrné pořadí 39,6) a Indie (průměrné pořadí 44,6).

Zbylé analyzované státy vykazovaly v celkových žebříčcích konkurenceschopnosti v letech 2004–2009 průměrné pořadí horší než 50, jejich celková konkurenceschopnost byla tedy v rámci sledované skupiny zemí hodnocena jako nejhorší. Mezi ekonomikami s tímto umístěním můžeme najít jednu starou členskou zemi EU – Řecko, tři nové členské státy Unie – Polsko, Rumunsko a Bulharsko, z dalších ekonomik pak Rusko, Mexiko, Brazílie a Ukrajinu (ta dosáhla nejhoršího průměrného pořadí mezi sledovanými zeměmi, a sice 72,8).

Celkové žebříčky konkurenceschopnosti (Global Competitiveness Index) však nejsou jediným výstupem hodnocení konkurenceschopnosti, které provádí Světové ekonomické fórum. To analyzuje také různé dílčí faktory konkurenceschopnosti, tzv. pilíře konkurenceschopnosti, a na základě těchto rozborů pak sestavuje dílčí pořadí zemí v každém pilíři konkurenceschopnosti. V námi používaných hodnoceních z období 2004–2009 rozlišovalo Světové ekonomické fórum 9–12 pilířů konkurenceschopnosti (počet kolísal, protože v jednotlivých letech docházelo k dílčím úpravám metodiky). Z hlediska možného předpovídání náchylnosti či odolnosti zemí vůči finančním a ekonomickým krizím a predikcí intenzity průběhu krizí v těchto zemích jsou zajímavé zejména dva pilíře konkurenceschopnosti, které byly sledovány v každém šetření v období 2004–2009 – pilíř Instituce a pilíř Makroekonomická stabilita.

Prostřednictvím pilíře Instituce se porovnávají institucionální rámce vyhodnocovaných ekonomik, tedy nastavení formálních a neformálních pravidel pro činnost ekonomických subjektů v da-



→ **Tabulka č. 1** » Celkové hodnocení konkurenceschopnosti zemí (Global Competitiveness Index) podle The Global Competitiveness Report, pořadí v období 2004–2005, 2005–2006, 2006–2007, 2007–2008 a 2008–2009

Země	Global Competitiveness Index, pořadí země v období					Průměrné pořadí 2004–2009
	2004–2005	2005–2006	2006–2007	2007–2008	2008–2009	
USA	1	1	6	1	1	2,0
Švýcarsko	4	4	1	2	2	2,6
Dánsko	3	3	4	3	3	3,2
Finsko	2	2	2	6	6	3,6
Švédsko	5	7	3	4	4	4,6
Singapur	7	5	5	7	5	5,8
Německo	6	6	8	5	7	6,4
Japonsko	10	10	7	8	9	8,8
Spojené království	9	9	10	9	12	9,8
Nizozemsko	12	11	9	10	8	10,0
Hongkong (Čína)	8	14	11	12	11	11,2
Taiwan	11	8	13	14	17	12,6
Kanada	15	13	16	13	10	13,4
Norsko	14	17	12	16	15	14,8
Rakousko	18	15	17	15	14	15,8
Francie	17	12	18	18	16	16,2
Island	13	16	14	23	20	17,2
Austrálie	16	18	19	19	18	18,0
Korejská republika	26	19	24	11	13	18,6
Belgie	19	20	20	20	19	19,6
Izrael	22	23	15	17	23	20,0
Irsko	27	21	21	22	22	22,6
Nový Zéland	20	22	23	24	24	22,6
Malajsie	23	25	26	21	21	23,2
Lucembursko	21	24	22	25	25	23,4
Estonsko	24	26	25	27	32	26,8
Španělsko	34	28	28	29	29	29,6
Česko	38	29	29	33	33	32,4
Slovinsko	35	30	33	39	42	35,8
Portugalsko	40	31	34	40	43	37,6
Litva	39	34	40	38	44	39,0
Čína	32	48	54	34	30	39,6
Slovensko	41	36	37	41	46	40,2
Lotyšsko	44	39	36	45	54	43,6
Indie	37	45	43	48	50	44,6
Itálie	56	38	42	46	49	46,2
Maďarsko	46	35	41	47	62	46,2
Malta	42	44	39	56	52	46,6
Kypr	52	41	46	55	40	46,8
Polsko	72	43	48	51	53	53,4
Řecko	51	47	47	65	67	55,4
Rusko	64	53	62	58	51	57,6
Mexiko	60	59	58	52	60	57,8
Brazílie	49	57	66	72	64	61,6
Rumunsko	57	67	68	74	68	66,8
Bulharsko	70	61	72	79	76	71,6
Ukrajina	73	68	78	73	72	72,8

Pramen: The Global Competitiveness Report 2004–2005, The Global Competitiveness Report 2005–2006, The Global Competitiveness Report 2006–2007, The Global Competitiveness Report 2007–2008, The Global Competitiveness Report 2008–2009; výpočty autora (průměrné pořadí)

**Tabulka č. 2 » Hodnocení zemí v pilíři konkurenceschopnosti „Instituce“ podle The Global Competitiveness Report, pořadí v období 2004–2005, 2005–2006, 2006–2007, 2007–2008 a 2008–2009**

Země	Pilíř konkurenceschopnosti „Instituce“, pořadí země v období					Průměrné pořadí 2004–2009
	2004–2005	2005–2006	2006–2007	2007–2008	2008–2009	
Finsko	2	3	1	1	2	1,8
Singapur	1	1	4	3	1	2,0
Dánsko	5	2	2	2	3	2,8
Island	3	4	3	5	6	4,2
Švýcarsko	11	6	5	4	5	6,2
Nový Zéland	6	7	8	9	8	7,6
Norsko	14	5	6	8	7	8,0
Austrálie	7	8	11	13	12	10,2
Německo	12	11	7	7	14	10,2
Nizozemsko	10	13	9	10	10	10,4
Švédsko	13	18	12	6	4	10,6
Hongkong (Čína)	9	17	10	12	9	11,4
Rakousko	16	9	13	11	11	12,0
Spojené království	4	10	15	15	25	13,8
Lucembursko	17	12	14	14	13	14,0
Irsko	18	14	17	18	17	16,8
Kanada	15	21	21	17	15	17,8
Malajsie	19	15	18	20	30	20,4
USA	8	16	27	33	29	22,6
Francie	26	20	24	22	23	23,0
Japonsko	20	26	22	24	26	23,6
Belgie	23	29	26	23	21	24,4
Portugalsko	36	23	28	27	35	29,8
Taiwan	22	22	32	37	40	30,6
Estonsko	30	32	30	34	33	31,8
Kypr	35	30	35	36	24	32,0
Malta	33	35	31	31	32	32,4
Izrael	28	33	29	28	47	33,0
Korejská republika	50	38	47	26	28	37,8
Španělsko	39	37	39	43	43	40,2
Indie	46	41	34	48	53	44,4
Slovinsko	43	46	43	44	49	45,0
Řecko	45	44	41	49	58	47,4
Maďarsko	54	43	46	54	64	52,2
Litva	49	54	59	58	55	55,0
Lotyšsko	65	48	50	59	60	56,4
Slovensko	56	51	53	60	73	58,6
Čína	47	60	80	77	56	64,0
Česko	72	52	60	69	72	65,0
Itálie	77	55	71	71	84	71,6
Polsko	82	66	73	82	88	78,2
Mexiko	69	73	69	85	97	78,6
Brazílie	55	79	91	104	91	84,0
Rumunsko	80	83	87	94	89	86,6
Bulharsko	88	95	109	109	111	102,4
Ukrajina	100	92	104	115	115	105,2
Rusko	93	104	114	116	110	107,4

Pramen: The Global Competitiveness Report 2004–2005, The Global Competitiveness Report 2005–2006, The Global Competitiveness Report 2006–2007, The Global Competitiveness Report 2007–2008, The Global Competitiveness Report 2008–2009; výpočty autora (průměrné pořadí)



→ **Tabulka č. 3 » Hodnocení zemí v pilíři konkurenceschopnosti „Makroekonomická stabilita“ podle The Global Competitiveness Report, pořadí v období 2004–2005, 2005–2006, 2006–2007, 2007–2008 a 2008–2009**

Země	Pilíř konkurenceschopnosti „Makroekonomická stabilita“, pořadí země v období					Průměrné pořadí 2004–2009
	2004–2005	2005–2006	2006–2007	2007–2008	2008–2009	
Hongkong (Čína)	9	6	9	5	3	6,4
Norsko	1	4	5	6	17	6,6
Korejská republika	4	5	13	8	4	6,8
Čína	3	13	6	7	11	8,0
Finsko	12	10	12	9	8	10,2
Lucembursko	5	14	19	15	7	12,0
Singapur	6	9	8	24	21	13,6
Dánsko	17	16	14	10	12	13,8
Estonsko	7	18	16	14	23	15,6
Švédsko	31	17	15	17	15	19,0
Švýcarsko	22	30	18	22	10	20,4
Irsko	18	15	20	21	47	24,2
Taiwan	29	23	27	26	18	24,6
Nový Zéland	21	21	25	36	25	25,6
Austrálie	23	27	23	34	28	27,0
Španělsko	27	29	24	32	30	28,4
Rusko	11	36	33	37	29	29,2
Slovensko	24	35	29	29	33	30,0
Nizozemsko	35	39	22	20	36	30,4
Malajsie	19	31	31	45	38	32,8
Kanada	32	25	32	42	43	34,8
Rakousko	34	33	36	40	44	37,4
Lotyšsko	14	32	34	44	71	39,0
Litva	38	37	41	38	52	41,2
Mexiko	36	34	54	35	48	41,4
Česko	51	49	42	43	42	45,4
Bulharsko	48	47	35	47	54	46,2
Spojené království	54	42	48	46	58	49,6
Belgie	44	40	44	65	60	50,6
Německo	65	54	63	60	40	56,4
Slovensko	41	66	68	62	49	57,2
Francie	62	61	56	59	65	60,6
Island	47	43	58	102	56	61,2
Polsko	59	83	70	56	50	63,6
Izrael	89	67	50	61	59	65,2
Kypr	75	81	72	55	46	65,8
Ukrajina	25	65	74	82	91	67,4
Portugalsko	52	53	80	81	82	69,6
USA	83	62	69	75	66	71,0
Malta	77	73	76	66	68	72,0
Rumunsko	50	95	97	84	76	80,4
Itálie	74	76	84	96	100	86,0
Japonsko	90	93	91	97	98	93,8
Indie	87	88	88	108	109	96,0
Řecko	70	99	102	106	106	96,6
Maďarsko	68	105	98	107	115	98,6
Brazílie	96	91	114	126	122	109,8

Pramen: The Global Competitiveness Report 2004–2005, The Global Competitiveness Report 2005–2006, The Global Competitiveness Report 2006–2007, The Global Competitiveness Report 2007–2008, The Global Competitiveness Report 2008–2009; výpočty autora (průměrné pořadí)

ných zemích. Různá institucionální uspořádání ekonomik, tj. různě nastavená formální a neformální pravidla v jednotlivých ekonomikách přitom mohou být příčinou rozdílné odolnosti ekonomik vůči finančním a ekonomickým krizím, resp. mohou způsobovat odlišnosti v průběhu krizí v té které zemi. Pilíř Makroekonomická stabilita zase umožňuje porovnávat makroekonomický vývoj jednotlivých zemí z hlediska toho, nakolik hodnoty analyzovaných makroekonomických indikátorů vytvářejí příznivý a stabilní rámec pro činnost ekonomických subjektů v daných státech. Tento pilíř konkurenceschopnosti tedy může poskytovat signály, jestli země je či není vychýlena z makroekonomické rovnováhy, a tudíž do jaké míry může být ohrožena finanční nebo ekonomickou krizí.

Pořadí ekonomik v pilíři Instituce v obdobích 2004–2005, 2005–2006, 2006–2007, 2007–2008 a 2008–2009 a průměrné pořadí zemí dosažené v tomto pilíři konkurenceschopnosti v uvedených pěti obdobích zachycuje tabulka 2. Je z ní patrné, že Spojené státy v hodnocení institucionálního rámce ekonomiky již nedosáhly nejlepší pozice mezi sledovanými zeměmi jako při hodnocení celkové konkurenceschopnosti, ale umístily se na podstatně nižší příčce – v letech 2004–2009 dosáhly průměrného pořadí 22,6. V hodnocení institucionálního rámce se tak umístění USA příliš neodlišovalo od zemí jako Francie, Belgie, Japonsko, Kanada, Malajsie nebo Portugalsko. Přitom některé z těchto zemí byly v celkovém žebříčku konkurenceschopnosti hodnoceny podstatně hůře než USA (např. průměrné pořadí v letech 2004–2009 činilo v případě Belgie 19,6, Malajsie 23,2 a Portugalska 37,6 v porovnání s průměrným pořadím USA 2,0). Většina námi sledovaných zemí nevykazovala tak značné odchylky mezi pořadím v celkovém žebříčku konkurenceschopnosti a v dílčím pilíři konkurenceschopnosti Instituce jako Spojené státy. Například země z čela celkového žebříčku konkurenceschopnosti Švýcarsko, Dánsko, Finsko, Švédsko, Německo a Singapur se objevují i na předních místech pilíře konkurenceschopnosti Instituce, naopak Rusko, Mexiko, Brazílie, Rumun-

sko, Bulharsko a Ukrajina, které uzavírají celkový žebříček konkurenceschopnosti, se nacházejí také na posledních pozicích v pilíři konkurenceschopnosti Instituce.

Mnohem větší rozdíly můžeme nalézt mezi celkovým hodnocením konkurenceschopnosti zemí a hodnocením států v pilíři konkurenceschopnosti Makroekonomická stabilita. Pořadí ekonomik v pilíři Makroekonomická stabilita v obdobích 2004–2005, 2005–2006, 2006–2007, 2007–2008 a 2008–2009 a průměrné pořadí zemí dosažené v tomto pilíři konkurenceschopnosti v uvedených pěti obdobích zobrazuje tabulka 3. Je z ní zřejmé, že zatímco v celkovém hodnocení konkurenceschopnosti zaujímaly Spojené státy pozici v čele žebříčku, v hodnocení makroekonomické stability se umístily mezi nejhoršími zeměmi, když v letech 2004–2009 dosáhly průměrného pořadí 71,0. Ze zemí, které měly příznivé celkové hodnocení konkurenceschopnosti, se v pilíři Makroekonomická stabilita hůře než USA umístilo pouze Japonsko. Ostatních sedm námi analyzovaných států, jejichž makroekonomická stabilita byla hodnocena ještě hůře než v případě Spojených států – Malta, Itálie, Řecko, Rumunsko, Maďarsko, Indie a Brazílie, se umístilo rovněž ve spodní části celkového žebříčku konkurenceschopnosti.

I některé jiné ekonomiky – nejen USA a Japonsko – dosáhly mnohem nepříznivějšího hodnocení v pilíři Makroekonomická stabilita v porovnání s celkovým hodnocením konkurenceschopnosti. Žádná z těchto ekonomik však nevykazovala tak značné rozdíly v umístění v těchto dvou žebříčcích jako USA a Japonsko – např. Spojené království dosáhlo v pilíři Makroekonomická stabilita v letech 2004–2009 průměrného pořadí 49,6 oproti průměrnému pořadí 9,8 v celkovém žebříčku konkurenceschopnosti, Německo v témže období vykazovalo v hodnocení makroekonomické stability průměrné umístění 56,4 oproti průměrnému pořadí 6,4 v celkovém hodnocení konkurenceschopnosti a Francie dosáhla průměrné pozice 60,6 v pilíři Makroekonomická stabilita v porovnání s průměrným umístěním 16,2 v celkovém žebříč-

→ ku konkurenceschopnosti. Za pozornost rovněž stojí, že dvě ekonomiky, jejichž celková konkurenceschopnost byla ze sledovaných zemí hodnocena nejhůře – Bulharsko a Ukrajina, se v pilíři Makroekonomická stabilita umístily lépe než USA (Bulharsko na průměrné pozici 46,2 a Ukrajina na průměrném místě 67,4).

Z výše uvedených porovnání je patrné, že hodnocení konkurenceschopnosti prováděné Světovým ekonomickým fórem vykazuje u některých zemí značné rozdíly mezi celkovým hodnocením konkurenceschopnosti a hodnocením jednotlivých dílčích faktorů konkurenceschopnosti (pilířů konkurenceschopnosti). Například v případě Spojených států, v nichž odstartovala současná globální finanční a ekonomická krize, mohlo nepříznivé umístění USA v pilíři Makroekonomická stabilita signalizovat zranitelnost jejich ekonomiky a náchylnost ke vzniku krize. Naopak pozice USA v čele celkového žebříčku konkurenceschopnost vysílala z tohoto hlediska zkreslenou informaci. Tento problém se však může týkat i jiných sledovaných ekonomik. V dalším textu nás proto bude zajímat, nakolik se náchylnost země ke vzniku finanční a ekonomické krize, resp. intenzita projevů finanční a ekonomické krize v této zemi odráží či neodráží v jejím umístění jednak v celkovém žebříčku konkurenceschopnosti, jednak v pilířích konkurenceschopnosti Instituce a Makroekonomická stabilita.

#### ***4. Nástup a průběh finanční a ekonomické krize pohledem makroekonomických indikátorů***

##### ***4.1 Vývoj reálného HDP a HDP na obyvatele***

Náchylnost či odolnost země vůči vzniku finanční a ekonomické krize a intenzitu či hloubku jejího průběhu posoudíme na základě osmi makroekonomických indikátorů, jak jsme již uvedli v předcházející části. Prvním porovnávaným ukazatelem bude roční tempo růstu reálného hrubého domácího produktu, protože se jedná se o široce definova-

ný indikátor ekonomického růstu. Jeho skutečný vývoj v letech 2004–2008 a předpovědi MMF na období 2009–2010 zaznamenává tabulka 4. Dostupná jsou data pro všech 47 sledovaných ekonomik. Je z nich patrná důležitá skutečnost: i když Spojené státy byly zemí, kde globální finanční a ekonomická krize vznikla, nebyly USA v roce 2008 ani zdaleka tou ekonomikou, která by čelila největšímu propadu tempa růstu HDP, a neměly by být touto ekonomikou ani v letech 2009–2010.

Z hlediska vývoje reálného HDP v námi sledovaných zemích bylo v roce 2008 světovou finanční a ekonomickou krizí postiženo Lotyšsko, jehož reálný HDP se snížil o 4,6%, dále Estonsko s poklesem o 3,6% a Irsko se snížením o 2,3%. Ve všech třech zemích tak došlo k velmi prudkému obratu z předchozích silných temp růstu HDP v letech 2004–2007, která se pohybovala od 5–6% v Irsku po více než 10% v Estonsku a Lotyšsku. Rovněž na období 2009–2010 předpovídá MMF pro tyto tři ekonomiky pokračování poklesu reálného HDP, přičemž nejprudší poklesy by je měly postihnout v roce 2009 – v rozmezí od 8 do 12%.

Pokles reálného HDP v roce 2008 vykázaly i další ekonomiky – Japonsko, Dánsko, Švédsko, Lucembursko, Itálie a Portugalsko. I v těchto případech to znamená obrat oproti přecházejícímu období ekonomického růstu. Všechny tyto země by měly čelit dalšímu snížení reálného HDP i v roce 2009 (o 4 až 6%), Lucembursko, Portugalsko a Itálie pak i v roce 2010.

Další námi sledované státy si v roce 2008 udržely kladná tempa ekonomického růstu, některé dokonce vysoká (Čína – 9,0%, Indie – 7,3%), velká část z nich však pouze mírná (nižší než 2%). V roce 2009 by ale podle prognózy MMF měla být situace zásadně odlišná. Z těchto zemí by měly kladné přírůstky reálného HDP vykázat pouze tři ekonomiky – Čína, Indie a Kypr, všechny ostatní budou čelit poklesu reálného hrubého domácího produktu. Nejvýraznější propady HDP v roce 2009 potkají Island, Litvu, Ukrajinu, Singapur a Taiwan (o 7,5 až 10,6%). V řadě z těchto zemí by měl pokles

Tabulka č. 4 » Růst reálného HDP, meziroční změny v %

Země	2004	2005	2006	2007	2008	2009 <sup>1)</sup>	2010 <sup>1)</sup>
Čína	10,1	10,4	11,6	13,0	9,0	6,5	7,5
Indie	7,9	9,2	9,8	9,3	7,3	4,5	5,6
Rumunsko	8,5	4,2	7,9	6,2	7,1	-4,1	0,0
Slovensko	5,2	6,5	8,5	10,4	6,4	-2,1	1,9
Bulharsko	6,6	6,2	6,3	6,2	6,0	-2,0	-1,0
Rusko	7,2	6,4	7,7	8,1	5,6	-6,0	0,5
Brazílie	5,7	3,2	4,0	5,7	5,1	-1,3	2,2
Polsko	5,3	3,6	6,2	6,6	4,8	-0,7	1,3
Malajsie	6,8	5,3	5,8	6,3	4,6	-3,5	1,3
Izrael	5,0	5,1	5,2	5,4	3,9	-1,7	0,3
Kypr	4,2	3,9	4,1	4,4	3,7	0,3	2,1
Slovinsko	4,3	4,3	5,9	6,8	3,5	-2,7	1,4
Česko	4,5	6,3	6,8	6,0	3,2	-3,5	0,1
Litva	7,4	7,8	7,8	8,9	3,0	-10,0	-3,0
Řecko	4,9	2,9	4,5	4,0	2,9	-0,2	-0,6
Malta	1,2	3,8	3,3	3,9	2,7	-1,5	1,1
Hongkong (Čína)	8,5	7,1	7,0	6,4	2,5	-4,5	0,5
Korejská republika	4,6	4,0	5,2	5,1	2,2	-4,0	1,5
Austrálie	3,8	2,8	2,8	4,0	2,1	-1,4	0,6
Nizozemsko	2,2	2,0	3,4	3,5	2,1	-4,8	-0,7
Ukrajina	12,1	2,7	7,3	7,9	2,1	-8,0	1,0
Norsko	3,9	2,7	2,3	3,1	2,0	-1,7	0,3
Rakousko	2,5	2,9	3,4	3,1	1,8	-3,0	0,2
Švýcarsko	2,5	2,5	3,4	3,3	1,6	-3,0	-0,3
Mexiko	4,0	3,2	5,1	3,3	1,3	-3,7	1,0
Německo	1,2	0,8	3,0	2,5	1,3	-5,6	-1,0
Španělsko	3,3	3,6	3,9	3,7	1,2	-3,0	-0,7
USA	3,6	2,9	2,8	2,0	1,1	-2,8	0,0
Belgie	3,0	1,8	3,0	2,8	1,1	-3,8	0,3
Singapur	9,3	7,3	8,4	7,8	1,1	-10,0	-0,1
Finsko	3,7	2,8	4,9	4,2	0,9	-5,2	-1,2
Francie	2,5	1,9	2,2	2,2	0,7	-3,0	0,4
Spojené království	2,8	2,1	2,8	3,0	0,7	-4,1	-0,4
Kanada	3,1	2,9	3,1	2,7	0,5	-2,5	1,2
Maďarsko	4,8	4,0	4,1	1,1	0,5	-3,3	-0,4
Nový Zéland	4,5	2,8	1,9	3,2	0,3	-2,0	0,5
Island	7,7	7,5	4,5	5,5	0,3	-10,6	-0,2
Taiwan	6,2	4,2	4,8	5,7	0,1	-7,5	0,0
Portugalsko	1,5	0,9	1,4	1,9	-0,0	-4,1	-0,5
Švédsko	4,1	3,3	4,2	2,6	-0,2	-4,3	0,2
Japonsko	2,7	1,9	2,0	2,4	-0,6	-6,2	0,5
Lucembursko	4,5	5,2	6,4	5,2	-0,9	-4,8	-0,2
Itálie	1,5	0,7	2,0	1,6	-1,0	-4,5	-0,4
Dánsko	2,3	2,4	3,3	1,6	-1,1	-4,0	0,4
Irsko	4,7	6,4	5,7	6,0	-2,3	-8,0	-3,0
Estonsko	7,5	9,2	10,4	6,3	-3,6	-10,0	-1,0
Lotyšsko	8,7	10,6	12,2	10,0	-4,6	-12,0	-2,0

<sup>1)</sup> předpověď Mezinárodního měnového fondu z dubna 2009

Pramen: Eurostat, Structural indicators (členské země EU — skutečnost v letech 2004–2008); International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2009 (ostatní údaje)



→ **Tabulka č. 5 » HDP na obyvatele v paritě kupní síly, v USD**

Země	2004	2005	2006	2007	2008	2009 <sup>1)</sup>	2010 <sup>1)</sup>
Lucembursko	65 861	70 462	76 190	81 058	82 306	78 108	77 228
Norsko	45 061	47 433	49 641	51 953	53 451	52 797	52 855
Singapur	40 179	43 754	47 428	50 346	51 142	45 665	45 029
USA	39 852	41 977	44 119	45 778	46 859	45 550	45 254
Hongkong (Čína)	32 298	35 550	38 863	42 179	43 811	41 902	41 964
Švýcarsko	34 856	36 567	38 953	41 265	42 783	41 840	41 822
Irsko	36 192	38 356	40 806	43 414	42 539	39 383	38 253
Nizozemsko	33 122	35 039	37 311	38 995	40 431	38 675	38 393
Island	32 575	35 257	37 055	39 419	40 025	35 758	35 485
Rakousko	32 270	33 985	36 133	38 181	39 634	38 744	38 920
Kanada	33 409	35 119	37 001	38 614	39 183	38 154	38 478
Austrálie	31 562	32 910	34 424	36 215	37 299	36 642	36 583
Dánsko	31 764	33 530	35 662	37 089	37 266	35 984	36 173
Švédsko	30 942	32 706	34 994	36 696	37 245	35 836	35 901
Spojené království	30 608	32 044	33 819	35 601	36 523	35 286	34 881
Belgie	30 546	32 033	33 824	35 363	36 235	34 905	34 872
Finsko	29 190	30 445	32 846	35 206	36 217	34 582	34 225
Německo	29 281	30 486	32 454	34 205	35 442	33 804	33 638
Francie	29 257	30 542	32 059	33 424	34 208	33 334	33 445
Japonsko	28 703	30 315	31 932	33 573	34 100	32 298	32 638
Taiwan	24 284	26 009	28 005	30 291	30 881	28 585	28 458
Španělsko	26 015	27 280	28 793	30 116	30 621	29 596	29 305
Itálie	27 434	28 130	29 445	30 479	30 581	29 274	29 080
Řecko	24 054	25 358	27 296	29 098	30 535	30 689	30 570
Kypr	23 433	24 534	25 869	27 297	29 830	29 928	30 417
Slovinsko	21 757	23 351	25 437	27 901	29 472	28 898	29 384
Izrael	22 518	24 032	25 640	27 147	28 206	27 369	26 969
Korejská republika	21 138	22 783	24 654	26 523	27 647	26 730	27 204
Nový Zéland	23 500	24 457	25 427	26 664	27 060	26 495	26 447
Česko	18 744	20 264	22 259	24 088	25 395	24 727	24 847
Malta	19 416	20 650	21 851	23 103	23 760	23 413	23 579
Portugalsko	19 385	20 021	20 868	21 784	22 190	21 425	21 366
Slovensko	14 563	15 975	17 880	20 275	22 040	21 771	22 287
Estonsko	14 830	16 483	18 819	20 584	20 259	18 386	18 266
Maďarsko	15 764	16 952	18 244	18 956	19 499	19 044	19 053
Litva	12 623	14 218	15 922	17 907	18 946	17 315	16 973
Polsko	12 700	13 571	14 890	16 323	17 482	17 524	17 825
Lotyšsko	11 506	13 181	15 350	17 437	17 071	15 218	15 026
Rusko	10 740	11 832	13 219	14 736	15 922	15 176	15 423
Mexiko	12 069	12 594	13 517	14 202	14 560	14 018	14 075
Malajsie	10 902	11 610	12 465	13 385	14 072	13 477	13 487
Rumunsko	8 708	9 364	10 468	11 456	12 580	12 214	12 299
Bulharsko	8 463	9 322	10 300	11 311	12 341	12 296	12 316
Brazílie	8 231	8 603	9 105	9 747	10 326	10 154	10 289
Ukrajina	5 282	5 626	6 269	6 990	7 347	6 873	7 026
Čína	3 614	4 064	4 658	5 378	5 963	6 379	6 786
Indie	1 869	2 071	2 312	2 557	2 762	2 873	3 005

<sup>1)</sup> předpověď Mezinárodního měnového fondu z dubna 2009

Pramen: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2009

reálného HDP pokračovat i v roce 2010 (Singapur, Island, Litva, Bulharsko, Maďarsko, Řecko, Španělsko, Spojené království, Německo, Nizozemsko, Švýcarsko, Finsko), i když většinou už jen mírnými tempy.

V zemi, kde finanční a ekonomická krize odstartovala, ve Spojených státech, však není v porovnání s dalšími sledovanými státy vývoj reálného HDP zdaleka nejhorší. V roce 2008 se tempo ekonomického růstu USA v porovnání s předcházejícím obdobím snížilo na 1,1 %. Předpověď MMF

mích – v Číně, Indii a na Kypru (to jsou jediné tři ekonomiky ze sledovaných zemí, které v roce 2009 dosáhnou kladného růstu reálného HDP, viz tabulka 4) a dále v Polsku (které bude v roce 2009 čelit pouze mírnému poklesu reálného HDP, viz tabulka 4).

Ve všech ostatních námi vyhodnocovaných státech bude v období 2008–2010 podle prognóz MMF hrubý domácí produkt na obyvatele v paritě kupní síly klesat. Největšího relativního snížení HDP na obyvatele se dočkají ty ekonomiky, které se budou

*I když globální finanční a ekonomická krize vznikla v USA, nepatří Spojené státy v rámci analyzovaných zemí k těm s největším propadem tempa ekonomického růstu. Nejvíce postiženými ekonomikami z hlediska vývoje reálného HDP jsou Estonsko, Lotyšsko, Litva, Irsko, Island, Ukrajina, Singapur, Taiwan a Japonsko.*

pak pro Spojené státy odhaduje v roce 2009 pokles reálného HDP o 2,8% a v roce 2010 růst HDP o kladnou nulu.

I když tedy globální finanční a ekonomická krize vznikla v USA, nepatří Spojené státy v rámci analyzovaných zemí k těm s největším propadem tempa ekonomického růstu. Nejvíce postiženými ekonomikami z hlediska vývoje reálného HDP jsou (a podle prognóz by měly být) Estonsko, Lotyšsko, Litva, Irsko, Island, Ukrajina, Singapur, Taiwan a Japonsko, v menší míře než těchto devět zemí, avšak více než USA jsou pak postiženy Dánsko, Švédsko, Finsko, Itálie, Portugalsko, Španělsko, Maďarsko, Spojené království, Německo, Nizozemsko a Lucembursko.

S vývojem reálného HDP korespondují změny dalšího makroekonomického ukazatele, a sice HDP na obyvatele v paritě kupní síly. Jsou zachyceny v tabulce 5. K dispozici jsou data pro všech 47 analyzovaných zemí. Z údajů lze vysledovat, že v letech 2008–2010 by měl HDP na obyvatele v paritě kupní síly vyjádřený v amerických dolarech soustavně růst pouze ve čtyřech sledovaných ze-

potýkat s nejrozsáhlejšími poklesy reálného HDP. Bude se jednat o Estonsko (snížení HDP na obyvatele v paritě kupní síly z 20 584 USD v roce 2007 na 18 266 USD v roce 2010), Lotyšsko (pokles ze 17 437 USD v roce 2007 na 15 026 USD v roce 2010), Litvu (snížení v období 2008–2010 z 18 946 na 16 973 USD), Irsko (pokles v letech 2007 až 2010 ze 43 414 na 38 253 USD), Island (hodnota jeho HDP na obyvatele se mezi roky 2008 a 2010 zmenší ze 40 025 na 35 485 USD) a Singapur (pokles HDP na obyvatele v letech 2008–2010 z 51 142 na 45 029 USD). Méně výrazné než u výše uvedených šesti zemí, avšak větší než v USA by měly být v období 2008–2010 relativní poklesy HDP na obyvatele na Ukrajině, Taiwanu, v Japonsku, Dánsku, Švédsku, Finsku, Itálii, Portugalsku, Španělsku, Spojeném království, Německu, Nizozemsku a Lucembursku. Jedná se vesměs o ekonomiky, jejichž reálný HDP bude do roku 2010 podle předpovědí MMF čelit horšímu vývoji, než jak tomu bude v případě USA.

Hrubý domácí produkt na obyvatele samotných Spojených států by se měl v letech 2008 až 2010

- snížit ze 46 859 USD na 45 254 USD. Země, v níž světová finanční a ekonomická krize vznikla, tedy nebude ani v případě vývoje HDP na obyvatele, podobně jako tomu bylo u vývoje reálného HDP, patřit mezi nejpostiženější ekonomiky.

## 4.2 Míra nezaměstnanosti

Dalším makroekonomickým indikátorem, na jehož základě budeme posuzovat dosavadní i předpokládaný dopad globální finanční a ekonomické krize na jednotlivé země, je míra nezaměstnanosti. Její hodnoty v době před vypuknutím krize i v období krize zobrazuje tabulka 6. Dostupná jsou data pro 40 ze 47 námi sledovaných ekonomik, předpovědi MMF na období 2009–2010 jsou pak k dispozici pro 33 zemí. Z těchto údajů vyplývá, že v prvním roce krize – v roce 2008 – došlo k výraznějšímu nárůstu míry nezaměstnanosti v sedmi ekonomikách. Nejvíce – o tři procentní body – vzrostla míra nezaměstnanosti ve Španělsku (na hodnotu 11,3%), o 1,2–1,7 procentního bodu se míra nezaměstnanosti zvýšila v Irsku (na 6,3%), v Lotyšsku (na 7,5%), v Litvě a v USA (v obou zemích na 5,8%). Růst míry nezaměstnanosti o 0,8–1,0 procentního bodu postihl Singapur (na úroveň 3,1%) a Estonsko (na hodnotu 5,5%).

Dostupné prognózy MMF pak vypovídají o tom, že nejprudší vzestup míry nezaměstnanosti by měl v období 2009–2010 postihnout Island (míra nezaměstnanosti by měla činit 9,3–9,7% v porovnání s úrovní 1,7% v roce 2008). Další výrazné nárůsty míry nezaměstnanosti čekají Španělsko (zvýšení z 11,3% v roce 2008 až na 19,3% v roce 2010), Irsko (nárůst z 6,3% v roce 2008 na 13,0% v roce 2010), Spojené království (vzestup míry nezaměstnanosti v období 2008–2010 z 5,6% na 9,2%), USA (zvýšení v letech 2008 až 2010 z 5,8% na 10,1%), Austrálii (nárůst ze 4,3% v roce 2008 na 7,8% v roce 2010), Nový Zéland (vzestup ze 4,1% v roce 2008 na 7,5% v roce 2010), Singapur (zvýšení míry nezaměstnanosti v letech 2008 až 2010 z 3,1% na 8,6%) a Hongkong (nárůst v období 2008–2010 z 3,5% na 7,5%).

Řada dalších námi analyzovaných ekonomik se v roce 2010 sice také přiblíží k míře nezaměstnanosti 10% nebo se dokonce dostane nad tuto úroveň, avšak v jejich případě nepůjde o tak výrazný relativní nárůst míry nezaměstnanosti v důsledku finanční a ekonomické krize jako v předcházejících případech, protože tyto ekonomiky vykazovaly již před vypuknutím krize vyšší míry nezaměstnanosti.

Z hlediska indikátoru míry nezaměstnanosti se tedy mezi zeměmi nejvíce postiženými finanční a ekonomickou krizí nacházejí jak státy, které kvůli krizi čelí nejvýraznějšímu propadu reálného HDP – Island, Irsko, Estonsko, Lotyšsko, Litva, Španělsko, Spojené království a Singapur, tak státy, u kterých by se krize měla projevit méně výrazným poklesem reálného HDP – USA, Austrálie, Nový Zéland a Hongkong. Vidíme, že Spojené státy, v nichž globální finanční a ekonomická krize vznikla, budou patřit k zemím s relativně nejhorším vývojem nezaměstnanosti.

## 4.3 Saldo veřejných rozpočtů a veřejný dluh

Dalším makroekonomickým ukazatelem, který by nám měl pomoci vyhodnotit průběh a náklady finanční a ekonomické krize v jednotlivých zemích, je saldo veřejných rozpočtů. Údaje o jeho vývoji obsahuje tabulka 7. Dostupná jsou data pro 40 ze 47 námi analyzovaných ekonomik, prognózy MMF pro období 2009–2010 jsou k dispozici pro 33 států. Na základě uvedených dat můžeme konstatovat, že v roce 2008, tedy v prvním roce globální finanční a ekonomické krize, se v porovnání s předkrizovým obdobím nejrapidněji zhoršila rozpočtová situace Irska, v němž se rozpočtové saldo z dlouhodobě dosahovaných přebytků propadlo v roce 2008 do deficitu 7,1% HDP. Prudkému zhoršení rozpočtového salda čelil rovněž Island (jeho veřejné rozpočty se z přebytků 5–6% HDP v době před krizí propadly do deficitu 1,2% HDP v roce 2008), Estonsko (rozpočtové přebytky kolem 3% HDP v období před vznikem krize se v roce 2008

Tabulka č. 6 » Míra nezaměstnanosti, v %

Země	2004	2005	2006	2007	2008	2009 <sup>1)</sup>	2010 <sup>1)</sup>
Island	3,1	2,1	1,3	1,0	1,7	9,7	9,3
Norsko	4,5	4,6	3,4	2,5	2,6	3,7	4,7
Švýcarsko	3,5	3,4	3,0	2,5	2,7	3,9	4,6
Nizozemsko	4,6	4,7	3,9	3,2	2,8	4,1	5,0
Singapur	3,4	3,1	2,7	2,1	3,1	7,5	8,6
Korejská republika	3,7	3,7	3,5	3,3	3,2	3,8	3,6
Dánsko	5,5	4,8	3,9	3,8	3,3	3,2	4,5
Hongkong (Čína)	6,8	5,6	4,8	4,0	3,5	6,3	7,5
Kypr	4,7	5,3	4,6	4,0	3,8	4,6	4,3
Rakousko	4,9	5,2	4,8	4,4	3,8	5,4	6,2
Japonsko	4,7	4,4	4,1	3,8	4,0	4,6	5,6
Taiwan	4,4	4,1	3,9	3,9	4,1	6,3	6,1
Nový Zéland	3,9	3,7	3,8	3,6	4,1	6,5	7,5
Austrálie	5,4	5,1	4,8	4,4	4,3	6,8	7,8
Česko	8,3	7,9	7,2	5,3	4,4	5,5	5,7
Slovinsko	6,3	6,5	6,0	4,9	4,4	6,2	6,1
Lucembursko	5,0	4,6	4,6	4,2	4,9	6,8	6,0
Estonsko	9,7	7,9	5,9	4,7	5,5	:	:
Spojené království	4,7	4,8	5,4	5,3	5,6	7,4	9,2
Bulharsko	12,1	10,1	9,0	6,9	5,6	:	:
USA	5,5	5,1	4,6	4,6	5,8	8,9	10,1
Litva	11,4	8,3	5,6	4,3	5,8	:	:
Rumunsko	8,1	7,2	7,3	6,4	5,8	:	:
Malta	7,4	7,2	7,1	6,4	5,9	6,9	7,6
Izrael	10,4	9,0	8,4	7,3	6,0	7,5	7,7
Kanada	7,2	6,8	6,3	6,0	6,2	8,4	8,8
Švédsko	6,3	7,4	7,0	6,1	6,2	8,4	9,6
Irsko	4,5	4,4	4,5	4,6	6,3	12,0	13,0
Finsko	8,8	8,4	7,7	6,9	6,4	8,5	9,3
Itálie	8,1	7,7	6,8	6,1	6,8	8,9	10,5
Belgie	8,4	8,5	8,3	7,5	7,0	9,5	10,5
Polsko	19,0	17,8	13,9	9,6	7,1	:	:
Německo	9,8	10,7	9,8	8,4	7,3	9,0	10,8
Lotyšsko	10,4	8,9	6,8	6,0	7,5	:	:
Řecko	10,5	9,9	8,9	8,3	7,7	9,0	10,5
Portugalsko	6,7	7,7	7,8	8,1	7,7	9,6	11,0
Francie	9,3	9,2	9,2	8,3	7,8	9,6	10,3
Maďarsko	6,1	7,2	7,5	7,4	7,8	:	:
Slovensko	18,2	16,3	13,4	11,1	9,5	11,5	11,7
Španělsko	10,6	9,2	8,5	8,3	11,3	17,7	19,3

<sup>1)</sup> předpověď Mezinárodního měnového fondu z dubna 2009

Pramen: Eurostat, Structural indicators (členské země EU — skutečnost v letech 2004–2008); International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2009 (ostatní údaje)



→ **Tabulka č. 7 » Saldo veřejných rozpočtů, v % HDP**

Země	2004	2005	2006	2007	2008	2009 <sup>1)</sup>	2010 <sup>1)</sup>
Norsko	11,1	15,1	18,5	17,7	18,8	9,8	11,0
Singapur	5,9	7,5	7,5	8,7	5,0	0,6	-0,8
Finsko	2,4	2,8	4,0	5,2	4,2	-1,6	-3,4
Dánsko	2,0	5,2	5,2	4,5	3,6	-2,0	-4,8
Lucembursko	-1,2	0,0	1,4	3,6	2,6	-3,4	-4,4
Švédsko	0,8	2,3	2,5	3,8	2,5	-3,0	-3,8
Bulharsko	1,6	1,9	3,0	0,1	1,5	:	:
Korejská republika	2,1	1,8	1,7	3,5	1,1	-3,2	-4,7
Nizozemsko	-1,7	-0,3	0,6	0,3	1,0	-3,2	-4,0
Kypř	-4,1	-2,4	-1,2	3,4	0,9	-1,0	-1,8
Švýcarsko	-1,3	0,1	1,7	2,2	0,9	-1,6	-1,6
Kanada	0,9	1,5	1,3	1,4	0,4	-3,4	-3,6
Austrálie	2,1	2,6	2,1	1,6	0,1	-2,3	-3,5
Nový Zéland	4,4	5,3	4,8	2,6	0,1	-2,8	-4,5
Hongkong (Čína)	-0,3	1,0	4,1	7,7	-0,1	-2,3	-1,5
Německo	-3,8	-3,3	-1,5	-0,2	-0,1	-4,7	-6,1
Rakousko	-4,4	-1,6	-1,6	-0,5	-0,4	-3,5	-4,2
Slovinsko	-2,2	-1,4	-1,3	0,5	-0,9	-4,2	-3,7
Taiwan	-2,8	-0,6	-0,6	-0,2	-0,9	-4,7	-4,5
Belgie	-0,2	-2,7	0,3	-0,2	-1,2	-4,7	-5,6
Island	0,0	4,9	6,3	5,4	-1,2	-13,0	-10,4
Česko	-3,0	-3,6	-2,6	-0,6	-1,5	-4,1	-4,2
Slovensko	-2,3	-2,8	-3,5	-1,9	-2,2	-2,9	-2,9
Portugalsko	-3,4	-6,1	-3,9	-2,6	-2,6	-5,9	-6,1
Itálie	-3,5	-4,3	-3,3	-1,5	-2,7	-5,4	-5,9
Izrael	-4,3	-2,5	-1,4	-0,8	-2,8	-6,2	-6,6
Estonsko	1,7	1,5	2,9	2,7	-3,0	:	:
Litva	-1,5	-0,5	-0,4	-1,0	-3,2	:	:
Francie	-3,6	-2,9	-2,3	-2,7	-3,4	-6,2	-6,5
Maďarsko	-6,4	-7,8	-9,2	-4,9	-3,4	:	:
Španělsko	-0,3	1,0	2,0	2,2	-3,8	-7,5	-7,5
Polsko	-5,7	-4,3	-3,9	-1,9	-3,9	:	:
Lotyšsko	-1,0	-0,4	-0,5	-0,4	-4,0	:	:
Malta	-4,7	-2,9	-2,6	-2,2	-4,7	-3,6	-2,5
Řecko	-7,5	-5,1	-2,8	-3,6	-5,0	-4,5	-5,2
Rumunsko	-1,2	-1,2	-2,2	-2,5	-5,4	:	:
Spojené království	-3,4	-3,4	-2,7	-2,7	-5,5	-9,8	-10,9
Japonsko	-6,2	-5,0	-4,0	-2,5	-5,6	-9,9	-9,8
USA	-4,4	-3,3	-2,2	-2,9	-6,1	-13,6	-9,7
Irsko	1,4	1,7	3,0	0,2	-7,1	-14,2	-17,2

<sup>1)</sup> předpověď Mezinárodního měnového fondu z dubna 2009

Pramen: Eurostat, Structural indicators (členské země EU — skutečnost v letech 2004–2008); International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2009 (ostatní údaje)

překlopily do deficitu 3 % HDP) a Španělsko (to namísto přebytků kolem 2 % HDP z předkrizového období dosáhlo v roce 2008 rozpočtového schodku 3,8 % HDP).

Dalších pět ekonomik postihlo v roce 2008 výrazné zvýšení jejich rozpočtového deficitu oproti úrovni dosahované v době před krizí. Jednalo se o Lotyšsko (rozpočtový schodek narostl z předkrizových zhruba 0,5 % HDP na 4 % HDP v roce 2008), Litvu (zvýšení deficitu veřejných rozpočtů z přibližně 1 % HDP v době před vznikem krize na 3,2 % HDP v roce 2008), Rumunsko (nárůst rozpočtového deficitu z předkrizových zhruba 2 % HDP na 5,4 % HDP v roce 2008), Spojené království (rozpočtové schodky kolem 3 % HDP z období před vypuknutím krize se v roce 2008 zvýšily na 5,5 % HDP) a USA (nárůst rozpočtového deficitu z předkrizové úrovně kolem 3 % HDP na 6,1 % HDP v roce 2008).

Další výrazné zhoršení salda veřejných rozpočtů indikují dostupné prognózy MMF na období 2009–2010. Jednoznačně nejhorší vývoj by měl podle těchto předpovědí postihnout Irsko, jehož rozpočtový schodek by se měl zvýšit ze 7,1 % HDP

vá situace se bude v období 2009–2010 zhoršovat i v dalších sledovaných zemích, deficity jejich veřejných rozpočtů by měly skončit většinou v intervalu 3–6 % HDP, což je sice vysoké číslo, avšak v porovnání s nejpostiženějšími ekonomikami je relativně příznivé.

K nejprudšímu zhoršení salda veřejných rozpočtů v důsledku světové finanční a ekonomické krize tedy došlo převážně v zemích, které kvůli krizi čelí největšímu propadu reálného HDP – na Islandu, v Irsku, Estonsku, Lotyšsku, Litvě, ve Španělsku, Spojeném království a v Japonsku. Výraznému zhoršení rozpočtové situace však čelí i některé státy, u nichž prognózy předpovídají méně výrazné poklesy reálného HDP v důsledku krize – USA a Rumunsko.

S vývojem salda veřejných rozpočtů korespondují změny dalšího makroekonomického ukazatele, a sice veřejného dluhu. Jsou zachyceny v tabulce 8. K dispozici jsou údaje pouze pro užší okruh zemí, konkrétně pro 30 ze 47 námi sledovaných ekonomik, prognózy vývoje veřejného dluhu na období 2009–2010 pak MMF zpracoval pouze pro sedm států (země G7). Z dostupných dat je možné

*Ze zemí G7 by se měl podle předpovědí MMF do roku 2010 veřejný dluh nejvýše vyšplhat v Japonsku (na 227,4 % HDP), Itálii (na 121,1 % HDP) a USA (na 97,5 % HDP).*

v roce 2008 na 14–17 % HDP v letech 2009–2010. Extrémnímu zhoršení rozpočtového salda by měl dále čelit Island – deficit veřejných rozpočtů této země by měl prudce vzrůst z 1,2 % HDP v roce 2008 na 10–13 % HDP v období 2009–2010. Výrazné zvýšení rozpočtového schodu postihne rovněž Spojené státy (z 6,1 % HDP v roce 2008 na 9,7–13,6 % HDP v letech 2009–2010), Spojené království a Japonsko (v obou zemích z přibližně 5,5 % HDP v roce 2008 na zhruba 10 % HDP v období 2009–2010) a také Španělsko (z 3,8 % HDP v roce 2008 na 7,5 % HDP v letech 2009–2010). Rozpočto-

vysledovat, že v prvním roce světové finanční a ekonomické krize – v roce 2008 – došlo k nejvýraznějšímu nárůstu veřejného dluhu v Irsku, a sice o více než 18 procentních bodů na 43,2 % HDP. Značný nárůst veřejného dluhu postihl v roce 2008 i dalších sedm ekonomik. O 10,5–12,6 procentního bodu se zvýšil veřejný dluh v Nizozemsku (na 58,2 % HDP) a Lotyšsku (na 19,5 % HDP), o 7,2–8,6 procentního bodu pak v Japonsku (na 196,3 % HDP), USA (na 70,5 % HDP), Spojeném království (na 52 % HDP), Lucembursku (na 14,7 % HDP) a Maďarsku (na 73 % HDP).



→ **Tabulka č. 8 » Veřejný dluh, v % HDP**

Země	2004	2005	2006	2007	2008	2009 <sup>1)</sup>	2010 <sup>1)</sup>
Estonsko	5,0	4,5	4,3	3,5	4,8	:	:
Rumunsko	18,8	15,8	12,4	12,7	13,6	:	:
Bulharsko	37,9	29,2	22,7	18,2	14,1	:	:
Lucembursko	6,3	6,1	6,7	6,9	14,7	:	:
Litva	19,4	18,4	18,0	17,0	15,6	:	:
Lotyšsko	14,9	12,4	10,7	9,0	19,5	:	:
Slovinsko	27,2	27,0	26,7	23,4	22,8	:	:
Slovensko	41,4	34,2	30,4	29,4	27,6	:	:
Česko	30,4	29,8	29,6	28,9	29,8	:	:
Dánsko	43,8	37,1	31,3	26,8	33,3	:	:
Finsko	44,1	41,4	39,2	35,1	33,4	:	:
Švédsko	51,2	51,0	45,9	40,5	38,0	:	:
Španělsko	46,2	43,0	39,6	36,2	39,5	:	:
Irsko	29,4	27,5	24,9	25,0	43,2	:	:
Polsko	45,7	47,1	47,7	44,9	47,1	:	:
Kypr	70,2	69,1	64,6	59,4	49,1	:	:
Spojené království	40,6	42,3	43,4	44,2	52,0	62,7	72,7
Nizozemsko	52,4	51,8	47,4	45,6	58,2	:	:
Rakousko	64,8	63,7	62,0	59,4	62,5	:	:
Kanada	72,4	70,5	67,9	64,2	63,6	75,4	77,2
Malta	72,1	69,8	63,7	62,1	64,1	:	:
Německo	65,6	67,8	67,6	65,1	65,9	79,4	86,6
Portugalsko	58,3	63,6	64,7	63,5	66,4	:	:
Francie	64,9	66,4	63,7	63,8	68,0	74,9	80,3
USA	62,2	62,5	61,9	63,1	70,5	87,0	97,5
Maďarsko	59,4	61,7	65,6	65,8	73,0	:	:
Belgie	94,3	92,2	87,9	84,0	89,6	:	:
Řecko	98,6	98,8	95,9	94,8	97,6	:	:
Itálie	103,8	105,8	106,5	103,5	105,8	115,3	121,1
Japonsko	178,1	191,6	191,3	187,7	196,3	217,2	227,4

<sup>1)</sup> předpověď Mezinárodního měnového fondu z dubna 2009

Pramen: Eurostat, Structural indicators (členské země EU — skutečnost v letech 2004–2008); International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2009 (ostatní údaje)

Ze zemí G7 by se měl podle předpovědí MMF do roku 2010 veřejný dluh nejvýše vyšplhat v Japonsku (na 227,4 % HDP), Itálii (na 121,1 % HDP) a USA (na 97,5 % HDP). Veřejný dluh ostatních čtyř ekonomik G7 se bude do roku 2010 rovněž zvyšovat svižným tempem, avšak nedosáhne tak extrémních rozměrů jako u předcházejících tří

států (měl by se udržet v rozmezí 72,7–86,6 % HDP).

Z výše uvedených údajů je zřejmé, že země původu současné globální finanční a ekonomické krize, Spojené státy, je (a podle prognóz i bude) výrazně postižena jak zhoršením salda veřejných rozpočtů, tak nárůstem veřejného dluhu.

#### 4.4 Vývoj měnových kurzů a inflace

Dalším makroekonomickým indikátorem, který nám umožní identifikovat dopady globální finanční a ekonomické krize na jednotlivé země, je vývoj kurzů měn těchto států. Změny kurzů měn 46 námi analyzovaných ekonomik vůči americkému dolaru v ročním období od dubna 2008 do dubna 2009 zaznamenává tabulka 9. Je z ní patrné, ve sledovaném období se vůči USD zhodnotily měny pouze tří ekonomik – Japonska, Číny a Hongkongu. U všech ostatních zemí došlo ve sledovaném období ke znehodnocení kurzů jejich měn vůči USD. V případě Singapuru a Taiwanu činila míra tohoto znehodnocení 10–11 %, v případě Malajsie a Švýcarska 13–14 %. O 19,3 % se od dubna 2008 do dubna 2009 znehodnotil kurz eura vůči americkému dolaru, což je míra depreciace měnového kurzu pro všech 16 členských zemí eurozóny. V přibližně stejném rozsahu (o 19,1–19,7 %) se vůči USD znehodnotily také kurzy měn, které jsou navázány na euro. Jedná se o měny Dánska, Estonska, Lotyšska, Litvy a Bulharska. 19% depreciaci měnového kurzu vykázal rovněž Izrael.

Ostatní sledované ekonomiky čelily výraznějšímu znehodnocení kurzů svých měn vůči USD. V rozmezí 20,7–31,6 % se od dubna 2008 do dubna 2009 znehodnotily kurzy měn Indie, Kanady, Mexika, Brazílie, Austrálie, Česka a Norska. O více než jednu třetinu, konkrétně o 34,5–42,8 % pak došlo k depreciaci měn Korejské republiky, Nového Zélandu, Spojeného království, Švédska, Maďarska, Rumunska a Ruska. Největší míru znehodnocení vůči USD – o více než polovinu – pak ve sledovaném období vykázaly měny Ukrajiny (o 52,5 %), Polska (o 53,2 %) a Islandu (o 71 %).

Znehodnocení kurzu domácí měny jako důsledek světové finanční a ekonomické krize tedy nejvíce postihlo Island, dále Ukrajinu a Rusko, nové členské země EU Polsko, Maďarsko a Rumunsko, ze starých členů EU Spojené království a Švédsko, z mimoevropských zemí pak Korejskou republiku a Nový Zéland. Hodná zaznamenání je skutečnost, že měna Spojených států amerických, tedy země,

v níž současná globální finanční a ekonomická krize odstartovala, vůči naprosté většině analyzovaných měn ve sledovaném období zhodnotila, a to ve značném rozsahu. Nehledě na zemi původu světové finanční a ekonomické krize tedy investoři v těchto turbulentních dobách upřednostnili návrat do přístavu hlavní světové rezervní měny, jíž americký dolar prozatím zůstává.

S vývojem měnových kurzů do určité míry souvisí vývoj míry inflace. Její hodnoty pro období 2004–2010 zaznamenává tabulka 10. Dostupné jsou údaje pro všech 47 sledovaných ekonomik. Období finanční a ekonomické krize by mělo být v důsledku prudkého zpomalení tempa růstu reálného HDP, resp. poklesu reálného HDP spojeno s výrazným snížením míry inflace. To potvrzují i data v tabulce 10. Ve většině námi analyzovaných zemí by míra inflace podle předpovědí MMF neměla v letech 2009–2010 přesáhnout 2 %, v některých státech by se dokonce inflace měla pohybovat v záporných hodnotách (tyto ekonomiky budou čelit deflaci). Deflace by měla minimálně v jednom roce v období 2009–2010 postihnout Estonsko, Lotyšsko, Irsko, Dánsko, Švédsko, Německo, Taiwan a Japonsko, které patří do skupiny zemí s nejvíce negativním vývojem reálného HDP v důsledku krize. Deflaci by měly v uvedeném období čelit i dva státy s předpokládanými méně výraznými poklesy reálného HDP – Švýcarsko a země původu finanční a ekonomické krize, USA.

V některých zemích však bude vliv propadu reálného HDP na inflaci převážen vlivem znehodnocení kurzu domácí měny v důsledku finanční a ekonomické krize. Tyto ekonomiky pak budou podle prognóz MMF v letech 2009–2010 čelit vyšší míře inflace než ostatní sledované země. Bude se jednat o většinu ekonomik, jejichž měny se vůči USD v období od dubna 2008 do dubna 2009 znehodnotily o 25 a více procent, konkrétně o Maďarsko a Korejskou republiku (předpokládaná roční míra inflace kolem 3 %), Mexiko a Brazílii (míra inflace 3–5 %), Rumunsko a Indii (míra inflace 4–6 %) a dále Island, Ukrajinu a Rusko (s předpokládanou roční mírou inflace přesahující 10 %).

→ Tabuľka č. 9 » Vývoj menových kurzů k USD od dubna 2008 do dubna 2009

Země	Kurz domácí měny k USD, měsíční průměr		Změna kurzu domácí měny k USD, duben 2009/duben 2008, v % <sup>1)</sup>
	duben 2008	duben 2009	
Japonsko	102,6777	98,9827	3,6
Čína	6,9997	6,8304	2,4
Hongkong (Čína)	7,7910	7,7502	0,5
Singapur	1,3643	1,5024	-10,1
Taiwan	30,3555	33,6377	-10,8
Švýcarsko	1,0138	1,1480	-13,2
Malajsie	3,1604	3,6045	-14,1
Dánsko	4,7354	5,6417	-19,1
Izrael	3,5197	4,1959	-19,2
Belgie	0,6348	0,7574	-19,3
Finsko	0,6348	0,7574	-19,3
Francie	0,6348	0,7574	-19,3
Irsko	0,6348	0,7574	-19,3
Itálie	0,6348	0,7574	-19,3
Kypr	0,6348	0,7574	-19,3
Lucembursko	0,6348	0,7574	-19,3
Malta	0,6348	0,7574	-19,3
Německo	0,6348	0,7574	-19,3
Nizozemsko	0,6348	0,7574	-19,3
Portugalsko	0,6348	0,7574	-19,3
Rakousko	0,6348	0,7574	-19,3
Řecko	0,6348	0,7574	-19,3
Slovensko	0,6348	0,7574	-19,3
Slovinsko	0,6348	0,7574	-19,3
Španělsko	0,6348	0,7574	-19,3
Bulharsko	1,2414	1,4809	-19,3
Estonsko	9,9268	11,8579	-19,5
Lotyšsko	0,4458	0,5329	-19,5
Litva	2,1902	2,6207	-19,7
Kanada	1,0137	1,2234	-20,7
Indie	39,9668	49,9777	-25,0
Mexiko	10,5146	13,3944	-27,4
Česko	15,9160	20,2930	-27,5
Austrálie	1,0742	1,3955	-29,9
Brazílie	1,6863	2,2021	-30,6
Norsko	5,0541	6,6522	-31,6
Spojené království	0,5046	0,6788	-34,5
Korejská republika	986,8636	1332,1477	-35,0
Rumunsko	2,3102	3,1777	-37,6
Nový Zéland	1,2663	1,7434	-37,7
Švédsko	5,9470	8,2243	-38,3
Maďarsko	161,0300	223,7000	-38,9
Rusko	23,5129	33,5833	-42,8
Ukrajina	5,0500	7,7000	-52,5
Polsko	2,1852	3,3480	-53,2
Island	74,0471	126,6344	-71,0

<sup>1)</sup> kladná hodnota — zhodnocení měnového kurzu, záporná hodnota — znehodnocení měnového kurzu

Pramen: Board of Governors of the Federal Reserve System; Central Bank of Iceland; Česká národní banka; Narodowy Bank Polski; Magyar Nemzeti Bank; Banca Nationala a Romaniei; Bulgarian National Bank; Lietuvos Bankas; Latvijas Banka; Eesti Pank; National Bank of Ukraine; Bank of Russia; Bank of Israel

Tabulka č. 10 » Roční míra inflace, v %

Země	2004	2005	2006	2007	2008	2009 <sup>1)</sup>	2010 <sup>1)</sup>
Japonsko	0,0	-0,3	0,3	0,0	1,4	-1,0	-0,6
Nizozemsko	1,4	1,5	1,7	1,6	2,2	0,3	1,1
Švýcarsko	0,8	1,2	1,0	0,7	2,4	-0,6	-0,3
Kanada	1,8	2,2	2,0	2,1	2,4	0,0	0,5
Portugalsko	2,5	2,1	3,0	2,4	2,7	0,3	1,0
Německo	1,8	1,9	1,8	2,3	2,8	0,1	-0,4
Irsko	2,3	2,2	2,7	2,9	3,1	-0,6	1,0
Francie	2,3	1,9	1,9	1,6	3,2	0,5	1,0
Rakousko	2,0	2,1	1,7	2,2	3,2	0,5	1,3
Švédsko	1,0	0,8	1,5	1,7	3,3	-0,2	0,0
Taiwan	1,6	2,3	0,6	1,8	3,5	-2,0	1,0
Itálie	2,3	2,2	2,2	2,0	3,5	0,7	0,6
Dánsko	0,9	1,7	1,9	1,7	3,6	-0,3	0,0
Spojené království	1,3	2,1	2,3	2,3	3,6	1,5	0,8
USA	2,7	3,4	3,2	2,9	3,8	-0,9	-0,1
Norsko	0,5	1,5	2,3	0,7	3,8	1,5	1,9
Finsko	0,1	0,8	1,3	1,6	3,9	1,0	1,1
Slovensko	7,5	2,8	4,3	1,9	3,9	1,7	2,3
Nový Zéland	2,3	3,0	3,4	2,4	4,0	1,3	1,1
Španělsko	3,1	3,4	3,6	2,8	4,1	0,0	0,9
Lucembursko	3,2	3,8	3,0	2,7	4,1	0,2	1,8
Řecko	3,0	3,5	3,3	3,0	4,2	1,6	2,1
Polsko	3,6	2,2	1,3	2,6	4,2	2,1	2,6
Hongkong (Čína)	-0,4	0,9	2,0	2,0	4,3	1,0	1,0
Kypr	1,9	2,0	2,2	2,2	4,4	0,9	2,4
Austrálie	2,3	2,7	3,5	2,3	4,4	1,6	1,3
Belgie	1,9	2,5	2,3	1,8	4,5	0,5	1,0
Izrael	-0,4	1,3	2,1	0,5	4,7	1,4	0,8
Korejská republika	3,6	2,8	2,2	2,5	4,7	1,7	3,0
Malta	2,7	2,5	2,6	0,7	4,7	1,8	1,7
Mexiko	4,7	4,0	3,6	4,0	5,1	4,8	3,4
Malajsie	1,4	3,0	3,6	2,0	5,4	0,9	2,5
Slovinsko	3,7	2,5	2,5	3,8	5,5	0,5	1,5
Brazílie	6,6	6,9	4,2	3,6	5,7	4,8	4,0
Čína	3,9	1,8	1,5	4,8	5,9	0,1	0,7
Maďarsko	6,8	3,5	4,0	7,9	6,0	3,8	2,8
Česko	2,6	1,6	2,1	3,0	6,3	1,0	1,6
Singapur	1,7	0,5	1,0	2,1	6,5	0,0	1,1
Rumunsko	11,9	9,1	6,6	4,9	7,9	5,9	3,9
Indie	3,8	4,2	6,2	6,4	8,3	6,3	4,0
Estonsko	3,0	4,1	4,4	6,7	10,6	0,8	-1,3
Litva	1,2	2,7	3,8	5,8	11,1	5,1	0,6
Bulharsko	6,1	6,0	7,4	7,6	12,0	3,7	1,3
Island	3,2	4,0	6,8	5,0	12,4	10,6	2,4
Rusko	10,9	12,7	9,7	9,0	14,1	12,9	9,9
Lotyšsko	6,2	6,9	6,6	10,1	15,3	3,3	-3,5
Ukrajina	9,0	13,4	9,0	12,8	25,2	16,8	10,0

<sup>1)</sup> předpověď Mezinárodního měnového fondu z dubna 2009

Pramen: Eurostat, Structural indicators (členské země EU — skutečnost v letech 2004–2008); International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2009 (ostatní údaje)



→ **Tabulka č. 11 » Saldo běžného účtu platební bilance, v % HDP**

Země	2004	2005	2006	2007	2008	2009 <sup>1)</sup>	2010 <sup>1)</sup>
Norsko	12,7	16,3	17,2	15,9	18,4	11,0	12,6
Malajsie	12,1	15,0	16,7	15,4	17,4	12,9	10,7
Singapur	18,1	22,7	25,4	23,5	14,8	13,1	11,2
Hongkong (Čína)	9,5	11,4	12,1	12,3	14,2	7,2	5,2
Čína	3,6	7,2	9,5	11,0	10,0	10,3	9,3
Švýcarsko	12,9	13,6	14,5	10,1	9,1	7,6	8,1
Lucembursko	11,8	11,0	10,4	9,8	9,1	7,6	7,0
Švédsko	6,7	7,0	8,6	8,6	8,3	6,9	7,4
Taiwan	6,0	4,9	7,2	8,6	6,4	9,7	10,7
Německo	4,7	5,1	6,1	7,5	6,4	2,3	2,4
Rusko	10,1	11,0	9,5	5,9	6,1	0,5	1,4
Nizozemsko	7,5	7,1	8,2	6,1	4,4	2,4	2,1
Japonsko	3,7	3,6	3,9	4,8	3,2	1,5	1,2
Rakousko	2,1	2,0	2,4	3,2	2,9	1,3	1,3
Finsko	6,6	3,6	4,5	4,1	2,5	1,0	0,6
Izrael	2,1	3,0	5,6	2,8	1,2	1,1	0,3
Kanada	2,3	1,9	1,4	0,9	0,6	-0,9	-0,7
Dánsko	3,1	4,3	2,9	0,7	0,5	-1,2	-1,1
Korejská republika	3,9	1,8	0,6	0,6	-0,7	2,9	3,0
Mexiko	-0,7	-0,5	-0,5	-0,8	-1,4	-2,5	-2,2
Francie	0,6	-0,6	-0,6	-1,0	-1,6	-0,4	-0,9
Spojené království	-2,1	-2,6	-3,4	-2,9	-1,7	-2,0	-1,5
Brazílie	1,8	1,6	1,3	0,1	-1,8	-1,8	-1,8
Belgie	3,5	2,6	2,6	1,7	-2,5	-2,4	-3,0
Indie	0,1	-1,3	-1,1	-1,0	-2,8	-2,5	-2,6
Česko	-5,3	-1,3	-2,6	-3,2	-3,1	-2,7	-3,0
Itálie	-0,9	-1,7	-2,6	-2,4	-3,2	-3,0	-3,1
Austrálie	-6,1	-5,8	-5,3	-6,3	-4,2	-5,8	-5,3
Irsko	-0,6	-3,5	-3,6	-5,4	-4,5	-2,7	-1,8
USA	-5,3	-5,9	-6,0	-5,3	-4,7	-2,8	-2,8
Polsko	-4,0	-1,2	-2,7	-4,7	-5,5	-4,5	-3,9
Slovinsko	-2,7	-1,7	-2,5	-4,2	-5,9	-4,0	-5,0
Malta	-6,0	-8,7	-9,2	-6,1	-6,3	-5,1	-5,2
Slovensko	-7,8	-8,5	-7,1	-5,4	-6,3	-5,7	-5,0
Ukrajina	10,6	2,9	-1,5	-3,7	-7,2	0,6	1,4
Maďarsko	-8,4	-7,5	-7,5	-6,4	-7,8	-3,9	-3,4
Nový Zéland	-6,4	-8,5	-8,7	-8,2	-8,9	-7,8	-7,0
Estonsko	-11,7	-10,0	-16,7	-18,1	-9,2	-6,5	-5,4
Španělsko	-5,3	-7,4	-8,9	-10,1	-9,6	-5,4	-4,4
Litva	-7,6	-7,1	-10,7	-14,6	-11,6	-4,0	-5,3
Portugalsko	-7,6	-9,5	-10,1	-9,5	-12,0	-9,1	-8,8
Rumunsko	-8,4	-8,9	-10,4	-13,9	-12,6	-7,5	-6,5
Lotyšsko	-12,8	-12,5	-22,5	-22,6	-13,2	-6,7	-5,5
Řecko	-5,8	-7,5	-11,1	-14,1	-14,4	-13,5	-12,6
Kypr	-5,0	-5,6	-7,5	-11,6	-18,3	-10,3	-10,1
Bulharsko	-6,6	-12,4	-18,4	-25,1	-24,4	-12,3	-3,6
Island	-9,8	-16,1	-25,3	-15,4	-34,7	0,6	-2,1

<sup>1)</sup> předpověď Mezinárodního měnového fondu z dubna 2009

Pramen: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2009

#### 4.5 Saldo běžného účtu platební bilance

Posledním makroekonomickým ukazatelem, který jsme sledovali a který může signalizovat rozsáhlou vnější nerovnováhu ekonomiky a z toho plynoucí ohrožení země finanční a ekonomickou krizí, je saldo běžného účtu platební bilance. Údaje o jeho vývoji zachycuje tabulka 11. K dispozici jsou data pro všech 47 analyzovaných států. Je z nich zřejmé, že v době před propuknutím globální finanční a ekonomické krize a v prvním roce krize (tj. v období do roku 2008) čelila vysokým deficitům běžného účtu platební bilance téměř polovina námi sledovaných ekonomik. Schodky běžného účtu v rozsahu 4–9 % HDP vykazovaly Spojené státy, Austrálie, Nový Zéland, Irsko, Malta, Slovensko, Slovinsko, Polsko, Maďarsko a Ukrajina, deficitům běžného účtu od 9 do 20 % HDP pak čelily Estonsko, Lotyšsko, Litva, Rumunsko, Španělsko, Portugalsko, Řecko a Kypr. Nejvyšší schodky běžného účtu platební bilance – přes 20 % HDP – se objevily v Bulharsku a na Islandu.

Při porovnání s jinými makroekonomickými indikátory zjistíme, že mezi ekonomikami s nejrozsáhlejší vnější nerovnováhou se objevila řada těch, které v důsledku krize čelí nejhlubším propadům reálného HDP – Estonsko, Lotyšsko, Litva, Irsko, Island a Ukrajina. Mezi státy s nejvyššími deficity běžného účtu se nacházejí rovněž ty, jejichž měny čelily v období od dubna 2008 do dubna 2009 nejrozsáhlejšímu znehodnocení kurzu vůči americkému dolaru. Jedná se o Austrálii, Nový Zéland, Rumunsko, Maďarsko, Polsko, Ukrajinu a Island, znehodnocení jejich měn vůči USD se pohybovalo od 29,9 do 71 %. Naší pozornosti by také nemělo uniknout, že dalších dvanáct zemí s rozsáhlou vnější ekonomickou nerovnováhou, které zavedly euro nebo které mají své měny navázané na euro, se mohlo od dubna 2008 do dubna 2009 pochlubit mnohem menší mírou depreciace měnových kurzů vůči USD (kolem 19 %). Mezi tyto ekonomiky patří Estonsko, Lotyšsko, Litva, Bulharsko, Irsko, Slovensko, Slovinsko, Španělsko, Portugalsko, Řecko, Kypr a Malta. Vysokou vnější ekonomickou ne-

rovnáhou byla postižena rovněž země, v níž globální finanční a ekonomická krize odstartovala – Spojené státy.

Ve výše uvedených dvaceti zemích, které v období do roku 2008 čelily rozsáhlým deficitům běžného účtu platební bilance, by podle předpovědí MMF měla finanční a ekonomická krize působit ve směru zmenšení jejich vnější ekonomické nerovnováhy. Přesto by ve většině z nich měla v letech 2009–2010 zůstat velikost deficitů jejich běžných účtů značná (měla by i nadále překračovat 4 % HDP).

#### 4.6 Půjčky od Mezinárodního měnového fondu

V předcházejícím textu jsme vyhodnocovali nástup a dosavadní i předpokládaný průběh finanční a ekonomické krize ve sledovaných zemích na základě osmi makroekonomických indikátorů. Jako doplňkovou informaci o tom, nakolik jsou tyto země krizí postiženy, můžeme použít ještě údaje o půjčkách poskytnutých Mezinárodním měnovým fondem některým státům k posílení a stabilizaci jejich ekonomik v době finanční a ekonomické krize. Stav těchto půjček k 11. květnu 2009 zobrazuje tabulka 12. Z námi sledovaných ekonomik byla půjčka MMF ke zvládnutí důsledků krize poskytnuta sedmi zemím – v listopadu 2008 Ukrajině, Maďarsku a Islandu, v prosinci 2008 Lotyšsku, v dubnu 2009 Mexiku a v květnu 2009 Rumunsku a Polsku.

V případě Ukrajiny, Maďarska, Islandu, Lotyšska a Rumunska se přitom jednalo o půjčky k okamžitému řešení již existujících rozsáhlých problémů jejich ekonomik způsobených finanční a ekonomickou krizí. To odpovídá i námi provedenému hodnocení zemí prostřednictvím osmi makroekonomických indikátorů, v němž se uvedených pět ekonomik umístilo mezi těmi, které byly krizí postiženy nejvíce. V případě Mexika a Polska je situace odlišná, tyto země nemusí čerpat pomoc od MMF okamžitě, ale MMF pro ně otevřel úvěrové linky pro případ eventuální budoucí potřeby. To →

- rovněž odpovídá našemu hodnocení zemí prostřednictvím osmi makroekonomických indikátorů, podle něhož patří uvedené dvě ekonomiky mezi ty, které krize zasáhla v menším rozsahu.

## 5. Silné dopady krize na země v čele i na chvostu žebříčků konkurenceschopnosti

Nyní můžeme posoudit, jestli existuje nějaký vztah mezi postavením zemí v žebříčcích konkurenceschopnosti a tím, jak rychle a jak intenzivně byly tyto země zasaženy současnou globální finanční a ekonomickou krizí. Na základě předcházejícího vyhodnocování osmi makroekonomických indikátorů můžeme konstatovat, že nejvíce bylo finanční a ekonomickou krizí postiženo 12 z celkem 47 námi sledovaných států, a sice Estonsko, Lotyšsko, Litva, Irsko, Island, Ukrajina, Rumunsko, Maďarsko, Španělsko, Spojené království, USA a Japonsko. Tyto země vykazovaly velmi nepříznivý vývoj u pěti až osmi vyhodnocovaných makroekonomických ukazatelů.

A jaké bylo postavení těchto zemí v žebříčcích konkurenceschopnosti v období 2004–2009? Nejprve se podívejme na průměrné pořadí ekonomik v celkovém žebříčku konkurenceschopnosti podle The Global Competitiveness Report v letech 2004–2009, které zaznamenává tabulka 1. Vidíme, že ze skupiny 12 zemí nejvíce postižených finanční a ekonomickou krizí se jedna – Spojené státy – nachází v čele žebříčku sledovaných ekonomik (s průměrným pořadím 2,0, přičemž čtyřikrát se umístily na první pozici), další – Ukrajina – se naopak nachází na konci žebříčku vyhodnocovaných států (s průměrným pořadím 72,8). Zde můžeme připomenout postřeh z úvodu tohoto textu, že je pikantní, že globální finanční a ekonomická krize odstartovala ve Spojených státech, tedy v zemi, která byla mezinárodními organizacemi hodnocena jako ekonomicky nejkonkurenceschopnější. Zbývajících deset krizí nejpostiženějších zemí je poměrně rovnoměrně rozprostřeno po celé škále žebříčku. Vysokým hodnocením celkové konkurenceschopnosti se mohly pochlubit Japonsko

a Spojené království (v období 2004–2009 dosáhly průměrného umístění 8,8, resp. 9,8), na relativně příznivých pozicích se umísťovaly rovněž Island a Irsko (průměrné pořadí 17,2, resp. 22,6). Estonsko s průměrnou pozicí 26,8 bylo hodnoceno jako nejkonkurenceschopnější z nových členských států EU. Další země již vykazaly horší výsledky celkové konkurenceschopnosti – Španělsko dosáhlo v letech 2004–2009 průměrného umístění 29,6, Litva 39,0, Lotyšsko 43,6, Maďarsko 46,2 a Rumunsko 66,8. Průměrné pořadí 12 zemí nejvíce zasažených krizí v celkovém žebříčku konkurenceschopnosti činilo ve sledovaném období 32,1.

Poněkud posunutý obraz poskytuje umístění 12 krizí nejpostiženějších ekonomik v pilíři konkurenceschopnosti Instituce, jak můžeme vidět v tabulce 2. Vysoce byla hodnocena úroveň institucionálního rámce ekonomiky Islandu, když tato země dosáhla v letech 2004–2009 v pilíři Instituce průměrného pořadí 4,2. Island je přitom zemí, která se v důsledku globální finanční a ekonomické krize jako první ocitla na pokraji státního bankrotu, jejíž měna se v důsledku krize silně znehodnotila (v dubnu 2009 byl kurz islandské koruny vůči USD o 71 % slabší než v dubnu 2008) a která musí na podporu své ekonomiky čerpat pomoc od MMF. Z dalších krizí nejvíce zasažených států dosáhly relativně příznivého umístění v pilíři Instituce Spojené království a Irsko (průměrné pořadí v období 2004–2009 na úrovni 13,8, resp. 16,8) a také USA a Japonsko (s průměrným umístěním 22,6, resp. 23,6). Estonsko bylo opět hodnoceno nejlépe z nových členů EU, když obsadilo průměrnou pozici 31,8. Zbylé země byly v pilíři Instituce hodnoceny hůře – Španělsko vykazovalo v letech 2004–2009 průměrné pořadí 40,2, Maďarsko 52,2, Litva 55,0, Lotyšsko 56,4, Rumunsko 86,6 a Ukrajina 105,2. Průměrné umístění 12 ekonomik nejvíce zasažených krizí v pilíři konkurenceschopnosti Instituce činilo ve sledovaném období 42,4 – bylo tudíž poněkud horší než průměrné pořadí v celkovém hodnocení konkurenceschopnosti, a tedy i poněkud blíže realitě.

Ještě odlišnější situaci můžeme pozorovat v umístění 12 krizí nejvíce postižených států v pilíři

**Tabulka č. 12 » Půjčky poskytnuté Mezinárodním měnovým fondem (MMF) k posílení ekonomik zemí v době finanční a ekonomické krize, stav k 11. 5. 2009**

Země	Výše půjčky od MMF, v mil. USD	Datum schválení půjčky
Gruzie	750,0	15. 9. 2008
Džibutsko	20,0	18. 9. 2008
Ukrajina	16 400,0	5. 11. 2008
Maďarsko	15 700,0	6. 11. 2008
Seychely	26,0	14. 11. 2008
Island	2 100,0	19. 11. 2008
Pákistán	7 600,0	24. 11. 2008
Malawi	77,1	3. 12. 2008
Kyrgyzstán	100,0	10. 12. 2008
Senegal	75,6	19. 12. 2008
Lotyšsko	2 350,0	23. 12. 2008
Kongo, rep.	12,5	28. 12. 2008
Bělorusko	2 460,0	12. 1. 2009
Salvador	800,0	16. 1. 2009
Srbsko	530,3	16. 1. 2009
Svatý Tomáš a Princův ostrov	3,8	2. 3. 2009
Arménie	540,0	6. 3. 2009
Pobřeží Slonoviny	565,7	27. 3. 2009
Mongolsko	229,2	1. 4. 2009
Kostarika	745,0	13. 4. 2009
Mexiko	47 000,0	17. 4. 2009
Tádžikistán	116,0	21. 4. 2009
Guatemala	935,0	23. 4. 2009
Rumunsko	17 100,0	4. 5. 2009
Polsko	20 580,0	6. 5. 2009
Kolumbie	10 500,0	11. 5. 2009

Pramen: International Monetary Fund, IMF Lending at a Glance

ři konkurenceschopnosti Makroekonomická stabilita. To zachycuje tabulka 3. Z těchto 12 zemí dosáhlo v letech 2004–2009 v pilíři Makroekonomická stabilita nejlepšího průměrného pořadí Estonsko, a sice 15,6. Není sice ve skupině těch nejlepších, ale stále se jedná o poměrně příznivé hodnocení. Přitom Estonsko se řadí do skupiny států, které v důsledku finanční a ekonomické krize čelí nejpudším propadům reálného HDP (estonský reál-

ný HDP se v roce 2008 snížil o 3,6% a v roce 2009 by měl poklesnout o 10%), hrozí jim deflace (předpokládaná míra inflace v Estonsku v roce 2010 na úrovni -1,3%) a které mají dlouhodobě vysoký deficit běžného účtu platební bilance (v případě Estonska 9,2–18,1% HDP v letech 2004–2008 a prognóza 5,4–6,5% HDP na období 2009–2010). Ze zbývajících krizí nejvíce zasažených zemí dosáhly relativně příznivého hodnocení v pilíři Makroeko-

→ nomická stabilita také Irsko a Španělsko (průměrné pořadí 24,2, resp. 28,4). Další ekonomiky se již v pilíři Makroekonomická stabilita umístily hůře – Lotyšsko a Litva obsadily v období 2004–2009 průměrnou pozici 39,0, resp. 41,2, Spojené království 49,6, Island 61,2, Ukrajina 67,4, USA 71,0, Rumunsko 80,4, Japonsko 93,8 a Maďarsko 98,6. Průměrné pořadí 12 států nejvíce zasažených krizí v pilíři konkurenceschopnosti Makroekonomická stabilita činilo ve sledovaném období 55,9, a bylo tudíž horší než průměrné pořadí těchto 12 ekonomik jak v celkovém hodnocení konkurenceschopnosti, tak v pilíři konkurenceschopnosti Instituce. Z tohoto hlediska tedy pilíř konkurenceschopnosti Makroekonomická stabilita poskytoval realitě nejvíce odpovídající signály, že některá země je ohrožena finanční a ekonomickou krizí. Pilíř konkurenceschopnosti Instituce již poskytoval zkrasenější informace a nejméně věrohodně o riziku vypuknutí finanční a ekonomické krize v některé zemi vypovídal celkový žebříček konkurenceschopnosti.

Rovněž se můžeme podívat na to, jak se v žebříčcích konkurenceschopnosti umístily státy, které podle našeho vyhodnocení osmi makroekonomických indikátorů byly finanční a ekonomickou krizí zasaženy nejméně. Jednalo se o 13 ekonomik – Norsko, Rakousko, Švýcarsko, Francii, Belgie, Česko, Izrael, Kanadu, Čínu, Hongkong, Malajsi, Indii a Brazílii. V celkovém hodnocení konkurenceschopnosti se z těchto 13 zemí nejlépe umístilo Švýcarsko, které v letech 2004–2009 dosáhlo průměrného pořadí 2,6, v pilíři konkurenceschopnosti Instituce bylo nejlépe hodnoceno rovněž Švýcarsko s průměrným pořadím 6,2 a v pilíři konkurenceschopnosti Makroekonomická stabilita se nejlépe umístil Hongkong s průměrnou pozicí 6,4. Ve všech třech žebříčcích pak byla z výše uvedených 13 ekonomik nejhůře hodnocena Brazílie – v období 2004–2009 dosáhla v celkovém hodnocení konkurenceschopnosti průměrného pořadí 61,6, v pilíři konkurenceschopnosti Instituce průměrné pozice 84,0 a v pilíři konkurenceschopnosti Makroekonomická stabilita průměrného umístění 109,8. Ostatní krizí nejméně postižené

ekonomiky se nacházely v pořadí mezi těmito krajními pozicemi.

Průměrné pořadí všech 13 států nejméně zasažených krizí činilo ve sledovaném období v celkovém žebříčku konkurenceschopnosti 24,2, v pilíři konkurenceschopnosti Instituce 31,8 a v pilíři konkurenceschopnosti Makroekonomická stabilita 44,2, a bylo tedy lepší než průměrné pořadí 12 krizí nejvíce postižených ekonomik v těchto třech žebříčcích konkurenceschopnosti.

Na základě výše provedených analýz můžeme odpovědět na otázky položené v úvodu tohoto textu, jestli lze nalézt i jiné ekonomiky než USA s příznivým hodnocením konkurenceschopnosti, které byly světovou finanční a ekonomickou krizí zasaženy mezi prvními, jestli existuje nějaký vztah mezi umístěním ekonomiky v žebříčcích konkurenceschopnosti a náchylností či odolností této ekonomiky vůči vzniku finanční a ekonomické krize, nebo jestli existuje nějaký vztah mezi umístěním ekonomiky v žebříčcích konkurenceschopnosti a hloubkou či intenzitou finanční a ekonomické krize probíhající v této ekonomice.

Bohužel musíme konstatovat, že žádná pevná závislost mezi umístěním země v žebříčku konkurenceschopnosti a rychlostí či intenzitou průběhu krize v této zemi neexistuje. Některé ekonomiky, které byly krizí postiženy nejvíce, například Ukrajina, Rumunsko nebo Maďarsko, se nacházejí na spodních příčkách celkového žebříčku konkurenceschopnosti i žebříčků dílčích. Některé jiné krizí nejhluběji zasažené státy se však umísťují na předních příčkách žebříčků konkurenceschopnosti, například USA, Japonsko a Spojené království se nacházejí na předních pozicích celkového hodnocení konkurenceschopnosti, Island, Spojené království a Irsko dosáhly příznivého hodnocení v pilíři Instituce a Estonsko relativně dobrého umístění v pilíři Makroekonomická stabilita.

Ze tří námi analyzovaných žebříčků konkurenceschopnosti poskytoval nejméně spolehlivé informace o ohrožení zemí finanční a ekonomickou krizí celkový žebříček konkurenceschopnosti, realitě nejbližší signály o riziku zasažení států finanční

a ekonomickou krizí pak vysílal dílčí žebříček (pilíř konkurenceschopnosti) Makroekonomická stabilita. Ani tento dílčí žebříček však neposkytoval zcela spolehlivé informace.

Je určitým výsměchem tvůrcům žebříčků konkurenceschopnosti (v našem případě Světovému ekonomickému fóru), že Spojené státy, v nichž globální finanční a ekonomická krize odstartovala, se dlouhodobě nacházely v čele celkového žebříčku konkurenceschopnosti, že Island, který se jako první v důsledku krize ocitl na pokraji státního bankrotu a který musí na podporu své ekonomiky čerpat pomoc od MMF, se dlouhodobě nacházel na 3. až 6. příčce v pilíři konkurenceschopnosti Instituce, nebo že Estonsko, které v důsledku krize čelí jednomu z nejmohutnějších propadů reálného HDP a které dlouhodobě vykazuje vysoké deficity běžného účtu platební bilance, mohlo dlouhodobě dosahovat relativně příznivého hodnocení v pilíři konkurenceschopnosti Makroekonomická stabilita.

Z výše uvedeného je patrné, že žebříčky konkurenceschopnosti jsou velmi nespolehlivými indikátory zemí, které jsou ohroženy finanční a ekonomickou krizí, což vyvolává otázky o jejich schopnosti poskytovat relevantní informace o ekonomikách investorům nebo tvůrcům hospodářských politik. S vnesením závěrečného verdiktu nad žebříčky konkurenceschopnosti však budeme muset ještě počkat na další průběh finanční a ekonomické krize, na to, jak rychle a s jakými náklady ji jednotlivé země dokážou překonat a do jaké míry se tyto skutečnosti budou nebo nebudou v umístění zemí v žebříčcích konkurenceschopnosti odrážet. Pokud však jde o nástup finanční a ekonomické krize, o její dosavadní průběh a na jeho základě činěné prognózy do budoucna, neposkytuje hodnocení zemí prostřednictvím žebříčků konkurenceschopnosti silné a spolehlivé signály či informace o riziku vzniku krize a možné intenzitě jejího průběhu v té které zemi.

*Je určitým výsměchem tvůrcům žebříčků konkurenceschopnosti (v našem případě Světovému ekonomickému fóru), že Spojené státy, v nichž globální finanční a ekonomická krize odstartovala, se dlouhodobě nacházely v čele celkového žebříčku konkurenceschopnosti, že Island, který se jako první v důsledku krize ocitl na pokraji státního bankrotu a který musí na podporu své ekonomiky čerpat pomoc od MMF, se dlouhodobě nacházel na 3. až 6. příčce v pilíři konkurenceschopnosti Instituce, nebo že Estonsko, které v důsledku krize čelí jednomu z nejmohutnějších propadů reálného HDP a které dlouhodobě vykazuje vysoké deficity běžného účtu platební bilance, mohlo dlouhodobě dosahovat relativně příznivého hodnocení v pilíři konkurenceschopnosti Makroekonomická stabilita.*

→

## → LITERATURA A PRAMENY

1. Eurostat, Structural indicators (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)
2. International Monetary Fund, IMF Lending at a Glance (<http://www.imf.org/external/np/exr/map/lending/index.htm>)
3. International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2009 (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/01/weodata/index.aspx>)
4. Banca Nationala a Romaniei, Statistics – Exchange rates (<http://www.bnr.ro>)
5. Bank of Israel, Exchange rates – Tables of exchange rates (<http://www.bankisrael.gov.il>)
6. Bank of Russia, Foreign Currency Market (<http://www.cbr.ru>)
7. Board of Governors of the Federal Reserve System, Foreign exchange rates (<http://www.federalreserve.gov>)
8. Bulgarian National Bank, Statistics – Exchange rates (<http://www.bnb.bg>)
9. Central Bank of Iceland, Exchange rate – Time series (<http://www.sedlabanki.is>)
10. Česká národní banka, kurzy devizového trhu – průměry (<http://www.cnb.cz>)
11. Eesti Pank, Daily fixings – Averages (<http://www.eestipank.info>)
12. Latvijas Banka, Financial information – Exchange rates (<http://www.bank.lv>)
13. Lietuvos Bankas, Statistics – Exchange rate statistics (<http://www.lb.lt>)
14. Magyar Nemzeti Bank, Statistics – Exchange rates (<http://www.mnb.hu>)
15. Narodowy Bank Polski, Statistics – Exchange rates (<http://www.nbp.pl>)
16. National Bank of Ukraine, Financial markets – Foreign exchange market (<http://www.bank.gov.ua>)
17. *The Global Competitiveness Report 2004–2005*. World Economic Forum, Geneva 2004
18. *The Global Competitiveness Report 2005–2006*. World Economic Forum, Geneva 2005
19. *The Global Competitiveness Report 2006–2007*. World Economic Forum, Geneva 2006
20. *The Global Competitiveness Report 2007–2008*. World Economic Forum, Geneva 2007
21. *The Global Competitiveness Report 2008–2009*. World Economic Forum, Geneva 2008

## KLÍČOVÁ SLOVA

*finanční krize, ekonomická krize, konkurenceschopnost, makroekonomické indikátory*

## ABSTRACT

*The article analyzes relations between countries' positions in the competitiveness rankings and the risk of the beginning and elongation of financial and economic crises in these countries. It compares positions of EU27 Member States and other important 20 economies in the overall competitiveness rankings and selected partial competitiveness rankings released by The World Economic Forum in 2004–2008 with development of main macroeconomic indicators of these countries in the pre-crisis period (2004–2007), in the first year of the global financial and economic crisis (2008) and in the 2009 and 2010 forecasts. The author shows that many economies, which have been affected by the crisis quickly and heavily, have excellent or above-average evaluation of their competitiveness. He concludes that the competitiveness rankings are not reliable indicators of countries threatened by financial or economic crises.*

## KEYWORDS

*financial crisis, economic crisis, competitiveness, macroeconomic indicators*

## JEL CLASSIFICATION

*E23, E24, E31, E32, F31, H62, H63*

×

# Politiky na podporu výzkumu a vývoje v zemích Evropské unie

► Ing. Karel Mráček, CSc. » Institut evropské integrace, NEWTON College, a.s.<sup>1</sup>

## \* 1. Evropské priority výzkumu a vývoje

Druhý poločas Lisabonské strategie je prováděn zvýšenými iniciativami v oblasti politik na podporu výzkumu, vývoje a inovací. Charakteristickým rysem se přitom stává těsnější propojování politik na podporu výzkumu a vývoje s inovačními politikami. Zvláště příznačné je to při realizaci cílů týkajících se potřebného růstu transferu znalostí a nových technologií do praxe, kde jsou v evropském měřítku vykazovány stále neuspokojivé výsledky. V oblasti podpory výzkumu a vývoje v EU jde v současné době zejména o plnění těchto cílů a záležitostí:

- Pokračovat v úsilí dosáhnout výdajů na výzkum a vývoj ve výši 3 % HDP s odpovídajícím podílem soukromých a veřejných investic 2:1. V této souvislosti se mimo jiné předpokládá využití daňových pobídek a dalších forem nepřímé podpory pro zvýšení soukromých investic do výzkumu a vývoje.
- Využít nových impulsů pro Evropský výzkumný prostor (ERA) ve prospěch všech členských států EU, které přináší 7. Rámcový program výzkumu a vývoje EU, jenž mimo jiné počítá s podporou soukromých investic v oblastech klíčových pro zvyšování konkurenceschopnosti, s pomocí při odstraňování technologických mezer a při zvyšování přitažlivosti Evropy pro výzkumné pracovníky.

- Vytvářet a rozvíjet dále výzkumné politiky v jednotlivých členských zemích EU se zřetelem k jejich specifickým podmínkám a rysům, ale také k využití zahraničních dobrých praxí.
- Zaměřit tyto výzkumné politiky mimo jiné na podporu spolupráce a společného výzkumu univerzit, veřejných výzkumných ústavů a podniků, na utváření podpůrných mechanismů pro vznik a rozvíjení inovativních malých a středních podniků včetně nových hi-tech podniků a vůbec vytváření partnerství za účelem inovace, na zlepšování přístupu k rizikovému kapitálu a na vytváření center transferu znalostí a technologií a inovačních center na regionální a místní úrovni.
- Posilovat konkurenční výhody evropského průmyslu podporou iniciování a organizování technologických platforem založených na partnerství veřejného a soukromého sektoru.
- Směřovat velkou podporu do výzkumu a inovací v oblasti informačních a komunikačních technologií (vytváření informační společnosti) a do ekologických inovací a environmentálních technologií (zlepšování kvality života).

V rámci Lisabonské strategie byla v roce 2000 schválena dlouhodobá priorita EU, týkající se vytvoření Evropského výzkumného prostoru (European Research Area). Obdobně jako v některých jiných oblastech i zde byla přijata řada iniciativ, opakovaně se objevují doporučení pro jednotlivé →

<sup>1</sup> Článek byl zpracován v rámci projektu Národního programu výzkumu II č. 2D06028 „Hodnocení postavení České republiky a její schopnosti rozpoznávat a prosazovat vlastní zájmy v evropské a světové ekonomice“ a v rámci projektu Interní grantové agentury NEWTON College, a.s. „Analýza soudobých trendů a přístupů v oblasti politik na podporu výzkumu, vývoje a inovací v zemích Evropské unie“.

→ země, ale v realizaci této priority přetrvávají ještě četné problémy. Výzkumná základna je v evropském prostoru stále poměrně roztráštěná, existují potíže s koordinací národních politik podpory výzkumu, vývoje a inovací i s financováním mezinárodní spolupráce, v případných národních reformách se příliš neakcentují evropské perspektivy /1/. Trochu paradoxně zaznívají pak tyto obtíže v konfrontaci s přirozeným atributem světovosti vědy, nicméně v úvahu je nutno vzít různé národní zájmy spojené s využitím potenciálu výzkumných a vývojových řešení pro potřeby vlastní ekonomiky a firem.

Vytvářena společná výzkumná politika EU používá nejen různých koordinačních nástrojů, zejména pak ve formě přijímaných směrnic a dalších dokumentů (viz např. Rámec Společenství pro státní podporu výzkumu, vývoje a inovací /2/), ale jejím důležitým nástrojem se také staly Rámcové programy EU financující projekty evropského výzkumu. Priority Rámcových programů EU jsou stanovovány na základě široké diskuse o potřebách EU. Stále více se v nich usiluje o lepší využití kapacit evropských výzkumných pracovišť, o propojenost výzkumů realizovaných na národní bázi, o větší spolupráci veřejného a soukromého sektoru ve výzkumu a o podporu praktického uplatnění výsledků výzkumu a vývoje. 7. Rámcový program výzkumu a technologického vývoje EU na léta 2007–2013 disponuje s rozpočtem ve výši 50,5 miliardy EUR pro financování projektů evropského výzkumu. Pro podporu převodu nových poznatků z veřejného výzkumu do praxe a pro vytváření potřebné výzkumné infrastruktury lze v rámci EU v současné době využívat i finančních prostředků ze strukturálních fondů EU jako nástroje kohezní politiky. Snahou je i koordinovat potenciál prostředků 7. Rámcového programu EU se strukturálními fondy EU.

Významným dokumentem evropské výzkumné politiky se v poslední době stala tzv. Zelená kniha /3/, která stanovuje vizi ERA v časovém horizontu 10–15 let a v tomto kontextu různé aktivity pro země EU. Důraz je položen na vytvoření jednotné-

ho evropského vnitřního trhu pro výzkumné pracovníky, opírajícího se o možnosti jejich účinné mobility (mezi zeměmi, institucemi apod.). Pozornost má být přitom věnována zvláště podpoře vytváření excelence ve výzkumu a vývoji v oblastech odpovídajících evropským potřebám. Zájem je zvláště pak na vzniku takových evropských center excelence, která budou plně konkurenceschopná v celosvětovém měřítku. K tomu všemu je nutno vybudovat i odpovídající výzkumnou infrastrukturu sdílenou celou evropskou výzkumnou komunitou. Celoevropská výzkumná infrastruktura je cílem realizace plánu Evropského strategického fóra pro výzkumné infrastruktury, který pro její vytvoření vyžaduje kombinaci veřejných a soukromých zdrojů a právní rámec umožňující její společné využívání. Další posun v tomto vytváření ERA je spojován i s rostoucí otevřeností národních výzkumných programů pro účast výzkumných pracovníků z jiných členských zemí EU, ale počítá se i s větší otevřeností samotného ERA k ostatnímu světu (zejména k sousedním zemím EU a ke spolupráci s rozvojovými zeměmi).

Poměrně tradičně již zaznívají v iniciativách evropské výzkumné politiky požadavky na zlepšení spolupráce mezi veřejným výzkumem a podniky, na rychlejší a rozsáhlejší transfer poznatků z výzkumu do praxe, na stimulaci investic soukromého sektoru do výzkumu a vývoje, na těsnější propojení procesu přidělování veřejných prostředků na výzkum s hodnocením jeho výsledků a na lepší využívání prostředků ochrany duševního vlastnictví (např. /4/, /5/, /6/ ad.).

## 2. Výdaje na výzkum a vývoj v zemích EU v globálním kontextu

EU sleduje nadále v oblasti podpory výzkumu a vývoje cíle Lisabonské strategie, které orientují členské země na dosažení výdajů na výzkum a vývoj ve výši 3 % HDP do roku 2010, přičemž z toho dvě třetiny by měly být financovány podnikatelskou sférou. Podle posledních oficiálních údajů Eurostatu (/7/, /8/) činily však výdaje na výzkum

a vývoj EU-27 v roce 2006 jen 1,84% HDP (stejně jako v roce 2005) a zůstaly tak od roku 2000 (podíl 1,86% HDP) na poměrně stabilní úrovni (svůj vliv sehrálo i rozšiřování EU). Nadále je tento podíl zřejmě menší než v případě USA (2,62% HDP) a Japonska (3,20% HDP) jako hlavních konkurentů Evropy v oblasti výzkumu a vývoje. Čína zatím nedosahuje v tomto ukazateli průměru EU-27, v úvahu je však nutno vzít její výrazně vyšší růstovou dynamiku výdajů na výzkum a vývoj na pozadí dynamického růstu HDP. Podíl výdajů podnikatelského sektoru v EU-27 se pohyboval v průměru na úrovni mírně vyšší než 50% celkových výdajů na výzkum a vývoj. S velkou pravděpodobností lze tak předpokládat, že výše uvedený, zjevně ambiciózní a nepřilíš realisticky stanovený cíl nebude splněn, a to nejen s ohledem na poměrně nízkou dynamiku nárůstu podílu těchto výdajů v posledních letech (věcně ovlivněnou v řadě členských zemí EU vysokým tlakem na snížení schodků státního rozpočtu a zadluženosti států, metodicky jako u relativního ukazatele ovlivněnou i dynamikou růstu HDP těchto zemí), ale též v důsledku současné hospodářské recese, kdy zejména nelze předpokládat pokračující dynamiku podnikových výdajů na výzkum a vývoj. Podniky se při poklesu poptávky a obratu spíše v lepším případě soustředí na udržitelné náklady v této oblasti s perspektivou dalších investic při budoucím opětovném přechodu na růstovou trajektorii.

Nejvyšší podíl výdajů na výzkum a vývoj na HDP dosahovaly v roce 2006 Švédsko (3,82%) a Finsko (3,45%). Pouze tyto dvě země plní již několik let výše uvedené cíle Lisabonské strategie. Na dalších pozicích se v intenzitě výdajů na výzkum a vývoj nacházejí Německo (2,51%), Rakousko (2,45%), Dánsko (2,43%) a Francie (2,12%), které jsou sice nad průměrem EU, ale stále pod úrovní cílů Lisabonské strategie. Z evropských zemí mimo EU vykazují relativně vysoký podíl ještě Švýcarsko (2,90%) a Island (2,78%). Ostatní členské země EU-27 se nacházejí pod průměrem EU. Pokud jde o investice do výzkumu a vývoje, z nových členských zemí si nejlépe v posledních letech vedly

Slovinsko a Česká republika, které dosáhly jejich 1,59%, resp. 1,54% podílu na HDP. Nejhůře si vedou Kypr, Slovensko, Bulharsko a Rumunsko, jejichž podíl výdajů na výzkum a vývoj na HDP je nižší než 0,5%. Dalších šest členských zemí EU (Malta, Polsko, Řecko, Litva, Lotyšsko a Portugalsko) se pohybuje pod úrovní 1%. Celkově můžeme říci, že země EU-27 vykazují poměrně značnou variabilitu intenzity výdajů na výzkum a vývoj (od 0,4% HDP na Kypru až po 3,8% HDP ve Švédsku). Nejvyšší nárůst intenzity výdajů na výzkum a vývoj v letech 2000–2006 mělo Rakousko (z 1,91% na 2,45% HDP), dále Estonsko (z 0,6% na 1,14% HDP) a Česká republika (z 1,21% na 1,54% HDP).

Celkové výdaje na výzkum a vývoj v EU-27 rostly však v absolutní hodnotě a v roce 2006 dosáhly 213 miliard EUR (v roce 2000 to bylo 170 miliard EUR), přičemž průměrný roční růst těchto výdajů v letech 2001–2006 byl 3,6%. Německo, Francie a Velká Británie tvořily spolu téměř dvě třetiny těchto celkových výdajů v EU-27. Přitom tyto země dosud nedosahují vytyčená 3% podílu výdajů na výzkum a vývoj na HDP, jejich průměrná roční růstová tempa se pohybovala kolem 2%.

Podnikový sektor v zemích EU-27, jak již bylo výše uvedeno, zabezpečuje v průměru více než 50% celkových výdajů na výzkum a vývoj (54,6% v roce 2006). Požadované zvýšení jeho podílu ve financování výzkumu a vývoje v jednotlivých členských zemích EU na dvě třetiny vedlo v rámci národních výzkumných politik k přijetí celé řady stimulačních opatření a pobídek. Z členských zemí EU-27 nejvyšší podíl výdajů na výzkum a vývoj financovaný z podnikových zdrojů zaznamenalo dosud Lucembursko (79,7%), dále Německo (67,6%) a Finsko (66,9%). Těsně pod dvoutřetinovou hranicí se nacházelo Švédsko. V případě zemí, jako jsou Finsko a Švédsko, sehrávají v tomto směru velkou roli zde sídlící nadnárodní společnosti (jako např. Nokia, Ericsson). Nad průměrem EU-27 se dále pohybovaly Belgie (59,7%), Dánsko (59,5%), Irsko (57,4%) a Slovinsko (54,8%). Zhruba téměř na úrovni EU-27 byly Malta, Česká republika, Francie a Nizozemsko. Nejnižší zapojení →

→ podnikového sektoru do financování výzkumu a vývoje má Kypr (16,8%), Lotyšsko (20,8%), Bulharsko (27,8%) a Řecko (31,0%). Podnikový sektor je pak největším zdrojem financování výzkumu a vývoje u hlavních konkurentů Evropy: v Japonsku je jím financováno 78% výzkumných a vývojových aktivit, 64% pak v USA. Zajímavou skutečností je, že v posledních letech rovněž Čína následuje v tomto směru trend vyspělých ekonomik a výdaje podnikové sféry na výzkum a vývoj v ní dosáhly již 67% celkových výdajů. Ve srovnání s tímto trendem naopak Rusko spoléhá nadále na veřejné finanční prostředky jako hlavní zdroj financování výzkumu a vývoje (v roce 2005 činily výdaje podnikové sféry jen 30% celkových výdajů na výzkum a vývoj).

### 3. Lidské zdroje ve výzkumu a vývoji

V zemích EU-27 v roce 2006 pracovalo podle údajů Eurostatu ve výzkumu a vývoji 2,2 milionu osob (v přepočtu na plnočasový ekvivalent – full-time equivalent) /8/. Přes polovinu těchto osob je zaměstnáno v podnikovém sektoru, v sektoru vysokého školství je to zhruba 30% a ve vládním sektoru 15% (zahrnuje nejen státem zřízené ústavy, ale i ústavy akademií věd v postsocialistických zemích). Ve všech sektorech lze sledovat pozitivní průměrný roční růst. Více než polovina lidí zaměstnaných ve výzkumu a vývoji v zemích EU-27 pracuje v Německu, Francii, Španělsku a Velké Británii. Nejnižší počet vykazuje Malta (méně než 1000 osob). Pokud jde o jednotlivé země, podnikový sektor je zpravidla největším zaměstnavatelem ve výzkumu a vývoji (s výjimkou Bulharska, kde je to vládní sektor, a dále Lotyšska, Polska a Slovenska, kde je hlavním zaměstnavatelem vysokoškolský sektor).

Na celkové zaměstnanosti v EU-27 se podílel výzkum a vývoj 1,47% (podle plnočasového ekvivalentu). V případě použití evidenčního počtu a podle odhadů jde pak v dalších letech o podíl značně vyšší. Obdobně jako u výdajů na výzkum a vývoj lze i u vybavenosti výzkumu a vývoje lid-

skými zdroji sledovat značnou varietu intenzity výzkumu a vývoje mezi jednotlivými členskými zeměmi. Stejně jako ve výdajích i v případě lidských zdrojů jsou v čele severské země. Nejvyšší podíl na celkové zaměstnanosti vykázalo Finsko (3,22%), dále Švédsko (2,71%), Lucembursko (2,59%) a Dánsko (2,44%). Nejnižší podíl s méně než 0,5% byl zjištěn u Rumunska. Všechny nové členské země EU jsou sice pod průměrem EU, ale pozitivním jevem u nich je postupný nárůst osob zaměstnaných ve výzkumu a vývoji. Z nových členských zemí se dostala na první pozici Česká republika (1,37%) následovaná Slovinskem (1,33%), Estonskem (1,31%) a Maďarskem (1,27%). Ve srovnání s těmito novými členskými zeměmi měly nižší podíl ze starších členských zemí Itálie a Portugalsko.

Důležitou otázkou v oblasti politiky lidských zdrojů ve výzkumu a vývoji se stala v EU a jednotlivých členských zemích stimulace „brain gain“ (získávání mozků) jako reakce na rizika „odlivu mozků“ (brain drain) v podmínkách sílící mezinárodní soutěže a v kontextu různé úrovně podpory výzkumu a vývoje v jednotlivých zemích. Úroveň investic do výzkumu a vytvořené finanční a materiálně technické podmínky činí jednotlivé země pro výzkumné pracovníky různě přitažlivé a perspektivní. Navíc v podmínkách globalizované ekonomiky je rozvoj vědy jako svou podstatou globální záležitost charakterizován stále větší mobilitou výzkumných pracovníků v mezinárodním měřítku. Nejvíce úspěšné v získávání nových „mozků“ jsou již dlouhodobě USA, které v posledních letech nezískávaly vědecké talenty a vzdělané lidi již jen z rozvíjejících se ekonomik, ale stále více i ze zemí EU. Na tento odliv poukazují zejména Německo a Velká Británie. Přitom EU podle aktualizované Lisabonské strategie z roku 2005 chybělo přibližně 700 tisíc vědců /9/ a tato situace se v posledních letech příliš nezlepšuje. Proto se snaží EU a jednotlivé evropské země čelit vzniklé situaci různými opatřeními, mezi nimiž stále významnější místo zaujímá stimulace brain gain. Pomineme-li snahy o jednodušší získávání výzkumných pracovníků

ze třetích zemí cestou odpovídající legislativy (vhodné imigrační zákony), jde především o vytváření příznivých podmínek včetně finančních pro návrat domácích výzkumných pracovníků z pobytů a stáží na zahraničních vědeckých pracovištích a univerzitách, tedy spíše o „brain circulation“.

Např. v Německu již řadu let existuje program na podporu brain gain realizovaný Deutsche Forschungsgemeinschaft (DFG) /10/. Má dvě fáze: v první fázi je podporována dvouletá zahraniční stáž mladého vědce ve věku do 30 let na špičkových zahraničních pracovištích v závěru jeho doktorského studia, ve druhé fázi mu má podpora umožnit po dokončení tohoto studia vytvořit si po návratu v Německu na univerzitě nebo ve výzkumném ústavu nezávislý výzkumný tým, jehož bude tři roky vedoucím a který bude obvykle tvořen ještě jedním až dvěma doktorandy a případně technikem. Financování zahrnuje kromě mezd a cestovních nákladů i materiál a speciální vybavení. Do vedení tohoto vlastního týmu lze nastoupit nejpozději ve 32 letech. Lze konstatovat, že počet žádostí

mem stimulujícím mladé vědecké pracovníky k návratu ze špičkových zahraničních pracovišť je např. program dánské společnosti Novo Nordisk Training and Research Programme. Tento program poskytuje návratové stipendium na postdoktorandskou pozici (s pokrytím mzdy na rok až dva včetně nákladů na přestěhování). Snahou je sladit zájmy soukromé společnosti se zájmy postdoktorandů. V některých případech se používá i kombinace soukromé podpory a veřejné podpory.

Souhrnně lze konstatovat, že orgány EU, ale i podnikatelské svazy s celoevropskou působností (např. EIRMA) zdůrazňují sílící potřebu vytvořit v Evropě podmínky stimulující brain gain, zejména pak spojený s cirkulací mladých výzkumných pracovníků (ve formě spojení jejich odchodu na špičková zahraniční výzkumná pracoviště a univerzity s pozdějším návratem jako kvalifikovanějšího a zkušenějšího výzkumného pracovníka získávajícího nové výzkumné příležitosti). Cestou k dosažení určitého obratu, pokud jde o návraty evropských výzkumných pracovníků a příchod kvalifikovaných a zkušených výzkumníků z mi-

*Mladí lidé s vysoce kreativními předpoklady po absolvování některé z prestižních univerzit či po ukončení doktorského studia neuniknou pozornosti předních poradenských firem, významných bankovních a dalších finančních institucí nebo jiných velkých a kapitálově silných společností, které jim nabídnou a zaručí takové platové a kariérové podmínky, k nimž mohou nejdříve dospět na vrcholu své akademické kariéry. Např. v Německu méně než 40 % absolventů doktorského studia působí nyní ve výzkumu.*

o podporu i finanční rozpočet programu roste. Pro mladé vědce se tímto programem vytváří příležitost jak pro zvýšení kvalifikace v zahraničí, tak k jejímu uplatnění po návratu ve vedení nezávislého vědeckého týmu. Kromě takové podpory z veřejných prostředků se v posledních letech setkáváme i s obdobnými aktivitami finanční podpory ze strany soukromého sektoru. Takovýmto progra-

moevropských zemí, má být také podpora vytváření nových evropských špičkových výzkumných center a laboratoří.

V kontextu zajištění dostatku lidských zdrojů pro výzkum a vývoj je nutno zmínit ještě jeden rostoucí problém ve vyspělých ekonomikách, jímž je klesající zájem mladé populace o výzkum a vývoj a také o studium přírodovědných a technic-

→ kých oborů. Tento problém zaznívá vlastně již řadu let z USA, v Evropě zvláště z Velké Británie, Německa i dalších zemí. Příčiny jsou dosud viděny zejména ve finanční motivaci. V úvahu je třeba vzít, že společnost vnímá výzkum jako obtížnou oblast lidské činnosti, vyžadující již v etapě přípravy zpravidla větší úsilí spojené nakonec často s nedostatečnou kompenzací při finančním ocenění, zejména pak v začátcích kariéry. Mladí lidé s vysokou kreativními předpoklady především po absolvování některé z prestižních univerzit či po ukončení doktorského studia neuniknou pozornosti předních poradenských firem, významných bankovních a dalších finančních institucí nebo jiných velkých a kapitálově silných společností, které jim nabídnou a zaručí takové platové a kariérové podmínky, k nimž mohou nejdříve dospět na vrcholu své akademické kariéry. Např. v Německu méně než 40 % absolventů doktorského studia působí nyní ve výzkumu. K částečnému řešení tohoto problému mohou ale přispět i výše uváděná opatření (viz např. zmíněný program DFG). V Irsku je s podporou finančních prostředků ze strukturálních fondů EU rozvíjen program National Skills Awareness Programme, který identifikuje klíčové obory pro budoucí růst irského hospodářství a na základě všeobecného konsensu přichází se zřetelem k propojení nabídky a poptávky na trhu s opatřeními na zvýšení počtu vysokoškolských a postgraduálních studentů v těchto oborech.

## 4. Hodnocení výzkumu a vývoje v evropských zemích

### 4.1 Celkové trendy

Hodnocení výzkumu a vývoje je problematikou, o jehož adekvátní podobě se v evropských zemích i ve světě diskutuje již řadu desítek let. Stává se častým předmětem sporů nejen uvnitř vědecké komunity, ale i mezi vědci a poskytovateli veřejných prostředků na výzkum a vývoj; mnohdy jeho konkrétní použité postupy vyvolávají námitky, ale i očekávání. Nicméně význam hodnocení výzku-

mu v poslední době všude ve světě roste s tím, jak narůstá množství výzkumem generovaných znalostí, které navíc vstupují do stále složitějších a strukturovanějších vazeb a souvislostí svého užití a šíření a tak je stále obtížnější se v této oblasti orientovat, určit kvalitu a relevanci příslušných výzkumných a vývojových aktivit a výstupů. Rostoucí pozornost hodnocení výzkumu je dále stimulována omezeností disponibilních finančních zdrojů, zvyšujícími se riziky živelného technického rozvoje s jeho možnými neočekávanými a negativními důsledky a dopady a v neposlední řadě sílící odpovědností v demokratických systémech za hospodárné a selektivně účelné vynakládání prostředků daňových poplatníků. Lze říci, že se celkově stupňuje tlak na společenskou využitelnost (social accountability) prováděného výzkumu. Společnost (veřejnost) se ptá (a je možno říci, že právem), jak a jakým společenským potřebám a cílům výzkum vlastně slouží, jaké jsou přínosy a užitky z výdajů na výzkum a vývoj (rostou požadavky na návratnost investic a monitoring v této oblasti). Ve vyspělých zemích byly v těchto souvislostech formulovány koncepty:

- „intelektuální relevance“, kterou v zásadě určuje a distribuuje sama vědecká komunita,
- „sociální relevance“, kterou posuzují především uživatelé výzkumných výsledků nacházející se mimo vědeckou komunitu, představitelé různých struktur a složek společnosti.

Hodnocení výzkumu se tak ve vyspělých zemích stalo důležitým nástrojem tvorby výzkumné politiky a kontroly jejího plnění. Systém hodnocení výzkumu, který by měl mít zejména těsné vazby se systémem financování výzkumu a výběrem výzkumných priorit, je však ve světě považován za jeden z nejslabších článků soudobé politiky podpory v oblasti výzkumu. Přestože dlouhou řadu let probíhají diskuse k této problematice, doprovázené četnými publikacemi, a intenzivně se hledají vhodné a účinné způsoby, instituce a kritéria hodnocení výsledků (přínosů) výzkumu, dosud se nedospělo k jednoznačnému a plně prokazatelnému závěru. Je to dáno především složitostí a náročnos-

tí procesu hodnocení výzkumu; patří k intelektuálně nejnáročnějším druhům lidské činnosti. Značné nároky klade též zajištění a udržení jeho nezávislosti v daném zájmovém a institucionálním kontextu.

V procesu tvorby výzkumné politiky se nyní ve vyspělých zemích rozlišuje hodnocení sumativní a hodnocení formativní. Sumativní hodnocení se soustřeďuje na hodnocení výsledků a zdůrazňuje se při něm především analytické aspekty. Formativní hodnocení je zaměřeno více na proces zlepšování a učení, zahrnuje zpětnou vazbu mezi hodnotitelem a hodnoceným a jde tak v jisté míře ze strany hodnotitele o „coaching“.

Základními principy hodnocení výzkumu ve vyspělých zemích jsou:

- multikriteriální přístup,
- prokazatelná odborná kompetence,
- konkrétnost,
- transparentnost,
- nezávislost,
- objektivita.

Od hodnocení výzkumu se v kontextu jeho vazeb s výzkumnou politikou státu požaduje v současné době plnění celého komplexu funkcí, zejména pak /11/:

- funkce legitimacy (zákonná funkce, např. oprávnění využití veřejných prostředků),
- informační funkce (zpravodajství a komunikace s veřejností o tom, jak jsou veřejné prostředky využívány a s jakými efekty),
- formativní funkce (informačně orientovaná funkce učení se pro ty, kteří poskytují podporu nebo implementují programy – tvůrce politiky, výzkumníky atd.),
- řídicí funkce (využití pro stanovení politických cílů, opatření apod.),
- zprostředkující funkce (mezi konkurujícími si zájmy různých subjektů v procesu tvorby výzkumné politiky),
- controllingová funkce (obdobně jako v soukromém podniku).

Hodnocení výzkumu se rozvíjí na různých hodnotících úrovních (plnění výzkumné politiky, pro-

gramy, projekty, instituce) a roste důraz na vyváženost ex ante a ex post hodnocení. Přitom z různých průzkumů vyplývá, že vnímanou prioritou dopadů výsledků hodnocení na hodnocenou výzkumnou jednotku je tomu odpovídající distribuce finančních prostředků.

Z průzkumů European RTD Evaluation Network /12/ vyplynulo, že jako žádoucí směry dalšího vývoje hodnocení výzkumu jsou v evropských zemích zejména vnímány:

- další rozvíjení hodnocení výzkumu jako strategického instrumentu pro výzkumnou politiku,
- zlepšení metodologie hodnocení, zejména na úrovni „makro“,
- efektivita socioekonomického dopadu výzkumu a vývoje,
- zlepšení metod hodnocení společenské relevance výzkumu a vývoje,
- zachování rozdílnosti evaluačních postupů v evropském měřítku v závislosti na konkrétních podmínkách a souvislostech,
- větší koordinace a systematizace hodnocení v Evropě.

Poslední dva body odrážejí potřebu hledat určitou míru koordinace vývoje systémů hodnocení v Evropském výzkumném prostoru na straně jedné a respektovat přitom různost jednotlivých evropských zemí na straně druhé.

V rámci EU stále více zaznává požadavek vyhodnotit a uplatnit „best practices“ z hodnocení výzkumu v jednotlivých členských zemích EU, resp. OECD. Rozhodujícím a čitelným kritériem hodnocení a podpory příslušného výzkumu se v zemích EU v poslední době stává jeho zaměření na inovace a příspěvek k tvorbě inovací. Dále se zvýšená pozornost obrací k monitoringu a hodnocení účinnosti použitých nástrojů přímé a nepřímé podpory výzkumu (např. daňových pobídek).

Stále více se v daných souvislostech prosazují hodnotící metody a systémy hodnocení činností a institucí ve výzkumu umožňující najít kvalitu a oddělit ji od průměru. Patří k nim např. tzv. benchmarking, který pochází vlastně ze světa byznysu. Tato metoda spočívá v konfrontaci vlastních →

→ hodnocených výkonů a procesů s výkonem externím. Předmětem srovnání a analýzy jsou faktory, které vypovídají o výkonnosti a úspěšnosti příslušných aktivit a procesů. Rozhodující je snaha postupně se vyrovnat parametrům lepšího a učit se od lepšího na základě všestranné analýzy jeho úspěchu a tak zvyšovat kvalitu vlastních výkonů a procesů. Určitou diskusní otázku však vyvolává identifikace „nejlepšího výkonu, nejlepší cesty“ s ohledem na často deklarovanou jedinečnost procesů a aktivit. V EU se benchmarking využívá již několik let např. při hodnocení úrovně vstupů a výstupů výzkumu jednotlivých zemí (hodnocení úspěšnosti jednotlivých politik), při hodnocení indikátorů úspěšnosti inovační politiky i na dalších úrovních (region, organizace, proces apod.).

S ohledem na rostoucí vědomí zájmového a institucionálního kontextu hodnotících procesů a potřebu sblížení zájmů v jejich průběhu nabývají v rámci nástrojů soudobých výzkumných politik evropských a jiných zemí stále více na významu i hodnotící metody typu technology assessment, technology foresight apod., které mají charakter participativního procesu se zapojením různých zainteresovaných subjektů (stakeholders) z výzkumu, průmyslu, finanční sféry, státní správy atd.

Většina vyspělých zemí se pak shoduje v tom, že je potřebný další vývoj metodologií a standardů hodnocení. Soudobé trendy v metodologii hodnocení výzkumu spočívají zejména:

- v cílevědomější konfrontaci očekávaných výzkumných výsledků se společenskými potřebami a cíli,
- ve vyšším akcentu na multikriteriální hodnotící přístupy, transparentnost kritérií a indikátorů,
- v rozvoji a kombinaci metod používaných při hodnocení se zřetelem k typu a oblasti výzkumu (deskriptivní a komparativní statistické analýzy, bibliometrické, resp. scientometrické analýzy, ekonometrické modely, cost-benefit analýzy, peer review, survey description, impact analýzy a jiné kvantitativní či kvalitativní metody) a k podpoře hledání nových metod;

žádná z metod nemůže být používána jako exkluzivní,

- v rozvíjení uživatelských hodnocení (users evaluation) v případě aplikovaného výzkumu, dále hodnocení kvality i kvantity různých aktivit výzkumných institucí (activity evaluation) a hodnocení kvality dosahované produkce, kapacit, kvalifikace a potenciálu výzkumné instituce (capacity evaluation),
- v rostoucí pozornosti k rozvíjení metodologie hodnocení na úrovni mezinárodních výzkumných programů (Rámcové programy EU, EUREKA – Project Assessment Methodology atd.),
- v celkové snaze o vyšší objektivizaci procesu hodnocení výzkumu.

Na pozornosti nabývá i hledání vhodné a funkční institucionalizace systému hodnocení výzkumu. V popředí jsou i otázky pravidel a etiky hodnotitelů a poskytovatelů prostředků (kompetence hodnotitelů, jejich kredibilita, nezávislost a nestrannost). K podpoře kompetencí je též realizována výchova a vzdělávání odborníků v oblasti managementu a hodnocení výzkumu.

Přínosy implementace výše uvedených záměrů a snah v zdokonalování hodnocení výzkumu lze očekávat zejména v tom, že se podaří:

- důsledněji a spravedlivěji propojit systém hodnocení výzkumu se systémem finanční podpory výzkumu a vývoje,
- dosáhnout vyváženosti mezi ex ante hodnocením a ex post hodnocením včetně vyššího využití retrospektivních opakovaných hodnocení efektů a cost-benefit relací dosažených výsledků výzkumného řešení,
- vytvořit lepší předpoklady pro přehledné, pravidelné, nezávislé a náročné hodnocení kvality a efektivity činností výzkumných institucí,
- prohloubit systém hodnocení plnění národní politiky výzkumu a vývoje dané země, zvláště z hlediska vyhodnocování účinnosti přijímaných opatření a zaváděných nástrojů přímé a nepřímé finanční podpory,
- zvýšit motivaci a odpovědnost hodnotitelů i hodnocených,

- zlepšit komunikaci s veřejností o způsobu hodnocení a kvalitě dosažených výsledků výzkumu podporovaného z veřejných prostředků.

Celkově se v EU očekává, že požadované zdokonalení systému hodnocení výzkumu povede k vytváření takového prostředí, které stimuluje vyšší výkonnost a přínosy výzkumu a vývoje a tak zajišťuje i vyšší efektivitu alokace veřejných prostředků.

#### 4.2 Hodnocení programů výzkumu a výzkumných institucí

Podívejme se nyní blíže na některé oblasti a úroveň hodnocení výzkumu v evropských zemích a dosud získané konkrétní zkušenosti. V posledních letech se rostoucí pozornost věnuje hodnocení výzkumu a vývoje na úrovni programů (komplexní hodnocení programů výzkumu, vývoje a inovací) a hodnocení jednotlivých výzkumných institucí. Při hodnocení programů výzkumu, vývoje a inovací jsou zejména řešeny otázky kritérií použitých při tomto hodnocení, jeho časové aspekty a subjekty provádějící toto hodnocení. Pokud jde o kritéria hodnocení, především se posuzuje plnění cílů programu, kvalita dosažených výsledků a jejich relevance z praktického pohledu (využitelnost výsledků). Vedle obvyklého ex ante hodnocení se stále více uplatňuje ex post hodnocení programu po jeho skončení, kdy je však otázkou správné načasování tohoto hodnocení zejména s ohledem na reálné projevy využitelnosti výsledků. Vcelku běžně se lze již setkávat i s průběžným monitoringem a hodnocením programu v procesu jeho realizace. Požadovaná nezávislost hodnocení je podporována využitím zahraničních expertů při hodnocení.

Svou tradici má již hodnocení programů výzkumu a vývoje ve Finsku, kde je zajišťováno agenturou na podporu technologií a inovací (TEKES) /13/. Činnost agentury spočívá v implementaci, financování a hodnocení programů a projektů v oblasti průmyslového výzkumu a vývoje i projektů aplikovaného výzkumu na vysokých školách a ve

výzkumných institucích. Především jde o tzv. technologické programy, kdy TEKES sehrává proaktivní a interaktivní roli při jejich koncipování, přičemž jsou kombinovány tržní požadavky (market pull) s technologickými směry a perspektivami (market push) a s rozvíjením sítí. Při hodnocení všech svých programů používá TEKES jak ex ante hodnocení při jejich schvalování, tak ex post hodnocení po jejich ukončení a často také zhruba v polovině jejich řešení průběžné hodnocení. Ex post hodnocení programů je v první řadě zaměřeno na získání informací o plnění cílů programu; výsledky programů a projektů jsou hodnoceny podle kvality a praktické využitelnosti. Závěry a poznatky získané při ex post hodnocení jsou využívány při přípravě nových programů. Hodnocení většiny programů je prováděno zahraničními experty. Některá hodnocení TEKES svěřuje i profesionálním hodnotitelským firmám (např. Technopolis). Tyto firmy obvykle pracují s panely zahraničních expertů. Při hodnocení se ve Finsku využívá i rychlých průzkumů (s pomocí strukturovaných dotazníků) mezi výzkumníky a uživateli výzkumných výsledků. Důraz je kladen na otevřený systém hodnocení, předem je vyhlášen a nemění se postup hodnocení a jsou veřejně prezentovány výsledky hodnocení. Systém pravidelného hodnocení programů výzkumu a vývoje s těsnou vazbou na přidělování finančních prostředků a poměrně vysoké veřejné prostředky vynakládané na výzkum a vývoj jsou považovány za významné faktory úspěšnosti finského výzkumu a vývoje.

Ve Velké Británii se v současné době pro hodnocení programů veřejné podpory v oblasti aplikovaného výzkumu, vývoje a inovací používá tzv. systém hodnocení ROAMEF (Rationale, Objectives, Appraisal, Monitoring, Evaluation, Feedback), který se aplikuje při schvalování a hodnocení nových programů i v dalších oblastech veřejné podpory (jako např. životní prostředí, doprava, regiony, zemědělství, rybnářství a produkce potravin) /14/. Tento jednotný model hodnocení programů se však nepovažuje za vhodný k uplatnění ve všech oblastech a oborech podporovaných z veřejných



## → Box č. 1 » *Finská zkušenost s podporou výzkumu, vývoje a inovací*

### Činnost finské agentury TEKES

Finská agentura na podporu technologií a inovací TEKES byla založena v roce 1983 a z původních 20 zaměstnanců se rozšířila na současných téměř 400 zaměstnanců. TEKES má svou centrálu v Helsinkách a 14 regionálních center, má i 6 zahraničních kanceláří. V jejím čele stojí správní rada, ve které jsou zástupci akademické sféry, podniků (např. Nokia) a ústředních orgánů státní správy. Tato agentura byla založena s cílem podpořit rozvoj finského průmyslu a služeb prostřednictvím zavádění nových technologií a inovací. Věnuje se implementaci strategicky významných programů pro Finsko s nároky na rozsáhlejší koordinaci (např. technologické programy), financování a hodnocení programů a projektů průmyslového výzkumu a vývoje i projektů aplikovaného výzkumu na vysokých školách a ve výzkumných institucích, rizikovým projektům, stimulaci podniků k výzkumu, vývoji a inovacím, podpoře rozvíjení networkingu, využití foresightu a evaluace, vytváření nezbytných kapacit, zajištění lidských zdrojů v oblasti výzkumu a vývoje apod. Např. v roce 2007 bylo ve Finsku prostřednictvím agentury TEKES vydáno na výzkum a vývoj téměř 470 mil. EUR, přičemž zhruba 43 % činily výdaje na projekty podnikového výzkumu a vývoje formou grantů. Část prostředků je též účelově poskytována podnikům (např. pro start-up) také formou „měkkých“ půjček. Počet podporovaných projektů byl přitom vyšší než dva tisíce. Jako výstupy projektů se hodnotí publikace, patentové přihlášky a zaváděné produktové a procesní inovace.

prostředků (např. se nedoporučuje ve zdravotnictví, v oblasti sociálních věcí, základním výzkumu). Přechod k tomuto systému hodnocení je součástí institucionálních a legislativních změn ve Velké Británii realizujících vizi a strategii vlády na posílení britského výzkumu a vývoje v mezinárodních konkurenčních podmínkách a jeho silnější propojení s inovacemi („z Velké Británie vytvořit jedno z nejlepších míst na světě pro výzkum a inovace“). Institucionálním opatřením, které má podpořit hlubší koordinaci výzkumné, inovační a průmyslové politiky (v duchu směřování k inovační politice třetí generace), je v roce 2007 realizovaná reforma veřejné správy, kdy došlo ke zřízení ministerstva pro inovace, univerzity a dovednosti (Department for Innovation, Universities and Skills – DIUS), které převzalo aktivity v oblasti výzkumu a inovací z ministerstva obchodu a průmyslu (Department for Trade and Industry) a v oblasti vyššího a dalšího vzdělávání z ministerstva pro vzdělávání a dovednosti (Department for Education and Skills). Součástí této reformy bylo i vytvoření ministerstva pro podnikání a reformu regulací (Department for Enterprise and Regulatory Reform), které zajišťuje

aplikaci tzv. „ROAMEF statement“ při hodnocení programů výzkumu, vývoje a inovací.

Charakteristickým rysem tohoto hodnocení je použití jednotně strukturovaného návrhu programu (ROAMEF statement) obsahujícího zdůvodnění programu, jeho cíle, kritéria a způsob výběru projektů, postupy monitoringu v průběhu programu a dále kritéria a způsob ex post hodnocení výsledků programu a jednotlivých projektů. Programy jsou schvalovány na základě ex ante hodnocení, při němž se kromě posouzení ROAMEF dokumentu vyhodnocuje soulad cílů programu s cíli DIUS a plánované náklady jeho realizace. Ex post hodnocení programů vychází především ze srovnání plánovaných cílů programu (v ROAMEF statement) s dosaženými výsledky programu. Určitým omezujícím faktorem může být provádění tohoto hodnocení u převážně raných výsledků programu; dopady realizace programu a projektů se však obvykle projevují v delším časovém období. Na podporu tohoto postupu lze ale uvést, že jde o snahu využít získané poznatky co nejdříve při přípravě dalších programů. Hodnocení programu provádí hodnotitelská komise složená z odborníků v obo-

rech přírodních a technických věd v čele s ekonomem. Při tomto hodnocení se vychází též z průzkumu (users survey) mezi řešiteli projektů programu, ale dotazování jsou i žadatelé o podporu, jejichž projekty byly ve výběrovém řízení odmítnuty. Dotazování jsou někdy i externí experti z oboru.

Z ex post hodnocení výzkumných institucí, na něž se rovněž soustřeďuje stále více pozornost v členských zemích EU, je označováno za příklad dobré praxe britské hodnocení kvality výzkumu na univerzitách (Research Assessment Exercise – RAE) /15/. Toto hodnocení je v současné době ve Velké Británii uskutečňováno centrálně každých sedm let a jeho výsledky slouží při rozdělování institucionální podpory výzkumu na univerzitách. Původně šlo o kratší intervaly tohoto hodnocení (jednou za čtyři až pět let), ale s ohledem na většinou dlouhodobější a případně komplexnější charakter výzkumu byla doba jeho provádění prodloužena. Hodnocení úrovně výuky je odděleno od hodnocení výzkumu a na něm založená institucionální podpora výuky probíhá podle jiných hledisek.

V systému hodnocení RAE je podstatným principem vytvoření přímé vazby mezi výsledkem hodnocení a budoucím financováním instituce. Hodnocení probíhá na bázi peer review; výsledky výzkumu a vývoje hodnotí oborové komise složené převážně z domácích předních expertů (existuje asi 60 komisí s 10 a více experty). Univerzity vzhledem ke svému víceoborovému charakteru zasílají podklady do více oborových komisí. Součástí podkladů jsou i materiály jejich výzkumných pracovníků s uvedením u každého z nich čtyř nejvýznamnějších prací, resp. dosažených výsledků od posledního hodnocení. Výsledky výzkumu jsou hodnoceny podle kvality v sedmistupňové škále od podprůměrných až po mezinárodní excelenci se zřetelem k určeným specifickým postupům a kritériím v jednotlivých oborech. Důraz je však položen na jejich zveřejnění před vlastním hodnocením. Pro hodnocení se využívají i bibliometrické metody, v žádném případě se však nenavštěvuje hodnocená instituce.

Nicméně, přestože se hovoří o příkladu dobré praxe, dosavadní zkušenosti ukazují na celou řadu problémů spojených s tímto hodnocením. Jde o poměrně náročný proces z hlediska času, nákladů i personálního zajištění. Svým způsobem se zřejmě jeví jako problém i naprosto převažující zapojení domácích expertů do hodnocení (zejména známý vliv vzájemných vztahů a „přátelských služeb“ v akademické sféře). V roce 2001 dostalo 55 % univerzit jednu ze dvou nejvyšších známek hodnocení a více než 80 % univerzit jednu ze tří nejvyšších známek hodnocení. Mezi hodnocenými univerzitami byly tudíž malé rozdíly a nebylo dostatek institucionálních prostředků na jejich výraznější odlišení. Proto bylo doporučeno využívat pro peer review ve větší míře i zahraniční experty a dále se zdokonaluje škála hodnocení, aby bylo dosaženo účinnější vazby mezi hodnocením a financováním. Nyní proběhlo poslední kolo hodnocení podle stávajícího RAE a je vytvářen nový systém hodnocení s využitím vybraných indikátorů.

Zajímavým zjištěním je, že systémy hodnocení institucí tendují spíše k nákladově a časově náročným procesům. To potvrzuje i pravidelné hodnocení institucí provádějících veřejný výzkum ve Finsku. Na hodnocení příslušné univerzity nebo veřejného výzkumného ústavu participují již výrazně zahraniční experti, nicméně počet oborových komisí jde do desítek a hodnocení jedné instituce trvá obvykle celý týden. Ve Finsku ve srovnání s britským systémem neexistuje zřejmě ale tak těsné propojení systému financování a hodnocení. Výsledky hodnocení se sice povinně evidují a zveřejňují, ale nemají bezprostřední vliv na vlastní financování výzkumu. Při financování výzkumu na vysokých školách se postupuje tak, že ministerstvo školství uzavírá s univerzitami individuální tříleté smlouvy, přičemž objem v jejich rámci přidělených finančních prostředků závisí na plnění kritérií stanovených v předchozí smlouvě. Univerzity obdrží celkovou částku finančních prostředků, kterou pak rozdělují na nižší organizační stupně (fakulty, ústavy apod.) na základě vlastních vnitřních systémů hodnocení.



→ Za pozornost ve finském systému hodnocení stojí to, že nejsou hodnoceni jen příjemci veřejných prostředků na výzkum a vývoj (institute provozující veřejný výzkum), ale i jejich poskytovatelé (např. TEKES, Finská akademie věd, Rada pro výzkumnou a technologickou politiku ad.). Posouzení je svěřováno panelu převážně zahraničních expertů a po stránce organizační zahraniční profesionální hodnotitelské firmě. Výsledky hodnocení jsou využity jako zpětná vazba pro případnou reorganizaci dané instituce jako poskytovatele.

Otázkou, která je stále častěji v zemích EU při hodnocení výzkumných a vývojových politik nastolována, je to, v jaké míře rostoucí vstupy do výzkumu a vývoje vedou k vyšším výstupům (patentům, inovacím apod.). K zdůrazňované potřebě rostoucího počtu patentů jako indikátoru pro hodnocení úspěšnosti výzkumu a vývoje je nutno uvést několik metodologických poznámek. V prvé řadě ani udělení patentu nemusí ještě znamenat jeho tržní využití a přínos v podobě přidané ekonomické hodnoty. Zásadou patentování by pak neměla být snaha kumulovat body v hodnotících systémech pro zajištění potřebného množství institucionálních finančních prostředků, ale ochrana práv vyplývajících z duševního vlastnictví. Přirozeně nikoli všechny invence mohou také nakonec vyústit v přihlášky vynálezů a udělené patenty na vynálezy; existují i jiné formy ochrany duševního vlastnictví (autorská práva, průmyslové vzory, užité vzory). Některé organizace a firmy se snaží své invence udržet v tajnosti a nežádají o patentovou ochranu. Mnozí výzkumníci s ohledem na systémy hodnocení výzkumu ve svých zemích preferují publikaci nových poznatků.

Podívejme se nyní blíže z hlediska hodnocených relací vstup-výstup ještě na vztah mezi pracovníky ve výzkumu a vývoji a přihláškami patentů u Evropského patentového úřadu (EPO), přičemž k tomuto účelu budou využity dostupné údaje Eurostatu /16/. V úvahu je však třeba vzít metodické rozdíly Eurostatu proti výkaznictví EPO ve výročních zprávách a v OECD statistikách. Nicméně tyto metodické skutečnosti se neprojevují

podstatnějším způsobem v celkových trendech. V roce 2005 průměr EU-27 činil 101 přihlášek patentů na 1 milion obyvatel EU. Nejvyšší podíl ze zemí EU dosáhlo Německo (269), následované Finskem (223), Lucemburskem (189) a Rakouskem (180). Z evropských zemí celkově v případě tohoto indikátoru bylo pak vůbec neúspěšnější Švýcarsko (395 přihlášek patentů). Nové členské země (včetně ČR) se přitom nacházely hluboko pod průměrem EU. Nejlepší výsledek z nich dosáhlo Slovinsko.

Finsko a Švédsko jako země s nejvyšším podílem pracovníků výzkumu a vývoje na celkové zaměstnanosti, stejně tak i další země s vyšším tímto podílem než evropský průměr (např. Lucembursko, Dánsko) vykazovaly relativně velkou aktivitu v získávání patentů. Z delších časových řad vyplývá dokonce celkově obdobný vzestupný trend mezi počtem pracovníků výzkumu a vývoje a počtem přihlášek patentů, tedy lze hovořit o jisté dlouhodobější korelaci těchto dvou parametrů. V jednotlivých obdobích však můžeme zaznamenat rozdílná růstová tempa. Např. v období 1998 až 2002 rostl počet přihlášek patentů na 1 milion obyvatel mnohem rychlejším tempem než podíl pracovníků výzkumu a vývoje na celkové zaměstnanosti. V posledních letech se tato tempa sblížila.

## 5. Podpora komercializace poznatků výzkumu a vývoje

Postupně s realizací Lisabonské strategie vzrůstá tlak i na komercializaci výsledků výzkumu a vývoje dosažených ve veřejném sektoru a financovaných v podstatě z veřejných prostředků. Celá řada opatření v zemích EU uskutečňovaných s cílem realizovat výsledky veřejného výzkumu směřuje do institucionální oblasti. Ze strany státu jsou dále podporovány programy a projekty se společnou účastí institucí veřejného výzkumu a podnikové sféry, od kterých se očekává výraznější orientace výzkumu na praktické aplikace. Ke spolupráci výzkumné sféry s podniky mají přispět i různá další podpůrná a motivační opatření (např. k podpoře

horizontální mobility mezi sférou výzkumu a podnikovou sférou). Při výběru a realizaci těchto opatření je však nutno vzít v úvahu i určité bariéry, které stále existují mezi těmito sférami, zejména pak v podobě odlišné akademické a podnikové kultury, kdy zvláště zřetelně se tento problém projevuje v některých nových členských zemích EU. Přijatá

do praxe náleží Max-Planck-Innovation GmbH (MPI) v Německu, která vznikla v rámci Max-Planck-Gesellschaft (MPG) před několika desítkami let a pod uvedeným názvem působí od roku 2006 /17/. Činnost MPI je zaměřena zejména na zprostředkování transferu nových výzkumných poznatků dosažených výzkumnými pracovníky

*Zásadou patentování by neměla být snaha kumulovat body v hodnotících systémech pro zajištění potřebného množství institucionálních finančních prostředků, ale ochrana práv vyplývajících z duševního vlastnictví. Přirozeně nikoli všechny invence mohou také nakonec vyústit v přihlášky vynálezů a udělené patenty na vynálezy; existují i jiné formy ochrany duševního vlastnictví (autorská práva, průmyslové vzory, užité vzory). Některé organizace a firmy se snaží své invence udržet v tajnosti a nežádají o patentovou ochranu.*

opatření by proto měla mít více systémový charakter. Např. podpůrná opatření na realizaci výzkumných výsledků při zachování bodového hodnocení akademické sféry jen podle počtu publikací a s jeho následným promítnutím do institucionálního financování nemohou být ve svých důsledcích příliš účinná.

Pokud jde o institucionální opatření, jsou u výzkumných institucí a univerzit zřizovány organizace a fondy určené k převodu výzkumných výsledků do praxe a jejich nabídce podnikatelským subjektům. V řadě evropských zemí přitom nejsou tato opatření nová, setkáváme se s nimi již několik desítek let a týkají se i renomovaných typických akademických institucí. V poslední době jde spíše o zvýšení jejich intenzity a o jejich prosazování i v nových členských zemích EU. V těchto souvislostech je dále podporován vznik spin-off firem a nových technologických firem (start-up), které jsou nositeli podnikatelských aktivit spojených s realizací výsledků výzkumu a vývoje nových technologií dosažených na univerzitách a ve výzkumných institucích.

V současné době k neúspěšnějším organizacím v transferu poznatků výzkumu a technologií

MPG do praxe, na nalézání podnikových partnerů a uzavírání smluv s nimi, vytváření sítí mezi vědeckou komunitou a podnikovým sektorem, poradenství při podávání patentových přihlášek, zajištění licenčních obchodů a na podporu zakládání spin-off firem. Tomuto žádoucímu propojení zájmů akademické a podnikatelské sféry napomáhá i konstrukce správní rady MPI na bázi zapojení zainteresovaných subjektů – stakeholders (výzkumných pracovníků z MPG, zástupců uživatelské sféry, investorů rizikového kapitálu i představitelů státní správy). Většina příjmů z činnosti MPI je pak převáděna na ústavy a výzkumníky MPG.

Jiným příkladem úspěšného transferu nových poznatků výzkumu a jejich komercializace je Cambridge Enterprise Ltd. (CE) ve Velké Británii, která byla zřízena při prestižní univerzitě v Cambridge jako společnost, jež má poskytovat komplexní služby zaměřené na komercializaci výsledků výzkumu a vývoje (např. ochrana duševního vlastnictví, příprava patentové strategie a jiné poradenství a konzultační služby pro výzkumníky, služby pro spin-off firmy se zaměřením zejména na přístup k rizikovému kapitálu – fondy rizikového kapitálu, business angels apod.) /18/. V čele této →

→ společnosti stojí správní rada, která je z poloviny tvořena zástupci Cambridgeské univerzity. Většina příjmů CE, které od roku 2002 stále meziročně rostou, přechází na katedry a výzkumné pracovníky na univerzitě (např. v akademickém roce 2006/2007 dosáhly příjmy z transferu technologií výše 6 mil. GBP, z nichž zhruba 90 % bylo převedeno na univerzitu).

Cambridgeská univerzita je tak i příkladem rozvíjení tzv. třetí role univerzit, kdy se univerzity a vysoké školy vedle své vzdělávací a výzkumné činnosti zaměřují také na těsnější spolupráci s apli-

V zemích EU vzniká také řada opatření podporujících a stimulujících spolupráci výzkumných institucí a podniků, a to na úrovni orgánů státní správy, nebo jsou pro tento účel zřizovány specializované veřejné instituce. Patří sem např. podpora zřizování center excelence na akademických pracovištích s účastí podniků, veřejné programy na podporu projektů v rozvíjení progresivních technologií, programy spolupráce malých a středních podniků s výzkumnými organizacemi (např. formou tzv. inovačních poukázek), zakládání odpovídajících nezávislých neziskových organizací, pod-

*Příkladem úspěšného transferu nových poznatků výzkumu a jejich komercializace je Cambridge Enterprise Ltd. ve Velké Británii, která byla zřízena při prestižní univerzitě v Cambridgi jako společnost, jež má poskytovat komplexní služby zaměřené na komercializaci výsledků výzkumu a vývoje.*

kační sférou, zejména na realizaci výsledků výzkumu a vývoje v inovacích. V severských zemích (Dánsko, Švédsko) je tato tzv. třetí role univerzit podpořena i příslušnou právní úpravou. V Dánsku od roku 2004 platí zákon o transferu technologií, který umožňuje univerzitě či jiné veřejné výzkumné instituci založit pro tyto účely veřejnou akciovou společnost nebo i případně s ostatními univerzitami a jinými veřejnými výzkumnými institucemi založit a být spoluvlastníkem více veřejných akciových společností. Použití případného zisku těchto společností odpovídá pak schématu neziskových organizací. Tvorba strategií transferu znalostí a vyvinutých nových technologií do praxe a aktivity v této oblasti na univerzitách jsou v některých evropských zemích podporovány i speciálně vytvořenými fondy (např. Higher Education Innovation Fund ve Velké Británii). Pro potřeby komercializace výsledků výzkumu a vývoje na univerzitách v rámci jejich třetí role slouží i irský Commercialisation Fund. V řadě případů při vytváření těchto podpor jde vlastně i o snahy překlenout mezeru mezi ukončeným výzkumem ve veřejném sektoru a vstupem soukromého kapitálu.

pora v rámci regionálních průmyslových klastrů apod. Jsou vytvářeny platformy spolupráce veřejné výzkumné sféry s podniky na mezinárodní, národní a regionální úrovni. Charakteristickým rysem těchto opatření podporujících a stimulujících uvedenou spolupráci se stává spolufinancování výzkumu a vývoje ze strany podnikové sféry. Aktuální otázkou je, jak se však nyní v podmínkách hospodářské recese budou chovat podniky ve vztahu k těmto různým aktivitám. Podívejme se dále na některé konkrétní příklady podpory spolupráce výzkumných institucí s podnikovou sférou v zemích EU, které jsou považovány za poměrně úspěšná, resp. zajímavá řešení.

Ve Finsku je podporována vzájemná spolupráce výzkumných institucí a podniků formou technologických programů /13/. Tyto programy, které připravuje, organizačně zajišťuje a financuje TEKES, pokrývají celou řadu perspektivních oborů (např. nové materiály, biotechnologie, biomedicína, nanotechnologie ad.). Na jejich řešení se účastní univerzity, výzkumné ústavy a podniky; může jít i o zahraničního účastníka, ten si však veškeré náklady v projektu hradí obvykle sám. Programy tr-

vají většinou 3–5 let, někdy i 7 let a objem finančních prostředků vynaložených na program se pohybuje v rozmezí 20–150 milionů EUR. Je použit princip kofinancování, kdy 50% prostředků poskytuje TEKES (veřejné finance) a zbývající část hradí podniky, které se programů a projektů účastní. Celkový počet dosud dokončených nebo běžících technologických programů se nyní blíží jednomu stu. Pro tyto programy je charakteristická – jak již bylo výše uvedeno – důsledná evaluace. K prohloubení vzájemné spolupráce výzkumné a podnikové sféry napomáhá i to, že obě strany jsou zapojeny již do etapy přípravy programů (např. formou vytváření odborných pracovních skupin, pořádání otevřených pracovních seminářů apod.).

Reakcí nizozemské vlády na nedostatečnou spolupráci malých a středních podniků s univerzitami a jinými výzkumnými institucemi při získávání a využívání nových znalostí bylo zavedení programu tzv. inovačních poukázek (Innovatievouchers) /19/. Program byl po ověření formou tří pilotních projektů realizován v letech 2006–2008 a jeho cílem bylo poskytnout malým a středním podnikům možnost získat know-how z veřejných i soukromých výzkumných institucí (formou dotazů a požadavků na znalosti využitelné pro inovace). Tzv. inovační poukázka (voucher) byla podnikům poskytována ve dvou formách. Jednak jako „malá poukázka“ ve výši 2500 EUR a bez finanční spoluúčasti podniku, jednak jako „velká poukázka“ v hodnotě 7500 EUR a s finanční spoluúčastí podniku ve výši jedné třetiny uvedené hodnoty. Využití poukázek podniky bylo početně omezeno a platnost jedné poukázky byla stanovena na dobu 6 měsíců od jejího vydání. Teprve po doložení transferu znalostí byla poukázka uhraditelná u zprostředkující agentury SenterNovem. Z vyhodnocení programu vyplynulo, že se podařilo stimulovat spolupráci s výzkumnými institucemi zejména u těch malých a středních podniků, které dosud žádnou takovou spolupráci nerealizovaly. Již v roce 2006 bylo celkem vydáno zhruba šest tisíc poukázek v téměř rovnoměrné proporcí malých a velkých. Navíc v případě finanční spoluúčasti podniku došlo i ke stimulaci vlast-

ních výdajů na výzkum a vývoj. Podle průzkumů u podpořených podniků byla administrativní zátěž považována za poměrně nízkou. Namítnout lze, že podpůrné finanční částky nejsou příliš vysoké. Zdá se ale, že k získání potřebných znalostí pro inovační projekty (financování menších studií apod.) se ukazují jako vcelku postačující.

## 6. Politiky na podporu výzkumu a vývoje v podnikatelské sféře

V konkurenčním prostředí globalizované ekonomiky roste pozornost vládních politik ke stimulaci podnikatelské sféry k vyšším investicím do výzkumu a vývoje. Nedostačující investice podnikatelské sféry do výzkumu a vývoje jsou nyní dokonce naléhavou celoevropskou otázkou. Úloha státu v daných souvislostech je spatřována v tvorbě podmětů a podmínek, které by činily investice do výzkumu a vývoje pro podnikatelské subjekty zajímavějšími a atraktivnějšími. K tomu lze využít jak nástroje přímého financování (dotace, zvýhodněné – „měkké“ – úvěry apod.), tak nástroje nepřímé finanční podpory (daňové nástroje, odpisy, mechanismy garancí apod.). Pozornost se věnuje i nástrojům umožňujícím přístup podniků k dalším zdrojům externího kapitálu (rizikový kapitál, úvěry a půjčky, leasing). Stimulovány jsou investice do raných fází financování inovačních projektů (pre-seed capital, seed capital, start-up capital, spin-off capital), do vytváření sítí business angels a je snaha vytvořit příznivé právní podmínky (včetně daňové legislativy) pro investice rizikového kapitálu. Řada těchto nástrojů a opatření směřuje pak k podpoře malého a středního podnikání a regionálního rozvoje a kombinuje se s další podporou poskytovanou v těchto oblastech.

V případě nástrojů přímého financování jde zejména o účelové financování programových projektů v oblasti aplikovaného a průmyslového výzkumu (k zabezpečení strategických výzkumných priorit národní politiky i regionálních politik výzkumu a vývoje), které se realizuje formou spolu-financování státu a soukromého sektoru. Tato již →

→ poměrně rozšířená forma spolufinancování by neměla jen přitahovat soukromý kapitál k podpoře výzkumu, ale současně i vytvářet předpoklady pro potřebnou praktickou realizaci a komercializaci výsledků výzkumu a vývoje. Stát dává trhu signály o svých prioritách a rizicích, jež je ochoten financovat, a u soukromého kapitálu, který je nucen podílet se na financování projektu obvykle z 50 %, lze předpokládat vyšší odpovědnost při výběru tématu projektu s ohledem na skutečné potřeby, dosažitelné výsledky řešení i ekonomickou efektivnost a vůbec celkově vyšší snahu o realizaci a komercializaci dosažených výzkumných výsledků.

Veřejná přímá podpora výzkumu a vývoje v podnikatelském sektoru v EU činila počátkem 90. let přibližně 12 % z celkových výdajů na výzkum a vývoj v tomto sektoru. V roce 2005 to ale bylo již méně než 8 % /20/. Podíl veřejného přímého financování na finančních zdrojích soukromého výzkumu a vývoje se tak významně snížil a tato situace se příliš nemění. Avšak toto snížení bylo prováděno zvýšeným užitím nepřímých forem podpory, zejména formou daňových úlev a pobídek k vyšším investicím do výzkumu a vývoje v tomto sektoru. Souhrnně vyjádřeno, daňové pobídky se v zemích EU od počátku 90. let postupně stále více prosazovaly, přičemž jednotlivě vznikaly různé kombinace dvou základních nástrojů (dotací a daňových pobídek) státní finanční podpory výzkumu a vývoje v podnikatelském sektoru. Trend k využití daňových stimulů akceleroval pak v průběhu posledních pěti let.

Podíváme-li se blíže na uvedené trendy v podpoře podnikatelského výzkumu a vývoje, vidíme, že v 90. letech rostla pozornost k vytvoření příznivějšího daňového režimu pro výzkum a vývoj, a to souběžně s určitou redukcí přímé finanční podpory (tzv. substituční efekt). Po roce 2000 se pak prosadila snaha nikoli již redukovat přímou podporu, ale usilovat alespoň o její udržení a v tomto kontextu i o zesílení mixu nástrojů politiky podpory. Většina zemí volila cestu udržení stávající úrovně přímého financování a rozšíření portfolia daňových pobídek pro výzkum a vývoj. Zejména Špa-

nělsko, ale v menší míře i Velká Británie a Portugalsko kombinovaly pak daňové pobídky s rostoucí přímou finanční podporou. Z prováděných analýz vyplývá, že postupně ubývá zemí s méně příznivým daňovým režimem ve vztahu k výzkumu a vývoji v podnikatelském sektoru. Skutečností však je, že právě některé země EU s celkově vysokou intenzitou výzkumu a vývoje (Německo, Finsko, Švédsko) dlouhodobě zachovávají v této oblasti státní podpory politický mix relativně „slabého“ přímého financování a méně příznivého daňového režimu. Největší nárůst zaznamenala kategorie relativně „slabého“ přímého financování a současně příznivého daňového režimu, do které patřilo v roce 1991 pouze Rakousko a nyní již zahrnuje osm zemí EU. V posledních letech se zřetelně zvýšil i počet zemí začleňovaných do kategorie relativně „silného“ přímého financování a příznivého daňového režimu, v níž je nyní uváděna i Česká republika. V úvahu je nutno vzít též rozdílný historický vývoj jednotlivých zemí, zejména pak v případech transformujících se ekonomik s nedostatečnou podporou výzkumu a vývoje ve formující se podnikatelském sektoru z jeho vlastních zdrojů.

Na základě vyhodnocení dosavadního vývoje a současné situace můžeme konstatovat, že v praxi se již plně ověřeným přístupem vládní (státní) výzkumné a vývojové politiky v zemích EU (ale i OECD) stala podle potřeby zvolená a utvářená určitá kombinace přímých a nepřímých forem podpory výzkumu a vývoje. Kombinace (mix) různých nástrojů se ukazuje jako vhodný přístup, neboť samotným jednotlivým nástrojem nemůže být zajištěna celá škála podnětů. Přitom je ale nutno mít na zřeteli, aby používané nástroje byly nákladově účinné a neměly vytěšňovací efekty při vzájemném působení s ostatními nástroji. Účelná kombinace nástrojů se též nutně liší v závislosti na dané ekonomice a společnosti a může se měnit i v průběhu času. Aktuální otázkou pro evropské vlády se nyní v hospodářské recesi stává, jak pracovat s touto politikou mixu podpůrných nástrojů a jak se může měnit jejich účinnost v těchto podmínkách. Zatím tato otázka zůstává v pozadí zájmu.

**LITERATURA A PRAMENY**

- /1/ *Zelená kniha výzkumu, vývoje a inovací v České republice*. Technologické centrum Akademie věd ČR, Praha 2008
- /2/ *Community Framework for State Aid for Research and Development and Innovation*. 2006/C 323/01, Official Journal of the European Union, 2006
- /3/ *Green Paper. The European Research Area: New Perspectives*. Brussels, COM (2007) 161
- /4/ *Towards a more effective use of tax incentives in favour of R&D*. Brussels, COM (2006) 728
- /5/ *Putting Knowledge into Practice. A Broad-based Innovation Strategy*. Brussels, COM (2006) 502
- /6/ *Enhancing the patent system in Europe*. Brussels, COM (2007) 165
- /7/ *EU27 R&D spending stable at 1,84% of GDP in 2006*. Eurostat news release 34/2008
- /8/ *R&D Expenditure and Personnel*. Eurostat, Statistics in Focus 91/2008
- /9/ *Working together for growth and jobs. A new start for the Lisbon Strategy*. Brussels, COM (2005) 24
- /10/ [www.dfg.de](http://www.dfg.de)
- /11/ *Evaluation Standards in Research and Technology Policy*. Platform Fteval, Wien 2003
- /12/ *Report from the European RTD Evaluation Network Meeting*. The Danish Institute for Studies in Research and Research Policy, 2003/2
- /13/ [www.tekes.fi](http://www.tekes.fi)
- /14/ [www.dius.gov.uk](http://www.dius.gov.uk)
- /15/ *Kniha zahraničních dobrých praxí při realizaci politik výzkumu, vývoje a inovací*. Technologické centrum Akademie věd ČR, Praha 2008
- /16/ *Patents and R&D Personnel*. Eurostat, Statistics in Focus 107/2008
- /17/ [www.max-planck-innovation.de](http://www.max-planck-innovation.de)
- /18/ [www.enterprise.cam.ac.uk](http://www.enterprise.cam.ac.uk)
- /19/ [www.senternovem.nl](http://www.senternovem.nl)
- /20/ *Key Figures 2007 on Science, Technology and Innovation*. June 2007

**KLÍČOVÁ SLOVA**

*výzkum a vývoj, výdaje, lidské zdroje, hodnocení, komercializace*

**ABSTRACT**

*The article is focused on the R&D policy in the EU countries. The attention is mainly devoted to its current priorities, expenditures and human resources in the European R&D in global context, trends in the processes of R&D evaluation with special respect to programme evaluation and R&D support in the business area.*

**KEYWORDS**

*research and development, expenditure, human resources, evaluation, commercialization*

**JEL CLASSIFICATION**

*O30, O31, O32, O33, O38*

x

# Podstata švarcsystému, jeho výhody a rizika

► Ing. Jan Vlach » Výzkumný ústav práce a sociálních věcí

\* Jedním z diskutovaných námětů na antikrizová opatření byla dočasná (zhruba dvouletá) legalizace švarcsystému. Úvaha směřovala k vyšší pružnosti trhu z hlediska pohybu pracovních sil a ke snížení nákladů firem v podmínkách klesajícího objemu zakázek a nedostatku finančních zdrojů. Významnou roli sehrála i obava z rychle rostoucí nezaměstnanosti a ze souvisejících výdajů veřejných rozpočtů.

Švarcsystém byl nazván podle podnikatele Švarce, který počátkem devadesátých let zorganizoval ve svém podniku pracovní proces tak, že nahradil pracovníky v řádném pracovním poměru živnostníky, osobami samostatně výdělečně činnými, kteří však vykonávali stejnou pracovní činnost jako zaměstnanci. Využil daňovou podporu rozvoje samostatné výdělečné činnosti a ušetřil na nákladech práce. Za své „zaměstnance“ nemusel odvádět zdravotní a sociální pojištění a příspěvky na politiku zaměstnanosti (dále jen „sociální pojištění“). V odměně svým „subdodavatelům“ (v podstatě však zaměstnancům) hradil minimální daně a sociální pojištění, které bylo nízké.

Laická veřejnost pojmá švarcsystém jako nejvolnější formu zaměstnávání. Podle nejstřízlivějších odhadů v jeho rámci v ČR v současné době pracuje kolem 100 tisíc osob (odhad Hospodářské komory ČR se pohybuje kolem 200 tisíc osob). Na pomyslné úsečce jsou na jedné straně jasná porušení zákona (například pokladní v samoobslužce pracující na živnostenský list), na druhé straně se nacházejí diskutabilní případy, kdy je obtížné rozlišit regulérní podnikání od zdánlivě samostatné výdělečné činnosti, která je v podstatě zastřeným

pracovním vztahem (např. konstruktéři, projektanti, prodejci, makléři, finanční poradci, kadeřníci).

Činnost osob samostatně výdělečně činných (dále „OSVČ“) je v převážné většině případů ambivalentní (podnikatel – pracovní síla). Jejich chování není v těchto dvou polohách vyrovnané. V mnoha případech se silně kloní k poloze pracovní síly, ke zdánlivě samostatné výdělečné činnosti, obecně v ČR pojmenované jako práce na živnostenský list, práce na IČO, práce „ičařů“ apod. Odborná literatura operuje s ekvivalentními pojmy zdánlivě sebezaměstnaný, zastřený pracovní právní vztah atd. Tento jev není typicky český. Evropské dokumenty v této souvislosti hovoří o „false self-employment“. Problém se týká manuálních i nemanuálních profesí. V ČR je tento fenomén nejvíce rozšířen ve stavebnictví a ve službách.

Příspěvek má být sondou do problematiky švarcsystému. Vychází z poznatků projektu Sociálně ekonomické postavení osob samostatně výdělečně činných ve společnosti, který VÚPSV spolu s řadou dalších institucí realizoval v letech 2005–2008 v rámci programu Moderní společnost a její proměny, který vyhlásilo Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR.

První část se snaží vymezit švarcsystém, podmínky jeho rozšíření. Druhá část mapuje přístup veřejnosti (zejména zaměstnavatelů) k tomuto fenoménu. Závěr uvádí výčet klíčových rizik práce na živnostenský list a možné směry eliminace jejich negativních dopadů.

## 1. Vymezení zdánlivě samostatné výdělečné činnosti (švarcsystému)

Každý podnikatel (fyzická osoba) musí z principu vykonávat tři funkce:

- vlastnickou – alokace kapitálu, strategická rozhodnutí o zapojení podniku do aliancí a podobně,
- manažerskou – řízení podniku,
- odbornou – výkon vlastní odbornosti.

Pracovník působící ve švarcsystému, tj. zastřeném pracovním vztahu, prakticky vykonává pouze funkci vlastní odbornosti, vlastní odborné práce. Řízením se nezabývá, protože je přímo řízen a nemá žádné zaměstnance. Vlastnické funkce (např. alokace kapitálu) rovněž nevykonává, protože jeho tržby jsou de facto jeho mzdou.

Tato kapitola se zabývá zdánlivě samostatnou výdělečnou činností z hlediska:

- českého práva,
- ekonomického, konkrétně z pohledu:
  - postavení v tržně ekonomickém systému,
  - nižších nákladů práce,
  - přenosu podnikatelských rizik (pružnosti trhu práce).

### 1.1 Právní rámec zdánlivě samostatné výdělečné činnosti

Současná právní úprava v ČR švarcsystém nedefinuje a ani jej přímo nezakazuje. Jeho nelegálnost však vyplývá z pracovněprávních, občanskoprávních a daňověprávních předpisů.

Zákon č. 262/2006 Sb., zákoník práce, v odst. 4 § 2 definuje závislou práci jako práci, která je vykonávána ve vztahu nadřízenosti zaměstnavatele a podřízenosti zaměstnance. Za závislou práci se považuje výlučně osobní výkon práce zaměstnance pro zaměstnavatele, podle pokynů zaměstnavatele, jeho jménem, za mzdu, plat nebo odměnu za práci, v pracovní době nebo jinak stanovené nebo dohodnuté době na pracovišti zaměstnavatele, popřípadě na jiném dohodnutém místě, na náklady zaměstnavatele a na jeho odpovědnost.

Následně § 3 uvádí: „Závislá práce může být vykonávána výlučně v pracovněprávním vztahu podle tohoto zákona, není-li upravena zvláštními právními předpisy“ (např. zákonem č. 218/2002 Sb., o službě státních zaměstnanců ve správních úřadech a o odměňování těchto zaměstnanců a ostatních zaměstnanců ve správních úřadech – služebním zákonem, ve znění pozdějších předpisů, zákonem č. 361/2003 Sb., o služebním poměru příslušníků bezpečnostních sborů, ve znění pozdějších předpisů). Základními pracovněprávními vztahy podle zákoníku práce jsou pracovní poměr a právní vztahy založené dohodami o pracích konaných mimo pracovní poměr, tj. dohodou o pracovní činnosti a dohodou o provedení práce.

Tím, že zákoník práce výslovně definuje závislou práci a vztahy při výkonu závislé práce, označuje je jako vztahy pracovněprávní a charakterizuje je jednotlivé znaky závislé práce, dává jednoznačný návod pro určení, co má být považováno za pracovněprávní vztah a co je obcházením zákona. Proto mohlo dojít ke zrušení ustanovení § 13 zákona o zaměstnanosti, který stanovoval povinnost právnické nebo fyzické osoby zajišťovat plnění běžných úkolů vyplývajících z předmětu činnosti svými, popř. agenturními zaměstnanci, nebo samotnou fyzickou osobou s rodinnými příslušníky, nebo jinými zaměstnavateli, tzn. ve svých důsledcích zakazoval práci v režimu švarcsystému.

V souvislosti s definicí závislé práce a povinnosti vykonávat závislou práci výlučně v pracovněprávních vztazích, zákaz švarcsystému vyplývá nepřímě ze zákoníku práce. Eventuální obchodněprávní nebo občanskoprávní vztah s fyzickou osobou a podnikatelem, bude-li splňovat znaky závislé práce, bude podle ustanovení § 41a zákona č. 40/1964 Sb., občanského zákoníku, posouzen jako pracovněprávní s důsledky z toho plynoucími. Ustanovení § 41a odst. 1 občanského zákoníku stanoví, že má-li neplatný právní úkon náležitosti jiného právního úkonu, který je platný, lze se jej dovolat, je-li z okolností zřejmé, že vyjadřuje vůli jednajících osoby. Podle odstavce 2 § 41a, má-li být právním úkonem zastřen právní úkon jiný, platí →

→ tento jiný úkon, odpovídá-li to vůli účastníků a jsou-li splněny všechny jeho náležitosti.

Výslovná definice závislé práce přímo v zákoníku práce fakticky znamená další posílení zákazu švarcsystému.

Bude-li se jednat o výkon tzv. závislé práce, pak se na výkon takové práce bude vztahovat zákoník práce, což bude mít dopady do oblastí odvodových povinností zaměstnavatele s odpovídajícími daňovými důsledky a důsledky na povinnost odvádět zdravotní a sociální pojištění.

Zaměstnavatelé od 1. ledna 2007 postupují při plnění svých pracovních úkolů a úkonů, které vyplývají z předmětu jejich činnosti podle § 2 odst. 4 a odst. 3 zákoníku práce. Tato ustanovení nevyklučují možnost, aby zaměstnavatel uzavíral s občanem, případně se svým zaměstnancem tzv. obchodněprávní smlouvu. Jde o případy, kdy občan může určitou činnost pro zaměstnavatele vykonávat na základě živnostenského listu nebo ji bude vykonávat bez tohoto oprávnění, ale se znaky podnikání.

Pokud bude občan vykonávat pracovní činnost k zaměstnavateli (firmě) se znaky závislé činnosti, musí to být podle pracovní smlouvy, dohody o pracovní činnosti nebo dohody o provedení práce. Jestliže by pracovní činnost vykonával občan na základě živnostenského listu, ale přitom by pracoval na pracovišti zákazníka a jeho práce by měla znaky závislé činnosti<sup>1</sup>, jednalo by se o zastřené pracovníprávní vztah. Příjem z této činnosti by mohl být na základě kontroly finančního úřadu dodatečně zdaňován. Přitom vůbec není rozhodující, zda občan bude plnit úkoly, které vyplývají z předmětu činnosti zaměstnavatele, nebo úkoly jiné, které s obsahem tohoto předmětu přímo nesouvisí.

Na první pohled se může zdát, že práce na živ-

nostenský list je neúměrně podrobně regulována. Publikované údaje však ukazují na závažnost problému. Vladimír Novák v článku Sociálně ekonomické postavení osob samostatně výdělečně činných ve společnosti, 2. část – Strukturální pohledy na soubor OSVČ<sup>2</sup> uvádí, že v letech 1996–2005 se zvýšil počet OSVČ bez zaměstnanců o 47 %. Nejvyšší úroveň dosáhl v oblasti nemovitostí a stavebnictví. Konstatuje, že zvýšení počtu osob se živnostenským listem se uplatňuje především na místech zaměstnanců.

## 1.2 Ekonomické aspekty zdánlivě samostatné výdělečné činnosti

Existuje řada faktorů, které umožnily a podpořily rozšíření práce na živnostenský list. Mezi nejdůležitější patří:

- přívětivý daňový režim pro sebezaměstnané, který měl v 90. letech stimulovat rozvoj samostatné výdělečné činnosti,
- podnikatelské koncepty založené na nízké ceně práce,
- zeštíhlování provozu, převod interních činností s nízkou rentabilitou a produktivitou práce na subdávatele (opticky se zvyšuje produktivita práce a rentabilita kapitálu firmy)<sup>3</sup>.

Svůj vliv na rozšíření švarcsystému mají i sami „malí podnikatelé“. Pocit samostatnosti a vyšší seberealizace spolu s nižším daňovým zatížením jsou motivy, které vedou pracovníky k preferenci práce na živnostenský list. Martin Fassmann v knize Stínová ekonomika a práce na černo na straně 207 uvádí, že „...u OSVČ se pocit naprosté nezávislosti a schopnosti užít se vlastní silou často projevuje ve zpochybňování kolektivního cítění, a tudíž i legitimacy daňových odvodů“<sup>4</sup>. Tento poznatek

<sup>1</sup> *Vykonával by práci bez zaměstnanců, zákazník by jeho práci řídil, určoval pracovní dobu, na vlastní účet by mu poskytoval výrobní zařízení a pracovní pomůcky, materiálové a energetické vstupy apod.*

<sup>2</sup> *Novák, V.: Sociálně ekonomické postavení osob samostatně výdělečně činných ve společnosti, 2. část. Strukturální pohledy na soubor OSVČ. Statistika, 2007, č. 4, ISSN 0322-788X, s. 306.*

<sup>3</sup> *V mnoha případech firmy delimitovaly pouze konkrétní pracovní činnosti, pracovníci pro zaměstnavatele vykonávali na základě živnostenského listu stejně činnosti jako dříve v pracovníprávním vztahu.*

<sup>4</sup> *Fassmann, M.: Stínová ekonomika a práce na černo. Briggs & Co., s. r. o., 2007, ISBN 978-80-86846-21-7, s. 207.*

potvrdil i výzkum provedený VÚPSV. Z terénního šetření mezi OSVČ v roce 2006<sup>5</sup> vyplynulo, že klíčovými motivy k samostatné výdělečné činnosti jsou především:

- možnost samostatného rozhodování,
- vyšší uspokojení z podnikání než ze zaměstnanectví,
- podnikání jako tvůrčí aktivní činnost.

ko, s využitím vlastního nebo za úplatu najatého zařízení. Přijatou zakázku bude realizovat ze vstupů, které si sám za úplatu zajistí, v čase a s postupy, které si určil sám nebo dohodl s odběratelem. Odměnou za práci je tzv. smíšený důchod, tj. vlastní odměna za práci a podnikatelský zisk nutný pro rozvoj podniku. Podnikatel-fyzická osoba odpovídá za riziko celým svým majetkem.

*Klasický „ičař“ nemá prakticky žádné materiálové a režijní náklady. Nebuduje a nerozvíjí svůj podnik. Prodává pouze svoji práci. Neplní tedy svoji roli jakožto podnikatel, přestože finanční parametry pro výpočet daní a sociálního pojištění jsou nastaveny tak, aby k tomu měl prostředky.*

U některých OSVČ je tento pocit natolik zafixován, že nevnímají své budoucí sociální problémy, abstrahují od nízkého starobního důchodu a necítí se ohroženi nemocí nebo úrazem<sup>6</sup>.

Kontroverznost zdánlivě samostatné výdělečné činnosti má základ v zastírání rozdílu a směřování role zaměstnance a podnikatele.

### 1.2.1 Postavení osob zdánlivě samostatně výdělečně činných v tržně ekonomickém systému

U zaměstnance se předpokládá, že bude vykonávat práci podle pokynů zaměstnavatele, na jeho zařízení, s tím, že zaměstnavatel zajistí příslušné materiálové, energetické a informační vstupy. Příslušný podnikatelský zisk nebo ztráta půjde plně na vrub zaměstnavatele. Odměnou zaměstnance za práci pak bude mzda, jež bude využita především pro osobní spotřebu nebo úspory zaměstnance. Zaměstnanec neodpovídá za podnikatelské riziko.

U podnikatele se předpokládá, že bude vykonávat svoji činnost vlastním jménem na vlastní řízi-

Problematicčnost zdánlivě samostatné výdělečné činnosti z ekonomického pohledu je pak v tom, že finanční parametry pro výpočet daně z příjmu a sociálního pojištění jsou nastaveny tak, že anticipují podnikatelský charakter činnosti OSVČ. Základ pro výpočet daně z příjmu OSVČ je dán rozdílem mezi příjmy a výdaji. Výdaje OSVČ často účtují paušální procentní sazbou pro jednotlivé aktivity definované zákonem. Vyměřovacím základem pro výpočet sociálního pojištění je poměrná část (v současnosti 50 %) z rozdílu tržeb a nákladů (smíšeného důchodu). Předpokládá se, že podnikatel bude pro udržení nebo rozvoj svého osobního podniku investovat část svého smíšeného důchodu.

Klasický „ičař“ (zedník, pokladník, soustružník apod.) nemá prakticky žádné materiálové a režijní náklady. Nebuduje a nerozvíjí svůj podnik. Prodává pouze svoji práci. Neplní tedy svoji roli jakožto podnikatel, přestože finanční parametry pro výpočet daní a sociálního pojištění jsou nastaveny tak, aby k tomu měl prostředky.

„Ičaře“, osobu vyvíjející své ekonomické aktivi- →

<sup>5</sup> Baštýř, I., Brachtl, M., Vlach, J.: *Terénní šetření o sociálním a ekonomickém postavení osob samostatně výdělečně činných v ČR 2006. Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, Praha 2007, ISBN 978-80-87007-85-3, s. 17–20.*

<sup>6</sup> Podle Výroční zprávy 2006 České správy sociálního zabezpečení bylo všech nemocensky pojištěných OSVČ pouze 20 %.

→ **Tabulka č. 1** » Porovnání nákladů na řádného zaměstnance s hrubou měsíční mzdou 20 000 Kč (čistou mzdou 15 517 Kč/měsíc) a „ičaře“ v podmínkách roku 2008

	Zaměstnanec, v tis. Kč/rok	Zdánlivě sebezaměstnaný, v tis. Kč/rok (tržba = náklad na zaměstnance)	Zdánlivě sebezaměstnaný, v tis. Kč/rok (čistý příjem ≈ čisté mzdě zaměstnance)
1	2	3	4
hrubý příjem ze zaměstnání	240,0	—	—
příjem z podnikání před zdaněním a odvody (tržby)	—	324,0	220,0
náklady zaměstnavatele	324,0 (superhrubá mzda)	324,0	220,0
odvody	odvádí zaměstnanec a zaměstnavatel	odvádí OSVČ	odvádí OSVČ
sociální pojištění	81,6	23,9	19,1
zdravotní pojištění	32,4	17,4	17,4
základ daně z příjmu	324,0	162,0	110,0
daň z příjmu po uplatnění slevy	23,8	0,0	0,0
čistý příjem po odvedech a zdanění	186,2	120,7	73,5
náklady stanovené paušální sazbou 50 %	—	162,0	110,0
možný čistý příjem při nulové hodnotě paušálně stanovených nákladů	—	282,7	183,5

**Poznámky:**

Zaměstnanec a zdánlivě sebezaměstnaný je bezdětný.

„ičař“ má podnikání jako hlavní činnost, neplatí nemocenské pojištění, uplatňuje daňový paušál ve výši 50 %.

Minimální vyměřovací základ pro výpočet zdravotního pojištění pro rok 2008 se odvozuje od výše průměrné mzdy (12násobek 50 % průměrné mzdy). Pro rok 2008 byla průměrná mzda stanovena ve výši 21 560 Kč. Minimální vyměřovací základ je 129 360 Kč.

Pro rok 2008 je minimální výše měsíční zálohy na důchodové pojištění 1596 Kč, tj. 19 152 Kč/rok (platí pro hlavní činnost).

Pro rok 2008 je stanovena sleva na dani pro jednu osobu 24 840 Kč (nevyčerpaná sleva se vrací jen jako bonus u děti).

Pramen: Průša, L., Baštýř, I., Brachtl, M., Vlach, J.: Sociálně ekonomické postavení osob samostatně výdělečně činných v české společnosti, Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, Praha 2008, ISBN 978-80-7416-011-0, s. 78

ty v režimu švarcsystému, můžeme z ekonomického pohledu definovat jako „podnikatele-fyzickou osobu“, která de facto nemá svůj vlastní osobní podnik jakožto soubor majetku, práv a závazků. Prodává pouze svoji práci. Svůj důchod z „podnikání“ využívá pro svoji osobní spotřebu, nikoliv pro udržení a rozvoj podniku. Ze tří oblastí činnos-

ti řádného podnikatele (správa kapitálu, manažerská činnost a výkon vlastní odbornosti) prakticky vykonává pouze vlastní odbornou činnost. Pomocné identifikační znaky této činnosti jsou obvykle:

- minimální materiálové a režijní náklady,
- chybějící provozovna,
- žádní zaměstnanci,

- není plátcem DPH,
- nízká nebo nulová hodnota hmotných i nehmotných aktiv,
- využití paušální sazby pro stanovení nákladů,
- malý počet zákazníků, popř. jeden zákazník během 12 měsíců,
- rozhodující část tržeb od jednoho zákazníka,
- za riziko (ztrátu) odpovídá svým osobním majetkem.

Kontroverznost postavení takového „podnikatele“ v ekonomickém systému si žádá regulační zásahy, protože společnost se vzdává části svých daňových příjmů a odvodů do sociálního a zdravotního pojištění, jež by získala od osob působících na tomto místě v zaměstnaneckém poměru, v očekávání, že tyto finanční prostředky budou investovány do podnikání. Pokud tak OSVČ nečiní, je přiměřené a možné<sup>7</sup> tyto prostředky dodatečně odvést.

### 1.2.2 Snižování nákladů práce v režimu švarcsystému

Švarcsystém zneužívá daňových zvýhodnění pro osoby samostatně výdělečně činné:

- možnost zohlednění nákladů paušálem, v případě švarcsystému fiktivních,
- zohlednění kalkulace investic pro podnikání ve vyměřovacích základech pojištění, v případě švarcsystému fiktivních.

Tabulka č. 1 porovnává náklady na zaměstnance s hrubou měsíční mzdou a „ičaře“ v podmínkách roku 2008. Sloupce 2 a 3 modelově porovnávají náklady zaměstnavatele na zaměstnance a pracovníka na živnostenský list, který fakturuje stejnou částku, jako jsou celkové náklady práce na zaměstnance. Sloupce 2 a 4 porovnávají náklady

zaměstnavatele na řádně zaměstnaného pracovníka a pracovníka na živnostenský list, který fakturuje částku nutnou pro dosažení čistého příjmu, který odpovídá demonstrovatému zaměstnanci. Vzhledem k tomu, že pracovník v režimu švarcsystému nemá prakticky žádné náklady (nenakupuje materiál a suroviny, pracuje v prostorách a na zařízení odběratele), můžeme uvažovat, že skutečné náklady jsou víceméně nulové. Ve výpočtu byla zvolena paušální 50% sazba pro výdaje k dosažení, udržení a zajištění příjmů ze živnosti<sup>8</sup>. V případě živností řemeslných se níže uvedené rozdíly zvyšují.

Z uvedeného modelu vyplývá, že při respektování výše nákladů na práci se čistý příjem „ičaře“ zvedá o více než 2/5. V případě zachování srovnatelného čistého příjmu u pracovníka v režimu švarcsystému a v pracovněprávním vztahu se náklady práce zaměstnavatele snižují o zhruba 1/3. Obě varianty reprezentují mezní hranice šetřeného problému. V této souvislosti je možné vyslovit hypotézu, že zákazník, resp. zaměstnavatel v případě „ičaře“ – zejména manuálního pracovníka – postupuje podle varianty srovnatelného čistého výdělku. V případech nemanuálních kvalifikovaných činností může docházet k dělení efektů z varianty srovnatelných nákladů práce. Řešitelům projektu Sociálně ekonomické postavení osob samostatně výdělečně činných ve společnosti se však kvůli diskrétnosti dotazovaných zaměstnavatelů a nedostupnosti pracovníků na živnostenský list nepodařilo tento předpoklad prokázat<sup>9</sup>.

Tabulka č. 1 dokumentuje proporce, které odpovídají novelizovanému zákonu o daních z příjmů pro rok 2008. Reforma veřejných financí 2007–2010 obecně vytváří pro osoby samostatně

<sup>7</sup> Např. Jouza, L.: *Otazníky kolem švarcsystému. Práce a mzda, 2005, č. 2, ISSN 0032-6208, s. 10–18.*

<sup>8</sup> § 7 *Příjmy z podnikání a z jiné samostatně výdělečné činnosti zákona č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů.*

<sup>9</sup> *Pracovníci v režimu švarcsystému se nezdržují v sídle své firmy, resp. v bydlišti, pracují u „zákazníka“, v podstatě u svého zaměstnavatele. V rámci sociologického šetření se tazatelům ze společnosti Factum Invenio, která na projektu spolupracovala, nepodařilo „ičaře“ kontaktovat. Blíže: Baštýř, I., Brachtl, M., Vlach, J.: *Terénní šetření o sociálním a ekonomickém postavení osob samostatně výdělečně činných v ČR 2006. Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, Praha 2007, ISBN 978-80-87007-85-3.**

- výdělečně činné, a tím i pro zdánlivě sebezaměstnané, přívětivější prostor než v předcházejících letech. Pro srovnání tabulka č. 2 uvádí modelový propočet při stejných parametrech roku 2006. Z porovnání propočetů za roky 2006 a 2008 vyplynulo, že při stejných nákladech práce čistý příjem „ičaře“ vzrostl o 4,7 %, zatímco čistý výdělek zaměstnance se zvýšil o pouhých 0,2 %.

Uvedený model porovnání nákladů práce na „ičaře“ a na zaměstnance při daňových podmínkách let 2006 a 2008 nereaguje na změny zdanění průměrného výdělku, které se výrazněji projevují v nižších a vyšších úrovních příjmu. Graf č. 1 dokumentuje rozdílný pohyb nákladů práce na „ičaře“ a na zaměstnance v závislosti na vývoji čistého pracovního příjmu.

Ve srovnání s předešlým obdobím daňová reforma 2007–2010 ve svých důsledcích více motivuje účastníky trhu práce ke zdánlivě samostatně výdělečně činnosti zejména v průměrných a vyšších hladinách čistého pracovního příjmu. Jestliže v daňových podmínkách roku 2006 relace nákladů práce „ičařů“ a zaměstnanců dosahovala na minimum intervalu čistých měsíčních pracovních příjmů 7059–51 105 Kč 140 %, potom v roce 2008 klesla na 109 %. Po překonání hranice zhruba 21,5 tis. Kč měsíčně se nůžky od relace 158 % rozevírají a při průměrném čistém příjmu přibližně 51 tis. Kč za měsíc dosahuje současná relace 164 % proti 153 % v roce 2006. V každém případě však režim švarc-systému neztrácí pro podnikatele z nákladového hlediska přitažlivost ani v podprůměrných výděl-

kových hladinách. Průběh křivek nákladů práce při srovnatelné úrovni čistého pracovního příjmu ilustruje graf č. 2.

Cena práce v ČR (úplné náklady práce) vystupuje ve třech hladinách:

- úplné náklady práce zaměstnance – 4/5 zaměstnaných, pravidelně sleduje a publikuje ČSÚ a Eurostat,
- úplné náklady práce OSVČ – 1/5 zaměstnaných, jejich výše se statisticky nesleduje, odhad je možný pouze ze statistiky rodinných účtů, mikrocensů, ze statistik ČSSZ<sup>10</sup> a z národního účetnictví,
- úplné náklady práce zdánlivě sebezaměstnaných – jejich výše ani počet osob není předmětem statistického šetření.

Výrazný rozdíl v nákladech práce motivuje nabídku i poptávku na trhu práce k obcházení zákonů a k preferenci zaměstnání na živnostenský list. Tento moment výrazně vystupuje v malých firmách. V současných podmínkách zdanění práce korporace a zaměstnanci platí vyšší pojistné a při respektování principu vyrovnanosti rozpočtů sociálního a zdravotního pojištění v rámci solidarity dotují činnost osob zdánlivě samostatně výdělečně činných. V případech nižšího odhadu počtu „ičařů“ ve výši zhruba 100 000 osob<sup>11</sup> a při vykázaných vyměřovacích základech OSVČ a zaměstnanců<sup>12</sup> musí vykryt zhruba 6,5 mld. Kč ve financování systémů sociálního a zdravotního zabezpečení bez nemocenského pojištění. Inkaso daně z příjmu od „ičařů“ a zaměstnanců nevykazuje výrazné dis-

<sup>10</sup> Šetření příjmů a životních podmínek domácností v rámci modulu EU-SILC v podstatě ztotožňuje smíšený důchod OSVČ s jejich osobní spotřebou, abstrahuje od investic do rozvoje firmy. Pro ocenění práce sebezaměstnaného je třeba rozdělit rozdíl mezi příjmy a výdaji na část určenou k investování, popř. k tvorbě rezerv a na „podnikatelskou mzdu“. Tento postup využívá i zákon č. 155/1995 Sb., o důchodovém pojištění, ve znění pozdějších předpisů, podle kterého se vyměřovací základ rovná 50 % rozdílu tržeb a nákladů. Propočty na základě údajů Mikrocensu 2002 toto rozdělení potvrdily. Blíže: Baštýř, I.: Příjmy osob samostatně výdělečně činných. In: Průša, L. a kol.: Sociálně ekonomické postavení osob samostatně výdělečně činných ve společnosti (sborník analýz sociálně ekonomického postavení osob samostatně výdělečně činných v české společnosti a v zemích Evropské unie). Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, Praha 2006, ISBN 80-87007-33-6, s. 110–138.

<sup>11</sup> Odhad VÚPSV ve výši přibližně 100 tis. pracovníků na živnostenský list bere do úvahy, že zhruba 150–250 tis. OSVČ-fyzických osob vyvíjí své aktivity jako subdodavatelé jiným firmám. Blíží údaje: Baštýř, I., Brachtl, M., Vlach, J.: Terénní šetření o sociálním a ekonomickém postavení osob samostatně výdělečně činných v ČR 2006. Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, Praha 2007, ISBN 978-80-87007-85-3, s. 34–35.

<sup>12</sup> V roce 2007 průměrný vyměřovací základ OSVČ dosáhl úrovně 7149 Kč/měsíc, tj. 37,1 % vyměřovacího základu zaměstnance ve výši 19 274 Kč/měsíc. Blíže: Pojistněmatematická zpráva o sociálním pojištění 2008. Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR, 2008, ISBN 978-80-86878-89-8, s. 21.

**Tabulka č. 2 » Porovnání nákladů na řádného zaměstnance s hrubou měsíční mzdou 20 000 Kč (čistou mzdou 15 483 Kč/měsíc) a zaměstnaného „podnikatele“ v podmínkách roku 2006**

	Zaměstnanec, v tis. Kč/rok	Zdánlivě sebezaměstnaný, v tis. Kč/rok (tržba = náklad na zaměstnance)	Zdánlivě sebezaměstnaný, v tis. Kč/rok (čistý příjem ≈ čisté mzdě zaměstnance)
1	2	3	4
hrubý příjem ze zaměstnání	240,0	—	—
příjem z podnikání před zdaněním a odvody (tržby)	—	324,0	220,0
náklady zaměstnavatele	324,0	324,0	220,0
odvody	odvádí zaměstnanec a zaměstnavatel	odvádí OSVČ	odvádí OSVČ
sociální pojištění	81,6	23,9	16,7
zdravotní pojištění	32,4	15,1	15,1
základ daně z příjmu	210,0	162,0	110,0
daň z příjmu	24,2	15,1	6,0
čistý příjem po odvedech a zdanění	185,8	107,9	72,2
náklady stanovené paušální sazbou 50 %	—	162,0	110,0
možný čistý příjem při nulové hodnotě skutečných nákladů	—	269,9	182,2

**Poznámky:**

Zaměstnanec a zdánlivě sebezaměstnaný je bezdětný.

„Ičař“ má podnikání jako hlavní činnost, neplatí nemocenské pojištění, uplatňuje daňový paušál ve výši 50 %.

Pramen: Průša, L., Baštýř, I., Brachtl, M., Vlach, J.: Sociálně ekonomické postavení osob samostatně výdělečně činných v české společnosti, Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, Praha 2008, ISBN 978-80-7416-011-0, s. 77

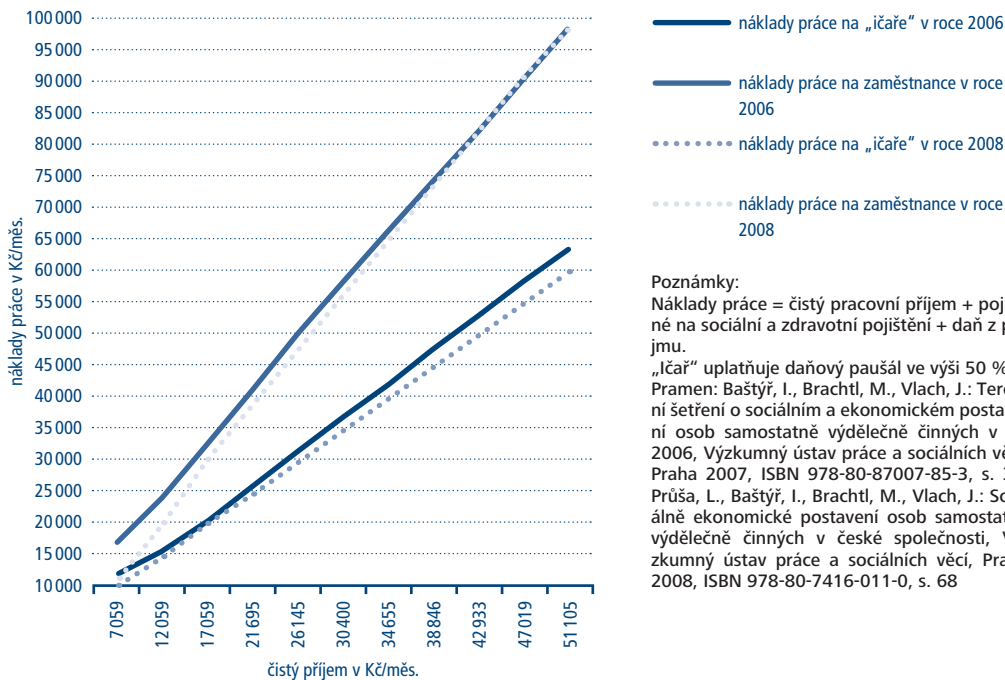
proporce, podmínky jsou pro obě skupiny vyrovnané. U OSVČ obecně, a tím i u „ičařů“, je problematické vykazování příjmů pro daňové účely, resp. přiznání jejich nižší úrovně<sup>13</sup>.

Analytici trhu práce se pozastavují nad nízkým rozsahem zkrácených pracovních úvazků v ČR, tradičně se hledal důvod v nízké výdělkové hladině.

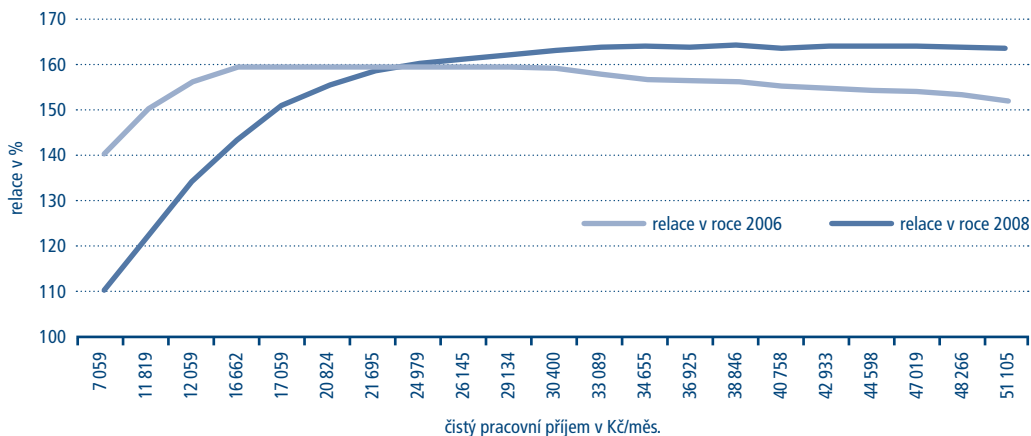
Nižší zdanění příjmů OSVČ však vyvádí zkrácené pracovní úvazky do „švarcsystému“, zaměstnavatelé a zaměstnanci přistupují na finančně výhodnou záměnu pracovněprávního vztahu vztahem obchodním i za cenu ztráty ochrany svých zájmů a vzájemného přelévání podnikatelských rizik.

<sup>13</sup> Bliže: Vančurová, A., Boňka, V.: Rozbor faktorů daňové zátěže sebezaměstnaných v Jihočeském kraji. In: Průša, L. a kol.: Sociálně ekonomické postavení osob samostatně výdělečně činných ve společnosti II (sborník analýz sociálně ekonomického postavení osob samostatně výdělečně činných ve společnosti). Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, Praha 2008, ISBN 978-80-7416-000-4, s. 135–173.

→ **Graf č. 1** » Porovnání nákladů práce na zaměstnance a na „ičáře“ v daňových podmínkách roku 2006 a 2008 (v Kč/měsíc)



**Graf č. 2** » Relace nákladů práce zaměstnanec/„ičář“ při podmínkách zdanění v letech 2006 a 2008 při stejném čistém pracovním příjmu (v %)



**Poznámky:**  
 Náklady práce = čistý pracovní příjem + pojistné na sociální a zdravotní pojištění + daň z příjmu.  
 „ičář“ uplatňuje daňový paušál ve výši 50 %.  
 Pramen: Propočty autora

### 1.2.3 Přenos podnikatelských rizik (pružný trh práce)

Během transformačního procesu velké podniky zeštíhlely, zbavily se řady pro ně neefektivních činností s nízkou produktivitou práce, s nízkou rentabilitou. Práce dříve prováděné v rámci podniků, resp. jejich specializovaných závodů, zajišťují specializované subjekty (právnícké a fyzické osoby) jako subdodávky. V mnoha případech bývalí zaměstnanci provádějí pro svého dřívějšího zaměstnavatele tutéž práci na jeho bývalém zařízení (typickým případem je v 90. letech obvyklá delimitace podnikové dopravy).

Střední a velké podniky kolem sebe vytvořily síť vzájemně kooperujících, závislých malých firem. Kritickým místem je konec subdodavatelských řetězců, kde stojí mikropodniky bez zaměstnanců. Převážná část jejich tržeb pochází od jednoho zákazníka. Tyto případy naznačují přeměnu pracovněprávního vztahu na jednodušší obchodní vztah. V rámci uvedené transformace se projevují dva klíčové efekty:

- v důsledku daňové optimalizace se snížila cena práce o vedlejší náklady (sociální pojištění, náklady na ukončení pracovního vztahu, náklady v případě nemoci nebo úrazu, náklady na bezpečnost práce, na vzdělávání, na pracovní pomůcky, náklady vyplývající z kolektivních smluv apod.),
- firma se tak zbavuje nákladů z titulu podnikatelského rizika, přenáší je na „ičaře“, kteří jsou k dispozici podle potřeby, spolupráci lze ukončit ihned, „ičaři“ mají nevýhodné vyjednávací pozice z důvodů objektivních (závislost na jednom odběrateli) a subjektivních (nízké právní znalosti, jejich individualismus a roztržitost).

Významným ohniskem rozšíření práce na živnostenský list jsou cizinci. Pracovníci, zejména z Ukrajiny, zřízením živnostenského listu obcházejí ochranu českého trhu práce (po roce 2004 evropského trhu práce). Místo aby operovali na trhu

zboží a služeb, účastní se trhu práce za cenu nižší než obvyklou. Výše uvedené atributy přenosu podnikatelských rizik v jejich případě vystupují zvláště zřetelně<sup>14</sup>.

Obdobným způsobem však postupují i české stavební firmy při vývozu práce v rámci smluv o dílo do Německa a Rakouska. Administrativně a finančně náročné vyřizování povolení k práci obcházejí vyřizováním živností pro své zaměstnance v hostitelské zemi.

Situace dospěla tak daleko, že práce na živnostenský list je de facto pokládána za nejvolnější formu zaměstnávání. Proto malé firmy naléhají, aby byl legalizován tzv. „švarcsystém“. Tak by, mimo jiné, mohly bez problémů přenést finanční tlak ze strany svých odběratelů až na kolaborující sebezaměstnané. V této souvislosti zaměstnavatelé mluví o pružném trhu práce.

Uvedené vztahy však mohou působit i opačným směrem. V období konjunktury v letech 2006–2007 stále více firem signalizovalo ohrožení termínu zakázek z důvodu neočekávaného a okamžitého odchodu „ičařů“ za lépe honorovanou práci. Pracovník na živnostenský list nepociťuje sounáležitost se svým „zaměstnavatelem“ a jako podnikatel přirozeně preferuje zisková hlediska. Při svém chování využívá většinou slabého právního ošetření vzájemného vztahu pseudozaměstnavatel-pseudozaměstnanec.

## 2. Vnímání „práce na živnostenský list“ veřejností

Přístup zaměstnavatelů i pracovníků k práci na živnostenský list dokumentují dílčí šetření na specializovaných internetových serverech a neformální rozhovory s pracovníky a činiteli podnikatelských reprezentací ve stavebnictví, které provedli v roce 2007 řešitelé projektu Sociálně ekonomické postavení osob samostatně výdělečně činných ve společnosti.



<sup>14</sup> Ukrajinců k 31. 12. 2007 legálně pracovalo v ČR 83 tis. osob, z toho živnostenským listem disponovalo 22 tis. osob, tj. 26 %. Blíže: Cizinci v České republice 2008. Český statistický úřad, 2008, kód 1414-08, s. 123.

## → 2.1 Průzkum nabídek práce na specializovaných internetových serverech v říjnu 2007

Zaměstnavatelé a pracovníci vnímají „práci na živnostenský list“ jako jiný druh pracovního poměru. Z předešlého textu vyplývá vysoká četnost výhod pro zaměstnavatele. V mnoha případech však práci v režimu švarcsystému vyžadují sami pracovníci. Patrně je k tomu motivuje pocit svobody a sebe-realizace.

Za těchto podmínek se ve veřejné inzerci nabídky práce objevuje vedle sebe poptávka po zaměstnancích a nabídky práce na IČO. Z průzkumu vybraných serverů zprostředkovatelů práce vyplynulo, že v mnoha případech stejnou práci tatáž firma poptává jak v pracovněprávním vztahu, tak i na živnostenský list.

Nabídky práce v rubrice práce na živnostenský list byly určeny převážně nemanuálním profesím (např. účetní) nebo profesím, které bychom mohli zařadit mezi svobodná povolání (např. realitní makléři, finanční poradci, pojišťovací poradci, překladatelé, učitelé jazyků, inženýři, konstruktéři, projektanti), kdy je obtížné stanovit hranici mezi skutečně a zdánlivě samostatnou výdělečnou činností.

Fakt, že se v rámci nabídek práce objevuje poptávka po činnostech na živnostenský list, které by

měly být v duchu obchodního práva subdodávkou díla, signalizuje široce nastavené mantinely nákupu a prodeje práce na českém trhu. Takto nesystémově vytvořený prostor nabídka i poptávka zneužívá v procesu prodeje a koupě pracovní síly a v ocenění práce.

## 2.2 Názory podnikatelů ve stavebnictví na švarcsystém

Uvedená schémata zaměstnávání na živnostenský list v krystalické podobě vystupují ve stavebnictví. Jednotlivé stavební zakázky, jakkoliv velké, mají charakter projektů. Dílčí, kvalitativně odlišné etapy se realizují v rozličném čase, mají definovaný začátek a konec a finanční rámec. Při běžné stavební zakázce je obvyklé, že mezi firmou, jež získala zakázku, a firmou provádějící finální práce je 5–7 subdodavatelů. V běžném případě zadává stavební firma, která získala základní kontrakt, celou nebo větší část své dodávky subdodavatelům. Sama se víceméně soustřeďuje na inženýrské a koordinační práce. Za ty získává obvykle okolo 5–10% z ceny dodávky. Na konci subdodavatelského řetězce stojí malé firmy, které svoji flexibilitu a kapitálovou nedostatečnost řeší švarcsystémem. Tento systém organizace prací má pro stavební firmy řadu nesporných výhod, je pružný, není třeba řešit nevyužitě podnikové lidské a materiální kapacity.

Tabulka č. 3 » Nabídky z vybraných serverů zprostředkovatelů práce z října 2007

	Počet nabídek práce celkem	Počet nabídek práce na plný pracovní poměr nebo na živnostenský list	Počet nabídek práce pouze na živnostenský list	Podíl nabídky práce na živnostenský list a počtu nabídek celkem, v %
www.prace.cz	81 354	1 895	813	3,3
www.jobs.cz	18 191	996	664	9,1
www.sprace.cz	47 435	neuveдено	46	0,1
http://prace-profit-inzerce.cz	282	neuveдено	6	2,1

Pramen: Brachtl, M.: Švarcsystém (případová studie na podmínky stavebnictví). In: Průša, L. a kol.: Sociálně ekonomické postavení osob samostatně výdělečně činných ve společnosti II (sborník analýz sociálně ekonomického postavení osob samostatně výdělečně činných ve společnosti), Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, Praha 2008, ISBN 978-80-7416-000-4, s. 183

city při nedostatku zakázek. Ve stavebnictví v tzv. „nahraditelných profesích“ prakticky zmizel pracovní poměr. Ten zůstal jen u profesí, kde je třeba vysoké, nepřenositelné odbornosti a vysoké loajality k podniku<sup>15</sup>.

Za těchto podmínek pro základní orientaci v názozech podnikatelské sféry na švarcsystém mohou sloužit výsledky průzkumu mezi podnikateli ve stavebnictví, který zveřejnil M. Brachtl v roce 2008 ve své stati Švarcsystém (případová studie na podmínky stavebnictví)<sup>16</sup>. V prvním čtvrtletí 2007 realizoval rozhovory s představiteli podnikatelských reprezentací ve stavebnictví. Na otázky odpovídali zástupci Svazu podnikatelů ve stavebnictví v ČR, který sdružuje především velké a středně velké stavební firmy, výrobce stavebních hmot a materiálů a projekční a inženýrské kanceláře, a zástupci osmi profesních sdružení z oblasti stavebních řemesel, která reprezentují malé firmy, převážně fyzické osoby.

Pro velké a středně velké stavební podniky a výrobce stavebních hmot není problematika zaměstnávání individuálních pracovníků na IČO aktuální. Firmy mají stabilizovaný kádr zaměstnanců. Realizaci subdodávek pro velké projekty zadávají menším a specializovaným firmám. Za těchto podmínek „ičaře“ nepotřebují.

Reprezentanti zájmových sdružení menších subdodavatelských firem při kvalitativním rozhovoru udávali, že stávající systém (rozsáhlé subdodavatelské vztahy až do úrovně OSVČ) má pro ně více výhod než nevýhod oproti zaměstnávání pracovníků. V odpovědích jednoznačně převažovaly důvody týkající se časově a věcně omezeného úseku prací, výhodných vyjednávacích podmínek vůči atomizovaným „ičařům“ a ceny práce. Za významnou výhodu zástupci malých firem označili vyšší intenzitu práce pracovníků na živnostenský list ve srovnání se řádnými zaměstnanci. Identifi-

kace možných problémů při zaměstnávání „ičařů“ se soustředila na řešení provozních problémů jako záruky na dílo a penalizace při neplnění smlouvy. Z hlediska střednědobého a dlouhodobého horizontu však identifikovali možná ohrožení spočívající v jejich nízké kvalifikaci, technickém a technologickém zaostávání a nedostatku kapitálu sebezaměstnaných pro vlastní rozvoj.

Průzkum avizoval budoucí možnost rozšiřování nákupu práce vysoce kvalifikovaných jednotlivců (vysokoškoláků) v režimu švarcsystému. Příčinou budou problémy s trvalým zaměstnáním specializovaných odborníků, ať z důvodu vysokých nákladů nebo i z důvodu potřeby jejich práce v omezeném časovém rozsahu (např. na 18 měsíců). V těchto případech však bude otázkou cena uvedených služeb, nelze předpokládat kalkulaci odvíjející se pouze od čistého výtěžku a postrádající prostředky na vlastní rozvoj poskytovatele. Hranice mezi švarcsystémem, nákupem služeb a outsourcingem je v tomto případě neztetelná.

Pro české stavebnictví je charakteristické značné rozšíření práce na živnostenský list. Rozdílný přístup podniků tohoto odvětví k využívání režimu švarcsystému a jejich zkušenosti je možné považovat za platné i pro ostatní odvětví, zejména služby s vysokou četností malých firem a značným podílem osobních nákladů na celkových nákladech.

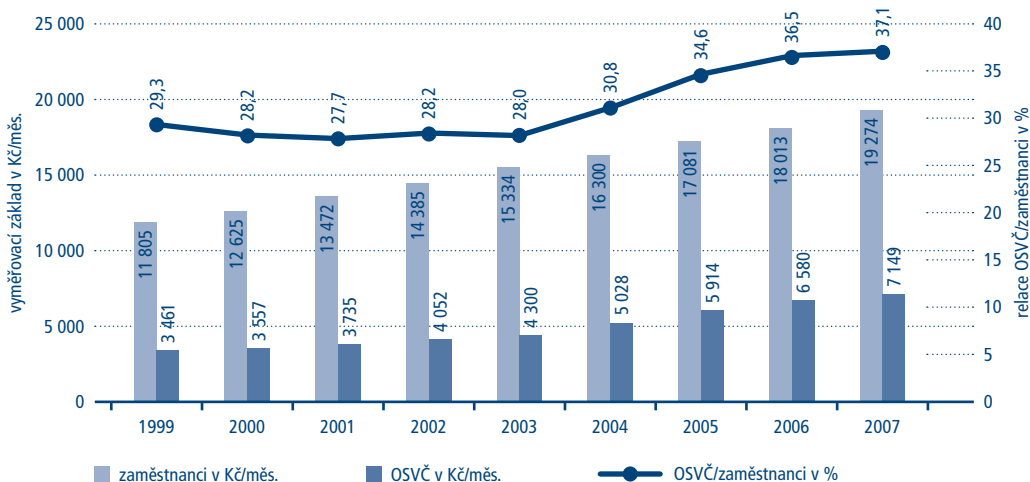
### 3. Rizika švarcsystému a jejich řešení

Fenomén práce na živnostenský list není jednoduché specifikovat. Z každého úhlu pohledu může být popsán a specifikován jinak, včetně jeho hodnocení v oblasti společenských a ekonomických dopadů. Následující text specifikuje klíčová rizika zdanlivě samostatně výdělečné činnosti a možné směry jejich eliminace.

<sup>15</sup> Podrobněji se postavení sebezaměstnaných v českém stavebnictví věnují M. Brachtl a F. Holec ve svém článku *High level of self-employment in construction industry*. Dostupné na <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/2007/03/articles/cz0703019i.html>

<sup>16</sup> Brachtl, M.: *Švarcsystém (případová studie na podmínky stavebnictví)*. In: Průša, L. a kol.: *Sociálně ekonomické postavení osob samostatně výdělečně činných ve společnosti II (sborník analýz sociálně ekonomického postavení osob samostatně výdělečně činných ve společnosti)*. Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, Praha 2008, ISBN 978-80-7416-000-4, s. 183–185.

→ Graf č. 3 » Průměrný vyměřovací základ pro pojistné OSVČ a zaměstnanců (v Kč/měsíc a relace v %)



Pramen: Pojistněmatematická zpráva o sociálním pojištění 2004, Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR, 2004, ISBN 80-86878-05-8, s. 33; Pojistněmatematická zpráva o sociálním pojištění 2006, Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR, 2006, ISBN 80-86878-39-2, s. 36; Pojistněmatematická zpráva o sociálním pojištění 2008, Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR, 2008, ISBN 978-80-86878-89-8, s. 22; zpracování — Výzkumný ústav práce a sociálních věcí

### 3.1 Rizika švarcsystému

Švarcsystém umožňuje zejména malým podnikům (do 9 zaměstnanců) řešit krátkodobé výkyvy na trhu s minimálními náklady. Dlouhodobé zaměstnávání „lčářů“ přenosem podnikatelských rizik vytváří příznivé podmínky pro udržení tržní pozice firmy. Z tohoto pohledu je pro mnohé podniky využívání pracovníků na živnostenský list otázkou bytí či nebytí.

Osoby samostatně výdělečně činné a zaměstnanci mají stanoveny stejné sazby pro daně z příjmu a sociální pojištění. Vyměřovací základy pro sociální a zdravotní pojištění však zohledňují podmínky a potřebu rozvoje podniků sebezaměstnaných. Odvedené osobní důchodové daně a pojistné jsou pro OSVČ podstatně nižší ve srovnání se zaměstnanci a korporacemi. Režim práce na IČO na této podpoře firem sebezaměstnaných parazituje. Neúměrným rozšířením švarcsystému tak dochází

k propadům příjmů v oblasti daní a sociálního pojištění, které musí vyrovnávat v rámci solidarity zaměstnanci a korporace.

Podniky, které využívají švarcsystému ke snížení nákladů a k eliminaci konjunkturálních výkyvů, získávají oproti těm, které řádně dodržují zákony, neoprávněnou konkurenční výhodu, dá se mluvit o nekalé konkurenci. Takto narušené tržní prostředí nedává objektivní informace o skutečných nákladech a cenách.

„lčáři“ ztrácejí pracovní a sociální ochranu s následnými dopady na jejich příjmovou a sociální situaci v případě ztráty příjmu v důsledku nepříznivé ekonomické situace jejich pseudozaměstnavatele nebo jejich osobní nepříznivé životní situace. Většina z nich si neplatí nemocenské pojištění. Nízké příspěvky na politiku zaměstnanosti je nedostatečně zabezpečují při vytlačení z trhu práce. Podpora v nezaměstnanosti pro OSVČ vychází z vyměřovacího základu pro sociální pojištění<sup>17</sup>,

<sup>17</sup> § 50 zákona č. 435/2004 Sb., o zaměstnanosti, ve znění pozdějších předpisů.

ten se však trvale pohybuje kolem 1/3 úrovně vykazované zaměstnanci. Sebezaměstnaní po ukončení podnikání bez jiných příjmů z ekonomické činnosti se tak stávají příjemci státních sociálních podpor a dávek v hmotné nouzi.

Podle Terénního šetření o sociálním a ekonomickém postavení osob samostatně výdělečně činných v ČR 2006, které provedly VÚPSV, v. v. i., Factum Invenio a Hospodářská komora, pouhých 60 % sebezaměstnaných si vytváří rezervy pro od-

ce neobsahuje náklady na průběžné vzdělávání pracovníka. Podnikatelé využívající režim švarcsystému však upozorňují na postupnou ztrátu kvalifikace a problémy s uplatněním nových technologických postupů a technologií.

Vedle těchto bezprostředně vnímaných rizik má fenomén švarcsystému další negativní důsledky:

- postupná ztráta konkurenceschopnosti některých podniků z důvodu preferování nízkých ná-

*Neúměrným rozšířením švarcsystému dochází k propadům příjmů v oblasti daní a sociálního pojištění, které musí vyrovnávat v rámci solidarity zaměstnanci a korporace.*

chod na odpočinek<sup>18</sup>. Nelze předpokládat, že by situace byla jiná u pracovníků v režimu švarcsystému, spíše lze u manuálních profesí očekávat rizikovější stav. Jestliže v současnosti výši důchodu „ičařů“ ovlivňuje jejich příjem z předchozího pracovněprávního vztahu, potom v následujících letech tento faktor bude ztrácet na významu v souvislosti s prodlužující se délkou zdánlivě samostatně výdělečně činnosti v aktivním ekonomickém životě. Výše sjednaných odměn zejména u manuálních profesí nedává prostor pro průběžnou tvorbu finančních rezerv. Vzhledem k tomu, že pracovníci na živnostenský list reálně nevlastní firmu, nemohou ji před odchodem na odpočinek prodat a tím si zajistit finanční prostředky po přechodu do ekonomické neaktivity.

Kalkulace tržby, resp. odměny „ičařů“ se většínou opírá o čistý výdělek zaměstnanec vykonávajícího srovnatelnou práci a algoritmus zdanění příjmů osob samostatně výdělečně činných. Kalkula-

kladů, resp. ceny práce v režimu švarcsystému na úkor rozšiřování inovací,

- finanční výhoda švarcsystému vede k zavádění jednoduchých a nenáročných výrob s nízkými náklady,
- ohrožení konkurenceschopnosti některých podniků, které mohou utrpět ztráty kvůli nedostatku loajality svých zaměstnanců na IČO, osoba pracující na živnostenský list preferuje své ziskové zájmy jako podnikatel, zájmy zákazníka, resp. pseudozaměstnavatele jsou pro ni druhotné (např. v období konjunktury často pracovníci na živnostenský list odcházeli ze dne na den za výhodnější zakázkou)<sup>19</sup>.

Lze očekávat, že rozšiřování švarcsystému narazí v podnikatelské sféře na své přirozené hranice. Vznikne dynamická rovnováha, kde na jedné straně bude snaha o snižování nákladů, přenos podnikatelských rizik a vyšší pružnost pracovního trhu a na druhé straně hrozba nízké odbornosti, →

<sup>18</sup> Blíže: Baštýř, I., Brachtl, M., Vlach, J.: *Terénní šetření o sociálním a ekonomickém postavení osob samostatně výdělečně činných v ČR 2006. Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, Praha 2007, ISBN 978-80-87007-85-3, s. 71–74; nebo: Průša, L., Baštýř, I., Brachtl, M., Vlach, J.: *Sociálně ekonomické postavení osob samostatně výdělečně činných v české společnosti. Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, Praha 2008, ISBN 978-80-7416-011-0, s. 102–103.**

<sup>19</sup> „Ičař“ v běžném pracovním životě není vázán režimem výpovědi ze zákoníku práce a ani sjednanými výhodami, které získává zaměstnanec (např. příspěvek zaměstnavatele na stravování, udržení a zvyšování kvalifikace).

- nedostatek loajality a hrozba technického a technologického zaostávání.

### 3.2 Řešení problémů švarcsystému

Z předchozích kapitol vyplývají pozitiva a negativa švarcsystému. Na jedné straně zpřijemňují prostředí pro malé firmy a samotné pracovníky, na druhé straně směřují k fixaci stávající technologické a ekonomické úrovně české ekonomiky, zesilují nerovné postavení ekonomických subjektů na trhu a prohlubují rizika deficitu veřejných rozpočtů. Období nutné potřeby stimulace samostatné výdělečné činnosti skončilo. Česká republika dnes patří k zemím s rozsáhlým sektorem sebezaměstnaných<sup>20</sup>. Rozsah zdánlivě samostatné výdělečné činnosti je produktem stimulace drobného podnikání v 90. letech. Daňové zvýhodnění osob samostatně výdělečně činných, ze kterého švarcsystém čerpá svoji sílu, je nejvyšší v EU<sup>21</sup>.

Zdánlivě samostatná výdělečná činnost není pouze specificky českým problémem. Právní normy EU však nedávají návod jednotného postupu vůči tomuto fenoménu, předpokládají řešení podle vlastních podmínek jednotlivých zemí<sup>22</sup>. Státy EU v této oblasti volí vlastní postupy. Například daňové úřady v Belgii a ve Francii přezkoumávají sebezaměstnané, kteří vykazují více než 50 % příjmů od jednoho zákazníka, a mohou vyměřit daň jako v případě zaměstnance.

Snižování deficitů českých veřejných rozpočtů se neobejde bez zohlednění popisovaného segmentu zaměstnanosti (švarcsystému), který je zdrojem výdajů nekrytých příjmy. Ve své podstatě může být praktikovaný vysoký stupeň solidarity předmětem kritiky:

- českých středních a velkých podniků,
- účastníků jednotného vnitřního evropského trhu z titulu sociálního dumpingu.

Vzhledem k tomu, že se podnikatelské subjekty chovají podle signálů trhu a nástrojů dlouhodobé hospodářské politiky státu, především fiskálních nástrojů, je třeba hledat systémová řešení v ekonomické oblasti. Samotná kontrolní činnost institucí trhu práce (dříve úřadů práce, dnes inspektorátů práce) se ukázala jako neefektivní. Tyto orgány mají zájem na vysoké zaměstnanosti ve svém regionu. V případě zjištěného obcházení zákona o zaměstnanosti navíc správní řízení často naráželo na nejednoznačnost výkladu příslušných právních norem.

Disproporce v postavení zaměstnanců a osob zdánlivě samostatně výdělečně činných, malých firem využívajících práce na živnostenský list a ostatních podniků mohou řešit systémové nástroje fiskální politiky, které povedou ke snížení daňového diferenciálu mezi korporacemi, osobami samostatně výdělečně činnými a zaměstnanci a ke konvergenci cenových hladin práce (úplných nákladů práce) zaměstnance a OSVČ:

<sup>20</sup> Podíl sebezaměstnaných na zaměstnanosti dosahuje zhruba 1/5, což je vůči okolním ekonomikám nesrovnatelně vysoké. Blíže: Kozelský, T., Vlach, J.: Sebezaměstnaní v Evropské unii. In: Průša, L. a kol.: Sociálně ekonomické postavení osob samostatně výdělečně činných ve společnosti (sborník analýz sociálně ekonomického postavení osob samostatně výdělečně činných v české společnosti a v zemích Evropské unie). Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, Praha 2006, ISBN 80-87007-33-6, s. 139–163; nebo: Průša, L., Baštýř, I., Brachtl, M., Vlach, J.: Sociálně ekonomické postavení osob samostatně výdělečně činných v české společnosti. Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, Praha 2008, ISBN 978-80-7416-011-0, s. 32–45.

<sup>21</sup> Daňové náklady (vč. pojistění) na jednotku přidané hodnoty v sektoru osob samostatně výdělečně činných představovaly v roce 2005 zhruba 56 % úrovně korporací. V ostatních zemích EU nebyly nižší než 63 %. Uvedené propočty čerpají z dat, které OECD v *Revenue statistics 1965–2006* zveřejnila v roce 2007. Blíže: Průša, L., Baštýř, I., Brachtl, M., Vlach, J.: Sociálně ekonomické postavení osob samostatně výdělečně činných v české společnosti. Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, Praha 2008, ISBN 978-80-7416-011-0, s. 59–65.

<sup>22</sup> Např. čl. 87 Směrnice 2006/123/ES, o službách na vnitřním trhu: „Tato směrnice by se rovněž neměla dotýkat pracovních podmínek a podmínek zaměstnávání v případech, kdy je pracovník zaměstnaný za účelem poskytování přeshraniční služby přijat do zaměstnání v členském státě, v němž je služba poskytována. Touto směrnici by rovněž nemělo být dotčeno právo členských států, v nichž je služba poskytována, rozhodovat o existenci zaměstnaneckého poměru a stanovit rozdíly mezi osobami samostatně výdělečně činnými a zaměstnanci, včetně „zdánlivých samostatně výdělečně činných osob“. V této souvislosti by za hlavní rys zaměstnání ve smyslu článku 39 Smlouvy měla být považována skutečnost, že osoba po určitou dobu poskytuje službu jiné osobě podle jejich pokynů a za tuto službu obdrží úplatu. Každá činnost, kterou osoba vykonává mimo rámec vztahu podřízenosti, musí být pro účely článku 43 a 49 Smlouvy klasifikována jako samostatně výdělečná činnost.“

*Jestliže v současnosti výši důchodu „ičařů“ ovlivňuje jejich příjem z předchozího pracovněprávního vztahu, potom v následujících letech tento faktor bude ztrácet na významu v souvislosti s prodlužující se délkou zdánlivě samostatné výdělečné činnosti v aktivním ekonomickém životě. Výše sjednaných odměn zejména u manuálních profesí nedává prostor pro průběžnou tvorbu finančních rezerv. Vzhledem k tomu, že pracovníci na živnostenský list reálně nevládní firmu, nemohou ji před odchodem na odpočinek prodat a tím si zajistit finanční prostředky po přechodu do ekonomické neaktivity.*

- systémová opatření:
  - transformace přímého zdanění na nepřímé,
  - sjednocení vyměřovacích základů pro sociální a zdravotní pojištění se základem daně z příjmů<sup>23</sup>,
  - sjednocení výběru daní a pojistného<sup>23</sup>,
  - zvýšení kontrolní funkce a pravomocí správců daní a pojištění<sup>23</sup>;
- selektivní nástroje:
  - úprava a precizace algoritmu pro výpočet základu daně a vyměřovacích základů pro sociální a zdravotní pojištění pro zaměstnance a pro OSVČ s přihlédnutím k výskytu zastřehého pracovního vztahu (např. prověření firmy sebezaměstnaného s nízkým počtem zákazníků, stanovení maximálního podílu tržeb od jednoho zákazníka),
  - popř. samostatné sociální pojištění OSVČ (obdoba pokladenského systému v Německu<sup>24</sup>).

Uvedené nástroje však nemohou působit izolovaně. Možné sociální dopady si vynucují jejich postupnou a dlouhodobou realizaci. Na druhé straně

pokračování současného stavu vyvolá budoucí finanční deficity důchodového a zdravotního systému.

Krátkodobá legalizace švarcsystému v rámci antikrizových opatření může mít pozitivní efekt zejména pro malé a střední podniky. Podle autora odhadu se ve firmách, které přejdou na režim švarcsystému, mohou osobní náklady snížit o 1/3 a celkové náklady ve zpracovatelském průmyslu a stavebnictví o zhruba 4 % a ve službách přibližně o 9 %.<sup>25</sup> Tento efekt násobí i možnost volné dispozice s pracovní silou neomezovanou pracovními předpisy. Výpadek inkasa daní a pojistného by byl nižší než výdaje státního rozpočtu na sociální a zdravotní zabezpečení nezaměstnaného. Realizace uvedeného opatření by však narazila na složitý legislativní proces. Při dlouhodobější recesi je otázkou, jak dlouho by byla práce pro zdánlivě sebezaměstnané, kdy a za jakých podmínek<sup>26</sup> by přešli do režimu nezaměstnaných na úřadech práce. Vzhledem k tlaku podnikatelských kruhů, zejména malých podnikatelů, by byl obtížný návrat do standardního stavu.

<sup>23</sup> Prohloubení reformy veřejných financí 2007–2010. Ministerstvo financí ČR, 2008, [http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/ref\\_verej\\_financ.html](http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/ref_verej_financ.html)

<sup>24</sup> Blíže např. Prušvic, D. a kol.: Porovnání výběru pojistného a daní. Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, Praha 2008, ISBN 978-80-87007-99-0, s. 46–56.

<sup>25</sup> Osobní náklady ve zpracovatelském průmyslu a ve stavebnictví se na celkových nákladech podílejí zhruba 13 %, ve službách 26 %. Blíže: Prušvic, D., Vlach, J.: Jednotkové náklady práce — analýza vývoje a úrovně. Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, Praha 2006, ISBN 80-87007-11-5, s. 55.

<sup>26</sup> Podpora v nezaměstnanosti OSVČ se stanoví z vyměřovacího základu, který však v roce 2007 dosahoval v průměru pouze 37 % zaměstnanecké úrovně.

## → LITERATURA A PRAMENY

1. Baštýř, I., Brachtl, M., Vlach, J.: *Terénní šetření o sociálním a ekonomickém postavení osob samostatně výdělečně činných v ČR 2006*. Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, Praha 2007, ISBN 978-80-87007-85-3
2. Brachtl, M.: *Švarcsystém (případová studie na podmínky stavebnictví)*. In: Průša, L. a kol.: *Sociálně ekonomické postavení osob samostatně výdělečně činných ve společnosti II (sborník analýz sociálně ekonomického postavení osob samostatně výdělečně činných ve společnosti)*. Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, Praha 2008, ISBN 978-80-7416-000-4
3. Brachtl, M., Holec, F.: *High level of self-employment in construction industry*. Eurofond, 2007, <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/2007/03/articles/cz0703019i.html>
4. *Cizinci v České republice 2008*. Český statistický úřad, 2008, kód 1414-08
5. Fassmann, M.: *Stínová ekonomika a práce na černo*. Briggs & Co., s. r. o., 2007, ISBN 978-80-86846-21-7
6. Jouza, L.: *Otazníky kolem švarcsystému*. Práce a mzda, 2005, č. 2, ISSN 0032-6208
7. Novák, V.: *Sociálně ekonomické postavení osob samostatně výdělečně činných ve společnosti, 2. část. Strukturální pohledy na soubor OSVČ*. Statistika, 2007, č. 4, ISSN 0322-788X
8. *Pojistněmatematická zpráva o sociálním pojištění 2004*. Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR, 2004, ISBN 80-86878-05-8
9. *Pojistněmatematická zpráva o sociálním pojištění 2006*. Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR, 2006, ISBN 80-86878-39-2
10. *Pojistněmatematická zpráva o sociálním pojištění 2008*. Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR, 2008, ISBN 978-80-86878-89-8
11. *Prohloubení reformy veřejných financí 2007–2010*. Ministerstvo financí ČR, 2008, [http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/ref\\_verej\\_financ.html](http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/ref_verej_financ.html)
12. Průša, L., Baštýř, I., Brachtl, M., Vlach, J.: *Sociálně ekonomické postavení osob samostatně výdělečně činných v české společnosti*. Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, Praha 2008, ISBN 978-80-7416-011-0
13. Průša, L. a kol.: *Sociálně ekonomické postavení osob samostatně výdělečně činných ve společnosti (sborník analýz sociálně ekonomického postavení osob samostatně výdělečně činných v české společnosti a v zemích Evropské unie)*. Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, Praha 2006, ISBN 80-87007-33-6
14. Průša, L. a kol.: *Sociálně ekonomické postavení osob samostatně výdělečně činných ve společnosti II (sborník analýz sociálně ekonomického postavení osob samostatně výdělečně činných ve společnosti)*. Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, Praha 2008, ISBN 978-80-7416-000-4
15. Prušvic, D. a kol.: *Porovnání výběru pojistného a daní*. Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, Praha 2008, ISBN 978-80-87007-99-0
16. Prušvic, D., Vlach, J.: *Jednotkové náklady práce – analýza vývoje a úrovně*. Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, Praha 2006, ISBN 80-87007-11-5
17. Směrnice 2006/123/ES, o službách na vnitřním trhu
18. *Výroční zpráva 2006*. Česká správa sociálního zabezpečení, 2007
19. Zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů
20. Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů
21. Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů
22. Zákon č. 155/1995 Sb., o důchodovém pojištění, ve znění pozdějších předpisů
23. Zákon č. 435/2004 Sb., o zaměstnanosti, ve znění pozdějších předpisů
24. Zákon č. 262/2006 Sb., zákoník práce, ve znění pozdějších předpisů

**KLÍČOVÁ SLOVA**

*daně, pojištění, osoba samostatně výdělečně činná, zdánlivá samostatná výdělečná činnost*

**ABSTRACT**

*The article represents a contribution to the discussion on “legalization” of the false self-employment within the “anti-crisis” measures. The author summarizes the results of the Research Institute for Labour and Social Affairs research on self-employment which was carried out in the period from 2005 to 2008. The author picks out and summarizes the issue of the apparent self-employment in the Czech economy on the basis of aggregate acquired findings about social-economic status of the self-employed people. The first part of the article tries to define the false self-employment and the prerequisites for its expansion from legal and economic points of view. The second part is mapping out the attitude of the public to this phenomenon. The conclusion features key risks of the self-employment and possible ways how to eliminate their negative impacts.*

**KEYWORDS**

*taxes, insurance, self-employed person, false self-employment*

**JEL CLASSIFICATION**

*H20, H62, J20, J30, J38*

x

# Reflexe obnovené sociální agendy EU v evropském sociálním modelu

► Ing. Karel Zeman, CSc. » Institut evropské integrace, NEWTON College, a. s.<sup>1</sup>

\* V rámci mandátu současné Evropské komise je agenda EU orientována na ekonomický růst a zaměstnanost, energii, klimatické změny, migraci, inovace a na konkurenceschopnost. Základní orientace současných aktivit EU byla charakterizována v dokumentu „Evropské hodnoty v globalizovaném světě“ již v roce 2005 /2/.

Mezi základní evropské hodnoty dokument zařazuje solidaritu a soudržnost, rovné příležitosti a boj proti všem formám diskriminace, odpovídající zajištění zdraví a bezpečnosti na pracovních místech, všeobecný přístup ke vzdělání a zdravotní péči, kvalitu života a aktivit na pracovištích a udržitelný ekonomický a sociální vývoj. K relaci těchto hodnot je orientována sociální agenda /3/ a ostatní ekonomické a sociální politiky na komunitární a národní úrovni členských států.

Ve srovnání s ostatními ekonomicky rozvinutými státy světa je v členských zemích EU úloha státu a veřejného sektoru výrazně vyšší v realizaci cílů sociálně-ekonomického vývoje. Prosazuje se vyšší mírou regulace a rozpočtových výdajů. V průměru EU-27 je 26 % HDP (v roce 2005) věnováno na realizaci sociálních politik, proti 15 % v USA a 17 % v Japonsku /3/. Významná je také úloha sociální politiky ve fungování členských států. Na rozdíl od ostatních ekonomicky vyspělých států jsou národní sociálně-ekonomické systémy členských států EU podporovány komunitárními politikami a nástroji, tj. stabilizačními makroekonomickými politikami, jednotným vnitřním trhem

a opatřeními podporujícími sociální soudržnost, zejména pomocí strukturálních fondů. Členské státy EU mají také dlouhodobou tradici v uplatňování sociálního dialogu a partnerství mezi vládou, podnikatelským sektorem a zaměstnanci.

V podkladech Evropské komise /4/ se upozorňuje na nutnost a význam analýz radikálních změn, které probíhají v sociálně-ekonomických systémech členských států, pro odvození nutných řešení na národní a komunitární úrovni umožňujících efektivní využití těchto změn pro udržitelný vývoj jejich sociálních systémů. Srovnávací analýzy základních rysů sociálních systémů členských států (/5/, /6/, /7/) umožňují ocenit změny probíhající na trzích práce, ve struktuře rodiny, v životním stylu, ve struktuře systému podpor a změny v demografickém vývoji.

Výsledky probíhajících konzultací vyhodnocujících měnící se evropské sociální reality jsou shrnuty v řadě analýz (/2/, /8/). Promítají se do návrhů konkrétních opatření v prioritních oblastech sociálně-ekonomického systému /8/ členských států EU.

Evropský integrační projekt je od počátku podporován sdílením společných evropských sociálních hodnot. Jeho realizace na komunitární a národní úrovni má výrazný sociální dopad, který se promítá do základních zájmů členských států. Je trvale orientován na udržení a růst kvantitativních a kvalitativních prvků životní úrovně (blahobytu – well-being) jejich obyvatel.

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

Politiky EU podporující realizaci tohoto integračního projektu (jak na komunitární, tak na národní úrovni) mají výrazný sociální „rozměr“ a vliv:

- **Lisabonská strategie** podporuje vytváření více a lepších pracovních míst.
- **Evropská měnová unie** a systém společné měny podporují zajištění cenové stability, podporují vytváření nových pracovních míst a stabilitu ekonomického růstu.
- **Politiky soudržnosti** podporují proces sblížení a vyrovnávání dosaženého stupně sociálně-ekonomického rozvoje.
- **Jednotný vnitřní trh EU** pomáhá vytvářet příležitosti pro zapojení do trhů práce a reaguje na sociální důsledky otevírání trhů členských států.
- **Politika zaměstnanosti a sociální politika** jsou orientovány na vytváření příznivých podmínek pro začleňování do trhů práce, na jejich bezpečnost a ochranu zdraví při práci, na podporu rovných příležitostí a sociálního začleňování a vytváří podmínky pro snižování všech forem diskriminace.

Tyto politiky podporují trvalé **základní sociální cíle EU**, tj. realizaci harmonických, soudržných a inkluzivních společností dodržujících základní práva v sociálně-tržním systému členských států. Tyto sociální cíle se v tomto systému realizují:

- vytvářením příležitostí pro zapojení do trhů práce vytvářením nových pracovních míst a podporou mobility pracovních sil využívajících získané znalosti a kvalifikaci;
- využitím potenciální nabídky příležitostí, která je závislá na vytváření přístupu k získání vzdělání, znalostí a kvalifikace, ke zdravotní péči, sociální ochraně a ke službám, které umožňují využití potenciálu lidského kapitálu bez ohledu na výchozí životní podmínky; přístup k systému vzdělání a zvyšování kvalifikace a ke službám těchto systémů musí umožnit adaptaci obyvatel na rychle se měnící vnitřní a vnější podmínky sociálně-tržního systému členských států v průběhu jejich životního pracovního cyklu (v období 40 let);

- podporou solidarity mezi generacemi, mezi regiony a mezi členskými státy, která umožňuje sociální začleňování a integraci obyvatel vystavených dočasným důsledkům nižší úrovně dosaženého stupně sociálně-ekonomického rozvoje, globalizačních procesů a technologických změn.

### 1. Základní rysy obnovené sociální agendy EU

Realizace cílů obnovené sociální agendy v členských státech EU prostřednictvím vytváření příležitostí, usnadněním přístupu a podporou solidarity bude vyžadovat podle výchozích analýz (2/, 8/) řešení osmi skupin problémů na národní a komunitární úrovni.

Šest skupin problémů v rámci implementace Sociální agendy na období 2005–2010 vyžaduje řešení na národní úrovni.

#### 1) Vytváření příznivých startovacích podmínek do života pro mladé obyvatele

Analýzy Evropské komise předpokládají zvýšení složitosti realizace životních cílů příštích generací. Pro startovací podmínky mladé generace má značný význam rodinné prostředí a pro jejich účast v systému vzdělávání také dosažený stupeň vzdělání rodičů. V členských státech EU stále přetrvává značně vysoké procento mladých obyvatel vystavených riziku chudoby. Značné procento mladých obyvatel vstupuje na trhy práce s nedostatečným vzděláním a kvalifikací, což se promítá do jejich vyšší míry nezaměstnanosti zvláště v obdobích zvolnění dynamiky hospodářského růstu.

#### 2) Zvýšení adaptační schopnosti obyvatel v produktivním věku (ve věku 15–64 let) na podmínky a potřeby ekonomik založených na znalostech a na využití příznivých efektů z globalizačních procesů

Evropská unie má jako celek značný potenciál pro využití efektů z globalizačních procesů. Využití tohoto potenciálu je ale závislé na vytváření podmínek pro adaptaci sociálně-tržních systémů členských států na stále se zrychlující proces globa-



→ lizace a technologických změn, zejména prostřednictvím růstu vybavenosti jejich ekonomik odpovídající zásobou a strukturou lidského kapitálu, posilováním tvorby nových pracovních míst pro efektivní využití lidského kapitálu a zvyšováním pružnosti trhů práce.

Zejména je nutné zvyšovat zásobu lidského kapitálu vybaveného ICT a vysokou kvalifikací, celoživotním vzděláváním. Zvláště významná je podpora změn pracovní kvalifikace v průběhu celoživotního pracovního systému (40 let). Rostoucí význam má růst mobility pracovních sil mezi členskými státy. V průměru EU-27 pouze 2% obyvatel v produktivním věku (15–64 let) žijí a pracují v jiném členském státě. Hlavní překážkou geografické mobility pracovních sil je podle šetření Eurobarometru z 58% neznalost jazyka, z 29% překážka při hledání pracovního místa, ale také právní a administrativní překážky (např. uznávání kvalifikace či možnosti vyplácení důchodů) /3/. Růst kvalifikace a její adaptace je stále významnějším faktorem růstu produktivity práce.

Podpora adaptace obyvatel v produktivním věku na důsledky zrychlujících se globalizačních procesů a na podmínky fungování ekonomik založených na rostoucím využití znalostí musí zahrnovat také prvky solidarity s částí obyvatelstva s nižší adaptační schopností.

### **3) Zvýšení podpory adaptační schopnosti na demografické změny a jejich průmětu do zdravotního stavu obyvatelstva**

Základní změnou demografického vývoje v členských státech EU, která bude ovlivňovat vývoj jejich sociálně-tržního systému a fungování jejich sociálních modelů, bude stárnutí věkové struktury obyvatelstva a růst podílu imigrantů. Tento vývoj bude ovlivňovat diverzifikaci společnosti EU. Využití potenciálu starších obyvatel (nad 55 let), včetně obyvatel se sníženou pracovní schopností a imigrantů, bude stále významnější pro udržení konkurenceschopnosti členských států EU. Uvedený demografický vývoj spolu s klimatickými změnami a se změnami životního stylu se bude promítat do zdravotního stavu obyvatel členských států EU.

### **4) Vytváření podmínek pro snižování míry sociálního vyloučení a míry ohrožení chudobou**

Sociální vyloučení je reálným jevem v řadě členských států (i když roste míra zaměstnanosti, což je klíčový faktor podporující aktivní participaci obyvatel na sociálním systému). Neúčast (nezařazení) na trzích práce (nezaměstnanost a pracovní neaktivita) hraje hlavní úlohu při udržování a růstu úrovně chodby a sociálního vyloučení. Chudobou jsou v členských státech EU nejohroženější čtyři skupiny obyvatel:

- v produktivním věku (15–64 let) lidé žijící v jednočlenných domácnostech s jedním dítětem (zaměstnaní a nezaměstnaní, v rozhodující míře ženy),
- ve věku 65 a více let lidé žijící v jednočlenných domácnostech s neúčastí na trhu práce (zejména ženy),
- v produktivním věku (15–64 let) lidé žijící v jednočlenných domácnostech a nezaměstnaní,
- rodiny s dětmi, ve kterých je zaměstnán pouze jeden rodič.

### **5) Snižování přetrvávající genderové nerovnosti**

I když bylo v členských státech EU dosaženo značných úspěchů ve snižování genderové nerovnosti, stále přetrvává značná úroveň nerovnosti v neprospěch žen na trzích práce, v zapojení do podnikatelských aktivit, účasti na rozhodovacích procesech, ve vědě a technologiích, ve veřejném životě, v sociální ochraně, ve zdravotní péči a také v soukromém životě. Značný vliv na genderovou nerovnost žen ve všech uvedených sférách a oblastech má jejich vyšší zatížení péčí o rodinu, výchovu dětí. Stále přetrvávající genderová nerovnost žen se promítá do jejich zvýšeného rizika chudoby (zvláště starších žen, nad 65 let).

### **6) Překonávání vlivu diskriminace na životní šance**

V členských státech EU stále existuje významný vliv diskriminace v důsledku zdravotního postižení, rozdílné sexuální orientace, rasového a etnického původu. Značný vliv mají některé formy diskriminace na přístup ke vzdělání a k bydlení.

Stále přetrvává významný vliv kombinovaného diskriminačního přístupu.

Dvě skupiny problémů pro řešení v rámci implementace Sociální agendy na období 2005–2010 mají komunitární charakter.

### **7) Výraznější orientace členských států na podporu zlepšování podmínek na mezinárodních trzích práce**

Realizace Sociální agendy na období 2005–2010 zdůrazňuje posilování sociální dimenze globalizačních procesů /9/. Podpora příznivých pracovních podmínek na mezinárodních trzích práce tvoří významnou část vnitřních a vnějších politik EU. Vytváření příznivých pracovních podmínek na trzích práce je orientováno v Sociální agendě na období 2005–2010 na podporu kombinace ekonomického úspěchu se sociální spravedlností. Tímto směrem je orientována podpora ratifikace základních standardů Mezinárodní organizace práce.

### **8) Zajištění vhodné kombinace politik a nástrojů jejich realizace v podmínkách nové sociální reality v členských státech EU**

Výsledky analýz orgánů EU (/5/, /6/, /7/) potvrzují multidimenzionální charakter nové sociální reality v členských státech. Jejich sociálně-ekonomický vývoj, vývoj technologií výroby a jejího řízení, jejich průmět do environmentálního vývoje spolu s reflexí globalizačních procesů v jejich ekonomikách má výrazné sociální důsledky. Vedle politik v oblasti zaměstnanosti a sociálních systémů mají významný vliv na sociální realitu členských států také politiky ovlivňující makroekonomický vývoj, životní prostředí, vnitřní trh EU, systém vzdělávání a výzkumu a vývoje. Pro realizaci vhodných opatření reagujících na výzvy nové sociální reality má značný význam využití synergie mezi implementací těchto politik, která zvýší jejich efekty a vliv na fungování sociálních systémů.

Základním cílem realizace obnovené sociální agendy EU je zlepšení životní úrovně (blahobytu – well-being) a kvality života evropských občanů při respektování principu subsidiarity a proporcionality /3/. Realizace tohoto základního cíle obnovené sociální agendy vyžaduje řešení uvedených prv-

ních šesti skupin problémů na úrovni členských států (tzv. vertikální problémové skupiny řešení) a dalších dvou skupin problémů na komunitární úrovni (tzv. horizontální problémové skupiny).

Realizace uvedeného základního cíle podporovaného řešením osmi specifických cílů obnovené sociální agendy je závislé na využití synergie z implementace ostatních politik a strategií pro období do roku 2010. Zvláště významné je při formulování politik podporujících obnovenou sociální agendu využití podnětů z Integrovaných směrů pro růst a zaměstnanost (pracovní místa) pro období 2008–2010, zvláště části V /10/, ze Strategie udržitelného rozvoje /11/ a ze Strategie jednotného trhu pro Evropu 21. století /12/.

Zatímco Národní programy reforem pro období 2005–2008 byly orientovány na akceleraci reforem reagujících potřebnými změnami fungování ekonomik členských států na globalizační procesy /13/, návrhy jejich směřování pro období 2008–2010 /10/ orientují Národní programy reforem výrazněji na rychlé změny reálných sociálních systémů (v důsledku prodloužení aktivní délky pracovního života, změn ve struktuře rodiny a změn ve struktuře mobility obyvatel).

Vyšší prioritu má v Národních programech reforem pro období 2008–2010 sociální rozměr ekonomického růstu, uplatnění politik podporujících pružnost a bezpečnost zajištění pozice pracujících na trzích práce (flexikurty), vzdělání a kvalifikace jako základní prvek modernizace evropských trhů práce a vytváření nových příležitostí pro občany ve společnosti znalostí.

Také Strategie udržitelného rozvoje /11/ orientuje členské státy EU výrazněji na sociální aspekty ekonomického růstu, tj. na kvalitativní prvky života, mezigenerační solidaritu, na dlouhodobou udržitelnost evropské společnosti, na střednědobé cíle růstu, konkurenceschopnost a tvorbu pracovních míst podle dlouhodobých záměrů Lisabonské strategie. Mezi významné středně- a dlouhodobé cíle Strategie udržitelného rozvoje (ve vazbě na sociální aspekty růstu) se zařazuje problematika zabezpečení energiemi a její vazba na klimatické změny /14/.

→

→ Výraznější využití potenciálu jednotného vnitřního trhu, který představuje základní pilíř fungování EU, umožňuje podstatněji přispívat ke zlepšení parametrů fungování sociálních systémů členských států a tím i k růstu životní úrovně jejich obyvatel /12/.

Podle stávající Smlouvy o EU mají členské státy hlavní odpovědnost za implementaci politik reagujících na změny v sociálních podmínkách a za řešení již zmíněných osmi okruhů problémů a cílů sociálního vývoje. Komunitární legislativa (acquis) implementaci a aktivity těchto politik podporuje.

Od února 2007 do února 2008 provedené konzultace k problematice obnovené sociální agendy EU (za účasti širokého spektra veřejných organizací, národních parlamentů, sociálních partnerů, podnikatelských organizací, různých zájmových skupin, vysokých škol, výzkumných organizací, představitelů církví a individuálních občanů) se shodují v názorech na stále výraznější vliv globalizace, orientace k znalostní ekonomice a demografických trendů na sociální realitu Evropy /3/. Pokračování „Evropského integračního projektu“ je závislé na realizaci věrohodných sociálních politik na evropské úrovni a na využití jejich synergií.

Přestože fungující systémy členských států EU (evropské sociální modely) vykazují silnou pozici i ve světovém měřítku, je nutné vytvářet nové impulsy pro jejich udržení, zejména v podmínkách akcelerace globalizačních procesů, rychlých změn technologií a stárnutí věkové struktury obyvatelstva. I když Lisabonská strategie zůstává platformou pro formulaci a implementaci sociálních politik v členských státech, doporučuje se rozšířit Integrované směry pro růst a zaměstnanost pro formulování Národních programů reforem pro období 2008–2010 o část vztahující se k sociální problematice /10/. Organizace sociálních partnerů (představitelů zaměstnavatelů, zaměstnanců a státu) zdůrazňují význam sociálního dialogu /5/. Všeobecně je zdůrazňován význam udržení silných vazeb mezi sociální realitou a dalším vývojem jednotného vnitřního trhu pro pokračování

a udržitelnost modernizovaného evropského sociálního modelu v jeho diverzifikované podobě v jednotlivých členských státech /12/.

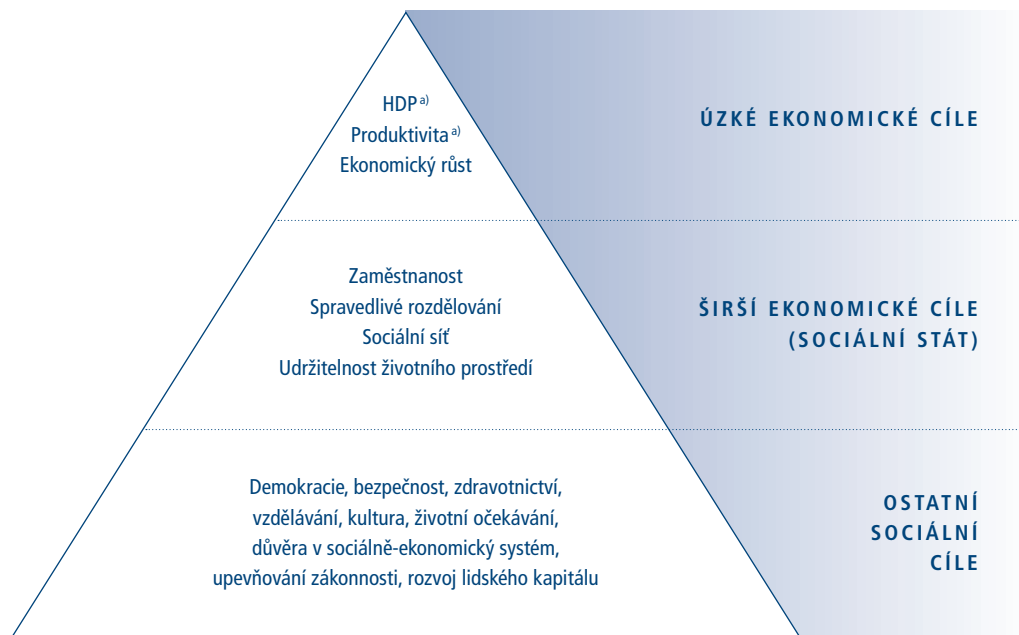
## **2. Základní charakteristiky rozdílů ve fungování sociálních modelů členských států EU**

Fungování sociálních systémů a implementace sociální politiky členských států EU je dlouhodobě v centru pozornosti diskusí o jejich hospodářské strategii. Sociální ochrana a sociální začleňování jsou považovány za významné „produktivní faktory“. Podle závěrů Evropské rady v Nice (prosinec 2000 /15/) je evropský sociální model s rozvinutým systémem sociální ochrany významným prvkem podpory transformace ekonomických systémů členských států k výraznějšímu využití znalostí (lidského kapitálu) jako rozhodujícího faktoru jejich efektivního vývoje.

Výsledky hodnocení dosavadní realizace dlouhodobých cílů revitalizované Lisabonské strategie na národní a komunitární úrovni, realizace Národních programů reforem za období 2005–2008 a jejich orientace pro období 2008–2010 se shodují v závěrech o závislosti udržitelnosti evropského sociálního modelu (v jeho specifické podobě v jednotlivých členských státech) na realizaci výrazných reforem jeho fungování.

Přestože základní cíle fungování sociálních modelů členských států jsou shodné, tj. sociální ochrana a sociální začleňování jejich obyvatel, existují mezi nimi značné odlišnosti dané specifickými podmínkami dlouhodobého sociálně-ekonomického vývoje. Podle některých názorů může být rozdílnost v jejich fungování považována za prvek síly evropského sociálního modelu /16/. Možnost využití poznatků z příznivých rysů jejich vývoje v ostatních členských státech (tj. uplatnění otevřené metody koordinace) vytváří podmínky pro zvýšení efektivity finančních prostředků vynakládaných na fungování jejich sociálních systémů a posiluje vliv těchto systémů na ekonomický růst a konkurenceschopnost jejich ekonomik.

Schéma č. 1 » Hierarchie cílů evropského ekonomického a sociálního modelu



a) Úroveň v časově a prostorově srovnatelných ukazatelích v přepočtu na obyvatele, resp. na pracovníka či na odpracovanou hodinu  
 Pramen: Aiginger, K.: The Economic Agenda: A View from Europe. Review of International Economics, Vol. 12, No. 2, May 2004

V současných vnitřních a vnějších podmínkách fungování Evropské unie musí potřebné reformy jednotlivých prvků sociálních systémů členských států (tj. jejich sociálních modelů) reagovat na stále se zrychlující změny technologií výroby a její organizace, na vliv akcelerace globalizačních procesů, na důsledky stárnutí věkové struktury obyvatelstva a na změny ve struktuře společnosti. Tyto změny se promítají do změn v odpovědnosti za vývoj sociálního státu, jeho sociálního systému mezi jeho rozhodujícími pilíři, tj. mezi trhem, rodinou (jednotlivci), zaměstnanci a státem (vládním sektorem).

Neoliberální přístup (politiky) zdůrazňuje primární úlohu trhu, tj. nákup sociálních služeb, resp. jejich realizaci prostřednictvím tržních vztahů a vazeb. Konzervativní politiky podporují

výrazněji úlohu rodiny a místních komunit v realizaci sociálních systémů. Výraznější důraz na kolektivní řešení (zvýrazňující úlohu státu) sociálních problémů je zakotven v sociálně-demokratickém přístupu.

Tyto přístupy k realizaci sociální agendy sociálně-tržních systémů se promítají do rozdílů v jejich existujících modelech v jednotlivých členských státech a do diskusí o jejich potřebné adaptaci podle zmíněných změn vnitřních a vnějších podmínek jejich fungování (/17/, /18/, /19/, /20/, /21/, /22/, /23/). Existující rozdíly v současné sociální realitě jednotlivých členských států EU se promítají do rozdílů ve struktuře a ve fungování jejich sociálních systémů, resp. modelů (/24/, /25/, /26/). Implementace politik v sociální oblasti je především v odpovědnosti členských států. Jejich implemen-

→ **Tabulka č. 1 » Základní charakteristiky evropských sociálně-ekonomických modelů**

Staré modely sociálního státu <sup>a)</sup>	Modely realizované ve třech skandinávských státech <sup>b)</sup>
<b>Pilíř sociálního státu</b>	
Zabezpečení existujících pracovních míst Vysoký agregovaný náhradový poměr Strukturální změny v existujících firmách Úplné zabezpečení zdravotní péče, důchodů, vzdělání Regulace trhů práce a produktů Důraz na stabilní pracovní úvazky Dřívější odchod do důchodu	Podpora vytváření nových pracovních míst Podpora návratu na pracovní trh Tvorba nových pracovních míst v nových firmách, ve službách, na vlastní účet Podpora osobní iniciativy zapojení do trhů práce Pružnost jako strategie firem a jako právo zaměstnanců Částečné pracovní úvazky podle individuálního rozhodnutí Podpora zaměstnanosti starších osob
<b>Pilíř politik</b>	
Důraz na stabilitu cen Asymetrická fiskální politika (deficity) Stimulace hmotných investic Podpora neprosperujícím firmám (ve veřejném vlastnictví) Průmyslové politiky pro velké firmy Lokální šampióni Liberální politiky soutěže	Orientace na ekonomický růst a na nové technologie Fiskální omezitelnost (ale pružná v období krizí) Podpora výzkumu, vzdělání a nových technologií Průmyslové parky, univerzitní centra Startovací podpory, rizikový kapitál, služby Využití existujících silných prvků rozvoje (klastřů a regionální politiky) a soutěže

a) Dvanáct členských států EU

b) Dánsko, Finsko, Švédsko

Pramen: Aiginger, K.: Towards a New European Model of a Reformed Welfare State: An Alternative to the United States Model. Economic Survey of Europe, 2005, No. 1

tace na komunitární úrovni opírající se o kombinaci sdílených hodnot (podpora příležitostí, přístupu a solidarity) podporuje spolupráci (a přenos zkušeností) v sociální oblasti s cílem zvládnutí sociálně-ekonomických změn vyvolaných důsledky demografického vývoje, absorpce a difúze nových technologií a globalizačních procesů (mezinárodní specializace) v ekonomikách členských států /3/.

Východiskem srovnání charakteristických rysů fungování sociálních systémů (modelů) členských států EU může být jejich schematická charakteristika pomocí „pyramidy“ cílů evropského ekonomického a sociálního modelu (viz schéma 1).

Jejich úzké ekonomické cíle, resp. průběh jejich realizace, je možné charakterizovat systémem ukazatelů výkonnosti ekonomik (tj. úrovní HDP na obyvatele, na zaměstnanou osobu, resp. na odpra-

covanou hodinu v přepočtu na srovnatelný měnový ekvivalent pomocí parity kupní síly měn – PPS) a dynamiky ekonomického růstu (tj. HDP ve srovnatelných cenách).

Širší ekonomické cíle, tj. realizaci sociálního státu, je možné charakterizovat pomocí ukazatelů účasti obyvatel na trzích práce, systému rozdělování, fungování sociální sítě a udržitelnosti životního prostředí.

Do základny pyramidy hierarchie cílů evropského ekonomického a sociálního modelu je možné zařadit realizaci ostatních sociálních cílů, které jsou výsledkem fungování lidského a sociálního kapitálu, tj. vytváření podmínek pro upevňování demokratického systému, bezpečnosti života, pro systém zdravotní péče a vzdělávání, rozvoj kultury, zlepšování podmínek životních očekávání,

upevňování důvěry v ekonomický a sociální systém, upevňování zákonnosti a pro rozvoj lidského kapitálu v širokém slova smyslu.

Přestože sociálně-ekonomické systémy členských států EU jsou v delším časovém období (v období uplynulých dvaceti až třiceti let) vystaveny obdobným rizikům jejich vývoje (tj. důsledkům cyklického vývoje jejich ekonomik a ekonomiky světové, řady finančních a odbytových krizí, akcelerace technologických změn, demografického vývoje), jejich schopnost čelit těmto rizikům a průmětům do sociálně-ekonomických systémů je značně odlišná v závislosti na rozdílech v organizaci a fungování jejich sociálních systémů (resp. jejich sociálních modelů).

Shrnutí analýz fungování evropského ekonomického a sociálního modelu zpracované v období po roce 2000 (/22/, /23/) rozčleňuje z výše uvedených hledisek patnáct starých členských států EU (EU-15) na skupinu států s převážně příznivými parametry fungování jejich modelů sociálního státu (Dánsko, Finsko, Švédsko) a skupinu ostatních států s převahou „starých“ modelů sociálního státu (viz základní charakteristiky fungování evropských sociálně-ekonomických modelů v tabulce 1). Tyto dvě skupiny členských států EU-15 se odlišují základními charakteristikami uvedených pilířů sociálního státu a politik podporujících jejich realizaci.

Strategie politik tří skandinávských států s reformovanými modely sociálního systému vytvářejí příznivé podmínky pro kombinaci udržitelnosti prvků sociálního systému s efektivností jeho fungování a s ekonomickou iniciativou jednotlivců /19/. Sociální systém těchto tří členských států EU je podporován strategiemi politik odlišných od politik ostatních dvanácti starých členských států, zejména v těchto oblastech (/22/, /47/):

- jejich sociální systém je komplexní, ale sociální benefity jsou do určité míry závislé na určitých závazcích jednotlivců zahrnutých do těchto systémů. Relace důchodů k příjmům (agregovaný náhradový poměr) je nižší (ale v mezinárodním srovnání je vysoký) v zájmu podpory

udržení starších obyvatel (ve věku 55–64 let) na trhu práce;

- zdanění příjmů je relativně vysoké, ale je v relaci s výdaji na zajištění fungování sociálního systému a je orientováno k vytváření rovnováhy mezi příjmy a výdaji tohoto systému pro zajištění fungování důchodového systému v budoucnosti a pro splácení běžného dluhu státu;
- úroveň mezd je vysoká, ale jejich individuální úroveň není garantována v případě výkyvů ekonomiky. Pro nezaměstnané jsou ale zajištěny asistenční služby a systém rekvalifikace, poskytované decentralizovaně s nízkou administrativní zátěží a orientované na jednotlivce;
- vazby sociálního systému a trhu práce jsou realizovány na decentralizovaném základě (s využitím soukromých služeb). Podmínky realizace těchto vazeb jsou závislé na rozsahu problému (tj. úrovně míry nezaměstnanosti v odvětvovém a regionálním průřezu). Základní filozofií poskytování těchto služeb je stimulace iniciativy příjemců služeb (tj. zájem o nový vstup na trh práce);
- široce jsou podporovány částečné pracovní úvazky a adaptace účasti na trhu práce podle životního cyklu s cílem podpory gendrové rovnosti (růst míry zaměstnanosti žen);
- technologická politika a absorpce a difúze nových technologií je upřednostňována před podporou „starých“ odvětví jako základní podmínka udržitelnosti sociálního systému.

Realizace současného evropského ekonomického a sociálního modelu, resp. sociálního systému, je v patnácti starých členských státech EU (jejichž parametry sociálních systémů lze použít v parametrické funkci vůči vývoji těchto systémů v České republice a dalších nových členských státech) ovlivňována stále existujícími specifickými podmínkami fungování jejich ekonomických a sociálních systémů.

Značný vliv na rozdíly ve fungování evropského sociálního modelu mají také rozdíly v účasti organizací zástupců zaměstnavatelů a zaměstnanců (tj. odborových organizací), zejména prostřednic-



→ tvím jejich úlohy v kolektivních vyjednávacích /27/. Z tohoto hlediska jsou rozdíly ve fungování sociálních modelů v jednotlivých členských státech EU ovlivňovány:

- mírou účasti organizací zaměstnavatelů a zaměstnanců ve formulování státní sociální politiky,
- mírou účasti sociálních partnerů v kolektivním vyjednávání orientovaném na realizaci zvyšování kvalifikace a programů podporujících podnikatelské záměry,
- mírou účasti zástupců zaměstnanců a zaměstnavatelů v realizaci úkolů sociálního systému,
- formalizovaným systémem účasti zástupců zaměstnanců v řízení podnikatelských subjektů.

Prohlubující se integrace uvnitř EU, fungování jednotného vnitřního trhu a Evropské měnové unie vytváří podmínky pro realizaci transnacionálního kolektivního vyjednávání. Jeho výsledky významným způsobem ovlivňují (a modifikují) fungování národních sociálních systémů členských států.

Z těchto důvodů je vhodné (pro účely srovnávací analýzy jejich fungování) rozčlenit sociální modely států EU-15 nejen na tzv. staré modely fungo-

pro děti a mládež, tělesně postižené a staré občany nacházející se v nepříznivé životní situaci. Široká a velkorysá sociální síť se promítá do nízké míry ohrožení chudobou. Aktivní politiky trhu práce ovlivňují nižší úroveň dlouhodobé nezaměstnanosti a rozvinuté služby pro rodiny se promítají do vyšší míry porodnosti a úrovně míry zaměstnanosti žen. Vyšší nákladnost tohoto systému je krytá udržitelným systémem vyššího zdanění obyvatel.

Fungování tohoto modelu je závislé na udržení dynamiky ekonomického růstu a na vysoké míře zaměstnanosti. Jeho sociální systém je srovnatelně lépe připraven čelit důsledkům změn postindustriálního systému a hospodářského cyklu. Je efektivní v mobilizaci rezerv pracovních sil, zejména z jednočlenných rodin s malými dětmi, starších pracovních sil a občanů s tělesným postižením. Tento systém se také promítá do udržení nižší míry chudoby dětí a starších občanů. Jeho fungování ukazuje na možnost sladění velkorysé podpory sociální ochrany starších občanů s aktivní politikou podpory rodin.

Vysoká odborová organizovanost pracovních sil ve všech třech skandinávských členských státech

*Vysoká odborová organizovanost pracovních sil ve všech třech skandinávských členských státech se promítá do značně silné účasti odborových organizací v systému kolektivního vyjednávání a jeho vlivu na fungování sociálního systému.*

vání sociálního státu a modely realizované ve třech skandinávských státech (viz údaje v tabulce 1), ale na čtyři skupiny podle převažujících prvků realizace jejich sociálních modelů (/17/, /18/, /21/, /23/) – viz údaje v tabulce 2.

**Severský model** (zahrnující Dánsko, Finsko, Švédsko a Nizozemsko) je charakterizován vysokou úrovní výdajů na sociální ochranu a vysokou úrovní zabezpečení obyvatel sociálními prvky životní úrovně. Důraz je kladen na univerzální garanci příjmů, na aktivní široce rozvinuté služby

(viz údaje v tabulce 2) se promítá do značně silné účasti odborových organizací v systému kolektivního vyjednávání a jeho vlivu na fungování sociálního systému v rámci uplatnění principu tzv. Ghentského systému (/27/, /28/).

Nejdůležitější poučení z dosavadního fungování sociálního systému tohoto modelu, zejména ve skandinávských členských státech, je úspěch investic do preventivních opatření na udržení nízké míry ohrožení chudobou (viz údaje v tabulce 2).

**Anglosaský model** (zahrnující Irsko a Velkou

Británii) je charakterizován nižší mírou výdajů na sociální ochranu a výraznější orientací střední třídy na tržní služby sociální ochrany a na selektivně orientované dávky sociální ochrany podporující vstup na trh práce.

Výdaje na sociální ochranu jsou relativně nižší než v průměru severského modelu a redistribuce finančních prostředků na sociální intervence je orientována primárně na obyvatele v produktivním věku, tj. na aktivní podporu zaměstnanosti. Analýzy upozorňují, že tento systém sociální ochrany vykazuje nižší míru řešení sociálních problémů domácností s nižším příjmem, osamělých matek a mladých rodin s dětmi /18/. Trh práce je ovlivňován mixem nízké odborové organizovanosti, která se promítá do nižšího podílu zaměstnaných krytých kolektivním vyjednáváním, značné míry rozptylu úrovně mezd a relativně vysokého podílu pracovních míst s nízkou úrovní mezd, což se promítá do vyššího podílu obyvatel ohrožených pracovní chudobou.

**Kontinentální model** (zahrnující Belgii, Lucembursko, Rakousko, Francii a Německo) je založený na systému sociální ochrany vázaném na zaměstnanost.

Sociální síť je vytvářena převážně pro občany se stabilním a celoživotním zaměstnáním. Tato síť je ale velmi „řídka“ pro občany s nižší vazbou na trh práce. Má řadu nevýhod pro ženy a pro pracovníky s nepravidelnými pracovními úvazky. Vysoké zdanění práce snižuje možnosti vstupu na trh práce pro mladé obyvatele a zájemce o práci s „nízkou produktivitou“. Silné vazby na rodinu, zejména na její podporu, sice snižují řadu rizik sociálního vyloučení, ale snižují také možnost ekonomické realizace žen. Udržitelnost tohoto modelu je závislá na růstu míry zaměstnanosti žen a starších pracovníků. Řada států s tímto typem sociálního systému je bez řešení růstu míry zaměstnanosti vystavena nebezpečí pasti tzv. sociálního státu bez práce. Úroveň výdajů na sociální ochranu je v průměru za státy zařazené do tohoto modelu blízko jejich průměrné úrovni v severském modelu (viz údaje v tabulce 2).

Odborová organizovanost zaměstnanců sice ve většině států kontinentálního modelu klesá (na vysoké úrovni se udržuje pouze v Belgii – viz údaje v tabulce 2). Odborové organizace mají ale stále silnou pozici v systému kolektivního vyjednávání (/27/, /28/).

**Středomořský model** (zahrnující Itálii, Portugalsko, Španělsko a Řecko) je charakterizován výraznější orientací sociálních výdajů na starobní penze, na ochranu zaměstnanosti a na podporu předčasného odchodu do důchodu. Průměrná míra výdajů na sociální ochranu je v tomto modelu srovnatelně nižší než v severském a kontinentálním modelu. Je blízko úrovně anglosaského modelu (viz údaje v tabulce 2).

Také v členských státech EU zařazených do tohoto modelu sice klesá úroveň odborové organizovanosti zaměstnaných, ale odborové organizace mají stále relativně silnou pozici v ovlivňování jejich sociálního systému prostřednictvím účasti v kolektivním vyjednáváním.

Toto členění evropských sociálních modelů umožňuje jejich zařazení do tří skupin podle uplatnění sociálně-tržních systémů /29/:

- liberální systém (zahrnující anglosaské státy),
- konzervativní systém (zahrnující evropské kontinentální a středomořské státy),
- sociálně-demokratický systém (zahrnující severské státy).

Podle některých studií (/21/, /30/) je možné srovnat fungování uvedených čtyř modelů na základě jejich úlohy při realizaci tří cílů sociálních politik:

- snižování nerovnosti příjmů a příjmové chudoby,
- ochrana proti nepojistitelným rizikům na trzích práce,
- podpora růstu účasti na trzích práce.

Snižování nerovnosti příjmů a příjmové chudoby redistribučním systémem prostřednictvím daní a transferů je nejvýznamnější v severských členských státech (snižuje až 42 % nerovnosti příjmů) a nejnižší ve středomořských státech (35 %). V anglosaských a kontinentálních státech dosahuje toto



**Tabulka č. 2 » Základní charakteristiky sociálních systémů ve skupinách vybraných členských států EU**

	Výdaje na sociální ochranu				Míra ohrožení chudobou (2006, v %) <sup>(9)</sup>	Příjmová nerovnost (2006, v %) <sup>(6)</sup>	Míra zaměstnanosti (2006, v %) <sup>(8)</sup>	Stupeň vzdělání dospělého obyvatelstva		Podíl odborově zaměřených organizací (2007, v %)
	Výdaje <sup>(1)</sup> (2005, v % HDP)	Dávky <sup>(2)</sup> (2005, v % HDP)	Administrativní náklady <sup>(3)</sup> (2005, v % HDP)	Podíl na výdajích vlády (2005, v %) <sup>(4)</sup>				Na obyvatele (2004, v PPS) <sup>(5)</sup>	Vyšší střední (2005, v %) <sup>(7)</sup>	
EU-27	27,2	26,2	1,0	:	16	:	64,5	:	:	:
EU-25	27,4	26,3	1,1	53,8	16	4,8	64,9	68	24	:
EU-15	:	:	:	:	16	:	66,2	:	:	:
Česká republika	19,1	18,5	0,6	43,2	3 131	3,5	65,3	90	13	21,0 <sup>(6)</sup>
Slovensko	16,9	16,4	0,5	45,3	2 064	4,0	59,4	86	14	23,6 <sup>(6)</sup>
Maďarsko	21,9	21,4	0,5	45,1	2 868	5,5	57,3	76	17	16,9 <sup>(6)</sup>
Polsko	19,6	19,2	0,4	50,0	2 213	19	54,5	51	17	14,4 <sup>(6)</sup>
Severiský model <sup>(1)</sup>	29,2	28,1	1,1	53,1	8 045	12	73,6	79	32	57,5
Dánsko	30,1	29,3	0,8	55,6	8 470	12	77,4	81	34	69,1
Finsko	26,7	25,9	0,8	55,4	6 897	13	69,3	79	35	70,3
Švédsko	32,0	30,9	1,1	54,6	8 756	12	73,1	84	30	70,8
Nizozemsko	28,2	26,3	1,9	46,9	8 056	10	74,5	72	30	19,8
Anglosaský model <sup>(1)</sup>	22,5	21,6	0,9	50,9	6 113	18	70,1	66	30	29,8
Irsko	18,2	17,0	1,2	50,0	5 232	18	68,6	65	29	31,7
Velká Británie	26,8	26,3	0,5	51,9	6 994	19	71,6	67	30	28,0
Kontinentální model <sup>(1)</sup>	28,3	27,1	1,2	55,1	7 957	14	65,2	72	25	30,8
Belgie	29,7	28,3	1,4	50,1	8 756	15	61,0	66	31	52,9
Lucembursko	21,9	21,4	0,5	53,9	12 180	14	63,6	66	27	41,8 <sup>(6)</sup>
Rakousko	28,8	27,8	1,0	55,7	8 062	13	70,2	81	18	31,7 <sup>(6)</sup>
Francie	31,5	29,6	1,9	55,9	7 772	13	63,8	66	25	7,8
Německo	29,4	28,4	1,0	59,9	7 239	13	67,5	83	25	19,9
Středomořský model <sup>(1)</sup>	24,0	23,1	0,9	50,3	5 175	20	63,0	46	18	21,9
Itálie	26,4	25,5	0,9	52,1	6 257	20	58,4	50	12	33,3
Portugalsko	24,7	23,0	1,7	48,6	:	18	67,9	26	13	17,7 <sup>(m)</sup>
Španělsko	20,8	20,3	0,5	48,6	4 438	20	64,8	49	28	14,6 <sup>(6)</sup>
Řecko	24,2	23,5	0,7	51,8	4 830	21	61,0	57	21	23,0 <sup>(6)</sup>

- a) Hrubé výdaje bez odpočtu daní a ostatních povinných dávek placených z dávek na sociální ochranu, fiskální zvýhodnění domácností jako součást sociální ochrany není započteno. Uvedené vlivy jsou významné v Dánsku, Finsku, Švédsku, Rakousku a Nizozemsku (podíl čistých výdajů na HDP může být v těchto státech o 2 až 4 procentní body nižší než podíl hrubých výdajů).
- b) Podíl hrubých dávek
- c) Rozdíl mezi podílem výdajů a dávek
- d) Výdaje na sociální ochranu a zdravotní systém
- e) V přepočtu pomocí koeficientů kupní síly měn (PPS)
- f) Podíl osob s celkovými příjmy pod 60 % národního příjmového mediánu (po odečtení sociálních transferů) — šetření SILC 2006
- g) Podíl celkových příjmů 20 % obyvatel s nejvyššími příjmy (nejvyšší kvintil) na celkových příjmech 20 % obyvatel s nejnižšími příjmy (nejnižší kvintil) — šetření SILC 2006
- h) Podíl zaměstnaných na celkovém počtu obyvatel v produktivním věku (ve věku 15–64 let)
- i) Podíl obyvatel s uvedeným vzděláním na celkovém počtu obyvatel (ve věku 25–64 let), vyšší střední — ISCED 3, terciární — ISCED 5–6
- j) Nevážený průměr z údajů za členské státy EU v uvedených skupinách
- k) 2006
- l) 2005
- m) 2004

Pramen: Efficiency and Effectiveness of Social Spending, Commission Staff Working Document, SEC (2008) 2153, Brussels, 2008; The social situation in the European Union 2007, Social cohesion through equal opportunities, EC, Brussels, 2008; Education at a Glance 2007, OECD Indicators, OECD, Paris, 2007

snížení až 39 %. Rozdílné je řazení těchto skupin států, pokud jde o míru chudoby měřenou podílem osob s celkovými příjmy nižšími než 60 % příjmového mediánu (po zdanění a sociálních transferech). Nejpriznivější ukazatele vykazují skandinávské státy (viz údaje v tabulce 2).

Ochrana proti nepojistitelným rizikům na trzích práce může být prováděna pomocí ochranných legislativních opatření chránících zaměstnance před propouštěním nebo pomocí systémů podpor (pojištění) v nezaměstnanosti. Systém ochranných legislativních opatření chrání zaměstnané a nezatěžuje daňový systém. Systém podpor v nezaměstnanosti zajišťuje nezaměstnané a je financován z daňových příjmů zaměstnaných. Oba systémy sledují stejný cíl. Existence velkorysejšího systému pojištění v nezaměstnanosti snižuje potřebu legislativního systému ochrany proti propouštění a naopak.

Vazba mezi ochrannými legislativními opatřeními a podporami v nezaměstnanosti ukazuje na značné rozdíly v jejich uplatnění v uvedených čtyřech skupinách členských států EU-15. Středomořský model je charakterizován velmi striktní regulací ochrany zaměstnání a nižším využitím systémů pojištění v nezaměstnanosti. Naproti tomu severský (skandinávský) systém je charakterizován velkorysým systémem podpor v nezaměstnanosti a nižší striktností systému ochranných legislativních opatření. Kontinentální systém je charakterizován relativně velkorysou podporou v nezaměstnanosti, ale i striktním systémem legislativní ochrany zaměstnání. Anglosaský systém poskytuje nižší ochranu zaměstnaných, s nízkou striktností ochranných legislativních opatření, ale s obdobnou mírou podpory v nezaměstnanosti jako kontinentální a severský systém.

Fungování těchto čtyř modelů se promítá do míry účasti na trzích práce. Míra zaměstnanosti je výrazně vyšší ve státech severského a anglosaského modelu než ve státech kontinentálního a středomořského modelu (viz údaje v tabulce 2). Rozdíly se promítají jak ve věkovém, tak v gendrovém průřezu.



→ Charakteristické rysy těchto čtyř modelů lze shrnout pomocí dvou kritérií, tj. míry efektivnosti a míry rovnosti. Model je možné považovat za efektivní, zajišťuje-li dostatečný tlak na zapojení obyvatel do trhu práce, tj. vytváří-li relativně vysokou míru zaměstnanosti. Lze jej považovat za spravedlivý, udržuje-li míru příjmové chudoby na nízké úrovni (viz schéma 2).

Všechny severské a anglosaské státy vykazují nadprůměrnou úroveň míry zaměstnanosti. Kontinentální státy (s výjimkou Rakouska) a středomořské státy (s výjimkou Portugalska) vykazují podprůměrnou úroveň zaměstnanosti (pod průměrem EU-15) – viz údaje v tabulce 2. Srovnání vazeb mezi úrovní ochranných legislativních opatření a podpor v nezaměstnanosti a mezi mírou příjmové chudoby a mírou zaměstnanosti ukazuje na silnou vazbu mezi úrovní míry zaměstnanosti generovanou sociálním systémem a opatřeními ochrany zaměstnanců před nepříznivým vývojem trhu práce: čím striktnější jsou ochranná legislativní opatření, tím nižší je míra zaměstnanosti (podle údajů z počátku tohoto desetiletí /20/ dosahuje korelační koeficient mezi mírou zaměstnanosti a indexem ochranných legislativních opatření pro 14 členských států EU a USA -0,63). Míra podpory v nezaměstnanosti hraje pouze menší úlohu (při zahrnutí úrovně podpory v nezaměstnanosti do vazeb s ochrannými legislativními opatřeními se nemění výrazně korelační koeficient). Regresní vazba mezi celkovou mírou zaměstnanosti a vysvětlujícími proměnnými ochranná legislativní opatření a pod-

pora v nezaměstnanosti za 14 členských států EU a USA je charakterizována výrazně záporným koeficientem pro ochranná legislativní opatření, zatímco koeficient pro podporu v nezaměstnanosti se výrazně neodchyluje od nulové hodnoty, tj. ochranná legislativní opatření jsou klíčový vysvětlující faktor úrovně míry zaměstnanosti: striktní systém ochranných legislativních opatření ovlivňuje nepříznivě míru zaměstnanosti. Ochrana zaměstnanců pomocí systému pojištění v nezaměstnanosti ovlivňuje příznivěji míru zaměstnanosti.

Významným vysvětlujícím faktorem rozdílů v úrovni míry ohrožení chudobou mezi čtyřmi modely sociálních systémů je struktura zásoby jejich lidského kapitálu. Podíl dospělých obyvatel (ve věku 25-64 let) s dosaženým vyšším středním vzděláním je nejvyšší v severských (79%) a kontinentálních (72%) státech. Mírně nižší je v anglosaských státech (66%). Výrazně nižší je jejich podíl ve středomořských státech (46%) – viz údaje v tabulce 2. Těmto údajům odpovídá míra ohrožení chudobou: čím nižší je vybavenost dospělého obyvatelstva vyšším středním vzděláním, tím vyšší je riziko chudoby (podle analýzy v pramenu /21/ dosahuje korelační koeficient mezi indexem chudoby a dosaženým vyšším středním vzděláním pro 14 států EU -0,76). Tuto nepřímou vazbu mezi úrovní příjmové chudoby a vybaveností obyvatel vyšším středním vzděláním (tj. čím vyšší je vybavenost tímto vzděláním, tím nižší je míra příjmové chudoby) je možné také do určité míry identifikovat mezi vyšší vybaveností (dospělých obyvatel)

*Snižování nerovnosti příjmů a příjmové chudoby redistribučním systémem prostřednictvím daní a transferů je nejvýznamnější v severských členských státech (snižuje až 42 % nerovnosti příjmů) a nejnižší ve středomořských státech (35 %). V anglosaských a kontinentálních státech dosahuje toto snížení až 39 %. Rozdílné je řazení těchto skupin států, pokud jde o míru chudoby měřenou podílem osob s celkovými příjmy nižšími než 60 % příjmového mediánu (po zdanění a sociálních transferech). Nejlepší ukazatele vykazují skandinávské státy.*

Schéma č. 2 » Typologie čtyř evropských sociálních modelů

		EFEKTIVNOST	
		Nízká	Vysoká
ROVNOST	Vysoká	Kontinentální	Severský
	Nízká	Středomořský	Anglosaský

Pramen: Sapir, A.: Globalisation and the Reform of European Social Models. Background document for the presentation at ECOFIN Informal Meeting in Manchester, 9 September 2005, Bruegel, Brussels, 2005

terciárním vzděláním a nižší úrovni míry příjmové chudoby (viz údaje v tabulce 2).

Tato vazba mezi vybaveností dospělých obyvatel vyšším středním vzděláním a mírou příjmové chudoby platí i pro Českou republiku a ostatní sledované tři nové členské státy EU. Neprojevuje se ale ve vazbě na vybavenost terciárním vzděláním.

Uvedené vazby se promítají také do úrovně míry nerovnosti příjmů. S poklesem vybavenosti dospělého obyvatelstva vyšším středním vzděláním ve čtyřech skupinách sociálních modelů států EU-15 (od 79 % do 46 %) roste míra nerovnosti příjmů (od 3,6 % do 5,9 %) – viz údaje v tabulce 2.

Redistribuční efekt (prostřednictvím daňového systému a transferů) nemůže být vysvětlujícím faktorem rozdílů v míře chudoby, jelikož redistribuce je ve většině států ve všech čtyřech modelech (s výjimkou středomořského) značně vysoká. Připojení ukazatele redistribuce příjmů k rozhodující vysvětlující proměnné, tj. k dosaženému stupni vzdělání, nezvyšuje sílu vysvětlení rozdílů v míře ohrožení chudobou mezi členskými státy ve všech čtyřech modelech. Regresní koeficient pro ukazatel redistribuce příjmů je blízko nule. Dosažený stupeň vzdělání je rozhodující faktor ovlivňující míru ohrožení chudobou /21/.

V severském a středomořském modelu se neprojevuje tendence k „výměně“ mezi efektivností a rovností (viz údaje v tabulce 2). Severský model vykazuje jak vysokou míru zaměstnanosti, tak nízkou

míru chudoby. Středomořský model nevykazuje vysokou míru zaměstnanosti ani nízkou míru chudoby. Z uváděných členských států EU vykazuje Dánsko jak vysokou míru zaměstnanosti (77,4 %), tak nízkou míru chudoby (12 %). Na druhé straně Itálie vykazuje nízkou míru zaměstnanosti (58,4 %) a vysokou míru chudoby (20 %).

Naproti tomu v anglosaském a kontinentálním modelu se projevuje tendence k „výměně“ mezi efektivností a rovností (viz údaje v tabulce 2). Anglosaský model vykazuje vyšší míru zaměstnanosti a vyšší míru chudoby, kontinentální model je pak charakteristický nižší mírou zaměstnanosti a nižší mírou chudoby. Velká Británie vykazuje vysokou míru zaměstnanosti (71,6 %), ale vyšší míru chudoby (19 %). Francie a Německo vykazují nižší míru zaměstnanosti (63,8 % a 67,5 %) a také nízkou míru chudoby (13 %).

Podle těchto údajů má český sociální model mírou efektivnosti, tj. mírou zaměstnanosti (65,3 %) blíže ke kontinentálnímu modelu (průměrný údaj 65,2 %) a mírou rovnosti, tj. podílem osob ohrožených příjmovou chudobou (10 %) blíže k severskému modelu (12 %). Také mírou nerovnosti příjmů vykazuje Česká republika (3,5 %) obdobnou úroveň jako v průměru státy severského modelu (3,6 %) – viz údaje v tabulce 2.

Všechny tři zbývající středoevropské nové členské státy mají úroveň míry zaměstnanosti blíže ke středomořskému modelu (63,0 %), zejména k Itálii →

→ **Schéma č. 3 » Specifikace ekonomických politik v rámci EU**

		ÚROVEŇ	
		Národní	Komunitární
POLITIKA	Mikro	Regulace trhů práce	Regulace trhů produktů a kapitálu
	Makro	Fiskální politika	Měnová politika

Pramen: Pisani-Ferry, J., von Hagen, J.: Why is Europe different from what economists would like? Paper presented at the LI<sup>th</sup> Congress of the French Economic Association — AFSE, Paris, 19–20 September 2002

(58,4%), ale nízkou mírou rovnosti, resp. chudoby má Slovensko (12%) a Maďarsko (16%) blíže k severskému modelu (12%). Pouze Polsko má mírou chudoby (19%) blíže ke středomořskému modelu. Míra nerovnosti příjmů těchto tří nových členských států (v rozmezí 4,0–5,6%) je blíže průměrům kontinentálního a středomořského modelu (v rozmezí 4,0–5,9%).

Také na obou koncích věkového spektra obyvatel účastnících se pracovní aktivity existují mezi těmito čtyřmi modely sociálních systémů značné rozdíly (podle údajů v pramenech /6/, /42/). Průměrná míra zaměstnanosti obyvatel ve věkové skupině 55–64 let je v severském (58,6%) a anglosaském (55,6%) modelu daleko vyšší než v modelu kontinentálním (39,0%) a středomořském (42,9%) – viz údaje v pramenu /6/. Obdobně je celková míra nezaměstnanosti obyvatel ve věkové skupině pod 25 let výrazně nižší v severském (12,3%) a anglosaském (11,7%) modelu než v kontinentálním (14,7%) a středomořském (19,5%) modelu.

Přestože Česká republika zaznamenává v období 2000–2007 výrazný nárůst míry zaměstnanosti starších obyvatel (55–64 let), má v roce 2007 její celkovou úroveň (46,0%) blíže ke kontinentálnímu a středomořskému modelu, i když jejich úroveň převyšuje. Celková míra zaměstnanosti obyvatel ve věkové skupině 55–64 let v České republice je nepříznivě ovlivňována její značně nižší úrovní u ženského obyvatelstva (33,5%), která má blíže

ke kontinentálnímu (32,5%) a středomořskému modelu (31,0%) a je značně nižší ve srovnání s průměrem za státy severského (53,6%) a anglosaského modelu (44,2%). Naproti tomu míra zaměstnanosti českého staršího mužského obyvatelstva v produktivním věku (59,6%) má blíže k její průměrné úrovni v severském (63,6%) a anglosaskému modelu (62,6%) – viz údaje v pramenech /6/, /42/.

Z vazeb mezi základními proměnnými modelů (mezi efektivností, tj. mírou zaměstnanosti, a rovností, tj. mírou chudoby) je možné usuzovat na dlouhodobou udržitelnost jejich fungování. Sociální modely, které nevytvářejí tlak na růst míry zaměstnanosti, nejsou v podmínkách nutné konsolidace veřejných financí (v důsledku vlivu globalizačních procesů, technologických změn a stárnutí věkové struktury obyvatelstva) dlouhodobě udržitelné. Podle některých analýz /21/ významnou překážkou dlouhodobé udržitelnosti evropských sociálních modelů je v řadě států vysoká úroveň veřejného dluhu a negativní vliv globalizačních procesů na vývoj míry zaměstnanosti (tj. na vývoj efektivnosti těchto modelů).

Níže míra udržitelnosti kontinentálního a středomořského modelu se promítá do úrovně podílu veřejného dluhu na HDP (v rozmezí 55,9–74,7%) proti jeho nižší úrovni v severském (36,8%) a anglosaském modelu (34,5%) – viz údaje v pramenu /41/.

Z uvedených průměrných údajů o vztazích míry zaměstnanosti a míry ohrožení chudobou je zřejmá větší udržitelnost severského a anglosaského modelu sociálního systému než modelu kontinentálního a středomořského.

Vnitřní a vnější sociálně-ekonomické podmínky vývoje EU vytvářejí tlak na reformu evropského sociálního modelu, zejména trhů práce a sociálních politik, zvláště ve skupinách kontinentálních a středomořských států. Jejich naléhavost v těchto státech je ovlivňována zejména nízkou efektivností jejich „státu blahobytu“. Podle některých analýz /21/ přetrvávání striktní legislativní ochrany trhů práce v těchto dvou skupinách států v období rychlých změn technologií výroby nevytváří dostatečný tlak na rychlou adaptaci trhů práce. To se promítá svými důsledky do pomalejšího růstu míry zaměstnanosti, do růstu míry nezaměstnanosti (zvláště mladých pracovníků a imigrantů) a do předčasného odchodu starších pracovníků do důchodu. Také tlak důsledků globalizace a stárnutí věkové struktury obyvatelstva v těchto dvou skupinách států zesiluje tlak na reformy jejich sociálních systémů.

Také rozhodující podíl obou těchto skupin členských států (zahrnutých do kontinentálního a středomořského modelu) na HDP v PPS (64%) a na

v kompetenci orgánů EU. V makroekonomické sféře jsou rozhodující kompetence členských států v oblasti fiskálních politik, v oblasti monetární politiky jsou pak stěžejní kompetence Evropské centrální banky pro členské státy eurozóny (viz schéma 3).

### *3. Vliv vazeb lidského a sociálního kapitálu na fungování sociálních modelů*

Pro realizaci cílů evropského ekonomického a sociálního modelu mají klíčový význam vazby základních prvků lidského a sociálního kapitálu (viz schéma 1).

Podle výsledků předchozích analýz (/32/, /33/, /34/) je možné charakterizovat vzájemné vazby mezi úrovní lidského blahobytu (well-being) a lidským a sociálním kapitálem schématem 4. Lidský kapitál představuje zpředmětněné znalosti a kvalifikaci a zdravotní úroveň členů společnosti (obyvatel v produktivním věku). Sociální kapitál představuje normy a strukturu vazeb umožňující spolupráci uvnitř a mezi sociálními skupinami.

Politický, institucionální a právní systém (uspořádání) reagováním s lidským a sociálním kapitálem ovlivňuje vývoj úrovně blahobytu, resp. životní úrovně v širokém smyslu. Lidský a sociální

*Mírou nerovnosti příjmů vykazuje Česká republika (3,5 %) obdobnou úroveň jako v průměru státy severského modelu (3,6 %).*

celkové zaměstnanosti (58%) EU-27 (v roce 2007) vytváří tlak na reformy jejich sociálních modelů (systémů), které jsou nutné pro hladké fungování sociálního systému EU-27 jako celku.

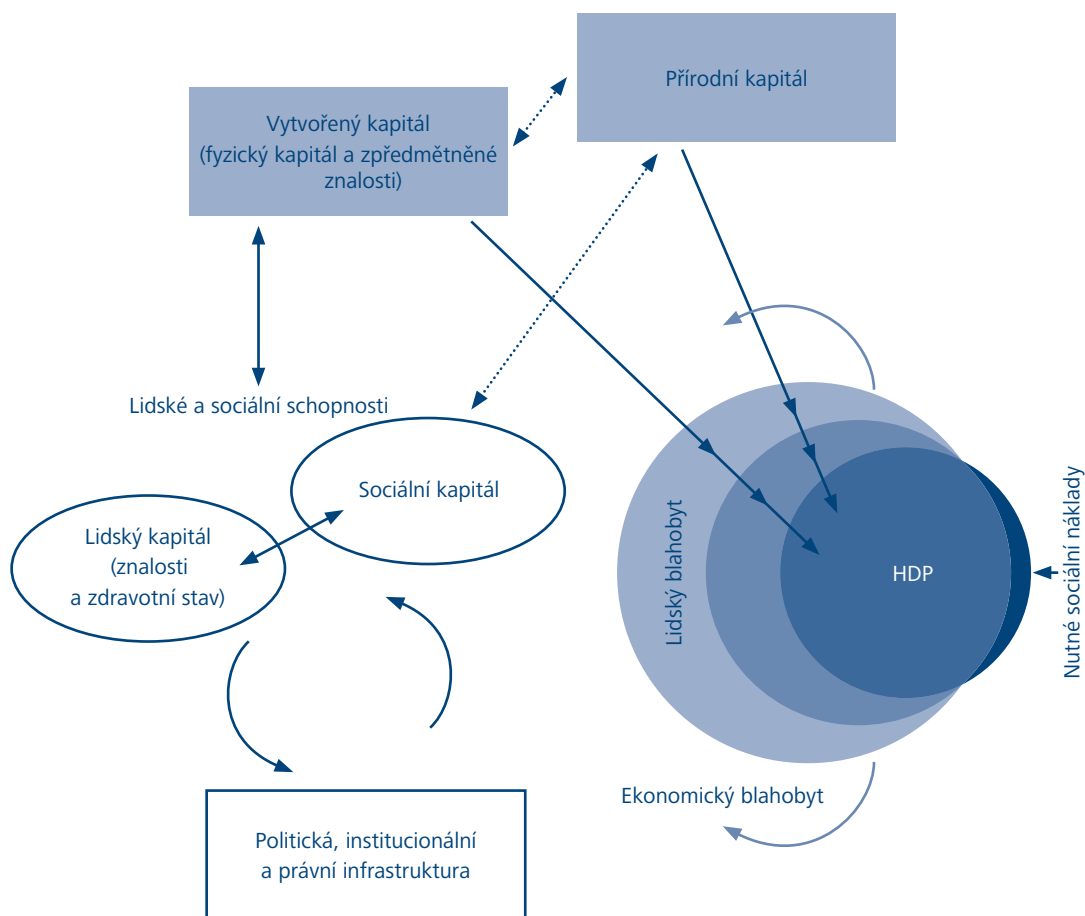
Reformy evropského ekonomického a sociálního modelu se musí realizovat v rámci systému EU opatřeními (politikami) jak na národní, tak na komunitární úrovni (viz schéma 3). Na mikroúrovni jsou regulace trhů práce v kompetenci členských států a regulace trhů produktů a kapitálu jsou

kapitál a politický, institucionální a právní systém mají také přímé vazby (vliv) na přírodní a vytvořený kapitál.

Existuje značný potenciál pro silnou komplementaritu mezi lidským a sociálním kapitálem a politickým, institucionálním a právním systémem. Silné a kvalitní vazby politického, institucionálního a právního systému vytvářejí příznivé podmínky pro růst úrovně a fungování obou kapitálů.



→ Schéma č. 4 » Vazby základních vstupů do lidského blahobytu



Pramen: The Well-being of Nations. The Role of Human and Social Capital. OECD, Paris, 2001

Zdravotní stav obyvatel je také významným vkladem pro růst blahobytu a fungování ekonomiky (pro růst ekonomického blahobytu). Podle některých názorů /35/ tvoří významnou část lidského kapitálu. Vedle dosaženého stupně vzdělání, celoživotního vzdělávání, resp. růstu kvalifikace v pracovním procesu je zdravotní stav obyvatel (v produktivním věku) významným faktorem růstu jejich příjmů a produktivity práce.

Struktura formálních a neformálních občanských, politických a právních institucí podporuje aktivní fungování sociálně-tržního systému a občanského života. Instituce vytvářející pravidla fungování společnosti a ovlivňující vývoj úrovně a fungování lidského a sociálního kapitálu lze rozdělit na pět skupin podle jejich úlohy /36/:

- v ochraně soukromého majetku a v podpoře smluvních vztahů,

- v ovlivňování některých podnikatelských aktivit,
- v podpoře makroekonomické stability,
- v zajišťování sociální ochrany a pojištění,
- v řešení sociálních konfliktů.

Efektivní fungování těchto skupin institucí a jejich struktura je závislá na historickém vývoji jednotlivých států. Může příznivě ovlivňovat dynamiku ekonomického růstu a vývoj úrovně blahobytu, resp. úrovně lidského a sociálního kapitálu.

Blízko koncepcce sociálního kapitálu je pojetí sociální soudržnosti. Lze ji definovat /37/ jako „sdílení hodnot a závazků ke společnosti (komunitě)“. Má pět významných charakteristických rysů: příslušnost, inkluzi, participaci, přiznání práv, legitimitu. Společnosti s výrazně vyšší sociální soudržností efektivněji realizují společenské cíle a zájmy vzhledem k lepší ochraně jedinců a skupin před sociálním vyloučením.

Cílem systému sociální soudržnosti je vytváření podmínek pro zvyšování souladu mezi systémem organizace vztahů na trhu práce (založeným na tržních silách, na svobodě příležitostí a podnikatelských aktivit) a závazky plynoucími z uplatnění hodnot solidarity a vzájemné podpory zaručujícími otevřený přístup k prospěchu a ochraně všech členů společnosti /38/. V tomto pojetí přispívá vytváření podmínek pro udržení a růst sociální soudržnosti k posílení sociální harmonie, která je výsledkem působení celého spektra faktorů, včetně lidského a sociálního kapitálu. Sociální soudržnost je širší koncept než sociální kapitál.

Z uvedených vazeb základních vstupů do vytváření lidského blahobytu (viz schéma 4) je zřejmé, že je nutné rozlišovat úlohu tří základních skupin faktorů v jejich působení na vývoj blahobytu, resp. životní úrovně (tj. základního zájmu členských států EU):

- lidského kapitálu, který je vázán na jedince,
- sociálního kapitálu vázaného na sociální vztahy,
- politického, institucionálního a právního uspořádání, resp. systému, vytvářejícího pravidla a instituce fungování lidského a sociálního kapitálu.

Udržitelný růst životní úrovně (blahobytu) a vliv obou skupin kapitálu na její vývoj je výsledkem dlouhodobých investic a permanentní kultivace politického, institucionálního a právního systému podporujícího efekty z využití obou skupin kapitálů.

Řada analýz (/32/, /33/) upozorňuje na vliv nedostatečného rozvoje sociálního kapitálu na růst míry ohrožení chudobou a sociálního vyloučení. Hlavní význam sociálního kapitálu pro efektivní fungování sociálních systémů členských států EU (evropského sociálního modelu) spočívá ve vytváření vazeb („mostů“) mezi sociálními skupinami obyvatel, etniky a gendrovou strukturou společnosti.

#### 4. Reflexe základních prvků evropského sociálního modelu v sociálním systému České republiky

Analýza reflexe sociální Evropy (resp. evropského sociálního modelu) v sociálním systému České republiky se opírá o využití kritériální funkce výsledků fungování těchto systémů v patnácti členských státech EU rozčleněných do čtyř „modelových“ skupin států (viz údaje v tabulkách 2 a 3).

Rozhodující kritériální funkci pro analýzu fungování sociálního systému v České republice má vývoj parametrů těchto systémů ve skupině členských států tzv. severského modelu. Z hlediska základních parametrů výkonnosti ekonomiky (měřené ukazateli HDP na obyvatele a HDP na zaměstnanou osobu) dosahuje Česká republika kolem 64 % průměru těchto států. Z hlediska míry efektivnosti sociálních modelů (měřené celkovou mírou zaměstnanosti) dosahuje kolem 89 % jejich průměru (viz údaje v tabulce 3). Daleko příznivější parametry vykazuje český sociální systém z hlediska ukazatelů rovnosti. Jak mírou ohrožení chudobou, tak příjmovou nerovností dosahuje průměru této skupiny členských států.

Také kritériální funkce parametrů ostatních tří skupin sociálních modelů členských států EU umožňuje charakterizovat silné a slabé stránky fungování sociálního systému v České republice. →

→ Podle relací průměrné úrovně ukazatelů celkové ekonomické výkonnosti se pozice České republiky zlepšuje od skupiny států anglosaského modelu ke skupině států zařazených do středomořského modelu. Relace úrovně HDP na obyvatele se zlepšuje od 68 % průměru států anglosaského modelu k 81 % průměru států středomořského modelu. Úroveň produktivity práce (HDP na zaměstnanou osobu) se v České republice pohybuje od 63–64 % jejího průměru v kontinentálním a anglosaském modelu do 70 % průměru států středomořského modelu. Parametry výkonnosti sociálního systému (měřené mírou zaměstnanosti) má Česká republika blíže k průměru skupin států kontinentálního (65,2 %) a středomořského modelu (63,0 %). Obdobně jako státy severského modelu (73,6 %) také státy anglosaského modelu (70,1 %) předstihují výkonnost českého sociálního systému (65,3 %).

Podle ukazatelů rovnosti udržuje český sociální systém výrazný předstih jak v nižší úrovni ukazatelů míry ohrožení chudobou (10 %), tak v nižší

úrovni příjmové nerovnosti (3,5 %) před průměrem ukazatelů anglosaského (18 %, resp. 5,1 %), kontinentálního (14 %, resp. 4,0 %) a středomořského modelu (20 %, resp. 5,9 %) – viz údaje v tabulce 3.

## 5. Závěr

Evropský sociální model je charakterizován společnými hodnotami rovnosti, solidarity, sociálního dialogu a redistribuce finančních prostředků pro udržení těchto hodnot. Realizace těchto základních hodnot se uskutečňuje v členských státech EU prostřednictvím rozdílných sociálních systémů s cílem udržení rovnováhy mezi ekonomickým růstem a sociální solidaritou.

Sociální modely v jednotlivých členských státech EU reflektují jednotu uvedených společných hodnot (rovnosti a solidarity) a rozdílnost sociálních systémů pro jejich realizaci. Rozdíly v současných sociálních systémech (sociálních modelech) členských států odráží rozdílné historické, institu-

**Tabulka č. 3 » Základní parametry sociálních systémů skupin členských států EU a České republiky**

	HDP na obyvatele (2007, v PPS) <sup>a)</sup>	HDP na zaměstnance (2007, v PPS) <sup>a)</sup>	Míra zaměstnanosti (2006, v %) <sup>b)</sup>	Míra ohrožení chudobou (2006, v %) <sup>c)</sup>	Příjmová nerovnost (2006, v %) <sup>d)</sup>
Česká republika	20 159	39 690	65,3	10	3,5
Severský model <sup>e)</sup>	31 474	62 080	73,6	12	3,6
Anglosaský model <sup>f)</sup>	29 638	61 720	70,1	18	5,1
Kontinentální model <sup>g)</sup>	28 253	62 720	65,2	14	4,0
Středomořský model <sup>h)</sup>	24 969	56 920	63,0	20	5,9

a) V přepočtu pomocí koeficientů kupní síly měn (PPS), vážené průměry

b) Podíl zaměstnaných na celkovém počtu obyvatel v produktivním věku (ve věku 15–64 let), nevážený průměr

c) Podíl osob s celkovými příjmy pod 60 % národního příjmového mediánu (po odečtení sociálních transferů), nevážený průměr

d) Podíl celkových příjmů 20 % obyvatel s nejvyššími disponibilními příjmy (nejvyšší kvintil) na celkových příjmech 20 % obyvatel s nejnižšími disponibilními příjmy (nejnižší kvintil), nevážený průměr

e) Dánsko, Finsko, Švédsko, Nizozemsko

f) Irsko, Velká Británie

g) Belgie, Lucembursko, Rakousko, Francie, Německo

h) Itálie, Portugalsko, Španělsko, Řecko

Pramen: Efficiency and Effectiveness of Social Spending, Commission Staff Working Document, SEC (2008) 2153, Brussels, 2008; The social situation in the European Union 2007, Social cohesion through equal opportunities, EC, Brussels, 2008; The EU economy: 2007 review, European Economy, 2007, No. 8; Economic Forecast, Autumn 2008, European Economy, 2008, No. 6; Structural indicators, Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

cionální, politické a kulturní podmínky jejich dlouhodobého vývoje. V implementaci národních sociálních modelů charakterizovaných společně sdílenými hodnotami a diverzitou sociálních systémů se uplatňuje princip subsidiarity.

Společné hodnoty evropského sociálního modelu se promítají do priorit realizace Lisabonské strategie, ve které sociální rozvoj je významným pilířem udržitelného rozvoje členských států. Udržitelný ekonomický růst vytváří rozhodující předpoklady pro udržitelnost evropských sociálních standardů, které jsou součástí tohoto růstu.

Výzvy, které jsou vytvářeny pro současné fungující sociální modely členských států EU akcelerací globalizačních procesů, jejich demografickým vývojem, změnami technologií výroby a její organizace, mohou být úspěšně řešeny jejich spoluprací vzhledem ke sdílení společných sociálních hodnot (rovnosti, solidarity a sociálního dialogu). Existuje stále větší shoda o závislosti udržitelnosti dynamiky ekonomického růstu na zajištění potřebného stupně sociální spravedlnosti podporované úzkou provázaností ekonomických a sociálních politik (/26/, /43/).

Důsledky současné globální finanční krize zesilují význam identifikace slabých a silných stránek národních sociálních modelů pro využití těchto poznatků pro formulování vhodných politik podporujících fungování těchto modelů podle specifických podmínek jednotlivých členských států EU a EU jako celku. V současných vnitřních a vnějších podmínkách prohlubování integračních procesů v EU vyžaduje jejich realizace posilování sociální dimenze Lisabonské strategie.

I když existují mezi členskými státy EU značné rozdíly v sociálních politikách (nejen mezi novými a starými členskými státy, ale i uvnitř těchto skupin států), lze identifikovat prosazování shodných tendencí ve vývoji jejich sociálních modelů v důsledku působení řady shodných faktorů (stárnutí věkové struktury obyvatelstva, migrace, oslabování rodiny jako sociální instituce, sociální vyloučení, ekologicky nepříznivé tendence ve struktuře spotřeby apod.).

EU reaguje na tento vývoj implementací sociální strategie pomocí otevřené metody koordinace integrující politiky ve čtyřech oblastech, tj. politiky plné zaměstnanosti, sociálního začleňování, penzijních systémů a zdravotní a dlouhodobé péče. Konvergenční proces sociálních politik členských států je ovlivňován jejich vnějšími (globální konkurenceschopností, procesem internacionalizace, vlivem „modelových“ členských států) a vnitřními faktory (demografickým vývojem, stárnutím věkové struktury obyvatelstva, mírou odpovědnosti států za veřejné statky). Sociální politiky členských států jsou stále více ovlivňovány důrazem na udržitelnost finančních systémů. Všeobecně se prosazuje trend k výrazné pružnosti a individualizaci organizace sociálního zabezpečení.

Z dlouhodobého hlediska je vzdělání jeden z nejdůležitějších faktorů zajišťujících nejen rozvoj lidského kapitálu, ale i sociální spravedlnost. Vytváří podmínky pro zajištění soběstačnosti jednotlivců a rodin. Lisabonská strategie identifikuje vzdělání a rozvoj znalostí jako klíčový faktor úspěchu v globální konkurenceschopnosti a jako hlavní faktor vyváženého sociálního rozvoje /10/.

I když roste provázanost mezi členskými státy a mezi národní úrovní a úrovní EU v oblasti sociálních politik, není dostatečně rozvinutá diskuse o sociálních politikách /26/. Existuje pouze omezená konvergence institucí v této oblasti na národní a komunitární úrovni. Úloha EU v oblasti harmonizace sociálních politik je soustředěna zejména na výměnu nejlepších zkušeností (tj. použití otevřené metody koordinace). Prohlubování integračních procesů má rostoucí vliv na národní trhy práce a na sociální politiky.

Reflexe obnovené sociální agendy EU /3/, reagující na současnou politickou, ekonomickou a sociální realitu, se promítá do diskusí o potřebné reformě evropského sociálního modelu. Tato jeho reforma (podle specifických podmínek jednotlivých členských států) musí reagovat především na očekávaný demografický vývoj v členských státech /44/. Očekávané pokračování prodlužování průměrné délky života obyvatel členských států a po



→ klesu porodnosti se bude promítat do poklesu podílu obyvatel v produktivním věku (15–64 let) a nárůstu podílu velmi starých obyvatel (nad 80 let věku). Tento demografický vývoj začíná mít již v současném období důsledky pro udržitelnost sociálních systémů v řadě členských států a promítá se do mezigeneračních vztahů.

Demografický vývoj (stárnutí věkové struktury obyvatelstva, snižování míry porodnosti, prodloužení délky života) spolu s akcelerací technologických změn a globalizačních procesů se svými důsledky promítá do značného tlaku na veřejné výdaje, které jsou nutné pro udržitelnost sociálních systémů členských států.

Lisabonská strategie, která představuje ucelenou strategii pro jednotlivé cykly Národních programů reforem (v současném období na léta 2008–2010 /10/), orientuje tyto programy a strategie sociální ochrany a sociálního začleňování (obdobně jako v České republice /45/, /46/) v současném období na reformy národních sociálních modelů, především na zvýšení efektivnosti sociálních politik, omezování „pastí“ chudoby, snižování nezámjmu o účast na trzích práce, na investice do rozvoje (vzdělávání, celoživotní vzdělávání), udržení (zdravotní systém) a aktivace lidského kapitálu

(prostřednictvím aktivních politik trhů práce) a na orientaci financování sociálních politik posilujících zaměstnanost a udržitelný ekonomický růst při zachování principů vzájemné podpory a mezigenerační solidarity obyvatel členských států EU.

Sociální politiky (obdobně jako politiky zaměstnanosti) jsou primárně v kompetenci členských států. Komunitární politiky (úroveň EU) mají výraznou podpůrnou funkci pro tyto národní politiky. Tato funkce se realizuje jak prostřednictvím finanční podpory ze strukturálních fondů, tak prostřednictvím politik koordinace, zejména Lisabonské strategie, Integrovaných směrů pro růst a zaměstnanost a uplatnění principů otevřené metody koordinace.

Reflexe obnovené sociální agendy pro období 2008–2010 (/2/, /8/, /9/) orientuje reformy národních sociálních modelů na zachování základních hodnot a udržitelnost jejich vývoje. Ve změněných vnitřních a vnějších podmínkách vývoje evropského sociálního modelu v tomto období je prioritou členských států EU i EU jako celku udržení jejich základních hodnot promítajících se do sociálních cílů Lisabonské strategie. Jejich realizace je stále významnějším prvkem strategie udržitelného rozvoje sociálně-tržních systémů členských států EU.

## LITERATURA A PRAMENY

- /1/ Zeman, K.: *Reflexe realizace sociální Evropy v zájmech České republiky (srovnávací analýza)*. Výzkumná studie, Institut evropské integrace, NEWTON College, a. s., červen 2009
- /2/ *European values in the globalised world*. COM (2005) 525 final, EC, Brussels, 20. 10. 2005
- /3/ *Renewed social agenda: Opportunities, access and solidarity in 21<sup>st</sup> century Europe*. COM (2008) 412 final, EC, Brussels, 2. 7. 2008
- /4/ *A citizens' agenda: Delivering results for Europe*. COM (2006) 211 final, EC, Brussels, 10. 5. 2006
- /5/ *Europe's social reality*. A consultation paper from the Bureau of European Policy Advisers, EC, Brussels, 2007
- /6/ *The social situation in the European Union 2007. Social cohesion through equal opportunities*. EC, Brussels, 2008
- /7/ *Monitoring progress towards the objectives of the European Strategy for Social Protection and Social Inclusion*. Commission Staff Working Document, EC, Brussels, 6. 10. 2008
- /8/ *Opportunities, access and solidarity: towards a new social vision for 21<sup>st</sup> century Europe*. COM (2007) 726 final, EC, Brussels, 20. 11. 2007
- /9/ *Promoting decent work for all. The EU contribution to the implementation of the decent work agenda in the world*. COM (2006) 249, EC, Brussels, 24. 5. 2006

- /10/ *Integrated Guidelines for Growth and Jobs (2008–2010)*. COM (2007) 803 final, EC, Brussels, 11. 12. 2007
- /11/ *Progress Report on the Sustainable Development Strategy 2007*. COM (2007) 642, EC, Brussels, 22. 10. 2007
- /12/ *A single market for 21<sup>st</sup> century Europe*. COM (2007) 724 final, EC, Brussels, 20. 11. 2007
- /13/ *Integrated Guidelines for Growth and Jobs (2005–2008)*. COM (2005) 141 final, EC, Brussels, 12. 4. 2005
- /14/ [http://ec.europa.eu/environment/climat/climate\\_action.htm](http://ec.europa.eu/environment/climat/climate_action.htm)
- /15/ *The Council of the European Union*. Document 14011/00, SOC 462 (Annex), EC, Brussels, December 2000
- /16/ Barroso, J. M.: *The new social reality of Europe*. EC, Brussels, 5 December 2006
- /17/ Esping-Andersen, G.: *A Welfare State for the 21<sup>st</sup> Century*. Report to the Portuguese Presidency of the European Union, Lisbon, 2000
- /18/ Esping-Andersen, G., Gallie, D., Hemerijck, A., Myles, J.: *A New Welfare Architecture for Europe?* Report submitted to the Belgian Presidency of the European Union, Final version, September 2001
- /19/ Aiginger, K.: *The New European Model of the Reformed Welfare State*. European Forum Working Paper 2/2002, Stanford University, 9 December 2002
- /20/ Aiginger, K.: *The Economic Agenda: A View from Europe*. Review of International Economics, Vol. 12, No. 2, May 2004
- /21/ Sapir, A.: *Globalisation and the Reform of European Social Models*. Background document for the presentation at ECOFIN Informal Meeting in Manchester, 9 September 2005, Bruegel, Brussels, 2005
- /22/ Aiginger, K.: *Towards a New European Model of a Reformed Welfare State: An Alternative to the United States Model*. Economic Survey of Europe, 2005, No. 1
- /23/ Giddens, A.: *Debating the Social Model: Thoughts and Suggestions*. In: The Hampton Court Agenda: A Social Model for Europe. Policy Network, London, 2006
- /24/ *Report on a European Social Model for the Future (2005/2248 (INI))*. Brussels, 2006
- /25/ Aiginger, K., Guger, A.: *The European Socioeconomic Model*. In: Global Europe, Social Europe. Polity Press, Cambridge, 2006
- /26/ Golinowska, S., Hengstenberg, P., Zukowski, M. (eds.): *Diversity and Commonality in European Social Policies. The Forging of a European Social Model*. WNS, FES, Warsaw, 2009
- /27/ Traxler, F.: *The role of collective bargaining in the European social model*. In: Social Embedding and the Integration of Markets – An Opportunity for Transnational Trade Union Action or an Impossible Task? Hans-Böckler-Stiftung, Düsseldorf, 2007
- /28/ Waddington, J.: *Trade union membership in Europe. The extent of the problem and the range of trade union response*. In: Changing role of trade unions. A paradigm shift. The Acai University Press, Hyderabad, 2008
- /29/ Sapir, A. et al.: *An Agenda for a Growing Europe: The Sapir Report*. Oxford University Press, Oxford, 2004
- /30/ Boeri, T.: *Let Social Policy Models Compete and Europe Will Win*. Paper presented at a Conference hosted by the Kennedy School of Government, Harvard University, 11–12 April 2002
- /31/ Pisani-Ferry, J., von Hagen, J.: *Why is Europe different from what economists would like?* Paper presented at the LI<sup>th</sup> Congress of the French Economic Association – AFSE, Paris, 19–20 September 2002
- /32/ *The Well-being of Nations. The Role of Human and Social Capital*. OECD, Paris, 2001 →

- /33/ Helliwell, J. F. (ed.): *The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-being*. International Symposium Report, OECD and Human Resource Development Canada, Paris and Ottawa, 2001
- /34/ Zeman, K.: *Investice do vytváření lidského kapitálu v České republice v mezinárodním srovnání*. Scientia et Societas, 2008, roč. IV, č. 4, s. 90–112, ISSN 1801-7118
- /35/ Becker, G. S.: *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. The University of Chicago Press, Chicago, 1993
- /36/ Rodrik, D.: *Development Strategies for the Next Century*. Paper presented at the conference on Developing Economies in the 21<sup>st</sup> Century, Institute for Developing Economies, Japan External Trade Organization, Chiba, 26–27 January 2000
- /37/ Jenson, J.: *Mapping Social Cohesion: The State of Canadian Research*. Canadian Policy Research Networks, Ottawa, 1998
- /38/ Ritzen, J.: *Social Cohesion, Public Policy and Economic Growth: Implication for OECD Countries*. In: Helliwell, J. F. (ed.): *The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-being*. International Symposium Report, OECD and Human Resource Development Canada, Paris and Ottawa, 2001
- /39/ *Efficiency and Effectiveness of Social Spending*. Commission Staff Working Document, SEC (2008) 2153, Brussels, 2008
- /40/ *The EU economy: 2007 review*. European Economy, 2007, No. 8
- /41/ *Economic Forecast. Autumn 2008*. European Economy, 2008, No. 6
- /42/ Structural indicators, Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
- /43/ *Draft Report on a European Social Model for the Future (2005/2248 (INI))*. European Parliament, Committee on Employment and Social Affairs, 2. 3. 2006
- /44/ *2009 Ageing Report: Economic and budgetary projections for the EU-27 Member States (2008–2060)*. European Economy, 2009, No. 2
- /45/ *Národní program reformy České republiky 2008–2010*. Úřad vlády České republiky, září 2008
- /46/ *Národní zpráva o strategiích sociální ochrany a sociálního začleňování na léta 2008–2010*. Ministerstvo práce a sociálních věcí České republiky, 2009
- /47/ Magnusson, L., Jorgensen, H., Dolvik, J. E.: *The Nordic approach to growth and welfare. European lessons to be learned?* ETUI-REHS, Brussels, 2008
- /48/ *Education at a Glance 2007*. OECD Indicators, OECD, Paris, 2007

## KLÍČOVÁ SLOVA

obnovená sociální agenda, evropský sociální model, lidský kapitál, sociální kapitál, ohrožení chudobou, příjmová nerovnost

## ABSTRACT

The article summarises basic features of the EU renewed social agenda for 2005–2010 and its reflection in National Reform Programmes for this period. The renewed social agenda impact on European social policy models is identified. The different features of the EU-15 four groups of European social policy models are compared according to their efficiency and equity. The impact of human and social capitals on European social policy models is identified. The performances of the four European social models in terms of meeting the basic objectives of social policies are compared with performance of the Czech social system.

**KEYWORDS**

*renewed social agenda, European social model, human capital, social capital, risk of poverty, income inequality*

**JEL CLASSIFICATION**

*H20, H50, H60, I20, I30, J20, J50*

×

# Sociálno-ekonomické súvislosti hodnotenia kvality prepravy

► doc. Ing. Jarmila Sosedová, PhD. » Katedra vodnej dopravy,  
Fakulta prevádzky a ekonomiky dopravy a spojov, Žilinská univerzita v Žiline

\* Ostatné desaťročia sú charakterizované procesom urbanizácie a formovaním života v sídelných celkoch mestského typu. V súčasnosti žije na zemskom povrchu 6,69 mld. osôb. Podľa prognózy OSN v roku 2025 dosiahne počet obyvateľstva sveta 7,81 mld., pričom sa predpokladá, že dve tretiny svetovej populácie – cca 5 miliárd ľudí – bude žiť v mestách [18]. Na území miest sa predpokladá i naďalej sústreďovať rozhodujúce aktivity ľudí, ktoré budú prirodzene vyvolávať trvalý rast nárokov na prepravu.

Uspokojovanie rôznych druhov prepravných potrieb na území vymedzenom spravidla hranicami mesta bude naďalej zabezpečovať mestská doprava – ako organická súčasť života a fungovania mestského organizmu. Kľúčovým problémom mestskej dopravy bude naďalej vzájomný pomer medzi verejnou dopravou a individuálnou automobilovou dopravou. Ukazuje sa, že žiadne mesto nie je schopné v danej časovej relácii zabezpečiť rozsah a rýchlosť realizácie dopravných investícií, umožňujúcich používanie osobného automobilu pre cesty v centrálnej časti mesta. Je však celkom zrejmé, že ochrániť stred mesta od „dopravného infarktu“ len prostriedkami organizácie a riadenia dopravy nie je možné a že potrebný rozsah investícií i na zabezpečenie nevyhnutnej prevádzky automobilovej dopravy bude vždy nezanedbateľný.

Je preto nutné stanoviť optimálnu deľbu práce medzi jednotlivými zložkami dopravného systému a jej budúci vývoj tak, aby v každej časovej etape bola zabezpečená optimálna symbióza a spolupráca individuálnej automobilovej dopravy a hromadnej prepravy osôb, zodpovedajúca ekonomickým

možnostiam mesta. Dopravný systém, základom ktorého bude vhodná kombinácia využívania hromadnej a individuálnej dopravy diferencovane v priestore a čase a s prihliadnutím na účel cesty, musí v každej fáze prevádzky umožňovať účinnú koordináciu medzi jednotlivými druhmi dopravných prostriedkov slúžiacich na prepravu osôb. Rozhodujúcim kritériom hodnotenia v tomto procese sa stane kvalita v najširšom zmysle slova.

Kvalita a s ňou súvisiace problémy patria najmä v ostatných rokoch medzi najfrekvencovanejšie pojmy vo všetkých sférach spoločenského života. Úroveň kvality prepravy osôb v mestách, predovšetkým kvalityestskej hromadnej dopravy, sa stala stredobodom pozornosti obyvateľstva. Záujem o kvalitu prepravy osôb nie je módnou ani samouúčelnou záležitosťou. Ak má byť i v budúcnosti v zásade zachovaný súčasný – z celospoločenského hľadiska žiadúci – pomerne vysoký podiel mestskej hromadnej dopravy v preprave osôb v intraviláne mesta, je v podmienkach rastúcej automobilizácie a rozširujúcich sa medzinárodných kontaktov nevyhnutné vo väčšej miere než doposiaľ zabezpečovať popri kvantitatívnom i kvalitatívny rozvoj systémov hromadnej osobnej dopravy [11].

Príspevok vychádza z predpokladu, že v našich podmienkach je a do budúcnosti i zostane základným nositeľom osobnej dopravy na území miest pešia doprava, systémestskej hromadnej dopravy so svojimi subsystémami a individuálna automobilová doprava. Táto skutočnosť nevyhnutne stavia nielen cestujúceho, ale aj konceptora dopravnou-urbanistického riešenia pred problém voľ-

by. Základným hľadiskom v tomto zmysle je pre hromadnú dopravu ako celok kvalita prepravy osobným automobilom, pre jednotlivé druhy hromadnej dopravy možnosť ponuky vyššej kvality voči konkurenčnému dopravcovi. Cieľom príspevku je prezentovať komplex problémov súvisiacich s prepravou osôb v mestách, poukázať na nevyhnutnosť zvyšovania kvality verejnej osobnej dopravy ako nástroja deľby prepravnej práce a regulátora individuálneho motorizmu a v kontexte sociálno-ekonomických súvislostí navrhnúť základné kategórie hľadísk, podľa ktorých zákazník hodnotí, resp. môže posudzovať ten-ktorý dopravný systém.

### 1. Deľba prepravnej práce v dopravných systémoch mesta

Dopravný systém ktoréhokoľvek mesta predstavuje určitú kombináciu niekoľkých druhov dopravy alebo niekoľkých foriem dopravnej obsluhy. V tomto smere dôležitú úlohu zohráva hľadisko voľby dopravného prostriedku.

Na území miest s vybudovaným systémom verejnej hromadnej dopravy sa rozhodujúca voľba dopravného prostriedku, a tým i deľba prepravnej práce (modal split), prejavuje medzi [9]:

- pešou dopravou a ostatnými druhmi dopravy,
- hromadnou a individuálnou dopravou.

Ostatné variantné možnosti voľby medzi ďalšími druhmi dopravy a deľba vnútri jednotlivých druhov dopravy nasledujú až po tomto zásadnom rozhodovacom procese. Kvalitatívny rozdiel medzi obidvomi základnými formami deľby prepravnej práce spočíva v tom, že pri rozhodovaní sa medzi pešou dopravou a ostatnými druhmi dopravy sú v situácii voľby prakticky všetci obyvatelia mesta, zatiaľ čo v rozhodovacom procese „hromadná – individuálna doprava“ osoby, ktoré majú možnosť použiť prostriedky IAD.

Stále nástojčivejšie si treba uvedomovať, že s rastúcou životnou úrovňou neustále vzrastá i stupeň motorizácie a v dôsledku toho i stále viac obyvateľov mesta má pre realizáciu zamýšľanej cesty

možnosť voľby medzi verejnou hromadnou dopravou a vlastným individuálnym dopravným prostriedkom.

Rozsah využívania jednotlivých dopravných prostriedkov, resp. druhov dopravy, je určený veľkosťou mesta, jeho spádovým územím, historickým vývojom, tempom rastu, technicko-ekonomickými možnosťami obyvateľstva, jeho vekom, vzdelaním i životným štýlom. Tieto skutočnosti v podstate potvrdzujú i výsledky mnohých sociologických prieskumov vykonávaných u nás i v zahraničí. Vyplyva z nich okrem iného, že voľba dopravného prostriedku, a tým i deľba prepravnej práce na území mesta, je ovplyvňovaná viacerými činiteľmi, z ktorých mnohé závisia od objektívnych miestnych podmienok, ostatné na subjektívnom hľadisku užívateľa [4].

Podľa [22] možno celý komplex faktorov ovplyvňujúcich voľbu dopravného prostriedku rozdeliť do troch základných kategórií:

- faktory charakterizujúce mesto,
- faktory charakterizujúce cestujúceho,
- faktory charakterizujúce cestu.

Pre potreby vlastného sociologického prieskumu [22] boli v rámci faktorov charakterizujúcich cestujúceho pre tri základné motívy cesty (práca, vybavenosť, víkendy) skúmané vplyvy takých sociologických prvkov, akými je vek, pohlavie, ukončené školské vzdelanie, zamestnanie, príjem respondenta, príjem na člena domácnosti.

Pri vlastnom hodnotení motívov voľby dopravného prostriedku boli použité metódy syntézy ovplyvňujúcich faktorov, ktoré boli analyzované pomocou experimentálne zistených závislostí medzi týmito faktormi a subjektívnym rozhodovacím procesom. Výsledky sociologického prieskumu ukázali, že z celého súboru sledovaných sociologických faktorov vplyv na voľbu dopravného prostriedku vykazujú len tri z týchto faktorov, a to:

- čistý mesačný príjem,
- ukončené školské vzdelanie,
- pohlavie.

Z uvedeného vyplýva, že z pomerne širokej škály sledovaných sociologických faktorov bol jed-



→ noznačne dokázaný vplyv pohlavia na podiel pešej chôdze na celkovej prepravnej práci pri motíve „práca“ a „vybavenosť“ a vplyv čistého mesačného príjmu, ukončeného školského vzdelania a pohlavia na podiel individuálnej automobilovej dopravy na prepravnej práci celkom pri motíve „práca“. Z ďalšieho vyhodnotenia dopravno-sociologického prieskumu deľby prepravnej práce vyplynulo, že cestujúci v situácii voľby medzi MHD a IAD pre realizáciu určitej cesty porovnáva kvalitatívne vlastnosti svojich dopravných alternatív a volí tú dopravnú alternatívu, ktorá má z jeho hľadiska najmenšiu „odpudivosť“ [4]. V tejto súvislosti bola preukázaná existencia šiestich kritérií voľby dopravného prostriedku, a to:

- kritérium času cesty a rýchlosti premiestnenia ( $t$ ),
- kritérium nákladov cesty a hospodárnosti ( $n$ ),
- kritérium bezpečnosti cesty ( $b$ ),
- kritérium pohodlia ( $p$ ),
- kritérium flexibility ( $f$ ),
- kritérium osobnosti ( $o$ ).

Kriteriálny päťuholník (graf 1) dokumentujúci mieru dôležitosti jednotlivých kritérií voľby dopravného prostriedku pri cestách za prácou [3][4] ukazuje, že dominantnými hľadiskami voľby do-

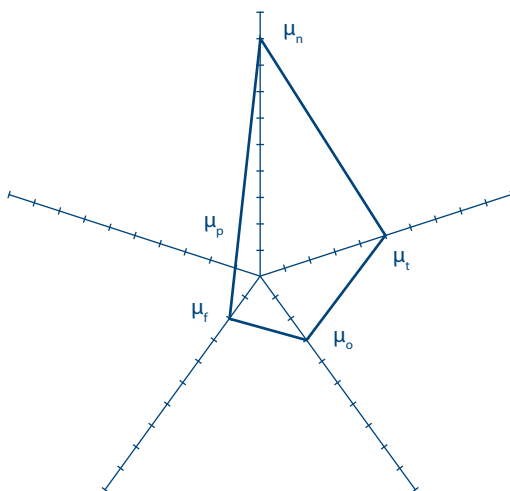
pravného prostriedku sú náklady a čas cesty, teda objektívne kvantifikovateľné faktory. Faktor bezpečnosti nie je vyneseny, pretože pri sledovanom motíve cesty nie je hľadiskom voľby dopravného prostriedku.

Ďalším postupom riešiacim voľbu dopravného prostriedku a tým aj deľbu prepravnej práce medzi MHD a IAD je tzv. logistický model voľby dopravného prostriedku [28]:

$$I_{ijm} = t_{ijm} + c_1 \cdot t_{ij} + \frac{N_{ijm}}{C_2} + c_3 \quad P_n = \frac{e^{I_{ijm}}}{e^{I_{ijh}} + e^{I_{ijm}}}$$

kde:  $I_{ija}, I_{ijh}$  – impedancia IAD, MHD,  
 $P_h$  – pravdepodobnosť voľby hromadného dopravného prostriedku,  
 $I_{ijm}$  – impedancia dopravného prostriedku  $m$  pri premiestnení z bodu  $i$  do bodu  $j$ ,  
 $t_{ijm}$  – skutočný čas strávený prepravou v dopravnom prostriedku  $m$  medzi  $i$  a  $j$ ,  
 $t_{ij}$  – čas strávený mimo vozidla (chôdza na zastávku, zdržanie a čakanie na spoj, čas strávený prestupmi, chôdza na parkovisko, chôdza do cieľa),  
 $N_{ijm}$  – cena za prepravu (cestovné, náklady na prevádzku automobilu) dopravným prostriedkom  $m$  medzi bodmi  $i$  a  $j$ ,

**Graf 1 » Miera dôležitosti kritérií pri voľbe dopravného prostriedku pri cestách za prácou**



$\mu_n$  – miera dôležitosti kritéria „náklady“  
 $\mu_t$  – miera dôležitosti kritéria „čas“  
 $\mu_o$  – miera dôležitosti kritéria „osobnosť“  
 $\mu_f$  – miera dôležitosti kritéria „flexibilita“  
 $\mu_p$  – miera dôležitosti kritéria „pohodlie“

$c_1$  – koeficient reprezentujúci dôležitosť vnímania pobytu mimo vozidla k pobytu vo vozidle. Cestujúci vníma čas pobytu mimo vozidla podstatne silnejšie než vo vozidle,

$c_2$  – koeficient reprezentujúci hodnotu času cestujúceho v súvislosti s cenou za prepravu. Čím je hodnota  $c_2$  vyššia, tým väčší dôraz cestujúci kladie na čas (v porovnaní s ušetriť peniazmi),

$c_3$  – koeficient, ktorý reprezentuje ďalšie charakteristiky dopravného prostriedku  $m$  (pohodlie, závislosť, súkromie).

Pravdepodobnosť výberu hromadného dopravného prostriedku pri deľbe prepravnej práce medzi MHD a IAD je daná tzv. logistickou S-krivkou. Pri rovnakých hodnotách impedancií pre MHD a IAD je pravdepodobnosť výberu  $p = 0,5$ .

Zaujímavý pohľad na riešenie otázky voľby dopravného prostriedku ponúka [8]. Voľba dopravného prostriedku – podobne ako mobilita (hybnosť) – funguje na princípe „odporu“. Ak sa zníži „odpor“ k určitému dopravnému prostriedku, viac sa bude využívať a naopak. Tento „odpor“ pozostáva z rôznych faktorov. V zásade sú to: čas, peniaze, pohotovosť, spoľahlivosť, pohodlie a komfort. Ak bude spotreba času cesty verejnou dopravou malá, stane sa atraktívnejšou. Ak bude lacnejšia, ak sa zvýši početnosť ponuky alebo ak sa zníži počet prestupov (príp. celkom odpadnú), vždy poklesne „odpor“.

To isté platí pre IAD. Navyše tu však prichádza ďalší „faktor odporu“: hľadanie miesta na parkovanie v cieľi cesty. Rezervovaná parkovacia plocha, podľa možnosti hneď vedľa vchodu do úradu, znamená nulový „odpor“. Čas hľadania parkovacej plochy, pešia chôdza do cieľa cesty, riziko pokuty za prekročenie času parkovania, podstatne zvyšujú hodnotu „odporu“.

Odhladnuc od emocionálnych a psychologických zložiek „odporu“ jeho základnými atribútmi sú:

- spotreba času (celkový čas cesty),
- časová a miestna pohotovosť,
- náklady (výdaje spojené s prepravou),

- spoľahlivosť,
- pohodlie.

Z týchto „čiastkových odporov“ pozostáva „celkový odpor“, ktorý je rozhodujúci pre konkrétnu voľbu dopravného prostriedku.

Každé zvýšenie alebo pokles niektorého z čiastkových „odporov“ vedie k zmene deľby prepravnej práce v jednom alebo v inom smere. Oplyvňovať voľbu dopravného prostriedku teda znamená meniť faktory „odporu“.

V súlade s vyššie uvedeným možno konštatovať, že ak chceme oplyvňovať rozhodovanie cestujúcich v otázkach voľby dopravného prostriedku a tým aj deľbu prepravnej práce medzi MHD a IAD a dostať ju do „optimálnych“ proporcií, je nevyhnutné pre konkrétne podmienky daného mesta poznať:

- aktuálne kvalitatívne vlastnosti a charakteristiky systému mestskej hromadnej dopravy a individuálnej automobilovej dopravy,
- systém preferencie týchto vlastností u reprezentatívneho súboru cestujúcich,
- reálne možné zmeny týchto vlastností s ohľadom na technické a ekonomické podmienky.

Obmedzovanie IAD v našich mestách by sa nemalo uskutočňovať formou legislatívnych a reštrikčných opatrení, ale prostredníctvom systematického zvyšovania kvality premiestnenia prostriedkami MHD.

## 2. Kvalita prepravy osôb v mestách

V súlade s vyššie uvedenými skutočnosťami, ako aj na základe analýzy ďalších odborných prameňov možno konštatovať, že v súčasnom svete, hlavne vo vyspelých štátoch, je venovaná mimoriadna pozornosť preprave osôb a predovšetkým dopravnej obsluhu veľkých územných celkov.

Tento neobyčajný záujem je vyvolaný hlavne zostrujúcimi sa pomermi na dopravnom trhu, ktoré vedú jednotlivých dopravcov k ponuke vysokej úrovne prepravných služieb, tzv. „produktu dopravy“ [12]. Základným kritériom v tomto ohľade je pre hromadnú dopravu ako celok kvalita prepravy →

- osobným automobilom, pre jednotlivé druhy hromadnej dopravy potom možnosť ponuky vyššej kvality voči konkurenčnému dopravcovi.

## 2.1 Pojem kvalita

V odbornej literatúre možno stretnúť rôzne prístupy k obsahovému vymedzeniu pojmu „kvalita“.

Norma ČSN ISO 8402 – Kvalita – Slovník definuje kvalitu ako „celkový súhrn vlastností a znakov výrobku alebo služby, ktoré im dávajú schopnosť uspokojovať vopred stanovené alebo predpokladané potreby“. ČSN 01 0101 definuje kvalitu výrobku ako „súhrn vlastností, vyjadrujúcich spôsobilosť výrobku plniť funkcie, pre ktoré je určený“. V inom prameni [6] je kvalita definovaná ako „súhrn vlastností výrobku, ktoré podmieňujú jeho spôsobilosť uspokojovať dané požiadavky zodpovedajúce jeho určeniu“. Ekonomická encyklopédia [30] definuje kvalitu ako súhrn vlastností javov alebo vecí. Aplikujúc tieto „obecné“ definície pojmu „kvalita“ možno charakterizovať „kvalitu prepravy“.

Pojem „kvalita“ zahŕňa množstvo faktorov, dotýkajúcich sa spôsobu prevádzky dopravného systému a technického riešenia dopravného prostriedku a dopravného systému, pôsobiacich počas premiestňovania na cestujúcich priamo alebo sprostredkovane [14].

Kvalita dopravnej obsluhy obyvateľstva podľa [11] charakterizuje stupeň súladu medzi individuálnymi požiadavkami spotrebiteľov dopravných služieb a skutočnými parametrami, ktorými dopravný systém disponuje.

Ďalší prameň uvádza [13], že pod súhrnný pojem „kvalita prepravy osôb“ sa obyčajne zahŕňa široká oblasť mimoekonomických vplyvov, ktoré vyplývajú z technického riešenia dopravného systému alebo spôsobu dopravy a v priebehu premiestnenia pôsobia na cestujúcich.

Podľa [7] „kvalita prepravy“ je komplex rôznorodých faktorov a oblastí techniky, technológie a organizácie prevádzky, ktoré rôznym spôsobom

vplývajú na cestujúceho a zúčastňujú sa spoločne na kvalitatívnej úrovni prepravy.

## 2.2 Hodnotenie kvality dopravných systémov

Hodnotenie dopravných systémov pre prepravu osôb na území mesta je dôležitým hľadiskom pri dopravnom plánovaní a pri rozhodovaní medzi alternatívami dopravného riešenia. Hľadiská hodnotenia dopravných systémov sa stále vyvíjajú a sú súčasťou návrhu a voľby dopravného systému.

Pri komplexnom hodnotení systému MHD je treba na rozdiel od doterajších statických prístupov aplikovať systémový prístup, pričom je nutné túto oblasť ponímať ako multifaktorový jav so zložitými väzbami, závislosťami a množstvom rozhodujúcich vstupov. Všeobecne možno konštatovať, že komplexné vyhodnotenie alternatív riešenia prebieha v štyroch na seba nadväzujúcich etapách [5][28]:

1. vymedzenie znakov, ktoré treba zohľadňovať pri vyhodnocovaní z hľadiska vytýčeného cieľa. Vymedzenie parametrov sa vykonáva vo forme ich nominálnych hodnôt na množine dopravných alternatív,
2. izolované vyhodnotenie alternatív riešení podľa jednotlivých hľadísk,
3. stanovenie relatívnej dôležitosti jednotlivých hľadísk subjektom hodnotenia podľa kategórií skupín cestujúcich,
4. vykonanie komplexného hodnotenia, t.j. syntetizovanie všetkých čiastkových hodnotení s ohľadom na ich relatívnu dôležitosť. Ťažisko spočíva v určení spôsobu hodnotenia a v syntéze rozdielov jednotlivých hľadísk do výslednej zmeny kvality premiestnenia – výsledného efektu vyplývajúceho z rozdielov všetkých vymedzených znakov.

Pri syntéze sú aplikovateľné indexové metódy a metóda hodnotiacich úžitkových funkcií.

Podstata indexových metód spočíva v tom, že pomery nominálnych hodnôt jednotlivých charakteristík príslušných alternatív, t.j. indexy rozdielov (zmien) ukazovateľov sa syntetizujú metódou vá-

ženého geometrického priemeru do indexov rozdielov jednotlivých ukazovateľov kvality premiestnenia a do indexov (zmien) kvality premiestnenia (metóda 1), prípadne sa pre každú posudzovanú alternatívu získa bezrozmerné číslo – tzv. index odporivosti. Voľbou inej „normy“ alebo „ideálnej“ hodnoty pre určité kritérium sa mení index odporivosti, ale nemení sa pomer indexov odporivosti porovnávaných alternatív (metóda 2). Pomocou tohto pomeru možno, podobne ako u 1. metódy, indikovať koľkokrát je z hľadiska určitej homogénnej skupiny cestujúcich jedna alternatíva lepšia alebo horšia než iná alternatíva.

Metóda hodnotiacich úžitkových funkcií [4] [5][20] sa najviac približuje hodnoteniu zo strany zákazníka (cestujúceho). Vyžaduje transformáciu všetkých čiastkových efektov vyplývajúcich z rozdielov (zmien) ukazovateľov na jednotnú bázu merania, ktorá umožňuje syntetizovať čiastkové efekty aditívnou formou a vymedziť celkové rozdiely (zmeny) užitočného efektu medzi posudzovanými alternatívami.

Poznatky z dopravno-sociologických prieskumov dokazujú, že cestujúci hodnotí zmeny niektorých ukazovateľov nelineárne. Index užitočného efektu, resp. index užitočnosti zmeny určitého ukazovateľa z hľadiska cestujúcich vo všeobecnosti nie je rovnaký ako index zmeny tohto znaku. V závislosti na východiskovej hodnote ukazovateľa a veľkosti jej zmeny môže byť index užitočnosti identický, väčší i menší ako index zmeny ukazovateľa.

Tento fenomén nie je u predchádzajúcich dvoch indexových metód rešpektovaný. Pre každý parameter  $x_i$  alebo priamo jeho zmenu  $\Delta x_i$  je nájdená funkcia, ktorá ju transformuje do termínu „užitočnosti“ z hľadiska cestujúceho. Pre meranie užitočnosti všetkých ukazovateľov  $u_i(x)$  alebo  $u_i(\Delta x)$  sa v zmysle [5] zvolí jednotná škála od 0 do 1. Na základe výpovedí cestujúcich, prípadne expertov, je možné nájsť príslušné „funkcie užitočnosti“, transformujúce  $x_i$  alebo  $\Delta x_i$  do zvolenej škály užitočnosti. Tu sú ďalej aplikované niektoré metódy teórie očakávaného úžitku, teórie preferencie, teórie sub-

jektívnych hodnôt, teórie racionálneho správania sa ľudí ap.

Hľadanie príslušnej funkcie užitočnosti je empirickým testovaním základnej vlastnosti, ktorá tvorí jadro teórie očakávaného úžitku. Táto vlastnosť umožňuje stanoviť užitočnosť nominálnych hodnôt ukazovateľov, ležiacich medzi extrémnymi hodnotami ich reálneho rozmedzia.

Ďalšie známe prístupy hodnotiť kvalitu prepravy osôb [7][13] sa väčšinou zameriavajú na kvantifikáciu a následné hodnotenie cestovného pohodlia, t.j.

- aplikáciu hodnotenia účinkov jazdy na personál vo vzťahu k času, aký človek v daných podmienkach môže vydržať bez toho, že by pocítil únavu,
- porovnávacie hodnotenie pohodlia jednotlivých druhov dopravy vo vzťahu k vzdialenosti, pričom obidve tieto metodiky vychádzajú predovšetkým z fyzikálnych účinkov vybraných faktorov cestovného pohodlia.

### 2.3 Kvalita prepravy z hľadiska zákazníka

Pri plánovaní a riadení rozvoja dopravných systémov a prostriedkov pre prepravu osôb na území mesta bolo u nás i v zahraničí doposiaľ rozhodujúcim kritériom hľadisko národohospodárske (kvalita z hľadiska štátu, obce) a hľadisko prevádzkovateľa (kvalita z hľadiska dopravcu).

Prvý prístup preferoval riešenie s minimálnymi investičnými a prevádzkovými nákladmi. Druhý prístup viedol k technicky ľahko realizovateľným, adaptabilným a prevádzkovo nenáročným riešeniam.

Hľadisko používateľa – zákazníka, t.j. hľadisko kvality prepravy, ktoré je spravidla v kontraverzii s predchádzajúcimi dvomi pohľadmi, zohrávalo doposiaľ pomerne zanedbateľnú úlohu.

Všetky doterajšie skúsenosti krajín s vyspelou trhovou ekonomikou naznačujú, že úspech majú tie podniky mestskej hromadnej dopravy, ktoré realizujú aktívnu politiku trhu a ponúkajú stále spoľahlivú a pohodlnú prepravu, tzn., že negatívne



→ **Graf 2 » Kritériá kvality prepravy vo vzťahu k individuálnym zdrojom človeka**

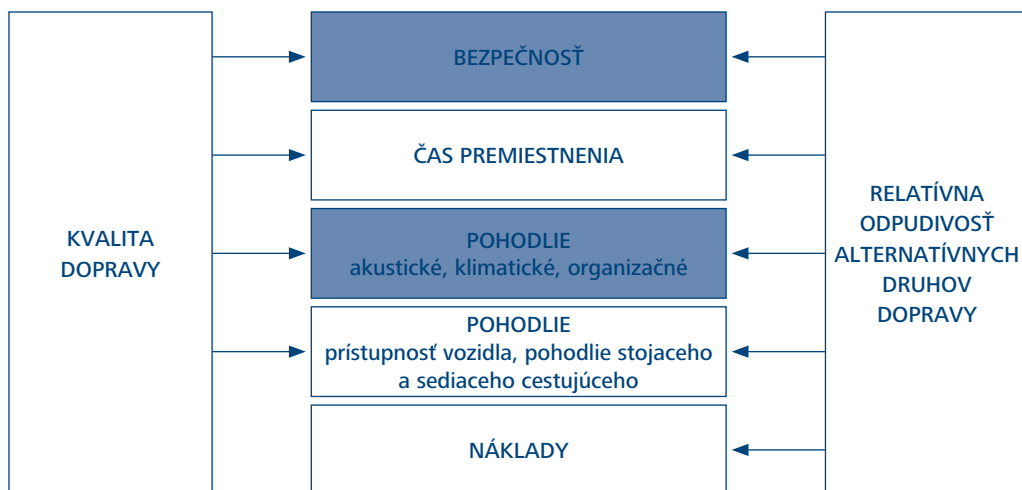


image verejného hromadného dopravného prostriedku možno predísť len prostredníctvom aktívnej politiky marketingu a dôslednou orientáciou na požiadavky zákazníkov – cestujúcej verejnosti.

Z uvedeného vyplýva, že pohľad na kvalitu prepravy by mal byť z hľadiska štátu, z hľadiska dopravcu i z hľadiska zákazníka totožný.

V tomto zmysle možno kvalitu prepravy definovať ako nepretržitý proces systematického napĺňania požiadaviek a prání zákazníkov.

Užívateľská sféra (zákazník) – v tomto prípade cestujúci – požaduje od akéhokoľvek dopravného systému alebo prostriedku, aby bol rýchly, bezpečný, pohodlný, lacný. Týmto požiadavkám zodpovedajú obecné používané kategórie kritérií, z hľadiska ktorých cestujúci posudzuje MHD, a to:

- čas premiestnenia,
- bezpečnosť prepravy,
- pohodlie,
- náklady na prepravu (cena za prepravu, cestovné).

V našich podmienkach sú a do budúcnosti i zostanú základnými nositeľmi osobnej dopravy na území miest pešia doprava, systém mestskej hromadnej dopravy so svojimi subsystémami – elek-

tričkovou, trolejbusovou a autobusovou dopravou a individuálna automobilová doprava. Z uvedeného vyplýva, že pre väčšinu cestujúcich teoreticky jestvuje niekoľko dopravných alternatív a tým i možností voľby dopravného prostriedku.

Výsledky dopravno-sociologických prieskumov nasvedčujú tomu, že cestujúci v dostatočnej miere vnímajú rozdielnosti v jednotlivých formách realizácie vlastného premiestnenia a sú schopní pomerne presne priradiť svojim dopravným alternatívam časové parametre kvality prepravy s následným finančným ohodnotením, pričom navyše zohľadňujú stupeň pohodlia a bezpečnosti.

V tejto súvislosti však možno zdôrazniť, že všetky tieto objektívne charakteristiky dopravných alternatív bezprostredne nezávisia od cestujúcich a spravidla nejestvuje taká dopravná alternatíva, ktorá by súčasne ponúkala najmenšiu spotrebu času, nákladov a zároveň bola najmenej nepohodlná a nebezpečná. Ak je cieľom dopravného plánovania ovplyvňovanie rozhodovania cestujúcich v otázkach voľby dopravného prostriedku a tým i delby prepravnej práce medzi MHD a IAD, tak potom je nevyhnutné pre konkrétne podmienky mesta definovať kvalitatívne parametre systému

mestskej hromadnej a individuálnej automobilovej dopravy, vrátane systému preferencie týchto ukazovateľov zo strany zákazníkov a s ohľadom na možné, prípadne predpokladané zmeny technického a ekonomického charakteru.

### 3. Hľadiská hodnotenia kvality prepravy osôb

Významným kritériom kvality a zároveň kritériom hodnotenia dopravných systémov je okrem celkového času premiestnenia (spotreby času), celkových finančných výdajov (spotreba peňazí) i spotreba fyzických a duševných síl (energie, výkonnosti).

Každý človek (cestujúci) teda disponuje tromi osobnými zdrojmi:

- časom,
- peniazmi,
- fyzickou a duševnou výkonnosťou.

V závislosti od toho, v akom rozsahu sú tieto osobné zdroje cestujúcemu k dispozícii a aké požiadavky chce uspokojiť, individuálne nasadzuje tieto zdroje. Človek optimalizuje – vedome alebo nevedome – ktoré z týchto zdrojov je pre ten-ktorý cieľ za daných podmienok najvhodnejší a najpriaznivejší.

Ak možno kvalitu dopravy a relatívnu odpudivosť alternatívnych druhov dopravy definovať prostredníctvom spotreby individuálnych zdrojov (graf 2), potom je potrebné špecifikovať výdaj fyzických a duševných síl v súvislosti s realizovaným premiestnením v priestore a čase s ohľadom na vykonané hodnotenie dopravných systémov a vo vzťahu k celkovému času premiestnenia.

Na základe predchádzajúcej výskumnej práce a v zmysle podkladov z odbornej literatúry [2] [11][16][23] možno za nominálne hodnoty energetického výdaja fyzických a duševných síl v súvis-

**Tabuľka 1 » Nominálne hodnoty energetického výdaja v súvislosti s premiestnením**

Druh premiestnenia	Rýchlosť [ms <sup>-1</sup> ]	Sklon trasy [%]	Spotreba individuálnych fyz. a duš. síl [Js <sup>-1</sup> ]
Pešo	1,4 1,4	0 10	210 430
Bicykel	2,8 2,8	0 10	350 490
Druh premiestnenia	Fázy premiestnenia	Spotreba individuálnych fyz. a duš. síl [Js <sup>-1</sup> ]	
MHD	pešia dochádzka na zastávku	210–430	
	čakanie na dopravný prostriedok	190	
	preprava (sediaci cestujúci)	20	
	preprava (stojaci cestujúci)	40	
	prestupy	210–430	
	pešia dochádzka zo zastávky	210–430	
IAD	pešia dochádzka k zaparkovanému voz.	210–430	
	príprava na jazdu	190	
	preprava (vodič)	70	
	preprava (spolujazdec)	20	
	pešia dochádzka do cieľa cesty	210–430	



→ **Tabuľka 2** » Porovnanie dopravných systémov z hľadiska spotreby času a individuálnych fyzických a duševných síl

Druh premiestnenia	Fázy premiestnenia	Spotr. času [min]	Poradie var.	Spotreba indiv. fyz. a duš. síl		Poradie var.
				[kJ]	[kJ.h <sup>-1</sup> ]	
Pešo	Pešia chôdza	50,0	4	630,0	752,6	3
	Ost. čas. straty	2,5		28,5		
	Celkom	52,5		658,5		
Bicykel	Preprava	26,0	3	546,0	1209,5	4
	Ost. čas. straty	2,5		28,5		
	Celkom	28,5		574,5		
MHD	Pešia doch.	9,5	2	120,0	393,3	1
	Čakanie	2,5		28,5		
	Ost. čas. straty	1,0		11,5		
	Preprava (sediaci cest.)	14,0		17,0		
	Celkom	27,0		177,0		
IAD	Pešia doch.	2,4	1	30,0	432,3	2
	Ost. čas. straty	2,5		28,5		
	Preprava (vodič)	7,8		33,0		
	Celkom	12,7		91,5		

**Tabuľka 3** » Porovnanie MHD a IAD z hľadiska spotreby času a energie

Dopravný systém	Spotreba			
	času		energie	
	[min]	[%]	[kJ]	[%]
MHD	27,0	100	177,0	100
IAD	12,7	47	91,5	52

**Tabuľka 4** » Denná spotreba času a energie v súvislosti s premiestnením MHD a IAD

Dopravný systém	Spotreba	
	času [min.deň <sup>-1</sup> ]	energie [kJ.deň <sup>-1</sup> ]
MHD	37	241
IAD	12	85

losti s premiestňovacím procesom považovať hodnoty v tabuľke 1.

Pri aplikácii výsledkov hodnotenia dopravných systémov z hľadiska celkového času premiestnenia a jeho jednotlivých fáz možno získať prehľad o individuálnej spotrebe času a energie v súvislosti s premiestnením (tabuľka 2).

Z tabuľky 2 vyplýva, že pri realizácii premiestnenia mestskou hromadnou dopravou vynaloží

a vo vzťahu k energii 1500 kJ, potom percentuálny podiel spotreby času v súvislosti s dopravou predstavuje 11,25% a percentuálny podiel spotreby energie v súvislosti s dopravou činí 23,6%. Skrátenie celkového času premiestnenia prostriedkami MHD o 15% by malo za následok úsporu v spotrebe individuálnych fyzických a duševných zdrojov vo výške cca 45%. Za predpokladu hybnosti v prostriedkoch MHD vo výške 1,36 možno zme-

*Čas strávený v procese premiestnenia predstavuje nezanedbateľný podiel fondu voľného času obyvateľstva, ktorý by mohol byť venovaný rozvoju osobnosti človeka. Zároveň možno konštatovať, že proces dopravy negatívne pôsobí na psychické a fyzické vlastnosti človeka; vzniknutá únava sa odráža vo výkonnosti človeka v pracovnom procese a následne v nárokoch na čas regenerácie vlastných síl.*

cestujúci z hľadiska spotreby vlastných fyzických a duševných síl  $393,3 \text{ kJ}\cdot\text{h}^{-1}$  a pri preprave vlastným osobným automobilom  $432,3 \text{ kJ}\cdot\text{h}^{-1}$  energie, tzn., že preprava IAD je v tomto ohľade namáhavejšia.

V tejto súvislosti možno zároveň konštatovať, že 53%-ná úspora na čase pri preprave IAD sa len 48% podieľa na pohodlí pri preprave, t.j. na úspore v spotrebe vlastných fyzických a duševných síl (tabuľka 3).

S ohľadom na výsledky prieskumov zameraných na hybnosť v prostriedkoch mestskej hromadnej dopravy [15][21] (hybnosť v prostriedkoch MHD – 1,36; hybnosť v prostriedkoch IAD – 0,93) a za predpokladu, že človek má denne k dispozícii cca 3000 kJ energie na plnenie bežných biologických funkcií (bez osobitnej telesnej námahy) [2], tzn. priemerne  $187,5 \text{ kJ}\cdot\text{h}^{-1}$  (pri zohľadnení 8 hodín spánku), som dennú spotrebu času a energie v súvislosti s premiestnením (za prácou) stanovila takto (tabuľka 4).

Ak voľný čas z pohľadu individuálnych zdrojov človeka predstavuje denne 480 minút (8 hodín spánok; 8 hodín pracovná doba; 8 hodín voľný čas)

nou parametrov jednotlivých fáz celkového času premiestnenia (znížením celkovej spotreby času) znížiť čas strávený v prostriedkoch MHD, t.j. dosiahnuť úsporu v spotrebe času cca 15%. Čo sa týka výdaja individuálnych fyzických a duševných síl v súvislosti s premiestnením by bolo možné týmto spôsobom usporiť cca 34 000 kJ energie ročne, resp. túto energiu využiť inak (napr. na zvýšenie produktivity práce).

Z vyššie uvedeného vyplýva, že čas strávený v procese premiestnenia predstavuje nezanedbateľný podiel fondu voľného času obyvateľstva, ktorý by mohol byť venovaný rozvoju osobnosti človeka. Zároveň možno konštatovať, že proces dopravy negatívne pôsobí na psychické a fyzické vlastnosti človeka; vzniknutá únava sa odráža vo výkonnosti človeka v pracovnom procese a následne v nárokoch na čas regenerácie vlastných síl.

Je zrejmé, že s ohľadom na účel ciest a štruktúru cestujúcich (sociálnu i vekovú) nie je možné použiť jednotné ohodnotenie úspor času, resp. ostatných kvalitatívnych charakteristík (hodnotených prostredníctvom spotreby fyzických a duševných síl). Hoci na jednej strane žiadna z metód ne-

→ dokáže dostatočne presne vyjadriť všetky efekty zo zvýšenia kvality prepravy osôb a nahradiť tak funkciu spotrebiteľského dopytu. Na strane druhej vypočítané hodnoty a naznačené vývojové tendencie poukazujú na schopnosť osobnej dopravy ovplyvňovať reprodukčný proces priamo vo výrobnom procese i nepriamo v oblasti voľného času a spoločnosti na aktivizáciu ľudského činiteľa.

### 3.1 Integrovaný ukazovateľ kvality prepravy

Uplatnením základných fyzikálnych princípov o elementárnom pohybe hmoty v priestore a čase možno definovať „integrálny ukazovateľ kvality“ multiplikatívne spájajúci energiu a čas.

Výdaj individuálnych fyzických a duševných síl predstavuje „práca“  $A$ , pričom som zároveň predpokladala, že „výkon“  $P$  je v závislosti od času konštantný, rastie „práca“ ako aj integrál výkonu podľa času. Miera prírastku zodpovedá vynaloženému výkonu meranému pomocou výdaja individuálnych síl. Ďalším integrovaním podľa času som získala ukazovateľ – náročnosť premiestnenia  $U$ .

Pri premiestnení pešo alebo na bicykli, pri ktorom dochádza vo všeobecnosti k rovnomernému vynakladaniu energie, navrhujem náročnosť premiestnenia – ako časový účinok energie – vypočítať podľa vzorca:

$$U = \frac{P}{2} \cdot t^2 \quad [\text{J}\cdot\text{s}] \quad (1)$$

kde:  $U$  – náročnosť premiestnenia v joulesekundách [J.s],

$P$  – energetický výdaj fyzických a duševných síl [J.s<sup>-1</sup>],

$t$  – spotreba času v súvislosti s premiestnením [s].

Pre premiestnenie realizované v časových intervaloch, výrazne sa navzájom odlišujúcich veľkosťou energetickej spotreby fyzických a duševných síl (napr. pri použití MHD), navrhujem náročnosť premiestnenia vypočítať podľa vzťahu:

$$U = \sum_{i=1}^n \frac{P_i}{2} (t_i - t_{i-1})^2 \quad [\text{J}\cdot\text{s}] \quad (2)$$

kde:  $P_i$  – energetický výdaj fyzických a duševných síl v  $i$ -tom úseku premiestnenia,

$t_i - t_{i-1}$  – časový interval medzi začiatkom a ukončením sledovaného úseku premiestnenia.

Prostredníctvom takto definovaného integrálneho ukazovateľa kvality možno objektívnejšie hodnotiť jednotlivé dopravné systémy, zohľadňovať pritom i také skutočnosti, ktoré pri čiastkovom posudzovaní pomocou spotreby času alebo spotreby individuálnych fyzických a duševných síl viedli (s ohľadom na problematiku voľby dopravného prostriedku) k nejednoznačným príp. kontraverzným výsledkom.

Pri konkrétnom porovnávaní resp. hodnotení dopravných systémov v zmysle integrálneho ukazovateľa kvality som za porovnateľnú bázu považovala takú hodnotu náročnosti premiestnenia,

Tabuľka 5 » Porovnanie dopravných systémov z hľadiska „náročnosť premiestnenia“

Druh premiestnenia	Náročnosť premiestnenia [MJ.s]	Poradie variantov
Pešo	947	4
Bicykel	428	3
MHD	44	2
IAD	12	1

ktorá zodpovedá priemernej veľkosti spotreby fyzických a duševných síl, tzn., že  $P = 52 \text{ J.s}^{-1}$ . V takom prípade by sa teda mala hodnota integrálneho ukazovateľa kvality – náročnosť premiestnenia – posudzovaného dopravného systému limitne blížiť hodnote náročnosti premiestnenia s priemerným výdajom resp. spotrebou individuálnych síl alebo:

$$U_{DS} \geq U_{priem} \quad (3)$$

kde:  $U_{DS}$  – náročnosť premiestnenia skúmaného dopravného systému [MJ.s],

$U_{priem}$  – náročnosť premiestnenia pri priemernej hodnote výdaja fyzických a duševných síl [MJ.s], t.j.

$$U_{priem} = 26t^2 \quad [\text{MJ.s}] \quad (4)$$

Z porovnania jednotlivých dopravných systémov z hľadiska ukazovateľa „náročnosť premiestnenia“ (tabuľka 5) vyplýva, že za najvhodnejšie možno opäť považovať využitie IAD.

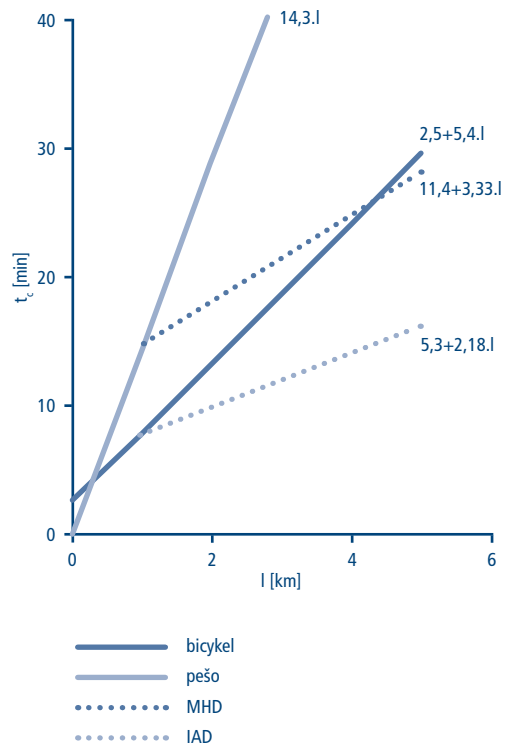
Pri uplatnení vypočítaných hodnôt z predchádzajúcej časti, t.j., že zníženie spotreby času pri premiestnení prostriedkami MHD o 15% má za následok úsporu v spotrebe individuálnych fyzických a duševných síl vo výške cca 45%, možno vypočítať i náročnosť premiestnenia ako integrálny ukazovateľ kvality prepravy osôb. Náročnosť premiestnenia za týchto podmienok činí cca 8,5 MJ.s, t.j. došlo k zníženiu náročnosti premiestnenia prostriedkami MHD o cca 80% a táto hodnota je zároveň nižšia ako hodnota náročnosti premiestnenia prostriedkami IAD (12 MJ.s).

S ohľadom na závislosť medzi dopytom po preprave na jednotku plochy obsluhovaného územia a jednotku času a kvalitou (graf 3) [1] však možno predpokladať zmenu proporcií medzi časom dochádzky k odstavenému (zaparkovanému) vozidlu, časom hľadania parkovacieho miesta, následnej pešej chôdze do cieľa cesty a časom vlastnej prepravy v osobnom automobile. Tieto skutočnosti sa negatívne premietnu i vo vzťahu k spotrebe individuálnych fyzických a duševných síl, charakterizu-

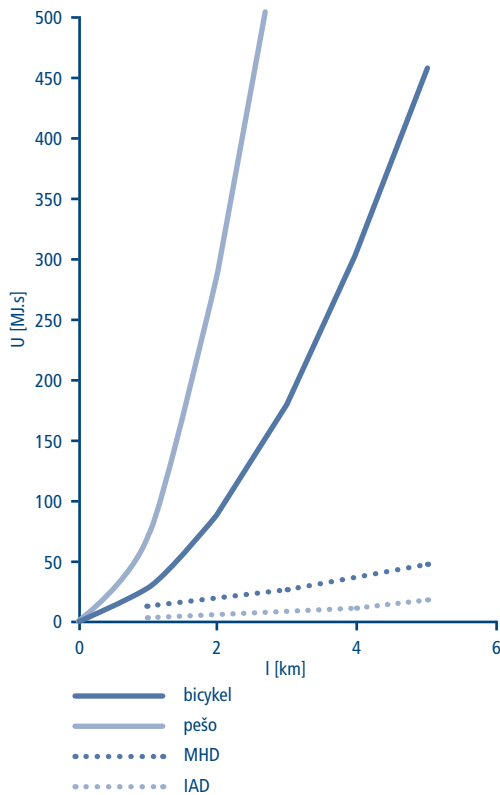
**Graf 3 » Závislosť medzi kvalitou a dopytom po preprave**



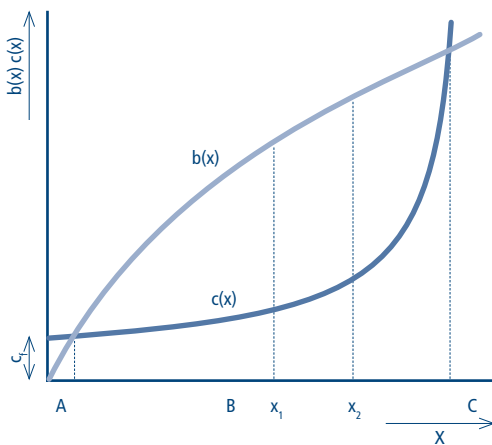
**Graf 4 » Závislosť celkového času premiestnenia a prepravnej vzdialenosti**



→ **Graf 5** » *Závislosť náročnosti premiestnenia a prepravnej vzdialenosti*



**Graf 6** » *Graf optimálnej kvality*



júcich stupeň pohodlia daného premiestnenia a následne i vo vzťahu k integrálnemu ukazovateľovi kvality – náročnosti premiestnenia.

Za predpokladu lineárnej závislosti medzi celkovým časom premiestnenia  $t_c$  a jeho dĺžkou  $l$  pre základné dopravné systémy (graf 4) [10] možno zostrojiť i graf závislosti náročnosti premiestnenia  $U$  od dĺžky premiestnenia  $l$  (graf 5).

Ukazovateľ „náročnosť premiestnenia“ teda vo svojej podstate napomáha zvýšiť vypovedaciu schopnosť ukazovateľa „celkový čas premiestnenia“ i tým, že objektívnejšie naznačuje možnosti využitia porovnávaných dopravných systémov (pešia doprava, cyklistická doprava, MHD, IAD) s ohľadom na deľbu prepravnej práce resp. voľbu dopravného prostriedku.

#### 4. Ekonomické súvislosti zvyšovania kvality prepravy

Nové ekonomické podmienky nevyhnutne vyvolávajú potrebu prehodnocovať kritériá a spôsoby hodnotenia činnosti osobnej dopravy. V minulosti bol za rozhodujúci ukazovateľ rozvoja dopravy ako celku považovaný rast objemu výkonov. Súčasná ekonomická situácia umožňuje realizovať taký objem a štruktúru prepravy a prepravných výkonov, ktoré zodpovedajú požiadavkám trhu, zákazníkov.

Funkciu dopravy v spoločnosti nie je možné ďalej realizovať a hodnotiť len z kvalitatívneho hľadiska, ale predovšetkým, z hľadiska jej vplyvu na ekonomické a sociálne procesy, spočívajúce v úrovni kvality poskytovaných služieb.

Zvýšenie kvality nie je možné dosiahnuť len zmenou štýlu práce dopravných spoločností. Zvyšovanie úrovne kvality v nejednom prípade vyžaduje investičnú činnosť, zvýšenie prevádzkových nákladov a následnú zmenu metód a postupov hodnotenia podnikateľských subjektov v oblasti dopravy.

Z uvedeného vyplýva, že zvyšovanie kvality znamená spravidla zvýšenie nákladov dopravných organizácií. V tejto súvislosti sa teda ponúka otáz-

ka, či ekonomické hľadiská činnosti podnikateľských subjektov nie sú v rozpore s požiadavkou zvýšenia kvality prepravy. V tomto zmysle sa ďalej do popredia dostáva problematika „optimálnej“ kvality s ohľadom na ekonomické dôsledky jej zvyšovania.

Tieto skutočnosti náročnejšie ilustruje, resp. potvrdzuje i známy graf tzv. optimálnej kvality (graf 6) [17], v ktorom  $b(x)$  označuje tzv. hodnotu kvality, t.j. ekonomické prínosy a  $c(x)$  predstavuje

Kvalitu prepravy všeobecne charakterizuje jej bezpečnosť, rýchlosť (s ohľadom na celkový čas premiestnenia „z domu do domu“), pohodlie a v širšom zmysle i vplyv na životné prostredie.

Definovať ekonomické kritéria optimálnej kvality teda znamená definovať optimálny vzťah medzi jednotlivými technickými parametrami kvality osôb pomocou merania ich ekonomických účinkov a porovnávanie týchto s nákladmi na prepravu.

*Napriek problematickému oceňovaniu škôd na životoch a zdraví (oceňuje sa len ekonomický rozmer človeka) je zrejmé, že ekonomické škody spoločnosti z nedostatočnej bezpečnosti sú vyššie než súčet všetkých ostatných škôd, vznikajúcich spoločnosti v dôsledku nedostatočnej kvality dopravy.*

náklady na kvalitu. Obidve tieto veličiny sú funkciou vývoja kvalitatívnych parametrov  $x$ . Z grafu 6 je ďalej zrejmé, že zatiaľ čo prínosy z „nulovej“ kvality neexistujú, náklady na kvalitu majú pre  $x = 0$  kladnú hodnotu  $c_p$ . A a C sú oblasti, kde platí  $c(x) > b(x)$ , pre oblasť B platí  $b(x) > c(x)$ ,

$x_1$  je úroveň znakov kvality, kde  $b(x) - c(x) \rightarrow \max$ ,

$x_2$  je úroveň znakov kvality, kde  $\frac{b(x)}{c(x)} \rightarrow \max$ .

Ako už bolo niekoľkokrát zdôraznené, pojem kvalita je syntetický výraz pre súbor technických vlastností a pre ich ekonomický rozmer, t.z., že tieto vlastnosti sú kvantifikovateľné prostredníctvom technických a ekonomických parametrov, pričom niektoré z nich predstavujú závislosti nepriamej úmernosti, kde „zlepšovanie“ jedného má za následok „zhoršenie“ iného.

V tomto ohľade za „optimálny“ rozsah kvality treba považovať taký vzájomný pomer medzi jednotlivými ukazovateľmi kvality prepravy, ktoré najlepšie zodpovedá požiadavkám a možnostiam spoločnosti v daných ekonomických podmienkach.

Bezpečnosť ako stupeň pravdepodobnosti, že v priebehu dopravy nedôjde k smrteľným, ťažkým alebo ľahkým zraneniam, resp. k zničeniu alebo poškodeniu majetku, sa sleduje vo vzťahu k dopravnému personálu a vo vzťahu k prepravovaným osobám – cestujúcim.

Zvyšovanie stupňa bezpečnosti najmä s ohľadom na život a zdravie ľudí, je považované za najdôležitejšie kvalitatívne zlepšovanie dopravy [19]. Napriek problematickému oceňovaniu škôd na životoch a zdraví (oceňuje sa len ekonomický rozmer človeka) je zrejmé, že ekonomické škody spoločnosti z nedostatočnej bezpečnosti sú vyššie než súčet všetkých ostatných škôd, vznikajúcich spoločnosti v dôsledku nedostatočnej kvality dopravy. Zvyšovanie stupňa bezpečnosti je prirodzene sprevádzané rastom nákladov. Pri aritmetickom raste stupňa bezpečnosti rastú náklady geometrickým radom [19]. Uvedená závislosť je bezprostredne využiteľná pri hľadaní optimálneho stupňa bezpečnosti, pričom tento stupeň sa bude nachádzať v medznom bode, v ktorom je súčet nákladov na bezpečnosť a pravdepodobných škôd na životoch a zdraví ľudí minimálny. V tejto súvislosti však treba zohľadňovať i mimoekonomický rozmer týchto

→ škôd (napr. prostredníctvom implicitných nákladov).

Kvalitatívny znak „celkový čas premiestnenia“ treba vo vzťahu k jeho ekonomickým dôsledkom posudzovať komplexne, t.j. s ohľadom na všetky časové straty od vzniku prepravnej potreby až po jej plnú realizáciu na miesto určenia. K zníženiu spotreby času v súvislosti s premiestnením prispieva zvyšovanie rýchlosti v preprave osôb. Ekonomické prínosy zo zvyšovania rýchlosti možno hodnotovo (v Sk) vyjadriť takto [10]:

$$E_{\epsilon} = S.O.K. \left( \frac{1}{v_1} - \frac{1}{v_2} \right) \quad (5)$$

kde:  $E_{\epsilon}$  – hodnotové vyjadrenie úspory času cestujúceho v súvislosti s prepravou,

O – celkový počet cestujúcich prepravených v sledovanom úseku za dané časové obdobie,  
S – hodnota času cestujúceho v Sk.hod<sup>-1</sup> (v priemernom vyjadrení s ohľadom na štruktúru cestujúcich),

K – pomer ušetrených hodín pri zvýšení rýchlosti k celkovému počtu hodín,

$v_1, v_2$  – úseková rýchlosť (súčasná a výhľadová).

S ohľadom na realizované výpočty v prechádzajúcich častiach možno zmenou parametrov jednotlivých fáz celkového času premiestnenia resp. zvýšením rýchlosti prepravy dosiahnuť úsporu v spotrebe času vo výške cca 19%, t.j. ekonomicky objektívne kvantifikovateľnú hodnotu.

Ďalším objektívne jestvujúcim, ale kvantitatívne pomerne obtiažne charakterizovateľným parametrom kvality prepravy osôb je pohodlie.

Vo vzťahu k individuálnym zdrojom človeka a za predpokladu, že niektoré atribúty pohodlia sú funkciou času resp. spotreby fyzických a duševných síl, možno i tieto parametre pohodlia bližšie kvantifikovať a priradiť im ekonomický rozmer; a to predovšetkým pod podmienkou zohľadnenia závislosti medzi „nepohodlím“ (a následnou únavou) a produktivitou práce.

S prihliadnutím na vypočítané úspory individuálnych fyzických a duševných síl v súvislosti so

zvýšením kvality osobnej dopravy a za predpokladu priemerného výdaja energie pri rozličných činnostiach v pracovnom procese (120 kJ.hod<sup>-1</sup>, resp. 240 000 kJ.rok<sup>-1</sup>) [29], možno dosiahnuť zvýšenie produktivity práce o 10–20 %.

Vplyv dopravy na životné prostredie, resp. s tým súvisiace ekologické škody, možno pomerne podrobne kategorizovať, merať a realizovať ekonomické vyhodnotenie (najmä vo vzťahu k produkoványm škodlivinám CO<sub>x</sub>, C<sub>x</sub>H<sub>x</sub>, NO<sub>x</sub> [10]).

Kvalitatívny rozvoj osobnej dopravy možno teda posudzovať z dvoch pohľadov:

- zlepšovanie kvality z hľadiska používateľov dopravy,
- zlepšovanie kvality z hľadiska dopravného procesu.

Každú z týchto stránok je potrebné finančne ohodnotiť: zlepšovanie kvality vyššou cenou, ktorú budú zákazníci ochotní platiť, zlepšovanie kvality dopravného procesu celkovou úsporou nákladov, ktorá sa tým získa, pričom obidva tieto prínosy treba porovnať s nákladmi (vrátane kapitálových), ktoré predmetné zlepšenie so sebou prináša.

Pokiaľ možno zlepšiť kvalitu bez toho, aby vzrástli náklady alebo dokonca, aby pri raste kvality náklady klesli, je toto zlepšenie bezproblémové a treba ho realizovať, pretože prinesie prínos odberateľom aj dodávateľom. Takéto prípady sú však dosť zriedkavé. Oveľa častejšie sú prípady, keď rast kvality vyvolá rast nákladov.

V tomto zmysle treba teda efektívnosť dopravy skúmať z hľadiska kritéria účelnosti (užitočnosti) a kritéria pomeru jeho efektu k celkovým nákladom. Užitočnosť osobnej dopravy pritom spočíva v úspore individuálnych zdrojov človeka, t.j. času a fyzických a duševných síl. Čím väčšie sú teda úspory času a energie človeka (vo vzťahu k pešiemu premiestneniu), tým väčší je jej užitočný efekt.

S ohľadom na vyššie uvedené je potrebné kvantifikovať pomer medzi rastom kvality a s tým súvisiacim rastom nákladov, pričom tento pomer možno označiť ako koeficient účinnosti (úmernosti) [19]:

$$K_q = \frac{\Delta k_v}{\Delta n} \quad (6)$$

kde:  $K_q$  – koeficient úmernosti rastu nákladov k rastu kvality,  
 $\Delta k_v$  – prírastok kvality,  
 $\Delta n$  – prírastok nákladov v súvislosti s rastom kvality.

S prihliadnutím na množstvo vyššie menovaných parametrov, charakterizujúcich kvalitu a na alternatívne možnosti zvyšovania ich úrovne, jestvuje rad variantov zvyšovania kvality.

Ich zoradenie do poradia podľa veľkosti príslušného  $K_q$  zostupne (od najväčšieho do najmenšieho), pre ktoré platí, že  $K_{q_1} > K_{q_2} > \dots > K_{q_n}$ , udáva poradie ekonomickej efektívnosti potenciálnych variantov zvyšovania kvality.

Teoreticky všetky varianty, ktorých  $K_q > 1$ , treba považovať za prijateľné, nakoľko ich úžitková hodnota rastie rýchlejšie ako náklady.

Varianty s  $K_q < 1$  predstavujú „horšie“ alternatívy zvyšovania kvality, pri ktorých ceny za prepravu (resp. realizovanú službu) vyššej kvality rastú viac ako rastie kvalita a preto ich realizácia je spoločensky menej výhodná. Napriek tomu ich však tento fakt nevylučuje z možnosti realizácie, nakoľko tieto sú podmienené jednak pomerom medzi rastom kvality a nákladov substitútov, jednak pomermi na trhu (vo vzťahu ku kúpnej sile obyvateľstva, resp. dopytu a ponuke).

## 5. Záver

V súlade s vymedzenou definíciou pojmu „kvalita prepravy“ ako „nepretržitého procesu systematického napĺňania požiadaviek a prání zákazníkov“ som sa vo svojom príspevku zamerala na tie ukazovatele kvality prepravy osôb, ktoré som považovala za relevantné vo vzťahu k následnému hodnoteniu dopravných systémov v mestách z hľadiska kvality osobnej dopravy, a to:

- čas premiestnenia,
- pohodlie,
- bezpečnosť.

Pri vlastnom návrhu systému hodnotenia som vychádzala z predpokladu, že kvalitu premiestnenia možno merať prostredníctvom spotreby individuálnych zdrojov, a to:

- času,
- fyzických a duševných síl.

Z tohto pohľadu som prerozdělila vyššie vymedzené ukazovatele kvality prepravy osôb nasledovne:

Ku kritériám, ktoré podmieňujú spotrebu času, patria

- kritériá priamo pôsobiace na spotrebu času:
  - celkový čas premiestnenia,
  - organizačné pohodlie (informačný a výpravný systém);
- kritériá nepriamo pôsobiace na spotrebu času:
  - organizačné pohodlie (úroveň služieb),
  - klimatické pohodlie (osvetlenie vo vozidle).

Ku kritériám, ktoré podmieňujú výdaj energie v procese premiestnenia, t.j. spotrebu individuálnych fyzických a duševných síl, patria

- všetky kritériá priamo pôsobiace na spotrebu času,
- všetky ostatné kritériá týkajúce sa pohodlia.

Ďalšia skupina kritérií kvality nevyžaduje priamu individuálnu spotrebu času alebo energie. K týmto kritériám, ktoré nezávisia od osobných zdrojov, patrí bezpečnosť, ochrana pred poveternostnými vplyvmi, čistota a vonkajší vzhľad dopravných prostriedkov a zariadení slúžiacich cestujúcim ap.

Bezpečnosť slúži na zachovanie duševnej a fyzickej výkonnosti a je preto predpokladom pre všetky individuálne i spoločenské aktivity. V tomto zmysle je bezpečnosť kritériom zachovávajúcim individuálne zdroje človeka.

Nevyhnutný výdaj energie je určený trvaním cesty a pohodlím premiestnenia. Zníženie energetického výdaja je možné:

- redukovaním spotreby času premiestnenia,
- znížením mernej individuálnej energetickej spotreby na jednotlivé fázy premiestnenia.

Na základe podkladov z odbornej lekárskej literatúry som kvantifikovala jednotlivé fázy premiest-



→ ňovacieho procesu s ohľadom na spotrebu individuálnych fyzických a duševných síl. Realizované hodnotenie dopravných systémov z hľadiska spotreby času v súvislosti s premiestnením som doplnila o hodnotenie z hľadiska spotreby individuálnych fyzických a psychických síl a stanovila poradie dôležitosti jednotlivých variantov.

Z týchto údajov, ako aj z ďalších výpočtov a porovnaní, ktoré som vykonala, vyplynulo, že čas strávený v procese premiestnenia predstavuje nezanedbateľný podiel fondu voľného času a zároveň proces dopravy negatívne pôsobí na psychické a fyzické vlastnosti človeka, pričom vzniknutá únava sa odráža vo výkonnosti človeka a následne v nárokoch na čas regenerácie vlastných síl.

Úsporou času možno teda dosiahnuť nielen už predtým menované pozitívne výsledky pre jednotlivca i pre spoločnosť, ale aj zlepšenie pohodlia prepravy a tým pokles v spotrebe fyzických a duševných síl. Tieto skutočnosti ešte väčšmi zvyrazňujú význam kritéria času pre hodnotenie kvality premiestnenia.

Ako už bolo niekoľkokrát zdôraznené, nedostačujúca kvalita prezentovaná zvýšeným výdajom individuálnych fyzických a duševných síl vedie k od-

mietnutiu prepravy, resp. k zníženiu výkonnosti v cieľi cesty (napr. k poklesu produktivity práce na začiatku pracovnej zmeny).

Integrálny ukazovateľ kvality multiplikatívne spájajúci v sebe spotrebu času i spotrebu energie, ktorý som definovala a nazvala „náročnosť premiestnenia“, napomáha zvýšiť vypovedaciu schopnosť obidvoch kritérií kvality najmä vo vzťahu k delbe prepravnej práce a voľbe variantu premiestnenia. Jeho zavedenie následne ponúka široké pole pôsobnosti pre výskumnú oblasť pracovného lekárstva – jednak podrobnejšie kvantifikovať energetický výdaj fyzických a duševných síl pre jednotlivé fázy premiestnenia a to i tie, ktoré môžu len „príležitostne“ ovplyvňovať voľbu dopravného prostriedku (napr. vplyv rozdielov v ročných obdobiach na využívanie dopravných systémov, vplyv poveternostných podmienok, vplyv vybavenosti zastávok a ich prístupových ciest, vybavenosť dopravných prostriedkov s ohľadom na možnosti sedenia ap.), jednak stanoviť medzné hodnoty pre spotrebu energie v súvislosti s premiestnením, resp. špecifikovať účinky na organizmus pri prekročení týchto hodnôt.

## LITERATÚRA

- [1] Brandli, H.: *Neue Bahnsysteme für spezielle Nahverkehrsaufgaben*. Internationales Verkehrswesen, 1995, č. 6, str. 436–442
- [2] *Medical encyclopedia*. Chichago, World Book, Inc., 1991
- [3] Cibulka, J.: *Kritéria kvality prepravy osob v mestských aglomeráciach*. In: Zborník prác VÚD č. 20, Praha, NADAS 1989, str. 73–93
- [4] Cibulka, J.: *Dopravné problémy v mestských aglomeráciach v podmínkach rozvinutého automobilismu*. Silniční obzor, 1989, č. 11, str. 323–325
- [5] Cibulka, J.: *Hodnocení dopravných systémů a prostředků pro přepravu osob v městských aglomeráciach z hlediska kvality prepravy*. Praha, NADAS 1981
- [6] Kmeť, S.: *Akosť v praxi*. Žilina, MASM 1993
- [7] Kousal, M.: *Osobná preprava*. Bratislava, Alfa 1995
- [8] Kolektív: *Aspekte städtischer Verkehrspolitik*. Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien, 1987
- [9] Kolektív (Sosedová, J.): *Zásady výstavby koordinovaných systémov osobnej dopravy*. Praha, FMDS 1988
- [10] Kolektív (Sosedová, J.): *Koordinovaný systém osobnej dopravy v mestských priemyselných aglomeráciach*. Žilina, VÚD 1988

- [11] Kolektív (Sosedová, J.): *Zvyšovanie kvality osobnej dopravy*. Žilina, DT ČSVTS 1989
- [12] Kolektív (Sosedová, J.): *Program zefektívnenia a intenzifikácie obehu a premiestňovania v ČSSR*. Žilina, VÚD 1990
- [13] Kováč, M., Kousal, M.: *Osobná doprava a preprava*. Bratislava, Alfa 1992
- [14] Martinů, P.: *Kvalita v silniční přepravě osob*. Doprava, 1986, č. 2, str. 140–145
- [15] Mojžíš, V. a kol.: *Kvalita dopravních a přepravních procesů*. Pardubice, Ediční středisko Univerzity Pardubice 2003, ISBN 80-86530-09-4
- [16] Mohler, B.: *Kriterien für die Beurteilung der Qualität des Personenverkehrs*. DDR-Verkehr, 1986, č. 8, str. 242–247
- [17] Nenadál, J.: *Měření efektivnosti zvyšování kvality*. Praha, Svoboda 1986
- [18] Pernica, V. a kol.: *Doprava a zaslátelství*. Praha, Nakladatelství ASPI Publishing 2001, ISBN 80-86395-13-8
- [19] Podkrivacký, R.: *O ekonomických kritériách optimálneho rozsahu a optimálnej kvality prepravy*. Ekonomický časopis, 1985, č. 7, str. 656–666
- [20] Rüger, S.: *Betrieb städtischer öffentlicher Verkehr*. Berlin, Transpress 1987
- [21] Schade, D.: *Zusammenwirken von öffentlichem Personennahverkehr und Individualverkehr – Möglichkeiten und Entwicklungen*. Nahverkehrspraxis, 1986, č. 12, str. 467–471
- [22] Schäfer, O.: *Vliv sociologických faktorů na volbu dopravního prostředku v podmínkách městské dopravy*. In: Zborník prác VÚD č. 20, Praha, NADAS 1989, str. 99–115
- [23] Schöppe, E.: *Die qualitative Erfassung der Verkehrsstruktur im städtischen Personenverkehr*. Die Straße, 1989, č. 4–5, str. 112–116
- [24] Sosedová, J.: *Hodnotenie dopravných systémov v mestách z hľadiska kvality prepravy osôb*. Žilina, VŠDS 1995 (kandidátska dizertačná práca)
- [25] Sosedová, J.: *Možnosti hodnotenia kvality mestskej hromadnej dopravy podľa ISO noriem radu 9000*. In: Zborník prác F-PEDAS, Žilina, VŠDS 1994, str. 95–100
- [26] Sosedová, J.: *The feasibilities of transport system appreciation in cities from the passenger transport quality point of view*. In: Zborník TRANSCOM '95, Volume 2, Žilina 28.–30. júna 1995, EDIS – vydavateľstvo VŠDS Žilina 1995, s. 33–36, ISBN 80-7100-270-4
- [27] Surovec, P.: *Provoz, ekonomika a řízení městské hromadné dopravy – I. část*. Bratislava, Alfa 1985
- [28] Surovec, P.: *Hromadná osobná doprava*. Žilina, EDIS – vydavateľstvo ŽU v Žiline 2007, ISBN 978-80-8070-686-9
- [29] Šmrha, O., Hejda, S.: *Kalorie se počítají*. Praha, AVICENUM 1977
- [30] *Ekonomická encyklopédia*. Praha 1982

#### KEÚČOVÉ SLOVÁ

*preprava osôb, kvalita prepravy, dopravný systém, čas premiestnenia, bezpečnosť prepravy, pohodlie prepravy*

#### ABSTRACT

*The author presents cooperating traffic systems fulfilling the urban traffic needs, determines categorization based on the parameters acceptable by urban transport passenger, outlines the evaluation of urban transport systems based on consumption of the individual sources of particular human – time and its psycho-physical efficiency, refers to the economical aspects of the transport quality increase.*



→ **KEYWORDS**

*passenger transport, transport quality, transport system, time for transportation, transportation safety, transportation comfort*

**JEL CLASSIFICATION**

R41



# Ekonomické dopady cestovního ruchu: multiplikační efekty a ekonomické úniky

► Ing. Tomáš Bakos » Katedra cestovního ruchu, Fakulta mezinárodních vztahů Vysoké školy ekonomické v Praze<sup>1</sup>

\* Článek se zabývá ekonomickými přínosy cestovního ruchu ve smyslu udržitelného rozvoje národní ekonomiky, resp. sledované lokality včetně negativních faktorů, které tyto přínosy omezují. Popisuje odvětvovou provázanost na základě tzv. přímých, nepřímých a indukovaných efektů. V souvislosti se samotným měřením ekonomického vlivu poukazuje na objem výdajů účastníků cestovního ruchu coby tradičně sledovaného statistického ukazatele, který však nepodává věrný obraz o pozitivních, příp. negativních ekonomických efektech. Prostor v této souvislosti získává analýza multiplikátorů, jejichž teoretické modely podávají ucelenější obraz o vlivu výdajů účastníků cestovního ruchu. Pro praktické měření je však navrhována např. analýza vstupů a výstupů jako komplexní nástroj pro hodnocení vlivu odvětví na místní, národní i mezinárodní úrovni.

Text je selektivního charakteru a snaží se poukázat na význam a metodologii měření ekonomického dopadu odvětví cestovního ruchu na úrovni národní ekonomiky či mikroregionu. Zdůrazňuje pak spolupráci veřejného a soukromého sektoru. Stává se východiskem pro složitější zkoumání struktury sekundárních dat (z dostupných statistik) pro odvětví cestovního ruchu a jejich vypovídací hodnotu.

Zvláštní kapitola je věnována tzv. ekonomickým únikům, tj. té části produkce, která opouští

lokální ekonomiku např. ve formě plateb za importované vstupy. Měřením ekonomických úniků lze dosáhnout přesnějšího obrazu o skutečných efektech pro lokální ekonomiku. Odstraňování negativních důsledků tohoto jevu předpokládá trvalou spolupráci veřejného a soukromého sektoru.

## 1. Hodnocení dopadu cestovního ruchu na místní ekonomiku na základě objemu výdajů účastníků cestovního ruchu

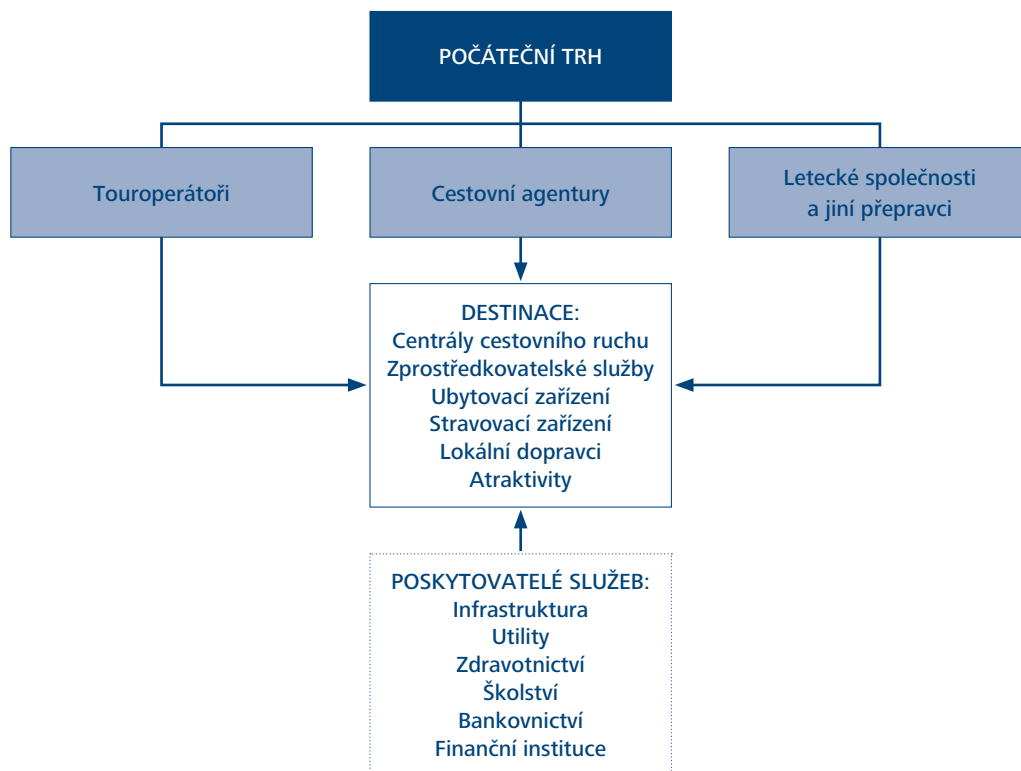
Podle Světové organizace cestovního ruchu (UNWTO) došlo v období leden až srpen 2008 k 5,7% nárůstu počtu mezinárodních příjezdů, což odpovídá 641 milionům příjezdů (meziroční nárůst o 23 milionů).<sup>2</sup> Klesající trend se očekává po celý rok 2009 vzhledem ke globální ekonomické situaci. Mezinárodní příjmy za rok 2007 se vyšplhaly na 856 miliard USD (625 miliard EUR), což odpovídá růstu 5,6%.<sup>3</sup> Cestovní ruch je nepopiratelně jedním z nejvýznamnějších světových exportních odvětví a generátorů HDP. Ekonomický význam cestovního ruchu pro národní ekonomiky budou rozdílně posuzovat rozvojové země (schopnost generovat příliv cizí měny či prostředek pro vytvoření větší cenové flexibility exportních odvětví dané ekonomiky) a rozvinuté země (příspěví k odstraňování hospodářské nerovnováhy mezi regiony aj.). Tyto aspekty souvisejí při hodnocení přínosu →

<sup>1</sup> Článek byl zpracován v rámci projektu Grantové agentury ČR č. 402/07/0120 „Udržitelný rozvoj cestovního ruchu v České republice“, řešeného Katedrou cestovního ruchu Fakulty mezinárodních vztahů Vysoké školy ekonomické v Praze. Hlavním řešitelem projektu je doc. Ing. Jarmila Indrová, CSc.

<sup>2</sup> Podle UNWTO World Tourism Barometer, Volume 6, Issue 2, June 2008

<sup>3</sup> tamtéž

→ Schéma č. 1 » Mezinárodní struktura odvětví cestovního ruchu



Pramen: Bennett, O.: Sustainable Tourism and Poverty Elimination Study, Deloitte and Touche, 1999

cestovního ruchu s tím, do jaké míry je daná ekonomika závislá na turistické aktivitě, resp. jak významné postavení má cestovní ruch vzhledem k ostatním odvětvím (např. jako generátor HDP). Bohaté země mají obecně lepší předpoklady profitovat z cestovního ruchu než země rozvojové. Méně rozvinuté ekonomiky se potýkají s urgentní potřebou finančních příjmů, pracovních míst a růstu životní úrovně, avšak mají omezenou schopnost tyto cíle samostatně naplňovat. Jedním z rizik je mj. přesun příjmů z cestovního ruchu mimo hostitelskou zemi a časté vyloučení místních podniků a produkce.

Sledování efektů cestovního ruchu částečně reflektují šetření různých mezinárodních institucí

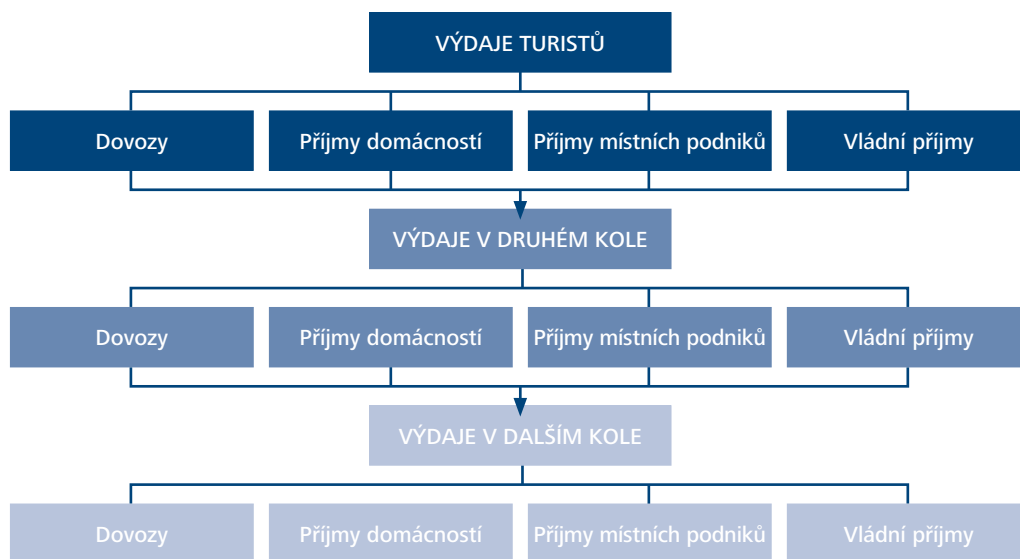
jako OECD, UNWTO (World Tourism Organization) a WT&TC (World Travel & Tourism Council), jejichž statistické údaje se primárně opírají o data spojená s výdaji účastníků cestovního ruchu, která jsou základním východiskem měření ekonomických dopadů cestovního ruchu. Jedná se o formu celkové spotřeby, přičemž aktivní (příjezdový) zahraniční cestovní ruch má pro ekonomiku obdobné důsledky jako vývoz zboží a často je označován jako neviditelný export. Měření výdajů turistů je však značně obtížné, vyžaduje provádění zvláštních šetření, která jsou nákladná na čas i prostředky.

Turisté vydávají peníze za celé spektrum zboží a služeb (ubytování, stravování, doprava, komuni-

kační média, zábavní služby, služby touroperátorů aj.). Tyto prostředky pro hostitelskou zemi slouží jako určitá poptávková injekce, tj. poptávka, která by se při neexistenci cestovního ruchu neuskutečnila. Hodnota turistických výdajů však reprezentuje vliv odvětví na národní ekonomiku jen zčásti. Celkový odhad ekonomického dopadu se vedle přímého vlivu neobejde bez vyjádření také tzv. nepřímého a indukovaného vlivu. Vedle těchto akceleračních efektů je potřeba vzít v úvahu také některé zpomalující efekty, jako jsou např. náklady obětované příležitosti, které se v cestovním ruchu vzhledem k silné místní vázanosti poptávky často nazývají jako náklady na přemístění (displacement costs)<sup>4</sup>. Dalším významným hlediskem jsou zde výdajové úniky z místní ekonomiky (economic leakages), kterým bude věnována zvláštní kapitola.

Výdaje účastníků cestovního ruchu se vyznačují tzv. kaskádovým efektem, který začíná výdaji za základní služby cestovního ruchu (ubytování, stravování, doprava) a postupuje dále napříč ekonomikou na třech úrovních – přímé, nepřímé a indukované. Přímý vliv je hodnota výdajů účastníků cestovního ruchu bez hodnoty „dovozu“, který byl nezbytný pro „výrobu“ charakteristických produktů (zboží a služeb) cestovního ruchu. Zařízení, která obdrží prostředky v podobě výdajů od účastníků cestovního ruchu, však nakupují zboží a služby od dalších sektorů ekonomiky, např. stavebních, energetických, poradenských, cateringových firem, bank aj., a tito dodavatelé taktéž realizují nákupy surovin, zboží a služeb od dalších subjektů. Tento řetězec ekonomické aktivity, kterou vyvolávají výdaje účastníků cestovního ruchu, před-

Schéma č. 2 » Multiplikační proces



Pramen: Tourism: Principles and Practice, Longman Publishing, London, 1998

→

<sup>4</sup> Podle *Tourism: Principles and Practice*, str. 131, se může jednat např. o migraci pracovní síly, tj. o náklady spojené s přemístěním pracovní síly z jednoho odvětví do jiného za předpokladu jejího nedostatku, včetně nákladů na dodatečnou infrastrukturu, rekvalifikaci, zdravotní péči aj., a dále se může jednat o úbytek určitého procenta poptávky u stávajícího poskytovatele služeb ve prospěch nového (např. při rozšíření ubytovacích kapacit ve sledované lokalitě).

→ stavuje tzv. nepřímý vliv. Tento však neobsahuje veškeré prostředky vynaložené účastníky cestovního ruchu, protože část peněz uniká z oběhu v podobě dovozů, úspor a zdanění<sup>5</sup>. V důsledku přímého a nepřímého vlivu výdajů je třeba postihnout také příjmy, které náleží místním (domácnostem a podnikům) ve formě mezd, platů, rozděleného zisku, renty a úroků. Část těchto příjmů se znovu vrací do místní ekonomiky v podobě výdajů za zboží a služby, což generuje další kola ekonomické aktivity. Toto hledisko vystihuje tzv. indukovaný vliv výdajů účastníků cestovního ruchu. Do hodnocení pozitivního dopadu výdajů v cestovním ruchu je třeba zahrnout všechny tři úrovně vlivu, tj. součet přímého, nepřímého a indukovaného.

Proto by bylo nesprávné odvozovat vliv cestovního ruchu na hospodářství čistě z výše turistických výdajů. Ty totiž nevystihují vliv výdajů na související odvětví a neukazují, jaká část tržeb (příjmů od účastníků cestovního ruchu) ve skutečnosti v místní ekonomice zůstává.

## 2. Multiplikační efekty

Abychom dokázali interpretovat průzkumy o výdajích z pohledu hospodářských efektů, je potřeba pro výpočet použít odpovídající multiplikátor. Modely multiplikátorů slouží jako nástroj pro určení a rozbor dopadu odvětví cestovního ruchu na národní hospodářství včetně možnosti meziodvětvového srovnání. Mohou být také zdrojem politických rozhodnutí. Při analýze ekonomiky cestovního ruchu<sup>6</sup> se jedná o jeden z nejužívanějších konceptů.

Východiskem je tvrzení, že prodeje jedné firmy vyžadují nákupy od jiných firem v rámci lokální ekonomiky, tj. firmy nenakupují pouze primární

zdroje, jako jsou např. práce nebo dovozy, nýbrž také zpracovávají zboží a služby vyrobené jinými subjekty národní (místní) ekonomiky. Proto změna v úrovni konečné poptávky po produkci jednoho odvětví neovlivní pouze odvětví, které „vyrábí“ koncový produkt (službu), ale také ostatní odvětví, která slouží jako dodavatel (subdodavatel) pro navazující odvětví ve výrobním procesu. Změna ve výdajích cestovního ruchu s sebou přinese také změnu na úrovni výroby, příjmů domácností, zaměstnanosti, příjmů vlády a zahraničních měnových toků. Multiplikátor vyjadřuje změnu jedné z klíčových proměnných (produkce, zaměstnanost, vládní příjmy) vyvolané změnou ve výdajích účastníků cestovního ruchu. Proto existuje hodnota, kterou je počáteční změna ve výdajích cestovního ruchu multiplikována za účelem získání celkové změny výstupu (multiplikátor výstupu).

Tržby (tj. objemy výdajů turistů), které podniky cestovního ruchu v první fázi obdrží, se dále transformují do podoby dalších a dalších výdajů, přičemž část těchto peněz bezprostředně opouští ekonomiku v podobě dovozů (např. nápoje a potraviny, které nepocházejí z místní ekonomiky, nebo služby poskytované subjekty podnikajícími mimo místní ekonomiku)<sup>7</sup>. V tomto případě platby za importované zboží a služby již nehrají roli při generování ekonomického vlivu odvětví, neboť taková část výdajů cestovního ruchu již necirkuluje v místní ekonomice. Zbylá suma peněz je využita jednak na nákupy domácího zboží a služeb výrobního faktoru práce, jednak pokrývá daňové povinnosti (licence, poplatky, odvody aj.). Tyto efekty jsou známé jako přímé, jak už o nich byla řeč v předcházejících částech článku. Podniky v roli subdodavatelů, které za své prodeje od podniků cestovního ruchu obdržely tržby, taktéž realizují

<sup>5</sup> K tomuto více v kapitole Úniky z místní ekonomiky.

<sup>6</sup> Ekonomikou cestovního ruchu se myslí produkce typická pro cestovní ruch, jako jsou ubytovací a stravovací služby, významná část letecké dopravy, činnosti cestovních kanceláří, půjčování dopravních prostředků, průvodcovská činnost a dále podíl odvětví, která souvisejí s cestovním ruchem a jejichž dodávky zboží a služeb jsou pro průmysl cestovního ruchu nezbytné, resp. jejichž činnost je vyvolána poptávkou cestovního ruchu (např. stavebnictví, výrobci a dodavatelé investičních zařízení, dopravních prostředků, energie, pohonných hmot, potravin, surovin, finanční služby atd.).

<sup>7</sup> O tomto více v kapitole Úniky z místní ekonomiky.

Tabulka č. 1 » Základní transakční tabulka vstupů a výstupů

	Prodeje komu	Zprostředkovaná poptávka Výrobní odvětví					Finální poptávka Sektory finální poptávky				Výstup celkem
	Nákupy od	Odvětví					H	I	G	E	
		1	2	3	4	...m					
Výrobní odvětví	Odvětví 1	$X_{11}$	$X_{12}$	$X_{13}$	$X_{14}$	$\dots X_{1m}$	$C_1$	$I_1$	$G_1$	$E_1$	$X_1$
	Odvětví 2	$X_{21}$	$X_{22}$	$X_{23}$	$X_{24}$	$\dots X_{2m}$	$C_2$	$I_2$	$G_2$	$E_2$	$X_2$
	Odvětví 3	$X_{31}$	$X_{32}$	$X_{33}$	$X_{34}$	$\dots X_{3m}$	$C_3$	$I_3$	$G_3$	$E_3$	$X_3$
	Odvětví 4	$X_{41}$	$X_{42}$	$X_{43}$	$X_{44}$	$\dots X_{4m}$	$C_4$	$I_4$	$G_4$	$E_4$	$X_4$
	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
	Odvětví m	$X_{m1}$	$X_{m2}$	$X_{m3}$	$X_{m4}$	$\dots X_{mm}$	$C_m$	$I_m$	$G_m$	$E_m$	$X_m$
Primární vstupy	Mzdy a platy	$W_1$	$W_2$	$W_3$	$W_4$	$\dots W_m$	$W_C$	$W_I$	$W_G$	$W_E$	$W$
	Zisky, dividendy	$P_1$	$P_2$	$P_3$	$P_4$	$\dots P_m$	$P_C$	$P_I$	$P_G$	$P_E$	$P$
	Daně	$T_1$	$T_2$	$T_3$	$T_4$	$\dots T_m$	$T_C$	$T_I$	$T_G$	$T_E$	$T$
	Dovozy	$M_1$	$M_2$	$M_3$	$M_4$	$\dots M_m$	$M_C$	$M_I$	$M_G$	$M_E$	$M$
	Vstupy celkem	$X_1$	$X_2$	$X_3$	$X_4$	$\dots X_m$	$C$	$I$	$G$	$E$	$X$

X = výstup

C = spotřeba (domácnosti)

I = investice (soukromé)

G = vládní výdaje

E = vývozy

M = dovozy

W = mzdy a platy

P = zisky a dividendy

I = daně

Sektory finální poptávky:

H = spotřeba domácností

I = investiční výdaje

G = vládní výdaje

E = vývozy

Pramen: Tourism: Principles and Practice, Longman Publishing, London, 1998

nákupy místního i importovaného zboží a služeb a platí daně, tj. projevují se efekty nepřímé. Třetí hledisko se týká té části výdajů účastníků cestovního ruchu, která putuje rezidentům ve formě příjmu (mzdy, platy, zisky), přičemž část z nich tento koloběh opouští v podobě úspor a část je znovu spotřebována. V takovém případě hovoříme o indukovaném efektu.

Existuje více typů multiplikátoru. Využití každého z nich je specifickou záležitostí, kdy zásadní roli hraje interpretace.

Dodatečné zvýšení podnikových příjmů (tržeb), které je výsledkem zvýšení výdajů cestovního ruchu, nazýváme transakční multiplikátor. Podobně funguje multiplikátor výstupu, který měří závislost celkového dodatečného výstupu (produkce) na zvýšení výdajů cestovního ruchu. Trans-

akční multiplikátor vychází z objemu prodejů, přičemž část z nich může být realizována ze starých zásob. Na druhé straně multiplikátor výstupu reflektuje objem výroby v dané časové periodě.

Multiplikátor příjmů měří dodatečný příjem v podobě mezd, platů, renty, úroků a zisku jako následek změny ve výdajích cestovního ruchu.

Multiplikátor zaměstnanosti, který je poměrem celkové zaměstnanosti generované dodatečnou jednotkou výdajů cestovního ruchu, poskytuje velmi užitečnou informaci o druhotném efektu cestovního ruchu, jeho výpočet je však značně komplikovaný a zakládá se na velké míře odhadů.

Modely multiplikátorů přinášejí různé hodnoty, které by vedly k odlišným strategickým rozhodnutím. Mají značně zjednodušující charakter, který např. neumožňuje změřit odchylky ve formě →

- a objemu propojení mezi odvětvími a úniky z ekonomiky daného regionu (země) během celého transakčního cyklu.

### 3. Analýza vstupů a výstupů

Nejširší pojetí při zkoumání ekonomického vlivu představuje oproti výše zmíněným multiplikačním měřením patrně analýza vstupů a výstupů (input-output analysis). Přibližuje ekonomickou aktivitu daného prostředí v maticové formě, kde každé odvětví ekonomiky figuruje (standardně ve sloupci) jako odběratel zboží a služeb od ostatních odvětví a (standardně v každém řádku) jako prodávající svého výstupu každému z ostatních odvětví. Strukturu vstupů a výstupů ukazuje tabulka 1. Dělí se do tří hlavních kvadrantů. Levá horní část zahrnuje prodeje a nákupy realizované mezi různými sektory ekonomiky. Levý dolní kvadrant ukazuje nákupy primárních vstupů (platby pracovní síle, zisky, daně, dovážené zboží a služby). Pravá horní část obsahuje objemy prodejí jednotlivých odvětví konečným poptávajícím (domácnosti, sektor investic, vláda, export). Tabulka 1 nabízí srovnání celkové sumy vstupů a výstupů daného sektoru.

V roce 2006 OECD dokončila návrh na harmonizaci tabulek mezinárodní analýzy vstupů a výstupů jako reakci na zvýšený zájem o využívání tabulek vstupů a výstupů v empirických analýzách podporujících řadu strategických rozhodování. Splněnou podmínkou pro harmonizaci byla také vyšší kvalita národních tabulek vstupů a výstupů.

Obecně analýza vstupů a výstupů nabízí vyčerpávající model, jestliže jsou k dispozici spolehlivá data pro dané časové rozpětí a jestliže pocházejí ze spolehlivých zdrojů. Kritickým bodem může být přílišná obecnost tohoto přístupu a tendence kumulovat data o heterogenních firmách do jednotlivých odvětví. Na druhou stranu by mělo být možné tento model rozložit až na úroveň jednotlivých

subjektů s cílem dosáhnout přesnosti a možnosti adekvátnějšího srovnání.

### 4. Úniky z místní ekonomiky

V předcházejících částech článku byla na několika místech v rámci multiplikačních procesů zmíněna otázka úniků. Tomuto jevu veřejný a soukromý sektor zdaleka nevěnuje odpovídající pozornost, ačkoli se jedná o indikátor skutečného přínosu cestovního ruchu pro místní ekonomiku, resp. jeho omezujících faktorů. Proto je tomuto problému věnována tato kapitola.

S ohledem na rostoucí význam udržitelného rozvoje se předmětem bližšího zkoumání stávají způsoby zlepšování pozitivního hospodářského dopadu cestovního ruchu. Mezi ně patří i vyčíslení tzv. ekonomických úniků a hledání alternativních řešení s cílem jejich redukce. Tradičně, asi od poloviny minulého století, patří mezi sledované lokality především rozvojové země a regiony s nízkou mírou hospodářské soběstačnosti. Tyto lokality jsou do značné míry závislé na dovozu a představují prostor po podnikatelské aktivitě zahraničních subjektů – investorů. Položka ekonomických úniků nabízí ve smyslu udržitelného rozvoje reálnější obraz o ekonomických přínosech cestovního ruchu pro danou hostitelskou zemi (lokalitu).

Udržitelný rozvoj jako východisko pro zkoumání ekonomických dopadů předpokládá vytvoření prostoru pro generování vlastních finančních příjmů, efektivní hospodaření s nimi, tj. zajištění pro budoucí účely, rovnoměrné rozdělení napříč národní (lokální) ekonomikou a zajištění jejího dalšího přežití v dobách nepříznivého ekonomického vývoje.<sup>8</sup>

Únik lze definovat jako část příjmů z cestovního ruchu, který opouští sledovanou destinaci. Tento finanční únik v cestovním ruchu lze také vyjádřit jako příjmy plynoucí z ekonomických aktivit dané země (destinace) souvisejících s cestovním

<sup>8</sup> Podle UNWTO — Sustainable Development, <http://www.unwto.org/sdt/> [15. 11. 2008]

ruchem, které následně nejsou k dispozici pro (další) investice či spotřebu zboží a služeb v téže zemi (destinaci).<sup>9</sup>

Jestliže se určitá destinace potýká s vysokou mírou ekonomických úniků, nemusí se nutně jednat o poškozování její ekonomiky, nýbrž jen o zpomalení udržitelného rozvoje.

Pro konfrontaci s multiplikačními efekty cestovního ruchu, o kterých bylo pojednáno výše, vezměme počáteční (přímé) výdaje účastníků cestovního ruchu, které se projeví ve vyšších příjmech domácností, lokálních podniků a místní správy a samosprávy. Vedle toho pozitivně přispívají k zaměstnanosti, ekonomické diverzitě, rozvoji a obnově infrastruktury<sup>10</sup>. Tyto výdaje jsou de facto dále „recyklovány“ navazujícími nepřímými a indukovanými výdaji za další zboží a služby. Putují-li však tyto peníze pryč z místní ekonomiky, např. ve formě importu, dochází ke snížení těchto přímých, nepřímých a indukovaných vlivů.

Hlavním cílem sledování ekonomických úniků je uchování příjmů místních subjektů (domácností, podniků, veřejných rozpočtů atp.). Mnoho rozvojových zemí se silně zasazovalo o rozvoj cestovního ruchu za účelem zvýšení devizových příjmů jako protiváhy k odvětvím, jejichž výroba způsobuje velký odliv prostředků ve formě plateb za importované suroviny a zboží, jako jsou pohonné hmoty, dopravní prostředky a jiný produkční kapitál. Jiným motivem je vytváření dodatečných pracovních míst pro místní obyvatele. Sledování ekonomických úniků proto může pomoci při zvyšování schopnosti udržet více finančních prostředků uvnitř ekonomiky, např. na základě různých opatření a spolupráce veřejného a soukromého sektoru.

Podle Světové organizace cestovního ruchu (UNWTO) rozdělujeme ekonomické úniky do tří hlavních skupin, o nichž pojednáme dále.

#### 4.1 Úniky na straně exportu

Jedná se o „výdaje turistů vzniklé mimo turistickou destinaci a její lokální hospodářskou sféru“. Úniky na straně exportu, někdy také nazývané jako externí, mohou být vyvolány např. zahraničními investicemi, jako je výstavba infrastruktury, kdy zisky putují zpět do zemí původu. Především rozvojové země bývají kvůli finanční a technologické nesoběstačnosti často závislé na zahraničních investorech a velkých nadnárodních společnostech.

Specifickým typem externích úniků jsou tzv. počáteční úniky (pre-leakages), které lze objasnit jako onu část ceny turistického produktu, která není součástí plateb za služby hostitelské zemi (destinaci); jinými slovy se jedná o ztrátu potenciálního příjmu na základě obchodů zprostředkovaných cizími subjekty (agenty).<sup>11</sup> Touto ztrátou se myslí např. marže touroperatorů a provize zprostředkovatelům (tourist agents).

#### 4.2 Úniky na straně importu

Tyto tzv. interní úniky jsou definovány jako ztráty či náklady vyplývající z aktivit cestovního ruchu v rámci hospodářského prostoru hostitelské země (destinace), které jdou na její účet. Jde ve skutečnosti o podíl importovaného zboží nezbytného pro poskytování služby. Do této skupiny patří také zaměstnávání cizí pracovní síly – nerezidentů (typicky u velkých hotelových skupin). Za zdůraznění stojí nutnost smysluplného systematického sledování na národních satelitních účtech (Tourism Satellite Accounts), které detailně popisují poptávkovou a nabídkovou stranu v odvětví cestovního ruchu (např. položka dovozů a jejich dopadů na platební bilanci).<sup>12</sup> Předpokladem je však dostupnost a spolehlivost dat, jejichž sběr není →

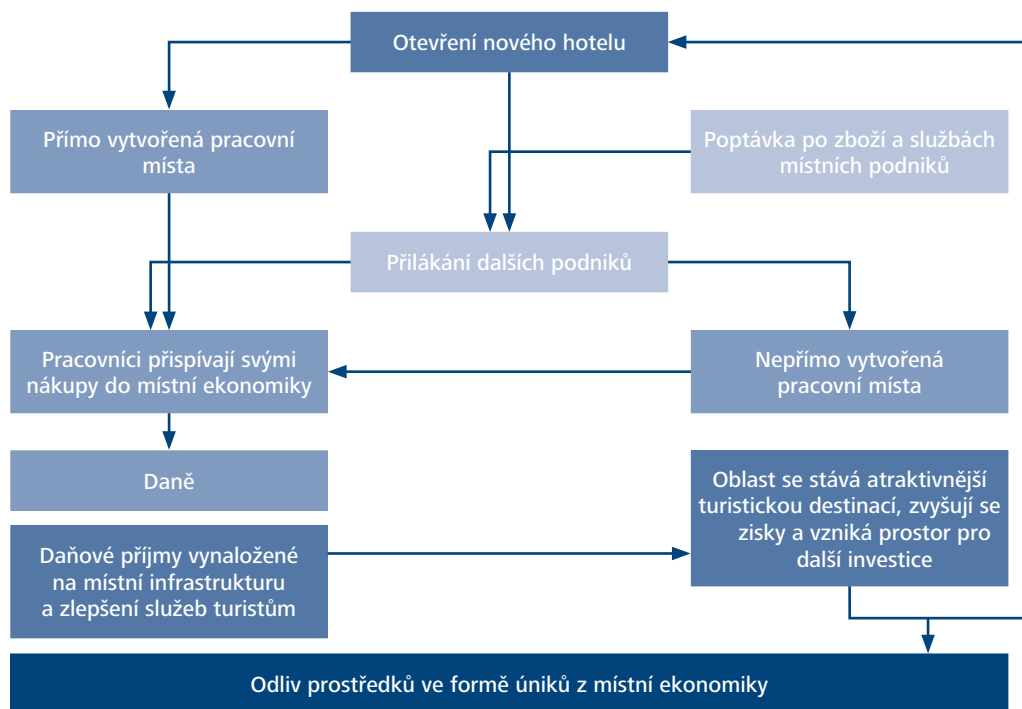
<sup>9</sup> *People & the Planet 2000–2008*, <http://www.peopleandplanet.net/doc.php?id=1113> [15. 11. 2008]

<sup>10</sup> Přejato z přednášky Grahama Stonea a Elisabeth Ineson z Manchester Metropolitan University, konané v Praze v květnu 2008

<sup>11</sup> Podle Supradist, N.: *Economic Leakage in Tourism Sector*, The International Institute for Industrial Environmental Economics, Lund University, Sweden, 2004

<sup>12</sup> *Dle Satelitního účtu cestovního ruchu, kapitola Struktura a koncept TSA, Český statistický úřad*

→ Schéma č. 3 » Multiplikační efekty na příkladu nově otevřeného hotelu



Pramen: Barcelona Field Studies Centre S. L., <http://geographyfieldwork.com/TouristMultiplier.htm> [15. 12. 2008]

jednoduchý. Data navíc nemají regionální strukturu a nemají tedy dostatečnou vypovídací hodnotu na úrovni mikroregionů.

### 4.3 Neviditelné úniky

Neviditelné úniky můžeme rozlišit na dva typy. První typ souvisí s finančním sektorem a představuje náklady (ztráty) spojené s měnovou nestabilitou či daňovými úniky. Tyto úniky nelze dokumentovat ani nijak účetně zaznamenat jako náklady spojené s cestovním ruchem. Druhý typ opět naráží na udržitelnost cestovního ruchu ve smyslu environmentálním a kulturně-historickým. Poškození přírodních atraktivit, narušování původního rázu krajiny, ztráty a škody na kulturním dědictví

aj. mohou v krátkodobém měřítku omezit počty příjezdů a výdaje účastníků cestovního ruchu a z dlouhodobého hlediska snížit celkovou hodnotu turistického cíle a potažmo kvalitu života místních obyvatel. Skryté ekonomické úniky na základě faktického snížení výdajů turistů lze ještě odlišit od potenciálních skrytých nákladů spojených s obnovou místních atraktivit, které na základě např. zahraničních investic mohou vyvolat úniky na straně exportu a importu.

Vezmeme-li z pohledu destinace (země, mikroregionu atp.) v úvahu všechny typy úniků, činnosti transnacionálních korporací (např. hotelových skupin) a strukturu dodavatelských a zprostředkovatelských vztahů v odvětví cestovního ruchu, nebude žádným překvapením skutečnost, že úniky

mnohdy přesahují 50 % hrubých výdajů účastníků cestovního ruchu, když extrémem je podíl až 90 %. Takové míry ekonomických úniků jsou typické pro odlehlá území o malé rozloze bez původní infrastruktury a pracovní síly s uměle vytvořenými turistickými resorty (např. Seychely, Mauricius, Fidži aj.).

Graham Stone z Manchester Metropolitan University uvádí jednoduchý příklad srovnání hodnoty multiplikátoru na základě rozdílného podílu úniků z celkových tržeb (příjmů účastníků cestovního ruchu):

- a) 20 % příjmů od turistů opustí místní ekonomiku: EUR 1000 + 800 + 640 + 512 + 410 + 328 + 263 + 210 + ... = EUR 5000 (výstup), multiplikátor tedy činní 5;
- b) 50 % příjmů od turistů opustí místní ekonomiku: EUR 1000 + 500 + 250 + 125 + 63 + 31 + 16 + 8 + 4 + 2 + ... = EUR 2000 (výstup), multiplikátor tedy činní 2.

Ekonomický únik je tedy pro hostitelskou zemi jedním z nejzávažnějších negativních efektů cestovního ruchu. Ekonomické úniky jsou předmětem diskuse a úzké spolupráce na úrovni národní, regionální i podnikové. Pouze součinnost veřejného a soukromého sektoru může aktivně působit na ekonomické dopady výdajů turistů v regionu, tj. na intenzitu multiplikačních efektů.

Společná zodpovědnost za rozvoj místní komunity spočívá v detailní analýze dostupných místních zdrojů jako alternativy ke zdrojům nákupů mimo destinaci. Důvodem omezeného čerpání

ný nadregionálně centralizovaný systém nákupů a v neposlední řadě špatná komunikace mezi místními dodavateli a kupujícími. Nákupy od místních dodavatelů kromě toho závisejí na ceně, kvalitě, garantovaném množství a celkové konkurenceschopnosti lokálně nabízeného zboží a služeb. Efektivní zprostředkovaná komunikace napříč podnikatelskou sférou je nepostradatelná při navazování místních dodavatelско-odběratelských vztahů; dodavatelé jsou motivováni ke zlepšení svých marketingových procesů, mohou reagovat na potřeby potenciálních odběratelů přízpůsobením svých výrobních programů atp.

### 5. Další negativní dopady na místní ekonomiku

Protože článek poukazuje především na rizika a negativní aspekty existence cestovního ruchu z pohledu lokálního hospodářského rozvoje, respektive na omezující faktory tohoto rozvoje, pro doplnění jsou následně uvedeny další související negativní efekty cestovního ruchu, které se opírají o poznatky B. Archera, C. Coopera a L. Ruhanenové zpracované Williamem F. Theobaldem v publikaci *Global Tourism* (2004).

#### 5.1 Vytváření turistických enkláv

All-inclusive pobyty v uzavřených resortech či na lodích snižují vazbu na lokální ekonomiku (např. využívání místních provozoven služeb) a znemož-

*All-inclusive resorty generují velké příjmy, avšak příjem z jednotky obratu pro lokální ekonomiku je nižší než u jiného (menšího, samostatného, lokálně vlastněného) typu ubytovacího zařízení. Totéž platí pro podíl zaměstnané místní pracovní síly na jednotku obratu.*

z lokálních zdrojů může být kromě ignorace důležitosti multiplikačního efektu již zmíněná nedostupnost zboží a služeb (nesoběstačnost), zavede-

ňují generování dodatečných výdajů účastníků cestovního ruchu. All-inclusive resorty generují velké příjmy, avšak příjem z jednotky obratu pro →

- lokální ekonomiku je nižší než u jiného (menšího, samostatného, lokálně vlastněného) typu ubytovacího zařízení. Totéž platí pro podíl zaměstnané místní pracovní síly na jednotku obratu.

## 5.2 Náklady na infrastrukturu

Rozvoj cestovního ruchu může pro místní státní správu představovat náklady spojené např. s modernizací dopravní a komunikační sítě a dále náklady spojené s daňovými a jinými úlevami pro zahraničního developera (investora). Jedná se zároveň o alternativní náklady (náklady obětované příležitosti), které znemožňují směřovat vládní výdaje do jiných kritických oblastí rozvoje.

## 5.3 Růst cen

Cestovní ruch zvyšuje poptávku po základním zboží a službách, což má za následek zvýšení cen, které nerostou proporcionálně s příjmy místního obyvatelstva. Rozvoj cestovního ruchu v souvislosti s výstavbou kapacit dále zvyšuje poptávku po nemovitostech, ceny půdy a stavebních prací. Toto podstatně ztěžuje uspokojení základních potřeb místních obyvatel.

## 5.4 Ekonomická závislost na cestovním ruchu

Pro mnoho zemí, především rozvojových, které nemají jiné zdroje, je cestovní ruch relativně jednoduchou cestou k podnícení ekonomické aktivity. Přílišná závislost na cestovním ruchu však s sebou nese rizika spojená s hospodářskou recesí, živelními pohromami a změnami charakteru cestování, které mohou mít devastující dopad.

## 5.5 Sezónnost

Sezónní charakter práce znamená pro místní obyvatele zaměstnané v cestovním ruchu neuspokojivé pracovní podmínky, nejistotu finančních příjmů a omezený prostor pro profesní růst.

## 6. Závěr

Cestovní ruch se díky oborové provázanosti vyznačuje svými silnými multiplikačními efekty. Tato skutečnost sama komplikuje měření dopadu cestovního ruchu na místní ekonomiku, neboť do této analýzy spadá velký počet souvisejících sektorů hospodářství. Modely multiplikátorů navíc využívají velké množství sekundárních dat, které většinou nespĺňují požadavky na vytváření náročnějších modelů. Výdaje turistů jsou v podstatě roztroušené mezi jednotlivé oblasti ekonomiky, a proto jsou žádoucí detailní průzkumy za účelem přiřazení částí výdajů např. za ubytování, jídlo, nápoje, dopravu atd. k odpovídajícím subsektorům. Pomocí multiplikátorů lze měřit výkonnost odvětví cestovního ruchu a zároveň ekonomické efekty reagující na změny v úrovni či struktuře výdajů účastníků cestovního ruchu. Jsou užitečné především při zjišťování dopadu na finanční obraty podniků, důchody, zaměstnanost, příjmy veřejného sektoru a platební bilanci. Multiplikátorová analýza přináší hodnotné informace především v krátkém období.

Analýza vstupů a výstupů je při zkoumání ekonomického dopadu stále považována za významnou taktéž především pro krátkodobá rozhodnutí. Poskytuje totiž informace o struktuře ekonomiky, míře vzájemné závislosti mezi odvětvími, omezeních uspokojovat dodávky mezi odvětvími, o náročnosti odvětví na kapitál a pracovní sílu atp. S ohledem na odvětví cestovního ruchu není ani analýza vstupů a výstupů pro integraci jednotlivých komponent výdajů za zboží a služby v cestovním ruchu uzpůsobena. Důsledkem toho je nutnost vtěsňat údaje o výdajích v cestovním ruchu do sektorů identifikovatelných v tabulkách vstupů a výstupů. Mohly by přirozeně existovat alternativní modely této analýzy šité na míru výdajům v cestovním ruchu, a to na národní i regionální úrovni za účelem srovnání.

Sledování ekonomického dopadu cestovního ruchu vyžaduje sledování tzv. ekonomických úniků, které snižují multiplikační účinek. Příjmy

z cestovního ruchu opouštějí danou ekonomickou oblast, jestliže figurují ve formě plateb za služby mezinárodně vlastněných podniků a za zboží, které nemá původ v místní ekonomice. Cílem místní komunity (vlád i podniků) je omezování těchto

úniků, tj. hledání cest, jak vytvořit efektivní dodavatelsko-odběratelské vztahy místních subjektů, jak zajistit konkurenceschopnost místních produktů i pracovní síly a jak zajistit růst životní úrovně při zachování hodnoty místních atraktivit.

*Příjmy z cestovního ruchu opouštějí danou ekonomickou oblast, jestliže figurují ve formě plateb za služby mezinárodně vlastněných podniků a za zboží, které nemá původ v místní ekonomice.*

#### LITERATURA A PRAMENY

1. Bennett, O.: *Sustainable Tourism and Poverty Elimination Study*. Deloitte and Touche, 1999, [http://www.propoortourism.org.uk/dfid\\_report.pdf](http://www.propoortourism.org.uk/dfid_report.pdf)
2. Cooper, C., Fletcher, J., Gilbert, D., Shepherd, R., Wanhill, S.: *Tourism: Principles and Practice*. Longman Publishing, London, 1998, ISBN 0582312736
3. CzechTourism, statistiky, Country Reports, <http://www.czechtourism.cz>
4. Haegling, C., Belousow, A.: *Forecasting Tourism Demand: A Stochastic Approach*. Freie Universität Berlin, 2006
5. OECD, statistický portál, <http://www.oecd.org>
6. Pásková, M., Zelenka, J.: *Cestovní ruch – výkladový slovník*. Ministerstvo pro místní rozvoj ČR, Praha, 2002
7. *Ročenka cestovního ruchu, ubytování a pohostinství 2005*. Mag Consulting, Praha, 2005, ISBN 80-86724-06-9
8. *Ročenka cestovního ruchu, ubytování a pohostinství 2006*. Mag Consulting, Praha, 2006, ISBN 978-80-86724-11-9
9. Supradist, N.: *Economic Leakage in Tourism Sector*. The International Institute for Industrial Environmental Economics, Lund University, Sweden, 2004
10. Theobald, W. F.: *Global Tourism*. Elsevier Publishers, 2004, ISBN 9780750677899
11. *Tourism Satellite Account: Recommended Methodological Framework*. World Tourism Organization, United Nations, 2001, ISBN 92-844-0437-1
12. *UNWTO World Tourism Barometer*. Volume 6, Issue 2, June 2008, [http://www.unwto.org/facts/eng/pdf/barometer/UNWTO\\_Barom08\\_2\\_en\\_LR.pdf](http://www.unwto.org/facts/eng/pdf/barometer/UNWTO_Barom08_2_en_LR.pdf)
13. Wixted, B., Yamano, N., Webb, C.: *Input-Output Analysis in an Increasingly Globalised World*. OECD, Directorate for Science, Technology and Industry, Division for Economic Analysis and Statistics, DSTI/DOC(2006)7, 31. 8. 2006
14. World Travel & Tourism Council: *Executive Summary. Travel & Tourism. Navigating the Path Ahead. The 2007 Travel & Tourism Economic Research*. [http://www.wttc.org/bin/pdf/original\\_pdf\\_file/executivesummary2007.pdf](http://www.wttc.org/bin/pdf/original_pdf_file/executivesummary2007.pdf)
15. World Travel & Tourism Council: *Travel & Tourism economic impact. Czech Republic*. <http://www.wttc.org/bin/pdf/temp/czechrepublic.html>



## → KLÍČOVÁ SLOVA

*cestovní ruch, udržitelný rozvoj, ekonomický únik, přímé efekty, nepřímé efekty, indukované efekty, multiplikátorová analýza, analýza vstupů a výstupů*

## ABSTRACT

*The article deals with economic impact of tourism in sense of sustainable development of national economies or any destination, including negative effects which hinder the overall contribution. Mutual dependence of various sectors is described by means of direct, indirect and induced effects. The tourist expenditures are qualified as insufficient in terms of economic impact measuring. The multiplier and input-output analyses are featured as a suitable alternative. The concurrence of public and private sectors is stressed out in order to develop efficient cooperation of businesses on local level. Besides, there is a strong need to measure economic leakages to get a clearer picture of real effects of tourism expenditures for local economy and a proactive approach is suggested in order to eliminate these appearances.*

## KEYWORDS

*tourism, sustainable development, economic leakage, direct effects, indirect effects, induced effects, multiplier analysis, input-output analysis*

## JEL CLASSIFICATION

*L83, L88*

x

# Scientia <sup>et</sup> Societas

**Scientia et Societas** \* číslo 2 \* ročník V  
Recenzovaný společenskovední časopis | Vychází čtyřikrát ročně

## Vydavatel

NC Publishing, a.s., Politických vězňů 10, 110 00 Praha 1, IČ: 27398358 | [www.ncpublishing.cz](http://www.ncpublishing.cz)

## Redakce

Politických vězňů 10, 110 00 Praha 1 | e-mail: [redakce@sets.cz](mailto:redakce@sets.cz) | [www.sets.cz](http://www.sets.cz)

## Výkonný redaktor

PhDr. Jiří Malý, Ph.D. | e-mail: [jiri.maly@sets.cz](mailto:jiri.maly@sets.cz)

## Redakční radu řídí

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

## Redakční rada

prof. Ing. Ladislav Blažek, CSc., Ekonomicko-správní fakulta Masarykovy univerzity  
Ing. Lubomír Galatík, rektor a místopředseda představenstva NEWTON College, a.s.

doc. Ing. Jiří Chlumský, CSc., Vysoká škola ekonomická v Praze

doc. Ing. Petr Chvojka, CSc., bývalý hlavní ekonom ČSOB

prof. Ing. Jaroslav Jakš, DrSc., Metropolitní univerzita Praha, o.p.s.

Mgr. Petr Kraus, předseda představenstva NEWTON College, a.s.

prof. Ing. Václav Kubišta, CSc., rektor Vysoké školy obchodní v Praze, o.p.s.

Dr. Jan Mojžíš, člen představenstva NEWTON College, a.s.

PaedDr. Mgr. Petr Parma, poradce představenstva NEWTON College, a.s.

prof. Ing. Milan Šíkula, DrSc., ředitel Ekonomického ústavu Slovenské akademie věd

doc. Ing. PhDr. Ing. Vladimír Tomšík, Ph.D. Ph.D., člen bankovní rady České národní banky

## Grafická úprava

Matěj Bacovský, [BIOPORT.cz](http://BIOPORT.cz)

## Sazba

[studio@vemola.cz](mailto:studio@vemola.cz)

Rozhodnutím Rady pro výzkum a vývoj ze dne 20. 6. 2008 byl časopis Scientia et Societas zařazen na Seznam recenzovaných neimpaktovaných periodik vydávaných v ČR

Vyšlo v Praze 10. července 2009

MK ČR E 16579

ISSN 1801-7118 (tištěná verze) | ISSN 1801-6057 (on-line verze)

© NC Publishing, a.s.

www.sets.cz

Scientia <sup>et</sup> Societas

{ 2'09 }

časopis pro společenské vědy a management  
číslo 2 | 2009 | ročník V  
cena 89 Kč

ncp

2  
|  
{09}



časopis pro společenské vědy a management

Scientia <sup>et</sup> Societas

ncp  
NC PUBLISHING