



TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI  
Ekonomická fakulta

katedra ekonomie



# High tech podniky v globalizované znalostní ekonomice

Jiří Fárek – Jiří Kraft – Alexander Zaytsev

Autoři: © prof. Ing. Jiří Fárek, CSc.  
© prof. Ing. Jiří Kraft, CSc.  
© Dr. Ing. Alexander Zaytsev – 2013

Editoři: Ing. Aleš Kocourek, Ph.D.  
Věra Veselá

Recenzenti: prof. PhDr. K. Lacina, DrSc.  
prof. V. G. Larionov, DrSc.

**ISBN 978-80-7494-016-3**

# Obsah

<b>Předmluva.....</b>	<b>5</b>
<b>Úvod a použitá metodologie .....</b>	<b>7</b>
<b>1 Globalizace světového hospodářství.....</b>	<b>9</b>
1.1 Obsah a výzvy ekonomické globalizace .....	9
1.2 Změny a tendence v globalizovaném světovém hospodářství.....	14
1.3 Světové hospodářství v podmínkách recese a globální nerovnováhy.....	19
<b>2 Mezinárodní pohyb kapitálu a přímých zahraničních investic.....</b>	<b>24</b>
2.1 Mezinárodní pohyb kapitálu v globální ekonomice .....	24
2.2 Pohyb přímých zahraničních investic.....	26
<b>3 Mezinárodní instituce a globální problémy.....</b>	<b>35</b>
3.1 Mezinárodní měnový systém a Mezinárodní měnový fond .....	35
3.2 Skupina Světové banky a Světová obchodní organizace .....	43
3.3 Společenství G20 a problém světové chudoby .....	51
3.4 Problém energetický a surovinový .....	62
<b>4 Světová hospodářská centra .....</b>	<b>70</b>
4.1 Ekonomika USA .....	70
4.2 Ekonomika Japonska.....	77
4.3 Ekonomika Číny .....	84
4.4 Ekonomika Indie .....	91
<b>5 Evropská spolupráce jako faktor stability ekonomického rozvoje.....</b>	<b>98</b>
5.1 Evropský integrační proces .....	99
5.1.1 Nástin vývoje integrace zemí západní Evropy.....	99
5.2 Maastrichtská smlouva .....	103
5.2.1 Hospodářská a měnová unie .....	104
5.2.2 Euro – vývoj a akceptace.....	106
5.3 Evropská unie po roce 2000 – stav a perspektivy.....	109
5.3.1 Lisabonská strategie – období 2000 – 2010 .....	109
5.3.2 Rozpočet EU.....	111
5.3.3 Perspektivy EU – strategie Evropa 2020.....	114
5.3.4 Česká republika a ekonomické důsledky jejího členství v EU.....	116
5.4 Vliv ekonomické integrace na trh práce .....	121
5.5 Vliv ekonomické integrace na modifikace tržních struktur.....	126
<b>6 Předpoklady pro rozvoj podniků technologicky vyspělého sektoru v době globálních změn.....</b>	<b>130</b>
6.1 Integrační procesy a zvýšení efektivity národní hospodářské činnosti .....	130
6.2 Mechanismus vytváření národního inovačního systému .....	136
6.3 Státní regulace inovační činnosti při vytváření technologicky vyspělého výrobního prostředí .....	147
6.4 Specifika vytváření inovačního systému high tech podniků.....	153
6.5 Rozvoj inovační činnosti podniků v podmínkách globalizace na základě zdokonalování lidského kapitálu.....	158

<b>7 Vytváření infrastruktury inovačního podnikatelského prostředí .....</b>	<b>162</b>
7.1 Podniky technologicky vyspělých odvětví jako základní prvek inovační ekonomiky .....	162
7.2 Holding jako nástroj organizačních změn při zvýšení efektivity inovačních činností.....	169
7.3 Finančně průmyslové skupiny – konsolidace zdrojů vědecky pokročilých odvětví.....	175
7.4 Strategické aliance podniků v inovačním ekonomickém systému .....	177
7.5 Technologické parky, zvláštní ekonomické zóny a technické metropole ve strategii inovačního vývoje domácí ekonomiky.....	180
7.6 Technologické platformy jako faktor aktivace vzájemné činnosti organizačních struktur inovační ekonomiky.....	186
7.7 Riziková infrastruktura makroekonomického prostředí jako podmínka růstu hodnoty technologicky vyspělého podnikání.....	190
<b>Závěr a doporučení k pokračování výzkumu .....</b>	<b>197</b>
<b>Seznam použité literatury .....</b>	<b>199</b>
Citace.....	199
Bibliografie .....	205
<b>Summary .....</b>	<b>210</b>

## Předmluva

Procesy globalizace vyžadují řízení a rozvoj technologicky vyspělého podniku v podmínkách koncentrace podnikatelského potenciálu a omezených zdrojů ekonomických subjektů. V této situaci se inovace stávají základem činnosti moderních podniků. Tyto inovace zahrnují nové druhy produktů a nové výrobní technologie pro výrobu těchto produktů. Proto je analýza konkurenčního prostředí a strategických linií rozvoje technologicky vyspělého podnikání, kterou se zabývá tato monografie, aktuální pro většinu malých, středních a velkých podniků působících v různých odvětvích národní ekonomiky Ruska a zemí střední a východní Evropy.

V monografii, která je předkládána čtenáři, se mezinárodní autorský vědecký kolektiv Technické univerzity v Liberci (Česká republika) a Moskevské státní univerzity designu a technologií (Ruská federace) zabýval zkoumáním specifik řízení technologicky vyspělého podnikání v podmínkách výrazné variability konkurenčního prostředí. Autoři uvádí příklady vývoje různých domácích ekonomik a podrobně analyzují problémy spojené s konkurenceschopností podniků na globálním trhu. Specifika, která jsou uvedena v monografii, jsou aktuální jak pro ruské podniky, tak i pro podniky v České republice. Týká se to především podniků v automobilovém průmyslu, strojírenství, podniků elektrotechnického odvětví, výroby nanomateriálů a vývoje informačních technologií.

V 21. století je rozvoj národního hospodářství neodlučitelně spojen s vytvářením globálních trhů různých zdrojů bez ohledu na to, jak velký má daná ekonomika finančně ekonomický a vědeckotechnický potenciál. Technologicky vyspělé podnikání je ovlivňováno globalizací světového ekonomického systému a zahrnuje znaky výrazné konkurence. Proto je určení způsobu vytváření, zdokonalování a racionálního využití všech druhů zdrojů na úrovni makroekonomického a mikroekonomického systému hlavním strategickým směrem národního hospodářství. Je nezbytné, aby se ekonomické subjekty zaměřily na koncentraci materiálních, finančních a intelektuálních zdrojů v hlavních směrech vědeckotechnického progresu. Významnou roli zde hraje v textu analyzovaná problematika měnících se tržních struktur v globalizované znalostní ekonomice. To vše je potřeba pro řešení úkolů spojených s vytvářením inovací a nových druhů služeb, které co nejlépe uspokojí požadavky konkurenčně vyspělého trhu.

Aktuálnost zkoumání těchto problémů je vyvolána tím, že se inovační zaměření vývoje podniku v globální ekonomice stává nezbytnou podmínkou efektivního fungování národního hospodářství. Pro zabezpečení vysoké úrovně efektivity inovačního směru rozvoje je nezbytné prostředí, které je flexibilní k zavedení různých inovací. V praxi musí být posílení inovací v konkurenční strategii podniku spojeno s podporou, kterou na makroekonomické úrovni poskytuje stát v oblasti regulace inovační činnosti. V této souvislosti se často zvyšuje konkurenceschopnost podniku v podmínkách vlivu disproporcí ekonomického vývoje regionů. Proto je potřeba, aby stát podporoval inovační činnost, přičemž se vytváření konkurenčního prostředí stává prioritním úkolem domácích ekonomik.

Základem inovační činnosti moderního podniku je vytváření vědecky pokročilých technologií. Pro jednotlivé podniky to znamená vytváření infrastruktury podnikání v podmínkách zdokonalování domácího inovačního systému. Klastry, technologické parky a podnikatelské inkubátory hrají významnou roli při řešení úkolů spojených s vytvářením infrastruktury inovační ekonomiky. Novou strukturou může být technologická platforma, která sdružuje organizace za účelem aktivace inovační činnosti různých subjektů (podniků, univerzit atd.). V této souvislosti se autoři podrobně

zabývají problémem rozvoje infrastruktury a její integrace do domácího inovačního systému.

Tato monografie vznikla k 60. výročí založení Technické univerzity v Liberci (1953 – 2013) a k nadcházejícímu 50. výročí spolupráce obou univerzit (1964 – 2014). Publikace přináší významný přínos v rozvoji mezinárodní spolupráce. Monografie má praktickou a vědeckou hodnotu pro širokou škálu čtenářů, jakými mohou být ředitelé velkých, středních a malých podniků, doktorandi a studenti magisterských studijních programů, protože pohlíží na problémy řízení technologicky vyspělého podnikání s ohledem na nutnost řešení strategických úkolů v podmínkách globalizace národních ekonomik.

prof. Dr. Ing. Valerij Belgorodskij  
rektor Moskevské státní univerzity designu a technologií  
Moskva, Ruská federace

# Úvod a použitá metodologie

Vážení čtenáři,

předkládáme Vám monografii tří autorů, kteří si vytýčili za cíl zasadit aktuální problematiku podniků technologicky vyspělého sektoru do širších souvislostí globalizovaného světa, do kontextu globalizovaných ekonomik, z nichž některé se rozhodly pro vzájemnou ekonomickou integraci.

Izolované pohledy na problematiku globalizace, ekonomické integrace a podniko-ekonomickou realitu jsou nanejvýš užitečné a problematikou se zpravidla zabývají do hloubky. Často přitom ale může uniknout pohled na vzájemné souvislosti a reciproční podmíněnost těchto tří významných ekonomických fenoménů.

Stávající ekonomická realita světa se vyznačuje nepominutelnou nerovnoměrností růstu, proto je v monografii nejprve věnována pozornost procesům ekonomické globalizace, která spolu s technologickým pokrokem zakládá nový ráz, smysl i logiku vývoje poměrů ve světovém hospodářství. Cílem autorů je přispět k identifikaci trendů i směrů vzájemného propojování národních států a výzev pro adaptační strategie ekonomik i nadnárodních společností. Sledovány jsou také proměny v historickém postavení hospodářských center i hlavních skupin zemí, a to i se zřetelem na některé globální problémy, jakými jsou chudoba, dostupnost energetických zdrojů a zadluženost. V souvislosti s globální ekonomickou nerovnováhou a nedávnými hospodářskými výkyvy je pozornost zaměřena i na otázky nadnárodního řízení a účinné koordinace fungování klíčových ekonomických institucí, jakož i na aktivitu účelově vytvářených uskupení hospodářsky silnějších zemí.

Sledovány jsou hlavní trendy postupující globalizace, postavení jejích hegemonů a také historické proměny v pozici hospodářských center v globální soutěži a inovačním potencionálu. Cílem je identifikovat aktuální jevy, zejména v kontextu s hledáním odpovědí na otázku stupně setrvalosti vzájemného otevírání národních ekonomik v globálním rámci, anebo i určitého útlumu s uvolňováním prostoru pro dohody regionální povahy. Obecným imperativem pro adaptaci zemí i nadnárodních společností i jejich pozici v globální hospodářské soutěži a konkurenceschopnosti na mezinárodních trzích je proto rozpoznávání aktuálně probíhajících i postupně startujících procesů a výzev s implikacemi ve sféře hospodářské politiky. V navazujících částech monografie je proto věnována soustředěná pozornost směrům přizpůsobování se novým podmínkám světového hospodářství a globálním podnikatelským trendům.

Ve druhé části monografie se autoři úžeji zaměřují na integrační procesy probíhající v Evropě, v rámci kterých se etabluje mimořádně silný a svým rozměrem i významem neopominutelný ekonomický subjekt – Evropská unie. Právě tato kapitola vytváří spojovací článek makroekonomického pohledu s podnikovou realitou nejen svým zaměřením na trh práce, ale především na realitu tržních struktur, která je globalizací a integračními procesy významně ovlivňována, přičemž konkrétní podoba tržních struktur má zásadní vliv na fungování ekonomik, na jejich efektivnost. Sledování změn tržních struktur vyvolané integračními procesy bylo proto jedním z cílů, který si autoři práce vytýčili a který současně odráží mnohačetné tlaky, jimž jsou podniky díky probíhajícím integračním a globalizačním procesům vystaveny.

Je to právě mnohojaké a v řadě dimenzí často nekonzistentní a dysharmonické postavení nadnárodních korporací i lokálních podniků operujících na mezinárodních trzích, kdy na místní nebo národní úrovni producenti mohou zvláště na trzích se službami výrobních faktorů těžit ze svého výsadního postavení a jisté monopolní síly, zatímco v mezinárodním obchodě finálním zbožím a službami čelí silným tržním tlakům

a podmínkám hraničícím s dokonalou konkurencí a jsou v zájmu zachování vlastní globální konkurenceschopnosti nuceny k permanentním inovacím a aplikaci nejnovějších vědecko-výzkumných poznatků, které tak tvoří základní linii propojující a logicky svazující celou předkládanou publikaci.

Proto lze také za meritorní část monografie považovat otázky inovací u high tech podniků, a to i v souvislosti s problematikou lidského kapitálu. Cílem je zaměřit pozornost na realitu východní Evropy, resp. Ruska, která je komparována se situací střední Evropy, resp. České republiky jako členské země Evropské unie. To, že integrace je pojem velice široký a nezahrnuje pouze propojení národních ekonomik, je dokladováno na realitě finančně průmyslových skupin, holdingů a strategických aliancí.

Autoři si uvědomují, že klíčové místo při vědeckém zkoumání má volba metodologie, protože ovlivňuje výběr výzkumných metod a výsledný vědecký obraz zkoumaného cíle.<sup>1</sup> S ohledem na šíři, hloubku i mimořádnou aktuálnost a zásadní význam zkoumaných fenoménů se autoři rozhodli při stanovení výzkumných cílů pro kombinaci funkčního a objektového cíle a na základě analýzy měnícího se tržního prostředí formují návrh strategie reformy mikroekonomických subjektů strany nabídky. Vědecká procedura, kterou je rozuměn postup, jímž byl realizován výzkum, je z hlediska typu teoretická a z hlediska druhu vědeckého postupu induktivní především v první části monografie, ve druhé pak převážně deduktivní a zaměřená cíleně především na situaci podniků v Rusku

Vážení čtenáři, pevně doufáme, že Vás následující text zaujme a inspiruje k novým pohledům na současnou ekonomickou realitu a její perspektivy, k pohledům, které se přinejmenším v některých momentech ztotožní s pohledy našimi.

prof. Ing. Jiří Fárek, CSc.  
prof. Ing. Jiří Kraft, CSc.  
Dr. Ing. Alexander Zaytsev

---

<sup>1</sup> OCHRANA, F. *Metodologie vědy. Úvod do problému*. Praha: Nakladatelství Karolinum, 2013, s. 15. ISBN 9788024616094.



# 1 Globalizace světového hospodářství

## 1.1 Obsah a výzvy ekonomické globalizace

Dnešní podoba světového hospodářství je výrazně poznamenána akcelerací vědeckotechnického pokroku a vzrůstající propustností národních hranic. Liberalizační procesy se prosazují jak ve sféře mezinárodního obchodu, tak i v pohybu kapitálu, pracovních sil, investic a nejrůznějších znalostí. Nejde o jevy dříve vůbec nezaznamenané. Novým aspektem je nebývale razantní vývoj v oblasti informačních a komunikačních technologií, jenž ve spojení s privatizací, deregulací, liberalizací a hospodářsko-politickou integrací vnesl do ekonomického propojování států a regionů nebývalou intenzitu a komplexnější dimenzi.

Snahy o souhrnné zachycení či pojmenování uvedených jevů a změn se promítly do používání termínu globalizace. V daném kontextu lze globalizaci definovat jako všeobecné uvolňování bariér mezinárodního obchodu, migrace, toků kapitálů, transferů technologie a zahraničních investic. Jinak řečeno jde o označení procesů informačně technologického propojování světa a otevírání zbožových i finančních trhů. V obecnějším pojetí zahrnuje globalizace nejenom aspekty ekonomické, nýbrž i geopolitické, kulturní, ekologické apod.

Globalizace obsahuje na jedné straně silný potenciál růstové stimulace a pozitivních efektů na produktivitu práce a přínosy z obchodu, na rychlost inovací, na modernizaci produkčních i spotřebních struktur, na posilování konkurence, na dostupnost kapitálu a v neposlední řadě i na rozvolňování historických bariér geografického umístění a vzdálenosti trhů. K tomu přispívají specifické rysy nových technologií a internetu, které zvyšují efektivnost prakticky veškerých aktivit (služby, finance, vzdělání, zdravotnictví, státní správa atd.), usnadňují vstup do podnikání a přispívají ke snižování nákladů i cen výrobků, služeb, informací i samotných technologií.

Na druhé straně globalizace neskýtá záruky, že všichni budou mít prospěch a nepocítí náklady a konflikty. Ekonomické přínosy jsou mnohdy docilovány za cenu kulturních „šoků“ a zásahů do tradičních společenských struktur. Projevuje se asymetričnost výhod, pokud některé země těží z volného trhu zboží, služeb a kapitálu více než ostatní. Rovněž břemeno adaptace vůči rychlému tempu transformačních změn (např. ztráty pracovních míst, přesuny výroby do zahraničí, vzdělanostní nároky, konkurence levných dovozů apod.) není zcela rovnoměrné. Výjimkou není i zneužívání životního prostředí a benevolentní pracovní legislativy v rozvojových zemích. Problematická se jeví i připravenost řady zemí vstřebávat technologické inovace a účelně využívat zahraniční kapitál, což se projevilo v neefektivních projektech, v růstu vnější zadluženosti a ve finančních krizích.

Globalizace – bez ohledu na protikladné účinky – je nerozlučně spjata se současnou vlnou technologické revoluce, představuje dlouhodobě cestu k efektivnosti a stala se realitou. Procesy s nimiž je spojena jsou dnes hlubší než dříve, více ekonomik je vtaženo do globálního trhu a země i transnacionální korporace jsou těsněji provázané. Relevantní úvahou nemůže tudíž být jak eventuálně globalizaci zastavit a změnám zabránit. Aktuální se stává spíše otázka jak se novým podmínkám pružně přizpůsobovat, jak vytvářet prostor a příležitosti, které by potřebnou adaptaci usnadňovaly a jak se vyrovnávat s tlakem současných poměrů ve světovém hospodářství. Předpokladem je poznávání hlavních rysů a tendencí, které se v této sféře uplatňují.

Poznání dominantních trendů, výzev a procesů ekonomické globalizace se dnes řadí k prominentním tématům výzkumu i akademických debat, zvláště ve spojitosti s aktuálními výzvami a důsledky pro eurozónu.

K obecně identifikovatelným procesům, k nimž dochází v rámci globalizace lze řadit následující.

Za prvé, stoupající úroveň obchodní a finanční otevřenosti národních států a s tím související hlubší pronikání zahraničních prvků do ekonomik jednotlivých zemí a regionů.

Za druhé, rozvoj kontraktních forem výrobní kooperace s budováním globálních produkčních a dodavatelských řetězců a růstem závislosti na mezinárodním obchodu.

Za třetí, intenzivní využívání potenciálu relativně levné i motivované pracovní síly v rozvojovém světě a převádění tradičních (rutinních) výrob z rozvinutých ekonomik do nákladově výhodnějších oblastí.

Za čtvrté, prostorové rozšiřování spektra vzájemně si konkurujících podnikatelských subjektů na regionální i globální úrovni.

Za páté, strukturální změny ve sféře inflace a cenové tvorby převážně pod vlivem tlaku na pokles cen pracovně náročné produkce zpracovatelského průmyslu a obchodovatelných služeb z nově se vynořujících tržních ekonomik (emerging markets).

Za šesté, zvyšování mobility určitých skupin vysoce kvalifikovaných pracovních sil a kapitálu s dopadem na daňovou základnu, respektive na prostor pro zdaňování flexibilních faktorů produkčního procesu na jedné straně a na kritéria návratnosti kapitálu na straně druhé.

Za sedmé, akcelerace přeshraničního investování, zejména pokud jde o fúze a akvizice, zakládání společných podniků a různé formy přímých zahraničních investic ve všech skupinách zemí.

Prosperita ekonomik a ziskovost firem je těsněji provázána se soustavnými úsporami nákladů, s efektivnějším využíváním práce a kapitálu v oblastech s vysokou přidanou hodnotou a s přemísťováním určitých podnikatelských aktivit do nákladově příznivějších regionů. Globalizace tak působí ve směru prostorového odlučování míst produkce a spotřeby, jakož i k atomizaci či „drobení“ komplexnosti produkce do dílčích procesů a částí.

Po první vlně tzv. offshoringu, respektive mezinárodního stěhování ve zpracovatelském průmyslu následuje mohutná reorganizace sektoru služeb. Projevuje se přemísťováním kvalifikačně náročných činností do zemí, které nabízejí hojný počet levných i jazykově vybavených absolventů vysokých škol, dobré telekomunikační spojení, vstřícnost vůči investorům a solidní ochranu duševního vlastnictví. Patrný je trend intenzivnějšího využívání znalostního a vzdělanostního potenciálu některých rozvojových ekonomik k podpoře komerčních aktivit transnacionálních korporací (business process outsourcing).

Názornými příklady jsou Čína a hlavně Indie, které se podařilo rozvinout síť sofistikovaných středisek pro operace nadnárodních společností a poskytovat nejrůznější profesionální služby programátorské, komunikační (call centra), účetní, mzdové, bankovní a další. Kromě podpůrného servisu s vazbou na obsluhu zákazníků se rozmáhá rovněž zpracování komplexních projektů (knowledge process outsourcing), spočívajících na globálních databázích, na expertizních znalostech a na schopnosti řešit vědeckovýzkumná zadání. Indie je právem považována za první rozvojovou zemi, kde k „odstartování“ ekonomického rozvoje vedla mobilizace intelektuální či mozkové kapacity spíše než těžba surovin anebo levná pracovní síla ve zpracovatelském

průmyslu. V kontextu s razancí uvedených procesů zaznívají i obavy z „pěstování“ konkurenčních rivalů schopných časem zastítnit své původní klienty (tzv. outsourcing trap).

V úzké vazbě na globalizační procesy se prosazují i proměny mezinárodního firemního podnikání, které rozšiřuje či posunuje své strategické cíle od produktivity práce směrem k produktivitě zdrojů a k jejich efektivnějšímu využívání. Ve sféře transnacionálních společností lze rozpoznat dvě příznačné změny. Za první, přechod od původně přeshraničního modelu přes klasické transnacionální korporace, kdy mateřské společnosti zakládaly ve světě menší verze své vlastní podoby až k dnes příznačným globálně integrovaným útvarům, kde firma přesouvá práci po světě v závislosti na optimálních nákladech, kvalifikaci, managementu a podnikatelském prostředí. Za druhé, výrazné prosazování transnacionálních korporací z rozvojového světa, demonstrováné například pozoruhodným vzestupem počtu těchto společností zařazených do souboru 500 největších z 12 roku 2002 na 66 v roce 2009 a na 75 v roce 2011.<sup>2</sup> Tyto společnosti mají vedle dostatku kapitálu na své straně nejrůznější výhody a nemusejí se potýkat s břemenem nákladů, regulací i závazků zděděných z minulosti. Výskyt korporací „světové třídy“ v rozvojových zemích se zdá být předzvěstí nového globálního pohybu, započatého v 90. letech minulého století a urychlovaného v současnosti.

V souvislosti s globalizačními implikacemi a trendy<sup>3</sup> vystupují před tržními ekonomikami aktuální transformační výzvy. Řadí se k nim podpora vědeckovýzkumného a kvalifikačního zázemí, reforma pracovního trhu s akcentem na flexibilitu a uvolňování regulací podnikatelské sféry. Současně také vytvářet institucionálně právní předpoklady a podmínky pro podnikatelskou aktivitu, přizpůsobovat hospodářské mechanismy a formy státní ingerence stoupající nutnosti pohotově reagovat na změny poměrů mezinárodního trhu (zkracování cyklu životnosti výrobků, individualizace požadavků zákazníků, rostoucí komerční i geopolitická rizika apod.) a v neposlední řadě zlepšovat kvalitu veřejných služeb.

Na národní úrovni se přitom prosazuje odlučování politického a ekonomického prostoru a politická autorita vlád ne vždy koresponduje šíří trhů a produkčních sítí, v nichž firmy operují. Stoupající přeshraniční mobilita kapitálu, technologií a osob s manažerskými dovednostmi umožňuje firmám i jedincům využívat rozdíly daňového zatížení a nutí vlády zabývat se podmínkami pro zahraniční investory.

Pro soudobý vývoj globalizovaného světového hospodářství jsou příznačné zejména následující dominantní procesy.

Za první, zvyšující se úroveň obchodní otevřenosti (integrace) národních ekonomik, respektive posilování tzv. reálné globalizace, jejímž konkrétním projevem je výrazný růst podílu globálního obchodu na světovém HDP (podle propočtů IMF vzrostl podíl globálního obchodu – suma vývozu a dovozu zboží a služeb – z cca 20 % celosvětového HDP počátkem 70. let na zhruba 55 % v roce 2003). Za druhé, prohlubování finanční otevřenosti ekonomik, která přesahuje úroveň mezinárodní integrace dalších složek ekonomické aktivity. Za třetí, zesilování vzájemných vazeb či interakcí obchodních a finančních aspektů globalizace s dopadem na propukání regionálních hospodářských krizí, které začínaly jako finanční a většinou přerůstaly

---

<sup>2</sup> The World's largest companies. *Financial Times*, 2002, May 10, s. 1-19. ISSN 0307-1766.  
The World's largest companies. *Financial Times*, 2009, May 31, s. 29-37. ISSN 0307-1766.  
*Financial Times Weekend Magazine – FT Global 500*, June 2011. ISSN 0307-1766.

<sup>3</sup> CIHELKOVÁ, E. *Aktuální otázky světové ekonomiky. Proměny a governance*. Praha: Professional Publishing, 2012. ISBN 978-80-7431-104-8.

do komplexně ekonomické podoby, přičemž jejich finanční (peněžní a kapitálově investiční) prvky fungovaly jako výchozí spouštěcí mechanismy.

K prvnímu procesu je na místě uvést, že globální nadouvání obchodu se zbožím i službami je (zvláště od 80. let minulého století) provázeno změnami jak v geografické struktuře obchodních toků, tak i ve významu jednotlivých zemí a regionů.<sup>4</sup> Podstatně se zvětšil zejména podíl asijských rozvojových a nově industrializovaných ekonomik, jejichž export do ostatních regionů zaznamenává přesvědčivě nejrobustnější dynamiku. Další změnou je vzestup vzájemného obchodu vnitroodvětvového, neboť země se specializují především na rozmanité varianty produktů v různých etapách zpracování spíše než na určitá odvětví.

Podnikatelské subjekty reagují na sestupný trend nákladů mezinárodní směny (doprava nematerializovaných či miniaturizovaných výrobků, získávání a přenášení informací, postupné odbourávání celních i netarifních obchodních bariér) fragmentací produkčního procesu do několikerych zpracovatelských stupňů v různých lokalitách s cílem zúžitkování místně specifických cenových výhod na daném mezistupni (např. nižší mzdy u pracovně náročných komponentů). Tento fenomén je označován termíny jako vertikální specializace, výrobní spoluúčast (production sharing), případně outsourcing a je demonstrován podílem dovezených částí a komponentů na přidané hodnotě konečného výsledku.

Příznačný je strmý růst podílu dovážených vstupů jak na celkové přidané hodnotě finální zpracovatelské produkce, tak i na statisticky vykazované veličině do zahraničí vyváženého objemu zboží a služeb. Logickou i aktuální reakcí specializovaných institucí i akademické sféry na stávající obtíže přesnějšího zmapování povahy soudobého světového obchodu a obchodní výměny mezi zeměmi je zpracovávání konceptu měření obchodu z hlediska skutečně přidané hodnoty s odečtením ze zahraničí dovážených dílů, meziproductů a služeb.

Druhým dominantním procesem je prostupující globalizace finanční, respektive mezinárodní propojování kapitálových trhů, synchronizace burzovních indexů a vytváření globální finanční sítě. Spolupůsobí přitom zvětšující se toky obchodního financování, intenzifikace vzájemného provázání kapitálu, kurzů a úroků, jakož i posuny k sekuritizaci, liberalizaci, deregulaci a elektronizaci transakcí. Sjednocování a propojování finančních trhů je ovšem na místě posuzovat s určitou obezřetností a se zřetelem na poměrně značný potenciál hlubokých destruktivních účinků. Připomenout lze problematiku vnější zadluženosti, burzovní a měnové propady a důsledky regionálních finančních a hospodářských krizí 80. a 90. let.

Třetím procesem je sílící interakce obchodních a finančních aspektů globalizace. Zejména vliv obchodní integrace na výskyt a zranitelnost z finančních krizí na jedné straně a na souvislosti mezinárodní finanční integrace s volatilitou výroby, s tempy ekonomického růstu a s výskytem regionálních hospodářských krizí na straně druhé. Formulovat lze hypotézu, že vyšší stupeň zahraničně obchodní otevřenosti země omezuje její finanční zranitelnost tím, že zvyšuje schopnost i vůli dostat zahraničním závazkům, přičemž eventuelní snížení měnového kurzu přinese silnější podporu možnosti získat devizy pro dluhovou službu v zahraničních měnách denominovaného dluhu. Vyšší míra exportu k HDP snižuje pravděpodobnost ostrých zvratů v tocích kapitálu (schopnost země dostat finančním závazkům je vnímána příznivěji) a vysoká závislost na dovozu je zase silnou motivací vycházet s věřiteli. Země otevřené vůči

---

<sup>4</sup> JIRÁNKOVÁ, M. *Národní státy v globálních ekonomických procesech*. Praha: Professional Publishing, 2010. ISBN 978-80-7431-025-6.

vnějšku po stránce finanční (vnější aktiva a pasiva ve vztahu k HDP), avšak uzavřenější po stránce obchodní, budou zjevně čelit většímu riziku finančních otřesů.

Období vstupu do nynějšího století podává svědectví o nové vlně globalizace, kdy po fragmentaci a teritoriálních přesunech zpracovatelské produkce dochází k obdobným jevům ve službách. Kvalifikovaná pracovní místa v sektoru služeb následují obdobnou migrační dráhu jako jejich předchůdci v průmyslu. Světová scéna je zaplněna milióny pracovních sil z velkých rozvíjejících se zemí, které jsou srovnatelně produktivní s protějšky v rozvinutých ekonomikách, avšak ochotné pracovat za řádově nižší mzdy. Rozšiřuje se rozsah komerčních činností, které lze přesouvat do nízkonákladových regionů, a prakticky všechny druhy znalostní práce mohou být realizovány takřka kdekoliv.

S tím souvisí klíčová až kritická otázka rovnoměrnosti výhod či přínosů pro hlavní skupiny zemí: Za prvé, pro země s vysokou mzdovou hladinou, z nichž se produkce, služby a související pracovní místa stěhují do zahraničí. Za druhé, pro země přitahující investory nízkou úrovní mezd i poměrně kvalifikovanými (i ukázněnými) zájemci o pracovní uplatnění. Zde je odpověď snadnější, neboť rozmach globálně integrované znalostní ekonomiky je pro mnohé oblasti rozvojového světa zjevně příznivou okolností a velkou šancí docilovat po výchozím potřebném „nastartování“ relativně rychlých růstových temp.

V případě rozvinutých ekonomik je odpověď již méně jednoznačná a míra prospěchu závisí na možnostech jednak znovunalezení přiměřeného zaměstnání pro uvolněné pracovní síly a jednak opětovného získání předcházejících mzdových podmínek. Pokud jsou zaměstnanecké praktiky strnulé a flexibilita trhu práce malá, potud bude pravděpodobnost pracovního znovuzařazení uvolněných pracovních sil menší s nepříznivými důsledky na celkovou zaměstnanost a úroveň důchodů. Hrozba přeshraničního přemísťování produkčních aktivit (offshoring) je nezanedbatelným faktorem brzdícím růst mezd v rozvinutých ekonomikách a před vládami se pak tyčí výzva čelit globálnímu zvětšování i soutěžení nabídky levných pracovních sil politikou tlumící citelné dopady přesunů tradičních podnikatelských činností do zahraničí a tlaků na stagnaci či dokonce pokles reálných mezd.

Reakcí na tuto výzvu je zpracovávání a předkládání rozličných variant transformačních strategií. Jejich základním obsahem je zpravidla podpora produkce výrobků a služeb s vysokou přidanou hodnotou, kultivace podmínek pro setrvávání firem a společností v mateřských zemích, udržování atraktivního prostředí pro příliv investic ze zahraničí a také usnadňování pohybu pracovních sil z „dožívajících“ do expandujících oborů a činností. K deklarovaným úkolům vládních autorit se řadí rekvalifikace, vzdělávání a podmínky pro mobilitu zájemců o práci (hlavně sociální a bytová infrastruktura). Technologické a poptávkové změny modifikují rovněž systémy organizace řízení podniků s větším důrazem na školení zaměstnanců a na pružnější zaměstnanecké poměry, včetně pracovní doby.

Cíl flexibility či mobility pracovních sil je sice žádoucí, avšak i nesnadný s potenciálem kontroverzních prvků. Zvláště pokud jde o rozpoznávání hranic mezi flexibilitou reálně napomáhající růstu a flexibilitou samoučelnou, která se může mít za účinek. Pracovní nasazení, produktivita a kreativní přijímání nových technologií předpokládá totiž i těsnější sepětí zaměstnanců s firmou v atmosféře sounáležitosti, vzájemné důvěry i záruk určité pracovní a mzdové stability.

Zvláště komplikovanou výzvou globalizace je rozpoznávání jejích rozumně přijatelných mezí ve specifických podmínkách jednotlivých národních ekonomik. Přílišná či extrémní globalizace nutně vyvolává pnutí s domácím demokratickým

prostředím a s respektováním i ochranou národních zájmů a sociálně kulturních preferencí. Specifickým článkem inovovaných přístupů k hospodářské prosperitě ekonomik je politika cílená k mobilizaci rozvojového potenciálu regionů a v evropském kontextu pak euroregionů.

Zjevně do popředí vystupuje otázka výběru anebo přijatelného kompromisu.<sup>5</sup> Ať již jde o určité utlumení prostoru pro národní demokratické rozhodování s cílem maximalizace transformačně globalizačních přínosů, anebo o spoutání či omezení míry otevřenosti ekonomik v zájmu uchování prostoru pro demokratickou volbu a národní odlišnosti v sociálně kulturní a hospodářské sféře. V soudobém světě existují mnohé slabiny a překážky, které brání hlubší integraci ekonomik a limitují tempo globalizačních procesů. Zmínit lze zejména makroekonomické nevyváženosti, uplatňování nejrůznějších forem protekcionismu, finanční křehkost či nestabilitu, vysokou zadluženost řady zemí a slabou institucionální ukotvenost globálních trhů. Setrvává dosud problém globální správy, regulace i dohledu, odpovědnosti, ale i shody na společném postupu jak k identifikaci, tak i k řešení globální nerovnováhy.

## 1.2 Změny a tendence v globalizovaném světovém hospodářství

Východiskem může být poznatek, že v obecné rovině postupuje přechod k intenzivnímu typu rozvoje a že schopnost i možnost držet krok s vědeckotechnickým pokrokem a účinně aplikovat integrované moderní technologie se zjevně staly klíčovým faktorem úlohy a postavení zemí i regionů v mezinárodní dělbě práce. Výroba je odlehčována od klasických surovin a materiálů a dochází k posilování významu vědeckotechnických potenciálů, kvalifikační úrovně a intelektuálně tvůrčích faktorů v ovlivňování hospodářské prosperity. Zanikají oblasti či obory, kde je možné dlouhodobě spoléhat na udržení výhod z umístování exportní produkce bez přiměřené vnitřní adaptace, modernizace a inovace (viz kapitola o teorii komparativních výhod) v souladu s vývojem poměrů na světovém trhu. Poměrně rychle se mění komparativní výhody zemí a jejich postavení v mezinárodní směně.

Technologicko-inovační soutěžení a změny podmínek efektivní mezinárodní specializace objektivně podněcují otevírání národních ekonomik vůči světovému hospodářství ve všech jeho spojovacích člancích, respektive hlavních formách mezinárodního ekonomického pohybu. Trvalým jevem se stává přejímání cizích znalostí, technických prostředků a finančních zdrojů.

Z příkladů lze uvést intenzifikaci pohybu zahraničních investic, rozvoj kontraktních forem výrobní kooperace, zakládání společných podniků a vytváření exportně zpracovatelských zón volného obchodu ve stoupajícím počtu zemí. Pohnutky pohybu investic a rozvoje kooperačních vazeb pramení vesměs ze snahy překonávat bariéry obchodního uplatnění na zahraničním trhu, zpřístupnit ziskové příležitosti teritoriálních rozdílů zdanění a úrovně výrobních nákladů (včetně mzdových), omezit dopravní výdaje, využít láce průmyslových služeb a v neposlední řadě zužít potenciál výhod z mezinárodního sdružování výrobních, vědeckovýzkumných, finančních a odbytových kapacit.

---

<sup>5</sup> RODRIK, D. *The Globalization Paradox. Why Global Markets, States, and Democracy Can't Coexist*. Oxford: University Press, 2011. ISBN 978-0199652525.

Možnosti či schopnost globálně diverzifikovat výrobu má své komerční přednosti a hospodářské subjekty jsou ve stále větší míře „vtahovány“ do podnikání v širším geografickém rámci, pokud mají možnost investovat v zahraničí, přemísťovat tam produkční i vývojové kapacity, případně formovat mezinárodní firemní konsorcia. Procesy transnacionalizace se zjevně prosazují v podobě objektivní tendence a hybné síly nové etapy internacionalizace výroby. Na rozvoj transnacionálních forem podnikání v řadě zemí lze proto nahlížet jako na racionální strategii i nezastupitelnou alternativu tradičního mezinárodního obchodu.

Pohyb světového hospodářství není zdaleka jednoznačný a přímočarý. Nové jevy a tendence se prosazují rozporupně ve střetech autonomního samovývoje tohoto organismu na jedné straně a specifických zájmů a problémů hlavních skupin zemí. Patrný je vliv západních tržních ekonomik, zejména pak procesů probíhajících v průmyslově nejvyspělejších státech.

Rozvinuté ekonomiky (RE) zjevně uspěly ve vytváření podmínek vedoucích k rozmachu vědeckotechnického pokroku a k příznivému vývoji produktivity práce při celkové stabilizaci sociálně ekonomických a politických poměrů. Konkurence se ve stále větší míře přesouvala z oblasti cenové do sféry kvality, zkracování inovačního cyklu, zmenšování objemu zásob, vytváření nových potřeb a setrvalého snižování nákladů. V těchto oblastech se rýsují velké ziskové možnosti, avšak je zde i větší riziko neúspěchu. Proto zhruba v 80. letech dochází k určitém změně podnikatelských strategií s výraznějším akcentem na iniciativní součinnost zaměstnanců, na vědeckotechnický výzkum a na plynulý přísun nových inovací. Přizpůsobování novým podmínkám probíhá mj. v následujících směrech.

Za prvé, po linii strukturální přestavby, vyznačující se přesunem těžiště od převážně standardizované hromadné produkce klasických odvětví do oblasti moderních technologií, do flexibilně specializovaných výrob s vyšším stupněm vědeckotechnické i kvalifikační náročnosti a do služeb. Pro tento směr adaptace je v té či oné míře příznačný útlum některých tradičních (rutinních) výrob s nevelkým podílem kvalifikované práce, včetně jejich přesunu do rozvojových zemí; relativně rychlý růst vědeckotechnicky náročných oborů ve zpracovatelském průmyslu; zvyšování podílu výdajů na informační technologie a na konstrukčně vývojové práce a posléze vzestup váhy terciárního sektoru, včetně rozvoje služeb sociální povahy (zejména vzdělání a zdravotnictví), odrážejících význam kultivace tvůrčího potenciálu lidského faktoru. Uvedené tendence se zřetelně promítají do změn struktury zaměstnanosti v klíčových tržních ekonomikách (viz tabulku 1).

Za druhé, adaptace obsahu a forem transnacionálního podnikání v souladu se změnami na světovém trhu. Patrná je četnost fúzí a akvizic a transnacionální korporace a banky zaujaly dominantní postavení ve sféře výroby, obchodu, výzkumu a vývoje technologií. Disponují potřebným finančním i vědeckotechnickým potenciálem a rozsáhlou mezinárodní obchodně-servisní a informačně-komunikační sítí. K soudobým charakteristikám patří jednak nástup nových forem diverzifikovaného podnikání, umožňujícího rozmělnění investičního rizika do širšího spektra ekonomických činností, a jednak i koncentrace na užší okruh co nejefektivněji prováděných operací a širší využívání komponentů a služeb od jiných vysoce specializovaných dodavatelů (outsourcing). Vysoká investiční náročnost nových technologií vede rovněž k intenzifikaci výzkumné a průmyslové kooperace firem z různých oblastí světa a k vytváření mezinárodních vědeckovýrobních aliancí.

**Tabulka 1: Struktura zaměstnanosti v rozvinutých ekonomikách v období 1900 – 1995**

	Francie	Německo <sup>4)</sup>	Japonsko	Británie	USA
<b>1900 zboží <sup>1)</sup></b>	<b>74,7</b>	<b>78,9</b>	<b>79,3</b>	<b>56,7</b>	<b>66,8</b>
- zemědělství	43,4	39,9	64,8	13,0	38,3
- zpracovatelsví	26,0	28,5	12,4	32,1	21,0
tržní služby <sup>2)</sup>	19,5	15,7	16,6	36,4	27,2
netržní služby <sup>3)</sup>	5,8	5,4	4,1	6,9	6,0
<b>1950 zboží <sup>1)</sup></b>	<b>61,6</b>	<b>66,3</b>	<b>68,9</b>	<b>50,9</b>	<b>43,7</b>
- zemědělství	28,0	23,9	43,6	6,4	10,5
- zpracovatelsví	25,8	32,6	18,3	33,9	24,8
tržní služby <sup>2)</sup>	21,9	24,2	26,0	36,6	40,1
netržní služby <sup>3)</sup>	16,5	9,5	5,1	12,5	16,2
<b>1973 zboží <sup>1)</sup></b>	<b>48,0</b>	<b>54,5</b>	<b>53,3</b>	<b>44,8</b>	<b>32,4</b>
- zemědělství	10,2	7,2	16,1	3,2	3,2
- zpracovatelsví	26,9	36,5	27,1	32,2	21,9
tržní služby <sup>2)</sup>	29,6	30,8	38,9	38,5	43,9
netržní služby <sup>3)</sup>	22,4	14,7	7,8	16,7	23,7
<b>1995 zboží <sup>1)</sup></b>	<b>30,3</b>	<b>38,4</b>	<b>41,1</b>	<b>26,7</b>	<b>21,8</b>
- zemědělství	4,6	2,8	7,3	2,1	1,6
- zpracovatelsví	18,1	27,2	22,5	18,7	13,9
tržní služby <sup>2)</sup>	38,4	41,7	50,1	53,1	52,6
netržní služby <sup>3)</sup>	31,3	19,9	8,8	20,2	25,6

Poznámky: 1) položka „zboží“ obsahuje zemědělství, zpracovatelský průmysl, stavebnictví, těžební průmysl a veřejné statky (public utilities)

2) tržní služby zahrnují dopravu a komunikace, distribuční obchod, finanční služby a osobní a domácí služby

3) netržní služby jsou státní zaměstnanci, školství a zdravotnictví

4) s výjimkou roku 1900 se Německo vztahuje k SRN

Pramen: IMF. *World Economic Outlook: Supporting Studies*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2000, s. 27. ISSN 0256-6877.

Za třetí, přizpůsobování hospodářského mechanismu a forem státní regulace stoupající nutnosti pohotově reagovat na četné změny poměrů mezinárodního trhu (zkracování cyklu životnosti výrobků, individualizace i rozmanitost požadavků zákazníků, rostoucí komerční rizika apod.). Výrazněji se uplatňuje deregulace a uvolňování administrativních kontrol i překážek prosazování tržních stimulů. Státní zásahy se soustřeďují spíše na vytváření rámcových institucionálně právních předpokladů a podmínek pro rozvoj podnikatelské aktivity, pro efektivní fungování trhu, pro posílení investic do hybných sfér hospodářské prosperity (vzdělávací a výzkumné zázemí) a pro usnadňování profesní a územní mobility pracovních sil.

Za čtvrté, restrukturalizace a zdokonalování řídicích a produkčních struktur, schopných pružněji reagovat na diferencované požadavky trhu, zrychlovat inovační rytmus a efektivněji využívat nové technologie. Znatelný je ústup od dřívějšího gigantismu k decentralizaci a posun od korporací uspořádaných na bázi základního strategického zaměření k odděleným podnikatelským subjektům organizovaným podle specifických schopností či dovedností. Příznačné je stírání hranic korporací (geograficky i právně) a prostřednictvím outsourcingu, společných podniků a strategických aliancí vznikají sítě vzájemně propojených partnerů a kontraktorů, takže mnohdy je obtížné vůbec rozpoznat, kde ta či ona firma začíná a končí.

Za páté, ožívují se diskuse o optimální velikosti podniků (i z hlediska uřiditelnosti) ve většině odvětví a specifickým rysem je aktivnější úloha malého a středního podnikání, které prožívá osobitou renesanci. Přispěl k tomu (1) internet, jenž rozšiřuje přístup



k informacím a k trhům, snižuje transakční náklady a zpřístupňuje mnohé z výhod velkých firem a (2) růst specializace se sbližováním technické úrovně malé i velké výroby a zaváděním flexibilních technologických systémů, efektivních i při malých rozměrech výroby, resp. při výrobě menších objemů širšího spektra výrobků. Zvláštní úlohu mají menší podniky ve vyvíjení, ověřování a průzkumu komerční úspěšnosti inovací, netradičních technologických řešení a objevů. Takovéto firmy s pružným podnikatelským stylem se stávají uznávaným faktorem razantnějších strukturálních změn.

Za šesté, uplatňování nových metod vnitřní organizace a řízení na úrovni jednotlivých firem a společností. Robotizace, pružná automatizace a informační technologie pronikají do všech fází výrobního procesu. Lze hovořit o určitém přechodu koncepcí od vysoké kvality produkce k vysoce kvalitním technologiím (kontrola kvality se stává jejich vestavěným prvkem) a s tím spojenými vyššími nároky na kvalifikaci i vztah zaměstnanců k podniku a k vykonávané práci. Od bezprostředních výhod pro manažery a akcionáře se pozornost ve větší míře upírá na instituce, na transparentnost podnikání, na zlepšování správy (corporate governance) a k tvorbě hodnot pro další subjekty, spjaté či ovlivněné působením firmy (stakeholders).

Radikální transformace rozvinutých ekonomik ve směru technologicko inovačního způsobu výroby zakládá novou realitu i logiku vývoje poměrů v globalizovaném světovém hospodářství. Globalizace neznamena jen nové příležitosti, nýbrž i specifické otřesy a rozporné (adverzní) efekty, ať již jde o nebývale rychlé tempo transformačních změn či míru politické vůle tyto změny setrvale prosazovat. Až donedávna byla globalizace světového hospodářství vnímána hlavně ve spojitosti s přesouváním technologicky i kvalifikačně nepřilíš složitých výrob zpracovatelského průmyslu do zemí s výrazně nižšími mzdovými náklady, zatímco vědeckotechnicky náročnější obory zůstávaly v nejrozvinutějších ekonomikách. V poslední době lze pozorovat obdobný trend i ve službách, zejména pod vlivem digitalizace, internetu a celosvětových sítí rychlého zpracování dat.

Vedle toho se prosazují globální proměny dalekosáhlé povahy.<sup>6</sup> Zvláštní pozornost výzkumu a literatury poutají historické změny v postavení hlavních skupin zemí a regionů v soudobém světovém hospodářství. Pro uplynulé století byla příznačná globální divergence, respektive prohlubování rozdílů ekonomických úrovní tržně rozvinutých a rozvojových ekonomik. Dynamický růst řady zemí rozvojového světa, demonstrováný pozoruhodným vzestupem Číny a Indie, mění stávající globální hierarchii a poměr sil ve prospěch dříve zaostávajících či chudých zemí. Změny v tempech ekonomického růstu a v životních standardech s tím, jak tyto země rychle přejímají nové technologie, know-how a recepty hospodářské politiky, které dříve podporovaly rozmach průmyslově vyspělých zemí, předznamenávají nástup globální éry konvergence obou skupin zemí.

Nové globální trendy ve světovém hospodářství reflektují klíčové změny, k nimž docházelo od 80. let minulého století. Urychlování technického pokroku, technologických inovací i tvorby globálních produkčních a dodavatelských řetězců spolupůsobily ke snižování dřívější důchodové divergence mezi chudšími a bohatšími zeměmi. Od 90. let již rostl důchod na obyvatele v rozvojových zemích jako celku zhruba třikrát rychleji než v zemích rozvinutých, zejména zásluhou nejlidnatějších zemí rozvojového světa. Tato příjmová konvergence byla posilována i růstem podílu ekonomicky aktivního obyvatelstva v rozvojových zemích. Dřívější divergence mezi

---

<sup>6</sup> DERVIS, K. World Economy: Convergence, Interdependence, and Divergence. *Finance and Development*, 2012, roč. 49, č. 3, s. 10-14. ISSN 0015-1947.

chudými a bohatými zeměmi se dnes transformuje spíše do rostoucí mezery v distribuci důchodů uvnitř jednotlivých zemí a jejich koncentraci na vrcholu příjmové stupnice. K faktorům lze zařadit hlavně stoupající význam kvalifikace, technologické proměny, mobility pracovních sil a vlivu transnacionálních korporací.

K názorným příkladům lze vedle relativně rychlých temp ekonomického růstu zařadit vzestup počtu i síly transnacionálních společností z rozvojového světa, četnost fúzí i akvizic firem z rozvojových zemí, jejichž podíl (podle údajů The Economist) na těchto transakcích zaznamenal v průběhu sedmi let zvýšení ze 4 % na 17 % roku 2010, anebo pozoruhodný nástup kapitálově silných fondů svrchovaného majetku do zahraničně investičních aktivit. Důvody zahraniční expanze těchto subjektů jsou zřejmé, ať již jde o přístup k novým zákazníkům a trhům, získání technologií i respektované firemní značky a možnost levnějšího i spolehlivějšího financování. V neposlední řadě působí i makroekonomické faktory. Zvláště pak potřeba výhodně uplatnit úspory z přebytků běžných účtů platebních bilancí, případně získat perspektivnější a ziskovější aktiva než nízko úročené vládní dluhopisy.

Pozoruhodný hospodářský vzestup rozvíjejících se trhů – demonstrováný výkonem čínské ekonomiky – spjatý s překonáváním dřívějšího zaostávání a s doháněním průmyslově vyspělých zemí, v posledních dvou až třech dekadách je prokazatelnou realitou. Nicméně nedávné údaje nasvědčují zřetelnému zpomalení růstových temp velkých rozvojových zemí a nastolují otázku udržitelnosti dosahovaných temp hospodářského růstu v dlouhodobém časovém horizontu. Na jedné straně je sice další proces konvergence sledovaných skupin zemí předjímatelný, avšak s velkou pravděpodobností již méně robustní. K důvodům opatrnějších prognóz v tomto směru se řadí jak vnitřní rozpory či vestavěné problémy samotného globalizovaného hospodářství, tak i nové jevy a tendence nejenom v klíčových zemích rozvojového světa, ale i v rozvinutých ekonomikách.

K aktuálním trendům se zjevně řadí svého druhu renesance dávné průmyslové revoluce, respektive ožívování zpracovatelské části rozvinutých ekonomik s návratem náročnější produkce spočívající na nejnižších provozních nákladech, na modernizovaných výrobních metodách a na dostupnosti surovin a nových zdrojů energie. Zvláště významným faktorem jsou probíhající dalekosáhlé proměny světové energetiky. Zejména pak rozšířený přístup ke klíčovým přírodním energetickým zdrojům, nekonvenční těžba ropy a břidlicového zemního plynu, sofistikované přenosové sítě a snižování cen energií pro mnohá průmyslová odvětví (právě levnější energie je vnímána jako jeden z faktorů určité renesance zpracovatelského průmyslu v Severní Americe).

Ke zpomalování růstových temp rozvíjejících se tržních ekonomik a kurčité vyčerpanosti exportně založených modelů zjevně přispělo hospodářské „přehřívání“ s vnitřní inflací, zvyšováním mezd a rozmachem vývozu se značnou citlivostí vůči proměnám globální konjunktury. Následky hospodářského útlumu ve velkých zemích či regionech (např. recese eurozóny) doléhaly na exportně orientované rozvojové ekonomiky. Promítaly se do jejich hospodářsko-politických reakcí s prvky obchodního protekcionismu, regulací pohybu kapitálu, příklonu ke směřování vnitřní průmyslové politiky na nahrazování dovozů a setrvání i upevňování úlohy státu i státního kapitalismu v ekonomice. K potenciálu brzdících efektů hospodářské dynamiky rozvojového světa lze bezpochyby zařadit i trendy demografické (s výrazným stárnutím populace v nejlidnatější zemi dnešního světa) a v neposlední řadě i určité ustrnutí reforem podněcujících ekonomický růst a zvyšujících produktivitu, včetně ekonomického podílu soukromého sektoru.

V kontextu se soudobými změnami a tendencemi světového hospodářství lze dospět ke shrnujícímu poznatku o nebyvalém významu integrace do globálního ekonomického systému, podpory technologického pokroku, včetně soustavného vzdělávání obyvatelstva a konec konců i nedeforovaného konkurenčního prostředí. Konkurence či soutěživost se i dnes jeví dlouhodobě nejvýznamnějším faktorem produktivity a prosperity firem, zemí a regionů. V tom spočívají jak kořeny otevírání se vůči světovému hospodářství, tak i důvody pro pokračování této politiky. Pro mnohé země, zejména rozvojové, jde o změny revoluční a ne vždy příjemné. Zejména pokud jde o poznání, že cílem hospodářské politiky by nemělo být hýčkání vyvolených výrobců, nýbrž prosazování zájmů ekonomiky a spotřebitelů. Svobodná a čitelná konkurence není snadno dosažitelná. Její prosazování naráží na jiné představy intelektuálů, na byrokracii řídicí vládní programy, na firmy čerpající státní podpory a na všechny subjekty těžící z klientelismu a z nejrůznějších distorzí tržního mechanismu.

### **1.3 Světové hospodářství v podmínkách recese a globální nerovnováhy**

Ve světovém hospodářství dnes ční fenomén vleklé globální nerovnováhy mezi chronicky deficitními zeměmi na straně jedné a zeměmi s přebytkovými obchodními bilancemi na straně druhé. Svět dnes stojí před problémem přesměrování zdrojů růstu od spotřeby v deficitních ke spotřebě či poptávce v zemích přebytkových. Dlouhodobé řešení předpokládá odklon od modelu, v němž chudší, byť i poměrně rychle rostoucí země financují běžnou spotřebu v rozvinutých ekonomikách výměnou za přísliby či budoucí nároky na jejich produkci. Nejde přitom jen o oživení růstové dynamiky s návratem k předcházejícím trendům a k opětovnému krizovému vzednutí.

Stávající povaha krajní nerovnováhy zjevně vyžaduje globálně koordinované odezvy, ať již jde o měnovou oblast, reformu i zdrojové posílení relevantních mezinárodních institucí, řízení rizik, jakož i odpovědnost za chod a hospodaření mezinárodně působících konglomerátů.

Zvláště aktuální je reforma mezinárodního měnového systému<sup>7</sup>, jejíž konkrétní podoba ovšem závisí na konsensu největších ekonomik. Z možných alternativ se jeví nejschůdnější dohoda o zřízení multiměnového systému, respektive rozšíření stávající zásoby rezervních měn o čínské renminbi tak, jak se bude více otevírat pro kapitálové transakce. Ve směru diverzifikace měnových rezerv je myslitelné i větší uplatnění zvláštních práv čerpání (SDR) u Mezinárodního měnového fondu (IMF). Naproti tomu eventualita vytvoření nějakého nového globálně využitelného měnově rezervního aktiva se nezdá být reálnou. I když se občas vynořují i úvahy o možné „reinkarnaci“ zlatého standardu, alespoň jako mezinárodně uznávaného referenčního bodu tržního očekávání v otázkách inflace, deflace a budoucích hodnot měn.

V souvislosti s neklesající poptávkou po měnových rezervách vystupuje otázka vůbec smysluplné výše držby těchto rezerv v těch či oněch ekonomikách. Jednoznačný plošný recept by se hledal stěží, nicméně svoji úlohu zde hrají, vedle finanční globalizace, předcházející zkušenosti řady zemí s překotným odlivem peněz po vypuknutí finančních krizí. Měnové autority právem spatřují v akumulaci měnových rezerv jakousi bezpečnostní pojistku, nehledě již k tomu, že příklady táhnou a nelze vyloučit ani

---

<sup>7</sup> JANÁČEK, K., KOMÁREK, L. Bude americký dolar nadále dominantní světovou měnou? *Politická ekonomie*, 2012, roč. 60, č. 2, s. 3-19. ISSN 0032-3233.

soupeření o důvěryhodnější zásobu, podněcované i snahou o zachování nízkých kurzů národních měn a konkurenčních výhod v mezinárodním obchodu.

Obecně lze říci, že procesy ekonomické globalizace obsahují vnitřně zabudovanou zranitelnost i potenciál destrukčních vlivů spočívajících v nerovnováze mezi národními hranicemi vymezenou působností vládních orgánů na jedné straně a globální povahou či propojeností trhů na straně druhé. Spolehlivě fungující světový hospodářský systém se proto nutně musí opírat o citlivý kompromis mezi oběma těmito aspekty. Krajní vychylování tím či oním směrem může vést jednak k uzavírání se vůči okolnímu prostředí a jednak k nestabilitě světového hospodářství a k oslabování politické podpory liberalizačních kroků.

Uvedená slabost se výrazně projevila v krizových letech 2008 – 2009, zejména ve sféře finanční. Hospodářská recese a propady přeshraničních pohybů kapitálu si svou intenzitou vysloužily dokonce nový termín tzv. deglobalizace. Jde o fenomén signalizující predikční nejistotu ze zjevně se šířícího útlumu finanční globalizace, tak jak se investoři, finanční instituce a banky vracejí ze zahraničí ke svým domácím trhům.

Vlády zemí silně postižených finanční krizí přirozeně usilují nejenom o přednostní ochranu svých občanů před kolapsy zahraničních bank, ale uvádějí v život restriktivnější pravidla přeshraničního bankovního rozvětvení a kapitalizace zahraničních filiálek či dceřiných společností.

Ochranářské jevy se v současnosti projevují i ve sféře zahraničně obchodní. Přispívají k tomu politické ohledy, neboť voliči jsou spíše nakloněni k omezování „offshoringu“ a k poskytování státních podpor skomírajícím či ohrožovaným národním podnikům než k pokračujícím přesunům produkce za nižšími výrobními náklady do zahraničí. Zmíněný offshoring má sice v sobě tržní racionalitu, nicméně v kontextu s poklesem hospodářské výkonnosti mnoha vyspělých zemí vystupují více na povrch problémy zaměstnanosti i tlak zneklidněné veřejnosti požadující jistoty a ochranu pracovních míst před dopady finanční a hospodářské krize.

Soudobé propojení globalizovaných financí a národních dohledů i veřejných podpor se jeví obtížně udržitelné a budoucnost globalizace obecně a její finanční složky zvláště se z tohoto úhlu pohledu jeví nejistou. Jde však o otázku zcela zásadní, neboť globalizace se prolíná klíčovými úzce propojenými silami, které dnes tvoří svého druhu pohon růstu světového hospodářství. Stručně je lze připomenout.

Za prvé, technologické inovace spolu se znalostmi a dostupností informací, kde převodné páky spočívají zejména v přílivu investic, v uskutečňování a výměnách vzdělávacích programů a v zahraničních studijních pobytech. Za druhé, urychlování ekonomického růstu v rozvojovém světě spjaté se začleňováním obrovského množství pracovních sil do hospodářských aktivit ve světovém měřítku, zvláště pak obyvatelstva a vlastně poloviny lidstva v zemích jižní a jihovýchodní Asie. Za třetí, rozmach všech stupňů ekonomické integrace, ať již venkovských a městských částí, zaostávajících a prosperujících oblastí, více či méně propojených celků, anebo trhů se zbožím, službami a kapitálu.

Do uvedených sfér globalizace zasahuje, ať již přímo (například dostupnost kapitálu, technologií, přírodních zdrojů), anebo přes potenciál efektů zprostředkovaných či nepřímých, k nimž lze zařadit kvalitu místních institucí a domácí makroekonomické politiky, obchodní integraci a úroveň rozvoje finančního sektoru. Není náhodné, že hospodářsky úspěšné země provázela úzká vazba na globalizační otevřenost, transfery znalostí a manažerských dovedností, inovace a uplatňování progresivních technologií.

Nad způsobem řešení globální nerovnováhy se tyčí otazník. K možnostem přebytkových zemí patří jednak stimulace domácí poptávky a jednak přechod na

měnový režim, který méně přispívá tvorbě obchodních přebytků a hromadění devizových rezerv. Jinak řečeno jde o jakési posílení finanční globalizace, přes více či méně pružné kurzové systémy. Bez toho se v deficitních zemích otevírá prostor pro protekcionismus a k vyrovnanějšímu vnějšímu hospodaření bez ohledu na nadměrné zahraniční úspory a jejich nositele. Zcela zřejmou i aktuální výzvou je uspět v řešení problému chronických deficitů jedněch a přebytků jiných zemí, aniž by se současně oživoval protekcionismus s různými formami vypjatého nacionalismu.

Souvislosti finanční krize a globalizace spočívají v otevření stále širšího prostoru pro aktivity stínového bankovníctví či nebankovní subjekty, pro obchodování s cennými papíry, pro rozprostírání rizik mezi množství investorů z různých zemí, ale i pro spekulace a komolení tržních mechanismů. V zásadě jde o to, že globální propojování vedlo k rychlé a hluboké integraci ekonomik velice odlišných. Rychle rostoucí rozvojové země s nerozvinutými finančními systémy exportovaly své úspory do vyspělých ekonomik k jakémusi „přebalení“ a k následnému reexportu ve formě finančních produktů a nástrojů, vesměs dynamicky inovovaných.

V zásadě lze identifikovat rozpor mezi relativně nízkou úrovní globální dohlédací koordinace i komunikace a globální propojeností trhů. Volný mezinárodní pohyb kapitálu usnadňoval transfery úspor z rozvojového světa a zejména růst devizových rezerv exportně úspěšných ekonomik podporovaný kurzovou politikou. Na druhé straně otevření stavidel či hrází mezi zeměmi a neúčinné systémy regulací vedly k rozložení různých aspektů a komponent rizika mezi nebývalé množství investorů z různých částí světa a k efektu tzv. ukolébání a k honbě za výnosy i v rizikovějších sférách trhu.

Nástup finanční krize pak demonstroval existenci značných rezerv i mezer legislativních pravidel a nepřipravenost regulačních orgánů na systémově konzistentní vnější makroekonomickou spolupráci. Navzdory globalizaci se spíše zvýraznil nezastupitelný význam národních států v ozdravování bank a finančních institucí.

Bez ohledu na regionální integrace a prosazování nových hospodářských center se ukázalo, že globální ekonomika není až tak pevně založena. Svědčí o tom stávající globální ekonomická nerovnováha a její implikace pro mezinárodní finance a měnový systém. Nad způsobem řešení se tyčí otazník. K možnostem přebytkových zemí patří jednak stimulace domácí poptávky a jednak přechod na měnový režim, který méně přispívá tvorbě obchodních přebytků a hromadění devizových rezerv. Jinak řečeno jde o jakési posílení finanční globalizace přes více či méně pružné kurzové systémy, které by mohly jednak napomoci k řešení problému ekonomických deficitů jedněch a přebytků jiných zemí a jednak preventivně omezovat prostor pro protekcionismus v mezinárodních ekonomických vztazích.

Otázkou pro mikroekonomické firemní teorie je stupeň významu odlišnosti podnikatelských subjektů z rozvojového světa, a v této souvislosti i oprávněnost případných abstrakcí v teoretických konstrukcích firemního chování. Příkladem mohou být čínské a nověji i indické společnosti vstupující do aktivit jako jsou zahraniční nákupy půdních zemědělských celků, financování železničních projektů a přístavních zařízení na dalších kontinentech i investiční podpora místních samospráv. Z úzce ziskového nazírání jsou důvody sporné, nicméně z hlediska budoucích hodnot či společenských přínosů jako třeba zajištění dodávek potravin, energetických zdrojů a komodit to dává smysl. Vstup transnacionálních korporací z rozvojových zemí na světovou scénu, s jejich akviziční aktivitou a soupeřením o přírodní zdroje vnáší řadu nových prvků do řízení rizik a nejistot v globálním podnikatelském prostředí. K tomu napomáhají i takové faktory jako jsou geopolitické turbulence, přírodní katastrofy, rozpočtové krize

eurozóny, inflační tlaky v klíčových rozvojových zemích, dluhové obtíže Spojených států apod. Podnikatelské činnosti mají dnes zjevnou transnacionální povahu či dimenzi.

Po dekádách poměrně předjímatelných trendů globalizace, konsensuálně přijímaných koncepcí i modelů ekonomického růstu a respektování dominantních politických realit směřuje soudobý vývoj ke zřetelně multipolárnímu světu. Ten je výrazněji poznamenán ideologickou rozmanitostí, odlišnostmi vládních podpůrných i regulačních rámců a v neposlední řadě i náročnějšími požadavky na adaptaci podnikatelských subjektů. Strategie korporací musí brát v úvahu jak specifické faktory lokální či regionální, tak i výzvy a dimenze mezinárodní. A to při současném hledání i rozpoznávání relevantních postupů v oblastech buď vládními záměry nepřilíši zřetelně vymezených anebo i teoreticky dosud ne zcela zpracovaných.

Předmětem oživeného zájmu makroekonomicky orientovaných teorií jsou samotné modelové přístupy k ekonomickému růstu v kontextu se sektorovými strukturami. S určitým zjednodušením lze říci, že pro méně rozvinuté ekonomiky byly zpravidla akcentovány priority vzdělávání a vnější otevřenosti, usnadňující jednak přejímání znalostí a zkušeností zemí rozvinutějších a jednak produktovou specializaci reagující na zahraniční poptávku po produkci místních výrobců. Řada zemí se také vydala na cestu průběžné strukturální adaptace od pracovně náročné k technologicky progresivnější zpracovatelské produkci. Pozornost výzkumu a tvůrců hospodářské politiky se dnes intenzivněji soustřeďuje i na vazby globalizace a sektoru služeb.

Globalizace dostává do nového světla i otázku mezinárodně propojené a koordinované regulace finanční sféry. Na jedné straně si národní regulátoři a centrální banky bez ohledu na postupující ekonomickou integraci střeží svůj okruh zodpovědnosti za dohled nad jednotlivými finančními institucemi. Na druhé straně ovšem stěžní mohly bránit či omezovat takový růst mnoha společností a institucí, který je posunoval do krajní velikosti, kdy se prostě stávaly příliš velkými, než aby orgány dohledu i při neúspěšném hospodaření mohly připustit jejich úpadek.

Nadto se ukázalo, že účastníci finančního trhu si zpravidla udržují předstih či náskok před orgány regulačního dohledu a nebývá neřešitelným problémem unikat pozornosti a vyhýbat se kontrolám. Zjevná nejistota regulačních orgánů zemí postižených krizovými propady při uplatňování systémově konzistentních a mezinárodně koordinovaných kroků odhalila nejrůznější úzká místa. Zejména pokud jde o řízení rizik, nepřipravenost na úpadky finančních institucí a nejasnou odpovědnost za chod a hospodaření mezinárodně působících konglomerátů. Stávající situace obsahuje v obecné rovině výzvy k podpoře vyrovnanějšího hospodaření hlavních skupin zemí, k posilování stabilizujících mechanismů a k lepší regulaci chodu finančního sektoru a správy jeho institucí.

V podmínkách hlubší hospodářské krize existuje rovněž riziko vnitřní zahleděnosti s průvodním akcentem na protekcionismus, byrokratické řízení, případně i posunu ke státnímu kapitalismu sužším i méně transparentním propojováním státních a soukromých zájmů. Pnutí mezi globalizací a nacionalismem, podporovaným nejrůznějšími zájmovými silami, se zdá být nezpochybnitelnou realitou. Více či méně latentní problém spočívá i v destabilizujících dopadech ekonomické globalizace a souvisejících strukturálních změn na společenské prostředí, stávající sociální instituce a zejména na zaměstnanost i možnost pracovního uplatnění v různých skupinách zemí.

Na závěr lze poznamenat, že ekonomická teorie se dosud primárně soustředila na vazby globalizace a zpracovatelského průmyslu. Především na možnost jednotlivých zemí specializovat se na produkci nejenom celistvých výrobků, ale i na nejrůznější produkční mezistupně, respektive na určité dílčí etapy výrobního procesu. Za novou

výzvu lze považovat analýzu sektoru služeb, zejména těch moderních a sofistikovaných. Zde se pro výzkum nabízí široké pole působnosti s řadou doposud neotevřených otázek. Patří k nim zejména posuzování účelnosti určité kombinace ekonomických aktivit a souvisejících vládních podpor, specifické přednosti služeb v kontextu s vývojem globální poptávky a s jejich obchodovatelností; potenciál vytváření pracovních příležitostí; stupeň náročnosti na kvalifikační předpoklady a v neposlední řadě i otázka nakolik se stírají dříve tradované hranice mezi výrobou a službami a dochází k propojování zpracovatelsví se službami v globálním sektoru inovativních technologií. Bezpochyby jde o zajímavou problematiku týkající se jak rozvinutých zemí, tak i zemí rozvojových.

## 2 Mezinárodní pohyb kapitálu a přímých zahraničních investic

### 2.1 Mezinárodní pohyb kapitálu v globální ekonomice

Termín kapitál se používá pro faktor výroby (dalším jsou půda a pracovní síly), jenž se vyznačuje největší mobilitou. Může mít podobu peněžních zdrojů, cenných papírů, ale i materiálních a vědomostních (vědeckotechnických) vstupů do výrobního procesu. Pohyby kapitálu se zpravidla realizují formou úvěrů a nákupů cenných papírů a podniků v zahraničí, anebo jejich výstavbou a rozšiřováním. Mnohdy jde o fyzické kapitálové zboží jako stroje a zařízení.

Formy mezinárodního pohybu kapitálu se rozlišují z následujících hledisek:

- 1) podle vlastnictví na soukromý, veřejný (státní) a mezinárodní (mezinárodní instituce);
- 2) podle typu a rozhodovacích možností na portfoliové (nepřímé) investice, přímé zahraniční investice a úvěry;
- 3) podle časového horizontu na krátkodobý (někdy i střednědobý) a dlouhodobý;
- 4) podle specifických znaků i na čistě finanční pohyby (tzv. hot money), devizové intervence (se záměrem stabilizovat kurz měny, případně získat kurzové výhody) a derivátové transakce.

Institucionálně je mezinárodní finanční trh tvořen soukromými podniky a veřejnými institucemi, bankami, burzami, finančními zprostředkovateli (stavební spořitelny, pojišťovny, podílové a penzijní fondy, nazývané též institucionálními investory) a mezinárodními finančními organizacemi. V sepětí s procesy ekonomické liberalizace a globalizace obchodu zaznamenává finanční trh zejména od 80. let nebyvalý rozvoj, někdy též označovaný za finanční revoluci.

Stačí si uvědomit, že ještě v 70. letech byly investiční možnosti podnikatele v průmyslu do značné míry závislé na úvěru od tuzemské banky. Od té doby se výběr způsobů financování nebyvale rozšířil o výhodnější zdroje ze zahraničí, půjčky v cizích měnách, emise akcií a obligací, ať již na domácím anebo na mezinárodním kapitálovém trhu, prodeje podílů zahraničním společnostem apod. Současně s tím docházelo ke vzniku a rozšiřování řady nových finančních produktů napomáhajících ke snížení nadměrného rizika, ke zdokonalování metod a technik obchodování, k deregulaci kapitálových trhů a k těsnější integraci národních finančních trhů do jednotného globálního finančního systému.

Pozoruhodný je zejména rozmach strukturovaného financování, respektive tzv. sekuritizace aktiv představující přetváření prakticky veškerých pohledávek (výnosových aktiv) do obchodovatelných instrumentů. Může jít jednak o přímé emise cenných papírů a jednak o konverze standardních bankovních půjček (např. hypoték a podnikatelských úvěrů) do dluhopisů, které jsou prodávány investorům. Jednou z forem jsou např. CDO (collateral debt obligations), kdy banky samotné emitují proti poskytnutým úvěrům obligace, jejichž zajištění představují pohledávky vůči klientům. Rozšířené je zejména sdružování málo likvidních (prodejných) úvěrových pohledávek bank do větších „balíků“ určených k prodeji specializovaným společnostem (tzv. SPV – special purpose vehicle), které proti nim vydají cenné papíry kryté peněžními výnosy z původních úvěrů, a ty nabízejí k odkupu zájemcům na finančním trhu.



Důvody podobných operací jsou zhruba následující. Za prvé, pružnější a levnější získávání finančních zdrojů pro další obchody. Za druhé, rozměňování a přenášení úvěrového rizika mezi větší počet subjektů, ochotných tato rizika podstupovat. Za třetí, možnost vyvedení aktiv (různých půjček a úvěrů) z bilancí bank a uvolnění na ně vázaných rezerv. Za čtvrté, zvyšovat likviditu půjček a vytvářet další zajímavé příležitosti pro investiční ukládání peněz. Přímý prodej cenných papírů výrazně rozšiřuje okruh účastníků finančních transakcí.

Dříve tradiční převaha vládních dluhopisů (obligací či bondů) na burzovních obchodech byla oslabována stoupajícím podílem akcií. Příspěly k tomu jednak procesy privatizace státních podniků a jednak i obtíže důchodových systémů, respektive vzrůstající význam soukromých penzijních fondů, investujících do firemních cenných papírů, které v uplynulých dvou dekadách přinášely slibné zhodnocení. Razantní procesy sekuritizace, liberalizace a elektronizace kapitálového trhu utvářejí novou „globálně finanční dimenzi“ světového hospodářství.

V mezinárodním pohybu kapitálu – na rozdíl od mezinárodního obchodu – jde o výnosová aktiva, obsahující víru v budoucí zhodnocení a změny tohoto očekávání se pak promítají do jejich hodnoty a volatility. K nejrůznějším transakcím lze využívat vypůjčené prostředky, což zvyšuje riziko dluhů i kolapsů finančních institucí (zejména bank), ale i závislost na chování a úsudku dalších investorů. Pohyb kapitálu proto obsahuje rizikový potenciál a vyžaduje citlivou regulaci a příslušnou infrastrukturu. Nicméně náklady a dostupnost kapitálu jsou významným faktorem konkurenceschopnosti a strukturální adaptace ekonomik, zejména v kontextu s výdajovými nároky technologické modernizace, vědy, výzkumu, vzdělávání a rekvalifikací.

Existují empirické studie podporující poznatek, že je poměrně silná vazba mezi úrovní finančního rozvoje (kapitálový trh a bankovní systém) a tempem ekonomického růstu. Jinak řečeno země s dobře rozvinutou finanční infrastrukturou docilují dynamičtější růst. Kapitálový trh a bankovní systém se doplňují a poskytují alternativní zdroje financování, resp. jsou v tomto ohledu vzájemně zastupitelné. Kapitálový trh však vyžaduje rozvinutou finanční infrastrukturu, k níž, kromě jiného, patří adekvátní účetní standardy, právní systém zajišťující plnění kontraktů a ochranu vlastnických práv, procedura řízených bankrotů, spolehlivý audit a věrohodné ohodnocování důvěryhodnosti dlužníků (credit rating).

Obecně se ve financování firem a korporací prosazuje posun od bankovních úvěrů směrem ke kapitálovému trhu, zvláště pak k prodejm dluhopisů. Tento proces je označován jako odklon od zprostředkování (disintermediation). Současně dochází k posilování vlivu investičních bank, které radí podnikům v otázkách jednak získávání zdrojů na kapitálovém trhu a jednak fúzí i akvizic (mergers and acquisitions).

V důsledku rozvoje všech forem pohybu kapitálu převyšuje celkový obrat na mezinárodních finančních trzích řádově hodnotu mezinárodního obchodu zbožím a službami. Zatímco v minulosti měl klíčový vliv na kurzy měn mezinárodní obchod, od 2. poloviny 20. století jsou měnové kurzy ve stále větší míře determinovány pohybem kapitálu. Při stále rostoucím rozsahu mezinárodního pohybu kapitálu se v globálním měřítku stává obtížně udržitelným systém pevných měnových kurzů a stále více se prosazují kurzy volně pohyblivé (tzv. floating).

Z hlediska dopadů na ekonomiku je za kontroverzní fenomén považován zejména kapitál krátkodobý, jehož časový horizont nepřesahuje jeden rok. Pohyb tohoto kapitálu může mít různé podněty, ať již obchod se zbožím a službami, změny úrokových měr, výkyvy kurzů měn, anebo i posuny v nazírání na hospodářsko-politický vývoj té či oné

země. Nehledě na spekulativní aspekty jsou přednosti tohoto pohybu kapitálu spatřovány v tom, že jeho příliv ze zahraničí posiluje likviditu na domácím trhu cenných papírů a vykonává tlak na pokles úroků. Zemím s omezenými úsporami umožňuje financovat projekty a tlumit hospodářské cykly tím, že lze pokračovat v nákupech a v investování i když domácí produkce a příjmy klesají. Možnost půjček do zahraničí zase snižuje zranitelnost vůči domácím ekonomickým poruchám a umožňuje diverzifikovat investiční riziko.

Naproti tomu ukvapená liberalizace pohybů krátkodobého kapitálu spolu s vypjatou konkurencí ve finančním sektoru se jeví specifickým faktorem vzniku a prostorového šíření finančních otřesů a turbulencí. K tomu napomáhá i příliš uvolněná atmosféra bankovního úvěrování. Pokud jsou půjčky kryté spíše cennými papíry (eventuálně nemovitostmi) než analýzou dlužníkovy „cash flow“, potud růst hodnoty zástav zvyšuje schopnost získávat nové úvěry i nakupovat další aktiva a připravuje půdu pro tzv. bublinový efekt. Při „splasknutí“ bubliny klesne cena aktiv a pracují zpětné vazby mezi cenami a zástavami, což dopadá na banky, jejichž zástavy jsou pak neadekvátní, stoupá objem pochybných půjček, hrozí insolvence a nedůvěra až panika klientů.

Kritické výhrady vůči finančnímu uvolňování a volnému pohybu krátkodobého kapitálu se opírají hlavně o argument, že finanční trhy a transakce jsou deformovatelné neúplnými a nesouměrnými informacemi. Ty pak mají za následek problémy, známé v odborné literatuře jako adverzní selekce (nežádoucí výběr), morální riziko a panická nakažlivost. Každý z nich může potenciálně vést k neefektivnosti a k destabilizaci finančních trhů. V krajních případech až k nákladným finančním krizím, které obracejí pozornost k otázkám varovných signálů, prevence, státních dluhů, možností přenosu do dalších zemí a oblastí a k výzkumu teritoriálních i regionálních aspektů světového hospodářství.

Finanční krize zasáhly v 80. letech některé latinskoamerické země, pro něž byl příznačný vysoký růst celkové zadluženosti (odtud i termín dluhová krize). Výbušnější finanční krize propukly v 90. letech a zejména dolehly na východoasijské rozvojové země. Jejich hlavní odlišnost od krizí 30. a 80. let spočívala v úzkém sepětí s prudkým přílivem a následným ještě rychlejším odlivem soukromého, převážně krátkodobého kapitálu. Makroekonomické dopady se projeví kolapsem bankovního půjčování (tzv. credit crunch), propadem výroby a obchodu, nesolventností podniků a institucí, snižováním cen (kurzů) akcií, citelným poklesem devizových rezerv a znehodnocením domácích měn. Dříve nezaznamenané dopady a výzvy pro globalizované světové hospodářství přinesla posléze finanční (2008 – 2009) a následně hospodářská krize, které bude věnována pozornost v následujících kapitolách.

Na rozdíl od krátkodobého je dlouhodobý kapitál vnímán pozitivněji a jeho vliv na ekonomiku je v rozhodující míře považován za přínosný. Umožňuje totiž financovat investice s dlouhodobější návratností, stimulovat ekonomický růst a usnadňovat strukturální adaptaci a technologickou modernizaci. Dlouhodobý kapitál má zpravidla podobu nákupu cenných papírů (dluhopisů, akcií), anebo bankovní půjčky s delším termínem splatnosti. Zvláštní pozornost poutají v této souvislosti zahraniční investice.

## 2.2 Pohyb přímých zahraničních investic

Rozlišovány jsou dvě kategorie soukromých zahraničních investic: přímé a nepřímé (portfoliové). Za přímé jsou označovány ty, které umožňují účinnou aktivní

participaci investora na kontrole a řízení podniku či společnosti v zahraničí a k jejich určení slouží v konkrétní praxi jednotlivých zemí empiricky zdůvodněná minimální výše (obvykle 10 % až 20 %) vlastnictví základního jmění (akcií) podniku. Podílová účast na zahraniční firmě, která nedosahuje této hranici je považována za investici nepřímou.

V současnosti široce aplikovaná definice přímých zahraničních investic (PZI) opouští myšlenku kontroly, tradičně spojovanou s aktivitami transnacionálních korporací v rozvojových zemích, ve prospěch vágnější koncepce tzv. dlouhodobého záměru, respektive setrvalého zájmu (lasting interest) o zahraniční podnik a významného vlivu na jeho management.

Mezinárodní měnový fond i OECD v dané souvislosti doporučují považovat za přímou investici vlastnictví alespoň 10 % akcií nebo hlasovacích práv. PZI jsou zpravidla doprovázené transferem věcných činitelů výroby a obsahují v sobě různé prvky přímého výrobního spojení mezi zeměmi (předávání technologie, know-how apod.). Přitom lze rozlišovat dva druhy investic: akviziční (získávání již existujících firem) a „na zelené louce“ (výstavba nových výrobních kapacit a podniků v zahraničí).

Příznačným rysem PZI je jejich financování nejenom vkladem do základního jmění podniku, ale i z reinvestovaných zisků a z mezipodnikových úvěrů zprostředkovaných mateřskou firmou. Obecně jsou PZI méně náchylné k náhlým panickým zvrátům než ostatní formy pohybu kapitálu a nespouštějí akutní finanční otřesy či krize. K poměrné stabilitě jejich toků napomáhá vliv reinvestovaných zisků, které sice kolísají s výnosností kapitálového vkladu, avšak pokud je firma „dobře usazena“, tak se jen zřídka dostávají do záporných čísel.

Studie o PZI obsahují škálu úvah o hybných silách jejich pohybu a vytyčují otázku motivace přesunu výrob do zahraničí při možnosti využívání alternativ osvojování zahraničních trhů, jakými jsou obchod se zbožím, službami a licencemi. V ekonomické teorii se rozšířilo vysvětlování přeshraničního investování transnacionálních korporací pomocí modelu uváděného zkratkou OLI (ownership, location, internalization). Toto paradigma zahrnuje i kombinuje následující faktory: vlastnictví, výhody místního umístění (lokalizace) a přenášení některých aktivit do zahraničí při zachování vlastní kontroly, respektive jejich udržení uvnitř firmy (internalizace).

K argumentům se řadí i mezinárodní diverzifikace investičního portfolia, neboť podnikání v globálním rámci představuje proticyklickou strategii, kdy horší situace v jedné ekonomice může být vyrovnána lepšími podmínkami jinde. Korporace tak „cestují“ za vnější poptávkou, přičemž investice usnadňují vstup na vnější trh a mohou překonávat i obcházet nejrůznější obchodní překážky v hostitelských zemích. PZI zřetelně obsahují prvky volby: na jedné straně, kde investovat a na druhé straně, které aktivity přesouvat za hranice.

Rozhodování o umístění investic se odvíjí od velikosti trhů, podmínek pro zhodnocování kapitálu v zemích příjemců, nákladů na pracovní síly a výrobní vstupy, jakož i možností firem využívat vyššího zisku k inovacím a ke zdokonalování stávajících a uvádění nových produktů. Motivačním aspektem je rovněž eventualita získávání progresivních technologií, know-how a výsledků výzkumu a vývoje realizovaného v zahraničí. Zde spočívá jedna z příčin fúzí a akvizic při vstupu zahraničních společností do rozvinutých ekonomik, kde je až dosud soustředěna největší zásoba ve světě realizovaných PZI.

V souvislosti s geografickým rozložením zásoby PZI není bez zajímavosti, že podle novějších údajů IMF<sup>8</sup> je největším příjemcem Nizozemsko (3 bil. USD) a teprve na druhém místě figurovaly Spojené státy (téměř 2,3 bil.) následované Lucemburskem, Čínou, Francií a Velkou Británií. Vysvětlení spočívá v tom, že Nizozemsko plní roli jakési „přestupní“ země pro pohyb investičního kapitálu do dalších destinací a zaujímá první místo (3,7 bil. USD)<sup>9</sup> i v pořadí největších vývozců PZI. K tomu lze dodat, že podle analýzy agentury ČEKIA z roku 2010<sup>10</sup> byly subjekty se sídlem v Nizozemsku také největšími zahraničními vlastníky v českých firmách (s objemem téměř 212 mld. Kč, což představovalo více než 23 % z celkové hodnoty v ČR investovaného zahraničního kapitálu), před Německem a Rakouskem.

Celkově se prosazuje trend přesunu váhy investičních determinantů od převážně kvantitativních (suroviny, energie, půda, doprava, produkční kapacity apod.) k faktorům kvalitativní povahy, představovaných korektní politikou a veřejnou správou, transparentními institucemi a stupněm otevřenosti ekonomiky.

K výše uvedeným motivačním aspektům se dále řadí úroveň profesní připravenosti, kvalifikačně intelektuální zázemí, potenciál kooperačních vazeb s místními partnery schopnými pracovat s moderními technologiemi, jakož i dostupnost nejrůznějších podpůrných služeb. Jen málo zemí se zříká růstových efektů spjatých s přílivem investičního kapitálu a cestu si razí trend sbližování jak komerčních podmínek, tak i regulačních, případně pobídkových systémů pro investory.

Některé průzkumy či studie obracejí dokonce pozornost k „jemně doladujícím“ faktorům umístování PZI jakými jsou podnebí, kulturní tradice, architektura a regenerační příležitosti. Nedávná studie faktorů ovlivňujících volbu destinace pro PZI explicitně vyzdvihuje motivační význam „soft“ činitelů, k nimž řadí zejména faktory kulturní, architektonické a klimatické. Z tohoto hlediska jsou země jako Česká republika bezpochyby vybaveny žádoucími atributy.

Historicky probíhaly hlavní toky PZI nejprve z průmyslově rozvinutých zemí do rozvojových teritorií a teprve po druhé světové válce získávaly převahu vzájemné proudy investic mezi nejrozvinutějšími ekonomikami. Z celkové sumy 66 mld. USD PZI odhadovaných k roku 1938, připadal největší díl na Británii, přičemž kapitál směřoval hlavně do zemědělství, těžebního průmyslu a dopravní infrastruktury v rozvojových (koloniálních) zemích, jejichž podíl představoval dvě třetiny (viz tabulku 2).

**Tabulka 2: Regionální struktura celkové zásoby přímých zahraničních investic (podíl příjemců v %)**

	1914	1938	1960	1999
<b>Rozvinuté tržní ekonomiky</b>	<b>37,2</b>	<b>34,3</b>	<b>67,3</b>	<b>67,7</b>
z toho: USA	10,3	7,4	13,9	22,8
Západní Evropa	7,8	7,4	22,9	36,8
Japonsko	0,2	0,4	0,2	0,8
<b>Rozvojové země</b>	<b>62,8</b>	<b>65,7</b>	<b>32,7</b>	<b>32,3</b>
z toho: Latinská Amerika	32,7	30,8	15,6	10,2
Afrika	6,4	7,4	5,5	2,0
Asie	20,9	25,0	7,5	17,7
Čína	7,8	5,8	0,0	6,4
Střední východ	2,8	2,6	2,8	1,3

Pramen: PLESKOVIC, B., STERN, N. *Annual World Bank Conference on Development Economics 2001/2002*. Washington, USA: World Bank, 2002. ISBN 978-0-8213-5044-7.

<sup>8</sup> *Finance and Development*, 2011, roč. 48, č. 3, s. 5. ISSN 0015-1947.

<sup>9</sup> *Finance and Development*, 2011, roč. 48, č. 3, s. 57. ISSN 0015-1947.

<sup>10</sup> *Hospodářské noviny*, 2010, 13. října, s. 20. ISSN 1213-7693.

Ve druhé polovině 20. století převzaly pozici největšího zahraničního investora Spojené státy a v sektorové skladbě zaujal dominantní místo průmysl zpracovatelský. V prvních poválečných dekádách se většina rozvojových zemí (RZ) přikláněla ke strategii substituce dovozu s akcentem na budování vlastního, rozličnými bariérami chráněného místního průmyslu. Přitom spolupůsobily obavy z hospodářské závislosti, politického vměšování a oslabování domácích podniků. Výsledkem byl jednak útlum celkového dovozu kapitálu do RZ a jednak snaha zahraničních investorů obcházet protekcionistická opatření přesouváním výroby do zemí se slibným rozsahem vnitřního trhu (značné investice získala takto Latinská Amerika).

K dalším posunům ve sféře PZI docházelo v průběhu 70. let, vlivem růstu světových cen některých komodit, zvláště ropy a zemního plynu. Dopady byly v zásadě dvojího druhu. Za prvé, povzbuzení přílivu investičního kapitálu do zmíněných sektorů a zemí s bohatými zásobami minerálních surovin. Za druhé, celkové zvětšení kapacity mezinárodního kapitálového trhu a tím i dostupnosti jeho dalších forem jako alternativy k PZI.

Přispívalo k tomu ukládání exportních příjmů ropných zemí (tzv. petrodolary) u zahraničních bank, které vcelku velkoryse rozpouštěly získávaná depozita do syndikovaných (hlavně střednědobých) půjček rozvojovým zemím (hlavně Latinské Ameriky), které dočasně těžily z do té doby relativně nízkých a stabilních úroků a ochotně úvěry přijímaly. Úměrně klesal zájem o PZI, a to i v těžebních zemích, jejichž cenové podmínky obchodu se výrazně zlepšovaly. Důsledkem byla jednak stagnace pohybu investic do RZ a jednak strmý nárůst čerpání půjček od komerčních bank, které pak měly za následek bezprecedentní zvyšování vnější zadluženosti v rozvojovém světě.

Útlum investičních toků do RZ přetrvával zhruba do poloviny 80. let. Řada zemí přitom zápolila s nedostatečnou efektivností státních podniků, s nízkou exportní výkonností, s rozpočtovými deficity a s enormní nerovnováhou platebních bilancí. V reakci na tyto problémy přijímaly vlády programy strukturální adaptace, posilování soukromého sektoru, rušení obchodních zábran, uvolňování podnikatelského prostředí i kapitálových transakcí a v neposlední řadě i deregulace PZI.

Od druhé poloviny 80. let se investiční toky do RZ znatelně oživovaly a staly se největším jednotlivým zdrojem zahraničního financování. Vysoce zastínily oficiální rozvojovou pomoc a v roce 1996, poprvé překročily hranici 100 mld. USD ročního čistého přílivu (viz tabulku 3).

Napomáhaly k tomu faktory jako obava z izolace od růstových procesů ve světovém hospodářství, transnacionalizace firem a zejména změněná geopolitická situace po pádu komunismu a opouštění marxistické ideologie. Změny postojů vůči vnějším zdrojům se prosazovaly i v tranzitivních ekonomikách a v 90. letech dále pokračovala transformace ve směru exportně orientovaného růstu, privatizace a liberalizace přeshraničního investování. Podpurným podnětem byl příklad nově industrializovaných asijských ekonomik, které s pomocí zahraničního kapitálu výrazně posílily růstovou dynamiku.

Do začátku 21. století zaznamenávaly PZI setrvalý růstový trend a jejich příliv je vnímán za jeden z klíčových aspektů hodnocení hospodářské politiky a perspektiv dané ekonomiky. Celkový objem PZI uskutečněných v letech 1997-2006 přesáhl 8 bil. USD, z čehož jedna pětina připadala na Spojené státy. V samotném roce 2006 činil odliv investic 1,12 bil. USD.<sup>11</sup> Přibližně polovina celkové zásoby PZI byla umístěna v USA,

---

<sup>11</sup> *The Economist*, 2007, June 30, s. 98. ISSN 0013-0613.

GNODDE, R. New actors play a vital role in the global economy. *Financial Times*, 2007, November 12, s. 11. ISSN 0307-1766.

Británii, Německu a Číně. Pokud jde o ukazatel podílu PZI na obyvatele, umisťují se na předních místech Irsko, Belgie, Hongkong, Švédsko, Singapur, Nizozemsko a Británie (USA zaujímaly 14. místo). Předpoklady o pevné dominantní pozici Spojených států v přílivech PZI však korigovala Čína, která do konce roku 2009 získala 4. největší objem PZI (cca 1,2 bil. USD).<sup>12</sup>

**Tabulka 3: Rozvojové a tranzitivní ekonomiky<sup>1)</sup>:  
vybrané čisté (net) roční toky kapitálu v letech 1984 - 2004 (mld. USD)**

Rok	Rozvojové země				Tranzitivní ekonomiky			
	Státní (oficiální) kapitál	Přímé investice	Nepřímé investice	Bankovní (komerční) úvěry	Oficiální kapitál	Přímé investice	Nepřímé investice	Komerční úvěry
1984 - 1989	26	13	4	- 5	..	..	..	..
1992	21,9	32,3	55,5	13,9	3,0	4,2	0,1	- 1,2
1993	49,0	51,5	73,6	17,1	- 1,1	6,0	8,7	5,6
1994	23,8	75,4	92,2	- 27,7	- 12,2	5,3	17,1	3,8
1995	35,0	82,7	19,1	33,2	15,6	12,9	- 6,4	0,1
1996	- 6,9	104,8	72,5	32,2	11,8	12,3	0,5	10,7
1997	25,1	128,2	39,5	18,3	6,2	14,9	20,7	16,1
1998	40,3	130,2	5,3	5,8	11,7	21,2	12,1	1,7
1999	26,0	142,7	3,4	0,2	- 0,4	23,8	- 0,9	- 1,9
2000	1,0	131,9	- 14,2	- 8,4	- 3,8	23,4	- 3,4	0,1
2001	43,4	151,2	- 49,9	- 8,9	- 5,6	25,9	- 5,7	4,0
2002	24,3	116,6	- 32,8	- 11,0	- 1,9	27,9	- 6,7	14,8
2003	26,0	116,0	- 7,9	5,8	- 2,7	25,8	- 3,8	9,9
2004 <sup>2)</sup>	1,5	114,9	- 5,4	9,1	- 2,1	29,2	- 1,1	7,8

Poznámky: 1) Klasifikace zemí podle IMF; ve skupině rozvojových zemí nefigurují v tomto přehledu tzv. nově industrializované asijské ekonomiky (Hongkong, Jižní Korea, Singapur a Tchaj-wan)  
2) Odhad Mezinárodního měnového fondu

Prameny: IMF. *World Economic Outlook*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2000, May; 2003, September; 2004, September. ISSN 0256-6877.

Fenomén Číny je v kontextu s pohybem zahraničních investic pozoruhodný. Především její připravenost i schopnost setrvale přitahovat velké a rostoucí objemy PZI. Příliv tohoto kapitálu se zvláště posílil po roce 1992, kdy byl přijat program urychlování hospodářské přestavby, decentralizace hospodářsko-politického rozhodování, uvolňování podmínek vstupu zahraničních investorů a širšího uplatňování tržních prvků v ekonomice. Napomáhala rovněž exportně orientovaná industrializace, účinně podpíraná budováním zvláštních ekonomických zón, v nichž se uplatňují nejrůznější podnikatelské úlevy (vedle licenčních, celních, administrativních apod. jde hlavně o výhodnější zdanění zisků společnosti). Z hlediska investorů je velkou předností Číny jednak potenciálně rozsáhlý vnitřní trh se stoupající koupěschopností obyvatelstva a jednak poměrně rozvinutá dopravní, přístavní a telekomunikační infrastruktura.

Díky řadě empirických analýz a nejednoznačnosti závěrů je ekonomická teorie v hodnocení různých aspektů přímého zahraničního investování obezřetná. K potenciálu pozitivních účinků v hostitelských zemích se zpravidla řadí zvětšování investiční a kapitálové základny v ekonomice, přenos technologie a znalostí (výzkum, marketing, management a inovace), zkvalitňování institucionálního rámce (efektivnost trhů,

<sup>12</sup> *Finance and Development*, 2011, roč. 48, č. 3, s. 57. ISSN 0015-1947.

transparentnost, mezinárodní standardy, vlastnická práva), rozšiřování kvalifikačních příležitostí, podněcování růstu produktivity práce a získávání zahraničních kontaktů.

Uvedený nástin možných růstových efektů by ovšem neměl být zcela bezvýhradně akceptován a ve všech případech tomu tak nemusí být. Obecnější shoda se projevuje alespoň v přijímání následujících hypotéz o PZI.

Za první, ztráty z negativního dopadu v ekonomice hostitelských zemí jsou spíše výjimkou než pravidlem. Za druhé, představují poměrně stabilní zdroj investic a jsou méně náchylné k náhlým zvrátům než ostatní formy pohybu kapitálu. Za třetí, dlouhodobě přispívají k ekonomickému růstu v hostitelských zemích. Za čtvrté, vyvolávají vyšší produktivitu práce v podnicích se zahraničním kapitálem ve srovnání s čistě domácími firmami. Za páté, růstové efekty jsou výraznější v zemích s otevřenějším obchodním režimem. Za šesté, generované zisky přispívají k výnosům ze zdaňování příjmů právnických osob. Za sedmé, technologický „spillover“ (rozptyl či prostupování zahraničního know-how do místních podniků a sektorů) přináší pozitivní efekty hlavně zemím nad určitým prahem absorpční kapacity, tzn. vybavených lidským činitelem a potřebnou infrastrukturou pro působení zahraničních investorů.

Určité rozpaky při posuzování účinků technologického průniku do ekonomik hostitelských zemí pramení z obtížného kvantifikování konkrétních přínosů. Za potenciální převodní mechanismy jsou zpravidla označovány demonstrační efekty, pohyb pracovních sil a vertikální vazby domácích a zahraničních firem, respektive zapojování místních podniků do globálních trhů, přičemž dodavatelé komponentů pro nadnárodní společnosti budou mít z investic s velkou pravděpodobností prospěch. Při vytváření vazeb s místními dodavateli (i zákazníky) je zahraniční investor tlačí k určité disciplíně a nezřídka poskytuje technickou pomoc a spolupracuje při získávání surovin.

Zajímavá je hypotéza, že příliv PZI vede k významnému snižování úniku kapitálu (capital flight) do zahraničí, případně až k jeho návratu do ekonomiky. Za přínosné jsou v dané souvislosti považovány i nepřímé investice, které jednak rozšiřují domácím podnikům přístup ke zdrojům a jednak je tlačí k transparentnímu hospodaření a pečlivé správě, což je přirozeně monitorováno ze strany mezinárodního kapitálového trhu.

V kontextu s institucionálními podmínkami příznivými pro příliv a efektivnost zahraničního kapitálu jsou nejčastěji zmiňované: právní systém zajišťující plnění kontraktů a ochranu vlastnických práv, dostupnost a kapacita trhů, zahraničně obchodní otevřenost, politická stabilita, transparentní hospodářská politika, profesní připravenost, vědeckovýzkumné zázemí, adekvátní audit i účetní standardy a v neposlední řadě míra korupce. Ta má zvláštní význam pro stimulaci či odrazování toků investic. Čím je větší a rozšířenější tím více brzdí příliv kapitálu a tlumí zájem investorů podnikat v takovém prostředí. Potírání korupce může být mnohdy účinnější a lepší cestou k přilákání investic než snižování daní a poskytování specifických výhod zahraničnímu kapitálu.

Rozvojové a tranzitivní ekonomiky stále otevřeněji vítají příliv investičního kapitálu a vyjadřují ochotu odbourávat přežívající restriktce a překážky vstupu. Ve vzájemné soutěži nabízejí nejrůznější finanční pohnutky a výhody, okolo nichž se šíří diskusní polemiky. Na tomto místě není cílem do nich vstupovat ani je rozvíjet, nýbrž pouze upozornit na některé obecnější poznatky, které tlumí případný spontánní optimismus z významu i prospěchu investičních pobídek. Zahraniční investoři o specifické finanční úlevy pochopitelně stojí a nezřídka využívají situace a podmiňují svůj vstup „vstřícným“ zacházením.

Naproti tomu je obtížné nalézt věrohodné důkazy o jednoznačném přínosu pro hostitelské země, přičemž preferenční pobídky mají svá vlastní rizika a mohou být kontraproduktivní. Zejména pokud mají za následek výpadky daňových výnosů a deformace místního podnikatelského prostředí. Mezinárodní měnový fond k tomu lapidárně uvádí, že „úloha pobídek v lákání nadnárodních společností je nejasná“.<sup>13</sup>

Přirozeně mohou nastat okolnosti pro zvažování politiky stimulů a úlev zahraničním investorům. Zmínit lze situaci, kdy podpora výchozí investice zahraniční společnosti (např. v automobilovém průmyslu) poslouží ke spuštění jakéhosi demonstračně dominového efektu a vyvolá příchod dalších obdobně zaměřených investorů. Tomu napomáhá silná konkurence na různých úrovních produkce, vzájemné soupeření transnacionálních korporací o přítomnost na zahuštěných trzích i snaha pružně reagovat na strategická rozhodnutí svých protějšků.

Bez ohledu na eventualitu stimulace následných investic obsahuje poskytování finančních výhod pouze vybrané kategorii investorů kontroverzní prvky určité diskriminace. Ať již mezi domácími a zahraničními podniky, mezi investory v odlišných odvětvích ekonomik, anebo mezi novými a již zavedenými firmami. V materiálu Mezinárodní finanční korporace (IFC), která je předurčena ke zprostředkování pohybu soukromého investičního kapitálu do rozvojových (nověji i tranzitivních) zemí, se např. explicitně uvádí, že „úvahám o režimu pobídek musí především předcházet zavedení moderního a umírněného všeobecného režimu daňového, který přispívá všem typům investování“.<sup>14</sup>

Příliv investičního kapitálu ze zahraničí má svá úskalí a vyvolává obavy (mnohdy spíše psychologické či politicky motivované) z výprodeje domácích podniků, z cizího vlastnictví a kontroly a z potenciálu nežádoucích dopadů. K těm se řadí možnost nepřátelských převzetí místních firem a cíleného utlumování jejich podnikatelských aktivit, jakož i manipulace s vnitrofiremními cenami poboček transnacionálních korporací (transfer pricing) a s tím přímo spjaté úniky daňových výnosů (viz uhlazený termín daňová optimalizace) a nepřímo i odvozené daňové znevýhodňování domácích podniků s oslabováním jejich konkurenceschopnosti. Rizika dále spočívají ve zpětném toku kapitálu z hostitelských zemí prostřednictvím jednak odsávání (repatriace) zisků a jednak rozličných finančních transakcí. Zahraniční firmy mohou například proti svým zárukám a zástavám mobilizovat peněžní prostředky na tuzemském úvěrovém trhu, ty pak dále půjčovat svým centrálám a tím zužovat objem zdrojů dostupných ostatním zájemcům.

Rozporné efekty přílivu PZI přináší také eskalace mezd v sektoru zahraničních firem, přetahování kvalifikované pracovní síly z místních podnikatelských subjektů a přelévání růstu mezd do domácího sektoru, kde však produktivita práce stoupá zpravidla pomaleji, konkurenceschopnost oslabuje a tlak na nezaměstnanost zesiluje. Koncentrovaným výrazem obav je vznik duální ekonomiky, kdy na jedné straně působí prosperující společnosti se zahraničním kapitálem a na druhé straně zaostává domácí část s méně efektivními podniky čelícími hrozbě vytěsňování z trhu.

Zvláštní kapitolou se jeví souvislosti mezi přílivem investičního kapitálu, vnější rovnováhou a měnovým kurzem. Některé lze snadno identifikovat jako například vliv přílivu investic na finanční účet platební bilance (přebytek) s tlakem na zhodnocování kurzu národní měny, který přináší obtíže místním vývozcům. Jiné vystupují

<sup>13</sup> IMF. *World Economic Outlook*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2001, October, s. 160. ISSN 0256-6877.

<sup>14</sup> IFC. *Foreign Direct Investment – Lessons of Experience No. 5*. Washington, USA: International Financial Corporation, 1997, s. 47. ISBN 0-8213-4212-5.



zprostředkovaně a souvisejí se způsobem výchozího i následného financování potřeb zahraničního podniku. Stranou pozornosti nezůstává aspekt informační převahy, včetně „inside“ informací o efektivitě a vyhlídkách podniků kontrolovaných cizím kapitálem.

Nehledě na kontroverzní stránky přeshraničního investování je dostupnost kapitálu a s tím spojených technologií i znalostí považována za významný podpůrný nástroj ekonomického růstu chudších oblastí a regionů. Na mezinárodní úrovni se to odrazilo v postupném uvolňování překážek pohybu soukromého kapitálu a ve vytváření podpůrného institucionálního rámce pro usnadnění investičních toků mezi zeměmi.

První agencí specializovanou na sféru soukromého podnikání byla již zmíněná Mezinárodní finanční korporace (IFC), založená v roce 1956. Je řazená ke skupině Světové banky, avšak právně i finančně vystupuje samostatně. Její mandát zahrnuje investiční spoluúčast a půjčky soukromým společnostem; mobilizaci dalších zdrojů k podpoře soukromého sektoru a investičních fondů, poskytování poradenských služeb v zájmu kultivace prostředí pro zahraniční i domácí investování a nové emise cenných papírů. Bere na sebe stejná rizika jako ostatní investoři, nevyžaduje vládní záruky, je ziskově orientovaná a investuje do základního jmění (akcií) výhradně soukromých firem. Je rovněž aktivní v oblasti koncipování a uzavírání bilaterálních dohod o ochraně zahraničních investic. Novějším prvkem aktivity IFC je řízení vznikajících agencí pro úvěrovou a technickou podporu malého a středního podnikání v méně rozvinutých zemích a regionech, spolufinancovaných z příspěvků různých subjektů a nadnárodních společností.

V polovině 80. let vznikla Poradenská služba pro zahraniční investování (Foreign Investment Advisory Service – FIAS) sponzorovaná IFC a Světovou bankou, jejímž posláním je radit členským zemím v otázkách politiky, programů a institucí, které ovlivňují objem a kvalitu získaných PZI, jakož i jejich vhodnost v těch či oněch sektorech a oblastech. V rámci Světové banky byla dále založena (1988) Agentura pro mnohostranné investiční záruky (MIGA) k podpoře přílivu PZI do RZ poskytováním záruk investorům na politická neobchodní rizika. Zdroje tvoří základní upsaný kapitál (přes 1 mld. USD) a pojistné prémie od investorů. Výčet doplňuje Mezinárodní středisko pro řešení investičních sporů (ICSID), které představuje rozhodčí platformu a vydává jednotné standardy pro vzájemné uznávání i vynucování arbitrážních rozhodnutí a urovnávání sporů mezi investory a hostitelskými zeměmi.

Ochranu a podporu soukromých PZI v rámci stávajících integračních seskupení (EU, NAFTA, Merkosur a další) upravují zvláštní dohody sjednávané členskými zeměmi. Problematikou investic se zabývá i Světová obchodní organizace (WTO). Nejprve nepřímou z hlediska intelektuálního vlastnictví, kdy vstupující státy podepisují mezinárodní dohodu (Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights – TRIPS), obsahující minimální ochranné standardy, které musí právní systém poskytnout. Aspekt investic je také součástí nově navrhovaných okruhů negociací globálních pravidel WTO. PZI představují také zájmovou sféru regionálních rozvojových bank, které vytvářejí své vlastní přidružené organizační články, jejichž aktivity jsou prakticky souběžné s IFC. Kromě smluvně vázaných a arbitrážně vymahatelných povinností a závazků vůči investorům, vyplývajících z mezinárodních dohod ovlivňují globální investiční prostředí i rozličné více či méně formální modelové vzory, směrnice, pravidla a doporučené postupy.

K takovým patří třeba ustanovení Mezinárodní obchodní komory ohledně investic a korupce, ujednání (konvence) OSN o zamezení dvojího zdanění a zásadách kontroly restriktivních podnikatelských praktik, doporučení Výboru OECD pro mezinárodní investice a nadnárodní podniky, vzorové přístupy Rozvojového výboru Světové banky

a IMF pro zacházení s PZI anebo pravidla Komise OSN pro mezinárodní obchodní právo (UNCITRAL). Z novějších lze zmínit iniciativu Rozvojového programu OSN (UNDP) k podpoře růstu tzv. udržitelného podnikání (Growing Sustainable Business – GSB) prostřednictvím partnerství mezi transnacionálními korporacemi a nevládními organizacemi, případně i vládami, v zájmu omezování rizik a podněcování zahraničních i domácích společností k investicím do nadějných podniků v RZ.

V závěru nezbyvá než podtrhnout, že PZI se pevně usadily na prominentním místě v pohybech dlouhodobého kapitálu mezi zeměmi a představují významný faktor stimulace zaměstnanosti, ekonomického růstu, strukturální adaptace a technologické modernizace. V první dekádě 21. století dochází k významnému zrychlování pohybu PZI z rozvojového světa a od transnacionálních korporací se sídlím v RZ směrem k rozvinutým „západním“ ekonomikám. Hybné síly těchto kapitálových toků spočívají v rychlejších tempech ekonomického růstu řady RZ, v setrvalé chronických deficitech běžných účtů platebních bilancí některých RE (zejména USA), jejichž protějškem jsou přebytky v exportně úspěšných RZ využívané k nákupům zahraničních aktiv, včetně PZI. Zcela převažující metodou realizace PZI jsou dnes fúze a akvizice (zhruba 75 %)<sup>15</sup> umožňující promptní přítomnost na nových trzích a přístup k technologiím a k manažerským dovednostem. Nebývale vzrostla finanční otevřenost zemí a zjevně přesahuje úroveň mezinárodní integrace dalších složek ekonomické aktivity.

S tím pak souvisí určité dilema mezi přínosy a rozšířenými příležitostmi na jedné straně a vyšším rizikem s možnostmi finančních turbulencí na straně druhé. V regionálním průřezu se dále prosazují specifické problémy spjaté s interakcí obchodních a finančních aspektů globalizace. Její soudobé protiklady nelze zcela eliminovat, pouze tlumit dostatečným stupněm zahraničně obchodní otevřenosti, odpovědným řízením domácích hospodářských procesů, dobře fungujícím bankovním sektorem a funkčním dohledem nad subjekty kapitálového trhu.

---

<sup>15</sup> FT Deals and Dealmakers – Part Four: And the Year to Come. *Financial Times*, 2010, December 7, s. 1-10. ISSN 0307-1766.

## 3 Mezinárodní instituce a globální problémy

### 3.1 Mezinárodní měnový systém a Mezinárodní měnový fond

Mezinárodní měnový systém představuje souhrn vzájemných vazeb mezi měnami a měnovými systémy jednotlivých států a regionů. Utvářel se zhruba od poloviny 19. století v souvislosti s rozvojem světového obchodu. Mezinárodní pohyb zboží, služeb, kapitálu i osob vyžadoval existenci široce akceptovaných světových peněz, které by plnily funkce mezinárodního platidla, míry i uchovatele hodnot a rezervního prostředku k mezinárodním platbám.

Historicky plnilo úlohu světových peněz zlato i stříbro. V 70. letech 19. století se prosadilo zlato jako výhradní měnový kov ve formě tzv. zlatého standardu. Geneze jeho forem (standard zlaté mince, standard zlatého slitku a standard zlaté devizy) byla spjatá s procesem vytlačování zlata z reálného oběhu i funkcí světových peněz. Do oběhu vcházely ve stále větší míře bankovky jako papírové peněžní známky, státopvky jako papírové peníze s nuceným oběhem a neplnohodnotné mince s vlastnostmi státopvek. Směnitelnost papírových měn za zlato byla setrvale rozvolňována až k současné formě papírových peněz bez jakékoliv vazby na měnový kov. Termín směnitelnost či konvertibilita je dnes používán vůči jednotlivým měnám navzájem. Podle stupně směnitelnosti jde o měny volně konvertibilní, částečně konvertibilní (s devizovým omezením buď určitých transakcí anebo určitého okruhu osob) a nekonvertibilní.

Koncepce poválečného měnového systému byla předmětem jednání na mezinárodní konferenci v Bretton Woods (1944), kde byly odsouhlaseny hlavní zásady spolupráce a potřebný institucionální rámec v podobě Mezinárodního měnového fondu (IMF) a Mezinárodní banky pro obnovu a rozvoj (IBRD), známé též pod názvem Světová banka (World Bank – WB). Klíčovou roli v novém uspořádání měl americký dolar, což bylo determinováno tím, že USA disponovaly největší zásobou zlata měly možnost obnovit dřívější směnitelnost USD za zlato v poměru 35 USD za trojskou unci (31,1 g).

Brettonwoodský systém vycházel z následujících principů:

- 1) členské země měly udržovat pevný kurz měny s maximální odchylkou  $\pm 1\%$ , přičemž měnové parity byly stanoveny v poměru ke zlatu, k USD, případně i vůči GBP,
- 2) USD byl směnitelný za zlato, avšak jen pro centrální měnové instituce,
- 3) měnové rezervy se měly vytvářet ze zlata, USD, GBP a z úvěrových zdrojů IMF,
- 4) IMF měl členským zemím poskytovat úvěry na krytí deficitů platebních bilancí a dbát na dodržování přijatých pravidel a posuzovat eventuální úpravy kurzů v případech tzv. fundamentální nerovnováhy,
- 5) členské země měly zavést vzájemnou směnitelnost měn pro běžné transakce a odstraňovat překážky mezinárodního obchodu a pohybu kapitálu (hlavně devizová omezení).

Koncem 50. let byla docílena vnější směnitelnost hlavních měn, avšak vývoj měnového systému byl ovlivněn některými nepříznivými faktory. Standardně se uvádí (1) nerovnováha platebních bilancí pod vlivem změn konkurenceschopnosti jednotlivých zemí, (2) zhoršování zahraničního obchodního postavení a deficity platební bilance USA, které podlamovaly důvěru v jejich schopnost udržet směnitelnost dolarů za zlato (při stávající ceně) a (3) nerovnoměrný vývoj inflace v jednotlivých zemích

s dopadem na kupní sílu a kurz měn, respektive na tempo jejich znehodnocování a na četnost úprav devizových kurzů.

Vedle toho se prosazovaly i další výzvy, kterým brettonwoodský systém mohl obtížně čelit a které, ve vzájemné kombinaci, posléze vedly k jeho zániku. Za prvé, zvyšující se rychlost mezinárodního přenášení informací (pokrok v telekomunikačních technologiích) a mobility kapitálu měla za následek, že v systému pevných kurzů byly členské země nuceny obětovat nezávislou peněžní politiku a prakticky se tím i vzdát kontroly nad domácí inflací. Za druhé, nejednotnost názorů na priority domácí politiky mezi hlavními zeměmi. Ty, které se pokoušely čelit rychlejšímu inflačnímu vývoji v USA, byly vystaveny destabilizujícímu přílivu spekulativního kapitálu. Za třetí, poměrně silná hospodářská expanze v Evropě, Japonsku i v některých částech rozvojového světa zvětšovala potřebu dodatečné mezinárodní likvidity k ochraně před otřesy souvisejícími s mezinárodním obchodem. Země usilovaly s limitovaným úspěchem o dosažení obchodního přebytku s USA a tím se celý systém stával zranitelnějším. Logickým důsledkem bylo rozhodnutí Spojených států (prezident Nixon v roce 1971) zrušit směnitelnost USD za zlato, což znamenalo i zánik tzv. zlatého dolarového standardu.

Brettonwoodský měnový systém se zhroutil v roce 1973, když hlavní země ustoupily od pevných parit vůči USD a umožnily volný pohyb kurzů svých měn (SRN již v roce 1971). Předcházelo několik neúspěšných pokusů o „vyspravení“ systému, z nichž nejvýznamnějším, byť i zjevně opožděným, bylo zavedení (1970) tzv. zvláštních práv čerpání (special drawing rights – SDR). Jedná se o „umělé“ mezinárodní peníze, vytvořené účetním způsobem a vedené na zvláštních účtech IMF na základě kvót členských zemí, které je mohou použít k výměně za směnitelné měny pro úhradu deficitů platebních bilancí. Záměrem bylo (1) vytvořit doplňkový zdroj mezinárodní likvidity, (2) oslabit závislost měnových rezerv na zlatu a na stavu platebních bilancí zemí s rezervní měnou a (3) omezovat kurzová rizika vazbou SDR na koš pěti hlavních měn (dnes USD, EUR, JPY a GBP).

Přestavba mezinárodního měnového systému byla završena na jednání IMF v roce 1976, kdy členské země deklarovaly hlavní pilíře komplexní reformy. Za prvé, přejít z koncepce kurzové stability na pružné kurzy (floating). Za druhé, zrušení zlaté parity, respektive vazby měn na zlato. Za třetí, legalizace tržní ceny zlata a za čtvrté přeměna SDR v hlavní rezervní aktivum. Uvedené zásady více méně ex post formalizovaly výsledky předcházejících procesů a byly spíše odrazem reálných tlaků než nějaké propracované strategie.

Zkušenosti z fungování mezinárodního měnového systému nacházejí své zobecnění v teorii tzv. inkonzistentní trojice. Je založena na poznatku, že nelze současně docílit pevné devizové kurzy, nekontrolovanou mezinárodní mobilitu kapitálu a nezávislou národní hospodářskou (především peněžní) politiku. V zásadě jde o otázku preferencí v ose důvěra, stabilita, adaptace a kontrola nad vnitřní peněžní politikou. Valná část vývojových peripetií mezinárodního měnového systému ve 20. století se týkala změn priorit jednotlivých zemí, pokud jde o výše uvedené cíle.

Pro dnešní systém je příznačná postupující liberalizace mezinárodních toků zboží, služeb i kapitálu, provázená rozšiřující se směnitelností národních měn a větší flexibilitou devizových kurzů. Zjevný příklon k pohyblivým měnovým kurzům pramení z většího stupně nezávislosti hospodářské politiky i ochrany ekonomiky před následky globálních otřesů či turbulencí, jakož i před nejrůznějším ohrožováním měny ze strany spekulantů. Kromě toho tyto kurzy, ať již volně anebo řízeně pohyblivé, přispívají k sociálně průchodnější adaptaci vůči měnícím se vnějším podmínkám.

Pokud je například země v deficitu (spotřebovává více, než produkuje) a potřebuje snižovat výrobní náklady, včetně mezd, pak při pohyblivém měnovém kurzu mohou ceny a mzdy zůstat stejné, neboť znehodnocování měny je redukuje nepřímo, respektive skrytě vůči cenám zahraničním. Jinak řečeno pokles kurzu měny vede k tomu, že materiální a finanční hodnoty (zboží, cenné papíry, nemovitosti) dané země jsou pro cizince levnější, zatímco tuzemci musí pracovat usilovněji a platit více za vše co pochází ze zahraničí.

K ovlivňování či řízení globální likvidity jsou využívány národní nebo regionální měny, a to při výsadním postavení hospodářsky vyspělých států a praktickém vyřazení měn rozvojových zemí. Ty se navzdory růstu své ekonomické síly a váhy dosud nestávají aktivními účastníky finančně měnového dění a v pozici „diváků“ neoplývají zájmem či motivací propojovat své hospodářské politiky s potřebou stability globálního systému.

Příznačné je dominantní postavení amerického dolaru (USD) jako klíčové rezervní měny.<sup>16</sup> Spojené státy se sice podílejí pouze jednou pětinou na celosvětovém HDP, avšak podle studie Banky pro mezinárodní platby (BIS) z roku 2010<sup>17</sup> se dolar v naprosto převažující míře uplatňuje na celosvětovém objemu devizových transakcí (85%), mezinárodní obchod je rovněž převážně realizován v dolarech (75%) a ty tvoří až tři pětiny světových měnových rezerv (asi 25 % připadá na euro a zbytek převážně na britské libry, švýcarské franky a japonské jeny). Přitažlivost i výlučnost dolaru spočívá – kromě ohledů politických – především na tom, že je podpírán nejlídvějšími kapitálovými trhy a spíše vydrží případné útoky spekulantů než jiné národní měny. Navíc existující alternativy k dolaru nejsou příliš atraktivní, k čemuž přispívají i probíhající diskuse o budoucnosti eura. V souvislosti s globální úlohou USD se k aktuálním problémům řadí dopady poklesu jeho hodnoty na cenu komodit a na stabilitu finančních trhů.

Více než polovina dolarových bankovek obíhá za hranicemi USA a téměř polovina dluhopisů vydaných americkým ministerstvem financí (US Treasury) našla cestu do oficiálních měnových rezerv. Mezinárodní finančníci si vesměs vypůjčují či půjčují v dolarech, ceny komodit na světových trzích (ropa atd.) jsou vyjadřovány v USD a zahraničně obchodní transakce jsou z valné části rovněž vyrovnávány v této měně. Od doby zlatého standardu nebylo žádné aktivum tak široce používáno i přijímáno jako prostředek směny i uchovatele hodnot.

Globální ekonomický růst stimuluje poptávku po dolarových aktivech, a čím větší je objem obchodu mezi zeměmi, tím více dolarů je zapotřebí. Realitou světového hospodářství je dolarový standard a díky tomu si Spojené státy mohou dovolit deficity běžného účtu platební bilance, které jsou zase nezastupitelným zdrojem likvidity pro mezinárodní obchod. Neznamená to nic jiného než to, že USA více dovezou, než vyvezou, takže rozdíl musí být kryt půjčkami a přílivem investičního kapitálu ze zahraničí. Pokud jsou tyto zdroje ochotně k dispozici, dolar si může uchovávat vysoký kurz.

Kapitálový trh USA působí jako určitý globální komunikační zprostředkovatel (banka), jenž přijímá zdroje ze zahraničí a jejich část opět distribuuje do zahraničí. V 90. letech přitahovaly Spojené státy setrvale rostoucí objem kapitálu z ostatních zemí. V samotném roce 2001 činila jeho výše 400 mld. USD a zahraniční investoři měli ve svých rukou přes 12 % tržní hodnoty akcií amerických firem (1,7 bil. USD), 24 %

---

<sup>16</sup> EICHENGREEN, B. *Exorbitant Privilege – The Rise and Fall of the Dollar*. Oxford: Oxford University Press. 2011, s. 123. ISBN 978-0199931095.

<sup>17</sup> EICHENGREEN, B. *Exorbitant Privilege – The Rise and Fall of the Dollar*. Oxford: Oxford University Press. 2011, s. 123. ISBN 978-0199931095.

dluhových instrumentů korporací (1,2 bil. USD) a 42 % vládních dluhopisů (dalších 1,2 bil. USD). Strukturu a vývoj těchto držeb cenných papírů uvádí tabulka 4. Naproti tomu investoři z USA měli vůči zahraničí celkové pohledávky ve výši 7 bil. USD a téměř 5 bil. USD přímých a portfoliových investic.<sup>18</sup>

**Tabulka 4: Tržní hodnota dlouhodobých cenných papírů USA v zahraničním vlastnictví**  
(v mld. USD a v % z celku)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<b>Akcie korporací</b>	<b>528</b>	<b>657</b>	<b>920</b>	<b>1.175</b>	<b>1.538</b>	<b>1.748</b>	<b>1.698</b>
<i>Podíl na celku</i>	<i>6,9</i>	<i>7,1</i>	<i>7,6</i>	<i>8,3</i>	<i>8,8</i>	<i>11,1</i>	<i>12,4</i>
<b>Dluhopisy korporací</b>	<b>370</b>	<b>453</b>	<b>538</b>	<b>660</b>	<b>821</b>	<b>1.004</b>	<b>1.235</b>
<i>Podíl na celku</i>	<i>14,5</i>	<i>15,9</i>	<i>16,9</i>	<i>17,8</i>	<i>19,7</i>	<i>22,1</i>	<i>23,8</i>
<b>Dluhopisy US Treasury</b>	<b>841</b>	<b>1.093</b>	<b>1.252</b>	<b>1.319</b>	<b>1.239</b>	<b>1.222</b>	<b>1.249</b>
<i>Podíl na celku</i>	<i>25,4</i>	<i>31,6</i>	<i>36,5</i>	<i>39,3</i>	<i>37,8</i>	<i>41,2</i>	<i>41,9</i>
<b>Dluhopisy vládních agencí</b>	<b>155</b>	<b>196</b>	<b>247</b>	<b>303</b>	<b>395</b>	<b>550</b>	<b>716</b>
<i>Podíl na celku</i>	<i>6,4</i>	<i>7,5</i>	<i>8,7</i>	<i>9,1</i>	<i>10,1</i>	<i>12,7</i>	<i>14,4</i>
<b>Celková zahraniční držba</b>	<b>1.893</b>	<b>2.400</b>	<b>2.956</b>	<b>3.457</b>	<b>3.992</b>	<b>4.525</b>	<b>4.896</b>
<i>Podíl na celku</i>	<i>11,9</i>	<i>13,2</i>	<i>13,7</i>	<i>14,1</i>	<i>13,8</i>	<i>16,4</i>	<i>18,3</i>

*Pramen: IMF. Global Financial Stability Report – Market Developments and Issues. Washington, USA: International Monetary Fund, September 2002, s. 25. ISSN 0258-7440.*

Důvodů masivního směřování kapitálu do USA je řada, nicméně tři z nich vystupují výrazněji do popředí. Za prvé, přesvědčení mezinárodních investorů, že americká finanční aktiva nabízejí spolehlivé investiční příležitosti díky jednak vyššímu tempu růstu produktivity práce ve srovnání s ostatními RE a jednak i prorůstově orientovaným základům makroekonomického řízení. Za druhé, globalizace v 90. letech zvýraznila strategickou motivaci podniků expandovat v zájmu konkurenceschopnosti do zahraničí, což vyvolalo „boom“ v oblasti fúzí, akvizic a přímého zahraničního investování a zájem o přítomnost na americkém trhu. Za třetí, banky a měnové autority ve světě akumulovaly dolarové cenné papíry jak pro transakční účely, tak (v případě centrálních bank) i pro vytvoření určité zásoby dolarových rezerv potřebných k řízení devizových kurzů.

Vývoj v předcházející dekádě přinesl výrazné narůstání zahraničně obchodních deficitů a schodků běžného účtu platební bilance USA, které signalizovaly vznik potenciálu varovné globální nerovnováhy. Za rok 2005 přesáhl tento schodek hranici 800 mld. USD, což představovalo téměř 7 % HDP Spojených států.<sup>19</sup> Odvrácenou stranou rekordního deficitu je rekordní příliv půjček ze zahraničí, které tak umožňují největší ekonomice světa stále udržovat převahu spotřeby a dovozu nad vlastní produkcí a exportem.

Hlavním zdrojem financování byly prodeje amerických státních dluhopisů a jejich nákupy ze strany centrálních bank, především asijských zemí. Globální akumulace obrovských objemů devizových rezerv stoupla ze 1,3 bil. USD (5 % světového HDP) v roce 1995 na 8,4 bil. USD, respektive 14 % HDP světa v roce 2010<sup>20</sup>, vesměs z důvodu intervencí na devizových trzích a snah udržovat žádoucí úroveň kurzů měn. Z uvedené částky připadaly (podle IMF) dvě třetiny na RZ, což ve svém důsledku vede k tomu, že chudší země rozvojového světa na jedné straně zanedbávají své vnitřní investiční

<sup>18</sup> IMF. *Global Financial Stability Report – Market Developments and Issues*. Washington, USA: International Monetary Fund, September 2002, s. 21. ISSN 0258-7440.

<sup>19</sup> IMF. *World Economic Outlook – Rebalancing Growth*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2010, April, s. 172. ISSN 0256-6877.

<sup>20</sup> Beyond Bretton Woods 2. *The Economist*, November 6, 2010, s. 79. ISSN 0013-0613.

potřeby a na druhé straně levně půjčují západním zemím, zejména Spojeným státům. Pokud se má světové hospodářství vyvarovat chaotickým otřesům bude bezpochyby nevyhnutelná postupná náprava, vyžadující spolupráci i přebytkových zemí, k nimž se řadí zejména země vyvážející ropu, Čína, Japonsko a Jižní Korea.

Z hlediska globální perspektivy bude mezinárodní měnový systém zřejmě vystaven určitému pnutí vycházejícímu z přetrvávající chudoby jedné až dvou pětín světové populace, z extrémního nárůstu vnější zadluženosti řady zemí a v neposlední řadě i z finančních krizí, které s různou intenzitou i periodicitou zachvacují jednotlivé země a regiony. Finanční krize mají dnes svůj společný základ ve svého druhu „finanční revoluci“ v 80. a 90. letech 20. stol. K jejím projevům se řadily rozmach informačních technologií, finanční inovace, liberalizace pohybu kapitálu, redukce nákladů finančních transakcí a explozivní růst celkové zásoby finančních aktiv (asi dvakrát rychlejší než objem světového HDP). Spolupodílely se i aktuální trendy v bankovníctví, zejména stálé zvětšování finanční síly (koncentrace) mezinárodně působících bank (považují se za „too big to fail“, respektive dostatečně velké pro odvrácení rizik), přemíra institucí vstupujících do bankovního podnikání a sektoru finančních služeb a nástup internetových bank operujících mimo síť klasických poboček.

V zásadě lze rozlišit tři typy vnějších problémů či krizových situací. Za první, dluhová krize, kdy země není s to splácet v řádných termínech dlužné závazky zahraničním věřitelům. Za druhé, bankovní krize, kdy skutečný či potenciální „run“ na banky, anebo nedostatky ve vlastní činnosti nutí banky k zastavení výplat depozit, případně přimějí vládu k intervenci poskytováním pomoci ve velkém rozsahu. Za třetí, měnová krize, když tlak na kurz měny vede či nutí autority k devalvaci (depreciaci) a k ochraně měny buď velkým rozpouštěním (výdaji) mezinárodních měnových rezerv, anebo prudkým zvýšením úrokových měr (eventuálně oběma způsoby).

Vývoj světového hospodářství je více než v minulosti poznamenán četností i hloubkou výskytu finančních krizí a konec konců i růstem poptávky po měnových rezervách. Globalizační proces se promítl do vysokého stupně měnového finančního propojení, jehož bezporuchový rozvoj vyžaduje mezinárodní spolupráci, včetně efektivní role a konstruktivního fungování mezinárodních organizací.

V obecné poloze vstupuje do úvah o možnostech redukce světové poptávky po měnových rezervách jednak větší měnová pružnost bránící kurzovým manipulacím, bublinám cen aktiv a inflačním tlakům a jednak i mezinárodně akceptované i koordinované překážky či sankce zabraňující využívání devalvací k získávání konkurenčních výhod ve světovém obchodu. Skupina G20 sice již koncem roku 2010 v Soulu deklarovala, že se k podobným krokům nebude uchýlovat. Nicméně její představitelé nedospěli ke konsensu, jak vlastně identifikovat, kdy globální nerovnováha představuje nebezpečí pro ekonomickou stabilitu.

K řešení krizových situací by přispěl i lepší přístup zemí k peněžním fondům mezinárodně působících institucí, jako je Mezinárodní měnový fond. Ten má dnes nezastupitelnou funkci, byť poznamenanou „nálepkou“ špatného dojmu pro země, které se až dosud k němu v nouzi obracely s žádostmi o pomoc a půjčku.

Nejméně nadějnou variantou jsou posléze nekoordinované živelné reakce jednotlivých zemí, k nimž se v posledních měsících uchylují i dosud poměrně otevřené ekonomiky (například Brazílie, Indonésie a Thajsko). K takovým krokům se řadí kontroly pohybu kapitálu s cílem snižovat objem přicházejících „horkých peněz“, respektive spekulativního kapitálu, administrativní omezování držby zahraničních finančních produktů či derivátů v bilancích místních bank a finančních institucí, různé experimenty se zaváděním „technických opatření“, inovovaných dohlédacích standardů

a dalších norem. Výjimkou není ani zdaňování zisků zahraničních subjektů, k němuž například koncem roku 2010 přistoupila Jižní Korea v případě příjmů z investic do vládních obligací, kterému předcházelo výrazné zhodnocení korejského wonu vůči americkému dolaru.

Sílicí toky kapitálu do zemí rozvojového světa podněcují inflační tlaky (zmínit lze v této souvislosti i krajní růst ceny zlata, anebo i návrat ropy nad 90 USD za barel), což vytváří určité dilema pro hospodářskou politiku. Čelit inflaci lze vyššími úroky, avšak ty zase lákají spekulanty a příliv peněz ze zahraničí. Kontroly pohybu kapitálu se pak sice mohou jevit schůdným opatřením, avšak je otázkou nakolik jsou účinné a zda vůbec mohou odvrátit hrozbu cenově bublinových efektů a vyhrocování mezinárodního měnového pnutí a obchodního protekcionismu.

Rozhodnutí zcela opustit národní měnu a jednoduše přejít na dolary či jinou světovou měnu může být obtížně průchodné a nákladné. Přinejmenším z důvodů rozpouštění devizových rezerv (mnohdy i zadlužování) na výkup místní měny od rezidentů a na nákup potřebného množství měny zahraniční. Citelná je i ztráta příjmů z ražebného. Naproti tomu stojí nezanedbatelné výhody. Zejména eliminace devizového rizika s následným sestupným pohybem úroků k úrovni země původu převzaté zahraniční měny. Reálně lze očekávat zvýšení zájmu investorů o držbu místních aktiv, rozvoj finančního trhu, posílení vnější úvěrové důvěryhodnosti a tím i nižší náklady a větší dostupnost zahraničních úvěrů. V neposlední řadě je přínosem těsnější zapojení do integračních procesů ve světovém hospodářství. Na závěr lze dodat, že otevřenou otázkou je dosud stupeň zájmu Číny jednak na internacionalizaci své měny (RMB) vázané na USD a jednak i na realizaci k tomu směřujících hospodářsko-politických opatření.

Stěžejní institucí globálního měnového systému je Mezinárodní měnový fond (IMF) K jeho hlavním cílům patří (1) podpora mezinárodní měnové součinnosti (konsultace apod.), (2) odstraňování devizových omezení mezinárodního obchodu, (3) poskytování devizových úvěrů k vyrovnávání přechodných obtíží platebních bilancí respektive k plnění závazků vůči dalším členským zemím a (4) zabraňovat spekulacím výkyvům měnových kurzů a pečovat o dodržování devizových ujednání mezi členskými zeměmi. Členská základna čítá 188 zemí (2011).

IMF patří do okruhu specializovaných odborných agentur OSN, avšak spojení je dosti formální. Dohoda o vzájemné spolupráci (1947) obsahuje výhradu, že OSN „nemůže předkládat fondu doporučení k jeho politice“. Obecně je akceptován zásadní význam IMF pro rozvoj mnohostranného platebního styku, pro udržení potřebné úrovně mezinárodní likvidity a pro účinnou komunikaci ve vzájemných vztazích věřitelských a dlužnických zemí. Mechanismus rozhodování a hlasování spočívají v zásadě na principu akciové společnosti.

V organizační struktuře figuruje jako vrcholný orgán Sbor guvernérů, v němž mají svého představitele všechny členské země. Běžnou agendu řídí Rada výkonných ředitelů, v níž vedle vedoucího ředitele zasedá dalších 23 ředitelů. Z toho 8 zastupuje země s nejvyššími členskými kvótami (USA, Británie, SRN, Francie, Japonsko a Saúdská Arábie, Čína a Rusko) a 16 je volených Sborem guvernérů na 2 roky. Každý z nich potom reprezentuje určitou skupinu zemí.

Rozsah hlasovacích oprávnění v IMF je odvozován z objemu členské kvóty (jedna čtvrtina je splatná ve volně směnitelných měnách a 75 % v měnách národních). Každá země má stejný základ 250 hlasů a k tomu za každých 100 tisíc SDR členského podílu další jeden hlas. Hlasovací systém je diferencovaný, od prosté většiny potřebné k rozhodnutí po 70 % a v případě zásadních záležitostí až 85 % hlasů.



Zdroje IMF tvoří vnesené členské příspěvky, hodnota připsaných zvláštních práv čerpání (SDR), doplňkové zdroje na základě tzv. Všeobecné úmluvy o zápůjčce (úvěrový příslib 12 kapitálově silných zemí) a bilaterálně sjednané půjčky od vlád nebo centrálních bank. Kromě toho IMF drží na 100 mil. uncí zlata (dřívější splátky členských kvót). Celkový objem disponibilních zdrojů IMF ve volně směnitelných měnách se v roce 2010 pohyboval kolem 750 mld. USD.<sup>21</sup> Čerpání standardních úvěrů IMF spočívá jednak na principu swapových operací, tzn. cizí měnu za národní a při splácení výkup národní měny a jednak prostřednictvím SDR. Úroky jsou diferencované podle druhu čerpání, účelu, splatnosti a původu zdrojů.

Členské země (zejména rozvojové, případně tranzitivní ekonomiky) mají možnost získat zvláštní účelové půjčky, vázané na splnění určitých kritérií či podmínek. Podmínky aplikované k využívání finančních zdrojů IMF jsou známé pod pojmem „kondicionalita“ a představují jeden z nejdůležitějších aspektů vztahu IMF k členským zemím. Tyto země mají povinnost spolupracovat s orgány IMF a poskytovat jim potřebné, předem specifikované ekonomické informace. V této souvislosti lze upozornit na rozsáhlou informační, výzkumnou a poradenskou činnost, kterou IMF vyvíjí.

Logika kondicionality vychází z toho, že IMF poskytuje finanční plnění formou na sebe navazujících „tranší“, které jsou zpřístupňovány podle toho jak země plní dohodnuté podmínky. Záměrem je jednak ochrana zdrojů IMF tím, že jsou uvolňované pouze tehdy, pokud se hospodářská politika pohybuje ve sjednaných mantinelech a jednak ujistit příjemce půjčky i zahraniční věřitele, že financování bude při splnění podmínek kontinuálně pokračovat.

Kondicionalita zaznamenala výrazný samovývoj a stávala se předmětem kritiky. Zejména v 90. letech podmiňoval IMF svoji finanční asistenci vzrůstajícím počtem detailnějších podmínek, odůvodňovaných potřebou řešení mnoha strukturálních problémů, zvláště ve sféře veřejných financí a bankovního sektoru a finančního trhu. V rámci periodického přehodnocování bylo na půdě IMF usneseno (2001) podstatně kondicionalitu zprůhlednit, dát ji zřetelněji formulovaný cíl a ponechat národním autoritám větší prostor pro volbu vlastních hospodářsko-politických priorit.

IMF prošel různými vývojovými etapami, korespondujícími poválečnému vývoji světového hospodářství. Získal si uznání jako globální finanční instituce s významným podílem jednak na formování i dodržování mezinárodně koordinovaných pravidel kooperace v měnové oblasti a jednak na řešení ekonomických problémů soudobého světa. Jeho dnešní úloha vychází jak z tradičního dohledu nad fungováním mezinárodního měnového systému, tak i z potřeby podílet se na řešení aktuálních problémů globální povahy, zejména přetrvávající chudoby a výskytu finančních a ekonomických krizí v různých zemích a regionech.

Činnost IMF je komplikována liberalizací kapitálových transakcí, zejména pak rychlým tempem pohybu soukromého kapitálu a posílením úlohy domácích finančních systémů ve zprostředkování těchto toků. Finanční krize zachvacují především země, které trpí deformacemi institucionální struktury, ať již jde o bankovní sektor, řízení zahraničního dluhu, procedury bankrotů apod. Z toho důvodu věnuje IMF preventivní pozornost monitorování situace bank a finančních institucí.

Finanční krize, které v 90. letech zachvátily mnoho zemí, kladly nebývalé nároky na záchrannou pomoc IMF (např. krizí vážně zasažené Thajsko, Indonésie, Jižní Korea, Rusko a Brazílie odčerpaly zdroje IMF ve výši přes 100 mld. USD). Měly za následek modifikaci cílů IMF, který nyní řadí ke svým prioritám včasné rozpoznávání ohnisek

---

<sup>21</sup> LIPSKY, J. Preparing for a Postcrisis World – Assessing the IMF's role in the future international financial architecture. *Finance and Development*, 2009, roč. 46, č. 2, s. 31. ISSN 0015-1947.

a předcházení krizím, jakož i formování účinných receptů vlastního krizového managementu. Pozornost je věnována zdokonalování systému varovné signalizace krizového potenciálu a kvalitě ekonomických údajů a informací poskytovaných členskými zeměmi.

Značný důraz klade IMF na fungování finančního sektoru, na efektivní bankovní dohled a na zavádění mezinárodních standardů a kodexů do různých oblastí ekonomiky. Tomu mají napomáhat nové či inovované programy a úvěrové linky pro pomoc zemím, které spolupracují s orgány IMF a projevují vstřícnost k institucionálním reformám a k požadavkům poskytovat základní ekonomická a finanční data v určené kvalitě, periodicitě a věrohodnosti.

Z novějších iniciativ IMF lze zmínit vytvoření (1998) kodexu dobrých praktik fiskální transparency (Code of Good Practices on Fiscal Transparency), ustavení (1999) kodexu dobrých praktik transparency v měnové a finanční politice (Code of Good Practices on Transparency in Monetary and Financial Policies) a vyhlášení Programu oceňování finančního sektoru (Financial Sector Assessment Program – FSAP), jenž byl uveden do života ve spolupráci se Světovou bankou v roce 1999. Představuje jakousi preventivní zdravotní prohlídku finanční kondice s cílem identifikovat slabiny a „na míru“ navrhnout kroky k redukci krizového potenciálu.

V podtextu zvýšené pozornosti IMF problematice posilování bank a dalších finančních institucí v členských zemích, je poznání, že stav a odolnost mezinárodního finančního systému jako celku závisí i na stabilitě a fungování jeho jednotlivých částí. Je ovšem zřejmé, že přes veškeré deklarované cíle a nové iniciativy či programy IMF neodvrátil vzednutí dalších krizových situací.

Politika IMF byla vystavena kritice, v níž lze v krajních polohách zaznamenat čtyři základní proudy. Za prvé, vnitřní strukturální reformy v postižených zemích nebyly důsledné a IMF měl vůči nim postupovat důrazněji. Za druhé, IMF až příliš tvrdě a předčasně tlačil některé členské země do otevírání jejich ekonomik zahraniční konkurenci a přílivu kapitálu. Za třetí, IMF na sebe převzal příliš mnoho zodpovědností a měl by omezit rozsah své působnosti. Za čtvrté, přístup IMF byl mnohdy nekonzistentní a případ od případu poplatný hospodářsko-politickým zájmům největších věřitelských států. Uvedené názorové směry mají své zastánce i odpůrce a diskuse neodezněla. Skutečností je, že mezinárodní společenství postrádá účinný mechanismus jednak pro prevenci finančních krizí a jednak pro procesní řízení státních bankrotů.

Diskuse na téma soudobé úlohy, zaměření a perspektivy IMF nabraly v posledních letech na intenzitě. Přispělo k tomu několik vzájemně propojených procesů i faktorů, z nichž lze zmínit alespoň následující

Za prvé, pokles poptávky a zájmu o půjčky této instituce, kdy od předčasného splacení dřívějších závazků hlavních dlužníků (Brazílie a Argentina) IMF prakticky přestal poskytovat další půjčky rozvojovým zemím a obrací pozornost spíše k předluženým zemím eurozóny.

Za druhé, hromadění devizových rezerv u řady dřívějších „zákazníků“ IMF, kteří dnes mají své vlastní prostředky využitelné i k půjčkám do zahraničí. Samotná Čína a Jižní Korea mají v trezorech stovky mld. USD a spolu s dalšími asijskými zeměmi disponují sumou násobně převyšující kapacitu IMF.

Za třetí, deformované rozvržení členských kvót a přidělených hlasovacích oprávnění, nerespektující změny v hospodářské a finanční síle některých zemí. Přetrvávající proporce dříve stanovených kvót silně zvýhodňují evropské státy (mnohé si své postavení žárlivě střeží) a potlačují vliv zemí jako je Čína, Indie, Jižní Korea

a Mexiko. Pokud jsou odsunovány do pozadí, oslabuje se jejich motivace směřovat zdroje k použití přes mechanismus IMF, ale spíše poskytovat úvěry přímo svým sousedům.

Za čtvrté, v globalizovaném světovém hospodářství s převahou pohyblivých měnových kurzů se přežívá dřívější soustředění mezinárodních institucí na přechodné problémy platebních bilancí a zesiluje význam prevence hospodářské destabilizace a krizových otřesů.

V širokém spektru různých podnětů a přístupů k problematice budoucího zaměření aktivit IMF se rýsuje názorová shoda v několika směrech. Především je pozitivně přijímána nutnost úpravy způsobu hlasování, aby expandující, ale i další státy získaly výraznější vliv na rozhodování v IMF, přičemž by mělo být zejména posíleno postavení asijských zemí. Patřičná reprezentace ekonomicky sílících zemí by bezpochyby přispěla k efektivitě i k legitimitě IMF. Dále je široce akceptována potřeba cílenějšího zaměření činnosti IMF na dohled, monitorování a vyhodnocování globálních finančních rizik a jejich implikací, jakož i poskytování specifických konsultací a rad členským zemím, jejichž rozvoj je globálními výzvami a souvislostmi nepříznivě ovlivňován.

Nakonec zřejmě přišel i čas pro soustředění pozornosti IMF na spolupráci s vládami ohledně rozvoje a implementace jejich měnových strategií. Zatímco tradičně se zaměřoval hlavně na kurzovou problematiku členských zemí, v současnosti jde o budoucí udržitelnost národní měnové suverenity, respektive zda tuto svrchovanost bránit, sdílet formou horizontální aliance nebo opouštět ve prospěch transakčně pevnějších měn. Vlády řady zemí budou zřejmě časem nucené posuzovat a vybírat schůdné postupy, včetně určitého stupně vertikální nebo horizontální regionalizace a IMF se dnes jeví dostatečně etablován k poskytování nezávislého oceňování potenciálních přínosů a nákladů každé z možných variant. Pokud by měl tuto úlohu účinně plnit, tak by se přirozeně jeho dohled i poradenství posunovalo ze sféry kurzové do oblasti režimu měnového.

### **3.2 Skupina Světové banky a Světová obchodní organizace**

Světová banka (WB) – nejprve jako Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj – tvoří spolu s Mezinárodním měnovým fondem dvojici tzv. brettonwoodských institucí, vzniklých na základě dohody zakládajících zemí z roku 1944. Zahájila činnost v roce 1946 s posláním přispívat k financování poválečné obnovy členských zemí. V následujících dekádách se těžiště posunovalo do podpory sociálně ekonomického rozvoje a zmírňování chudoby v rozvojovém světě. Zhruba od 80. let směřovaly půjčky výhradně do rozvojových a tranzitivních ekonomik.

Rozhodovací struktura WB je podobná IMF. Vrcholným orgánem je Sbor guvernérů, v němž mají zastoupení všechny členské země (188 v roce 2011). Běžnou agendu řídí Rada výkonných ředitelů, v počtu 24. Sídlem ústředí je Washington. V čele WB stojí prezident, který je dle nepsané úmluvy občanem Spojených států. Hlasovací proces je obdobný jako v IMF.

Organizační struktura je poměrně členitá. Především je to původní Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj (International Bank for Reconstruction and Development – IBRD), která vyvíjí činnost nepřetržitě od svého uvedení do života v roce 1946 a tvoří základní pilíř WB. Spolu s IBRD operuje od roku 1960 Mezinárodní sdružení pro rozvoj (International Development Association – IDA) s cílem poskytovat „měkké“ půjčky chudším členským zemím.

Přidružené, byť i právně a finančně separované, avšak řazené ke skupině Světové banky, jsou další tři agencie. Především Mezinárodní finanční korporace (International Finance Corporation – IFC), založená roku 1956 pro podporu soukromého podnikání a přímých zahraničních investic, hlavně v rozvojových zemích. Poskytuje komerční půjčky, ale i přímo investuje do společných, zpravidla průmyslových podniků.

Dále byla založena (1988) Agentura pro mnohostranné investiční záruky (Multilateral Investment Guarantee Agency – MIGA) k podpoře přílivu soukromého kapitálu formou přímých zahraničních investic do rozvojových zemí poskytováním záruk investorům na tzv. neobchodní rizika (např. zestátnění, ztráty z ozbrojených konfliktů apod.). Zdroje tvoří základní upsaný kapitál (přes 1 mld. USD) a pojistné prémie od investorů. Výčet doplňuje Mezinárodní centrum pro řešení investičních sporů (International Centre for Settlement of Investment Disputes – ICSID).

Přestože je WB z hlediska institucionální formy mezivládní organizací (a specializovanou agencí OSN), jedná se v podstatě o mezinárodní investiční banku, jež zprostředkuje pohyb zdrojů od investorů k vypůjčovatelům. Disponovala základním kapitálem cca 175 mld. USD, upsaným členskými zeměmi úměrně kvótám v IMF, přičemž na zasedání WB v roce 2010 byl odsouhlasen nárůst o 58 mld. USD<sup>22</sup> s cílem posílení zdrojů na rozvojové projekty směřující ke snížení světové chudoby. Rozhodující masu finančních prostředků získává WB prodejem svých obligací, a to buď přímo vládám a centrálním bankám členských zemí, anebo soukromým investorům, včetně komerčních bank.

Na mezinárodním kapitálovém trhu čerpá zdroje za poměrně příznivých podmínek díky svému vysokému hodnocení od ratingových agentur (AAA), neboť splácení dluhopisů WB je garantováno vládami členských zemí. Část fondů WB pramení i ze zisku z investic do cenných papírů. Příznačný je setrvalý růst objemu půjček WB, z úrovně 600 mil USD ročně počátkem 60. let na cca 10 mld. USD roku 1982 a posléze až na rekordních 44 mld. USD v roce 2010.<sup>23</sup> Příjemci půjček WB jsou vlády členských rozvojových zemí, přičemž obecně platí, že čím chudší země, tím měkčí jsou podmínky úvěru. Úroky z půjček IBRD jsou jen mírně nad komerční úrovní, kterou sama platí a doba splatnosti je 12 – 15 let. Bezúročné úvěry se splatností 35 – 40 let poskytuje IDA, která je financována převážně nenávratnými příspěvky členských vlád. Většina půjček a technické pomoci je účelově vázána na financování konkrétních projektů, zejména v oblasti infrastruktury, v souladu se zásadou, že WB nemá konkurovat soukromým investicím.

V roce 1980 zahájila WB poskytování půjček na tzv. strukturální adaptaci. V jejich rámci jsou financovány programy jednak odvětvově strukturálních změn a podpory zejména exportně orientovaných odvětví a jednak adaptace institucionálních struktur ve směru privatizace státního sektoru a budování tržně konformních institucí. Standardním požadavkem na příjemce je, že příslušná země uskutečňuje takové změny ve své hospodářské politice, programech a institucích, které pomohou její ekonomice adaptovat se náročnějšímu prostředí globalizovaného světového hospodářství.

WB je známa hloubkou a komplexností analytické činnosti předcházející odsouhlasení půjček. K tomuto účelu vysílá do členských zemí zvláštní mise expertů, kteří vyhodnocují hospodářskou situaci, politiku a strategii dané země a v dialogu s vládou identifikují projekty či programy vhodné k financování.

Svůj operační prostor rozšiřuje pomocí tzv. spolufinancování (co-financing), v jehož rámci přitahuje partnery pro účast na financování projektů připravených

<sup>22</sup> *Hospodářské noviny*, 2010, 13. května, s. 8. ISSN 1213-7693.

<sup>23</sup> *Financial Times*, 2012, April 3, s. 7. ISSN 0307-1766.

a realizovaných WB. Značnou váhu v její činnosti má i technická pomoc, kdy experti WB předkládají vládám doporučení jak postupovat při řešení obtížných problémů.

Od poloviny 90. let se v činnosti WB výrazněji prosazují nové přístupy a koncepce směřující k užšímu propojení programů snižování chudoby s růstově orientovanými strategiemi a tržními reformami. Jednou z nich je iniciativa (1996) oddlužení cca 20 nejchudších zemí (Heavily Indebted Poor Countries – HIPC) s příjmem na obyvatele pod 695 USD ročně a podílem vnějšího dluhu na HDP přes 80 %. V rámci tohoto programu, zaměřeného na těsnější propojení dluhových úlev s bojem proti chudobě, získala skupina nejchudších zemí přes 20 mld. USD odepsaného dluhu (zpravidla stejně pokládaného za nedobytnou položku).

Od roku 1999 funguje program růstu a redukce chudoby (Poverty Reduction and Growth Facility – PRGF), jako nástroj poskytování zvýhodněných (koncesivních) půjček vázaných na zpracování komplexní rozvojové strategie s pomocí WB a IMF. Větší důraz má být kladen na plnění cílů v sociální oblasti a dokonce je zmiňován i udržitelný ekonomický růst (s tímto pojmem brettonwoodské instituce dříve nepracovaly). Každá země by měla mít zpracován svůj vlastní národní program (Poverty Reduction Strategy Paper) pod patronací IMF a WB. Poměrně novým prvkem v této iniciativě je i značná pozornost věnovaná tzv. dobré správě (good governance) veřejných záležitostí. V této souvislosti vystupují na národních úrovních požadavky na odpovědnost vládních institucí, větší transparentnost údajů a informací, efektivní dohled nad finančním sektorem a potírání korupce. PRGF se po svém vyhlášení setkal se silným zájmem a již v prvním roce se k němu přihlásilo 35 členských zemí.

Obecně lze říci, že od konce minulého století WB výrazněji přiřazuje sociální aspekty k dříve traktovaným růstovým a dalším ekonomickým aspektům a explicitně (spolu s IMF) uznává, že ekonomický růst musí jít ruku v ruce se sociálním vývojem, snižováním chudoby a s ochranou životního prostředí. Odráží se to v poskytování půjček i na sociální účely (zdravotnictví, vzdělání, sociální podpory, budování potřebných státních institucí, boj proti AIDS apod.) a v aktivním zapojení do antikorupčních programů.

Obdobně jako v případě IMF probíhají diskuse i kolem aktivit a dalšího zaměření činnosti WB. Poměrně silně se prosazují názory o potřebě důslednějšího soustředění na rozvojovou pomoc, na podporu ekonomického růstu a na odstraňování chudoby v zaostalých oblastech rozvojového světa. A to i za cenu výrazného potlačení standardního komerčního půjčování. V dané souvislosti je akcentována potřeba větší angažovanosti WB ve výzkumu otázek chudoby, rozvoje infrastruktury a koordinace financování projektů z různých zdrojů, zejména soukromého sektoru, nadací, nevládních organizací, charitativních akcí apod.

Předmětem kritiky se staly časté půjčky středně rozvinutým zemím, které by si mohly obstarat potřebné zdroje na kapitálovém trhu. Uvádí se, že více než 70 % půjček WB směřovalo stále do několika zemí (Brazílie, Čína, Indie, Indonésie, Mexiko, Rusko a Turecko),<sup>24</sup> které nepatří k nejpotřebnějším. Pravděpodobně nejspornějším příkladem byla Čína, která čerpala výhodné úvěry ze WB, přestože nakupila do roku 2005 úctyhodnou sumu 800 mld. USD devizových rezerv a další desítky miliard získává přílivem investic ze zahraničí.

Prvořadým úkolem WB by podle mínění různých autorů i politiků mělo být soustředění pozornosti na její základní poslání, to znamená být respektovaným partnerem v úsilí o růst a eliminaci krajní bída v nejchudších zemích. Určitým posunem

---

<sup>24</sup> *The Economist*, 2008, July 5, s. 35-88. ISSN 0013-0613.

v tomto směru bylo i přesunutí (2010) hlasovacích práv ve prospěch rozvojových zemí o 3 % na výsledný procentuální poměr 53:47 ve prospěch rozvinutých ekonomik. Došlo přitom i posílení hlasovacích práv Číny (z 2,8 % na 4,42 %), která se posunula mezi největší akcionáře za USA (právo veta s 15,85 %) a Japonsko (6,84 %).<sup>25</sup> Následují pak nejsilnější evropské země.

Světová obchodní organizace (WTO – World Trade Organization) se sídlem v Ženevě začala působit od roku 1995 jako nástupce Všeobecné dohody o clech a obchodu (GATT; General Agreement on Tariffs and Trade), která vstoupila v platnost v roce 1948. Rozhodnutí o zřízení GATT přijalo 23 zakládajících členských zemí (1947) včetně tehdejšího Československa. Do roku 1994 se jejich počet rozšířil na 121. Vstupním „závazkem“ nových členů bylo otevření národních trhů. Cílem GATT bylo snižování překážek mezinárodního obchodu, odstraňování diskriminačních praktik z této sféry a zavádění mnohostranně sjednaných a právně vymahatelných pravidel obchodování mezi zeměmi.

Za dobu působení GATT se v oblasti mezinárodního obchodu prosadila řada pozitivních výsledků, zejména výrazné snížení celních sazeb na průmyslové výrobky, uplatňování univerzálních norem založených na zásadách reciprocity doložky nejvyšších výhod a stejného zacházení pro domácí i zahraniční výrobky. Naproti tomu se v konkrétní praxi objevovaly i některé systémové nedostatky, respektive „nedotaženosti“ co do závaznosti a jednoznačnosti deklarovaných záměrů. Členské země nalézaly prostor pro existenci výjimek, pro upřednostňování národního zákonodárství i pro diferencovaný přístup k liberalizaci některých sektorů, které zůstávaly předmětem ať již zvýšeného ochrannářství, (např. zemědělství) anebo zvláštních ujednání (např. textilní výrobky). Na platformě GATT proběhlo několik kol mnohostranných obchodních jednání, přičemž poslední (tzv. uruguayské) vyústilo v projekt inovovaného uspořádání mnohostranného obchodního systému, jehož pilířem se stala WTO.

Světová obchodní organizace zahajovala činnost s jednoznačněji formulovanými závazky členských zemí, jejichž počet se do konce roku 2013 zvětšoval na 159 (po oficiálním přistoupení Ruska v srpnu 2012 činil 156). Síla WTO spočívá zejména v jejím prosazovacím mechanismu, který členské země dobrovolně přijímají. Rozhodování WTO se děje na základě konsensu, což znamená, že každá země má možnost využít práva veta a přijetí určitého usnesení zablokovat (platí to i v přijímání nových členů). Spory mezi členskými zeměmi řeší smírčí výbor a pokud spor projde veškerou důkazní i odvolávací procedurou a prokáže se porušení pravidel WTO, má země v zásadě tři možnosti. Za prvé, změnit svoji politiku a uvést ji do souladu s přijatými závazky. Za druhé, platit poškozené straně příslušnou kompenzaci a za třetí, čelit uvaleným obchodním sankcím.

Se vznikem WTO se působnost závazných pravidel rozšířila také na obchod službami a na obchodní aspekty práv k duševnímu vlastnictví. Cílem zůstává liberalizace světového obchodu a razantnější odbourávání tarifních i netarifních obchodních bariér (k nim patří např. antidumpingová opatření, kvóty, standardy kvality, byrokratické průtahy). K hlavním úkolům se řadí sjednávání globálně uplatňovaných norem a pravidel světového obchodu, monitorování obchodní politiky, řešení obchodních sporů mezi členskými zeměmi a harmonizace rozdílů v národních regulačních mechanismech.

Trvalá pozornost WTO je věnována tomu, aby výhody mnohostranného obchodního systému nebyly nahlodávány praktikami omezujícími volnou soutěž (např. diskriminace některých zemí či firem, kartelové dohody apod.). Významným přínosem –

---

<sup>25</sup> *The Economist*, 2010, May 1, s. 8. ISSN 0013-0613.

především pro rozvojové země – bylo přijetí dohody o vypršení systému kvót na světovém textilním trhu (Multi-Fibre Arrangement – MFA) ke konci roku 2004.

K hlavním úkolům, k nimž se WTO hlásí, patří sjednávání globálně uplatňovaných norem a pravidel světového obchodu, monitorování obchodní politiky, řešení obchodních sporů mezi členskými zeměmi a harmonizace rozdílů v národních regulačních systémech.

Pokrok na cestě k další liberalizaci světového obchodu mělo přinést nové kolo mnohostranných obchodních jednání zahájené na zasedání ministrů obchodu členských států WTO v Kataru (Dauhá – listopad 2001). Deklarován byl záměr postupně rušit zemědělské subvence a dotace na vývoz agrárních produktů, uvolnit obchod se službami, uplatňovat princip zvláštního a diferencovaného zacházení (special and differential treatment – SDT) ve prospěch rozvojových zemí (poskytovat preference a výjimky z některých pravidel) a snižovat diskriminující cla u vybraných skupin nezemědělské produkce (hlavně textil).

Posuzovány byly rovněž čtyři nové okruhy negociace globálních pravidel – tzv. singapurské otázky (podle místa dřívější ministerské schůzky z roku 1996), jejichž rámcové podmínky měly být určené na konferenci WTO konané v roce 2003 v mexickém Cancúnu. Jde o hospodářskou soutěž, investice, transparentnost veřejných zakázek a usnadňování obchodu. V Dauhá se rozšířila členská základna i o Čínu. Z velkých zemí tehdy zůstaly ještě stranou Rusko, Ukrajina a Saúdská Arábie.

Z hlediska přípravy a průběhu konference v Cancúnu poutaly pozornost oblasti duševního vlastnictví, služeb, zemědělství a zvláště pak výše uvedená „singapurská“ témata. Nejméně problémových okruhů a také nejméně spjatým s cancúnskou schůzkou se jeví služby. Zde probíhala jednání již delší dobu a byl zaznamenán pokrok, včetně připravenosti plnit sjednané časové harmonogramy.

Přínosem byla již dohoda o finančních službách (Financial Services Agreement – FSA), jež vstoupila v platnost v březnu 1999. Jádrem úsilí WTO je otevírání trhů pro zahraniční poskytovatele finančních služeb (netýká se liberalizace kapitálových trhů a konvertibility měn, které spadají do působnosti IMF), což příznivě působí na modernizaci i efektivnost tohoto sektoru a tím i na pohyb dlouhodobých investic.

Setrvalou pozornost poutá ochrana intelektuálního vlastnictví (patenty, nakladatelská či autorská práva, firemní značky a obchodní tajemství). Smyslem je dosažení určité rovnováhy mezi zachováním ziskové motivace k výzkumu a k vytváření nových znalostí a produktů na jedné straně a potřebou jejich přenášení a dostupnosti na straně druhé. Země vstupující do WTO podepisují mezinárodní dohodu, tzv. TRIPS (trade related aspects of intellectual property rights), která vytyčuje minimální právní standardy (nejchudší země mají možnost postupného plnění podmínek) a obsahuje výčet norem a pravidel, které musí právní systém poskytnout. Vztahují se i na sféry jako např. počítačové programy, šlechtěná osiva a farmaceutika a platí pro domácí i zahraniční držitele patentů.

V případě duševního vlastnictví jde o poměrně citlivý problém, komplikovaný jednak existencí internetu s jeho potenciálem šíření nejrůznějších poznatků a informací, ale zvláště pak zdravotní krizí v nejchudších regionech světa, jejíž překonání závisí na zpřístupnění účinných léků, cenově však stěžejně dostupných. Rozvojové země přijaly v Dauhá deklaraci o prioritě zdraví obyvatelstva před ochranou patentů s požadavkem odkladu zavedení patentové ochrany léčiv pro nejméně rozvinuté země alespoň do roku 2016.

Pod tlakem nevládních organizací i veřejného mínění zaujímaly farmaceutické korporace smířlivější postoje i ochotu ke kompromisům. V roce 2003 přijaly posléze

členské státy WTO usnesení zásadního významu o výjimkách pro farmaceutika. Chudým zemím bude napříště umožněn dovoz levných generických léků k boji proti epidemiím a k překonávání naléhavých problémů ve zdravotnictví.

Samostatnou a vysoce kontroverzní kapitolou je uvolňování zemědělského obchodu. Zatímco průměrná cla na zpracovatelskou produkci zaznamenala výrazný pokles, u zemědělských produktů se celní tarify výrazněji neměnily. Zemědělský protekcionismus sice uplatňují mezi sebou i chudší země, avšak hlavní nápor kritiky se snáší na rozvinuté ekonomiky, jejichž roční podpora zemědělského sektoru přesahovala v letech 2007-2008 sumu 265 mld. USD.<sup>26</sup> Rozvojové země opakovaně předkládaly požadavky na snížení domácích dotací, omezení vývozních podpor a větší otevření svých trhů.

Zastánci zemědělských podpor argumentují (s vydatným přispěním agrární a potravinářské lobby) jednak ochranou životního prostředí, spotřebitelů a venkovských komunit a jednak potravinovou bezpečností (viz geneticky upravované potraviny) s příslušnými importními a veterinárními standardy. Odpůrci poukazují na fakt, že programy zemědělských podpor (cla, exportní dotace, výrobní subvence, dorovnávání důchodů) zvýhodňují domácí farmáře a mají svůj protějšek v nákladech pro ostatní. Jde zejména o následující mechanismy.

Za prvé, dopad na spotřebitele a daňové poplatníky. Za druhé, umělé povzbuzování domácí produkce odčerpává zdroje od efektivnějších aktivit a stimuluje vývoz. Za třetí, export subvencované produkce zvětšuje nabídku na světových trzích, deformuje ceny komodit a poškozují pěstitele v rozvojových zemích, které jsou na vývozu agrárních produktů životně závislé. Za čtvrté, podpora zemědělského sektoru podněcuje země ke specializaci v oblastech, kde postrádají dlouhodobé přednosti, respektive komparativní výhody.

Země Evropské unie a v určité míře i Spojené státy a Japonsko neslevily ze svých „zabarikádovaných“ pozic a odmítavých reakcí k požadavkům na podstatné uvolnění agrárního protekcionismu (v případě USA je hlavním terčem kritiky ochrana pěstitelů bavlny a v Japonsku stovky procent vysoká cla na dovoz rýže). Vágní příslib USA a EU (srpen 2003) liberalizovat zemědělský obchod již nezabránil konfrontaci. Zejména se profiloval těsně před Cancúmem nově zformovaný blok rozvojových zemí, tzv. skupina G21, v jejímž čele stály Čína, Indie a Brazílie.

Zemědělství se ukázalo nejobtížnějším tématem před cancúnskou konferencí i v jejím průběhu. Přestože skupina G21 sestávala ze zemí s odlišnými preferencemi volného obchodu (včetně zemědělského), vykristalizovalo společné stanovisko, že bohaté země jsou nejrozmařilejším podporovatelem zemědělského sektoru a měly by proto vyvinout větší úsilí ke snížení subvencí, cel a podpor a k uvolnění obchodu.

Nedostatečný pokrok negociací ve sféře agrární se odrazil i v odmítavých postojích rozvojových zemí vůči komplexu singapurských bodů. Přestože EU ustoupila na sklonku konferenčního jednání od původního požadavku nedělitelnosti čtyř singapurských témat a smířila se s vypuštěním investic a hospodářské soutěže z agendy WTO, většina rozvojových zemí setrvala v opozici. Předsedající mexický ministr zahraničí posléze prohlásil, že nevidí prostor pro kompromis a celé jednání uzavřel.

Nezdar cancúnské konference neznamená konec jednání v rámci katarského kola, které bude dále pokračovat v ženevském ústředí WTO. Je však zřejmě nereálné jednat počítat s dodržáním původního časového harmonogramu a jednat očekávat zcela zásadní průlom v klíčových aspektech jednací agendy WTO. Především to platí o reformě

---

<sup>26</sup> *Finance and Development*, 2007, roč. 44, č. 4, s. 24. ISSN 0015-1947.  
*The Economist*, 2009, July 25, s. 89. ISSN 0013-0613.



společné zemědělské politiky EU, blokováno jak těžkopádným rozhodovacím procesem v rámci společenství, tak i lobbistickými tlaky zainteresovaných ekonomických i ekologických subjektů.

Výrazné ústupky či vyklízení pozic je nepravděpodobné rovněž ze strany rozvojových zemí, přestože jde o skupinu vnitřně diferencovanou, s odlišnými strukturami ekonomik, s rozdílnými stupni sociálně-ekonomické rozvinutosti a konec konců i s různými možnostmi uplatnění na světovém trhu. O příklady není nouze. Na rozdíl od ultimativních požadavků skupiny G21 v oblasti zemědělství se řada afrických zemí nijak neangažovala v obavě ze ztráty výsostného přístupu na trhy EU (bývalé evropské kolonie získaly zvláštní preference) a je příznačné, že v G21 figurovaly z afrických pouze Nigérie, Jižní Afrika a Egypt. A i v rámci této skupiny se země jako Indie a Brazílie vyhýbaly otázce snížení cel na dovážené průmyslové výrobky, které by mohlo ohrožovat místní výrobce.

Na téma neúspěchu jednání o liberalizaci mezinárodního obchodu v Cancúnu byla napsána řada materiálů s rozličnými hodnotícími soudy. Rozšířený je názor, že rozvojové země uspěly sice politicky, avšak mohou prodělat ekonomicky. Zaujímaly spíše obranné postoje s očekáváním iniciativních vstřícných kroků ze strany rozvinutých ekonomik. Pro mnohé z nich se zdála být rétorika s obviňováním bohatých zemí důležitější než úsilí o dosažení – byť i nevyhnutelně kompromisní – dohody.

Svoji roli sehrály jednak podněcující tlaky zástupců nevládních organizací a jednak i nesmiřitelnost odpůrců globalizace, kteří od dob demonstrací v Seattlu (1999) zřídka chybí na podobných světových fórech. K pozitivním efektům zřejmě nepřispěl na konsensu postavený rozhodovací mechanismus WTO, jehož „superdemokratický“ charakter komplikuje dosažení všeobecně akceptovatelné dohody. Každý členský stát může zadržet jakýkoliv předmět negociací, přičemž úsilí vytvořit menší neformální seskupení se ostatním nemusí jevit transparentní a přesvědčivě obezřetné postoje nahrávají spíše propagandistickým deklamacím než trpělivému tříbení stanovisek.

Bez ohledu na „míru zavinění“ přináší krach cancúnské konference, zakončené bez přijetí závěrečné deklarace, varovné signály pro členské státy, ale i otazníky pokud jde o budoucí profilování samotné WTO. Vleklý průběh a nevýrazný posun mnohostranných obchodních jednání vyvolal několik nepřehlédnutelných rizik pro další pokračování rozhovorů a vůli členských zemí dospět k pokroku. Patří k nim zejména následující.

Za prvé, oživení tendence k posilování regionalismu, respektive aliancí hospodářsky propojených zemí. Konec konců každá země posuzuje výhody a nevýhody otevírání trhů z hlediska svých bezprostředních přínosů, které jsou v regionálním průřezu pádněji pocíťované a snadněji dosažitelné. Za druhé, posílení argumentační základny zastánců bilaterálních dohod obchodně spřízněných států, respektive silnější soustředění na zóny volného obchodu a uzavírání dvoustranných úmluv s klíčovými partnery. Za třetí, sílící skepticismus pokud jde o smysluplnost a efektivnost jednání v rámci WTO a útlum či přesouvání negociační aktivity na jiné platformy. Za čtvrté, vzednutí protekcionismu a ochránářských bariér.

Prosazení trendu revitalizace nejrůznějších regionálních unií a bilaterálních smluv by mělo pro WTO dalekosáhlé důsledky. Bez dostatečně silné politické podpory členských států a setrvalých tlaků na efektivní činnost této organizace by WTO zřejmě atrofovala do role méně významného smírčího tribunálu pro spory vztahující se k respektování již stvrzených obchodních pravidel. Namísto budování reprezentativního multilaterálního systému by se WTO mohla postupně dostávat na jakousi vedlejší kolej a méně vlivné negociační fórum. Světová obchodní organizace

čelila konkurenci ze strany bilaterálních a regionálních obchodních ujednání již před Cancúnem, avšak po nezdaru konference se rizika jeví konkrétnější.

Podceňovat nelze ani hrozbu oživení protekcionismu a různých forem ochranných bariér v reakci na kolaps cancúnských rozhovorů. Platí to i pro Spojené státy, které se potýkají s nebývalým deficitem obchodní bilance a s velkým úbytkem pracovních míst ve zpracovatelském průmyslu, který je přičítán i konkurenci levných výrobků z rozvojových zemí. V dané souvislosti zaznívají obavy ze superkompetitivní čínské ekonomiky, jejíž vývozy nejenom ohrožují americké výrobce na domácím trhu, ale vytlačují je i z trhu světového. Obchodní pnutí je navíc živeno úsilím Číny vyhnout se – i za cenu obrovských nákupů amerických cenných papírů – zpevnování své měny jako prostředku určité korekce více než stomiliardových přebytků ve vzájemném obchodu s USA.

Celkově se jeví oprávněný dojem, že mezinárodně politické aspekty „kontaminovaly“ průběh jednání v Cancúnu a že některé země sledovaly spíše geopolitické cíle než uskutečňování obchodních reforem. I když si s odstupem času uvědomují zmeškanou příležitost, zašly zřejmě příliš daleko, než aby mohly spontánně ustoupit ze svých pozic. V rámci WTO bude sice i nadále probíhat pokračování rozhovorů členských zemí, nicméně je zcela zřejmé, že se jednání protáhne za optimisticky vytyčený „deadline“ do konce roku 2004. To by ovšem samo o sobě nijak nevybočilo z dosavadních zkušeností s dodržováním termínů (např. uruguayské kolo probíhalo osm, namísto předpokládaných tří let). Důležitá bude vůle dospět ke konsensu.

Problematika světového obchodu je přirozeně velmi komplexní a cesta ke všeobecně akceptovaným dohodám je komplikovaná dlouhodobě přežívajícím přehlížením obtížné situace rozvojových zemí. Nemůže být sporu, že ve druhé polovině 20. století se uvolňovaly obchodní bariéry především pro zboží exportního zájmu rozvinutých ekonomik a stavěly nejrůznější překážky produkci, která mohla být vyvážena z rozvojových zemí. Tento aspekt zjevně tlumí jejich ochotu vstřícně přijímat všechny požadavky či návrhy vzájemné reciprocity vznášené bohatými zeměmi. Klíčová se proto jeví připravenost a schopnost rozvinutých ekonomik přistoupit k omezování jednak objemu podpor poskytovaných zemědělcům a jednak i cel, kvót a netarifních bariér, které tento sektor protěžují.

Různé obchodní překážky ze strany rozvinutých ekonomik přirozeně nemusejí být hlavní příčinou hospodářských nesnází RZ. K těm může přispívat i jejich vlastní ochrannost, kdy chudé země si různými cly a kvótami sice zajišťují vládní příjmy, nicméně komplikují svůj vzájemný obchod, případně chrání podniky a odvětví, které by jinak nebyly schopné konkurence. To ovšem nic nemění na poznatku, že zlepšení situace chudých RZ vyžaduje v první řadě aktivizaci rozvinutých ekonomik, respektive jejich připravenost k razantnímu odeznívání různých forem protekcionismu, přežívajících diskriminačních praktik a vysokých celních tarifů.

Současně je třeba respektovat situaci nejméně rozvinutých zemí. Ty potřebují jednak delší čas pro adaptaci a následné otevření svých trhů a jednak dluhové úlevy a rozvojovou pomoc k překonávání slabých míst v infrastruktuře, v kvalitě produkce a v podmínkách zapojení do mezinárodního obchodu. Pro mnohé z nich by okamžitá platnost nově odsouhlasených pravidel přinesla závažné problémy a přichází proto v úvahu možnost poskytování zvláštních úlev či zvýhodnění, což se především týká zemí se silným soustředěním na monokulturní pěstitelství.

Budoucí osud WTO a konstruktivní pokračování mnohostranných obchodních jednání závisí na vstřícnosti hlavních zájmových skupin a bezpochyby i na „průlomu“

v nejcitlivějších okruzích jednací agendy, kterými i nadále zůstává zemědělství a sektor služeb. V obchodu se službami se úzká místa projevují zejména ve sféře závazků či pravidel v telekomunikacích, ve finančních službách, v pohybu dat v informačních technologiích, v ochraně práv zahraničních investorů, anebo i v úpravách maloobchodního podnikání.

Vedle určitého „zablokování“ posunu v mnohostranných a na principu rovnoprávnosti založených jednání v rámci WTO je cíl liberalizace světového obchodu podporován spíše uzavíráním regionálních obchodních dohod. Jejich počet se soustavně zvětšuje z přibližně 70 v roce 1990 na dnešních více než 300.<sup>27</sup> Přitom další obdobné dohody jsou ve stadiu projednávání, jako například mezi USA a Evropskou unií.

Progresivní posuny v naplňování cílů WTO zjevně závisejí na vývoji globálního ekonomického růstu. Světové hospodářství se ovšem po krizi v letech 2008 – 2009 dostalo do útlumu až recese a do relativně ještě většího poklesu objemu mezinárodního obchodu s náznaky návratu k protekcionismu, byť i v méně zjevné podobě. Zejména v oblastech nedostatečného pokrytí stávajícími pravidly WTO (například různé formy domácích regulací, požadavky na určitou míru domácího obsahu v exportech, povinné transfery technologií ze strany zahraničních investorů, restrikce vývozu minerálních surovin v zájmu jejich „přesměrování“ k místním podnikatelským subjektům apod.). Robustnější růst a pravděpodobnost širší prosperity sice negarantují brzké oživení rozhovorů a převratné přínosy, nicméně zvyšují naději, že by k pozitivním posunům zanedlouho mohlo dojít.

### 3.3 Společenství G20 a problém světové chudoby

S dynamikou pohybu i výkyvů soudobého světového hospodářství kontrastuje jen pozvolná adaptace, pokud jde o koordinovanou odezvu a mezinárodní konsensus ve sféře pravidel soužití ve stávajícím globálním ekonomickém a politickém uspořádání. Stále otevřenou je otázka funkční globální správy, respektive režimu vzájemné koexistence a účinné spolupráce zemí při překonávání poruch a krizových situací. Vedle pronikavého tlaku postupující globalizace se připomínají i takové další výzvy 21. století jakými jsou absorpce demografických změn, redukce chudoby i zdravotních rizik, ochrana životního prostředí a zajišťování zdrojů energie.

V uplynulém století a zejména po 2. světové válce se sice zvětšovala četnost iniciativ a výzev k užší mezinárodní spolupráci, převážně však zaměřených na dílčí aspekty jinak vysoce komplexní problematiky nadnárodního řízení a koordinace. Vznikající struktura postrádala sjednocující ukotvení společným zájmem a její instituce se vyznačovaly různými stupni ekonomické i politické legitimacy, rozsahem mandátu, klientelou, specifickými cíli a prioritami, organizační kulturou i technickou vybaveností. Ve svém důsledku to vedlo k poměrně pomalým a nepřiliš koordinovaným reakcím na změny ve světovém hospodářství.

Za přelomový mezník i novou kapitolu na cestě k soustředěnější spolupráci při překonávání nástrah ekonomické a zejména finanční globalizace lze považovat vznik (1999) společenství G20, které sdružuje nejsilnější ekonomiky ze všech kontinentů. Jako celek reprezentuje přibližně dvě třetiny světové populace, 85 % globálního HDP a 80 % objemu světového obchodu.<sup>28</sup> Tvoří jej 19 zemí: Argentina, Austrálie, Brazílie, Kanada, Čína, Francie, Indie, Indonésie, Itálie, Japonsko, Jižní Afrika, Jižní Korea, Mexiko,

<sup>27</sup> *The Economist*, 2012, December 22, s. 104. ISSN 0013-0613.

<sup>28</sup> G20 in Pittsburgh. *FT Special Report, Financial Times*, 2009, September 24, s. 1. ISSN 0307-1766.

Německo, Rusko, Saúdská Arábie, Spojené království, Turecko a USA. Dvacátým členem je Evropská unie (EU). Původně roční schůzky ministrů financí a guvernérů centrálních bank se od roku 2008 proměnily v summity na úrovni hlav států, přičemž za EU zpravidla představitelů předsedající země, Rady a Evropské centrální banky (ECB). K jednání jsou dále zváni čelní zástupci významných mezinárodních institucí, zejména OSN, IMF, WB a WTO i regionálních organizací.

Jde zatím o nejreprezentativnější uskupení ekonomicky zdatných zemí, jak rozvinutých tak i rozvíjejících se. Nebývalé zastoupení rozvojových zemí i vytyčované cíle v rámci G20 jsou zřejmou reakcí na vývoj globální ekonomiky a jejích soudobých trendů. Připomenout lze zejména následující.

Za prvé, změny v postavení států a regionů ve světovém hospodářství. Pro uplynulé přibližně dvě století byla příznačná globální divergence s prohlubujícími se rozdíly ekonomické úrovně mezi průmyslově rozvinutými a chudými zeměmi. Relativně rychlý růst řady zemí rozvojového světa, demonstrováný zejména pozoruhodným vzestupem Číny a Indie, mění globální hierarchii a poměr sil ve prospěch dříve zaostávajících zemí. Výrazné změny ekonomických úrovní a životních standardů tím jak tyto země rychle a úspěšně uplatňují nové technologie, know-how a hospodářsko-politické přístupy, které dříve podporovaly rozmach průmyslově vyspělých ekonomik, předznamenávají obrat z etapy divergence a vstup do doby konvergence. Vedle relativně rychlých růstových temp o tom svědčí vzestup počtu i síly transnacionálních společností z rozvojového světa, nástup fondů svrchovaného majetku do zahraničně investičních aktivit a v neposlední řadě již více než poloviční podíl na souhrnném hospodářském výkonu (HDP) ve světě.

Za druhé, vyhocený tlak či dopady globální ekonomické nerovnováhy, jejíž viditelnou stránkou jsou narůstající a již obrovské deficity rozpočtů i platebních bilancí některých, převážně rozvinutých zemí a zahraničně obchodní přebytky řady dalších. V exportně úspěšných ekonomikách rozvojového světa docházelo k disproporčně masivnímu hromadění měnových rezerv, a to i s podporou kurzové politiky. Odvozeným problémem je odtržení úrovně kurzů národních měn od vnitřních ekonomických veličin a jejich umělé ovlivňování s rozpornými dopady, včetně konzervace struktur ekonomik. Zjevnou se stala absence vyrovnávajícího mechanismu, který by podněcoval nápravné korekce u zemí s krajními nárůsty platebních přebytků či deficitů a čelil tlaku na prohlubování mezinárodně platební nerovnováhy.

Za třetí, nedořešená otázka mezinárodně propojené a koordinované regulace finanční sféry. Na jedné straně si národní regulační orgány a centrální banky bez ohledu na postupující ekonomickou integraci střeží svůj okruh zodpovědnosti za dohled nad jednotlivými bankami a finančními institucemi. Na druhé straně ovšem stěží mohly bránit či omezovat takový růst mnoha společností a institucí, který je posouval do takové velikosti, kdy orgány dohledu ani při neúspěšném hospodaření nemohly připustit jejich úpadek. Finanční krize odhalily nejružnější úzká místa v uplatňování systémově konzistentních a mezinárodně koordinovaných kroků, ať již jde o řízení rizik, regulaci finančních trhů, odpovědnost za chod a hospodaření transnacionálních korporací a mezinárodně působících institucí.

Deklarované cíle reagovaly na strukturální změny i dopady procesů ekonomické globalizace, zadluženost, hloubku finančních krizí a hospodaření hlavních skupin zemí. Klíčový záměr spočíval v udržování ekonomické stability, předcházení krizím a poskytnutí platformy pro výměnu názorů na globální témata. K nim se řadilo i zaměření národních politik, účinná kooperace, finanční regulace a reformy mezinárodní finanční architektury.

Obecněji formulované záměry byly zpravidla konkretizované na summitech G20. První proběhl v listopadu 2008 ve Washingtonu, a to i v reakci jednak na pád americké banky Lehman Brothers a jednak na světovou finanční i hospodářskou krizi. Výsledky jednání napomohly k realizaci některých opatření, ať již šlo o koordinované expanzivní makroekonomické politiky, zlepšení regulace bank i finančních trhů, zdržení se protekcionistických reakcí a úsilí o větší transparentnost tzv. daňových rájů. Projednávána byla rovněž otázka posílení mezinárodních finančních institucí.

Pokračující kolo diskusí v rámci G20 se odehrálo v dubnu 2009 v Londýně. Výsledkem byla shoda, pokud jde o zvětšení zdrojů IMF, kapitálové posílení multilaterálních rozvojových bank, poskytnutí pomoci krizí ohroženým zemím a o nutnosti těsnější regulace, včetně náročnějších požadavků na kapitálové vybavení bank. Akcentována byla potřeba jak dostatečné likvidity mezinárodních měnově-finančních institucí, tak i účinnějších fiskálních a monetárních stimulů.

V září téhož roku se uskutečnil další summit v americkém Pittsburghu. Na program se dostala reforma mezinárodních finančních institucí, odvrácení hrozby protekcionismu, stabilizace a posílení bankovního sektoru a globální standardy odměňování i bonusů ve finančních institucích. Důraz byl kladen na: posílení kapitálu a likvidních aktiv bank ve vazbě na oživení ekonomik jako určitého „polštáře“ pro budoucí finanční turbulence; formulování rámce pro odměny (bonusy) manažerů bank; sblížování účetních standardů oceňujících reálnou hodnotu investic, rizik i rezerv na nesplácené úvěry; dohled nad ratingovými agenturami a posléze na takovou reformu IMF, která by přizpůsobila rozhodovací strukturu novému poměru ekonomických sil v dnešním světě.

V roce 2010 proběhly dva summity G20. První v kanadském Torontu, kde se opět na pořad jednání dostala globální regulace finančního systému, zpřísnění podmínek fungování jeho institucí i trhů a kapitálová vybavenost bank. Pozornost byla věnována také státním dluhům a explicitně byl formulován úkol snižovat deficity veřejných financí a zastavit zadlužování při stabilizaci podílu dluhů na HDP jednotlivých zemí. Následovalo setkání v jihokorejském Soulu, k jehož výsledkům se řadil závazek, že členské země nebudou přes intervence centrálních bank uměle manipulovat s kurzy svých měn ke získávání konkurenčních výhod. To sice bylo na G20 deklarováno, nicméně její představitelé nedospěli ke konsensu jak vlastně identifikovat, kdy globální nerovnováha představuje nebezpečí pro ekonomickou stabilitu. Hmatatelným výsledkem byla dohoda o přerozdělení hlasovacích kvót v IMF ve prospěch rozvíjejících se zemí, jejichž ekonomická síla stoupá.

Další setkání světových „lídrů“ skupiny G20 proběhlo ve francouzském Cannes v listopadu 2011 (počátkem tohoto roku převzala Francie předsednické křeslo, přičemž příští schůzka by již měla být v režii Mexika jako nastupující předsednické země). Summit zůstal svými výsledky za očekáváním a vyústil do svého druhu patové situace obecných i nepřilíš adresných výzev a proklamací. Výrazně se projevíly obtíže shody na společném programu i synchronizovaných krocích na cestě k rovnovážnějšímu a razantnějšímu vývoji světového hospodářství. Na rozpačitých závěrech se zjevně podepsaly jednak vestavěné protiklady samotného společenství a jednak i některé nové globální makroekonomické komplikace a výzvy. Zmínit lze následující faktory či okolnosti.

Za prvé, samotná různorodost členských států G20 s odlišnými vnitřními podmínkami a nestejnou připraveností podírat přijímaná usnesení navazujícími individuálními akcemi. Země mají různé přístupy k oživení ekonomik, ke konsolidaci veřejných financí, případně řešení obchodní nerovnováhy se stimulací domácí poptávky.

Dosavadní stanoviska i deklarované záměry se pohybovaly na obecnější úrovni nepřiliš zavazujících formulací, které byli účastníci ochotni stvrdit a podepsat a které korespondovaly s jejich národními zájmy. Do výsledků jednání G20 se s odlišnou intenzitou promítala i různá vnitřní pnutí, ať již jde o obháje tržních sil a dobrovolnosti na jedné straně a zastánce mezinárodních právně závazných dohod omezujících národní suverenitu na straně druhé.

Za druhé, světová ekonomika se propadla do kritického období stagnace a komplikací. Zejména přetrvávající globální nerovnováha, krizové vyhocení problémů eurozóny, státní dluh USA a zesílené kurzové pnutí. Spíše než na zlepšení chodu a správy světového hospodářství se pozornost summitu soustředila na bezprostřední potíže eurozóny. Její vnitřní problémy a slabiny, původně regionální povahy, prorůstaly do globální ekonomiky a jednání G20 tím bylo výrazně poznamenáno. Patrným se stal ústup vlivu i ekonomické síly USA při stoupající váze i posilování pozic států BRIC (Brazílie, Rusko, Indie a Čína) a dalších ekonomicky úspěšných zemí rozvojového světa.

Na nevýrazném plnění po několik let opakovaně vyhlášených záměrů se mohly podepsat i aspekty organizačně technické, neboť G20 není až dosud plně ustavenou a funkční mezinárodní institucí. Postrádá vlastní sídlo, sekretariát, odsouhlasené stanovky a prostředky k vymáhání realizace dohodnutých usnesení a má zjevně limitovanou akceschopnost. Naproti tomu poskytuje nezastupitelnou platformu k diskusi, ke sbližování pozic a prokázalo schopnost dospět k pozitivním výsledkům. K takovým se řadí shoda na reformě IMF ve směru většího zastoupení velkých rozvojových zemí a tím i posílení jeho role v globální makroekonomii. Dále pak i dohody o nutnosti postupně navyšovat kapitál velkých, mezinárodně působících bank a posílit transparentnost finančních institucí a trhů s deriváty. Nezanedbatelným přínosem bylo rovněž odvrácení hrozby jak měnových válek, tak i sklouzávání světa do propasti obchodního protekcionismu.

I přes omezenou akceschopnost je však G20 prakticky jediné mezinárodní fórum se schopností ovlivňovat celosvětový řád a jeho „global governance“. K tomu je nevyhnutelné zapojení či participace vlivných a klíčových hráčů, kterými se stále viditelněji stává řada zemí rozvojového světa. Svoji pozoruhodnou odolnost projevily i ve finanční krizi let 2008 – 2009, kterou přečkaly bez velké újmy a propadu růstových temp. K tomu přispělo určité odpoutání hospodářských cyklů od jejich průběhu v rozvinutých ekonomikách, disciplinovanější fiskální a monetární politika, diverzifikace struktury produkce i vývozu, podpora ekonomické výkonnosti a v neposlední řadě i velké „náravníkové“ zásoby měnových rezerv. Do zjevného krizového útlumu se dostaly hlavně západní ekonomiky, ať již jde o zaostávání v produktivitě práce, udržování konkurenceschopnosti, tvorbu pracovních příležitostí, růstovou dynamiku a fiskální důvěryhodnost.

Otevřenou otázkou zůstává budoucí směřování G20. Zejména jeho významu i přínosů pro poskytování i naplňování relevantních receptů a východisek ze stávajícího útlumu i recese světového hospodářství a pokračujícího přetrvávání řady globálních problémů a makroekonomických nerovnováh. Obrysy budoucího směřování G20 nejsou dosud zcela zřetelné. Zejména pokud jde o poskytování i naplňování konsensuálních receptů a východisek ze slabého ukotvení globální ekonomiky. Zatímco národní státy mají své, více či méně spolehlivé zázemí s podporou domácích politických institucí, mechanismů a pravidel, světové hospodářství a trhy postrádají pevné základy. Ať již jde například o období důvěryhodného věřitele poslední instance, orgánů dohledu a regulace, anebo systému sociální sítě a přístupů k poskytování globálních veřejných

statků. Zde se rýsuje i potřeba koordinované rozvojové pomoci nejméně rozvinutým chudým zemím, které ve světovém hospodářství a v mezinárodním systému ztrácejí.

Jde o obecnější téma setrvale vytyčované, avšak ve výsledcích summitů až dosud nepřiliš exponované. Jeho aktuálnost podtrhují i změny poměru sil, kdy mnohé rozvojové země se přetvářejí z příjemců k poskytovatelům hospodářské pomoci chudším zemím a z příjemců přímých zahraničních investic k jejich vývozcům do vyspělých ekonomik. Naléhavé výzvy pro tvorbu koncepcí a širší mezinárodní spolupráci vystupují nejenom v této oblasti, ale i v řešení dalších přetrvávajících globálních problémů a nerovnováh dnešního světa.

Světová chudoba je soustředěna hlavně v rozvojových zemích a v menší míře i v tranzitivních ekonomikách. Na mezinárodní úrovni je veličina chudoby vymezována převážně jako absolutní chudoba (extreme poverty) ve smyslu špatného postavení nejnižších důchodových skupin obyvatelstva, pro jejichž situaci jsou příznačné chronický hlad a podvýživa, nedostatek pitné vody, nedostupnost elektřiny, negramotnost a nemocnost, které ve svých důsledcích neumožňují důstojný život. Pro praktické účely měření dimenze chudoby ve světě platí dnes hranice pod 1,25 USD na osobu a den (kritérium WB založené na paritě kupní síly a indexech tisíce položek). Aktuální údaje<sup>29</sup> pro období 1990 – 2010 ukazují pokles podílu chudých obyvatel v RZ o polovinu na 21%, tzn. asi 1,2 mld. lidí.<sup>30</sup>

Metodika výpočtu, respektive zjišťování chudoby a jejích trendů není dosud zcela jednoznačně propracováno, neboť některé mezinárodní organizace používají své vlastní konstrukce a výsledky se tudíž mohou lišit. Podstatnější problém se vztahuje k metodickým odlišnostem analýz dimenzí chudoby a nerovností. V převažujících přístupech agencí OSN jsou výpočty založené na poměrování chudoby mezi zeměmi a výsledky vykreslují varovný trend prohlubování důchodových nerovností mezi skupinou nejbohatších a nejchudších zemí ve světě. Korekce do výpočtů vnáší v poslední době i velice výrazný ekonomický vzestup Číny (zčásti i Indie), která má dnes cca 21 % světového obyvatelstva (Indie 17 %) a její únik z pásma chudoby mění tradičně zaběhnuté vnímání prohlubujících se důchodových nerovnoměrností. Existují i studie, založené na extrapolaci dřívějších údajů do dnešní aktuální hodnoty HDP na obyvatele, podle nichž došlo v posledních třiceti letech k poklesu světové chudoby a zmenšení počtu obyvatel žijících ve stavu krajní nouze.

Klíčovou se jeví otázka, zda opravdu dochází k prohlubování důchodových nerovností mezi chudými a bohatými lidmi a národy v dnešním světě. Odpověď naráží na tři těžkosti. Za prvé, jak měřit či kvantifikovat to co lidé, hlavně ti nejchudší, v rozvojových zemích spotřebovávají. Za druhé, jak ohodnotit spotřebu způsobem umožňujícím užitečnou komparaci napříč zeměmi a v průběhu doby. Za třetí, nakonec se sjednotit na vhodné základně pro takovéto porovnávání.

Pokud jde o aspekt kvantifikace spotřeby, lze vycházet z údajů národních účtů, případně z výzkumu spotřební úrovně domácností (household surveys). Zvláštní význam má ovšem konverze národních statistik HDP do společného základu (USD), buď podle tržního měnového kurzu, anebo parity kupní síly (PPP). Konverze HDP chudé země do USD podle tržního kurzu by mohla výrazně podhodnotit rozměr ekonomiky a životní úroveň obyvatelstva. V tom spočívá zdůvodnění, proč IMF používá paritu kupní síly, která bere zřetel na mezinárodní diference nákupního koše cen srovnatelného zboží

<sup>29</sup> *The Economist*, 2013, September 21. ISSN 0013-0613.

<sup>30</sup> *Financial Times*, 2012, June 5, s. 7. ISSN 0307-1766.

<sup>31</sup> *The Economist*, 2011, May 14, s. 66. ISSN 0013-0613.

a služeb a poskytuje přesnější měřítko kupní síly, respektive životních nákladů každého z obyvatelů země.

Dostáváme se posléze k otázce volby kritériální základny pro posuzování globální ekonomické nerovnosti. V zásadě přicházejí v úvahu dva přístupy. Za první, nerovnost mezi zeměmi. Za druhé, nerovnost mezi občany světa, bez ohledu na to, ve které zemi žijí. V prvním případě lze ze statistik vyvodit poznatek, že důchodová propast mezi nejbohatšími (úroveň HDP na obyvatele) a nejchudšími zeměmi se zřetelně prohlubuje, zejména díky ekonomickému zaostávání řady států subsaharské Afriky (při této metodě má každá země stejnou váhu, tzn. Čína jako Niger).

Ve druhém případě tomu tak není a globální nerovnost mezi lidmi se naopak zužuje. Vysvětlení spočívá ve výrazně dynamickém ekonomickém růstu zemí s dřívějším poměrně vysokým podílem chudých lidí. Typickými příklady jsou Čína, Indie a dnešní Vietnam, kde průměrné důchody rostou podstatně rychleji než obdobný ukazatel v rozvinutých ekonomikách a míra chudoby klesá.

Oba výše uvedené přístupy či koncepce chudoby mají svá oprávnění. Pokud je záměrem zhodnocení vývoje životních úrovní, respektive lidského „blahobytu“ pak je zřejmě relevantní koncept přínosu pro každého obyvatele planety, ať je z Číny, anebo ze Zambie. Pokud je cílem analyzovat politiku směřující k redukci chudoby a nerovnosti, pak bude užitečné věnovat pozornost zemím a tomu, zda jejich vlády uplatňují strategické přístupy umožňující přibližovat se bohatším ekonomikám.

Vedle absolutní chudoby je vymezována rovněž chudoba relativní, která je definována ve vztahu k referenčním skupinám obyvatelstva. V materiálech mezinárodních institucí je vesměs tato kategorie uplatňována vůči důchodovým nerovnoměrnostem uvnitř jednotlivých zemí. Je zřejmé, že obsah tohoto pojmu závisí na úrovni spotřeby obyvatelstva v té které zemi. Pokud například jedinec v USA disponuje relativně velmi nízkým důchodem ve srovnání se zbývající částí společnosti, řadí se mezi chudé. Přitom ovšem je při větší složitosti své situace nesrovnatelně lépe zabezpečen než chudý člověk třeba v Africe. Tak jak společnost celkově bohatne zvyšuje se i úroveň důchodu definujícího chudobu. V regionálním průřezu je absolutní chudoba ve světě velmi nerovnoměrně rozprostřena a v poslední době se výrazně posunuje k subsaharské Africe.

Obecně je uznáván klíčový význam ukazatele hrubého domácího produktu na obyvatele pro posuzování úrovně ekonomického rozvoje a hospodářské výkonnosti. Zároveň se ovšem vyskytují výhrady, že jde o ukazatel příliš jednostranně soustředěný na ekonomické aspekty životní úrovně a opomíjející další důležité stránky života a společenského pokroku, jako jsou například zdraví, vzdělání, životní prostředí, fungování státních institucí, zaměstnanost, apod. Z toho vycházejí pokusy o sestavení komplexnějších ukazatelů, které by zahrnovaly i tyto aspekty. Známá je v tomto směru aktivita Rozvojového programu OSN (UNDP), který přišel (1990) s koncepcí ukazatele životní úrovně pod názvem index lidského rozvoje (Human Development Index – HDI), který je každoročně sestavován a publikován v materiálech OSN.

Index lidského rozvoje je konstruován jako aritmetický průměr třech základních komponentů. Za první, dlouhověkost vyjádřená očekávanou dobou dožití při narození. Za druhé, vědomostní úroveň (knowledge) měřená váženým průměrem gramotnosti dospělé populace (2/3 váhy) a školní docházkou (kombinovaný ukazatel základního, středního a vysokého vzdělání). Za třetí, standard ekonomické úrovně podle reálného HDP na obyvatele v USD v paritě kupní síly.

Hodnota HDI pro danou zemi či region pak vyjadřuje jak daleko se nacházejí do cílů, které jsou v dlouhodobém horizontu definovány jako optimálně dosažitelné.



Za takové jsou považovány: průměrný věk dožití 85 let, přístup ke vzdělání nejširším vrstvám obyvatelstva a přijatelná úroveň ročního příjmu na obyvatele (5 385 USD). V konkrétním vyjádření se HDI pohybuje od 0 (minimální) do 1 (maximum). Úsek mezi hodnotou HDI a číslem 1 představuje pomyslnou vzdálenost, kterou má země do cíle ještě před sebou.

Propočítávání HDI v konzistentní časové řadě již zahrnuje více než 150 zemí a je uznávanou alternativou ukazatele HDP na obyvatele. Koncept HDI se více zaměřuje na cíl lidského rozvoje, na možnosti rozvoje osobnosti a na vlastní rozhodování spíše než na pasivní poskytování zboží a služeb potřebným skupinám obyvatelstva. Na čelných místech HDI figurují RE (hodnoty vesměs přes 0,9) a na nejnižších stupních (0,25 – 0,5) nejméně rozvinuté africké a asijské RZ. Státy s indexem do 0,5 jsou podle klasifikace UNDP na nízkém stupni lidského rozvoje, v rozmezí 0,51 – 0,70 na středním stupni a od 0,71 do 0,80 na vyšším stupni lidského rozvoje.<sup>32</sup>

Z průměrných hodnot HDI a HDP na obyvatele nevyplývají zásadní rozdíly mezi pořadím zemí a regionů. Přesto lze upozornit na některé odlišnosti. Za prvé, vymezuje se skupina zemí, které v pořadí HDP na hlavu zauímají lepší pozice než v HDI. Převážně jde o Střední Východ, respektive země, jejichž bohatství spočívá v první řadě na vývozu ropy a méně již na úrovni vzdělanosti a technologického pokroku. Za druhé, existuje i skupina, jejíž pořadí v HDI je lepší než v HDP na obyvatele. To zejména platí pro země s příznivější geografickou polohou, se strážlivějším životním stylem a s preferencí duchovních před materiálními stránkami života. Za třetí, komparace historických hodnot uvedených ukazatelů ukazuje odlišné trendy konvergence mezi RZ a RE.

Vývoj průměrného HDI ve 2. polovině 20. století prokazuje tendenci snižování propasti životních úrovní mezi hlavními regiony (viz tabulka 5). Zatímco rozdíl průměru HDI v Jižní Asii a Africe na jedné straně a v RE na straně druhé činil v roce 1950 více než 0,6, v roce 1995 již jen něco méně než 0,4.

**Tabulka 5: Regionální průměry indexu lidského rozvoje (HDI) v letech 1870 – 1995 <sup>1)</sup>**

	1870	1913	1950	1995
<b>Austrálie a Nový Zéland</b>	0,539	0,784	0,856	0,933
<b>Severní Amerika</b>	0,462	0,729	0,864	0,945
<b>Západní Evropa</b>	0,347	0,606	0,789	0,932
<b>Východní Evropa</b>	..	0,278	0,634	0,786
<b>Latinská Amerika</b>	..	0,236	0,442	0,802
<b>Východní Asie</b>	..	..	0,306	0,746
<b>Čína</b>	..	..	0,159	0,650
<b>Jižní Asie</b>	..	0,055	0,166	0,449
<b>Afrika</b>	..	..	0,181	0,435

*Poznámka: 1) Vážené průměry podle počtu obyvatel v jednotlivých zemích daného regionu.*

*Pramen: IMF. World Economic Outlook: Supporting Studies. Washington, USA: International Monetary Fund, 2000, s. 9. ISSN 0256-6877.*

Z údajů v tabulce i dalších studií pramení poznatek, že s postupným zvyšováním životního standardu se význam důchodu na obyvatele snižuje a roste váha dlouhověkosti. Každý index životní úrovně, který přisuzuje podstatnou váhu očekávané době dožití, vykreslí dnešní situaci RZ vůči RE příznivěji než pouhé srovnání HDP na hlavu. Jinými slovy to ukazuje jak důležité je nehodnotit pokrok v rozvoji jen

<sup>32</sup> IMF. *World Economic Outlook: Supporting Studies*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2000, s. 3-5. ISSN 0256-6877.

na základě pouhého HDP. Naproti tomu nelze přejít skutečnost, že chudoba stále existuje v masovém měřítku, a to nejenom v relativním, nýbrž i v absolutním vyjádření.

Pro úplnost lze dodat, že se vyskytují i jiné pokusy o vytvoření ukazatelů, které by zahrnovaly více aspektů kvality života společnosti a měly širší vypovídací schopnost. Za relevantní faktory jsou považovány například volný čas, občanská a politická práva, počet pracovních dnů a hodin, schopnost zdravé reprodukce, práva žen a jejich gramotnost, velikost stínové ekonomiky atd. S respektováním jejich originality či pozitivních přínosů je však zřejmé, že přinejmenším v horizontu dekády zůstanou v popředí „zaběhnutá“ měřítka ekonomických aktivit typu HDP a v poněkud menší míře i HDI.

Světová chudoba, ať již nazíráno z jakéhokoli souboru indikátorů, stejně tak jako nerovnoměrné rozdělování produktů a rozevírání ekonomických úrovní jsou nezpochybnitelným jevem a problémem globální povahy. V tom existuje značná názorová shoda, méně však již v otázce příčin tohoto vývoje a strategických přístupů k řešení.

Ve velmi krajní poloze lze jmenovat tři základní, v literatuře zmiňované skupiny faktorů dnešní situace chudých RZ. Za prvé, nedostatky či selhání sociálně ekonomických zřetelů na vnitřní národní úrovni. Za druhé, koloniální minulost a historicky vytvořené deformace začlenění RZ do mezinárodní dělby práce a světové obchodní výměny. Za třetí, zanedbání určitých funkcí mezinárodních ekonomických vztahů a mechanismů zmírňování negativních dopadů globalizace.

Výše uvedené okruhy příčin marginalizace postavení chudých RZ ve světovém hospodářství jsou předmětem polemik i akademických diskusí. Pokud jsou akcentovány faktory vnitřní, poukazuje se mnohdy na neschopnost i nepřipravenost samotných RZ sociálně ekonomický rozvoj uskutečňovat, ať již pod vlivem historických dispozic, málo „podnikatelské“ kultury, neochoty k potřebným reformám, korupce apod.. S tím souvisejí názory (výjimkou nejsou některé mezinárodní organizace), že RZ by v první řadě měly mobilizovat své vlastní síly, neboť jinak bude vnější rozvojová pomoc neúčelným vynakládáním prostředků.

Na pomyslném opačném pólu stojí vyzdvihování viny kolonialismu, neokolonialismu a historicky vytvořeného nerovnoprávného postavení RZ v mezinárodní dělbě práce a ekonomické závislosti na primárních komoditách (tropické ovoce, káva, čaj, minerální suroviny apod.). V tomto přístupu by se překonání obtíží RZ mělo prvotně odvíjet od nápravy křivd ze strany „bohatých“ RE.

Na půdě většiny mezinárodních platform i organizací se v posledních dekádách prosazovaly vyváženější postoje i shoda názorů, že samotné extrémně chudé RZ se s problémem propasti v ekonomické úrovni stěží mohou vypořádat a že tomuto úsilí by měla napomáhat celá lidská civilizace a koordinované mezinárodní akce. Vliv událostí z 11. září 2001 (New York) posunul do nové dimenze i otázku pomoci rozvojovému světu. Zjevné je poučení, že chudé zaostávající ekonomiky a neúspěšné regiony představují riziko pro ostatní a lehce se mohou stát „zaslíbenými místy“ pro teroristy, kteří mají v globalizovaném světě nebývale usnadněn pohyb svůj i svých zdrojů. Žádná země se dnes nemůže cítit zcela imunní před důsledky chudoby a politických turbulencí na sebevíc vzdálených místech zeměkoule.

V literatuře, na akademické půdě i na mezinárodních fórech jsou probírány koncepce boje s chudobou a posuzovány scénáře reálného snižování rozdílů ekonomické úrovně v národním i nadnárodním rámci. V zásadě se prosadily dvě roviny vyústění názorových proudů: platforma OSN a mezinárodních organizací na jedné straně a různě strukturované kampaně na straně druhé.

Konkrétním výrazem mezinárodně koordinovaného úsilí směřujícího k překonání sociálně ekonomické zaostalosti RZ se staly tzv. Rozvojové dekády OSN. Nepředstavovaly nějakou formu nadnárodního plánování, nýbrž snahu identifikovat jakousi nosnou filozofii rozvoje, naznačit zamýšlené cíle a ukázat na prostředky jak jich dosáhnout. Záměrem nebyla detailní kvantifikace cílů (i když indikační hodnoty se vyskytují), nýbrž spíše určení hlavních problémových okruhů a strategických priorit.

První rozvojová dekáda (1960 – 1970) byla založena na filozofii „ekonomický růst řeší vše“. Následující 2. rozvojová dekáda (1970 – 1980) dostala proto upravenou prioritu pod heslem „ekonomický růst a sociální spravedlnost“. Vytýčovány byly cíle zvyšování příjmů a dostupnosti chudiny k základním službám a udržování mezinárodního prostředí výrazněji podporujícího sociálně ekonomický rozvoj. V atmosféře poměrně pozitivního očekávání globální konjunktury i přetrvávajícího vnímání ekonomického růstu na čelném místě v hierarchii strategických cílů vznikala koncepce 3. rozvojové dekády (1980 – 1990), v níž se na přední místo dostal záměr zlepšit příjmové diferenciaci a strukturální nerovnováhu uvnitř samotných RZ. Světová hospodářská situace se však nevyvíjela podle původních předpokladů. Nejprve byly RZ vystaveny strmému pádu cen surovin a prvovýrobních (1981 – 1984) a následně extrémnímu zadlužování a útlumu zahraničních investic.

Strategickým cílem 4. rozvojové dekády (1990 – 2000) se stalo znovuoživení růstu a celkové urychlení sociálně ekonomického rozvoje. Vytýčeny byly čtyři hlavní priority: likvidace hladu a absolutní chudoby, pokrok lidského činitele, tlumení populačního růstu a zlepšování ekologických charakteristik. Zdůrazněn byl rovněž význam přístupu k vědeckotechnickým inovacím a jejich uplatňování uvnitř RZ, což napomohlo k rozšiřování režimu volného obchodu a k otevírání se zahraničním investicím a transferům znalostí (patenty, licence). Výsledky 4. dekády byly již povzbudivější. Přestože zásadně neměnily základní rámec fungování světové ekonomiky, vnesly do mezinárodních ekonomických vztahů prvky změn a šanci zmírnit negativní dopady globalizace. K tomu přispívají započaté reformy v RZ a účinnější pomoc mezinárodních institucí i nevládních organizací.

Vedle rozvojových dekad OSN probíhaly (nebo se s nimi prolínaly) různé kampaně vyzdvihující tu či onu hospodářsko-politickou prioritu. Z „dřevních dob“ lze zmínit recept socialistické orientace, provázený dekretováním cílů, eskalací investic do velkých prestižních projektů, potlačováním osobních svobod a stagnací. Známa je i strategie industrializace se substitucí dovozu reagující na nepříznivý vývoj cenových podmínek obchodu RZ závislých na exportu primárních komodit. Ty by měly jednak usilovat o obdobnou ekonomickou strukturu jako RE a jednak bránit dovozu zbytného zboží, aby jejich podhodnocené vývozy generovaly dostatek deviz k vybudování průmyslového sektoru.

Na striktní regulaci dovozu parazitoval černý trh, přičemž státem podporovaný místní průmysl zpravidla zaostával v produktivitě a konkurenceschopnosti. Čtyřnásobný růst cen ropy v 70. letech zase podnítil tažení za tzv. recirkulaci petrodolarů, neboli využití příjmů vývozců ropy – uložených v bankách RE – k poskytování úvěrů potřebným RZ. Zvětšovala se zadluženost, a když stouply úroky z půjček a posílil kurz USD, vypukla v 80. letech dluhová krize nejméně rozvinutých RZ. Kampaňovitost se nevyhnula ani iniciativám propagujícím plošné zvyšování investic do lidského činitele. Vzdělání je sice klíčem k růstu, avšak není samospasitelné v prostředí, kde scházejí či špatně fungují institucionální základy a chybí motivace investovat do budoucnosti.

Za pozitivní příklad poměrně úspěšné rozvojové strategie je často uváděna cesta exportně orientované industrializace, na kterou se v poslední třetině 20. století vydaly (vlastně následovaly podstatně dřívější nástup Japonska) některé země jihovýchodní Asie. Překvapivý růst byl zaznamenán v zemích tzv. první generace (Hongkong, Jižní Korea, Tchaj-wan a Singapur), v jejichž závěsu následovala generace další (Malajsie, Thajsko, Indonésie, Filipíny). Vývoj se zpravidla ubíral od lehkého spotřebního průmyslu (textil, hračky, levná elektronika apod.) přes ocelářství a strojírenství až k náročnějším technologiím a k různým službám při sofistikovaném využívání moderní techniky a know-how.

Na přelomu tisíciletí se v rozvojových koncepcích výrazněji prosazuje politika neoliberalismu, spočívající na principech menší a štíhlejší vlády, makroekonomické stability, privatizace, otevírání se mezinárodnímu obchodu a posilování ekonomické svobody a práv občanů. Od vlád je vyžadováno rozhodnější vytváření transparentního a predikovatelného makroekonomického a motivačního prostředí. Za klíčovou myšlenku rozvoje lze označit posilování schopnosti jednotlivců přetvářet své vlastní osudy. Důraz je kladen na soukromý sektor, který není jenom „motorem“ růstu, nýbrž i hlavním zprostředkovatelem příležitostí pro ekonomickou aktivitu chudých lidí.

Samotné pojetí chudoby se posunuje spíše k ex ante otázce, zda má občan možnosti, příležitosti a prostředí pro aktivní participaci v růstovém procesu než se ex post tázat, zda jej běžný důchod klasifikuje jako chudého. Jinak řečeno jde opět o poznání, že chudoba má více dimenzí než jenom nedostatek důchodu. Čelit chudobě tudíž znamená povznášení či uschopňování chudých prostřednictvím přístupu ke vzdělání a zdravotní péči, účasti na rozhodnutích, které se jich dotýkají, právních a existenčních jistot, politické stability, dostupné infrastruktury a veřejných služeb, kontroly byrokracie, korupce a kriminality. Všechny tyto institucionální faktory současně utvářejí dobré investiční klima, jež podněcuje investice, ekonomickou aktivitu a integraci do světového hospodářství, což by následně mělo přispívat k redukci chudoby.

V mnoha RZ je situace natolik složitá a chudoba zakořeněná, že vlastní síly a prostředky prostě nestačí k vyvedení země na růstovou trajektorii. Globální problém představují hlavně země, pro něž jsou příznačné: geografická izolace, obtížné klimatické podmínky (ovlivňují výskyt chorob, použitelnost některých materiálů a technologií, úrodnost půdy atd.), nemoci (malárie, HIV, podvýživa), masová negramotnost, kritická zadluženost a politická chaotičnost. Pro takoveto země je zvláště významná cílená podpora a účinná spolupráce s mezinárodními institucemi.

Neutěšené a nedůstojné životní podmínky v řadě RZ přiměly světové společenství k vypracování a vyhlášení komplexního programu překonávání bídy a chudoby, známého pod názvem Rozvojové cíle tisíciletí (Millennium Development Goals). Přijat byl na půdě OSN v roce 2000 a stvrzen představiteli 189 členských států. V zásadě jde o prohlášení záměrů mezinárodní komunity redukovat v průběhu patnácti let bídu ve všech jejích hlavních projevech. K tomu bylo vytyčeno celkem osm cílů, které mají být dosažené do roku 2015.

Za prvé, snížit krajní bídu a chudobu a podíl lidí s důchodem pod úroveň 1,25 USD denně o jednu polovinu (proti stavu z roku 1990).

Za druhé, umožnit všeobecné základní vzdělání pro všechny skupiny obyvatelstva.

Za třetí, eliminovat překážky a nerovnoprávnosti přístupu ke vzdělávání u mužů a žen.

Za čtvrté, redukovat úmrtnost dětí ve věku do pěti let o dvě třetiny.

Za páté, snížit úmrtnost matek při porodu o tři čtvrtiny.

Za šesté, zastavit a zvrátit trend šíření nemocí jako HIV/AIDS, malárie, tuberkulózy a dalších chorob.

Za sedmé, uchovávat životní prostředí a o polovinu snížit podíl lidí bez přístupu k pitné vodě a základním sanitárním podmínkám.

Za osmé, zvyšovat pomoc, zlepšovat vládnutí a rozvíjet globální kooperaci pro rozvoj (global partnership for development).

Výčet uvedených cílů působí impozantně a jejich splnění by rozvojovému světu přineslo nemalý prospěch s rozptylem pozitivních efektů v celosvětovém měřítku. Pokud se ozývají kritické hlasy, tak zejména na adresu pouhé deklarativnosti záměrů, které sice jsou vděčným námětem pro nejrůznější summity, semináře a konference, avšak nevyvolaly dosud „hmatatelné“ zvětšování pomoci chudým zemím ani výraznější podporu jejich obchodu s rozvinutými ekonomikami (viz přetrvávání různých ochrannářských bariér).

Díličimu hodnocení průběhu plnění rozvojových cílů milénia jsou věnovány zprávy UNDP o lidském rozvoji (Human Development Report). Studie OSN zveřejněná v polovině roku 2010 prezentovala názor, že při stávajících trendech by většina z formulovaných cílů, zejména pak redukce chudoby o jednu polovinu, mohla být v globálním měřítku splněna. Je ovšem třeba upozornit, že prognózované pozitivní výsledky jsou silně ovlivněné poklesem chudoby v Číně (ze 60 % roku 1990 na 16 % v roce 2005 a dokonce až na 10 % v roce 2011). Spolu s Indií se podílely více než 60 %<sup>33</sup> na celosvětové chudobě v roce 1990 a změny globální míry chudoby závisejí výrazně na výsledcích právě těchto dvou zemí. Většina chudých RZ však stěží dosáhne na splnění rozvojových cílů a v případě afrických zemí se vzdaluje i úkol výrazného omezení chudoby.

Celosvětově přijímaný záměr „odkázat chudobu do minulosti“ je sám o sobě stěží uskutečnitelný bez širší mezinárodní podpory hospodářského růstu chudých zemí. V tomto směru má nezastupitelný význam rozvojová pomoc. Již v roce 1970 přislíbily členské státy OECD (22), že chudým zemím věnují každoročně 0,7 % svého HDP jako oficiální rozvojovou pomoc (official development assistance – ODA). Zůstalo však jenom u slibu a místo toho vydávaly v uplynulých letech v průměru méně než 0,3 %.<sup>34</sup> Fenomén rozvojové pomoci je předmětem polemik, zejména s ohledem na efektivnost různých forem, na stimulaci ekonomického růstu, na poměřování výsledků i na identifikaci kvality a účinnosti realizovaných programů. Diskuse o dopadech a efektech rozvojové pomoci nejsou zdaleka uzavřené, což se vztahuje i k otázce odpouštění zahraničních dluhů. V argumentech ve prospěch pomoci a poskytování dluhových úlev silně zaznívají odkazy na dědictví kolonialismu, na morální a civilizační závazky, na bludné kruhy chudoby a na potenciál i ohniska chaosu, terorismu, drog, chorob, uprchlíků i organizovaného zločinu.

Vedle podpůrných (i pádných) důvodů pro štedřejší rozvojovou pomoc nechybí naproti tomu výzvy k obezřetnému přístupu i varování před plošným odepisováním dluhů a rozdáváním peněz. Zpravidla se argumentuje tím, že pomoc (1) pomáhá udržovat u moci špatné vlády a jejich aparáty; (2) zachovává závislost; (3) směřuje tam, kde jsou největší potřeby a nikoli tam, kde se dosahuje výsledků; (4) stimuluje pohyb kvalifikovaných pracovních sil ze soukromého do státního sektoru; (5) oslabuje

---

<sup>33</sup> Briefing: The Millennium Development Goals. *The Economist*, 2010, September 25, s. 29. ISSN 0013-0613.

Briefing: The Millennium Development Goals. *The Economist*, 2013, June 1, s. 11. ISSN 0013-0613.

<sup>34</sup> OECD Development Assistance Committee. *The Economist*, 2011, April 9, s. 94. ISSN 0013-0613.

motivace místních pěstitelů zvyšovat zemědělskou produkci, zejména v případě potravinové pomoci spjaté s přísunem subvencovaných agrárních přebytků; (6) vyvolává problém tzv. holandské nemoci (Dutch disease), kdy příliv zahraniční měny vyžene směnný kurz místní měny vzhůru, takže je pak obtížné vytvářet pracovní místa v konkurenčně oslabeném exportním sektoru nebo je chránit před vpádem levnějších dovozů ze zahraničí.

Různé studie věnované dopadům zahraniční pomoci na ekonomický růst nepřicházejí se stejnými a plně přesvědčivými výsledky. Záleží na datových souborech, specifických charakteristikách zemí, formách i podmínkách předávané pomoci. Formulovat nicméně lze poznatek, že rozvojová pomoc je přínosná a má význam v zemích s dobrou vládou, zdravou makroekonomickou politikou, transparentními veřejnými financemi a respektováním politických i ekonomických práv.

Nověji se šíří i názory o případné účelnosti rozdělení toků schválené rozvojové pomoci na část poskytovanou přímo příjemcům (např. země subsaharské Afriky) a další díl sice určený těmto zemím, avšak vynaložený pro ně či v jejich zájmu jinde (např. vývoj vakcín, léků, zemědělské techniky, různých technologií atd.). Nejstručněji řečeno (možná až příliš zjednodušeně) by jádrem politiky rozvojové pomoci mělo být napomáhat jednak k řešení situace lidí v krajní nouzi a jednak s financováním nákladů nutných změn, nikoli finančně pokrývat náklady vyhýbání se změnám.

### 3.4 Problém energetický a surovinový

Energetický problém je mnohdy chápán jako specifický výraz projevu surovinového problému, vztahujícího se k produktům prvotního zpracování neobnovitelných minerálních zdrojů (primární zdroje energie, rudy a kovy). Problematika získávání energetických zdrojů a efektivnosti jejich využití však stále více vystupuje jako relativně samostatný fenomén a významná determinanta ekonomického růstu i dlouhodobé strategie hospodářské politiky zemí i center světového hospodářství.

K objektivním příčinám globálního charakteru energetického a surovinového problému lze zahrnout zejména následující. Za prvé, růst počtu obyvatelstva a objemu výroby provázený zvyšováním spotřeby energie. Za druhé, relativní ohraničenost minerálních surovin vhodných k ekonomicky efektivnímu osvojení při existující úrovni vědeckotechnické základny. Za třetí, teritoriální nesoulad mezi výskytem dostupných nalezišť rentabilně využitelných paliv a oblastmi jejich masové spotřeby. Za čtvrté, obtíže dopravy z míst těžby k místům zpracování a k hlavním střediskům spotřeby. Za páté, zhoršování přírodně geografických podmínek těžby.

Od 70. let minulého století se začaly výrazně měnit dříve setrvalé podmínky a mechanismy mezinárodního obchodu energetickými zdroji. Pro řadu zemí se ztížilo jejich zajišťování v požadovaném objemu, za únosných nákladů a v historicky vzniklé struktuře, pro níž je příznačný vysoký podíl pevných paliv s dominantním postavením ropy (pokrývá téměř 37 % energetických potřeb).<sup>35</sup> Přicházely nejrůznější turbulence a zákonitě se dostávala do popředí otázka nejenom příčin této situace, ale i možností, konkrétních cest a časového horizontu jejího překonávání.

Obecně má problém energie tři základní implikace. Za prvé, objem přírodních rezerv ekonomicky těžitelných za současné technologické úrovně. Za druhé, rozsah a tempo postupného přechodu z existujícího energetického systému, spočívajícího na ropě, k systémům budoucnosti, které by více využívaly obnovitelných zdrojů (viz

<sup>35</sup> World Resources Institute: EIA. *Financial Times*, 2012, May 7, s. 7. ISSN 0307-1766.

např. energie solární, vodní, větrná, přílivová, z vodíku apod.) a měly účelnější strukturu spotřeby paliv. Za třetí, dostupnost zdrojů z hlediska hospodářsko-politické kontroly jejich nalezišť, těžby, dopravy a obchodu. Při teritoriálním nesouladu mezi výskytem rentabilně těžitelných paliv a oblastmi jejich masové spotřeby se právě tento třetí aspekt stával původcem obtíží a poruch stabilního zajišťování energetických potřeb některých zemí, oblastí či světového hospodářství jako celku.

Nejzřetelnějším projevem globálního energetického problému byl rychlý vzestup cen ropy v 70. letech, kterému dominovaly dva výrazné cenové skoky v letech 1973 a 1979. Z tohoto důvodu se také od poloviny 70. let hovoří spíše o krizi ropné než energetické. Jejím otevřenému propuknutí (říjen 1973) předcházely dlouhodobé strukturální změny v oblasti těžby a využívání energetických zdrojů, jakož i celkový růst spotřeby s výraznou orientací na USA, západoevropské země a Japonsko. Prosazovala se tendence stálého zvyšování podílu ropy na globální spotřebě primárních zdrojů energie a zvyšování závislosti rozvinutých ekonomik na jejím dovozu z nevelkého počtu rozvojových zemí.

Současně probíhaly významné přesuny v územní struktuře těžby. Rychle rostla produkce v zemích Středního Východu, které získávaly klíčové postavení v mezinárodním obchodu s ropou. K výsledné realizaci potenciálních ekonomických předpokladů ropné krize přispělo působení některých dalších procesů a faktorů.

Za prvé, inflace v rozvinutých ekonomikách a znehodnocování amerického dolaru (i v souvislosti s jeho odpoutáním od zlata), které zhoršovaly cenové podmínky obchodu těžebních zemí a podlamovaly reálnou hodnotu jejich exportních příjmů, vyjadřovaných v USD. Za druhé, posilování spolupráce a jednota společných akcí ropných zemí. Ty byly dříve svazované koncesními podmínkami ropných monopolů, na jejichž hrabivou politiku reagovaly založením (1960) Organizace zemí vyvážejících ropu (OPEC), jejíž počet členů se postupně zvyšoval ze zakládajících pěti (Irák, Írán, Saúdská Arábie, Venezuela a Kuvajt) na dnešních reálně angažovaných jedenáct členských států. Za třetí, mimoekonomické či geopolitické faktory, které přidávají pohybu cen „gradaci“ i nárazovitý charakter a jejichž vliv v určitých časových úsecích zjevně převažoval.

V tomto směru se razantně podepsaly události jako arabsko-izraelský konflikt (1973), revoluce a pád šáhova režimu v Íránu (1979), íránsko-irácká válka (1980) a irácká invaze do Kuvajtu (1990). Dalším „spouštěcím mechanismem“ bylo napětí předcházející invazi do Iráku (2002 – 2003).

Strmý růst cen ropy v letech 1973 – 1974 je zpravidla označován za tzv. první fázi energetické krize, eventuálně za první ropný šok. Skutečností je, že v 60. letech se cena barelu (159 litrů) základního druhu exportované ropy (tzv. Brent, někdy Arabian Light) pohybovala kolem 1,8 USD a do poloviny roku 1973 se jen mírně zvýšila na 3 USD. V říjnu téhož roku využily země OPEC svého výlučného postavení k omezení produkce, vyhlásily embargo na vývoz do USA a Nizozemska (reakce za podporu Izraele – zrušeno v březnu 1974) a cena ropy vzrostla v roce 1974 na 11,65 USD.<sup>36</sup>

Koncem 70. let přišel druhý ropný šok s cenovým posunem na 35 USD (vliv íránské revoluce), po němž následoval pokles s určitým ustálením v rozmezí 15 – 18 USD. K dalšímu cenovému vzednutí až na 46 USD došlo v období 1990 – 1991 v souvislosti s iráckým napadením Kuvajtu. V 90. letech se cena v průměru pohybovala kolem 18 USD (po asijské finanční krizi krátce sestoupila k 10 USD), aby se na přelomu století opět dostala na 35 USD. V letech 2001 – 2002 to bylo přibližně 26 USD s mírným kolísáním od této průměrné úrovně.

<sup>36</sup> Podrobněji viz FÁREK, J., FOLTÝN, J. Ceny ropy: tendence, problémy, perspektivy. *E+M Ekonomie a management*, 2009, roč. 12, č. 4, s. 5-17. ISSN 1212-3609.

Vzestupný pohyb cen ropy se promítnul do přerozdělování bohatství ve prospěch těžebních zemí, do světové konjunktury a do strukturálních změn v energetickém hospodářství. Pozoruhodný byl růst exportních příjmů zemí OPEC (ze 40 mld. USD v roce 1973 na 278 mld. roku 1981, přičemž celkový přebytek jejich platebních bilancí přesáhl v tomto období 420 mld. USD). Zhoršila se situace neropných RZ (v roce 1973 zaplatily za dovoz ropy 4,6 mld. USD, tj. 12 % příjmů z vlastního exportu, zatímco roku 1980 již 80 mld., respektive 30 %), které vykazovaly strmý růst zahraniční zadluženosti. Na straně rozvinutých ekonomik akcelerovaly adaptační procesy, zaměřené jednak na úspory ve spotřebě energetických zdrojů a jednak na průzkum a odkrývání nových nalezišť.

Prizpůsobování rozvinutých ekonomik cenovým změnám v oblasti ropy probíhalo zejména v následujících směrech. Za prvé, růst těžby v zemích mimo OPEC, které v roce 1982 poprvé vytěžily více ropy (především Mexiko, Británie a Norsko). Za druhé, hromadění většího objemu „nárazníkových“ zásob ropy a zvětšení manévrovacího prostoru v nouzových případech. Za třetí, celkové snižování spotřeby energie na jednotku produkce, respektive zvyšování stupně zhodnocení energie ve výrobcích. Za čtvrté, strukturální posuny k alternativním zdrojům, ať již šlo o zemní plyn, energii solární či jadernou.

V rozvinutých ekonomikách zřetelně sílí tlak na energetické úspory, uplatňují se přísnější normy spotřeby (např. u benzínu a nafty v dopravě) a realizuje se vyšší zdanění ropných produktů. Prosazují se rovněž trendy deregulace a privatizace energetických sektorů, jakož i liberalizace trhů. Různá regulační energetická opatření v národním rámci rozvinutých ekonomik a v řadě případů i zpracovávání dlouhodobých energetických programů byly doplňovány úsilím o těsnější mezinárodní spolupráci v oblasti energie. Konkrétním výsledkem bylo zřízení Mezinárodní agentury pro energii (IEA, založena 1974), jako mezivládní agencie zaměřené především k posílení koordinace energetické politiky členských zemí a k vytvoření účinného mechanismu zásobování ropou v nouzových situacích.

Ve spotřebě ropy se – z globálního pohledu – prosazují dvě základní tendence. Na jedné straně redukce poptávky po ropě ve vztahu k produkci a cesta jejího efektivnějšího využívání. Průvodním jevem úspor, příklonu k alternativním zdrojům i snah o zmenšování závislosti na dodávkách ze zahraničí je celkový pokles podílu ropy na celosvětové energetické spotřebě z téměř 50 % v roce 1975 na dnešních již zmíněných přibližně 37 %. Na druhé straně však objem každoročně spotřebované ropy ve světě i nadále stoupá a ve střednědobém horizontu je v rámci celkového zvyšování energetické potřeby předvídan i další růst poptávky po ropě při zachování zhruba stávajícího podílu na spotřebě zdrojů energie.

Spotřeba ropy se soustřeďuje v hlavních centrech světového hospodářství. Bezkonkurenčně stěžejním fenoménem na trhu ropy jsou Spojené státy, které spotřebovávají téměř čtvrtinu světové produkce a ze zahraničí dovážejí přibližně polovinu své ropné spotřeby.<sup>37</sup> Při denním objemu dovozu ve výši cca 11 mil. barelů to představuje přibližně jednu sedminu celosvětové těžby. Zvláště vysoké tempo růstu ropné spotřeby vykazují v posledních dekádách rozvojové země (vliv industrializace) a nově vstoupila „do hry“ i Čína, která je dnes druhým největším dovozcem a podílí se cca 8 % na celosvětové spotřebě ropy, zatímco ještě v roce 1990 to bylo pouhých 2,5 %. Asi polovina dovozu pochází ze Středního východu.

---

<sup>37</sup> IMF. *World Economic Outlook*. Washington, USA: International Monetary Fund, October 2012, s. 35. ISSN 0256-6877.



Bez ohledu na programy úspor energie, na nové objevy ropných ložisek a na širší využívání obnovitelných zdrojů přetrvává výsadní postavení zemí OPEC, které ovládají téměř 65 % prokázaných světových zásob ropy (viz tabulka 6) a podílejí se cca 40 % na objemu exportu a více než 30 % těžby (podíl na těžbě se snížil z přibližně 40 % po založení OPEC).<sup>38</sup> Výhodou většiny z nich je poměrně levné získávání ropy z podzemních ložisek. Země OPEC mají možnost určité regulace těžby s následnými dopady na úroveň cen a hospodářské prosperity ve světě. Je ovšem vhodné připomenout, že za normální či nevyhrocené situace budou mít stěžejní zájem na výraznějším poškození rozvinutých ekonomik, kde mají v té či oné formě uložené kumulované přebytky z příjmů z exportu (tzv. petrodolary).

**Tabulka 6: Vybrané ropné země: objem prokázaných zásob ropy, doba předpokládaného vyčerpání, kapacita denní těžby a skutečná těžba na počátku roku 2003**

	Zásoba (mld. barelů)	Vyčerpání (roky)	Denní kapacita (mil. barelů)	Denní těžba (mil. barelů)
Saúdská Arábie	261,8	86	10,0	9,4
Írák	112,5	100 +	2,8	2,4
Spojené arabské emiráty	97,8	100 +	2,4	2,2
Kuvajt	96,5	100 +	2,1	2,0
Írán	89,7	74	3,6	3,6
Venezuela	77,7	74	2,4	1,6
Rusko <sup>1)</sup>	48,6	22	7,8	7,8
Spojené státy <sup>1)</sup>	30,4	11	8,5	8,5
Libye	29,5	59	1,5	1,4
Mexiko <sup>1)</sup>	26,9	10	3,3	3,3
Nigerie	25,0	33	2,3	2,2
Katar	19,0	58	0,8	0,8
Norsko <sup>1)</sup>	10,0	9	3,2	3,2

Poznámka: 1) nečlenské země OPEC

Prameny: *The Economist*, 2002, September 14; 2003, June 21. ISSN 0013-0613.

*BusinessWeek*, 2003, March 17. ISSN 0007-7135.

Klíčovou úlohu má Saúdská Arábie, která disponuje téměř čtvrtinou světových zásob ropy a největší těžební kapacitou. Je uznávaným vůdcem ve sféře ropy a prakticky jedinou zemí, která je s to prosadit v kartelu OPEC společnou disciplínu a výrazněji ovlivňovat trh. Udržuje nákladný „nárazníkový polštář“ volné kapacity, umožňující pružně snižovat či zvyšovat denní těžbu. Standardně se její produkce pohybovala v rozmezí 7 – 8 mil. barelů denně, avšak ve vypjatých podmínkách může jít až k hranici 10,5 mil. barelů. Žádná jiná země těžící ropu (uvádí se jich asi 60) nemá natolik silné finanční zázemí, aby si mohla dovolit zřídit a provozovat nadbytečné těžební kapacity v podobném rozsahu. Manévrovací prostor Saúdské Arábie se však setrvale zužuje tím, jak se těžebně blíží ke kapacitní hranici.

Velice diskutovaným tématem jsou ceny ropy a dopady jejich pohybu jednak na rozvinuté ekonomiky a neropné země a jednak na samotné státy OPEC. Z hlediska spotřebitelů a zákazníků se situace jeví vcelku jednoznačně – vysoké ceny nahlodávají hospodářskou prosperitu, tlumí ekonomický růst a zaostrují problém „energetické

<sup>38</sup> IMF. *World Economic Outlook*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2011, September, s. 35. ISSN 0256-6877.

IMF. *World Economic Outlook*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2012, October, s. 35. ISSN 0256-6877.

chudoby“ v různých místech rozvojového světa. Zhruba 1,5 mld. lidí žije podle údajů OSN bez elektřiny<sup>39</sup> a ve venkovských oblastech se využívají nejméně vhodné zdroje energie s nepříznivými důsledky na zdraví a životní prostředí. V logice uvedených úvah by nízké ceny energie byly přínosem.

Z hlediska rozvinutých ekonomik a zvláště Spojených států, nemusí již perspektiva podstatného poklesu světových cen ropy vyvolat nadšení. Znamenalo by to zřejmě vážné obtíže jednak pro ropné společnosti, které vydávají desítky miliard dolarů na sondáže a osvojování nových nadějných nalezišť (zejména v okolí Kaspického moře a na západním pobřeží Afriky) a jednak pro země, které těží ropu s relativně vysokými náklady (např. Rusko, ale i samotné USA). Ty by pak prodávaly ropu buď nevýhodně, anebo by dokonce byly vytlačovány z trhu a přenechávaly větší prostor zemím OPEC. Z tohoto úhlu pohledu pak nemusí překvapovat, když těžební země, občas „usnadní“ nějaký cenový kolaps, jenž bezpochyby mírní nadšení a zájem investorů o nové projekty s nepříliš zřetelnou návratností.

Ještě komplikovanější je na druhé straně posuzování vlivu cen ropy na produkční země. Zdánlivě jednoduchá úvaha spojuje pokles cen se snížením exportních příjmů a jejich vzestup s vítaným zvětšením. Proti tomu však stojí určité korektivy. Především je zřejmé, že významnější zvýšení cen ropy přibrzdí globální ekonomický růst a následně i poptávku po ropě, což země OPEC pocítily již v průběhu dřívějších cenových turbulencí. Prodlužované období vysokých cen se může snadno stát kontraproduktivním.

Náhly růst cen ropy se může paradoxně projevit nevítanými účinky u producentů tím, že příliv příjmů z exportu zvýší hodnotu místní měny, což zpětně podlamuje konkurenceschopnost v tuzemsku vyváženého zboží, a to jak na domácím, tak i na zahraničním trhu. S pomocí tohoto efektu a nepříliš uvážlivého hospodaření s ropným bohatstvím lze zřejmě vysvětlit poznatky studie, že v období 1960 – 1990 zaznamenaly země s chudými přírodními zdroji trojnásobně rychlejší rozvoj než země přírodou velkoryse obdařené (co do rozumného nakládání s ropnými příjmy je za příklad považováno Norsko).

Mantinelem cenové politiky ropného kartelu je dále skutečnost, že podstatný či přílišný růst cen vyvolává silnou mikroekonomickou adaptaci, podněcuje průzkum i těžbu v oblastech mimo OPEC a zefektivňuje investice do nových projektů. Existence alternativ, byť z valné části jen potenciálních, představuje hráz proti spontánním akcím těžebních zemí (OPEC). Na prahu 21. století se zdá být oprávněný poznatek, že ceny ropy již nemají tak silně destruktivní dopady na světové hospodářství jako tomu bylo v poslední čtvrtině století minulého. Důvodů je několik.

V prvé řadě se pozitivně projevuje vliv nových technologií jednak na celkovou nabídku energetických zdrojů a jednak na zvětšování světových zásob ropy v důsledku odkrývání dalších nalezišť a snižování nákladů jejich rozvoje. Za nadějná jsou označována ropná ložiska v oblastech Mexického zálivu, Kaspického moře, Angoly a Aljašky. Naproti tomu značná část nalezišť v Severním moři má být vyčerpána a předpokládá se postupný útlum těžby. Síla OPEC, jakož i možnosti cenového diktátu, jsou podlamovány i soudobým rozvojem mezinárodního ropného trhu s řadou prostředníků a komoditních burz, které dnes již značně znesnadňují jakékoli přímé sankční postihy zákazníků (jak tomu bylo v době, kdy členské země OPEC prodávaly ropu přímo zákazníkům a mohly je tudíž individuálně postihovat). V neposlední řadě je zřejmé, že cenové signály přece jenom podpořily úspory energetické spotřeby i zájem o obnovitelné alternativní zdroje.

---

<sup>39</sup> *Financial Times*, 2012, June 5, s. 7. ISSN 0307-1766.

Stabilizovanější poměry v ropném hospodářství by ovšem neměly být interpretovány jako důvod k podceňování potenciálu možných poruch zásobování a cenových výkyvů. Zejména před největšími spotřebiteli ropy stojí úkol diverzifikovat dodávky, podporovat rozvoj nových nalezišť, zvyšovat efektivnost spotřeby (zejména v dopravě) a co nejvíce využívat obnovitelné zdroje energie. Světová ekonomika je a dlouho ještě bude „v područí“ ropy. Ropné rezervy jsou zatím dostatečné a v nadcházejících dekádách nehrozí zřejmě kolaps z kritického nedostatku tohoto až dosud nezastupitelného paliva. Nelze nicméně vyloučit destruktivní dopady nervozity, panických reakcí a spekulací na ropných trzích. Zejména s přispěním globálních výkyvů poptávky i při současném růstu nabídky a zásob (viz tabulka 7). Příkladem může být rekordní cena ropy z poloviny roku 2008, kdy se krátkodobě dostala až na 147 USD za barel, následný pokles k úrovni 40 USD a opět růst nad 100 USD v letech 2011 a 2012.<sup>40</sup>

**Tabulka 7: Geografická struktura poptávky a produkce ropy v období 2003 - 2010**  
(v milionech barelů denně)

	Průměr let 2003 - 2006	2008	2009	2010
<b>Poptávka celkem</b>	<b>82,8</b>	<b>86,0</b>	<b>85,0</b>	<b>87,9</b>
<b>Rozvinuté země</b>	<b>49,4</b>	<b>46,8</b>	<b>44,9</b>	<b>45,7</b>
z toho: USA	20,9	19,8	19,1	19,5
Eurozóna	...	11,2	10,5	10,9
Japonsko	...	4,8	4,4	4,4
<b>Rozvíjející se ekonomiky</b>	<b>33,4</b>	<b>39,2</b>	<b>40,1</b>	<b>42,2</b>
z toho: Čína	6,5	7,7	8,4	9,4
Indie	...	3,1	3,3	3,3
<b>Produkce celkem</b>	<b>83,4</b>	<b>86,5</b>	<b>85,2</b>	<b>87,4</b>
<b>Země OPEC</b>	<b>33,6</b>	<b>35,6</b>	<b>33,5</b>	<b>34,5</b>
z toho: Saúdská Arábie	10,2	10,4	9,5	9,8
Nigérie	2,5	2,1	2,1	2,4
Venezuela	2,8	2,6	2,4	2,4
<b>Ostatní oblasti</b>	<b>49,8</b>	<b>50,9</b>	<b>51,7</b>	<b>52,9</b>
z toho: Severní Amerika	14,4	13,3	13,6	13,1
Severní moře	5,4	4,3	4,2	3,8
Rusko	9,4	10,0	10,2	10,5

*Prameny:* IMF. *World Economic Outlook*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2009, April, s. 53; 2010, October, s. 48; 2011, April, s. 32. ISSN 0256-6877.

Samotná existence zásob ropy ovšem neznamená, že soupeření o nepřerušovaný přístup k dodávkám přestává být jedním z klíčových rysů dnešní doby. Zmínit lze řadu geopolitických pnutí a střetů na jedné straně a uzavírání nových spojenecko-partnerských vztahů na straně druhé. Tak třeba Čína zjevně modeluje svoji zahraniční politiku v souladu s rostoucími energetickými potřebami, o čemž svědčí budování specifických vazeb se zeměmi obdařenými přírodními zdroji (například Argentina, Brazílie, Jižní Afrika, Súdán a Írán).

Předvídat cenové trendy je krajně obtížné, a to v zásadě ze třech důvodů. Za prvé, dostupné údaje o těžbě, zpracování a světovém obchodu s ropou nejsou úplně přesné a stoprocentně spolehlivé. Za druhé, tempa ekonomického růstu hlavních center světového hospodářství nesledují rovnoměrnou trajektorii a nejsou imunní vůči různým

<sup>40</sup> *Financial Times*, 2010, April 9, s. 25. ISSN 0307-1766.  
*The Economist*, 2013, June 15, s. 63. ISSN 0013-0613.

výkyvům nebo dopadům „splasknutých“ akciových bublin. Za třetí, nelze vyloučit ani závažné výpadky dodávek ropy vyvolané válkami, hurikány, sankcemi, terorismem apod., které mohou přivodit cenové erupce. Snad jedinou seriózní předpovědí může být přiznání, že je nereálné očekávat setrvalou cenovou stabilitu. Naproti tomu lze předvídat určité „uklidnění“ na ropném trhu. Podpurným argumentem je poznatek, že spotřeba ropy ve vyspělých zemích zjevně dospěla ke svému vrcholu (tzv. peak demand), anebo za něj. K důvodům se řadí celkové oslabení temp růstu ekonomik, spotřeby, důchodů i počtu obyvatelstva, snižování energetické náročnosti produkce, vládní podpory obnovitelných zdrojů energie, energetické úspory a v neposlední řadě technologický pokrok umožňující odkrývat i využívat nové zdroje.

Vedle diskusních polemik ohledně nadějnosti i spolehlivosti energetického potenciálu obnovitelných zdrojů (energie solární, větrná, přílivová, geotermální apod.) se pozornost soustřeďuje na oblast jaderné energetiky, která se stává i výrazným hospodářsko-politickým tématem. Zejména pod vlivem událostí v japonské Fukušimě, kde v březnu 2011 zemětřesení s vlnou tsunami přivodily havárii tamní elektrárny a uniklá radiace zamořila desítky čtverečních kilometrů v jejím okolí. Tomu předcházel proces určitého přehodnocování odmítavých postojů vůči tomuto zdroji energie.

K argumentům ve prospěch jádra se řadila setrvalé rostoucí poptávka po elektřině, klimatické změny, zatížení planety emisemi skleníkových plynů a technický pokrok, kdy moderní technologie zvyšují bezpečnost, úspornost i spolehlivost reaktorů a snižují množství radioaktivního odpadu, jakož i náklady provozu atomových elektráren. V neposlední řadě je zmiňována i možnost pružnějšího pořízování menších reaktorů, schopných zásobovat elektřinou určité regiony či aglomerace. Nejnovější vývoj nenasvědčuje trvalejší ztrátě zájmu o využívání jádra, spíše lze hovořit o opětné jaderné renesanci, kdy řada zemí (kromě Německa) připravuje výstavbu potřebných kapacit, a to včetně USA, kde moratorium na atomové elektrárny přetrvávalo tři desetiletí.

Jaderná energie by zjevně mohla výrazně přispět ke krytí rychle rostoucí celosvětové poptávky po elektřině (bez produkce emisí skleníkových plynů) a představuje jakousi globální výzvu. Stejně tak pozoruhodnou výzvou jsou kontroverzní dopady snah o nahrazování ropy přírodními energetickými zdroji a biopalivy, zejména pokud jde o podněcování poptávky a růstu cen zemědělských plodin a potravin. Činí z ropy stále komoditu rozhodujícího významu pro světový ekonomický růst.

V centru pozornosti zůstane i nadále ropný průmysl, jenž ovšem čelí novým výzvám a trendům. Především dochází k určité transformaci trhu i firem činných v této sféře. Pro dříve dominantní ropné společnosti se uzavírají možnosti kontrolovat naleziště a ovlivňovat objem těžby. Zatímco ještě v 60. letech ovládaly transnacionální korporace z rozvinutých ekonomik cca 85 % světově známých ložisek ropy, dnes je to pouhých 10 % a zbytek je buď přístupově omezen anebo přímo uzavřen.<sup>41</sup>

Adaptují se v zásadě dvojím způsobem. V první řadě aktivizováním průzkumu a hledáním i rozvíjením dalších nadějných míst těžby. Druhý směr adaptačního úsilí globálního ropného průmyslu spočívá v poměrně radikální přeměně či transformaci z převažujícího průzkumně-těžebního na technologicko-zpracovatelské podnikání ve sféře nekonvenčního získávání tekutých paliv. Ať již jde o zkapalňování zemního plynu, mísení ropy s ethanolem a bionaftou, resp. výtažky ze zemědělských plodin, výrobu syntetického benzínu z uhlí (technika vyzkoušená již v první polovině minulého století), anebo o novější produkci ropy z bitumenů (živic organického původu) jako v případě tzv. roponosných písků.

---

<sup>41</sup> Briefing: The Global Oil Industry. *The Economist*, 2013, August 3, s. 20. ISSN 0013-0613.

Nadějným příspěvkem k růstu produkce ropy z nekonvenčních zdrojů představují roponosné písky v Kanadě. Ty se mohou stát nejenom jedním ze světově nejvýznamnějších zdrojů energie, ale také jednou z investičních příležitostí otevřených soukromému kapitálu. Na závěr již jenom poznámka, že z hlediska dlouhodobého rozvoje energetické základny s posunem k netradičním formám energie se bezprostředně otevírá fenomén břidlicového zemního plynu a otázka výhod či nevýhod jeho širšího využívání. Jde o plyn uložený hluboce pod povrchem země, který se dobývá vhněním (pod tlakem) směsí vody, chemikálií a písku do podzemí.

Těžba břidlicového plynu našla v posledních letech poměrně širokou podporu ve Spojených státech, kde nejenom snížila cenu plynu, ale i výrazně omezila závislost na jeho dovozu. Prokázaná naleziště břidlicového plynu jsou i v některých evropských zemích, kde ovšem jeho těžba naráží na protichůdné reakce jeho zastánců i odpůrců obávajících se nepříznivých dopadů na životní prostředí, zejména pokud jde o znehodnocení podzemních zásob vody.

## 4 Světová hospodářská centra

### 4.1 Ekonomika USA

Ekonomika Spojených států zaznamenala v posledních dekadách 20. století setrvalý růst a přesvědčivě demonstrovala postavení nejmohutnějšího hospodářského centra. USA se na světovém obyvatelstvu sice podílejí necelými 5 % (310 mil. v roce 2010<sup>42</sup>), avšak téměř jednou pětinou na globální produkci, více než jednou třetinou na zbrojních výdajích a dokonce dvěma pětinaми na prostředcích celosvětově vynakládaných na vědu a výzkum. Ekonomika USA prošla ve 2. polovině minulého století obdobím nejprve relativně mírného vzestupu v 50. a 60. letech, vystřídaném útlumem a stagflací v 70. letech, nástupem k oživení v první třetině 80. let a posléze dlouhou fází hospodářské prosperity v 90. letech. Výsledkem procesů dynamické hospodářské aktivity a zvyšování produktivity práce je dosažená úroveň produkce na obyvatele (viz tabulka 8), výrazně převyšující srovnatelné ukazatele ostatních velkých ekonomik či hospodářských center.

**Tabulka 8: Vybrané velké ekonomiky:  
průměrná roční tempa růstu HDP a HDP na obyvatele v USD<sup>1)</sup>**

	1950 - 1973 v %	1973 - 1996 v %	1996 - 2000 v %	rok 2000 v USD
<b>USA</b>	2,4	1,6	2,7	33.886
<b>Japonsko</b>	8,0	2,5	1,2	25.796
<b>Německo</b>	5,0	1,8	1,7	24.931
<b>Francie</b>	4,0	1,5	2,4	24.032
<b>Itálie</b>	5,0	2,1	1,8	23.304
<b>Británie</b>	2,5	1,6	2,5	23.197
<b>Čína</b>	2,1	5,4	8,3	3.953
<b>Indie</b>	1,6	2,9	6,1	2.403

*Poznámka: 1) HDP na obyvatele podle parity kupní síly v USD roku 2000.*

*Prameny: IMF. World Economic Outlook. Washington, USA: International Monetary Fund, 2002, September. ISSN 0256-6877.*

*SCHWAB, K., PORTER, M. E., SACHS, J. D. (eds.) The Global Competitiveness Report 2001/2002. Geneva, Switzerland: Oxford University Press, 2002. ISBN 0-19-521837-X.*

Ekonomika USA nebyla destruktivně zasažena druhou světovou válkou a na počátku 50. let zcela dominovala světovému hospodářskému dění. Vytvářela zhruba třetinu světové produkce a tři pětiny průmyslové výroby a opírala se o rozvinutou vědeckovýzkumnou základnu. Značnému rozsahu výrobních kapacit po válce však neodpovídal úzký objem vnitřní poptávky, což přispívalo k orientaci hospodářské politiky na podněcování poptávky (vliv teorií J. M. Keynese) fiskálními nástroji a rostoucími deficity státního rozpočtu. Tempa ekonomického růstu se vyvíjela pozitivně. Určité úskalí spočívalo v poměrně malém tlaku na strukturální změny a v silném potenciálu inflace, k jejímuž výraznému vzednutí došlo v 70. letech při současném poklesu růstových temp a míry zaměstnanosti. Fenomén stagflace (stagnující hospodářský růst při vysoké míře inflace) sehrál významnou roli v kritice keynesiánství a v následném obratu k neokonzervativní hospodářské politice.

<sup>42</sup> *The Economist*, 2011, May 14, s. 66. ISSN 0013-0613.

Vývoj ekonomiky USA v 80. letech nesl výraznou pečeť pravicově orientované republikánské administrativy prezidenta R. Reagana (1981 – 1988). Prosazoval se vliv revolučních změn vnesených ekonomii strany nabídky (supply-side) a restriktivně laděné peněžní politiky. K principům se řadily: deregulace ekonomiky, podnikatelská svoboda, volný trh a omezení redistribučních funkcí státního rozpočtu. Významná byla podstatná redukce daňové zátěže důchodů i zisku společností, která spolupůsobila v transformaci amerického hospodářství na nejvýkonnější ve světě. Současně došlo ke snížení inflace a posílena byla konkurenceschopnost i postavení USA ve světovém hospodářství, jakož i vojenská superiorita.

V roce 1990 dolehla na Spojené státy krátkodobá recese provázená hospodářským poklesem a zesílenou nezaměstnaností. V příštím roce byl obnoven ekonomický růst a následovala nejdelší konjunktura ve 2. polovině 20. století. Po prezidentu G. Bushovi (1989 – 1992) přišla éra demokratů B. Clintona (1993 – 2000) a s ní i určitá modifikace „reaganomiky“, založená na posílení pragmatických přístupů. Základní filozofie hospodářské politiky spočívala v akcentech na větší míru státního vlivu, aktivizaci redistribuční úlohy fiskální politiky, posílení progresivních změn v nabídkové sféře ekonomiky, aplikaci moderních technologií i v malém a středním podnikání, podporu vědy a výzkumu, přestavbu vzdělávacího a rekvalifikačního systému a celkový rozvoj lidského činitele a mobility pracovních sil.

**Tabulka 9: USA – vývoj vybraných makroekonomických ukazatelů v období 1983 – 2012 (v %)**

	průměr 1983 – 1992	průměr 1993 – 2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Růst HDP</b>	3,4	3,4	2,5	3,5	3,4	2,7	1,8	- 0,3	- 2,8	2,5	1,8	2,8
<b>Míra inflace (spotřebit. ceny)</b>	3,3	1,9	2,2	2,7	3,4	3,2	2,9	3,8	-0,3	1,6	3,1	2,1
<b>Míra nezaměstnanosti</b>	6,8	5,4	6,0	5,5	5,1	4,6	4,7	5,8	9,3	9,6	9,0	8,2

*Prameny:* IMF. *World Economic Outlook*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2002, September, s. 58; 2006, September, s. 62; 2011, September, s. 69; 2012, October, s. 153; 2013, October, s. 160. ISSN 0256-6877.

Pozitivními průvodními jevy makroekonomické povahy (viz tabulka 9) byly nízká inflace, malá míra nezaměstnanosti a setrvalý růst produktivity práce. Příznacným rysem hospodářského vývoje byla schopnost vytvářet stále další pracovní příležitosti, odolnost vůči krizovým otřesům ve světě, soustavný příliv kapitálu ze zahraničí a příznivý vývoj státního rozpočtu s přebytkem koncem dekády.

V souvislosti s pozoruhodnými tempy produktivity práce a technologického pokroku v USA se zrodilo i označení nová ekonomika jako výraz snahy pojmenovat poměrně dlouhou fázi hospodářského vzestupu v 90. letech. Její stoupenci mají za to, že v kontextu s globalizací světového hospodářství a s revolucí v informačních technologiích (IT) vstoupila ekonomika Spojených států do nové éry zvyšování produktivity práce a životní úrovně při poměrně nízké inflaci a míře nezaměstnanosti.

Klíčový aspekt nové ekonomiky byl spatřován ve schopnosti rychle a účinně zavádět moderní technologie, využívat jejich potenciálu a zvyšovat efektivnost všech hospodářských aktivit, včetně firem „ekonomiky staré“. Do popředí vystupovaly jednak

investice do informačních a komunikačních technologií a jednak flexibilita pracovních sil s pružnými přechody z dožívajících do vznikajících podniků a oborů.

Bez ohledu na diskuse o obsahu a relevantnosti kategorie nové ekonomiky lze formulovat poznatek, že v 90. letech se Spojené státy staly technologicky nejdynamičtější zemí při těsném propojení robustního tempa inovací s členitou sítí veřejných i soukromých institucí podporujících rapidní osvojování nových technologií v celém národním hospodářství. Například z 50 největších světových firem podnikajících ve špičkových technologiích jich koncem dekády mělo 36 sídlo v USA, 9 v Japonsku a 4 v Evropě.

Úspěšný vývoj USA v průběhu 90. let, zejména pak ve 2. polovině dekády podnítil zájem o specifické přednosti amerického modelu.

Mezi uváděnými faktory výkonnosti a konkurenceschopnosti ekonomiky Spojených států jsou vesměs vyzdvihovány ty, které souvisejí s institucionálním zázemím. Řadí se k nim schopnost zobchodňování (komercializace) inovací a nových technologií v nových produktech a výrobních procesech, silná ochrana práv k duševnímu vlastnictví a deregulace klíčových sektorů infrastruktury, což přispělo k prolomení monopolů a k vytvoření kompetitivnějšího prostředí. Intenzivní konkurence i poměrně vžitý sklon k podstupování podnikatelského rizika pak tlačí firmy k permanentním inovacím a omezuje prostor pro zvyšování cen. Zvláštní význam je prisuzován i plodným vztahům mezi podnikatelskou sférou a dynamickými soukromými univerzitami. Spojené státy zjevně uspěly (a to i ve srovnání s EU) v následujících aspektech.

Za první, těsné sepětí základního a aplikovaného výzkumu, posilované tradičně úzkou spoluprací mezi akademickými centry a podnikatelskými subjekty, spolu s relativně vysokými výdaji na vědu, výzkum a vývoj. Ty v ročním průměru představovaly 2,7 % HDP (v Japonsku cca 3 % a v EU necelé 2 %) a byly každoročně téměř o 100 mld. USD vyšší než v EU. V roce 2011 činily tyto výdaje 366 mld. USD oproti 275 mld. USD ve 27 zemích EU.<sup>43</sup> Samotný internet vznikl původně jako projekt ministerstva obrany USA. Uvádí se, že v posledních letech dosahují ve Spojených státech investice do informačních a komunikačních technologií šesti procent HDP, tzn. dvojnásobek proti třem procentům v EU. Za zmínku stojí i vlastnická práva univerzit k výsledkům federálně financovaného výzkumu, jakož i participace fakult na výzkumných aktivitách soukromého sektoru a možnost vlastnit patentová práva k vynálezům. Patenty dnes tvoří významný tok fondů do prestižních univerzit (spojení pedagogického a výzkumného procesu je zjevně úspornější než financovat dvě samostatné skupiny institucí). O kvalitě vzdělávacího procesu nasvědčuje i dvojnásobný objem investic na jednoho vysokoškolského studenta ve srovnání s obdobnou veličinou v EU.

Za druhé, snadný přístup k tzv. rizikovému kapitálu (venture capital), který mohou získat kreativní firmy na financování rozvoje a komerčního uplatnění nových nápadů, inovací a technologií. Každoroční objem těchto rizikových fondů stoupal z 3,5 mld. USD roku 1990 až na 21,4 mld. USD v roce 2009 (v témže roce v EU to bylo 4,5 mld).<sup>44</sup> Razantní vynořování stále nových firem je podporováno uvolněním administrativních bariér či průtahů.

---

<sup>43</sup> *BusinessWeek*, 2005, January 24, s. 22. ISSN 0007-7135.

*Ekonom*, 2005, č. 30, 28. červenec, s. 21. ISSN 1210-0714.

*The Economist*, 2013, March 2, s. 68. ISSN 0013-0613.

<sup>44</sup> *Financial Times Magazine*, 2010, April 24/25, s. 19. ISSN 0307-1766.



Za třetí, poměrně velká flexibilita trhu práce rozšiřuje adaptační prostor podnikatelské sféry a přispěla k dynamické tvorbě nových pracovních příležitostí i k udržování poměrně nízké míry nezaměstnanosti. Vyšší využití pracovních zdrojů podporuje ekonomický růst. K tomu dále přispívá poměrně značné zapojení obyvatelstva do pracovního procesu a více odpracovaného času.

Za čtvrté, harmonizovanější i liberálnější produktové, právní a pracovní standardy, podpírané jedním dominantním jazykem a jednou měnou. Zatímco transnacionální korporace operující v různých regionech v USA vystačí např. s jednou reklamní kampaní, jedním účetním standardem a s jedním oddělením právním, personálním, mzdovým apod., společnosti působící v evropských zemích to mají složitější a tím i nákladnější. Proti vnitřní jednotnosti USA stojí větší evropská diverzifikovanost, neboť národní hranice zde stále představují silné bariéry, které lze stěží eliminovat zavedením společné měny (EUR) při existenci řadou faktorů oddělených ekonomik. Kromě toho menší průměrná hustota obyvatelstva v USA umožňuje expanzivnější stavební rozvoj, vyšší produktivitu staveb „na zelené louce“ a s tím související nižší náklady, včetně těžebních a ekologických. Za zmínku rovněž stojí poměrně příznivý demografický vývoj v USA díky vyšší míře porodnosti a přistěhovalectví usnadňovaného imigrační politikou.

Se vstupem do 21. století doznala ekonomika USA trhliny a balancování na pokraji recese. Předcházelo tomu značné přeinvestování a hromadění zásob v sektoru vysokých technologií pod vidinou ziskového potenciálu a stálého růstu v odvětví IT, jakož i vznik „bubliny“ na akciovém trhu. Prudký růst cen aktiv přispěl k nadměrnému vypůjčování a následně i k zadlužování soukromého sektoru, především firem činných v internetové a telekomunikační infrastruktuře. V březnu 2001 došlo ke „splasknutí“ bubliny a k zahájení sestupné fáze ekonomické aktivity. Průvodními jevy byly pokles úrovně využití průmyslových kapacit, propad burzovních indexů a destrukce akciového majetku a zúžení zdrojové základny pro rizikový kapitál a nové primární emise cenných papírů. Zavládla i nejistota pokud jde o předvídání dalšího vývoje, umocněná obavami z důsledků teroristického útoku na New York.

Události 11. září 2001 zasáhly do průběhu celkového hospodářského poklesu v USA. Kromě přímých ztrát na životech a majetku měly řadu nepřímých dopadů postupujících ekonomiku různými převodními mechanismy. Lze však formulovat poznatek, že přes krátkodobě destruktivní účinky na hospodářské dění nezabránily přechodu k opětovnému oživení v roce 2002. Americká ekonomika se vzpamatovala rychleji, než se původně očekávalo a objevily se příznaky dokonce razantnějšího vzestupu v USA než v ostatních velkých rozvinutých ekonomikách.

Pokles cen akciového trhu zasáhl zřejmě spíše institucionální investory než široké vrstvy obyvatelstva a ke stimulaci celkové poptávky nákupů výrazně napomohlo účinné snížení úroků pod taktovkou šéfa Fedu (Federal Reserve Board – obdoba centrální banky) A. Greenspana. Jeho rychlé a razantní reakce, založené na promptním zhodnocení nebyvalého toku informací jsou nezřídka vnímány jako mezník v historii monetární politiky.

Podstatným faktorem opětovného ožívání dynamiky americké ekonomiky se jevila setrvalost důvěry podnikatelů i spotřebitelů, převaha pozitivního očekávání a poměrně dobrý stav bankovního sektoru, který přestál krizovou situaci bez zjevné úhony. Od roku 2002 byla již americká ekonomika venku z recese a prokazovala svoji výkonnost. Obnovila se růstová dynamika investic do progresivních odvětví (informační technologie, biotechnologie a vojenské obory), a zrychloval se ekonomický růst.

Pozoruhodně stoupala produktivita práce, která v období 1995 – 2004 vykazovala průměrné roční růstové tempo 2,5 %, ve srovnání s 1,5 % v EU.<sup>45</sup>

Za uvedenými trendy makroekonomických ukazatelů stojí v USA solidní mikroekonomické základy. Ty jsou ukotvené v organizaci a strategiích korporací, v technologických dovednostech, v infrastruktuře, v institucích a v širokém spektru regulačních praktik, které konstituují podnikatelské prostředí, v němž národní firmy soutěží. Technologicko-inovační základna s flexibilitou pracovních sil a důvěryhodným finančním i právním systémem vytvářejí v USA mohutný potenciál prosperity a ekonomické životaschopnosti v rámci soudobých podmínek a uspořádání vztahů v globalizovaném světovém hospodářství.

Přirozeně existují různá úskalí hladkého přechodu k prosperitě, mezi nimiž (již tradičně) figuruje chronický deficit běžného účtu platební bilance, jehož roční výše setrvale stoupala ze 416 mld. USD v roce 2000 až na 800 mld. roku 2006 a následným poklesem na 471 mld. v roce 2010.<sup>46</sup> Znamená to, že Spojené státy více dovážejí než vyvážejí, takže rozdíl musí být kryt půjčkami a přílivem investičního kapitálu ze zahraničí.

Zatím byly tyto zdroje k dispozici a dolar si uchovával vysoký kurz. Například v letech 1991 – 2001 přišlo na americký kapitálový trh o 2,3 bil. USD více než odplynulo a suma přímých zahraničních investic v USA se zvětšila o 1,3 bil. USD. Nechybí ovšem hlasy poukazující na kritickou hladinu schodku a možnost vysychání toku kapitálu, což by mohlo vyvolat řetězovou reakci a ohrozit stabilitu dolaru.

Proti tomu stojí fakt, že dolar je stále hlavní světovou transakční měnou a držba likvidních dolarových aktiv neamerickými subjekty, ať již v úloze měnových rezerv či prostředku realizace nejrůznějších transakcí, rozšiřuje emisní možnosti Fedu a napomáhá k financování obchodních deficitů USA. Zbytek světa získává jednak tím, že dostává dolary, které potřebuje a jednak tím, že Spojené státy používají emitované dolary k platbám za dovoz zboží a služeb a plní funkci jakéhosi motoru či hybné síly růstu globálního hospodářství. V tomto systému světového dolarového standardu existuje zřejmě jen malé riziko, že by schodek běžného účtu platební bilance USA vyvolal hromadný útěk od dolaru, což by si vynucovalo zvyšování úroků ve Spojených státech s nepříznivými dopady na světovou konjunkturu.

Převládající obraz americké ekonomiky má dnes dvě roviny. Na jedné straně silná a konkurenceschopná ekonomika, která je tahounem světového růstu, ale na druhé straně vytváří globální makroekonomickou nerovnováhu. Míra financování schodku běžného účtu USA ze zahraničních úspor a s tím spojená značná kumulace dolarových aktiv v rukou zahraničních rezidentů začíná být varovná a může vyvolat otřesy světového hospodářství. Řešení tohoto dilematu ekonomického růstu a makroekonomické rovnováhy není jednoduché a bude zřejmě vyžadovat koordinované úsilí USA a dalších zemí. Určitý paradox lze spatřovat v tom, že zdrojem finančního krytí velkých a rostoucích deficitů Spojených států se stával odliv kapitálu z rozvojových i tranzitivních ekonomik.

Americká ekonomika je díky nahromadění velkého objemu vládních dluhopisů (kryjí schodky zahraničně obchodní výměny) v držení zahraničních rezidentů (převážně

---

<sup>45</sup> TYSON, L. D'A. How Europe Is Revving Its Engine. *BusinessWeek*, 2005, February 21, s. 10. ISSN 0007-7135.

<sup>46</sup> IMF. *World Economic Outlook*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2007, April, s. 247. ISSN 0256-6877.

IMF. *World Economic Outlook*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2011, September, s. 195. ISSN 0256-6877.

centrálních bank) označována za dlužnickou. Přispívají k tomu údaje o zahraničních aktivech (pohledávkách) a pasivech (závazcích). Z nich vyplývá, že závazky zahraničním subjektům byly například v roce 2004 o 2,4 bil. USD větší než pohledávky cizinců vůči subjektům v USA (viz tabulka 10). Jinými slovy americká pasiva jsou o hodně větší než aktiva a stoupající deficity běžných účtů platebních bilancí tento nepoměr či nerovnováhu zesilují.

**Tabulka 10: USA - struktura zahraničních aktiv a pasiv v roce 2004 (v mld. USD a v %)**

	Aktiva		Pasiva	
	USD	%	USD	%
<b>Přímé zahraniční investice</b>	3 287	33	2 687	21
<b>Nepřímé (portfolio) investice</b>	2 520	25	2 071	17
<b>Dluhopisy (dluhové instrumenty)</b>	917	9	4 250	34
<b>Ostatní investice1)</b>	3 059	31	3 507	28
<b>Devizové rezervy</b>	190	2	-	-
<b>Celkem</b>	<b>9 973</b>	<b>100</b>	<b>12 512</b>	<b>100</b>

*Poznámka: 1) různé půjčky, depozita, obchodní úvěry*

*Pramen: LANE, P. R., MILESI-FERRETTI, G. M. Examining Global Imbalances. Finance and Development, 2006, roč. 43, č. 1, s. 41. ISSN 0015-1947.*

S výše uvedenými údaji však kontrastuje poměrně překvapivé zjištění (publikované v časopisu *The Economist*), že ve stejném roce (2004) získaly USA ze svých vnějších aktiv více, než kolik zaplatily do zahraničí, včetně úroků a splátek obrovského vládního zadlužení. Z tohoto úhlu pohledu by mohly být dokonce považovány za zemi nikoliv dlužnickou, nýbrž věřitelskou.

Pozoruhodný jev, že američtí rezidenti vydělávají na svém zahraničně finančním postavení více než cizinci ze svých pohledávek vůči USA je předmětem zájmu ekonomického výzkumu, zejména pokud jde o teoreticko-praktické implikace. Vysvětlení není zrovna jednoduché a příčin může být i více. V zásadě jsou zmiňovány následující:

Za prvé, USA mají asi v zahraničí více majetkových hodnot, než je to v běžných statistických výkazech zachyceno. Za druhé, američtí podnikatelé investují v cizině podstatně výhodněji než zahraniční rezidenti v USA. Cizozemci totiž drží vysoký objem vládních dluhopisů, jejichž výnosnost byla v poslední době poznamenána všeobecně nízkou úrovní úroků, zatímco američtí rezidenti se spíše soustředí na přímé zahraniční investice. Ziskovost těchto investic zase hodně závisí na stupni přejímaného podnikatelského rizika, na daňovém zatížení a na předávaném manažerském „know how“. Tyto faktory mohou podporovat relativně vysoké výnosy USA ze zahraničních aktiv. Za třetí, svoji úlohu měly zřejmě i pohyby měnových kurzů, hlavně pokles kurzu amerického dolaru v předcházejících letech.

Vzhledem k tomu, že převažující část vnějších aktiv USA je denominována v cizích měnách, pak znehodnocení USD má za následek vzestup dolarové hodnoty těchto aktiv a souvisejících výnosů. Spojené státy mají zjevnou výhodu v celosvětové roli USD, neboť prakticky veškerá zahraniční pasiva jsou vyjádřena v dolarech, jejichž depreciace hodnotu těchto pasiv nezvyšuje, i když naproti tomu snižuje hodnotu držby dolarových pohledávek ve vlastnictví cizozemců.

Situace USA je ovšem choulostivá jednak setrvalostí zahraničně obchodních i rozpočtových deficitů a jednak určitou volatilitou USD, jehož déle trvající pokles by mohl vést zahraniční investory k nárokování vyšších výnosů z amerických aktiv (kompenzace ztrát), anebo k oslabení zájmu o dolarové držby vůbec. Na přelomu

poloviny první dekády ve 21. století se v USA prosazovaly faktory napomáhající robustnímu ekonomickému růstu. Zejména jde o zdroje finančního sektoru a pozitivní expektace ohledně vývoje cen akcií a ziskovosti korporací. Překonány byly určité prvky nejistoty, pramenící ze slabosti či úzkých míst v soustavě účetních a auditorských standardů. Ty vyšly na světlo po kolapsu nejprve společnosti Enron (sedmá největší společnost v USA vyhlásila bankrot v prosinci 2001) a následně i dalších, což vzedmulo obavy, že finanční pozice mnoha firem by se rovněž mohla ukázat slabší, než se předpokládalo.

K tomu alespoň několik poznámek. V zásadě šlo o to, že některé velké firmy (např. Enron, WorldCom a Global Crossing) dokázaly neutralizovat regulační dohled a účetní standardy. Převáděly z účetních knih pasiva na zvláštní „kreativně“ vytvořené subjekty (tzv. SPE – Special-purpose entities), jejichž smyslem bylo odstranit ze zraku investorů různé nepříjemnosti a položky snižující zisk. Kromě toho se rozmohly spekulace s manažerskými opčními kontrakty na akcie, které jejich vlastníci využívali dříve než se účetní nepravosti provalily. K tomu posléze došlo a řada firem platila pokuty a musela překvalifikovávat své zisky za několik posledních let.

Smutnou úlohu tehdy sehrála auditorská firma Arthur Andersen, jedna z největších i nejprestižnějších ve světě, která se dostala do konfliktu zájmů a napomáhala k manipulaci s účetními výkazy (nakonec byla zrušena). Odezva vládních a regulačních autorit byla promptní a výsledkem bylo přijetí zákona (Sarbanes-Oxley Act), který od července 2002 nově upravoval povinnosti statutárních orgánů společností a zejména pravidla upravující činnost auditorských firem (například podnikům, jejichž účetnictví auditují, nesmějí nabízet jiné služby).

V souhrnu lze říci, že poměrně dynamický i setrvalý růst USA se významně spolupodílel na specifickém historickém období 1998 – 2007, označovaném v literatuře za „great moderation“ (velká umírněnost). Zvláště ve spojení s poměrně dlouhým úsekem celosvětové hospodářské stability a malé volatility finančních trhů. Průvodním jevem byl tzv. efekt ukolébání s honbou za výnosy i v rizikovějších segmentech trhu, při využívání dalších výpůjček a krajním zadlužování. Nízké úroky v USA stimulovaly spotřební rozmach domácností a levné hypotéky na nákup vlastního bydlení (s politickou podporou) vytvářely půdu pro vzednutí a následné prasknutí nemovitostní bubliny ve Spojených státech.

Zahlcení bank nejrůznějšími finančními inovacemi, rizikovými půjčkami a spornými zástavami úvěrů vyústilo ve finanční krizi let 2008 – 2009, jejíž první obětí se stala banka Lehman Brothers (2008). Další velké peněžní ústavy a stavební spořitelny musely čerpat vládní záchranné půjčky a kapitálové injekce. Růst HDP se propadnul do minusových hodnot při stoupající míře nezaměstnanosti. Teprve rok 2010 přinesl opětné oživení a s tím i otázku trendu či nadcházejícího výhledu americké ekonomiky.

V odborných kruzích převládají příznivé scénáře, opírající se o přednosti podnikatelského prostředí, konkurenceschopnost, příznivou demografii a vysokou produktivitu práce se světově nejvyšším výkonem na zaměstnance. Není bez zajímavosti, že Spojené státy se sice podílejí jen necelými 5 % na světové populaci, avšak 28 % na všech patentových přihláškách a 40 % na špičkových univerzitách<sup>47</sup>. Vedle toho jsou nověji zdůrazňovány i některé další podpůrné faktory rozvoje americké ekonomiky. K takovým lze zařadit zejména následující:

Za prvé, teritoriální struktura exportu s expandujícím a již převažujícím podílem bohatnoucích zemí rozvojového světa. Slibný úspěch je vnímán zejména v růstu vývozu

---

<sup>47</sup> *Financial Times*, 2012, January 13. ISSN 0307-1766.

do Číny, který se v letech 2007 – 2011 zvětšil o 53 % (do zemí OECD pouze o 20 %) a Čína se tak stala třetím největším trhem pro export Spojených států za Kanadu a Mexiko.<sup>48</sup> Za druhé, samotné složení vývozu se stoupajícím podílem služeb (až na stávajících 33 %), považovaných za zvláště silnou stránku ekonomiky USA. Jde o poměrně širokou škálu služeb ať již povahy znalostně expertní, inženýrské, technické, těžební anebo i finanční. Za třetí, vybavenost nerostnými zdroji s trendem k vyšší energetické soběstačnosti a dokonce i s náznaky exportního uplatnění produktů rafinérií.

Výrazně k tomu napomohly i nedávno objevené podzemní zásoby břidlicového plynu, které výrazně ovlivnily energetickou situaci. Pro jeho intenzivní těžbu mají USA relativně dobré podmínky, zejména ve srovnání s evropskými zeměmi. Výhody či přednosti Spojených států spočívají jak v objemu těchto zásob, tak i v technologické připravenosti k rentabilní i ekologicky šetrné těžbě. K tomu napomáhá i budování moderních přenosových sítí umožňujících propojování nových nalezišť v řídké obydlených oblastech. Zesilování energetické soběstačnosti by se následně mělo odrazit v poklesu dovozů i závislosti na zahraniční ropě a zemním plynu.

## 4.2 Ekonomika Japonska

Japonsko se řadí k největším světovým ekonomikám s ústředním postavením v globálním obchodu. Jeho cesta na přední místo mezi hospodářsky nejsilnějšími a technologicky nejrozvinutějšími zeměmi byla imponující. Obdivuhodně využilo obnovy válkou zničeného hospodářství k vybudování mohutného moderního průmyslu a v poválečných tempech růstových ukazatelů předstihlo všechny rozvinuté ekonomiky. Počátkem 90. let byl však dynamický rozvoj vystřídán útlumem. Japonsko s téměř 130 mil. obyvateli desátá nejlidnatější země světa (2008) se z pozice zdravě progresivní ekonomiky transformovalo do role churavějšího pacienta, jenž sice podstupuje léčebné kúry, avšak jeho stav nedoznal zásadního obratu.

Po náznacích zlepšení přicházely recese, průmyslová výroba se propadala, zadluženost veřejných financí byla varovná, bankovní sektor byl zahlcen špatnými úvěry a řada podniků předlužených. Analytikové se vzácně shodovali, že stagnace japonské ekonomiky přetrvávala v nejnevhodnější dobu, ohrožovala prosperitu ve světovém měřítku a zvláště pak v asijském regionu. Vedle dřívějších úspěchů se zjevně kumulovaly nejružnější deformace, které lze již těžko napravit bez hlubších strukturálních reforem. Otázka příčin tohoto vývoje a účinných východisek poutala mimořádnou pozornost.

Připomeňme nejprve, že v důsledku škod ve druhé světové válce přišlo Japonsko přibližně o čtvrtinu veškerého výrobního zařízení a ztratilo své zahraniční investice. I když utrpělo větší ztráty na lidech i materiálních hodnotách než Německo a Itálie, rozvíjelo se rychleji. Příznačné bylo razantní zavádění zahraniční progresivní technologie a výrobního zařízení. V žádné rozvinuté ekonomice nebyla patrná tak výrazná převaha dovozu techniky a rozličného know-how nad jeho vlastním vývozem. Technický pokrok se projevil v růstu produktivity práce a v posilování konkurenceschopnosti japonského vývozu zboží.

K vysokému tempu poválečného hospodářského rozvoje přispěly i některé příhodné okolnosti. Z politických lze upozornit na vznik ČLR (říjen 1949) a vypuknutí korejské války (1951). Tyto události ovlivnily postoje USA vůči Japonsku a zejména

<sup>48</sup> *The Economist*, 2012, July 14, s. 19. ISSN 0013-0613.

příliv masivní rozvojové pomoci. Další stimul hospodářského oživení spočíval v prudkém poklesu výdajů na zbrojení, jejichž výše zřídka přesahovala 1 % HDP. Silná redukce těchto nákladů uvolnila finanční prostředky, přírodní zdroje i pracovní síly z tradičních vojenských oborů a umožnila jednak jejich přesun do nově vznikajících moderních průmyslových odvětví a jednak pokrokové strukturální změny v ekonomice.

Vysoká tempa ekonomického růstu pokračovala i po skončení rekonstrukce a obnovy předválečné úrovně výroby. Byla zahajována výroba počítačů, plastických hmot, elektroniky apod. Nové výrobky, k jejichž výrobě se přikročilo v padesátých letech, se v roce 1970 podílely cca dvěma pětinami na celkové průmyslové produkci. Rychlé tempo rozvoje vyneslo Japonsko v roce 1971 na 2. – 3. místo v pořadí největších průmyslových mocností.

Japonsko v té době poskytovalo názorný příklad situace, kdy rozbor určité ekonomické oblasti v „čistě ekonomických“ kategoriích nepřináší zcela uspokojivé výsledky. Nezanedbatelný byl vliv sociálně kulturních institucí a tradičních hodnot na fungování ekonomického systému. Na jedné straně se rozvíjely některé prvky západní civilizace, zatímco na druhé straně vžitá životní postoje vedly ke všeobecnému oceňování vlastností jako je střídmost, šetrnost, píle a disciplinovanost. Ekonomický rozvoj byl po dlouhou dobu izolován od plného dopadu konzumního stylu života a bylo možno pozorovat neobvyklou kombinaci úspěšné aplikace klasického financování investic cestou tvorby soukromých úspor s tím, že japonské obyvatelstvo i podnikatelé si zachovali v oblasti spotřeby tradiční zdrženlivý způsob života.

Cílevědomé budování moderní tržní ekonomiky vedlo i k tomu, že kritériem pro využívání pracovní síly se stával spíše talent a schopnosti než dědičný společenský statut (s tím např. v Indii kontrastovalo přežívání tak strnulé a konzervativní instituce jakou byl kastovní systém). K charakteristickým rysům lze přičíst i pěstovaný cit sounáležitosti ke kolektivu podniku, odpovědnost za výsledky, instituci životního zaměstnání a zásadu tzv. seniority při odměňování a služebním povyšování ve firemní hierarchii. Nelze se rovněž nezmínit o úctě k autoritám a ke vzdělání a o národní hrdosti.

Uvedené institucionální prvky napomáhaly k vytváření svého druhu rodinného podnikového systému s pozitivním dopadem na pracovní úsilí a loajalitu. Naproti tomu však obsahovaly i momenty nesouladu s potřebou výběru nejschopnějších vedoucích pracovníků a setrvalého růstu produktivity a pracovní výkonnosti.

**Tabulka 11: Japonsko - vývoj vybraných makroekonomických ukazatelů v období 1983 - 2012 (v %)**

	průměr 1983 - 1992	průměr 1993 - 2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>růst HDP</b>	3,9	0,8	1,4	2,4	1,3	1,7	2,2	-1,0	-5,5	4,7	-0,6	2,0
<b>míra inflace</b> (spotřebitel. ceny)	1,8	0,2	-0,3	0,0	-0,3	0,2	0,1	1,4	-1,3	-0,7	-0,3	0,0
<b>míra nezaměstnanosti</b>	2,5	3,9	5,3	4,7	4,4	4,1	4,0	4,0	5,1	5,1	4,6	4,4

*Prameny:* IMF. *World Economic Outlook*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2002, September, s. 57; 2006, September, s. 63; 2011, September, s. 67; 2012, October, s. 153; 2013, October, s. 161. ISSN 0256-6877.

Japonský ekonomický růst vyvrcholil v 60. letech průměrnými ročními přírůstky HDP přes 10 % a v následujících dekádách zaznamenal postupné zpomalování. Nicméně i dosažené přírůstky v průměru o více než 4 % v období 1970 – 1990 udržely Japonsko

na pozici nejdynamičtější rozvinuté ekonomiky.<sup>49</sup> Kolem roku 1992 se růstová dynamika Japonska vyrovnala s rozvinutými ekonomikami jako celkem a následoval hospodářský útlum s opakovanými recesemi. V 90. letech vykázalo Japonsko nejhorší růstový výsledek jakékoli velké ekonomiky za půl století a setrvalé zvyšování míry nezaměstnanosti (viz tabulka 11).

V rámci budování moderního tržního hospodářství se v Japonsku kumulovaly nejrůznější deformace a problémy ekonomického systému, z nichž lze zmínit zejména následující.

Za prvé, zakořeněnost systému, nazývaného keiretsu, jenž představuje síť vzájemně personálně i majetkově provázaných (cross-shareholding) bank, podniků a státní byrokracie. Poskytoval ochranný deštník jednak společnostem, které díky zvláštním vztahům s věřiteli odolávají tlakům na restrukturalizaci (průvodním jevem je vznik tzv. firemních zombií, sice neschopných konkurence, avšak stále udržovaných při životě) a jednak i bankám, které spoléhaly více na státní podporu než na razantní vymáhání splátek poskytnutých úvěrů. V moderní ekonomické historii jde o ojedinělou deformaci, která prodlužovala „přešlapování“ ekonomiky a odlišovala Japonsko od ostatních zemí zasažených hospodářskými krizemi.

Za druhé, vysoká míra státního intervencionismu a byrokracií zatíženého přerozdělování veřejných finančních prostředků. Vlády vydávaly peníze na kontroverzní projekty, na podporu neproduktivních firem, na subvencování zaostávajících odvětví a na udržování velkorysého sociálního systému. Průvodním rysem bylo enormní zadlužování. Hrubý veřejný dluh narostl z necelých 70 % HDP v roce 1990 na 130 % roku 2000.<sup>50</sup> A to právě v době rychlého stárnutí populace, vyhlídkách poklesu daňových příjmů a vzestupu penzijních i zdravotních výdajů. Platby dluhové služby již zabírají přes jednu pětinu ročního státního rozpočtu.

Za třetí, podkapitalizovaný bankovní sektor, který nahromadil závratný objem pochybných a těžko vymahatelných půjček, jejichž výše je odhadována na více než bilion USD. Následně stoupá tlak na tvorbu rezerv a na redukci dalšího úvěrování klientů. Ke zhoršování bankovních bilancí vedlo i tradiční využívání peněžních ústavů jako nástroje realizace vládní politiky rozvoje strategických odvětví (pro označení těchto přístupů se objevily i termíny „socializované úvěry“ anebo „finanční socialismus“). Na jedné straně to napomáhalo k rozvoji exportního potenciálu, na druhé straně však vedlo i k přebytku výrobních kapacit v některých oborech (např. těžký průmysl, chemie, stavba lodí), citlivých na stav světové poptávky.

Za čtvrté, důsledky tzv. bublinového efektu (bubble boom), vyvolaného nadměrným vypůjčováním na nákupy nemovitostí, půdy a cenných papírů, jejichž trhy procházely konjunkturou a ceny vykazovaly vzestupný trend. Tím rostla jednak hodnota zástav úvěrů u bank a jednak schopnost klientů získávat proti nim další půjčky. Vnitřní poptávka byla rovněž stimulována nízkými úroky.

Bublinový cyklus růstu úvěrů a cen se na počátku 90. let zastavil a byl vystřídán opačným procesem propadů cen aktiv, růstu platební neschopnosti a zahlcení bank nedobytnými půjčkami a akciemi pochybné hodnoty. Následný útlum komerčního úvěrování s poklesem celkové poptávky nastartoval řetězovou reakci, jež vyústila v kolaps cen akcií i nemovitostí a ukončila dřívější období dlouhodobé prosperity.

Stručně, byť i poněkud zjednodušeně řečeno se v Japonsku dlouhodobě prosazovala koncepce jakéhosi kvazi-socialismu, spočívající na široce rozkročené vládě,

<sup>49</sup> IMF. *World Economic Outlook Supporting Studies*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2000, s. 27. ISSN 0256-6877.

<sup>50</sup> *The Economist*, 2002, January 12, s. 65. ISSN 0013-0613.

měkkých půjčkách a klientelismu. Průvodními jevy pak byly nejrůznější deformace tržního mechanismu, nadbytek kapacit i přezaměstnanosti v některých odvětvích a výrazný vliv institucí, zejména finančních, jejichž prostřednictvím stát kontroverzně až rušivě zasahoval do hospodářských procesů a volné soutěže v soukromém sektoru.

Vládní oživovací programy a stimulace ekonomických aktivit v 90. letech nevedly k zásadnímu ozdravení. Dominovalo v nich úsilí udržet vysokou úroveň zaměstnanosti a zachovat při životě co nejvíce odvětví a podniků za cenu obrovských injekcí veřejných prostředků. Fiskální politika se dostala až na krajní mez únosné vládní zadluženosti nehledě již na snižování ratingu a ochoty nakupovat velké objemy japonských dluhopisů. Měnová politika rovněž narazila na své hranice, neboť základní úrokové míry na úrovni 0,1 % koncem dekády (ještě v roce 1990 přesahovaly 8 %), další prostor neposkytovaly.

Návrat k růstové dynamice komplikoval deflační vývoj (viz roční míra inflace v tabulce). Vleký pokles cen zboží a služeb zhoršuje postavení dlužníků, jejichž nominální závazky zůstávají sice stejné, ale v reálné hodnotě jsou větší a splácení je obtížnější. Snadněji se dostávají do platebních nesnází, které se promítají i do problémů a obtíží věřitelských institucí. To má za následek omezování úvěrů, výdajů a poptávky v ekonomice a zhoršování hospodářské situace.

Předluženým firmám se nedostávají zdroje na investování a spotřebitelé zase méně utrácejí v naději na další zlevňování. Průvodním jevem je pokles ekonomické aktivity s dopadem na daňové příjmy státního rozpočtu. Je rovněž zřejmé, že při nulové inflaci či deflaci nemohou klesat reálné mzdy v zaostávajících nebo recesí postižených odvětvích a regionech a vzrůstá riziko nezaměstnanosti.

V devadesátých letech se průměrná tempa ekonomického růstu pohybovala mírně nad 1 % HDP, což představovalo nejhorší výsledek jakékoli rozvinuté tržní ekonomiky v posledním půl století. Nezaměstnanost dostoupila v roce 2003 na rekordních 5,3 % (viz tabulku). Propadala se průmyslová výroba a poměrně silný kurs jenu (JPY) neusnadňoval ani potlačování deflace ani vzestup exportu. Nedobré výsledky japonského hospodářství na prahu 21. století byly zesílené i sérií otřesů ve světové ekonomice a pokles poptávky zvláště dolehl na vývoz zpracovatelské produkce.

Zjevné kořeny obtíží spočívaly v nadbytečných kapacitách, předluženosti, rigiditě trhu práce a vysokých nákladech i nízké efektivnosti ekonomických aktivit. Spolupůsobily i specifické sociální, politické a institucionální charakteristiky (skupinová sounáležitost, seniorita, celoživotní zaměstnání apod.), které komplikují vytváření podmínek pro flexibilitu pracovních sil, pro soutěživost, pro pružné přechody z dožívajících do perspektivních oborů a v neposlední řadě i pro příliv investičního kapitálu.

V situaci opakující se hospodářské deprese slíbil tehdejší premiér D. Koizumi po svém nástupu v dubnu 2001 radikální léčebnou kúru: 1. privatizaci a deregulaci ekonomiky, 2. redukci neúnosných deficitů státního rozpočtu a 3. ozdravení bankovního systému. K tomu mělo dojít s pomocí jednak zlepšení práce bankovního dohledu a zvýšení tvorby rezerv a jednak odkupu ztrátových úvěrů z veřejných prostředků a jejich soustředění ve státní agencii, která je bude postupně likvidovat.

Přestože měl premiér silný mandát podpory více než 80 % veřejnosti, výsledky zůstávaly až do roku 2005 za očekáváním. Slovo reforma bylo sice v různých obměnách skloňováno, avšak reálným úskalím se ukázala politická vůle k rozpočtové sebekázi, k zavírání státem ovládaných korporací a k vyčištění bankovních bilancí od špatných půjček. Spíše se prosazoval kompromisní gradualismus než radikální kurs.

Nutnost zásadních reformních kroků se stala více než zřejmou, jakož i to, že reputace progresivně vnímaného D. Koizumiho bude záviset na jeho odhodlanosti



i schopnosti potřebné změny iniciovat a prosadit. Navíc v situaci, kdy japonská veřejnost neměla až tak pádné důvody, aby se domáhala „bolestivých“ kroků. Životní standard (HDP na obyvatele) byl srovnatelný s USA, deflační spirála spotřebitelům bezprostředně nevadila a nezaměstnanost přes 5 % sice byla na místní zvyklosti nevídaná, avšak vůči ostatním zemím poměrně nízká a její dopady velkoryse tlumeny sociální sítí.

Nicméně řada ukazatelů indikovala vážné poruchy a obtíže v blízké budoucnosti a prosazovaly se názory, že země již nemá příliš času ani prostoru pro odkládání nepopulárních opatření.

Premiér dobře odhadnul sentiment společnosti unavené jednotvárným opakováním politických floskulí a zneklidněné setrvalou malátností ekonomiky a bobtnající zadlužeností veřejného sektoru. Zvolil strategii jednoho „úderného“ tématu, kterým bylo odstátnění Japonské pošty (Japan Post). Při prvním hlasování v parlamentu (srpen 2005) návrh neprošel, což vedlo k vyhlášení předčasných voleb na 11. září 2005. V nich si vládnoucí Liberálně demokratická strana (LDP) vedla až překvapivě úspěšně (s výjimkou deseti měsíců 1993 – 1994 byla u moci již od roku 1955), ziskem 296 křesel z celkového počtu 480 si upevnila pozici a spolu s koaliční (buddhisty podporovanou) stranou New Komeito získala dvoutřetinovou majoritu v Dolní komoře parlamentu a mohla prosadit jakýkoliv zákon.

Japonskou poštu lze bez nadsázky označit za moloch symbolizující škálu ekonomických i politických deformací v zemi. Měla 25.000 poboček, kolem 280.000 pracovníků jenom na plný úvazek (asi třetina státních zaměstnanců) a hlavně spravovala úsporné vklady a aktiva životního pojištění v závratné výši téměř 3,2 bil. USD (350 bil. JPY). Přibližně 85 % japonských domácností tam drželo spořitelní účet (na poštu připadá cca 30 % úhrnu depozit) a 60 % platilo životní pojištění (asi 40 % celkové hodnoty). Objemem získaných zdrojů představovala Japonská pošta bezkonkurenčně největší světovou finanční instituci (více než dvakrát větší než Citigroup).<sup>51</sup> Její stěžejní problém nebyl spatřován ani tak ve shromažďování úsporných vkladů a nabízení životního pojištění, i když státní subvence a záruky hrály svoji roli v soutěži s komerčními ústavami, jako spíše ve využívání takto získávaných prostředků. Zejména jde o zvýhodněné půjčky spřízněným firmám, úvěrování projektů s nejasným ekonomickým opodstatněním, nakupování rozličných státních dluhopisů a zvláště pak celkově neprůhledné hospodaření „skrytého rozpočtu“ pod kontrolou byrokratů a politické elity.

Návrh privatizace byl v kontextu s reformní agendou vnímán voliči jako signál jednak rozchodu s dřívějším klientelismem a poručníkováním úředníků a jednak nástupu cesty k systému štihlejší i transparentnější vlády a k posílení tržního mechanismu a pozice i konkurenceschopnosti sektoru soukromého. Podle očekávání schválil parlament tento záměr v říjnu 2005, přičemž má jít o dlouhodobý proces, rozložený do deseti let. V roce 2007 byla pošta rozdělena do čtyř společností, které vytvoří holding. Ty se mají zabývat zasilatelstvím, spořitelními službami, pojišťovnictvím a řízením přepážkové sítě poštovních úřadů. Byly také zrušeny úrokové subvence. Po privatizaci by se měla stát největší světovou bankou, jejíž zdroje budou k dispozici širokému spektru podnikatelských subjektů a směřovat do sfér nejefektivnějšího uplatnění.

Prodej Japonské pošty, respektive schválení privatizačního záměru, je spojován s příklonem k politice omezování vládních výdajů a snižování kritického veřejného dluhu, jehož hrubý objem se tehdy přiblížil ke 170 % HDP, což představovalo zdaleka nejvyšší veličinu v rozvinutých ekonomikách. Pozitivní očekávání domácích

---

<sup>51</sup> *Financial Times*, 2005, September 13, s. 13. ISSN 0307-1766.

i zahraničních investorů se odrazilo v růstu burzovního indexu Nikkei 225, začaly stoupat ceny půdy a nemovitostí, zvedla se spotřebitelská poptávka a známky oživení prostupovaly celou ekonomiku.

Japonská ekonomika rostla v letech 2006 – 2007 vcelku solidním tempem a míra nezaměstnanosti klesala na nejnižší hodnotu za posledních 7 let. Podniky po letech dluhové restrukturalizace nejenom splácely své závazky, ale opět začínaly investovat. Mzdy vykazovaly pozvolný růst, docházelo k oživení spotřebitelské poptávky a následně i produkce zpracovatelského průmyslu. Rostly i vývozy, zvláště do Číny a do USA. Oživování ekonomiky přitom pokračovalo i přes růst cen ropy, na jejímž dovozu je Japonsko silně závislé.

Zjevným růstovým stimulem se jeví otevření japonského finančního trhu zahraničním investorům a vystavení se globální konkurenci. Zatímco v polovině 90. let byla zhruba polovina akcií na tokijské burze ve vlastnictví bank (dědictví systému keiretsu a cross-shareholding), od roku 2001 prodávaly své akciové podíly, aby splnily přísnější požadavky regulatorního dohledu a jejich podíl se snížil na pouhých 25 % roku 2003. To také vyvolalo zájem zahraničních investorů, kteří v samotném roce 2004 vložili do japonských akcií kolem 77 mld. USD a kontrolovali cca 30 % na burze registrovaných akcií. V témže roce byl příliv přímých zahraničních investic poprvé větší než vývoz této formy kapitálu z Japonska. Nicméně celková zásoba těchto investic v Japonsku jen málo přesahovala 2 % HDP, což ve srovnání s podílem 22 % HDP v USA a 37 % v Británii svědčilo o stále ještě značné uzavřenosti japonské ekonomiky.<sup>52</sup>

Vstup zahraničních investorů zvětšuje likviditu na kapitálovém trhu a navíc napomáhá ekonomice zejména ve dvou směrech. Za prvé, vytváří tlak na místní společnosti ke zlepšování managementu a zvyšování výnosů pro akcionáře, neboť širší akcionářská základna vede zpravidla k transparentnějšímu účetnictví, k lepší správě a přínosům pro vlastníky i okolí. Za druhé, přináší sofistikovanější znalost mezinárodních trendů a zkušenosti, které umožňují posouvat některé firmy ke globálním standardům. V tomto směru prospěla deregulace finančního trhu v roce 1998, respektive uvolnění široké škály operací, které bankám umožnily vyvádět špatné úvěry z bilancí, přičemž uvolnění podmínek registrace na burze usnadnilo menším společnostem přístup ke zdrojům.

S pomocí státních intervencí, restrukturalizací a řady fúzí se výrazně zlepšil stav velkých japonských bank. Ještě v roce 2002 vykazovaly 8,4 % objemu pochybných a špatných úvěrů (zhruba 244 mld. USD) a podle pokynu vlády měly do roku 2005 snížit tento ukazatel na jednu polovinu. To se podařilo dokonce „překročit“ na 2,4 % a v současnosti uvádějí tyto ústavy kapitálovou přiměřenost (capital-adequacy ratio) okolo 11 %, tzn. bezpečně nad hranicí 8 %, <sup>53</sup> vyžadovanou u mezinárodně operujících bank. V tomto směru působil i přísnější režim dozoru nad bankovními ústavami, které byly nuceny odepisovat ztrátová aktiva a razantněji vymáhat korporátní pohledávky.

I přes růstový pokles v krizových letech 2008 – 2009 lze v souhrnu říci, že Japonsko se hospodářsky uzdravovalo, metody neprůhledných přístupů ustupovaly do pozadí a cestu si razily transparentnější struktury a pravidla podporující setrvalější růst. Japonská ekonomika se vzpamatovávala i díky příznivému vlivu globálních trendů, zejména pak růstu jednak obchodu v asijském regionu a jednak světové poptávky po technologicky sofistikované produkci zpracovatelského průmyslu. Oprávněným se rovněž jeví poznatek, že Japonsko při své ekonomické restrukturalizaci těžilo jak

<sup>52</sup> *Financial Times Special Report*, 2005, March 30, s. 2. ISSN 0307-1766.

<sup>53</sup> *The Economist*, 2006, January 17, s. 64. ISSN 0013-0613.

z rozvoje obchodu s Čínou, tak i z tradičně dobrých hospodářsko-politických vztahů se Spojenými státy.

Japonsku se vcelku dařilo překonávat dopady globální finanční krize, avšak do vývoje dramaticky zasáhla přírodní katastrofa dne 11. března 2011, nejhorší za posledních téměř devět dekad. Zemětřesení s vlnou tsunami a havárií jaderné elektrárny ve Fukušimě zanechalo na 19 tisíc obětí, o domovy přišlo asi 325 tisíc obyvatel, přičemž odhady hospodářských škod dosahovaly k sumě 300 mld. USD. Předtím zabezpečovalo 54 činných reaktorů kolem jedné třetiny veškeré spotřeby elektřiny, avšak po zkáze ve Fukušimě byly ponechány v provozu nejprve dva (probíhaly provozní a bezpečnostní prověrky) a posléze jenom jeden. Nezbyvalo než se uchýlit ke starým náhradním zdrojům. To při značné závislosti na dovozu fosilních paliv vyvolávalo tlak na růst cen energie, ale i na přesouvání energeticky náročných zpracovatelských kapacit do zahraničí. V roce 2011 také Japonsko po dlouhé době (naposledy roku 1963) opět vykázalo schodek zahraničního obchodu, a to i s přispěním sílícího kurzu domácí měny.

Hospodářský výhled je vnímán vesměs pozitivně, nicméně hodně záleží na připravenosti řešit některé problémy soudobé japonské ekonomiky. Za klíčové jsou v odborných kruzích označovány tzv. 4D, respektive demografie, dluhy, deficity a deflace. Ve vztahu k prvnímu, demografickému aspektu, se uvádí více než polovina obyvatelstva ve věku nad 45 let a 28 mil. lidí starších než 65 roků.<sup>54</sup> V kontextu s těmito nepříznivými čísly je vesměs zdůrazňována potřeba růstu produktivity práce, širší zaměstnanosti žen, seniorů a přistěhovalců a rovněž i pružnější hierarchie ve firmách.

Dalším varovným faktorem je stav veřejných financí. Čistá vládní zadluženost v roce 2010 činila podle IMF 117 % HDP, tzn. druhá nejvyšší za Řeckem (jenom 68 % v USA a 66 % v eurozóně). Celková míra dluhu k HDP přesáhla 220 % (v roce 2011 ještě o 10 % více)<sup>55</sup>, čímž Japonsko zaujímal bezkonkurenčně špičkové postavení. Proti tomu je ojedinělým úkazem, že díky rozsáhlým úsporám soukromého sektoru i domácností může vláda z více než 90 % financovat vysoký veřejný dluh domácími výpůjčkami<sup>56</sup>, respektive prodejem dluhopisů tuzemským subjektům. Příznačné je dosud poměrně levné financování státního dluhu. Napomáhají tomu tradičně velké úspory domácností (stárnutí populace navíc oslabuje míru spotřeby v ekonomice) i podniků, které buď přímo, nebo přes bankovní sektor drží své úspory v setrvalě nízké úročených vládních dluhopisech. Na zahraniční investory připadá necelých 10% emisí. Zájem o nákupy je podněcován silným postavením japonského jenu, k němuž přispívají značné objemy do tuzemska odčerpávaných výnosů z japonských zahraničních aktivit. Vysokým podílem domácího financování vládního dluhu, stabilitou i posilováním japonské měny je vysvětlována ochota zahraničních investorů kapitálově vstupovat na japonský trh a nakupovat vládní dluhopisy, jejichž úrokové sazby zůstávají na historicky nízké úrovni.

Vedle přetrvávajících obtíží hospodářského rozvoje je ovšem na místě zdůraznit, že Japonsko má i řadu předností, které nabízejí více než nadějně předpoklady setrvalého růstu. Patří k nim vysoká úroveň vzdělanosti i kvalifikace pracovních sil, kooperativní podnikatelské prostředí, moderní technologické zázemí, solidní právní jistoty, ochrana intelektuálního vlastnictví, vyspělá infrastruktura a v neposlední řadě zámožní spotřebitelé. Tedy vesměs žádoucí atributy z pohledu investorů.

<sup>54</sup> *The Economist*, 2011, November 19, s. 75. ISSN 0013-0613.

<sup>55</sup> *Financial Times*, 2011, March 25, s. 11. ISSN 0307-1766.

*The Economist*, 2012, January 14, s. 66. ISSN 0013-0613.

<sup>56</sup> Japan's debt-ridden economy. *The Economist*, 2010, April 10, s. 63-66. ISSN 0013-0613.

K tomu lze dodat, že podílem výdajů na vědu a výzkum zaujímá Japonsko dlouhodobě přední místo ve světě, což platí i pokud jde o počty výzkumných pracovníků na 10000 obyvatel. Japonské firmy stále dominují na špičce technologicky a vědeckovýzkumně náročných sfér, jako je například výroba robotů, aut, přesného strojírenství a elektroniky. V oblasti zahraničního obchodu a kapitálových vztahů se jeví nadějným partnerem Čína, která představuje pro japonské firmy významné odbytiště a „motor“ exportního rozmachu. Stoupají přitom i japonské přímé zahraniční investice v této zemi.

### 4.3 Ekonomika Číny

Čína zaznamenala pozoruhodný hospodářský rozmach a hodnotou vytvořeného HDP se v roce 2011 zařadila za USA na druhé místo v pořadí největších světových ekonomik. První místo zaujala (v roce 2010) objemem zpracovatelské produkce, když těsně předstihla tradiční „jedničku“ Spojené státy a podílela se zhruba pětinou (19,8 %)<sup>57</sup> na globální výrobě zpracovatelského průmyslu. Podle studií a odhadů ekonomických historiků jde o jakýsi návrat na pradávnu zpracovatelskou špičku z let 1700 – 1850. V období 1850 – 1895 převzala toto umístění Británie, kterou ve vedoucím postavení až do roku 2010 vystřídal Spojené státy, kdy opět nastoupila Čína. Její nástup je o to zajímavější, že k němu docházelo v poměrně krátkém období, zvláště vezmeme-li v úvahu, že čínský podíl na světové průmyslové produkci setrvale klesal z odhadovaných téměř 30 % pro rok 1830 na asi 6 % roku 1900 a dokonce až na polovinu tohoto podílu v roce 1990.<sup>58</sup>

Faktorům hospodářského vzestupu Číny budeme věnovat pozornost v dalším textu. Úvodem lze podtrhnout, že čínská ekonomika se v posledních dvou dekadách minulého století vyznačovala explozivními tempy růstu, které ji zařadily na přední místo ve světě. V období 1980 – 2000 byl zaznamenán nebývalý růst HDP v ročním průměru přes 9 % a údaje za roky 2001 – 2010 ukazují dokonce zvýšení na více než 10 %. Vzhledem k mohutnosti své ekonomiky (počet obyvatelstva dostoupil koncem roku 2012 až na 1,35 mld.<sup>59</sup> a k dynamickému růstu je Čína stále více vnímána jako hospodářsko-politické centrum asijského regionu.

Mezníkem v ekonomickém rozvoji bylo nastartování reformy koncem 70. let (1978). Tehdy Čína veřejně uznala slučitelnost tržního systému s myšlenkami socialismu a vyhlásila ideu „socialistického tržního hospodářství“. Po dřívějším destruktivním dopadu kulturní revoluce na hospodářské dění se tak opět otevřel prostor ekonomickému rozvoji a procesu celkové hospodářské reorientace založenému na dvou základních principech. Za prvé na pragmatických přístupech a za druhé na postupném experimentálně ověřovaném řazení reformních kroků v hospodářské i politické oblasti.

Nejprve byl vytyčen program tzv. čtyř modernizací, zahrnujících zemědělství, průmysl, armádu a vědu a techniku. Prioritou se stávaly ekonomický růst a efektivnost. Pozornost byla věnována reformě domácí ekonomické struktury, uvolňování individuálního podnikání a kultivaci obchodních a kapitálových vazeb s ostatním světem. Současně byly deklarovány setrvale socialistické rysy ekonomiky, byť s odkazy

---

<sup>57</sup> *Financial Times*, 2011, March, 14, s. 4. ISSN 0307-1766.

*Hospodářské noviny*, 2011, 15. března, s. 17. ISSN 1213-7693.

<sup>58</sup> *Financial Times*, 2011, March, 14, s. 4. ISSN 0307-1766.

*Hospodářské noviny*, 2011, 15. března, s. 17. ISSN 1213-7693.

<sup>59</sup> *Hospodářské noviny – Český exportér*, 2013, č. 5, s. 4. (údaje Čínský statistický úřad). ISSN 1213-7693.

na určité čínské zvláštnosti. Dominantní postavení si zachovával veřejný sektor spolu se státním plánováním. Politický systém spočíval na vedoucí úloze komunistické strany a její ideologii.

Znatelný posun k důslednější realizaci reformem a dalšímu otevírání ekonomiky přinesl rok 1992. Na stranické i vládní úrovni byl přijat komplexní program urychlování hospodářské přestavby, výraznější decentralizace hospodářsko-politického rozhodování a širšího uplatňování tržních prvků v rozvoji socialistické ekonomiky. Pochopitelně při zachování klíčové role veřejného sektoru a stávajícího politického uspořádání.

Výsledky čínských reformem, zejména z dnešního pohledu, jsou impozantní a projevují se v řadě konkrétních makroekonomických ukazatelů (viz tabulka 12). Průměrným ročním růstem reálného HDP na obyvatele přesahujícím 8 % v období 1990 – 2000 se Čína zařadila na první místo ve světě, a to při podstatném zvyšování míry otevřenosti ekonomiky. Svědčí o tom prudký vzestup podílu exportu na HDP, jenž se zvýšil z 10 % na počátku reformem až na 40 % koncem 90. let. Celkový obrat zahraničního obchodu (vývozy a dovozy) se zvětšil z prakticky nulové hodnoty v 70. letech na úctyhodných 475 mld. USD v roce 2000, přičemž vykázal výrazně vyšší dynamiku než světový obchod jako celek.

**Tabulka 12: Čína - vývoj vybraných makroekonomických ukazatelů v letech 1983 – 2011**

	Průměr 1983 – 1992	Průměr 1993 – 2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Růst HDP</b> (v %)	10,2	9,8	10,0	10,1	11,3	12,7	14,2	9,6	9,2	10,4	9,3	7,7
<b>Míra inflace</b> (spotřebitelské ceny)	7,6	6,2	1,2	3,9	1,8	1,5	4,8	5,9	-0,7	3,3	5,4	2,6
<b>Devizové rezervy</b> (v mld. USD)	-	-	409	616	823	1070	1531	1950	2418	2890	3200	-

*Prameny:* IMF. *World Economic Outlook*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2002, September, s. 57; 2006, September, s. 61; 2011, September, s. 139; 2012, October, s. 154; 2013, October, s. 161. ISSN 0256-6877.

*Financial Times*, 2012, April, 4, s. 11. ISSN 0307-1766.

Čínské zboží úspěšně proniká na trhy rozvinutých ekonomik a podíl Číny na objemu světových exportů setrvale stoupal (podle IMF) ze 3,7 % v roce 2000 až na impozantních 9,4 % roku 2010 a 10 % roku 2012 s nepatrným předstihem před Spojenými státy (9,8 %), které obsadily druhé místo.<sup>60</sup> V teritoriální struktuře exportu figurují na předních místech USA (s podílem přes 20 %), sledované Japonskem, Hongkongem a zeměmi Evropské unie. Se Spojenými státy zaznamenává Čína aktivní saldo vzájemného obchodu a přibližně jednou polovinou se na objemu čínského vývozu i dovozu podílejí podniky s účastí zahraničního kapitálu. Vysoký příliv zdrojů ze zahraničí je svého druhu potvrzením očekávání investorů, že vedení Číny hodlá pokračovat v nastoupených tržně orientovaných reformách. Na oficiální úrovni se sice hovoří spíše o socialismu s čínskými rysy než o kapitalismu, anebo o korporativismu

<sup>60</sup> IMF. *World Economic Outlook – Transitions and Tensions*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2013, October, s. 139. ISSN 0256-6877.

spíše než o privatizaci, ale to zjevně nic nemění na odhodlání pro reformní cestu. Tomu odpovídá i setrvalý nárůst přímých zahraničních investic v čínské ekonomice.

Od druhé poloviny 90. let se roční přírůstky přímých investic ze zahraničí pohybovaly kolem 40 mld. USD a celkový objem v roce 2000 dosáhl 350 mld.. To představovalo třetí nejvyšší hodnotu na světě za USA (největší příjemce přímých zahraničních investic v závratné výši 1,1 bil. USD) a Británie (získala 394 mld. USD). Svoji roli sehrálo jednak uvolnění podmínek pro vstup zahraničních investorů a jednak budování zvláštních ekonomických zón, v nichž se uplatňují nejrůznější podnikatelské úlevy (daňové, licenční, celní, administrativní apod.). V této souvislosti je vhodné zmínit, že Čína je zemí značného počtu provincií se silným stupněm autonomie a rozdílnými ekonomikami.

Významný podíl na přílivu přímých i nepřímých (portfolio) investic, zejména do zvláštních zón a oblastí tzv. volného obchodu připadá na kapitál pocházející z Tchajwanu a z Hongkongu. Pokud jde o samotné přímé zahraniční investice, vede s předstihem kapitál z Hongkongu. Na dalších stupních se umísťují USA, Japonsko, Tchajwan a pátý v pořadí Singapur. V období 2000 – 2010 měl příliv PZI setrvale vzestupný trend a ročním objemem se blížil k hranici 60 mld. USD a v roce 2012 překonal dokonce 77 mld. USD.<sup>61</sup>

Pozoruhodným rysem čínského sociálně ekonomického systému je schopnost přizpůsobovat se změnám ve světovém hospodářství. Zejména pokud jde o flexibilitu v pracovní oblasti a o zvládnání informačních technologií, což se ovšem v první řadě týká již zmíněných enkláv volného obchodu a průmyslově rozvinutých středisek. Poměrně značné adaptabilitě podnikatelských subjektů odpovídá i zlepšující se postavení Číny v přehledech konkurenceschopnosti. Hospodářský rozmach Číny je v mnoha ohledech podobný dřívějšímu dynamickému nástupu Japonska v 60. a 70. letech. Liší se však tím, že Čína – na rozdíl od Japonska – povzbuzuje místní podniky ke spolupráci se zahraničním kapitálem (včetně vědeckotechnické) a je otevřenější i vstřícnější vůči zahraničním investicím a podnikatelským subjektům. Stručně řečeno Čína kombinuje masivní nabídku levné pracovní síly s ekonomikou, která je neobyčejně otevřená světu, pokud jde o obchod a přímé zahraniční investice.

V obecnějším vnímání i hodnocení stupně úspěšnosti čínských reforem dominují pozitivní aspekty. Oceňována je hlavně politika v takových oblastech, jako je kontinuita i obezřetnost reformního úsilí, vstřícnost k mezinárodní ekonomické spolupráci, zlepšování institucionálního rámce a tržně konformních mechanismů a podpora konkurenceschopnosti podniků v souladu s požadavky hospodářské soutěže a soudobé mezinárodní dělby práce. Na obdobných principech byl také koncipován desátý pětiletý „Plán národního ekonomického a sociálního rozvoje na léta 2001 – 2005“, jenž identifikoval hlavní ekonomické strategie. K nim se řadí (1) zrychlení rozvoje informačních technologií, (2) pokračování politiky otevírání se světu a (3) aktivnější participace ve sféře multilaterální a regionální kooperace.

Čínská ekonomika prochází hlubokou transformací a nemůže být imunní ani vůči průvodním těžkostem a nepříznivým jevům, které takovéto procesy s různou intenzitou provázejí. Do popředí vystupuje prohlubování příjmové diferenciaci obyvatelstva, chudoba ve venkovských oblastech a nízká efektivnost hospodaření velkých státních podniků. Ty vytvářejí jen asi třetinu celkové produkce, avšak zaměstnávají kolem dvou třetin městské pracovní síly a pohlcují více než polovinu objemu investic. Technická nevybavenost, malá výkonnost a málo využité kapacity státních podniků jsou

---

<sup>61</sup> China's Overseas Investment. *The Economist*, 2013, January 19, s. 44. ISSN 0013-0613.

významným brzdícím elementem, a to i z toho důvodu, že absorbují zcela rozhodující část bankovních úvěrů, čímž jsou z investičního úvěrování vytěsňovány soukromé podniky.

Aktuálním problémem je zadlužování ztrátových podniků ve veřejném sektoru u státních bank, které vykazují varovný rozsah pochybných půjček. Vysoká úroveň špatných úvěrů podlamuje schopnost bank poskytovat zdroje, které státní podniky potřebují k modernizaci a ke zlepšení své výkonnosti. Restrukturalizace státního sektoru spolu se zásadním ozdravením bankovní soustavy jsou vesměs řazené ke klíčovým úkolům i předpokladům dlouhodobé prosperity a úspěšnosti reformního úsilí.

Za událost mimořádného významu lze považovat přijetí Číny do Světové obchodní organizace (WTO) v prosinci 2001, kdy bylo završeno téměř patnáctileté jednání o podmínkách vstupu. S členstvím souvisí zahájení široce koncipovaného programu reform, jehož realizace i časování bude nyní probíhat pod výraznějším tlakem faktorů vnější povahy. To představuje v čínské realitě nový fenomén, avšak i signál o odhodlání důsledně pokračovat v reformním úsilí a v celkové přestavbě ekonomického systému s posilováním prvků tržního hospodářství a otevírání se vůči světu.

Zájem Číny o členství ve WTO je motivován snahou o rozšíření přístupu na světový trh s přispěním recipročního rušení cel a kvót na čínské exporty zejména u produkce pracovně náročných oborů zpracovatelského průmyslu. V této oblasti se Čína může spoléhat na dlouhodobý konkurenční předstih díky nepřeherné nabídce poměrně levné pracovní síly z venkovských oblastí. Dalším významným motivačním faktorem je stimulace dalších investic ze zahraničí spolu s moderními technologiemi a podnikatelským know how.

Jako podmínky členství ve WTO byly stanoveny a Čínou akceptovány následující okruhy závazků, jejichž plnění je zpravidla rozvrženo do pětiletého období.

Za prvé, otevření prakticky všech hospodářských sektorů pro zahraniční kapitál. Některé byly dříve pro cizince buď přímo zapovězené (např. telekomunikace, pojišťovnictví, vnitřní obchod), anebo jejich účast striktně omezena pouze na určitý druh operací (např. bankovníctví). Nově bude povolena zahraniční a kapitálová účast u domácích telekomunikačních operátorů a u institucí životního i neživotního pojištění. Zahraničním bankám byly od roku 2004 povoleny transakce v místní měně s čínskými podniky a od roku 2007 i možnost obhospodařovat depozita a půjčovat veřejnosti.

Za druhé, rušení subvencí státním podnikům a postavení soukromého podnikání na stejnou rovinu se státním sektorem. S tím souvisí i odbourávání kvót a netarifních bariér omezujících dovoz zboží. Za třetí, chránit práva k duševnímu vlastnictví, zrušit požadavek určité výše tuzemského komponentu (subdodávek) u firem se zahraniční majetkovou účastí a povolit zahraničním společnostem zřizování vlastních distribučních sítí, aby již nemusely operovat přes čínské zprostředkovatele. Za čtvrté, diferencované snížení dovozních cel.

Výše nastíněný program změn ovlivní čínské sociálně ekonomické prostředí. Lze očekávat zesílení tlaku na adaptaci státních podniků tržním podmínkám, což může vést k lepší alokaci zdrojů a přispět k dalšímu rozvoji soukromého podnikání. Zmenší se rovněž prostor pro odkládání zásadní reformy domácí bankovní soustavy, která je dle standardních měřítek nepřilíš solventní. Pravděpodobný je další posun zájmu zahraničního kapitálu k Číně, což je již patrné v Jižní a Jihovýchodní Asii.

Členství ve WTO je vnímáno jako zahájení finální etapy dlouhodobého čínského pochodu směrem k modernímu tržnímu hospodářství. Řada s tím spojených reformních kroků může však přinášet, zejména krátkodobě, i efekty nevítané a jen málo sektorů nepocítí dopady pravidel WTO. Rušení subvencí vývozu agrárních produktů tíživě

dolehne na venkovské oblasti, eliminace podpor státních podniků a snížení dovozních cel hrozí růstem nezaměstnanosti. Určitým kompenzačním „polštářem“ může ovšem být dostatečně dynamický ekonomický růst.

Dostupné prognózy vesměs obsahují nadějně scénáře, založené na stabilitě vnitřních hospodářsko-politických poměrů, na mimořádné atraktivnosti obrovského potenciálu čínského trhu pro transnacionální korporace a zahraniční investory a na setrvalosti a stálosti ekonomického růstu, jenž je ve značné míře podněcován jak exportem, tak i stoupající vnitřní poptávkou. Úspěšná exportní expanze Číny je všeobecně známá a svědčí o tom i výsledky obchodní bilance se zahraničím, kdy například v samotném roce 2005 činil přebytek 102 mld. USD a v roce 2007 dokonce přesáhl hranici 10 % HDP.<sup>62</sup> Čínské dovozy rovněž vykazují rychlý růst, což jinými slovy znamená, že Čína výrazně ovlivňuje nejenom globální nabídku, ale podněcuje i celosvětovou poptávku.

Zcela mimořádný dopad ekonomického vzestupu Číny na světové hospodářství je komplexní povahy. Může být pochopen tím, co ekonomové nazývají „positive supply-side shock“. V podstatě jde o rozšíření globální pracovní síly, respektive vstup početné armády čínských levných pracovníků do mezinárodního produkčního a obchodního systému. To se přímo promítá do zvětšení potenciální míry světového růstu, do tlumení inflačních procesů a do změn v oblasti relativních cen práce, kapitálu, zboží, služeb a finančních aktiv.

Zprostředkované efekty se projevují v takových sférách, jako jsou úroky, ceny nemovitostí, mzdy, zisky, výnosy z cenných papírů a světové ceny komodit. Čínský vliv je spatřován i v poměrně slabém růstu reálných mezd v rozvinutých ekonomikách, hlavně u méně kvalifikovaných zaměstnanců, kteří se střetávají s ostrou konkurencí levného pracovní náročného zboží a služeb na světovém trhu. Určitou mzdovou „zátkou“ ve formě redukce negociační síly zaměstnanců představuje i samotná hrozba stěhování výrob (offshoring) z rozvinutých ekonomik do nákladově výhodnějších zemí.

Čína bezpochyby napomohla k tomu, že v globálním měřítku vzniká přebytek či převis nabídky pracovních sil, což má ovšem vazbu i na zaměstnanost a návratnost kapitálu i ziskovost nadnárodních společností. Zcela zjevný je projev „čínského faktoru“ ve sféře inflace. Schopnost produkovat zboží levněji tlačí dolu ceny řady položek čínského exportu. (příkladem je textil, obuv a spotřební elektronika), což usnadňuje centrálním bankám rozvinutých ekonomik sledovat prorůstovou měnovou politiku a dodržovat inflační limity bez ostrého zvedání úrokových měr. Úroky jsou příznivě ovlivňovány také rozsáhlými čínskými nákupy amerických vládních dluhopisů (treasury, respektive T-bonds), motivovanými snahou udržet žádoucí (nízký) kurz měny, umožňující vysokou konkurenceschopnost exportu. Devizové rezervy Číny, respektive jejich akumulace se zvětšila ze 170 mld. USD v roce 2001 až na 3,2 bil. USD koncem roku 2011, a to ve struktuře s převahou amerických dolarů.<sup>63</sup> Těmito nákupy Čína poskytuje vládě USA i tamním spotřebitelům poměrně levné finanční zdroje a přispívá ke krytí schodků státního rozpočtu i platební bilance.

Vedle globálních cenových efektů čínského vývozu se prosazují dopady stále stoupajícího objemu dovozů, zejména těch, které jsou vyvolávané rozsáhlou industrializací země. Čína se již stala největším konzumentem řady komodit jako je například cement, bavlna, uhlí, surová ocel, hliník a měď. Vedle toho je druhým největším dovozcem i spotřebitelem ropy (za USA). Čínská poptávka se promítá do vzestupného pohybu světových cen ropy a dalších surovin.

<sup>62</sup> *The Economist*, 2012, May 26. ISSN 0013-0613.

<sup>63</sup> *Financial Times*, 2012, April 4, s. 11. ISSN 0307-1766.



Ekonomický rozmach Číny představuje aktuální adaptační výzvy pro země a regiony ve světovém hospodářství, a to zejména pro ekonomiky, které jsou s Čínou více konkurenční než komplementární. Nic nenasvědčuje tomu, že by nastoupená reformní cesta neměla pokračovat. Pětiletý Plán národního a sociálního rozvoje pro období 2006 – 2010 deklaroval záměr zvýšit veličinu ekonomické úrovně (HDP na obyvatele) do roku 2010 na dvojnásobek proti stavu v roce 2000. Přitom byl vytyčen poměrně skromný (a jak se ukázalo až příliš) cíl 7,5 % průměrného ročního tempa ekonomického růstu.

Dynamická industrializace Číny je pozoruhodná, avšak má i svoji „odvrácenou tvář“. V odborných kruzích se množí diskuse o výzvách a rizicích, které pro Čínu představuje „přehřátost“ hospodářských, hlavně průmyslových aktivit a nechybějí ani poukazy jednak na varovné ekologické zatížení, respektive znečišťování životního prostředí v oblastech s vysokou koncentrací těžkého průmyslu a jednak na těžkosti, které by Čína při stávajících růstových trendech a tempech mohla mít se zabezpečováním potřebných surovinových a energetických zdrojů.

Nehledě na mnohé problémy a kontroverzní situace, které fenomén Číny vnesl do globální ekonomiky, lze obecně říci, že její pozoruhodný vzestup v posledních třech dekádách se vymykal do té doby standardním modelům či přístupům. Otevírání se světu neprobíhalo cestou spontánního rušení obchodních bariér a s tím spojeného konkurenčního tlaku na existující průmyslové struktury s následnými sociálními dopady. Preferován byl systém opatrně i citlivě dávkovaných reformních kroků, respektujících specifické čínské podmínky. Již samotné vytváření a zakládání podniků vlastněných nikoli soukromými subjekty, nýbrž místně příslušnými státními orgány nebo municipalitami lze označit za svérázný přístup. Stejně tak i mechanismus zvláštních ekonomických zón s podnikatelským režimem, který měl podněcovat export a lákat zahraniční investice. Zajímavou inovací byly požadavky na účast místních partnerů při zakládání společných firem, anebo i dosažení určitého podílu čínských vstupů či dodávek do výsledné produkce. Strukturou i hodnotou vývozu se Čína poměrně rychle vyrovnávala zemím s výrazně vyšší ekonomickou úrovní.

V kontextu s faktory ekonomického úspěchu Číny jsou zpravidla zdůrazňovány také nízké náklady práce a jejich souvislost s poměrně rychlou urbanizací, která usnadňovala přesun venkovského obyvatelstva do center průmyslové podnikatelské aktivity. Dále pak i cílevědomý rozvoj infrastruktury, stoupající úroveň odborného vzdělávání (zejména univerzitního s kontakty na zahraniční partnerské instituce), poměrně silný sklon k úsporám a ke spoření obyvatelstva usnadňující přístup bank ke zdrojům a v neposlední řadě i budování místních dodavatelských řetězců.

Za specifický stimulující faktor čínského průmyslového rozvoje a exportní úspěšnosti je považována i kurzová politika s podhodnocovaným renminbi (RMB), které Čína váže na americký dolar. Podle WTO se v roce 2009 dokonce dostala do čela pořadí největších světových vývozců zpracovatelské produkce (s podílem 9,6 % před Německo s 9 % a Spojené státy s 8,5 %). Docílí velkých zahraničně obchodních přebytků a nahromadila obrovský objem měnových, převážně dolarových rezerv. Od roku 2008 je největším věřitelem Spojených států a koncem roku 2010 vlastnila americké vládní dluhopisy (US Treasury) v hodnotě přes 800 miliard dolarů a celkově zhruba 2 biliony v dolarech denominovaných měnových rezerv. Odvrácenou stranou jsou kritické výtky, že Čína ovládla světový export právě s přispěním podhodnoceného kurzu RMB, vytlačuje tradiční vývozce ze světového trhu a spolupodílí se na vzniku a prohlubování globální ekonomické nerovnováhy.

Dosud otevřenou otázkou je stupeň zájmu Číny jednak na internacionalizaci své měny, což by nepochybně odpovídalo její setrvalé stoupající hospodářské síle, a jednak na realizaci k tomu směřujících hospodářsko-politických opatření. Dosavadní udržování vazby renminbi na dolar stimulovalo vývozy, aniž docházelo ke zlevňování dovozů. Čína sice v průběhu krize let 2008 – 2009 realizovala dílčí kroky ke zvyšování domácí spotřeby (fiskální stimuly, vládní výdaje, úvěry), ale míra úspor zůstávala i nadále vysoká (životní styl, sociální sítě a další faktory) a růst vnitřní poptávky jen skromný.

K nápravě by zjevně napomohla významnější apreciacie čínské měny. Jednak k přesměrování poptávky ze zpracovatelského průmyslu ke službám a k oslabování inflačních tlaků v Číně a jednak k odstraňování vnějších poruch a globální nerovnováhy. Kurz čínské měny je dosud centrálně určován s jen malou tolerancí výkyvů vůči dolaru a oběh cizích měn i přeshraniční toky kapitálu podléhají kontrolám. Na jedné straně se tím prosazují určité stabilizující momenty (např. prevence přílivu spekulativního kapitálu a kurzové volatility), na druhé straně však i překážky širšímu uplatnění renminbi jako mezinárodní měny.

Z predikčního hlediska lze však považovat za významná některá nejnovější opatření čínských orgánů. Zvláště pak změna, která umožnila zahraničním komerčním i centrálním bankám investovat na čínském mezibankovním dluhopisovém trhu, což lze interpretovat i jako souhlas, anebo poskytnutí důvodu k přiřazení renminbi k mezinárodně obchodovaným měnám. Neméně zajímavé jsou rovněž v čínské měně nenominované a v Hongkongu umístované emise dluhopisů některých transnacionálních korporací a bank. Zcela mimořádnou pozornost ve finančním světě vyvolaly další kroky směřující k internacionalizaci RMB z roku 2011, kdy byly oznámeny miliardové prodeje čínských vládních dluhopisů, a také program uvolnění přílivu přímých zahraničních investic denominovaných v místní měně. Tento krok bezpochyby výrazně usnadní zahraničním podnikům přesouvat peníze do čínské ekonomiky.

Zvláště silné signály změn v čínském růstovém modelu lze zaznamenat v uvolňování a dá se říci i expanzi pokud jde o investice čínských podnikatelských subjektů v zahraničí.

V uplynulých dekádách byla Čína silně závislá na přílivu kapitálu (spolu s USA byla Čína největším příjemcem přímých zahraničních investic), zatímco kontroly a regulace ztěžovaly jeho vývoz. Nyní dochází k obratu a investice čínských subjektů v zahraničí stouply podle vládních odhadů z přibližně 15mld.USD roku 2004 na více než 230 mld. USD ke konci roku 2011.<sup>64</sup> Čína má finanční sílu a zjevně i ambice k jejímu uplatňování v zahraničí. Zejména se jedná o investice do zemědělské půdy a těžby nerostných zdrojů (příkladem může být Afrika), progresivní technologické strojírenské podniky a v poslední době i do těžby břidlicového plynu v USA.

V závěru lze formulovat poznatek, že potenciál silně exportně orientovaného ekonomického růstu se vyčerpává. Z důvodů vnitřních vystupují do popředí aspekty demografické, oslabující příliv levných pracovních sil z venkova do zpracovatelského průmyslu a zvyšující náklady sociálního zabezpečení stárnoucí populace. Vnější důvody spočívají převážně v celkovém útlumu světového hospodářství a v ekonomických obtížích rozvinutých zemí, do kterých Čína tradičně směřovala své vývozy.

---

<sup>64</sup> China and the World. *Financial Times*, 2011, September 3/4, s. 7. ISSN 0307-1766.  
China and the World. *Financial Times*, 2012, March 28, s. 6. ISSN 0307-1766.

## 4.4 Ekonomika Indie

V uplynulých dvou dekadách se Indie, která je se svými 1,2 mld. obyvateli druhou nejlidnatější zemí planety, zařadila mezi nejrychleji rostoucí ekonomiky světa. Uvážlivá hospodářská politika s reformním tlakem umožnily Indii nejenom poměrně úspěšně přestát nedávné finanční krize, ale i zrychlovat pochod k prosperitě. Pokrok ovšem zdaleka není rovnoměrný a přetrvává značná úroveň chudoby, zaostávání venkovských oblastí, málo rozvinutá infrastruktura, vysoké veřejné zadlužení a přežívání osobitých společenských hodnot a institucí, které determinují ekonomickou aktivitu.

Skutečností však je, že Indie se výrazně zviditelňuje. Setrvale zvyšuje svůj podíl na světovém obchodu a vedle Číny se vynořuje jako nový světový megatrh (viz tabulka 13) s reálným potenciálem pokračovat v linii východoasijských hospodářských zázraků. Má k tomu předpoklady i dědictví demokratických tradic.

**Tabulka 13: Asijská ekonomická centra – podíly na světovém HDP<sup>1)</sup>, obchodu a obyvatelstvu v letech 2000 a 2010 (v %)**

	Japonsko		Čína		Indie	
	2000	2010	2000	2010	2000	2010
<b>Agregátní HDP</b>	7,6	5,8	13,6	15,4	4,6	5,5
<b>Export zboží a služeb</b>	6,7	4,6	9,3	6,7	0,7	1,9
<b>Obyvatelstvo</b>	2,1	1,9	19,7	20,6	16,6	17,5

Poznámka: 1) podle parity kupní síly

Prameny: IMF. *World Economic Outlook*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2002, September, s. 60; 2006, September, s. 68; 2011, September, s. 149. ISSN 0256-6877.

Po získání nezávislosti v roce 1947 byl rozvoj Indie svírán vysokým stupněm státního plánování a regulace hospodářských procesů (striktní kontroly zahraničních investic, dovozní licence, vysoká cla apod.). Odráželo se to v pomalém zvyšování ekonomické úrovně. V roce 1950 vznikla ústřední plánovací komise a o rok později předložen první pětiletý plán ekonomického rozvoje s deklarovaným záměrem aktivní úlohy státu a regulace ekonomické aktivity soukromého sektoru. Od té doby přetrvává tradice pětiletého plánování. Cíle a zásady státní politiky doznávaly ovšem značných modifikací.

Přispěly k tomu nepříliš uspokojivé výsledky prvních pětiletok a těžkosti indického hospodářství, k nimž se řadily deficity státních rozpočtů, problémy platební bilance, nevyužitá kapacita, neefektivnost státních podniků, zaostávání zemědělství a závislost na zahraniční potravinové pomoci. Nehledě na využívání sofistikovaných růstových modelů a plánovacích technik, nedařilo se překonávat řadu bariér a komplikací, které bránily realizaci vytyčovaných úkolů. Vedle populační exploze je třeba zmínit vliv celkového sociálního, ideologického a motivačního kontextu, v němž se ekonomické procesy odehrávají.

Ke specificky indickým sociálním institucím patří jednak hinduistické společné rodiny, přispívající k existenci rozsáhlé skryté nezaměstnanosti v zemědělských oblastech a jednak systém kast, jenž předurčoval společenský status a povolání jejich členů. V roce 1956 byl sice přijat zvláštní zákon k odstranění diskriminace osob podle kastovní příslušnosti, avšak i přes značný pokrok zůstávají zejména na venkově obyvatelé mnohdy připoutáni pomyslnými pouty ke své kastě či vesnickému společenství. To se pak zprostředkovaně projevovalo v poměrně nízké mobilitě pracovních sil a v prestižních zvycích, respektive v postojích k formám bohatství a ke spoření.

S prvními, dá se říci váhavými či nesmělymi reformními kroky začala Indira Gándhiová, dcera Džavahárlála Néhrúa (zemřel 1964). Až do jejího návratu do funkce ministerské předsedkyně roku 1980 dominovala v hospodářské politice socialistická linie, jejímž výrazem bylo i znárodnění velkých bank. Rozvojová filozofie se odvíjela od industrializace se substitucí dovozu, což napomáhalo k vysokým prémieím na černém trhu, k nízké efektivnosti vlastního průmyslu a k omezení exportní výkonnosti. Od počátku 80. let byla utlumována socialisticko-populistická rétorika a představitelé vládnoucí kongresové strany více usilovali o získání politické podpory voličů z řad podnikatelů a středních tříd.

Tyto proměny postojů byly všeobecně vnímány jako určitý signál pro domácí výrobce i zahraniční investory, že Indie uvolňuje více prostoru pro fungování tržního mechanismu a pro kapitalistické komerční podnikání. V polovině dekády začala mírná liberalizace dovozu a omezování produkčních kontrol a regulací. Tržně přívětivější přístupy přinesly celkově dobré výsledky. V období 1982 – 1991 bylo zaznamenáno dynamičtější tempo ekonomického růstu v ročním průměru 5,4 % HDP<sup>65</sup> a zjevný pokrok posílil pozice zastánců výraznějších strukturálních reforem indického hospodářství. Nic na tom nezměnila ani tragická smrt I. Gándhiové v roce 1984. V první polovině 90. let kulminovaly dlouhodobé problémy exportu a obchodní bilance, které zvýraznily potřebu zásadnějších změn ekonomického systému. K tomu se kongresová vláda odhodlala. Za reformního „architekta“ je považován tehdejší ministr financí Mánmóhan Singh (ve funkci v letech 1991 – 1996), jemuž jsou přičítány zásluhy, že vyvedl zemi z finanční krize a nasměroval socialistickou ekonomiku na dráhu tržně orientovaných reforem (po volbách v roce 2004 se dostal do čela nově sestavené vlády jako vůbec první nehinduistický ministerský předseda Indie).

V rámci programu reforem nastartovaných po krizové situaci roku 1991 a odklonu od dřívější politiky substituce dovozu byla realizována řada významných hospodářsko-politických opatření. Zejména liberalizace udělování dovozních licencí a schvalovacího režimu v oblasti výroby a investic, redukce počtu průmyslových oborů vyhrazených veřejnému vlastnictví (např. telekomunikace a zemědělství), uvolnění celních bariér, postupná privatizace státních podniků, omezení kontrol přílivu zahraničních investic a podpora rozvoje kapitálového trhu.

Reformy přinesly úspěch a indická ekonomika se překvapivě rychle vzpamatovala. Průměrný roční růst produkce na obyvatele činil v letech 1992 – 1996 rekordních 4,7 % při akceleraci tempa ekonomického růstu ze 4,2 % roku 1991 až na 7,5 % v roce 1996. Přímé zahraniční investice stouply z téměř nulové hodnoty v roce 1990 na 2,3 mld. USD koncem dekády. Zvětšil se rovněž podíl Indie na světovém exportu z pouhých 0,3 % roku 1993 až na 1,3 % roku 2010. Zvláště pozoruhodných výsledků dosáhl sektor obchodovatelných služeb.<sup>66</sup>

Příznivý vývoj makroekonomických veličin (viz tabulka 14) byl provázen zlepšováním sociálních standardů, ať již jde o očekávané dožití, kojeneckou úmrtnost, gramotnost anebo o snižování podílu obyvatelstva pod oficiální hranicí chudoby (méně než 1,25 USD na osobu denně) z více než jedné poloviny koncem 70. let na asi 30 % v roce 2000.<sup>67</sup>

---

<sup>65</sup> IMF. *World Economic Outlook*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2000, May, s. 211. ISSN 0256-6877.

<sup>66</sup> The New Trade Routes. *Financial Times Special Report*, 2011, May 20, s. 1. ISSN 0307-1766.

<sup>67</sup> Briefing: India's Economy. *The Economist*, 2011, July 23, s. 52. ISSN 0013-0613.

**Tabulka 14: Indie – změny vybraných ukazatelů v letech 1990 – 2010**

		1990	2010
<b>Obyvatelstvo</b>	(mld.)	0,839	1,186
<b>Agregátní HDP <sup>1)</sup></b>	(bil. USD)	0,433	1,538
<b>HDP na obyvatele <sup>1)</sup></b>	(USD)	503	1 265
<b>Míra úspor</b>	(v % HDP)	21,9	34,7
<b>Export zboží a služeb</b>	(v % HDP)	6,9	21,5
<b>Míra gramotnosti dospělé populace</b>	(%)	48,2	68,3

Poznámka: <sup>1)</sup> v cenách roku 2010

Pramen: Briefing: India's Economy. *The Economist*, 2011, July 23, s. 52. ISSN 0013-0613.

Razantnost reformního úsilí byla sice postupem doby v různých ohledech rozměňována, nicméně základní liberální kurs nebyl opuštěn a trvá až do současnosti. Překážkou pro průkaznější pokrok reformem je přetrvávající zaostalost venkova, kde žije téměř 70 % populace. Přibližně 50 % obyvatelstva pracuje v zemědělství, které se podílí zhruba jednou pětinou na tvorbě HDP, avšak trvale zápolí s výkyvy počasí a s nedostatečným zavlažováním. Výsledkem je relativně slabý výkon tohoto sektoru (irigace pokrývá jen asi čtvrtinu obdělávané půdy), jehož produkce se v 90. letech zvyšovala v průměru o 2 % ročně, tzn. jen nepatrný předstih před růstem počtu obyvatelstva. K dokreslení situace lze uvést, že asi 160 mil. lidí nemá dosud přístup k nezávadné vodě a jen asi 60 % domácností je elektrifikováno.

Toto je ovšem pohled více méně statický a důležitější je dynamika změn a schopnost setrvale je podporovat. V tomto směru je Indie vnímána jako nastupující hospodářská mocnost, s určitými specifickými charakteristikami. K nim se řadí osobitý model rozvoje, kdy v ekonomické struktuře akceleroval i dominoval sektor služeb a nikoli – jak tomu typicky bylo u rozvojových zemí – těžební či zpracovatelský průmysl.

Indii se podařilo rozvinout síť sofistikovaných servisních center pro IT operace transnacionálních korporací (software, call centra, back-office, výzkum, design, vedení různých databází apod.) a učinit z exportu služeb výnosný zdroj příjmů, které v roce 2003 dosáhly výše 15 mld. USD. Vznikají a prosperují desítky středisek výzkumu a vývoje globálních technologických firem. První se zrodilo v Bangaloru, kde již pracuje kolem 150 tis. odborníků informačních technologií, což je více než v proslulém Silicon Valley.

Podíl sektoru služeb na tvorbě HDP přesahuje jednu polovinu a pokud Indie setrvá na cestě nastoupené růstové trajektorie, stane se zřejmě první velkou rozvojovou zemí, kde k „odstartování“ rozvoje vedla mobilizace intelektuální či mozkové kapacity spíše než těžba surovin anebo levná pracovní síla ve zpracovatelském průmyslu. Ve svérázné kombinaci impozantního rozmachu služeb a poměrně nevýrazného rozvoje průmyslu se promítá několik faktorů.

Za prvé, velký počet vysokoškolsky vzdělaných odborníků technického směru, kteří ovládají angličtinu (vedle hindštiny je oficiálním jazykem). Uvádí se na 300 tisíc každoročně vystudovaných inženýrů a dalších přes 2,5 mil. absolventů vysokých škol různého zaměření.<sup>68</sup> Školy mají uznávanou úroveň a jejich absolventi se velmi dobře uplatňují i v rozvinutých ekonomikách (zejména v USA, kde žije přibližně 1,8 mil. indických imigrantů). V první řadě jde o vyšší vzdělávací instituce, neboť základní školství je dosud silně poddimenzované a podíl gramotnosti dospělého obyvatelstva je uváděn jen asi 74 %, zatímco například v Číně přesahuje 90 %.<sup>69</sup>

<sup>68</sup> China and India. *BusinessWeek*, 2005, August 22/29, s. 70-75. ISSN 0007-7135.

<sup>69</sup> Special Report India. *The Economist*, 2012, September 29, s. 8-12. ISSN 0013-0613.

Za druhé, rychle postupující globalizace služeb ve světovém hospodářství a s tím spojený outsourcing, respektive všeobecný posun k intenzivnějšímu využívání nákladově úspornějšího znalostního a vzdělanostního potenciálu některých rozvojových zemí k podpůrným kvalifikovaným činnostem pro transnacionální korporace. Zejména se to týká právě zemí jako Indie, které nabízejí dobré telekomunikační spojení, hojný počet jazykově vybavených absolventů vysokých škol a v neposlední řadě i solidní ochranu duševního vlastnictví.

Za třetí, rigidní pracovní trh a další zvláštnosti historického vývoje indického hospodářství. V zájmu ochrany a udržení pracovních míst nemohou například podniky s více než 100 zaměstnanci propouštět bez svolení místních vládních autorit. Podle nedávné studie Světové banky je souhlas zřídka udělován a typická společnost má o 17 % více zaměstnanců než potřebuje. Velké podniky ve zpracovatelském průmyslu spoléhají při expanzi své výroby spíše na automatizaci a kontraktní zaměstnance než na kmenové pracovníky.

Naproti tomu ve službách nemusí zaměstnavatelé složitě překonávat restriktce a mohou pružněji zeštíhlovat. Z původního záměru chránit zaměstnance se paradoxně stala brzda přílivu zahraničních průmyslových investic, které se houfně hrnou spíše do Číny, přestože úroveň mezd i dostupnost kvalifikované pracovní síly jsou v obou případech srovnatelné.

Zaměstnanecká politika s nepružným trhem práce tvoří jednu z klíčových překážek všestrannějšího hospodářského vzestupu, neboť masovější vstřebávání pracovních sil uvolňovaných ze zemědělství a z venkovských oblastí je bez současného rozmachu zpracovatelské produkce stěžejí reálné. Průmysl sice vykazuje strmý růst, nicméně stále ještě z poměrně nízkého základu a se značným odstupem za Čínou. Z oborů, které se již úspěšně rozvinuly lze jmenovat hlavně strojírenství a výrobu vozidel, petrochemii, elektroniku a v neposlední řadě také farmaceutický průmysl.

Na příkladu Indie je zjevné, že zpracovatelský má v podmínkách rozvojových zemí nezastupitelnou úlohu. Zvláště v těch, kde většina lidí je činná v zemědělství, anebo v sektoru, který se eufemisticky nazývá „neorganizovaným“ a jenž je pro indické poměry příznačný (například drobná zemědělská hospodářství, domácí výroba, maloobchod, pomocné služby apod.).

Tématem pro odborné kruhy se stalo porovnání výsledků reforem v kontextu se zvláštnostmi ekonomických systémů Indie a Číny. Čínský „zázrak“ je až dosud prakticky ve všech hospodářských ohledech úspěšnější. Připomeňme alespoň, že ještě v roce 1980 byla u obou zemí životní úroveň zhruba stejná, příliv zahraničních investic zanedbatelný a obrat zahraničního obchodu srovnatelně nízký. Od té doby se Čína začala svému protějšku vzdalovat a podle údajů Světové banky vykazovala v roce 2001 téměř dvojnásobný důchod na obyvatele, jenom 5 % populace pod hranicí chudoby (v Indii více než jedna čtvrtina) a výrazně menší podíl negramotných. Čínský vývoz zboží a služeb v dolarovém vyjádření je zhruba čtyřnásobný a příliv přímých investic ze zahraničí desetinásobný.

K důvodům se zřejmě řadí časový předstih nastartování čínských reforem koncem 70. let, kdy se po destruktivním dopadu „kulturní revoluce“ otevřel prostor pro hospodářskou reorientaci založenou na pragmatických přístupech a postupném, experimentálně ověřovaném řazení reformních kroků. Prioritou se stávaly ekonomický růst, kultivace obchodních a kapitálových vazeb s ostatním světem, jakož i schopnost setrvale přitahovat velké objemy přímých zahraničních investic. V základu spočívala exportně orientovaná industrializace (v Indii se prosazovala spíše politika soběstačnosti), účinně podpíraná budováním zvláštních ekonomických zón, v nichž

se uplatňovaly nejrůznější podnikatelské úlevy a lepší podmínky pro vstup zahraničních investorů. Vedle licenčních, celních, administrativních apod. jde hlavně o výhodnější zdanění zisků společností v těchto zónách.

Svoji roli zřejmě sehrává i adaptabilita podnikatelských subjektů spolu s flexibilitou v pracovní oblasti a s konformním chováním odborových organizací. Ve spojení s příslovečnou skromností a disciplinovaností pracovních sil to vytvářelo příznivé zázemí pro podnikání v průmyslově rozvinutých enklávách. Rychlý rozvoj zpracovatelského průmyslu, jehož podíl na HDP přesahuje 35 % ve srovnání s 25 % v Indii,<sup>70</sup> tlumí sociální pnutí i tím, že poměrně plynule vstřebává pracovní síly uvolňované z venkovských oblastí.

**Tabulka 15: Indie – tempa růstu HDP a inflace období 1983 – 2012**

	průměr 1983 – 1992	průměr 1993 – 2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>růst HDP</b> (v %)	5,4	5,8	6,9	7,6	9,3	9,3	9,8	3,9	8,5	10,5	6,3	3,2
<b>Inflace</b> (spotř. cen)	9,3	7,3	3,7	3,9	4,4	6,7	6,2	9,1	12,4	10,4	8,4	10,4

*Pramen:* IMF. *World Economic Outlook*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2002, September, s. 73; 2006, September, s. 81; 2011, September, s. 157; 2013, September, s. 162. ISSN 0256-6877.

Celkově příznivý vývoj makroekonomických ukazatelů Indie (viz tabulka 15) se od 90. let prolínal u tak obrovské země (v roce 2013 zahrnovala 29 svazových států a 7 samosprávných území s menší autonomií)<sup>71</sup> s imponujícími výsledky ve zmirňování nejrůznějších pnutí etnické, religiozní, regionální, sociální či separatistické povahy. Již sám o sobě fakt, že ministerským předsedou je příslušník sikhské náboženské menšiny je svědectvím hluboce zakořeněných sekulárních tradic. To přirozeně neznamená, že nedochází k excesům, neboť setrvávají regionální disparity ekonomických úrovní, tenze náboženské, ale i nevyřešená otázka Kašmíru a s tím spojené dlouholeté napětí se sousedním Pákistánem. Nicméně i zde je patrný oboustranný příklon k mírovému dialogu. Spolu s tímto uvolněním tradiční animozity se vytvářejí příznivější podmínky i pro pokrok ve vytváření regionálně integrovaného celku. Odrazilo se to i v průběhu jednání Jihoasijského sdružení pro regionální spolupráci (South Asian Association for Regional Cooperation – SAARC), kde došlo ke shodě se zřízením oblasti volného obchodu od roku 2006.

K nezanedbatelným průvodním rysům dnešní Indie se řadí ústup vládního poručníkování na mikroúrovni, rušení devizových restrikcí, osvobození bank od závazků půjčovat do zemědělství a protěžovaným státním podnikům a celkové posilování svobody podnikatelů investovat dle vlastního uvážení a výběru. Patrná je atmosféra soutěživosti i sebedůvěry, neboť nové generace již nejsou tak v zajetí bezútěšné bídy a mlhavých perspektiv.

S přispěním již zmiňovaného outsourcingu služeb z rozvinutých ekonomik (především z USA) do Indie se vytváří silná střední vrstva se stoupajícím politickým vlivem a zájmem na rozšiřování prostoru pro standardní podnikání nenarušované

<sup>70</sup> India and Globalization. *FT Special Report, Financial Times*, 2010, January 24, s. 4. ISSN 0307-1766.

<sup>71</sup> *The Economist*, 2013, August 3, s. 45. ISSN 0013-0613.

vnějšími konflikty ani vnitřními institucionálními faktory (například korupce). Stávající kongresová vláda zdědila poměrně příznivý makroekonomický rámec pro těsnější integraci do světového hospodářství. Fiskální deficity i běžný účet platební bilance se zdají být pod kontrolou, export zboží i služeb roste a devizové rezervy se v roce 2010 vyšplhaly na rekordní úroveň přes 300 mld. USD. Za zmínku stojí i zjevná snaha pozvednout celkovou informačně technologickou úroveň nejenom ekonomiky, ale i agend státní či municipální správy.

Setrvalým se jeví zájem o získání zahraničních investic, jejichž příliv činil v letech 2000 – 2011 více než 162 mld. USD. Významným počinem bylo již snížení cel (leden 2004) na dovoz počítačů o polovinu (na 18,5 %), jejich úplné zrušení u mikroprocesorů a snížení stropu pro zahraniční investice do akcií indických bank (ze 49 % na 74 %), jakož i pokles limitů zahraničního vlastnictví i v dalších oborech (telekomunikace, pojišťovnictví a letecká doprava).

Vedle faktorů příznivě působících na rozvoj ekonomiky přetrvávají na druhé straně nemalé překážky setrvalého vzestupu. Především jde o zaostávající dopravní infrastrukturu a výpadky elektrické energie (zvlášť varovným signálem bylo přerušení dodávek v roce 2012, kdy v severní Indii zůstaly stovky milionů obyvatel dva dny bez proudu). Překonávání těchto problémů si klade za prvořadý cíl již 12. pětiletý plán, který byl zahájen v dubnu 2012. Jeho základním zaměřením je stimulovat příliv kapitálu ze zahraničí a řešit dříve zanedbávaný problém silniční a železniční sítě, přístavů, letišť a rozvodů energie, včetně výstavby nových elektráren.

Zvláštní pozornost upoutala prognóza dlouhodobého vývoje předních světových ekonomik, kterou v říjnu 2003 zveřejnila americká společnost Goldman Sachs. Pro Indii vyzněla předpověď vysoce příznivě (viz **Chyba! Nenalezen zdroj odkazů.**). Přisoudila jí robustní vzestup a postavení třetí ekonomické mocnosti v polovině století.

Zatímco v šesti rozvinutých ekonomikách (USA, Japonsko, Británie, Německo, Francie a Itálie) a v Brazílii, Rusku a Číně se má růstová dynamika zřetelně zpomalit, v Indii by naopak měl po roce 2005 ekonomický růst pokračovat průměrným ročním tempem okolo 7,5 %. Do roku 2050 očekává zmíněná zpráva zvětšení agregátního produktu na obyvatele v dolarovém vyjádření až na 35 násobek.

**Tabulka 16: Prognóza pořadí největších ekonomik v roce 2050 (HDP v bilionech USD)**

<b>1. Čína</b>	<b>44,45</b>	<b>4. Japonsko</b>	<b>6,67</b>	<b>7. Británie</b>	<b>3,78</b>
<b>2. USA</b>	<b>35,16</b>	<b>5. Brazílie</b>	<b>6,07</b>	<b>8. Německo</b>	<b>3,60</b>
<b>3. Indie</b>	<b>27,80</b>	<b>6. Rusko</b>	<b>5,87</b>	<b>9. Francie</b>	<b>3,15</b>

*Pramen: BusinessWeek, 2003, October 27. ISSN 0007-7135.*

Fundamentální důvod k uvedenému optimistickému hodnocení růstových perspektiv Indie je demografický. Více než polovina populace je mladší než 25 let a podle cenzu z roku 2001 stoupal počet obyvatelstva v uplynulé dekádě asi o 2 % ročně, což znamenalo přírůstek 181 mil. osob (více než populace v Brazílii). Projekce Goldman Sachs vycházela z toho, že Indie je jedinou z velkých zemí, kde bude zalidnění setrvale růst po dalších padesát let a kde se podíl obyvatel v aktivním věku má cca po dvě dekády zvětšovat. Růstově pozitivní demografický potenciál ukazují i výsledky nového cenzu z roku 2011, podle nichž je asi 70 % populace pod věkem 35 roků při stále postupující urbanizaci. V městských centrech žilo na 400 mil. lidí (31 % celkového počtu), zatímco v roce 2001 to bylo jen 285 mil. (28 %). Indie má dnes 53 měst s více než 1 mil. obyvatel (před deseti lety jenom 30 měst).<sup>72</sup>

<sup>72</sup> KAZMIN, A. A Case of Rise and Sprawl. *Financial Times*, 2011, November 8, s. 7. ISSN 0307-1766.



Probíhající hospodářská transformace Indie a její celkový rozvojový potenciál umožňují vyvodit více než nadějnou prognózu. Prokazuje schopnost přizpůsobovat se soudobým nárokům světového hospodářství, zejména pokud jde o tržně orientované reformy, zvládnutí informačních technologií a vstřícnost k mezinárodní ekonomické spolupráci. V rámci globálního posilování významu kvalifikační úrovně, jazykové vybavenosti a intelektuálně tvůrčích faktorů v ovlivňování prosperity má nesporné předpoklady dalšího dynamického růstu ekonomické úrovně. Vykročila na cestu stát se hospodářskou mocností a právem ji lze vnímat jako další světové ekonomické centrum.

## 5 Evropská spolupráce jako faktor stability ekonomického rozvoje

Evropskou unii tvoří v současnosti 28 členských států – Belgie, Dánsko, Finsko, Francie, Irsko, Itálie, Lucembursko, Nizozemí, Portugalsko, Rakousko, Řecko, Velká Británie, Německo, Španělsko, Švédsko a dále Česká republika, Slovensko, Polsko, Estonsko, Litva, Lotyšsko, Maďarsko, Slovinsko, Malta, Kypr, Bulharsko, Rumunsko a Chorvatsko. Evropská unie se rozkládá na teritoriu cca 4 333 tis. km<sup>2</sup> a na jejím území žije přes půl miliardy obyvatel.

Porovnání kvantitativního podílu na celosvětové rozloze a počtu obyvatel s vybranými ekonomikami ukazuje tabulka 17, ze které vyplývá téměř dvojnásobný podíl na celosvětovém obyvatelstvu (7,24 %) oproti rozloze (3,24 %).

**Tabulka 17: Podíl vybraných ekonomik na rozloze a obyvatelstvu světa (v %)**

země	podíl na rozloze	podíl na počtu obyvatel*
<b>Evropská unie (27 zemí)</b>	3.24	7.24
<b>Spojené státy americké</b>	6.93	4.48
<b>Japonsko</b>	0.28	1.84
<b>Čínská lidová republika</b>	7.25	19.24
<b>Ruská federace</b>	12.41	2.00

Poznámka: \* počítáno ze středního stavu obyvatel roku 2011

Pramen: ČSÚ. Česká republika v mezinárodním srovnání 2011 [online]. Praha: Český statistický úřad, 2011. [cit. 22/8/2012]. Dostupné na www: <[http://www.czso.cz/csu/2011edicniplan.nsf/kapitola/1607-11-r\\_2011-2](http://www.czso.cz/csu/2011edicniplan.nsf/kapitola/1607-11-r_2011-2)>

Prvotním záměrem integrace bylo po druhé světové válce podporovat ekonomickou spolupráci zemí, která měla eliminovat možnost vzniku konfliktů mezi obchodně vzájemně propojenými zeměmi. V roce 1951 tvořilo základ společenství 6 zemí, postupně se rozšířilo o 21 zemí v šesti vlnách, jak zachycuje tabulka 18.

**Tabulka 18: Postupné rozšiřování členů EU**

celkový počet zemí	6	9	10	12	15	25	27	28
datum	1951/1957	1.1.1973	1.1.1981	1.1.1986	1.1.1995	1.4.2004	1.1.2007	1.7.2013
zkratka přistupující země	BE DE FR IT LU NL	DK IE UK	EL	ES PT	AT FI SE	CR EE CY LV LT HU MT PL SK SI	BG RO	HR

Pramen: EK. *Enlargement* [online]. Brusel, Belgie: Evropská komise, 2013 [cit.16/8/2012]. Dostupné na www: <[http://ec.europa.eu/enlargement/policy/from-6-to-28-members/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enlargement/policy/from-6-to-28-members/index_en.htm)>

Kromě toho se v současnosti řadí pět států mezi tzv. kandidátské země, je to Černá hora, Bývala jugoslávská republika Makedonie, Srbsko, Island a Turecko.

## 5.1 Evropský integrační proces

### 5.1.1 Nástin vývoje integrace zemí západní Evropy

Současný stav a možnosti dalšího vývoje integračního seskupení jsou pevně spjaty s jeho dosavadním vývojem. Celá řada dostředivých, ale i odstředivých trendů ve vztahu k integraci má svá pozadí v minulých vývojových stadiích a zároveň též nezanedbatelnou setrvačnou tendenci. Jen v souvislosti s tím je pak možno chápat současnou realitu a predikovat budoucí vývoj.

Zároveň je možné předpokládat, že založení funkční integrační organizace bude i v budoucnu cestou vedoucí k urychlení ekonomického rozvoje prostřednictvím vytváření větších ekonomických celků disponujících velkým trhem umožňujícím zhromadnění produkce bez obavy existence celních a jiných bariér. Poučení se z kroků, které vykonala v minulosti stávající Evropská unie, ať jich byly správný či nesprávným směrem, může procesy ekonomické integrace usnadnit.

Kromě ekonomických, tedy základních a podstatných momentů vedoucích k integraci, existují právě v zemích západní Evropy i nezanedbatelné momenty neekonomické.

Ty mohly být, zvláště v 50. letech, kdy evropská integrace vznikala, snad i významnějším podnětem vedoucímu ke vzniku Evropského sdružení uhlí a oceli, Evropského hospodářského společenství či Euroatomu, než momenty ekonomické.

Z pohledu ekonomického šlo o problém podstatného zvětšení výroby zboží, které by nejen uspokojilo potřeby obyvatel, ale též zajistilo růst zisků na území členských států.

Je zřejmé, že konkurenceschopnost evropských podniků byla po druhé světové válce ve srovnání s největším konkurentem Evropy – Spojenými státy americkými – relativně malá. Ilustrací tohoto stavu může být i srovnání podílu některých vyspělých tržních ekonomik na průmyslové výrobě všech tržních ekonomik světa v letech 1938 a 1948, z něhož je patrný výrazný přesun objemu průmyslové výroby z Evropy do USA. Zatímco v roce 1938 představuje tento podíl u Velké Británie 35 % podílu USA, u Francie zhruba 19 % a u SRN zhruba 29 %, v roce 1948 již zaznamenává tato relace výraznou změnu. Podíl u Velké Británie tvoří necelých 19 %, u Francie přibližně 8 % a u SRN necelých 7 %. Současně tvořilo zboží z USA v letech 1945 – 1947 až 34,2 % světového exportu proti 12,6 % v roce 1937. Přitom podíl Francie se v tomtéž období snížil z 3,7 % na 2,5 %, SRN z 9,1 % na 0,7 %, Itálie ze 2,1 % na 1,2 %.<sup>73</sup>

Ve snaze zvrátit tuto negativní situaci bylo při daném rozvoji výroby ve světě nezbytně nutné, aby Evropa spojila své síly. Ukázalo se potřebným vytvořit velký ekonomický prostor pro celkový proces reprodukce kapitálu, v rámci kterého by bylo možné efektivně investovat.

Mikroekonomickou podstatu představoval fenomén rostoucích výnosů z rozsahu. První podněty k integraci v západní Evropě sice nevycházejí přímo z nutnosti vytvoření velkého trhu pro realizaci produkce, ale spíše naopak ze snahy vytvořit podmínky pro zajištění výroby potřebné produkce, to však byl stav dočasný.

Tomu v samém počátku napomáhají samy USA, které se tak snaží zabránit vzniku poválečné recese na svém území exportem svých investičních statků, pro něž ale

---

<sup>73</sup> PRŮCHA, V. a kol. *Nástin hospodářských dějin v období kapitalismu a socialismu*. Praha: Svoboda, 1982. ISBN neuvedeno.

potřebují ekonomicky silnějšího příjemce, než kterým byl každý jednotlivý evropský stát.

Významnou roli hrál v této souvislosti Marshallův plán hospodářské obnovy Evropy, vyhlášený v červnu 1947, v témže roce vzniká Organizace pro evropskou hospodářskou spolupráci (OEEC).

### **Vertikální integrace – Montánní unie**

Zabezpečit výrobu základní suroviny – oceli – a tím vytvořit jednu z podmínek pro rozvoj průmyslu v západní Evropě bylo úkolem Montánní unie, resp. Evropského sdružení uhlí a oceli. Různá úroveň konkurence v jednotlivých zemích západní Evropy vedla k zachování neefektivních a málo konkurenceschopných výrobních kapacit a ty bylo zapotřebí odstranit. Fakt, že realizace takového kroku je ve všech odvětvích najednou problematická, vedlo ke vzniku právě sektorové integrace v západní Evropě.

Evropské sdružení uhlí a oceli (ESUO) bylo vytvořené na základě smlouvy, která byla podepsána v Paříži v roce 1951 a ratifikována v roce 1952 šesti zúčastněnými státy: Německem, Francií, Belgií, Itálií, Lucemburskem a Nizozemím. Montánní unie byla zaměřena pouze na dvě průmyslová odvětví – uhelný a ocelářský průmysl a k jejímu faktickému zahájení činnosti došlo v polovině roku 1953. Smlouva je založena na principu pásma voleného obchodu, ruší cla na uhlí a ocel uvnitř Společenství. Vznik ESUO byl prvním krokem k integraci západní Evropy. Výroba v těchto odvětvích byla vybrána proto, že podmiňovala další rozvoj a konkurenceschopnost celých hospodářství. Bylo tedy možné předpokládat, že úspěšná integrace v těchto odvětvích bude stimulovat integrování odvětví dalších.

I přes určité úspěchy, kterých bylo v rámci Montánní unie dosaženo, museli tedy ekonomové západní Evropy hledat schůdnější cestu k integraci svých ekonomik.

Změna orientace z vertikální integrace na integraci horizontální

Již v roce 1955 se šest členských zemí Montánní unie dohodlo na novém způsobu propojení svých ekonomik. Podpisem Římských smluv v roce 1957 vzniká Evropské hospodářské společenství (EHS). Zároveň vzniká i nová varianta vertikální integrace Euroatom, nikoliv však jako potvrzení správnosti této cesty, spíše naopak, jako výjimka vhodná pro mimořádnou realitu, kterou byl rozvoj atomové energetiky. Obě organizace zahájily svoji činnost k 1. ledna 1958.

Cílem Evropského hospodářského společenství, první integrace horizontálního typu v Evropě, je takové propojení národních ekonomik, které by reálně umožnilo využívat výhod, jež s sebou integrace celých národních hospodářství může přinést – zajištění dynamické vnější i vnitřní rovnováhy při exploataci rostoucího ekonomického potenciálu, plynoucího ze zhromadnění produkce pro zajištěný velký trh z realizace rostoucích výnosů z rozsahu, jak již bylo výše uvedeno.

Římská smlouva označuje za základy EHS volný pohyb zboží zajištěný prostřednictvím celní unie, který je v oblasti zemědělství doplňován společnou agrární politikou. Zahrnuty byly i kapitoly o dopravní politice a politice v oblasti konkurence a sociální oblasti. Římská smlouva tedy v podstatě klade základy k vytvoření společného trhu jako stupně ekonomické integrace.

V EHS se prosazovala snaha rozšiřovat konkurenci v integrující se oblasti cestou smluvně zajištěné liberalizace obchodu. Tato cesta se ukazuje zatím jako nejúspěšnější, neboť je pravděpodobně nejadekvátnější podstatě tržního hospodářství.

Liberalizace obchodu je v podmínkách EHS realizována cestou dohodnutého odstraňování některých prostředků státního regulování zvláště na úrovni cel. Tato

metoda odstraňování překážek je v ekonomické literatuře běžně označována jako negativní integrace.

K prosazení cílů Římských smluv, které vstupují v platnost 1. ledna 1958 a které podepsala Francie, Itálie, SRN, Belgie, Nizozemí a Lucembursko, se vytváří i patřičná institucionální struktura odpovídající skutečnosti, že EHS je organizace usilující o nadstátní charakter. Nadstátnost orgánů ještě zdaleka neznamenal, že tyto orgány skutečně důsledně jako nadstátní fungovaly.

Zlom nastal až při podpisu Jednotného evropského aktu v roce 1986, kdy se stalo většinové hlasování běžnou praxí. Hovoříme-li tedy o EHS jako o nadstátní integraci, pak je to proto, že se zde jisté prvky nadstátnosti sice pozvolna, ale stále více prosazovaly.

V zemích EHS byly formy ekonomické integrace postupně realizovány tak, jak je v teorii uvádí B. Balassa a v konkrétní aplikaci Římské smlouvy. Opatření Římských smluv měla být realizována postupně během tzv. dvanáctiletého přechodného období ve třech etapách: první etapa 1958 – 1961, druhá 1962 – 1965 a třetí 1966 – 1970.<sup>74</sup>

Pásmo volného obchodu jako první integrační stupeň je v zemích EHS vytvářeno od samého vzniku integračního seskupení cestou odstraňování tzv. viditelných překážek obchodu zbožím, aby tak byly zajištěny stejné podmínky konkurence pro jednotlivé subjekty strany nabídky. Vytvořeno bylo již v roce 1962. Jistou vypovídací schopnost o vlivu vybudování tohoto stupně integrace má i vývoj zahraničního obchodu EHS, kdy v roce 1963 vzrostl celkový vývoz o více než 72 % a celkový dovoz o více než 61 % oproti roku 1958.<sup>75</sup>

Pásmo volného obchodu však trpí labilitou danou nejednotnou úrovní cel a obchodních předpisů vně seskupení. To motivovalo k vytvoření celní unie – druhého integračního stupně. Tu představuje závazek společného vnějšího celního tarifu, který tak sice odstraňuje zmíněné nevýhody pásma volného obchodu, samozřejmě za cenu určité ztráty obchodní suverenity zúčastněných zemí.

Vytvoření celní unie se podařilo o 1,5 roku urychlit, čímž došlo k odstranění viditelných překážek obchodu (včetně kvantitativních omezení) již v roce 1968. To se pozitivně projevilo v dalším přírůstku zahraničního obchodu EHS v porovnání se stavem v době fungování pásma volného obchodu. Tehdy vzrostl celkový vývoz o více než 93 %, celkový dovoz o cca 50 %. Celkový obrat zahraničního obchodu zemí EHS vzrostl ve sledovaném období tedy téměř o 83 %, při tom se současně zvýšil o zhruba 7 % i podíl obratu zahraničního obchodu realizovaného uvnitř zemí EHS.<sup>76</sup>

Odstranění bariér obchodu ale vede k růstu vzájemné závislosti členských zemí, které jsou těmito opatřeními navíc částečně zbaveny svých obvyklých prostředků k regulaci ekonomik. Tento problém vyvstává zvláště v souvislosti s dopady náhlých změn kurzů měn zúčastněných zemí, ovlivňující možnosti zajištění dynamické vnitřní a vnější rovnováhy.

Vytvoření celní unie tedy vyvolává okamžitou potřebu zavedení vyšší integrační formy, která by se netýkala pouze oblasti obchodu, ale hlavně oblasti výroby. To ale vyžaduje podstatně vyšší stupeň využití pravomocí, které byly dány nadstátním orgánům.

Prvním krokem tímto směrem je v charakterizovaném období realizovaná změna v řízení EHS. V roce 1965 dochází k podpisu tzv. slučovací smlouvy, která vstupuje v

<sup>74</sup> BALASSA, B. *Teorie ekonomické integrace*. Praha: Svoboda, 1966. ISBN neuvédeno.

<sup>75</sup> BEDRUNKA, J., ZÍKA, O. *Některé aspekty vědeckotechnického rozvoje vyspělých kapitalistických zemí západní Evropy*. Praha: SIVO, 1987. ISBN neuvédeno.

<sup>76</sup> BEDRUNKA, J., ZÍKA, O. *Některé aspekty vědeckotechnického rozvoje vyspělých kapitalistických zemí západní Evropy*. Praha: SIVO, 1987. ISBN neuvédeno.

platnost 1. července 1967 a dává vzniknout Evropským společenstvím. Členy Evropských společenství se kromě Evropského hospodářského společenství stává Montánní unie (ESUO) a Euroatom.

V období 70. let došlo k rozšíření o další země – Velká Británie, Dánsko a Irsko v roce 1973, což lze hodnotit pozitivně jako potvrzení atraktivnosti této organizace. Zároveň však dochází k nástupu dosud nepoznaných ekonomických problémů nevyvolaných integrací, kterými jsou energetická a ekologická krize.

Spolu s dokončováním celní unie se postupně začínají vytvářet podmínky pro skutečně funkční trh mezi členy ES. Tím je společný trh – poslední stupeň tzv. negativní integrace, obsahující již zároveň významné momenty integrace pozitivní. Společný trh zahrnuje jak společný trh produkce bez omezení, tak i faktorů výroby, především práce a kapitálu.

Vzhledem k tomu, že bylo na konferenci nejvyšších představitelů členských států na konci roku 1969 rozhodnuto o přechodu k hospodářské a měnové unii, bezpochyby pod vlivem měnových problémů koncem roku 1968, došlo tak k podstatnému posunu v záměrech Římských smluv, neboť ty dosažení vyššího stupně integrace, než je společný trh, nevytýčily.

Společenství stálo najednou před dvěma náročnými úkoly současně: zapojením nových členských zemí do organizace (Velké Británie, Dánska a Irsko) a zároveň dokončením procesu tzv. negativní integrace, resp. přechodu k tzv. integraci pozitivní. Kvantitativní rozšiřování Společenství však intenzivní postup integrace spíše komplikoval, než usnadňoval.

Jako největší problém 70. let, resp. vývoje integrace v tomto období, působí vznik hospodářské recese, která svými důsledky dokonce narušila výsledky již realizovaného propojení ekonomik zemí ES negativní integrací a vedla k prudkému snížení tempa ekonomického růstu.

Právě v tomto období mohla síla integračních tendencí vytvořit ze zemí Evropských společenství t jednotně vystupující ekonomický celek brzdící ekonomický pokles. Na druhé straně relativně nižší stupeň integrovanosti národních ekonomik a jejich dosud značná samostatnost umožňovala též individuální řešení ekonomických problémů na úkor integračního celku cestou preference národních zájmů, k čemuž fakticky došlo.

Stále výraznějším a stále méně řešitelným problémem se stává nezaměstnanost. V souvislosti s recesí došlo k postupnému omezení zahraničního obchodu, v roce 1974 sice pouze snížením tempa jeho růstu, v roce 1975 pak už výrazným absolutním poklesem u všech států ES.

Právě v oblasti obchodu selhala v souvislosti s recesí integrace zemí ES nevýrazněji. Nejde pouze o samotný objem obchodu, ale – a to hlavně – o skutečnost, že většina členských zemí začala vytvářet bariéry pohybu zboží, čímž porušovala zásady existující celní unie a likvidovala velký prostor absorbující produkci, a tak se státům ES zhoršovaly možnosti vymanit se z prohlubujících se problémů. V 80. letech tak došlo ke ztrátě dlouho získávaných pozic ES vůči USA.

V červnu 1985 uveřejnila Komise ES svou Bílou knihu – Dobudování vnitřního trhu, která obsahovala podrobný časový plán přijetí 300 opatření odstraňujících překážky fungování integrace.

Spolu se snahou o dobudování společného trhu vyvstala v Evropském parlamentu iniciativa směřující k přijetí Jednotného evropského aktu, který by dal programu dobudování společného trhu právní formu. Šlo o návrh Smlouvy o Evropské unii. Tento

návrh předpokládal podstatnou reformu institucí, která měla zahájit novou etapu vývoje integrace. Jednalo se o etapu počátku budování měnové unie.

Evropský parlament schválil návrh Smlouvy o Evropské unii v první polovině roku 1984. Přijetím Jednotného evropského aktu v roce 1986 (vstoupil v platnost v roce 1987) byla Smlouva o Evropském hospodářském společenství rozšířena o nové momenty. Snad nejdůležitějším z nich bylo zavedení většinového hlasování v Radě EU při řešení problémů, které musely být podle Smlouvy o Evropském hospodářském společenství schvalovány do tohoto okamžiku jednomyslně. Především byl ale stanoven v rámci Jednotného evropského aktu oficiálně již dlouho zamýšlený cíl vybudovat měnovou unii.

Významným momentem vývoje v 80. letech bylo tzv. jižní rozšíření Společenství<sup>77</sup>, a to o Řecko, Portugalsko a Španělsko. Řecko vstoupilo do Společenství na základě smluv z roku 1979 v roce 1981, resp. k 1. lednu 1981. Smlouva se Španělskem a Portugalskem byla uzavřena v roce 1985 a realizována od 1. ledna 1986. Nižší ekonomická úroveň těchto zemí však logicky znamenala další komplikace budoucího vývoje. Na přelomu 80. a 90. let minulého století došlo k ještě jedné významné události. 3. října 1990 je sjednoceno Německo a součástí Společenství se tak stává i území bývalé Německé demokratické republiky.

## 5.2 Maastrichtská smlouva

V roce 1992 byl dovršen společný trh jako logické vyústění cesty, na jejímž začátku stály Římské smlouvy. Společenství se stalo nejvýznamnějším ekonomickým subjektem Evropy.

Významný posun bylo možné zaznamenat především při odstraňování překážek volného pohybu osob. Nevztahuje se už totiž pouze na zaměstnance, kteří hledají práci, ale na všechny osoby, tedy i na ty, které nejsou ekonomicky aktivní.

Volný pohyb služeb umožnil podnikatelskou aktivitu finančních institucí na území celého společenství, čímž došlo ke zvýšení úrovně konkurence v této oblasti. Do konce roku 1992 byl liberalizován tok kapitálu mezi zeměmi. S tím souvisí i liberalizace veřejných zakázek, u kterých byly dříve tradičně preferovány domácí firmy.

V roce 1995 podepsalo navíc 5 zemí tzv. Schengenskou dohodu (Německo, Francie, Belgie, Nizozemí a Lucembursko), která de facto zcela likviduje hranice mezi státy. Všechny hraniční kontroly jsou odstraněny a pro osoby ze třetích zemí tak existuje pouze hranice Společenství jako celku.

Jednotný ekonomický celek, který by měl mít zájem vystupovat jako jeden stát v zahraničně politických otázkách, musí mít společné zákonodárství a – chce-li unifikovat a centralizovat daně (alespoň do jisté míry) – musí též společně soustřeďovat prostředky na obranu, tedy společnou obranu zajišťovat z prostředků Evropské unie.

Tyto a další skutečnosti si země Společenství uvědomily na počátku 90. let. Římská smlouva nic takového nezajišťovala, a proto bylo třeba v zájmu dalšího úspěšného vývoje společenství takovou změnu zachytit v nových dokumentech.

Na přelomu let 1991 – 1992 byly v nizozemském Maastrichtu příslušné dokumenty projednány a Rada EU je přijala v únoru 1992, přičemž v platnost vstoupily v listopadu 1993.

---

<sup>77</sup> Kromě toho začal fungovat Evropský měnový systém spolu s nadnárodní zúčtovací jednotkou ECU – blíže viz subkapitolu 5.2.1 Hospodářská a měnová unie na straně 101.

De facto jde o dvě smlouvy: Smlouvu o Evropské unii a Smlouvu o založení Evropského společenství, která je rozšířenou verzí Římských smluv. Zároveň o dodatky a změny ke smlouvě o Evropském sdružení uhlí a oceli a o Euroatomu a značné množství protokolů s dodatky.

**Smlouva o Evropské unii** ustanovuje základní princip fungování unie, tj. princip subsidiarity. Výše postavený orgán – např. nadstátní – může přijmout rozhodnutí pouze tehdy, nemůže-li být cíle dosaženo orgány nižšími, tedy např. státními. Cíle Evropské unie jsou následující:

- 1) podporovat ekonomický a sociální pokrok,
- 2) provádět společnou zahraniční a bezpečnostní politiku,
- 3) posilovat ochranu práv a zájmů občanů svých států zavedením občanství Unie,
- 4) spolupráce v oblasti justice a vnitřních věcí,
- 5) zachovávat bohatství EU a rozvíjet ho.

**Smlouva o založení Evropského společenství**<sup>78</sup> – druhá ze smluv přijatých v Maastrichtu – představuje rozšířenou variantu Římských smluv z roku 1957, obsahující nové prvky. Tato smlouva též přímo navazuje na Jednotný evropský akt z roku 1986 (resp. 1987).

Ústředním bodem bylo vytvoření hospodářské a měnové unie v takové podobě, aby se posílil nadstátní prvek této integrační organizace.

Hlavními orgány Společenství podle článku 4 Smlouvy o založení Evropského společenství jsou:

- 1) Evropská rada
- 2) Rada Evropské unie
- 3) Evropská komise
- 4) Evropský parlament
- 5) Soudní dvůr
- 6) Účetní dvůr

### 5.2.1 Hospodářská a měnová unie

Dominantním deklarovaným ekonomickým cílem Smlouvy o Evropské unii je v souladu s teorií ekonomické integrace zavedení hospodářské a měnové unie, přičemž hospodářská unie je podmíněna vznikem měnové unie, která může být postavena buď na neodvolatelně stanovených – tedy fixních – směnných kurzech národních měn, nebo na existenci jedné měny společné.

Za nejvýznamnější krok na cestě dalšího prohlubování integračních procesů, které z Maastrichtské konference vyplynuly, lze proto považovat neodvolatelné stanovení devizových kurzů vedoucích k zavedení jednotné měny na bázi ECU.

To je ale cílový stav, ke kterému je možné dojít až splněním pěti konvergenčních kritérií. Ta nejsou zdaleka samoučelná, neboť předpokladem pro fungování jednotné měny je mimo jiné i jistá míra kázně v měnové politice jednotlivých členských států, bez níž by se disciplinované země musely obávat ostatních.

---

<sup>78</sup> Názvy Evropské společenství a Evropská společenství nejsou identické. Evropská společenství existující již od konce 60. let jsou pouze formálním zastřešením EHS, Euroatomu a ESUO. Evropské společenství je pak výrazem nové úrovně spolupráce na principu nadstátnosti.



Maastrichtská konvergenční kritéria<sup>79</sup> představují soubor pravidel, která musí každá členská země splnit, aby mohla přijmout společnou měnu euro. Jsou založeny na myšlence, že vstupu do eurozóny musí předcházet dostatečný stupeň nominální konvergence, posuzované z hlediska cenové stability, výše úrokových sazeb, fiskální udržitelnosti a stability měnového kurzu. Požadavky reální konvergence se tato kritéria nezabývají. Všechna kritéria mají v hodnocení stejnou váhu a je zapotřebí splnit všechna současně. Vytýčená konvergenční kritéria se tedy týkají jednak oblasti fiskální, jednak oblasti monetární.

Dvě fiskální kritéria představují požadavky, které umožňují, aby se země kvalifikovala pro přechod k měnové unii:

- 1) Vládní deficit nesmí překročit 3 % velikosti HDP.
- 2) Vládní dluh by neměl být vyšší než 60 % HDP.

Taková opatření napomáhají udržet ve zdravém stavu veřejné finance každého jednoho státu a jsou tudíž i v jejich zájmu. Tím je působeno ve prospěch cenové stability, na kterou zároveň působí též tři monetární kritéria.

- 3) Inflace nesmí být vyšší než 1,5 % nad průměr 3 zemí s nejnižší mírou inflace.
- 4) Dlouhodobá úroková míra nesmí převýšit o více než 2 % průměrnou úroveň tří zemí s nejnižší inflací.
- 5) Národní měna nesmí být devalvována (resp. nesmí prodělat depreciaci kurzu) během posledních dvou let před vstupem do měnové unie a kurz měny nesmí ve svých výkyvech překročit oscilační pásmo  $\pm 2,25$  % v rámci Evropského měnového systému.

Splnit konvergenční kritéria, která jsou bez problémů sledovatelná, nebylo a není v žádném případě snadné. Vždyť v roce 1991 splnily všechny podmínky pouze dvě země – Francie a Lucembursko. Řecko a Portugalsko nespĺnilo dokonce žádnou z podmínek. K roku 1998 již konvergenční kritéria splnilo 11 států Evropské unie, dodatečně i Řecko. Stranou tehdy zůstala pouze Velká Británie, Dánsko a Švédsko. Unie se tak ale rozdělila na dvě skupiny. Jednak země ochotné splnit kritéria a přijmout euro a jednak země, které se k tomuto kroku dosud neodhodlaly.

Vytváření hospodářské a měnové unie bylo rozděleno do tří etap s pevně stanovenými termíny jejich počátků. První etapa byla zahájena v roce 1990; zahájení druhé etapy v roce 1994 bylo spjato se založením Evropského měnového institutu (EMI) se sídlem ve Frankfurtu nad Mohanem.

EMI byl koncipován jako přechodná instituce. Měl připravit státy na vstup do závěrečné fáze měnové unie. Konkrétně pak měl za úkol naplnění Smlouvy o založení Evropského společenství.

K 31. prosinci 1996 upřesnil Evropský měnový institut normativní, organizační a logistický rámec, nezbytný pro Evropský systém centrálních bank k plnění jeho úkolů. Tento rámec byl předložen Evropské centrální bance k datu jejího založení, k němuž došlo v roce 1998 a současně byl zrušen EMI.

Rok 1999 je rokem zahájení třetí etapy EMU, resp. hospodářské a měnové unie, do níž vstupuje 11 členských států EU, je zavedeno euro jako jejich jednotná měna.

V rámci EMU hrají rozhodující úlohu dvě instituce: Evropská centrální banka (ECB) a Evropský systém centrálních bank (ECSB).

---

<sup>79</sup> Tato kritéria jsou uvedena v čl. č. 140/1 Smlouvy o fungování EU a v Protokolu č. 13 o kritériích konvergence.

ECB je základním prvkem ECSP, do kterého dále patří národní centrální banky všech 27 členských zemí EU. ECB byla založena v červnu 1998 ve Frankfurtu nad Mohanem a navázala svou činností na EMI. ECB je nadnárodní instituce s vlastní právní subjektivitou. Evropská centrální banka je odpovědná orgánům Společenství.

ESCB vznikl v souladu s Maastrichtskou smlouvou a Statutem Evropského systému centrálních bank a Evropské centrální banky. Má za prvořadý úkol udržovat cenovou stabilitu a podporovat hospodářskou politiku EU. Dále pak definuje a provádí měnovou politiku Společenství.

## 5.2.2 Euro – vývoj a akceptace

Na vrcholné schůzce EU v květnu 1998 v Bruselu bylo konstatováno, že podmínky pro zavedení eura splnilo 11 z tehdejších 15 členských států EU, a to Belgie, Německo, Španělsko, Francie, Irsko, Itálie, Lucembursko, Nizozemsko, Rakousko, Portugalsko a Finsko. Tyto země zavedly jednotnou měnu 1. ledna 1999. Řecko se k nim připojilo 1. ledna 2001 poté, co splnilo konvergenční kritéria. Od té doby splnily kritéria konvergence a vstoupily do eurozóny některé další státy: Slovinsko 1. ledna 2007, Kypr a Malta 1. ledna 2008, Slovensko 1. ledna 2009 a Estonsko 1. ledna 2011.<sup>80</sup> Těchto 17 zemí představuje v současnosti tzv. eurozónu.<sup>81</sup>

**Tabulka 19: Členské státy eurozóny – rok přistoupení a oficiální přepočítací koeficient**

země	rok vstupu do eurozóny	národní měna	přepočítací koeficient
Belgie	1999	frank	40,3399
Estonsko	2011	koruna	15,6466
Finsko	1999	marka	5,94573
Francie	1999	frank	6,55957
Irsko	1999	libra	0,787564
Itálie	1999	lira	1936,27
Kypr	2008	libra	0,585274
Lucembursko	1999	frank	40,3399
Malta	2008	lira	0,429300
Německo	1999	marka	1,95583
Nizozemsko	1999	gulden	2,20371
Portugalsko	1999	escudo	200,482
Rakousko	1999	šilink	13,7603
Řecko	2001	drachma	340,750
Slovensko	2009	koruna	30,1260
Slovinsko	2007	tolar	239,640
Španělsko	1999	peseta	166,386

Pramen: MF ČR. *Členské státy eurozóny – rok přistoupení a oficiální přepočítací koeficient* [online]. Praha: Ministerstvo financí České republiky, 2012. [cit. 2012-08-23]. Dostupné na [www: <http://www.zavedenieura.cz/cps/rde/xchg/euro/xsl/euro\\_clen\\_staty\\_eurozony.html>](http://www.zavedenieura.cz/cps/rde/xchg/euro/xsl/euro_clen_staty_eurozony.html)

<sup>80</sup> MF ČR. *Členské státy eurozóny – rok přistoupení a oficiální přepočítací koeficient* [online]. Praha: Ministerstvo financí České republiky, 2012. [cit. 2012-08-23]. Dostupné na [www: <http://www.zavedenieura.cz/cps/rde/xchg/euro/xsl/euro\\_clen\\_staty\\_euro\\_zony.html>](http://www.zavedenieura.cz/cps/rde/xchg/euro/xsl/euro_clen_staty_euro_zony.html)

<sup>81</sup> Zvláštní postavení mezi členskými zeměmi má Spojené království a Dánsko, které mají právo určit samy, kdy do třetí etapy EMU vstoupí. Na rozdíl od těchto dvou zemí však neexistuje pro ostatní členské státy EU, které doposud nezavedly euro, možnost využít neúčastnické doložky. Nové členské země se vstupem do EU totiž zavázaly, že euro zavedou, jakmile splní kritéria konvergence.

Euro se 1. ledna 1999 stalo společnou měnou pro více než 300 milionů Evropanů. Přepočítací koeficient eura vůči měnám zemí EU (tzv. denominacím eura) byl neodvolatelně stanoven na počátku třetí etapy, přičemž složení měnového koše, na jehož základě kurz eura vznikl, byl podle Smlouvy o založení Evropského společenství také neměnný. Pevně stanovené kurzy eura (tzv. přepočítací koeficienty) byly stanoveny, jak zachycuje tabulka 19.

Bankovky a mince<sup>82</sup> byly poprvé uvedeny do oběhu 1. ledna 2002 a nahradily národní měny. Zúčastněné státy se dohodly, že po dobu transformačního období, které trvalo nejdéle dva měsíce, budou moci v členských státech paralelně obíhat národní měny i euro. Od 1. března 2002 nejpozději byly národní bankovky a mince staženy z oběhu. Tímto dnem ztratily národní měny status zákonného oběživa, který má pouze euro. Přejít bank a celého finančního systému na společnou měnu byl tím dovršen. Veškeré platební prostředky (transfery, šeky, elektronické platební karty) byly konvertovány na euro.

V okamžiku zahájení tzv. třetí etapy hospodářské a měnové unie byl v rámci Evropského měnového systému nahrazen původní kurzový mechanismus novým mechanismem ERM II<sup>83</sup> (European Exchange Rate Mechanism II), který upravoval kurzové otázky mezi členy a nečleny eurozóny. Jeho pravidla byla schválena v prosinci 1996 na summitu Evropské rady v Dublinu na návrh vypracovaný Evropským měnovým institutem. ERM II byl uveden v činnost 1. ledna 1999, současně se vznikem eurozóny.

Vývoj kurzu eura vůči USD ukazuje následující obrázek 1. Z jeho průběhu je zřejmé, jaké postavení si euro vydobylo, resp. jak se vyvíjí ekonomická situace těch zemí sjednocené Evropy, které eurem nahradily národní měny.



**Obrázek 1: Vývoj kurzu EUR/USD v letech 1999 – 2013**

*Pramen:* ECB. *Euro exchange rates USD* [online]. Frankfurt nad Rýnem, Německo: Evropská centrální banka, 2013. [cit. 2013-10-15]. Dostupné na [www: <http://www.ecb.europa.eu/stats/exchange/eurofxref/html/eurofxref-graph-usd.en.html>](http://www.ecb.europa.eu/stats/exchange/eurofxref/html/eurofxref-graph-usd.en.html)

<sup>82</sup> Euro se dělí na sto centů. Bankovky a mince mají přesně stanovené parametry (rozměr, hmotnost, barvu, tvar, materiál). Na rozdíl od jednotné podoby bankovek mají mince společnou pouze lícni stranu, která nese evropské symboly a uvádí hodnotu mince. Druhá rubová strana obsahuje národní symboly, jejichž výběr a grafické zpracování je v kompetenci členských států. Měnová jednotka euro je označována mezinárodním kódem EUR. V praxi jsou bankovky (a také mince) fyzicky emitovány a stahovány z oběhu pouze národními centrálními bankami. ECB nemá k dispozici hotovostní přepážky a žádných podkladních operací se neúčastní. Zákonnými emitenty euromincí jsou členské státy eurozóny. Koordinaci činností, které v eurozóně souvisejí s mincemi, provádí Evropská komise.

<sup>83</sup> MF ČR. *Mechanismus měnových kurzů* [online]. Praha: Ministerstvo financí České republiky, 2012. [cit. 2012-08-23]. Dostupné na [www: <http://www.zavedenieura.cz/cps/rde/xchg/euro/xsl/vyklad\\_slovník.html?PG=M#Mechanismus měnových kurzů>](http://www.zavedenieura.cz/cps/rde/xchg/euro/xsl/vyklad_slovník.html?PG=M#Mechanismus měnových kurzů)

Skutečnost, že dosud poslední světová hospodářská krize výrazně ovlivnila dlouhodobý trend vývoje eura vůči USD, je zřejmá. Nicméně jde víceméně o turbulence, které nezpůsobily pokles kurzu eura pod výchozí úroveň roku 1999. V této souvislosti je zajímavá otázka vývoje kurzu české koruny ve stejném období právě vůči euru.

ČR si nevede vůbec špatně, jak dokazuje obrázek 2, neboť CZK vůči euru evidentně posiluje, s výjimkou krátkodobých poklesů, (které graf ukazuje v reciproční podobě – viz např. období 2008 – 2009).



**Obrázek 2: Vývoj kurzu EUR a CZK v letech 1999 – 2013**

*Pramen:* ECB. *Euro exchange rates CZK* [online]. Frankfurt nad Rýnem, Německo: Evropská centrální banka, 2013. [cit. 2013-10-15]. Dostupné na [www: <http://www.ecb.europa.eu/stats/exchange/eurofxref/html/eurofxref-graph-czk.en.html>](http://www.ecb.europa.eu/stats/exchange/eurofxref/html/eurofxref-graph-czk.en.html)

Je jisté, že vypovídací schopnost apreciacie (depreciace) kurzů o ekonomickém vývoji je omezená, ale určitě ne bezcenná.

Vytvoření eurozóny a její další vývoj lze považovat z mnoha úhlů pohledu za pozitivní ekonomický počin. Na druhé straně nelze nevidět, že s fungováním nadnárodní měny eura se pojí problémy, mezi které patří i dluhová krize, která se postupně šíří od roku 2009 a ohrožuje úspěšnost eurozóny. Její příčinou je vysoký veřejný dluh části eurozóny, který byl u některých zemí způsoben nezodpovědnou fiskální politikou (Řecko), některé země byly nízkými úroky ECB nahnány do „pasti realitního boomu“ (Irsko, Španělsko).

Řecko se v dubnu 2010 stalo první zemí eurozóny, která musela požádat o financování ze zdrojů EU a Mezinárodního měnového fondu. Dluh Řecka dosáhl přes 160 % HDP<sup>84</sup>. V listopadu 2010 následovalo Irsko, v dubnu 2011 Portugalsko, v červnu 2012 Španělsko<sup>85</sup>. Dluhy a nedůvěrou trhů je ohrožena ale i Itálie a Belgie.

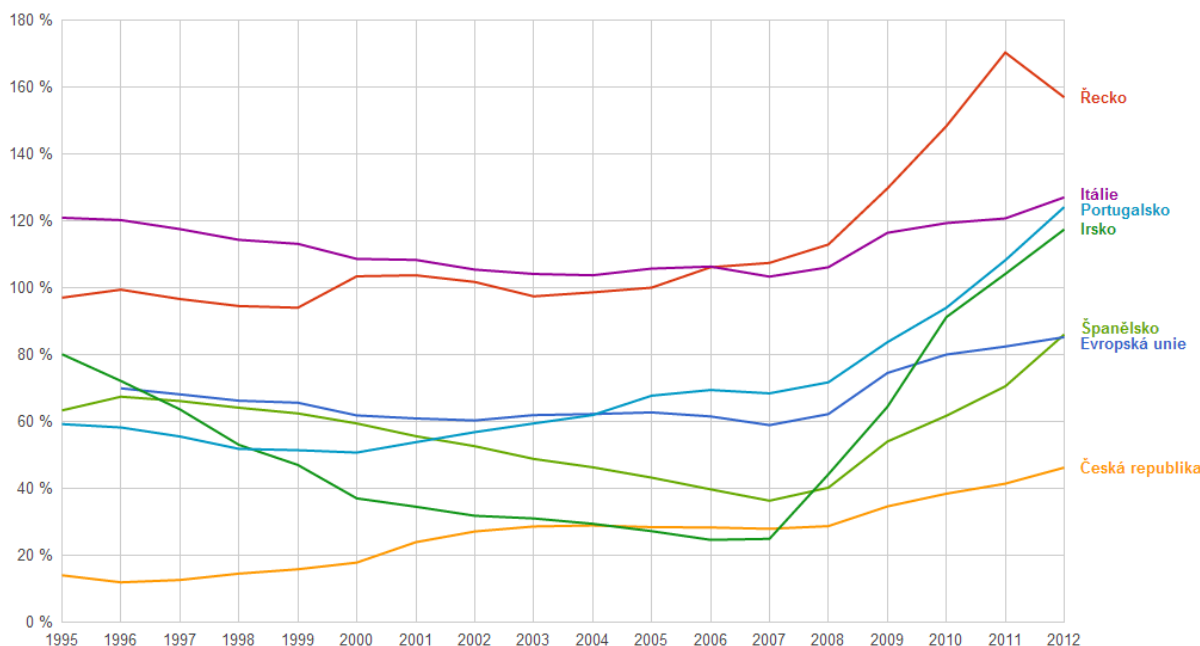
V květnu 2010 vznikl záchranný fond eurozóny – Evropský nástroj finanční stability, a to na základě dohody států eurozóny, Evropské komise a Mezinárodního měnového fondu. Tento nástroj je institucionalizován do akciové společnosti, který má půjčovat úvěry a poskytovat záruky vládám jménem celé eurozóny. V březnu 2011 bylo na summitu EU rozhodnuto vytvořit Evropský stabilizační mechanismus, který má v letech 2013 – 2017 nahradit Evropský nástroj finanční stability a má disponovat až 700 mld. EUR<sup>86</sup>. Kromě toho byl schválen „Pakt pro euro plus“<sup>87</sup>, který upravuje

<sup>84</sup> PATRIA FINANCE. *Řecký státní dluh znovu vzrostl* [online]. Praha: Patria Finance, 2012. [cit. 2012-08-17]. Dostupné na [www: <http://www.patria.cz/zpravodajstvi/2130470/recky-statni-dluh-znovu-vzrostl-nad-300-miliard-eur-za-kvartal-o-desetinu.html>](http://www.patria.cz/zpravodajstvi/2130470/recky-statni-dluh-znovu-vzrostl-nad-300-miliard-eur-za-kvartal-o-desetinu.html)

<sup>85</sup> Zavádí se skrytě pejorativní zkratka PIIGS.

<sup>86</sup> Výsledek jednání ECOFIN v březnu 2012.

parametry fiskální politiky členských zemí, např. zakotvení vyrovnaného hospodaření veřejných financí v ústavě, zvyšování důchodového věku.



**Obrázek 3: Státní dluh EU celkem a vybraných zemí vyjádřený jako % z HDP**

*Pramen:* EUROSTAT. *Státní dluh vyjádřený jako % z HDP* [online]. [cit. 2013-10-10]. Lucembursko: EuroStat, 2013. Dostupné na [www: <http://www.google.com/publicdata/explore?ds=ds22a34krhq5p\\_&ctype=l&strail=false&bcs=d&nselm=h&met\\_y=gd\\_pc\\_gdp&scale\\_y=lin&ind\\_y=false&rdim=country\\_group&idim=country\\_group:eu:non-eu&idim=country:el:cz:ie:it:pt:es&ifdim=country\\_group&ind=false>](http://www.google.com/publicdata/explore?ds=ds22a34krhq5p_&ctype=l&strail=false&bcs=d&nselm=h&met_y=gd_pc_gdp&scale_y=lin&ind_y=false&rdim=country_group&idim=country_group:eu:non-eu&idim=country:el:cz:ie:it:pt:es&ifdim=country_group&ind=false)

Obrázek 3 zřetelně ukazuje, jak po roce 2007, ale zejména 2008 roste míra zadlužení EU jako celku, zvláště pak Řecka, Irska, Španělska a Portugalska. Problém zvyšujícího se zadlužení nemíjí ani Českou republiku.

## 5.3 Evropská unie po roce 2000 – stav a perspektivy

### 5.3.1 Lisabonská strategie – období 2000 – 2010

EU se v průběhu druhé poloviny 20. století podařilo zkracovat náskok ekonomik USA a Japonska. Na konci tisíciletí se však situace změnila a především USA začaly opět získávat výrazný náskok před Evropskou unií jako celkem. Dalším neopomenutelným projevem ve světové ekonomice byl dynamický růst asijských ekonomik, zejména čínských, které začaly „vytlačovat“ Evropu z jejích pozic z hlediska ekonomické výkonnosti.

Na jaře roku 2000 přijala Evropská rada tzv. Lisabonskou strategii, nazvanou podle místa, kde byl tento nový strategický cíl všemi patnácti členskými zeměmi schválen. Tato komplexní strategie, která byla rozvržena na celé desetiletí 2000 – 2010, byla v závěrech lisabonského zasedání Evropské rady formulována takto: „Evropská unie se má stát „nejkonkurenceschopnější a nejdynamičtější znalostí ekonomikou, schopnou

<sup>87</sup> Paktu pro euro plus se účastní pouze 23 členských zemí – s výjimkou Velké Británie, Švédska, České republiky a Maďarska.

udržitelého hospodářského růstu s více a lepšími pracovními místy a s větší sociální soudržnosti.“<sup>88</sup>

K dosažení tohoto cíle se EU<sup>89</sup> rozhodla zaměřit na splnění těchto úkolů:

- 1) Připravit přechod k ekonomice a společnosti založené na znalostech, a to pomocí lepších politik, pokud jde o informační společnost, výzkum a technologický rozvoj prostřednictvím urychlení procesu strukturálních reforem směřujících ke konkurenceschopnosti, inovacím a dokončení vnitřního trhu,
- 2) Modernizovat evropský sociální model, investovat do lidí a bojovat proti vylučování ze společnosti,
- 3) Udržet zdravou ekonomickou perspektivu a příznivý výhled pokud jde o růst, a to aplikací vhodné kombinace makroekonomických politik.

Ekonomický růst byl vždy a v současnosti je ještě více podmíněn rozvojem vědy. Dvacáté století, zejména jeho druhá polovina, jasně prokázala, že věda a technologie se stávají hlavním faktorem, který podporuje ekonomický růst, zvyšuje zaměstnanost a konkurenceschopnost a pomáhá zvyšovat kvalitu života.

Evropa má silný výzkumný potenciál a udržuje si prvenství v řadě oborů, například v lékařském a chemickém výzkumu. Má také dominantní postavení ve výzkumu v některých moderních odvětvích, konkrétně v leteckém a telekomunikačním sektoru. Evropská komise však řadu let upozorňovala na to, že ve výzkumné a inovační činnosti jako celku EU značně zaostává, zejména za USA a Japonskem. Evropské země vynakládají ve srovnání s USA a Japonskem relativně málo prostředků na výzkum a vývoj, mají méně vědecko-výzkumných pracovníků, nízký podíl soukromého sektoru na financování výzkumu, což zvyšuje propast mezi výzkumem a jeho aplikací v praxi. Lisabonský summit proto rozhodl, že Evropa musí čelit této nové výzvě razantním krokem: vytvořením „evropského výzkumného prostoru“ – ERA (European Research Area). Ten má zajišťovat propojení národních i společných výzkumných programů, zlepšovat prostředí pro soukromé investice do výzkumu s využitím daňové politiky, rizikového kapitálu a podpory Evropské investiční banky, propojit výzkumné ústavy a univerzity, vědecké knihovny a vědecká střediska prostřednictvím vysokorychlostní sítě, odstranit překážky bránící mobilitě výzkumných pracovníků v Evropě a přilákat kvalitní badatelské talenty z mimoevropských zemí. V návaznosti na to summit Evropské rady v Barceloně v na jaře roku 2002 vytýčil cíl, aby se výdaje na výzkum, vývoj a inovace v EU zvýšil a přiblížil v roce 2010 třem procentům HDP členských států.<sup>90</sup>

Dalšími klíčovými momenty Lisabonské strategie bylo odstranění překážek pro podnikání, zejména u malých a středních podniků, ekonomická reforma a dokončování vnitřního trhu, vytvoření integrovaných finančních trhů a lepší koordinace makroekonomických politik. Kromě toho mělo naplnění Lisabonské strategie zajistit funkční informační společnost pro všechny, zdokonalit aktivní politiku zaměstnanosti a modernizovat evropský sociální model. Stockholmský summit Evropské rady v březnu 2001 rozšířilo obsah Lisabonské strategie o další směr, a to zajištění udržitelného rozvoje a kvality života.

---

<sup>88</sup> URBAN, L. *Lisabonská strategie* [online]. [cit. 2012-08-16]. Brusel, Belgie: Evropská komise, 2012. Dostupné na [www: <http://ec.europa.eu/ceskarepublika/abc/policies/art2377\\_cs.htm>](http://ec.europa.eu/ceskarepublika/abc/policies/art2377_cs.htm)

<sup>89</sup> Česká republika přijala v září 2005 Národní Lisabonský program 2005-2008 pro plnění revidované Lisabonské strategie.

<sup>90</sup> URBAN, L. *Lisabonská strategie* [online]. [cit. 2012-08-16]. Brusel, Belgie: Evropská komise, 2012. Dostupné na [www: <http://ec.europa.eu/ceskarepublika/abc/policies/art2377\\_cs.htm>](http://ec.europa.eu/ceskarepublika/abc/policies/art2377_cs.htm)

S naplňováním Lisabonské strategie byly spojeny zásadní problémy, ukazovalo se, že cíle byly navrženy nereálně, proto byly v roce 2005 inovovány. Nový program obsahoval 10 priorit, např. zákon o drobném podnikání, oblast výzkumu a vyššího vzdělávání, problematiku patentů, zvýšení investic do lidských zdrojů, dosažení pokroku v integraci trhů s finančními službami. Lisabonská strategie – i její obnovená verze – měla na EU vcelku pozitivní dopad, avšak její hlavní cíle splněny nebyly.<sup>91</sup>

### 5.3.2 Rozpočet EU

Základní rámec hospodářské politiky hospodářské a měnové unie tvoří nejenom jednotná měnová politika ve výlučné kompetenci nezávislé Evropské centrální banky (ECB), ale přirozeně i další hospodářské politiky, především rozpočtová a strukturální<sup>92</sup>.

Z důvodu zvýšení efektivnosti navrhla Evropská komise v Agendě 2000 reformu strukturální politiky pro období 2000–2006.

Rozpočet EU, a to je třeba hned na počátku zdůraznit, je ve srovnání s rozpočty jednotlivých členských států malý. Státním rozpočtem členských států pochází kolem 40 % jejich HDP, kdežto rozpočtem Evropské unie prochází jen něco málo přes 1 % HND (hrubý národní důchod) členských zemí. Vlastní zdroje ke krytí svých výdajů má Společenství od roku 1970. Rozpočet je každoročně navrhován Evropskou komisí a schvalován Radou EU a Evropským parlamentem. Musí být vždy sestaven jako vyrovnaný, a to podle Římských smluv, které v tomto bodě nedoznaly v Maastrichtu žádných změn. Roční výdaje nesmí přesáhnout stropy dané víceletým finančním rámcem – viz tabulka 20 a nesmí překročit limit vlastních zdrojů stanovený na 1,24 % hrubého národního důchodu EU.

**Tabulka 20: Finanční rámec rozpočtu EU 2007 – 2013 (v běžných cenách, v mld. EUR)**

rok	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
rozpočtované prostředky	124,457	132,797	134,722	140,978	142,272	148,049	152,502
% HND	1,02	1,08	1,16	1,18	1,15	1,13	1,15

Pramen: EK. *Financial Framework 2007 – 2013* [online]. Brusel, Belgie: Evropská komise, 2012. [cit. 2012-07-12]. Dostupné na [www: <http://ec.europa.eu/budget/figures/fin\\_fwk0713/fwk0713\\_en.cfm>](http://ec.europa.eu/budget/figures/fin_fwk0713/fwk0713_en.cfm)

**Příjmy rozpočtu EU** se skládají na jedné straně z nezávislých vlastních zdrojů, na druhé pak z dohodnutých příspěvků členských zemí.

První skupinu tvoří dva druhy příjmů cla a dávky a daň z přidané hodnoty. Tato první skupina představovala např. v roce 2007 cca 30 % celkových příjmů rozpočtu EU, přičemž polovinu z toho představují cla a dávky, pro druhou polovinu je zdrojem DPH.<sup>93</sup>

Konkrétně jde o:

<sup>91</sup> EK. *Hodnocení Lisabonské strategie. Pracovní dokument útvarů Komise* [online]. [cit. 2012-08-16]. Brusel, Belgie: Evropská komise, 2012. Dostupné na [www: <http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/lisbon\\_strategy\\_evaluation\\_cs.pdf>](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/lisbon_strategy_evaluation_cs.pdf)

<sup>92</sup> Strukturální politika EU, označovaná též politika hospodářské a sociální soudržnosti, kohezní politika či regionální politika EU se zaměřuje na podporu celkového harmonického rozvoje regionů v Evropské unii. Jejím cílem je snižování rozdílů mezi úrovní rozvoje různých regionů. Dále podporuje harmonický, vyvážený a udržitelný rozvoj ekonomických činností, vysokou úroveň zaměstnanosti, rovnost mezi muži a ženami a vysokou úroveň ochrany a zlepšování životního prostředí.

<sup>93</sup> EK. *Příjmy rozpočtu EU* [online]. [online]. [cit. 2012-08-16]. Brusel, Belgie: Evropská komise, 2012. Dostupné na [www: <http://ec.europa.eu/ceskarepublika/abc/budget/index\\_cs.htm>](http://ec.europa.eu/ceskarepublika/abc/budget/index_cs.htm)

- **cla z obchodu se třetími zeměmi vybraná podle společného celního tarifu.**

Tato cla se vztahují na produkty dovážené do zemí EU. Výše celní sazby je od roku 1968 u všech členských států (až na výjimky) stejná. Z celkové vybrané částky si však jednotlivé státy ponechávají jen 12 % na krytí nákladů spojených s vybíráním cel. Celní výnosy je tedy možné chápat jako výlučný příjem EU.

- **zemědělské vyrovnávací dávky a dávky uvalené na cukr a izoglukózu.**

V tomto případě jde pouze o určitou alternativu celních poplatků, vně se projevují jako klasické clo. Zemědělské vyrovnávací dávky výrazným způsobem ochraňují domácí výrobce před dovozem levnějších zemědělských produktů ze zahraničí tím, že tuto konkurenční produkci zemědělskou vyrovnávací dávkou zdražují v zásadě na úroveň ceny zemědělské produkce Evropské unie. Zemědělská vyrovnávací dávka je rozhodně nižším příjmem do rozpočtu EU než clo z jiných produktů, to ale není její prvotní funkce, jak naznačuje výše uvedený text.

Souhrnně lze o obou těchto zdrojích příjmů rozpočtu Evropské unie říci, že nepředstavují ani 20 % příjmu rozpočtu Společenství a navíc jejich výše se snižuje.

Druhým typem zdroje příjmů rozpočtu EU v této skupině příjmů je část daně z přidané hodnoty vybírané v členských zemích EU. Z této daně bylo od roku 1970 vybíráno do společného rozpočtu 1 %, později se tato kvóta zvýšila na 1,4 %, a tak se tímto způsobem vybíraná částka zvýšila až na 40 % příjmů rozpočtu. Nyní představuje už jen něco málo přes 15 % celkových příjmů. Daleko vyšší váhu má v současnosti druhá skupina zdrojů.

Druhou skupinu příjmů rozpočtu EU tvoří, jak již bylo uvedeno, dohodnuté příspěvky členských zemí. Jde o zdroj založený na hrubém národním důchodu členských států a v roce 2007 představoval 68,7 % celkových příjmů.<sup>19)</sup> Podíl tohoto zdroje roste, a to nejen v souvislosti s růstem HNP členských států EU, poroste ale rovněž samotný počet členských zemí.

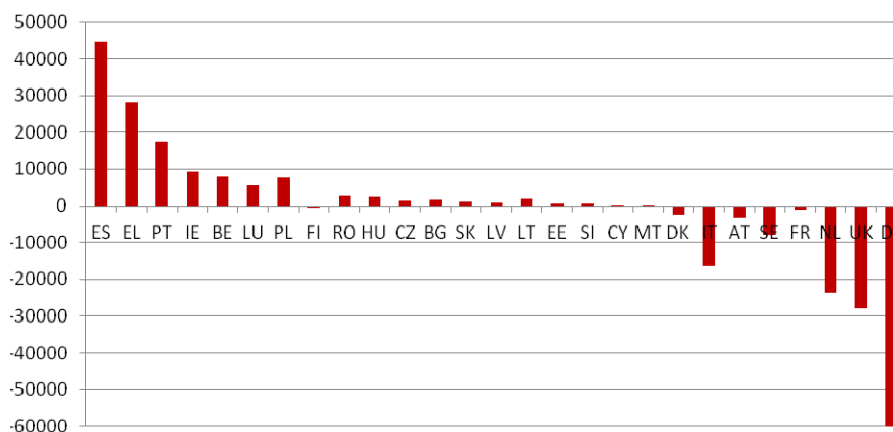
Kromě výše uvedeného tvoří příjmy rozpočtu EU další zdroje, jako např. přebytky z předcházejícího roku, příjmy z administrativních operací institucí, úroky z opožděných splátek, sankce apod.

**Výdaje rozpočtu EU** je možno členit na administrativní a operační. V celkových výdajích rozpočtu EU jsou obsaženy výdaje všech evropských institucí. Zdaleka největší představují ale výdaje Evropské komise, které zahrnují nejen samotné administrativní výdajem, ale i výdaje operační.

Administrativní výdaje představují v plánovacím období 2007 – 13 necelých 6 % výdajů rozpočtu EU a jsou – jak již je z názvu zřejmé – určeny k uhrazení nákladů práce orgánů EU. Všechny ostatní výdaje jsou operační, mezi nimiž dominuje společná zemědělská politika.

Údaj o tom, že výše rozpočtu je s ohledem na potřeby EU nízká, je pouhé konstatování faktu, který má své příčiny. Každá členská země EU sleduje, zda je převážně plátcem či příjemcem rozpočtu. Problém spočívá v tom, že ty země, v jejichž možnostech je do rozpočtu EU prostředky dodávat i ve větším rozsahu než nyní, již netto plátcí jsou. Jde především o Německo a Velkou Británii. Ani jedna z těchto zemí však nemá zájem dodávat větší množství peněz do rozpočtu, který je téměř z padesáti procent vydáván právě na dotace zemědělství.





**Obrázek 4: Čistá pozice členských zemí EU 27 za programovací období 2000 – 2006**

*Pramen:* EK. *Financial Programming and Budget* [online]. Brusel, Belgie: Evropská komise, 2012. [cit. 2012-04-08]. Dostupné z [www: <http://ec.europa.eu/budget/library/biblio/publications/2008/fin\\_report/fin\\_report\\_08\\_data\\_en.pdf>](http://ec.europa.eu/budget/library/biblio/publications/2008/fin_report/fin_report_08_data_en.pdf)

Z obrázku 4 vyplývá, že největšími čistými příjemci byli Španělsko, Řecko a Portugalsko; z nových členských zemí pak Polsko. Naopak největšími čistými plátcí jsou Německo, Velká Británie a Nizozemsko. (Česká republika byla v daném období čistým příjemcem.)

Perspektivně se uvažuje o tom, že objem rozpočtu Evropské unie by se zvýšil na dvojnásobek současného stavu. Jaká by ale měla být optimální struktura z pohledu obcí, oblastí, států a EU to pravděpodobně nikomu jasně zatím není. Každopádně je však nutné akceptovat na jedné straně potřebu růstu nejsou ekonomické síly EU jako celku a v duchu toho společný rozpočet posilovat, na druhé straně důsledně akceptovat princip subsidiarity a nedopustit nesmyslnou centralizaci prostředků. Struktura výdajů se příliš nemění ani ve finančním rámci pro roky 2014 – 2020, jak zachycuje tabulka 21.

Řádné fungování hospodářské a měnové unie vyžaduje dobře rozvinutý koordinační rámec, který zastřešuje celé spektrum vzájemně propojených aktivit především měnových a fiskálních a akceptaci Evropské komise jako reprezentanta společného zájmu. Používané metody zahrnují výměnu informací, diskuse a politický dialog, peer review, a kde je to užitečné, též společně dohodnutá pravidla a cíle.

**Tabulka 21: Struktura výdajů finančního rámce pro období 2014 – 2020 (mld. EUR, ceny roku 2011)**

výdaje/rok	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Inteligentní růst a růst podporující začlenění	64,769	67,015	68,853	70,745	72,316	74,386	76,679
Udržitelný růst přírodních zdrojů	57,846	57,005	56,190	55,367	54,367	53,371	52,348
Bezpečnost a občanství	2,620	2,601	2,640	2,679	2,718	2,757	2,794
Globální Evropa	9,400	9,645	9,845	9,960	10,150	10,380	10,620
Správa	8,647	8,755	8,872	9,008	9,139	9,301	9,447
<b>Celkem</b>	<b>143,282</b>	<b>145,021</b>	<b>146,400</b>	<b>147,759</b>	<b>148,690</b>	<b>150,195</b>	<b>151,888</b>
<b>% z HND</b>	<b>1,10</b>	<b>1,09</b>	<b>1,08</b>	<b>1,06</b>	<b>1,07</b>	<b>1,06</b>	<b>1,06</b>

*Pramen:* EK. *Financial Framework 2014 – 2020* [online]. Brusel, Belgie: Evropská komise, 2012. [cit. 2012-07-12]. Dostupné na [www: <http://ec.europa.eu/budget/biblio/documents/fin\\_fwkw1420/fin\\_fwkw1420\\_en.cfm>](http://ec.europa.eu/budget/biblio/documents/fin_fwkw1420/fin_fwkw1420_en.cfm)

### 5.3.3 Perspektivy EU – strategie Evropa 2020

V roce 2010 vytýčila EU novou strategii s cílovým rokem 2020. Strategie Evropa 2020 reaguje na novou situaci ve světové i evropské ekonomice, kterou poznamenala hospodářská krize se svým globálním rozměrem. Evropa 2020 stanoví vizi evropského sociálně tržního hospodářství pro 21. století, má učinit z EU „...*inteligentní a udržitelnou ekonomiku podporující začlenění a vykazující vysokou úroveň zaměstnanosti, produktivity a sociální soudržnosti.*“<sup>94</sup> Tři vzájemně se posilující priority zahrnují:

Inteligentní růst: rozvíjet ekonomiku založenou na znalostech a inovacích.

Udržitelný růst: podporovat konkurenceschopnější a ekologičtější ekonomiku méně náročnou na zdroje.

Růst podporující začlenění: podporovat ekonomiku s vysokou zaměstnaností, jež se bude vyznačovat sociální a územní soudržností.

Do roku 2020 by měla EU jako celek dosáhnout tyto cíle:

- 1) 75 % obyvatelstva ve věku od 20 do 64 let by mělo být zaměstnáno,
- 2) 3 % HDP EU by měla být investována do výzkumu a vývoje,
- 3) v oblasti klimatu a energie by mělo být dosaženo cílů „20-20-20“, (o 20 % snížení emisí CO<sub>2</sub>, 20 % obnovitelných zdrojů energie a 20 % zvýšení energetické účinnosti),
- 4) podíl dětí, které předčasně ukončí školní docházku, by měl být pod hranicí 10 % a nejméně 40 % mladší generace by mělo dosáhnout terciární úrovně vzdělání,
- 5) počet osob ohrožených chudobou by měl klesnout o 20 milionů.

Z uvedených cílů je patrné, že priority hospodářské politiky EU se příliš nemění. Lisabonská strategie „pro růst a zaměstnanost“ pokračuje. Za hlavní problémy současné EU a její konkurenceschopnosti v rámci světové ekonomiky jsou považovány nízké investice do výzkumu, vývoje a inovací, nedostatečné využívání informačních a komunikačních technologií, neochota přijímat inovace, nižší dynamika podnikatelského prostředí, než je tomu u světových lídrů. Přestože si EU klade za cíl řadu momentů řešit na unijní úrovni, u některých upozorňuje na potřebný přístup na vnitrostátní úrovni.

Jakkoli jsou cíle strategie Evropa 2020 stanoveny pro EU souhrnně, jednotlivé státy si své cíle stanovily v dubnu 2011 ve svých národních programech reformů diferencovaně tak, aby odrážely jejich specifika. Podrobněji viz tabulku 22.

---

<sup>94</sup> EK. *Evropa 2020. Strategie pro inteligentní a udržitelný růst podporující začlenění* [online]. [cit. 2010-03-03]. Brusel, Belgie: Evropská komise, 2012. Dostupné na [www: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:CS:PDF>](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:CS:PDF)

**Tabulka 22: Cíle strategie Evropa 2020 – EU celkem a jednotlivých zemí**

Cíle EU / členských států	Míra zaměstnanosti (v %)	Výzkum a vývoj v % HDP	Snižování emisí CO <sub>2</sub>	Obnovitelné zdroje energie	Energetická účinnost – snížení spotřeby energie v mil. tun ropného ekvivalentu	Předčasné ukončování školní docházky v %	Terciární vzdělání v %	Snížení počtu osob ohrožených chudobou či sociálním vyloučením
Hlavní cíl EU	75 %	3 %	-20 % (ve srovnání se stavem v roce 1990)	20 %	20% zvýšení energetické účinnosti odpovídající 368 mil. tun ropného ekvivalentu	10 %	40 %	20 000 000
Odhad EU*	73,70-74 %	2,65-2,72 %	-20 % (ve srovnání se stavem v roce 1990)	20 %	206,9 mil. tun ropného ekvivalentu	10,30-10,50%	37,50-38,0 %	Výsledek nelze určit vzhledem k rozdílným metodikám členských států
AT	77-78 %	3,76 %	-16 %	34 %	7,16	9,5 %	38 %	235 000
BE	73,2 %	3,0 %	-15 %	13 %	9,80	9,5 %	47 %	380 000
BG	76 %	1,5 %	20 %	16 %	3,20	11 %	36 %	260 000
CY	75-77 %	0,5 %	-5 %	13 %	0,46	10 %	46 %	27 000
CZ	75 %	1% (pouze veřejný sektor)	9 %	13 %	Není určeno	5,5 %	32 %	Zachovat počet osob ohrožených chudobou či sociálním vyloučením na úrovni z roku 2008 (15,3 % celkové populace) a usilovat o snížení jejich počtu o 30 000
DE	77 %	3 %	-14 %	18 %	38,30	<10 %	42 %	330 000 (dlouhodobě nezaměstnaní)
DK	80 %	3 %	-20 %	30 %	0,83	<10 %	Nejméně 40 %	22 000 (domácnosti s nízkou mírou výdělečné činnosti)
EE	76 %	3 %	11 %	25 %	0,71	9,5 %	40 %	Snížit procento osob ohrožených chudobou (po zohlednění sociálních transferů) na 15 % (ze 17,5 % v roce 2010)
EL	70 %	Bude zrevidováno	-4 %	18 %	2,70	9,7 %	32 %	450 000
ES	74 %	3 %	-10 %	20 %	25,20	15 %	44 %	1 400 000-1 500 000
FI	78 %	4 %	-16 %	38 %	4,21	8 %	42 % (úzká definice v členském státě)	150 000

\*Cíle, jež si členské státy stanovily v dubnu 2011 ve svých národních programech reform.

\*Národní cíle v oblasti snižování emisí vymezené v rozhodnutí 2009/406/ES platí pro emise, jež nejsou předmětem systému pro obchodování s emisemi. Emise obchodované v tomto systému budou ve srovnání se stavem z roku 2005 sníženy o 21 %. Odpovídající celkové snížení emisí bude činit -20 % ve srovnání se stavem z roku 1990.

\*Součet cílů jednotlivých členských států.

Cíle členských států	Míra zaměstnanosti (v %)	Výzkum a vývoj v % HDP	Snižování emisí CO <sub>2</sub>	Obnovitelné zdroje energie	Energetická účinnost – snížení spotřeby energie v mil. tun ropného ekvivalentu	Předčasné ukončování školní docházky v %	Terciární vzdělávání v %	Snížení počtu osob ohrožených chudobou či sociálním vyloučením
FR	75 %	3 %	-14 %	23 %	34,00	9,5 %	50 %	Snížit počet osob trvale ohrožených chudobou o třetinu v období 2007–2012 či o 1 600 000 osob
HU	75 %	1,8 %	10 %	14,65 %	2,96	10 %	30,3 %	450 000
IE	69-71 %	Zhruba 2 % (2,5 % HNP)	-20 %	16 %	2,75	8 %	60 %	186 000 do roku 2016
IT	67-69 %	1,53 %	-13 %	17 %	27,90	15-16 %	26-27 %	2 200 000
LT	72,8 %	1,9 %	15 %	23 %	1,14	<9 %	40 %	170 000
LU	73 %	2,3-2,6 %	-20 %	11 %	0,20	<10 %	40 %	Cíl nestanoven
LV	73 %	1,5 %	17 %	40 %	0,67	13,4 %	34-36 %	121 000
MT	62,9 %	0,67 %	5 %	10 %	0,24	29 %	33 %	6 560
NL	80 %	2,5 %	-16 %	14 %	Není určeno	<8 %	>40 % v roce 2020 očekáváno 45 %	100 000
PL	71 %	1,7 %	14 %	15,48 %	14,00	4,5 %	45 %	1 500 000
PT	75 %	2,7-3,3 %	1 %	31 %	6,00	10 %	40 %	200 000
RO	70 %	2 %	19 %	38 %	10,00	11,3 %	26,7 %	580 000
SE	Výrazně nad 80 %	4 %	-17 %	49 %	12,80	<10 %	40-45 %	Snížit do roku 2020 procento žen a mužů nezapojených do pracovního procesu (s výjimkou studentů v celodenním studiu), dlouhodobě nezaměstnaných a osob v dlouhodobé pracovní neschopnosti výrazně pod 14 %
SI	75 %	3 %	4 %	25 %	Není určeno	5 %	40 %	40 000
SK	72 %	1 %	13 %	14 %	1,65	6 %	40 %	170 000
UK	Národní plán reformem nestanoví žádný cíl	Národní plán reformem nestanoví žádný cíl	-16 %	15 %	Není určeno	Národní plán reformem nestanoví žádný cíl	Národní plán reformem nestanoví žádný cíl	Stávající kvantitativní cíle zákona proti chudobě dětí z roku 2010

**Pramen:** EK. *Evropa 2020. Strategie pro inteligentní a udržitelný růst podporující začlenění* [online]. [cit. 2010-03-03]. Brusel, Belgie: Evropská komise, 2012. Dostupné na [www: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:CS:PDF>](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:CS:PDF)

Z uvedeného je patrné, že EU stále aspiruje na vůdčí postavení ve světové ekonomice, přitom ve vztahu k podnikatelskému prostředí hledá cestu k podpoře odstraňováním překážek a bariér, a to včetně administrativní zátěže a kvality relevantních právních předpisů, což je bez sporu pozitivní moment vize sociální tržní ekonomiky EU pro 21. století.

Stejně jako v předchozích programovacích obdobích budou i v letech 2014 – 2020 využívány unijní finanční nástroje. Pro čerpání finančních prostředků z fondů EU jsou nově definovány 3 typy regionů – méně rozvinuté, přechodové regiony a rozvinutější regiony. V tabulce 23 je zachyceno rozdělení těchto regionů podle vztahu k evropskému průměru HDP na obyvatele.

**Tabulka 23: Nové rozdělení regionů EU**

typ regionu	HDP na obyvatele v % k průměru EU
méně rozvinutý region	< 75 %
přechodový region	75 % - 90 %
rozvinutější region	> 90 %

*Pramen:* ZAHRADNÍK, P. *Návrh nařízení Evropské komise k fondům EU pro roky 2014 – 2020*. Praha: EU Office České spořitelny, listopad 2011.

Tomuto rozdělení regionů bude odpovídat i alokace výdajů kohezní politiky v období 2014 – 2020. Nejvíce prostředků získají méně rozvinuté regiony, ale významnou měrou budou podpořeny i nadregionální projekty podporující dopravní infrastrukturu a životní prostředí. Současně – jako již tradičně – budou určité prostředky vymezeny pro evropskou územní spolupráci, jak vyplývá z tabulky 24.

**Tabulka 24: Plánované výdaje kohezní politiky v programovacím období 2014 – 2020**

alokace	mld. EUR	%
méně rozvinuté regiony	162,6	43,25
přechodové regiony	38,9	10,35
rozvinutější regiony	53,1	14,13
evropská územní spolupráce	11,7	3,11
velké dopravní projekty a projekty životního prostředí na úrovni členských zemí	68,7	18,27
alokace pro odlehlé a řídké osídlené regiony	0,926	0,25
Connecting Europe Facility	40,0	10,64
<b>Celkem</b>	<b>375,926</b>	<b>100,00</b>

*Pramen:* EK. *Financial Programming and Budget* [online]. Brusel, Belgie: Evropská komise, 2012. [cit. 2012-04-08]. Dostupné z [www: <http://ec.europa.eu/budget/library/biblio/publications/2008/fin\\_report/fin\\_report\\_08\\_data\\_en.pdf>](http://ec.europa.eu/budget/library/biblio/publications/2008/fin_report/fin_report_08_data_en.pdf)

### 5.3.4 Česká republika a ekonomické důsledky jejího členství v EU

Česká ekonomika patří svojí velikostí 78 864 km<sup>2</sup> a počtem obyvatel lehce přesahujícím 10 mil. mezi relativně malé ekonomiky světa. Právě u těchto malých ekonomik vystupuje problém realizace hromadně vyráběné produkce nejvýrazněji, a proto Česká republika požádala o vstup do Evropské unie.

Ten jí umožnil snížit výrobní náklady a více se přiblížit výrobě technologicky optimálního množství produkce. Trh malých zemí totiž stále rostoucí množství produktů není schopen vstřebat. Potřebný rozsah produkce musí absorbovat export, který je však i přes veškeré kroky realizované GATT, resp. WTO vedoucí ke snížení cel značně nejistý právě z důvodu přetrvávajících celních bariér či kvantitativních omezení.

Export, jehož konkurenceschopnost není omezena zmíněnými překážkami, je tak zajistitelný v rámci evropského ekonomického prostoru pouze členstvím v Evropské unii.

Pomineme-li v minulosti problematicky fungující integraci na úrovni celní unie mezi Českou republikou a Slovenskem a málo perspektivní organizaci CEFTA, pak výhody z integrace vyplývající mohlo ČR zajistit skutečně pouze ekonomické propojení s 15 státy Evropské unie, resp. 25 včetně nově přijatých. To je dáno jak ekonomickou silou tohoto seskupení, tak i jeho geografickou blízkostí.

Ze zapojení do funkční integrace, která je na úrovni celní unie, neboť volný pohyb pracovníků a služeb je pro nás stále ještě některými původními státy EU omezen, vyplývají pro českou ekonomiku pozitivní efekty:

- 1) spotřební efekt vedoucí ke zvýšení spotřeby,
- 2) výrobní efekt vedoucí k růstu efektivnosti výroby,
- 3) dynamické efekty související s realizací rostoucích výnosů z rozsahu.

Česká republika by měla usilovat o tzv. „plnohodnotné členství“ v Evropské unii, tedy včetně participace na výhodách nedávno vytvořené měnové unie, jak se k tomu zavázala, nespokojit se s realitou neúplného společného trhu – viz výše.

Zapojení ČR do měnové unie EU je rozděleno do tří etap.

První etapa – zahájení: Po vstupu ČR do EU byl realizován Konvergenční program, jehož obsahem je plán vývoje veřejných financí ČR. Příprava země na vstup do eurozóny je pravidelně hodnocena v rámci Konvergenčních zpráv, které sledují míru plnění maastrichtských kritérií a právní konvergence legislativy centrální banky se statutem ESCB.

Po vstupu do EU pro ČR platí stejná pravidla jako pro ty státy EU, které ještě nejsou v této době součástí eurozóny. Podle Smlouvy o ES je ČR od okamžiku vstupu do EU zavázána pokládat svoji kurzovou politiku za věc společného zájmu. Proto se musí vyvarovat takové kurzové politiky, která by mohla ohrozit bezproblémové fungování jednotného trhu.

Druhá etapa – zapojení do kurzového mechanismu ERM II Evropského měnového systému: Vhodná doba vstupu ČR do ERM II závisí na připravenosti dodržovat podmínky tohoto systému. ČNB chápe účast v mechanismu ERM II jako bránu vstupu pro přistoupení k euru a delší než minimálně vyžadované setrvání v ERM II nepovažuje za žádoucí. V době vstupu do ERM II se předpokládá zintenzívnění technických příprav vedoucích k nahrazení CZK eurem.

Třetí etapa – vstup do oblasti jednotné měny euro: Závazek zavést v budoucnu jednotnou měnu euro v ČR byl součástí vstupních podmínek ČR do EU.

Vstup země do eurozóny je obecně dán zněním Smlouvy o založení ES. Její relevantní ustanovení stanoví, že rozhodnutí o tom, zda dojde ke zrušení výjimky na zavedení jednotné měny, je přijato Radou EU ve složení ministrů financí, a to na návrh Evropské komise po konzultaci s Evropským parlamentem a po projednání v Evropské radě. Rozhodnutí Rady EU vychází ze závěrů Konvergenčních zpráv vypracovaných nezávisle Evropskou komisí a ECB, v rámci kterých je hodnocen jednak stupeň ekonomické konvergence, tj. plnění Maastrichtských kritérií, a dále míra slučitelnosti národní legislativy s legislativou EU. Po rozhodnutí o zrušení výjimky na zavedení eura Rada EU rozhodne o přesném datu vstupu země do eurozóny a určí přepočítací koeficient, tj. neměnný kurz národní měny vůči euru.

ČNB vyjádřila své stanovisko ve věci přistoupení ČR k euru v materiálu „Česká republika a euro – návrh strategie přistoupení“. ČNB se domnívá, že přistoupení ČR

k eurozóně povede k urychlení reálné konvergence české ekonomiky k ekonomikám EU. K dosažení dalšího pokroku je třeba především konsolidovat systém veřejných financí. Horizont zavedení eura v ČR byl předběžně stanoven na roky 2009 – 2010. Současně bylo rozhodnuto každoročně vyhodnocovat vládou ČR stav plnění Maastrichtských konvergenčních kritérií a stupně sladění ČR s eurozónou.

Na počátku roku 2005 ČNB zveřejnila materiál „Přehled hlavních úkolů v oblasti působnosti ČR a nástin dalších úkolů v souvislosti se zavedením eura v ČR“, který mapuje hlavní úkoly centrální banky v oblasti institucionálního a technicko-organizačního zabezpečení zavedení eura. V témže roce byl vládou schválen materiál „Institucionální zabezpečení zavedení eura v ČR“, v němž je za pracovní termín zavedení eura v ČR považován 1. leden roku 2010. Tento termín dodržen nebyl, na což mohly mít významný vliv i dluhové problémy některých členských zemí EMU.

Přechod ČR na euro by v budoucnu neměl znamenat zdražování produktů či znehodnocování úspor. Dojde pouze k mechanickému přepočtu cen, úspor a ostatních důchodů z korun na euro v pevném kurzu. Česká koruna ještě několik let po vstupu do EU zůstane zákonným oběživem na území ČR.

Stanovení termínu vstupu je však v kompetenci členského státu a závisí na míře jeho připravenosti. Případné neplnění kritérií konvergence nemá v současnosti pro ČR žádné přímé důsledky. Výjimkou je kritérium udržitelnosti veřejných financí, kdy při jeho neplnění je země podrobena hodnotící proceduře ze strany EU. Rada ministrů financí a hospodářství (Ecofin) doporučila ČR snížit důvěryhodným a udržitelným způsobem vládní schodek pod 3 % HDP do roku 2013.<sup>95</sup> Pomineme-li současný problém některých států eurozóny, pak je nutné si položit otázku, jaká je z pohledu plnění konvergenčních kritérií jako podmínky přijetí do EMU současná situace českého státu?

### **Kritérium udržitelnosti veřejných financí**

ČR v současnosti neplní.<sup>96</sup> Deficit veřejných rozpočtů byl pro rok 2011 ve výši 3,7 % HDP. Nicméně současné záměry fiskální politiky při očekávaném makroekonomickém vývoji by měly vést od roku 2013 k dosažení deficitu sektoru vlády pod úroveň maastrichtského kritéria. Fiskální strategie vlády směřuje ke snížení deficitu v roce 2012 na úroveň 3,5 % HDP, v roce 2013 na 2,9 % HDP a v roce 2014 až na 1,9 % HDP.

Kritérium podílu vládního dluhu k HDP je v ČR dlouhodobě plněno. Pro rok 2011 se pohyboval tento podíl kolem 40 % HDP, v roce 2013 by měl dosáhnout až úrovně 42,8 %, v následujících letech by měl mírně klesat. Podmínkou je ale zavedení připravovaných reforem důchodového a zdravotního systému.

### **Kritérium cenové stability**

V současnosti ČR plní. Inflační cíl ČNB je od počátku roku 2010 stanoven na 2 % pro národní index spotřebitelských cen, přičemž ČNB usiluje o to, aby se skutečná hodnota inflace neodchylovala od cíle o více než jeden procentní bod.

---

<sup>95</sup> MF ČR. *Vyhodnocení plnění maastrichtských konvergenčních kritérií a stupně ekonomické sladění ČR s eurozónou* [online]. Praha: Ministerstvo financí České republiky, 2012. [cit. 2013-10-15]. Dostupné na [www: <http://www.zavedenieura.cz/cps/rde/xchg/euro/xsl/dokumenty\\_vyhodnoceni\\_maastr\\_kriter\\_388.html>](http://www.zavedenieura.cz/cps/rde/xchg/euro/xsl/dokumenty_vyhodnoceni_maastr_kriter_388.html)

<sup>96</sup> ČNB. *Vyhodnocení plnění maastrichtských konvergenčních kritérií a stupně ekonomické sladění ČR s eurozónou* [online]. Praha: Česká národní banka, 2012. [cit. 2013-10-15]. Dostupné na [www: <http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/menova\\_politika/strategicke\\_dokumenty/download/maastricht\\_vyhodnoceni\\_2012.pdf>](http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/menova_politika/strategicke_dokumenty/download/maastricht_vyhodnoceni_2012.pdf)

## Kritérium stability měnového kurzu

Vyhodnocení bude možné teprve po té, co česká měna vstoupí do kurzového mechanismu ERM II a bude stanovena centrální parita CZK a k EUR. (Přijetí do eurozóny je podmíněno úspěšným minimálně dvouletým setrváním národní měny v ERM II. CZK se zatím do ERM II nezapojila, nemá tedy stanovenou centrální paritu k euru, vůči níž by se sledovaly fluktuace měnového kurzu a současně plnění tohoto kritéria.)

## Kritérium dlouhodobých úrokových sazeb

ČR v současnosti plní, významnou podmínkou pro zachování důvěry finančních trhů je konsolidace a dlouhodobá udržitelnost českých veřejných financí.

Přehled plnění jednotlivých kritérií uvádí tabulka 25.

Tabulka 25: Přehled plnění maastrichtských kritérií ČR

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Dluh sektoru vládních institucí (metodika ESA 1995, v % HDP)</b>							
hodnota kritéria	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0
ČR	28,7	34,3	37,6	40,5	42,4	42,8	42,0
<b>Saldo sektoru vládních institucí (metodika ESA 1995, v % HDP)</b>							
hodnota kritéria	-3,0	-3,0	-3,0	-3,0	-3,0	-3,0	-3,0
ČR	-2,2	-5,8	-4,8	-3,7	-3,5	-2,9	-1,9
<b>Harmonizovaný index spotřebitelských cen (průměr posledních 12 měsíců proti téže hodnotě předchozích 12 měsíců, růst v %)</b>							
průměr 3 zemí EU s nejnižší inflací	2,6	0,0	0,9	1,6	1,1	1,4	1,4
hodnota kritéria	4,1	1,5	2,4	3,1	2,6	2,9	2,9
ČR	6,3	0,6	1,2	2,2	3,4	1,6	2,1
<b>Dlouhodobé úrokové sazby pro konvergenční účely (průměr posledních 12 měsíců, v %)</b>							
průměr 3 zemí EU s nejnižší inflací	4,2	3,9	4,0	3,3	3,6	3,2	3,1
hodnota kritéria	6,2	5,9	6,0	5,3	5,6	5,2	5,1
ČR	4,6	4,8	4,2	3,7	3,7	3,9	4,2

Pramen: MF ČR. Vyhodnocení plnění maastrichtských konvergenčních kritérií a stupně ekonomické sladěnosti ČR s eurozónou [online]. Praha: Ministerstvo financí České republiky, 2012. [cit. 2013-10-15]. Dostupné na [www: <http://www.zavedenieura.cz/cps/rde/xchg/euro/xsl/dokumenty\\_vyhodnoceni\\_maastr\\_kriter\\_388.html>](http://www.zavedenieura.cz/cps/rde/xchg/euro/xsl/dokumenty_vyhodnoceni_maastr_kriter_388.html)

Za zvládnutou je možné považovat situaci v tzv. doplňujícím kritériu, kterým je index růstu HDP.

ČR zejména od roku 2001 přesahuje míru růstu EU 27 i zemí eurozóny, pokles v roce 2009 byl sice vyšší ve srovnání s oběma těmito průměry, ale již v roce 2010 dosáhla ČR značného zlepšení. Situace do blízké budoucnosti však není zcela optimistická, záleží na řadě okolností, jak se vypořádá ČR s některými svými vnitřními ekonomickými problémy, ale také to, jak zvýší svoji konkurenceschopnost nejen v rámci Evropy, ale celosvětově.

**Tabulka 26: Míra růstu reálného HDP na obyvatele v zemích EU v letech 1999 - 2013**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>EU-27</b>	2,8	3,6	1,8	1	1	2,1	1,6	2,9	2,7	-0,1	-4,6	1,8	1,3	-0,3	1
<b>Euro area - EU-17</b>	2,6	3,4	1,5	0,4	0,1	1,6	1,1	2,7	2,4	-0,2	-4,8	1,6	1,2	-0,6	0,8
<b>Belgium</b>	3,3	3,4	0,5	0,9	0,4	2,8	1,2	2	2,2	0,2	-3,5	1,4	1	-0,8	0,4
<b>Bulgaria</b>	5	6,3	7,5	5,2	6,4	7,3	6,9	6,8	7	6,7	-5	1,1	2,7	1,5	3
<b>Czech Republic</b>	1,8	4,3	3,6	2,4	3,8	4,7	6,5	6,7	5,2	2	-5,3	2,5	1,4	-0,3	1,2
<b>Denmark</b>	2,2	3,2	0,3	0,1	0,1	2,1	2,1	3,1	1,2	-1,4	-6,3	0,9	0,4	0,9	1,1
<b>Germany</b>	1,8	2,9	1,3	-0,2	-0,4	1,2	0,7	3,8	3,4	1,3	-4,8	3,8	3	0,6	1,6
<b>Estonia</b>	0,7	10,3	6,7	7	8,2	6,7	9,1	10,3	7,7	-3,6	-14,2	2,3	7,6	1,7	3,8
<b>Ireland</b>	8,7	7,9	3,2	4	2,5	2,7	3	2,8	2,7	-4,7	-7,5	-0,6	:	0,2	1,2
<b>Greece</b>	3	3,2	3,9	3,1	5,6	4	1,9	5,1	2,6	-0,5	-3,6	-3,7	-6,9	-5,1	-0,4
<b>Spain</b>	4,2	4,2	2,5	1,2	1,4	1,6	1,9	2,5	1,6	-0,7	-4,4	-0,4	0,6	-1,7	-0,3
<b>France</b>	2,8	3	1,1	0,2	0,2	1,8	1,1	1,8	1,7	-0,6	-3,7	1,1	1,1	-0,1	0,8
<b>Italy</b>	1,4	3,6	1,8	0,1	-0,8	0,7	0,2	1,6	0,9	-1,9	-6,1	1,3	0	-1,9	0
<b>Cyprus</b>	3,7	3,9	2,9	0,4	0,6	2,8	2,3	2,2	2,6	0,9	-4,5	-1,3	-2,1	-1,6	-0,5
<b>Latvia</b>	4,2	6,8	8,2	8	8,2	9,5	10,7	11,8	10,2	-2,9	-17,3	7,1	7,7	2,9	4,3
<b>Lithuania</b>	-0,4	13,1	7,3	7,2	10,8	8	8,5	8,5	10,4	3,4	-14,4	3,1	8	3,2	4
<b>Luxembourg</b>	6,9	7	1,4	3	0,3	3	3,8	3,3	4,9	-1	-7,1	0,8	-0,7	-0,7	0,4
<b>Hungary</b>	3,5	4,5	4	4,8	4,1	5	4,2	4,1	0,3	1,1	-6,7	1,5	1,9	-0,2	1,1
<b>Malta</b>	:	:	-2,3	2,1	-0,5	-1,1	3,1	2,4	3,7	3,3	-3	2	1,4	0,7	1,5
<b>Netherlands</b>	4	3,2	1,2	-0,6	-0,1	1,9	1,8	3,2	3,7	1,4	-4	1,2	0,7	-1,4	0,2
<b>Austria</b>	3,3	3,4	0,5	1,2	0,4	1,9	1,7	3,1	3,3	1	-4,1	2	2,6	0,5	1,3
<b>Poland</b>	4,6	4,3	1,2	1,5	4	5,4	3,7	6,3	6,8	5,1	1,5	3,8	4,3	2,8	2,6
<b>Portugal</b>	3,6	3,4	1,3	0	-1,6	1	0,3	1,1	2,1	-0,1	-3	1,4	-1,8	-3,3	0,2
<b>Romania</b>	-1	2,5	5,8	8	5,5	8,8	4,4	8,1	6,5	7,5	-6,4	-1,5	2,9	1,6	3,1
<b>Slovenia</b>	5,3	4	2,8	3,7	2,9	4,4	3,8	5,5	6,3	3,4	-8,9	1	-0,4	-1,6	0,5
<b>Slovakia</b>	-0,1	1,3	3,9	4,6	4,8	5	6,6	8,3	10,4	5,6	-5,1	3,9	3,1	1,7	2,8
<b>Finland</b>	3,7	5,1	2,1	1,6	1,8	3,8	2,6	4	4,9	-0,2	-8,8	3,3	2,4	0,3	1,3
<b>Sweden</b>	4,6	4,3	1	2,2	2	3,8	2,7	3,7	2,6	-1,4	-5,8	5,3	3,2	-0,4	1,4
<b>United Kingdom</b>	2,8	3,9	2,5	2,1	3,4	2,4	2,1	2	2,9	-1,6	-4,6	1	0	-0,2	1,1

Poznámka: roky 2012 a 2013 jsou předpovědi, italicem jsou uvedeny země mimo eurozónu.

Pramen: EUROSTAT. *Real GDP per capita, growth rate and totals* [online]. Lucembursko: EuroStat, 2012. [cit. 2012-07-12]. Dostupné na [www: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsdec100>](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsdec100)

Z hlediska naplňování kohezní politiky je však třeba upozornit na fakt, že existuje velký rozdíl mezi realitou hlavního města ČR Prahy a ostatními kraji.

Situace je bezproblémová i u dalšího doplňujícího kritéria, kterým je míra nezaměstnanosti, jak ukazuje tabulka 27.



**Tabulka 27: Míra nezaměstnanosti v zemích EU v letech 2002 – 2011**

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>EU-27</b>	8,9	9,1	9,3	9,0	8,3	7,2	7,1	9,0	9,7	9,7
<b>Euro area 17</b>	8,5	9,0	9,3	9,2	8,5	7,6	7,6	9,6	10,1	10,1
<b>Belgium</b>	7,5	8,2	8,4	8,5	8,3	7,5	7,0	7,9	8,3	7,2
<b>Bulgaria</b>	18,2	13,7	12,1	10,1	9,0	6,9	5,6	6,8	10,3	11,3
<b>Czech Republic</b>	7,3	7,8	8,3	7,9	7,1	5,3	4,4	6,7	7,3	6,7
<b>Denmark</b>	4,6	5,4	5,5	4,8	3,9	3,8	3,4	6,0	7,5	7,6
<b>Germany</b>	8,7	9,8	10,5	11,3	10,3	8,7	7,5	7,8	7,1	5,9
<b>Estonia</b>	10,3	10,0	9,7	7,9	5,9	4,7	5,5	13,8	16,9	12,5
<b>Ireland</b>	4,5	4,6	4,5	4,4	4,5	4,6	6,3	11,9	13,7	14,4
<b>Greece</b>	10,3	9,7	10,5	9,9	8,9	8,3	7,7	9,5	12,6	17,7
<b>Spain</b>	11,4	11,4	10,9	9,2	8,5	8,3	11,3	18,0	20,1	21,7
<b>France</b>	8,3	8,9	9,3	9,3	9,2	8,4	7,8	9,5	9,7	9,6
<b>Italy</b>	8,5	8,4	8,0	7,7	6,8	6,1	6,7	7,8	8,4	8,4
<b>Cyprus</b>	3,6	4,2	4,7	5,5	4,7	4,1	3,8	5,5	6,4	7,9
<b>Latvia</b>	12,8	11,3	11,2	9,6	7,3	6,5	8,0	18,2	19,8	16,2
<b>Lithuania</b>	13,8	12,4	11,4	8,3	5,6	4,3	5,8	13,7	17,8	15,4
<b>Luxembourg</b>	2,6	3,8	5,0	4,6	4,6	4,2	4,9	5,1	4,6	4,9
<b>Hungary</b>	5,8	5,9	6,1	7,2	7,5	7,4	7,8	10,0	11,2	10,9
<b>Malta</b>	7,4	7,7	7,2	7,3	6,9	6,5	6,0	6,9	6,9	6,5
<b>Netherlands</b>	3,1	4,2	5,1	5,3	4,4	3,6	3,1	3,7	4,5	4,4
<b>Austria</b>	4,2	4,3	4,9	5,2	4,8	4,4	3,8	4,8	4,4	4,2
<b>Poland</b>	20,0	19,7	19,0	17,8	13,9	9,6	7,1	8,2	9,6	9,7
<b>Portugal</b>	5,7	7,1	7,5	8,6	8,6	8,9	8,5	10,6	12,0	12,9
<b>Romania</b>	7,5	6,8	8,0	7,2	7,3	6,4	5,8	6,9	7,3	7,4
<b>Slovenia</b>	6,3	6,7	6,3	6,5	6,0	4,9	4,4	5,9	7,3	8,2
<b>Slovakia</b>	18,8	17,7	18,4	16,4	13,5	11,2	9,6	12,1	14,5	13,6
<b>Finland</b>	9,1	9,0	8,8	8,4	7,7	6,9	6,4	8,2	8,4	7,8
<b>Sweden</b>	6,0	6,6	7,4	7,7	7,1	6,1	6,2	8,3	8,4	7,5
<b>United Kingdom</b>	5,1	5,0	4,7	4,8	5,4	5,3	5,6	7,6	7,8	8,0

*Pramen:* EUROSTAT. *Unemployment rate, annual average* [online]. Lucembursko: EuroStat, 2012. [cit. 2012-08-25]. Dostupné na [www: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search\\_database>](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)

Ta se v ČR pohybuje ve srovnání s průměrem EU ve sledovaných letech na nižší úrovni. Mezi roky 2002 a 2008 měla – s výjimkou roku 2004 klesající trend. Krize se ale projevila v roce 2009 nárůstem míry nezaměstnanosti meziročně o 2,3 procentního bodu, avšak průměr EU 27, ani eurozóny nebyl překročen.

Tzv. „dvourychlostní Evropa“ znamenající nestejnou úroveň propojenosti členských zemí v rámci EU, kdy některé členské země nejsou součástí měnové unie, však nebude změněna ani případným vstupem ČR a dalších nově přistoupivších zemí EU do měnové unie.

## 5.4 Vliv ekonomické integrace na trh práce

Ekonomická integrace implikuje celou řadu významných ekonomických efektů, které se před integrací již naplňovaly, avšak v podstatně menší míře. Příkladem takové skutečnosti může být problematika pohybu pracovníků mezi státy tak, jak bylo již výše analyzováno v této monografii. Trh práce je zvláště pro některé ekonomické teorie odrazovým můstkem pro vysvětlení celé řady ekonomických fenoménů. Sám nedokonalé konkurenční trh práce – a takový v EU je – je ovlivněn úrovní mobility

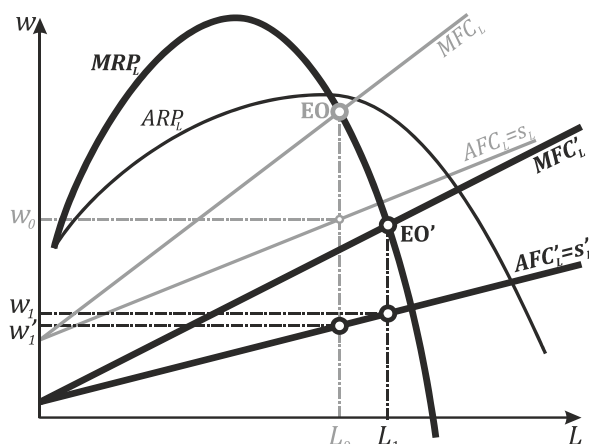
pracovníků, která je v rámci EU zvláště pro původní členské země zcela bez bariér. Prosperita a konkurenceschopnost EU je na kvalitě a koncentraci pracovníků intenzivně závislá stejně jako ostatní ekonomická centra a tato kvalita pracovníků je závislá na výkonnosti vědy a školství, které kvalitu pracovníků vytvářejí a ta je závislá na investicích do ní. Moderní high tech firmy, které jsou nositeli pokroku, jsou více než firmy běžně existující i v minulosti závislé na kvalitních pracovnících, často s vysokoškolským vzděláním. Tyto pracovníky získávají na trhu práce, který je – jak již bylo uvedeno – nedokonale konkurenční, charakterizovatelný jako bilaterální monopol. Navíc jde v současnosti o trh téměř celé Evropy, neboť trh práce členských zemí EU je až na drobné výjimky propojený. Dříve relevantní argument, že jde více méně o formální záležitost, neboť stále existuje na trzích práce jazyková bariéra, ztrácí na významu, zvláště u vysokoškoláků, kteří jsou prakticky všichni schopni domluvit se anglicky. Fungování trhu práce je navíc poznamenáno faktem, že poptávka po práci je poptávkou odvozenou, a to od poptávky po produktech, které jsou díky zaměstnancům a jejich práci vytvořeny a na trhu produktů nabízeny. Poptávka po těchto produktech je závislá na jejich kvalitě, na jejich technicko-technologicko-ekonomické vyspělosti, a ta přímo souvisí s kvalitou pracovníků.

V podmínkách EU i ČR je trh práce na straně nabídky práce pod kontrolou odborových svazů schopných i určité vzájemné koordinace, do jisté míry i na mezinárodní úrovni. Poptávka po práci je na druhé straně alespoň do jisté míry pod kontrolou zaměstnavatelů, tedy minimálně těch, kteří představují mezinárodní monopoly působící v celé řadě států Unie. V této souvislosti je možné hovořit o monopsonu, přičemž síla monopsonu zaměstnavatelů je významným momentem fungování bilaterálního monopolu na trhu práce. Ten umožňuje v rámci globalizace a ekonomické integrace přesunovat výrobu do míst s nižší úrovní ( $MFC_L$ ) mezních nákladů na faktor práce, tedy i ( $AFC_L$ ) průměrných nákladů na faktor práce, a to bez ovlivnění  $MRP_L$  (mezních příjmů z produktu práce).

To, že zmíněný efekt není trvalý, však nutně neznamená, že je krátkodobý, neboť úroveň mezd je v zásadě dána úrovní nákladů nutných na zajišťování určité životní úrovně zaměstnanců, a ta je dána cenovou hladinou v dané zemi, přičemž velkou roli zde mají takové položky spotřebního koše, jako jsou potraviny, nájmy atd. Jejich růst je ale brzděn faktem, že domácí výrobci v zemi hostitelské si zpravidla nemohou dovolit platit svým zaměstnancům takové mzdové sazby, které by si mohl dovolit platit subjekt přibývající na trh práce ze zahraničí v rámci globalizace. Svým způsobem se tak stává v hostující zemi nadnárodní subjekt dotovaný, byť prakticky tržním způsobem. Grafické vyjádření ukazuje obrázek 5. Jde o možnost využití kvalifikovaných pracujících, pro jejichž spotřebu vyrábí skupina producentů v hostitelské zemi levné produkty.

Rozdíl bodů  $w_1 - w_0$  zdánlivě ukazuje na rozdíl mezi mzdou zaměstnaného pracovníka v mateřské zemi firmy a v zemi, kam byla globalizací výroba rozšířena. Proč zdánlivě je nasnadě. Předpokládá totiž, že zaměstná-li se více lidí a vyrobí-li se tudíž více produktů určených na nedokonale konkurenční trh produktů, dojde v důsledku toho ke snížení ceny těchto produktů. Tento předpoklad ale nemusí být správný. Globalizovaná firma může v domácí (mateřské) ekonomice zaměstnat o to méně lidí, o co navíc lidí zaměstná v ekonomice, kam díky globalizaci expandovala. To by mělo ale zásadně odlišný dopad na úroveň  $MRP_L$  i  $ARPL$ , resp. relevantní body na nich. Prodalo by se stejné množství produktů jako dříve, ale levněji, neboť mezní náklady na faktor práce a průměrné náklady na faktor práce by klesly. Šlo by o bod  $w_2'$ . Firma by ale realizovala ztracenou příležitost spolu se snížením mezních nákladů na faktor práce, proto je

žádoucí zvýšit počet pracovníků z  $L_1$  na  $L_0$ , čímž by byla vytvořena žádoucí identita  $MFC_L'$  a  $MRP_L$ .



**Obrázek 5: Změny nákladů na práci v realitě monopsonu**

*Pramen:* KRAFT, J., BEDNÁŘOVÁ, P., KOCOUREK, A. *Globalizace na prahu 21. století*. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2012, str. 91. ISBN 9788073729301.

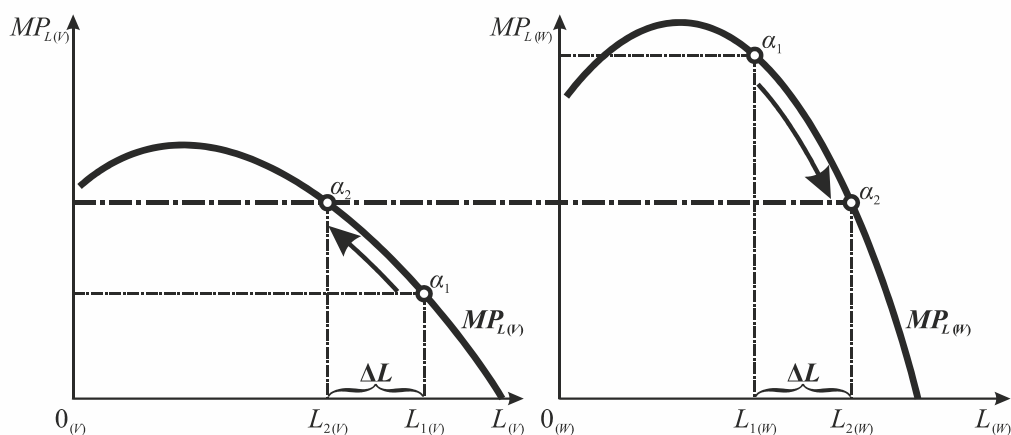
Problém je ale možné pojmout i z druhé strany. Cena, která v důsledku zahlcování trhu produkty by standardně klesla, tak neučiní, rozšíří-li se produkty do teritoria nového, na které je bude globalizovaná firma expedovat. Opět se tedy předpokládaný efekt snižování  $MRP_L$  nedostaví, neboť na relevantním trhu bude množství produktu nezměněno.

Skutečnost, že se ani dlouhodobě zcela nevyrovnávají mzdy, a to ani v integrované oblasti tradičních zemí EU dokazuje stávající realita trhů práce těchto zemí. Globalizovaný trh práce je tedy pro stranu monopsonu velkou příležitostí. Tento více méně rigorózní závěr je ale třeba do jisté míry korigovat, neboť ne každá hostitelská země má stejně kvalifikované a výkonné pracovníky jako země mateřská, navíc se nižší kupní síla v hostitelské zemi se může při uplatnění produktů hostitelské firmy na trh hostitelský na  $MRP_L$  projevit prakticky posunem množiny bodů tvořících tuto křivku směrem vlevo dolů, neboť vysoká cena by mohla znamenat faktickou neprodejnost jejich produktů.

Tím ale pozitiva, která by mohla být dosažena zaměstnavateli, vyčerpána nejsou. V rámci fenoménu nazývaném efektivnost ve výrobě funguje tzv. druhé alokační pravidlo. Země EU jsou různě vybaveny kapitálovými statky, což se týká i jednotlivých firem představujících v současnosti nadnárodní monopoly. Nejde však pouze o ně, ale i o jiné firmy, sídlící v různých zemích EU a hledající pracovníky na unijním trhu.

Druhé alokační pravidlo zkoumá efektivní rozdělení omezených výrobních zdrojů mezi dvě firmy V a W. Této efektivnosti je dosaženo, pokud je mezní produkt poslední užívané jednotky obou výrobních faktorů pro oba vyráběné statky u obou firem stejný:

$$MP_{L(V)} = MP_{L(W)} \qquad MP_{K(V)} = MP_{K(W)} \qquad (1)$$

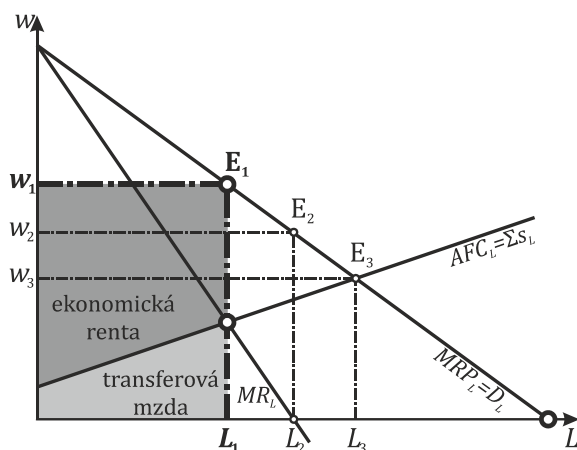


**Obrázek 6: Vyrovnávání mezních produktů mezi firmami V a W**

*Pramen:* KRAFT, J., BEDNÁŘOVÁ, P., KOCOUREK, A. *Mikroekonomie II*. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2013, str. 67. ISBN 9788073729929.

Přesun pracovníků mezi takovými firmami pak zvětšuje úroveň mezního produktu práce EU jako celku, což může vést ke zvyšování úrovně konkurenceschopnosti produktů EU na světových trzích.

Druhou stranu mince představuje monopol odborných svazů prosazující svůj základní cíl, tj. maximalizaci mzdové renty – bod  $E_1$  na následujícím obrázku 7. Nadále bude tedy předpokládáno, že maximalizace objemu vyplácených mezd, ani maximalizace zaměstnanosti nebudou cíli odborových svazů, jak konec konců potvrzuje realita stávající činnosti odborových svazů – viz obrázek 7.

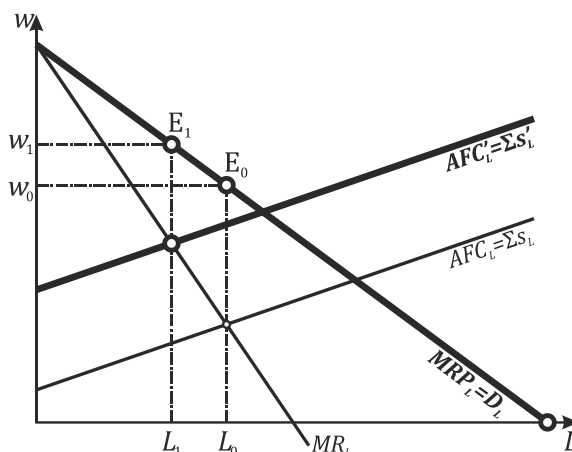


**Obrázek 7: Monopol na trhu práce**

*Pramen:* KRAFT, J., BEDNÁŘOVÁ, P., KOCOUREK, A. *Globalizace na prahu 21. století*. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2012, str. 93. ISBN 9788073729301.

Nutné je položit si otázku, jak pokročilé stadium globalizace a ekonomické integrace monopolní pozici odborů na trhu práce ovlivňují. Síla odborů je ovlivněna celou řadou skutečností, mezi které patří počet členů jednotlivých odborových svazů, vzájemná podpora odborových svazů v rámci státu navzájem, vliv na mzdovou politiku vlády atd. Kontakty mezi odbornými svazy se na mezinárodní úrovni postupně zintenzivňují, což souvisí s výše uváděným pohybem pracovníků na mezinárodní úrovni. Nebude-li tedy pracovník v integrovaném ekonomickém prostoru spokojen např. se

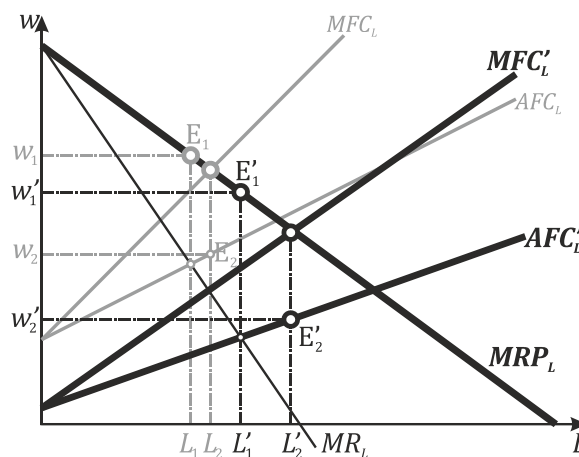
mzdovou úrovní ve své zemi, může – překoná-li jazykovou bariéru, a to je v současnosti problém řešitelný – odejít pracovat do zahraničí. V důsledku toho – bude-li takový odchod množstvím lidí významný – se zlepší vyjednávací pozice domácích odborů, neboť se změní nabídka práce, kterou reprezentují, to znamená, změní se průběh  $AFC_L$  – viz obrázek 8 – sníží se.



**Obrázek 8: Změna  $AFC_L$  a její dopad na úroveň ekonomické renty**

*Pramen:* KRAFT, J., BEDNÁŘOVÁ, P., KOCOUREK, A. *Globalizace na prahu 21. století*. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2012, str. 94. ISBN 9788073729301.

Vazba monopsonu zaměstnavatelů a monopolu zaměstnanců vytváří v podmínkách EU bilaterální monopol, jak již bylo konstatováno – obrázek 9. Jeho existence se jeví jako nepříznivá pro zaměstnance v nejvyspělejších ekonomikách EU.



**Obrázek 9: Bilaterální monopol a jeho změny na trhu práce**

*Pramen:* KRAFT, J., BEDNÁŘOVÁ, P., KOCOUREK, A. *Globalizace na prahu 21. století*. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2012, str. 95. ISBN 9788073729301.

Interval mezd  $w_1$  a  $w_0$  je níže než interval  $w_2 - w_0$ , přičemž  $w_1$  ( $w_1'$ ) představuje mzdy požadované odbory, mzdy maximalizující mzdovou rentu,  $w_0$  ( $w_0'$ ) mzdy, které maximalizují efekt monopolního postavení zaměstnavatelů, což je způsobeno přílivem pracovníků z méně vyspělých zemí EU.

Pohled z druhé strany – tedy firem – ale především zaměstnanců ze zemí, o jejichž území byl globalizovaný svět rozšířen, resp. zemí nově vstoupivších do integrujícího seskupení, tam je situace zcela opačná, veličiny s apostrofem se v těchto zemích generují

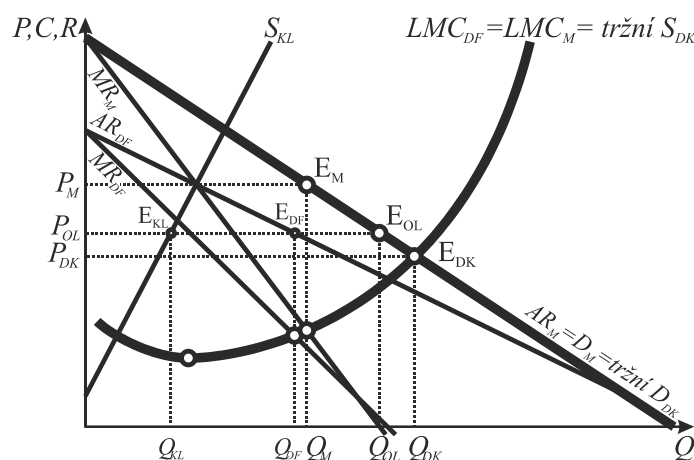
z veličin často výrazně nižších, tedy mzdové sazby rostou. Lze předpokládat, že průměrná mzdová úroveň, resp. mzdová sazba v globalizované, resp. integrované oblasti jako celku nadále poroste, nejen proto, že mzda je neelastická směrem dolů, směrem nahoru naopak.

Výše uvedené skutečnosti by mohly mít celou radu důsledků. Růst důchodů obyvatel v zemích méně vyspělých by nejen zvyšoval úroveň spotřeby, ale zároveň by i zvyšoval marginální a průměrný sklon k úsporám. Obě tyto skutečnosti by následně mohly pozitivně ovlivnit velikost a růst důchodu, a tedy i konkurenceschopnost ekonomicky integrovaného území, čímž by bylo možné naplnění strategie Evropa 2020, stala by se skutečně reálná.

## 5.5 Vliv ekonomické integrace na modifikace tržních struktur

Studium tržních struktur a jejich vlivu na ekonomický vývoj má své kořeny v první polovině minulého století. Fenomén integrace do této problematiky taky zasáhl, a to – alespoň doposud – v zásadě pozitivně. Realita nehomogenita nedokonalé konkurence není prakticky nikým zpochybňována, různé názory jsou pouze na působení jednotlivých forem, tj. monopolistické konkurence, oligopolu a monopolu na ekonomiky jako celek. Fakt, že firmy v monopolistické konkurenci představují techniko-technologicko-ekonomicky nejméně vyspělé subjekty s ohledem na hromadnost produkce, je až na výjimky možné přijmout. Na druhé straně nelze pominout, že celá řada tzv. garážových firem se dostala na špičku.

Monopolní firmy jsou z pohledu kapitálového vybavení, hromadnosti produkce a použití moderních technologií zpravidla nejdále, když prostor mezi nimi vyplňují oligopolu. Na druhé straně jsou to právě monopoly, které své postavení v největší míře zneužívají ve svůj prospěch, a to i v dlouhém období, a navyšují tak negativní fenomén nákladů mrtvé váhy. Jako ideální by se proto mohlo jevit zasazení monopolu do podmínek, ve kterých působí firmy v monopolistické konkurenci, tedy podmínek vytvářejících tlak na změnu technologií při trendu vedoucímu kanulování ekonomického zisku v dlouhém období. Dosažení takového stavu se zdá nemožné, avšak právě ekonomická integrace však vytváří podmínky k jeho alespoň částečnému naplnění.



**Obrázek 10: Srovnávací graf monopolu, oligopolu a dokonalé konkurence**

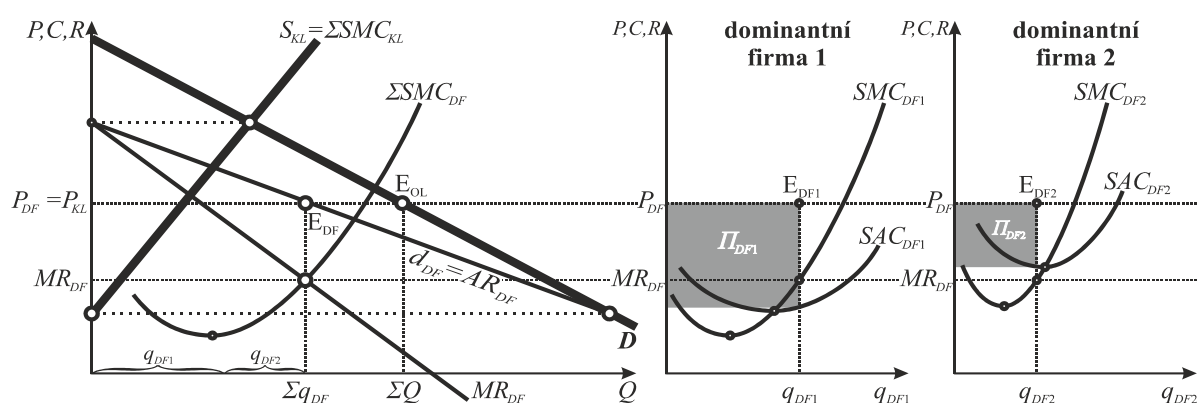
*Pramen:* KRAFT, J., KOCOUREK, A., BEDNÁŘOVÁ, P. *Ekonomie I*. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2012, str. 89. ISBN 9788073729981.

Pro další úvahu bude důležité porovnat cenu, kterou by požadovala firma, a množství, které by vyráběla, kdyby byla právě v postavení monopolu – a to by v izolované neintegrované ekonomice měla větší šanci být – s realitou např. oligopolu s dominantní firmou, do které by se dostala, integrovaly-li by se aspoň dvě ekonomiky a vytvořily tak společný ekonomický prostor. Rozdíl v relevantních veličinách ukazuje obrázek 10, kde  $P_M$  (monopolní cena) je vyšší než  $P_{OL}$  (cena oligopolní) a  $Q_M$  (monopolem vyráběné množství) je menší než  $Q_{OL}$  (množství produkce vyráběné oligopolem). Obrázek 10 ukazuje pro úplnost i množství a cenu generované dokonalou konkurencí.

Vznik integrační organizace tak vytváří tlak na růst množství produkce a tím i růst HDP a tlak na pokles cenové hadiny (alespoň relativní ve smyslu dezinflace). Vytvářejí se tak nové situace v odvětvích, stav koexistence dvou či více silných firem – bývalých národních monopolů, majících tendenci vytvářet mezi sebou množství a cenovou dohodu kartelového typu. Vedle nich existuje celá řada firem vyplňujících mezeru, kterou výše uvedené dva silné ekonomické subjekty ponechaly. Tyto firmy představují tzv. konkurenční lem, nejsou ale v pravém slova smyslu outsiders, ve smyslu bezvýznamnosti, pouze nemohou ovlivnit cenu, přičemž množství své produkce optimalizují způsobem obvyklým v realitě dokonalé konkurence.

Pro stávající silné partnery v odvětví však představují potenciální hrozbu a mohou tak bezprostředně, ale především perspektivně spoluvytvářet prostředí, které je pro zákazníka výrazně příznivější, než je realita monopolu.

Prvním krokem v rámci takovéto nedokonalé tržní struktury bude stanovení vyráběného množství pro silné dominantní firmy a určení ceny produkce; ceny, za kterou budou prodávat jak dominantní firmy, tak firmy konkurenčního lemu. Zároveň bude určeno i celkové množství vyráběné produkce. Vše bude generováno z levé části obrázek 11. Jeho základem bude ale součet krátkodobých mezních nákladů dominantních firem ze dvou pravých částí obrázku 11.



**Obrázek 11: Oligopol s dominantními firmami a konkurenčním lemem**

<p>Legenda:</p> <p><math>P</math> cena</p> <p><math>C</math> náklady</p> <p><math>R</math> příjem</p> <p><math>Q</math> množství</p> <p><math>q</math> vyráběné množství jednotlivou firmou</p> <p><math>E</math> equilibrium</p> <p><math>\Pi</math> zisk</p> <p><math>KL</math> konkurenční lem</p>	<p><math>D</math> celková poptávka po produktech</p> <p><math>d</math> poptávka po produktech dominantní firmy</p> <p><math>S</math> nabídka</p> <p><math>SAC</math> krátkodobé průměrné náklady</p> <p><math>SMC</math> krátkodobé mezní náklady</p> <p><math>MR</math> Mezní příjem</p> <p><math>DF</math> dominantní firma</p>
---	---

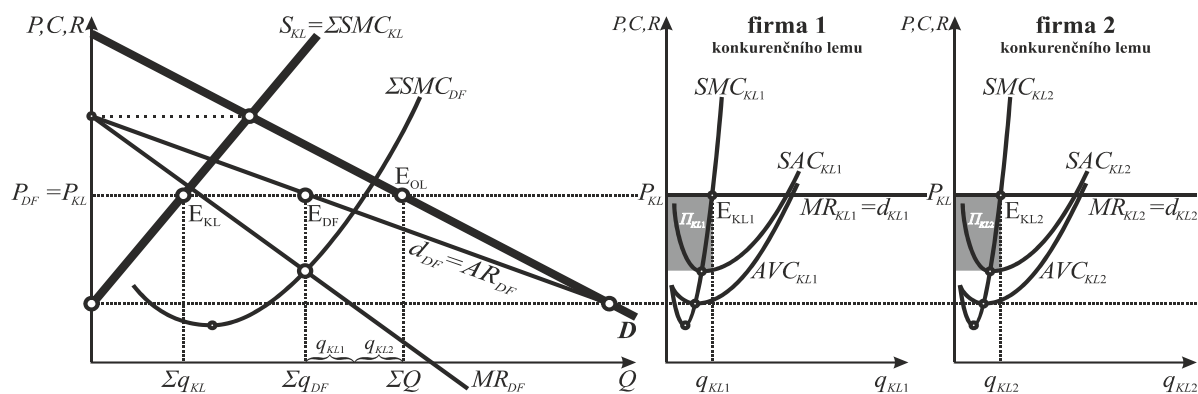
Pramen: KRAFT, J., FÁREK, J., et al. *Odráž globalizace v současné ekonomické teorii a realitě*. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2011, str. 65. ISBN 9788073728144.



Obrázek 11 dává zároveň odpověď na otázku, kolik produktů bude vyrábět která z dominantních firem, ale nedává odpověď na otázku, kolik produktů bude vyrábět která z firem konkurenčního lemu.

Vytvoří-li spolu dominantní firmy kartel, pak jejich podíl na jimi vyráběném celkovém množství bude dán jejich individuální technicko-technologicko-ekonomickou vyspělostí, představovanou křivkami MC (marginálních nákladů).

Zajímavý je kontrast této modifikované reality oligopolu promítnuté do kartelového dělení množství s klasickou učebnicovou realitou kartelu. Učebnicová realita by s sebou přinášela vyšší kartelovou cenu a menší množství vyráběné produkce oběma subjekty, neboť nezohledňuje subjekty konkurenčního lemu.



**Obrázek 12: Kartelová dohoda dominantních subjektů oligopolu s dominantní firmou**

Legenda: tatáž jako pro Obrázek 11

Pramen: KRAFT, J., FÁREK, J., et al. *Odras globalizace v současné ekonomické teorii a realitě*. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2011, str. 6. ISBN 9788073728144.

Z ilustrativního obrázku 12 vyplývá, jak si rozdělí obě konkrétní dominantní firmy vyráběná množství. Zároveň analyzuje úsek vymezený pro konkurenční lem z levé části obrázku č. 8, resp. participaci firem konkurenčního lemu na něm. Jde o analogii obrázku č. 7. Úkol je to velmi jednoduchý, neboť – jak již bylo řešeno výše – firmy konkurenčního lemu se chovají jako cenoví příjemci, tedy jako firmy v dokonalé konkurenci. Snad jen s tou výjimkou, že právě na rozdíl od teoretického předpokladu dokonalé konkurence nemusejí mít zcela identické technologie, a tudíž poloha jejich křivek MC nemusí být stejná. Navíc, na rozdíl od dokonalé konkurence není veškerá vyrobená produkce prodejná, ale pouze ta, která je v intervalu  $Q_{DF} - Q_T$ . Množství produkce odpovídající tomuto intervalu je ale stejně jako cena produktu závislé na počtu firem konkurenčního lemu v daném odvětví. Bude-li jich více, cena klesne, vyráběné množství stoupne a výše uvedený interval se prodlouží. Předpoklad, že firmy konkurenčního lemu se v rámci vymezeného množství prostoru budou snažit maximalizovat svůj zisk, zůstává nezměněn.

Uvedená situace, která je pro zákazníka i vývoj makroekonomických veličin příznivější, než situace spojená s existencí monopolu ovšem doznává změn a to je pravděpodobně moment nejdůležitější. Firmy dominantní nemají zprvu žádný důvod měnit stanovenou cenu, žádná jiná dominantní firma neohrožuje jejich postavení.

Na straně konkurenčního lemu je však situace jiná, jde o prvek dokonalé konkurence. Předpokládáme-li ekonomický zisk v krátkém období, jak naznačuje uvedený obrázek, pak o vstup do části tohoto odvětví budou usilovat další firmy, rozšiřující tento konkurenční lem. V důsledku toho dojde k posunu nabídky konkurenčního lemu vpravo dolů.



Vpravo dolu se posune i poptávka po produktech dominantních firem a jejich mezní příjmy. Nezmění-li dominantní firmy technologii ve smyslu technicko-technologicko-ekonomického pokroku, sníží se jejich podíl na trhu a klesne cena, resp. ony sami musí snížit cenu, aby byly produkty, které vyrábějí, prodejné. Budou-li tyto dominantní firmy reagovat pozitivní změnou technologie, budou tak asi úspěšně hájit svůj podíl na trhu, přičemž cenu budou snižovat v každém případě.

Předpoklad, že by tento krok dominantních firem vytlačil firmy konkurenčního lemu z odvětví, není příliš pravděpodobný. Měly-li totiž firmy konkurenčního lemu ekonomický zisk, který vytváří prostor pro investování do nových technologií a ty jsou jim s velkou pravděpodobností k dispozici, neboť z pohledu technicko-technologicko-ekonomického pokroku jsou firmy konkurenčního lemu oproti firmám dominantním zaostalejší, nepoužívají špičkové technologie, investují ho právě do změny technologie, a tak se odstup firem konkurenčního lemu od dominantních firem nebude zvětšovat, spíše naopak. Závěrem lze tudíž konstatovat, že realita tržních struktur v integrační organizaci EU v zásadě podporuje konkurenci a vytváří prostor pro aplikaci technicko-technologicko-ekonomického pokroku, čímž se i z tohoto pohledu jeví naplnění strategie Evropa 2020 jako možné.

## 6 Предпосылки про развитие предприятий технологически развитого сектора в эпоху глобальных изменений

### 6.1 Интеграционные процессы<sup>97</sup> и повышение эффективности национальной хозяйственной деятельности

В последних десятилетиях 21. столетия существенно влияют глобальные изменения в мировом хозяйственном системе хозяйственной деятельностью предпринимательских субъектов. Процессы глобализации становятся доминирующим фактором при формировании стратегии развития национальной экономики. Современная система международного разделения труда создает условия, в которых даже самые богатые страны мира не могут развиваться и полностью финансировать научные исследования во всех областях. Поэтому на уровне макроэкономической системы всегда идет о выборе направлений, которые могут существенно способствовать экономическому росту страны и обеспечению ее безопасности.

Сложность процессов глобализации требует интеграции ресурсов различных государств в приоритетных направлениях развития науки и техники. Из этого вытекает необходимость интеграционных процессов, которые имеют различную форму, с объединением материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов для решения сложных макроэкономических задач, включая задачу создания высокотехнологичных продуктов нового поколения.

Процесс глобализации проявляется тем, что большинство стран стремятся интегрироваться в мировую экономическую систему и совместно решать сложные социально-экономические, финансовые и технологические проблемы<sup>98</sup>. В таблице 28 приведены основные факторы проявления процессов глобализации, которые являются условием для инновационного развития национальных экономик.

---

<sup>97</sup> Процессы интеграции являются в этой главе понимаемыми широко, не соответствуют тем самым с определением феномена экономической интеграции так, как это в главе 5 Европейское сотрудничество как фактор стабильности экономической деятельности.

<sup>98</sup> Видимое:

БЕНДИКОВ М. А., ФРОЛОВ И. Э. *Высокотехнологический сектор промышленности России: состояние, тенденции, механизмы инновационного развития*. [Русский high-tech отрасль промышленности: Статус, тенденции, механизмы инновационного развития.] Москва, Россия: Наука, 2007. ISBN 978-5-02-035206-3.

БЛИЗНЕЦ, И. Проблемы формирования оптимальной системы управления инновационным развитием страны. [Проблема формирования оптимальной системы управления инновационным развитием страны.] *Интеллектуальная собственность*, 2006, год. 49, № 11, с. 4-10. ISSN 0201-7067.

КЕМПБЕЛЛ, К. *Венчурный бизнес: новые подходы*. [Business Venture: Новые подходы.] Москва, Россия: Альпина Паблишер, 2008. 428 с. ISBN 978-5-9614-0799-0.

DEMING, E. W. *Out of the Crisis*. Cambridge, MA, USA: MIT, 2000. ISBN 9780262541152.

КОТЕЛЬНИКОВ, В. *Управление инновациями. Стратегический подход. Гибкие корпоративные стратегии выживания и лидерства в новой экономике*. [Управление инновациями. Стратегический подход. Гибкие корпоративные стратегии выживания и лидерства в новой экономике.] Москва, Россия: Эксмо, 2007. ISBN 978-5-699-13783-1.

КОСТЫЛЕВА, С. Ю., МАКАРОВ, И. Н. Партнерство бизнеса и государства: роль системы высшего образования в инновационном развитии страны. [Партнерство между бизнесом и государством: роль высшего образования в инновационном развитии страны.] *Креативная экономика*, 2009. № 5, с. 13-21. ISSN 1994-6929.

РАН. *Национальные инновационные системы в России и ЕС*. [Национальные инновационные системы в России и ЕС.] [online]. Москва, Россия: Центр исследований проблем развития науки РАН, 2006. [цит. 2013-06-05]. Доступно на [www: <http://www.rtt.nu/\\_files/fileslibrary/39.pdf>](http://www.rtt.nu/_files/fileslibrary/39.pdf)

**Tabulka 28: Hlavní faktory procesů globalizace, které jsou podmínkou pro inovační vývoj domácích ekonomik**

Faktory	Mechanismy (nástroje) realizace působení faktoru	Výsledky působení faktoru
Státní vývoj výzkumu v různých vědeckých směrech	Výběr směrů, jejichž realizace má značný ekonomický přínos pro zemi	Vývoj domácí ekonomiky a zajištění bezpečnosti státu
Docílení vysokých hodnot sociálně ekonomických ukazatelů ze strany státu	Integrace zdrojů do prioritních směrů vědy a techniky	Vytvoření high tech produktů nové generace
Snaha států o propojení do světového ekonomického systému	Sjednocení hmotných, intelektuálních a finančních zdrojů států pro vytvoření „průlomových inovací“	Řešení složitých sociálně ekonomických, finančních a technologických problémů
Zvýšení konkurenceschopnosti domácí ekonomiky	Orientace na inovační směr vývoje domácí ekonomiky	Růstová dynamika makroekonomických ukazatelů a ukazatelů efektivity fungování odvětví
Změna konkurenčního prostředí	Vygenerování intervenčních faktorů za pomoci vnějšího prostředí (výrazný konkurenční tlak ze strany zahraničních společností, nežádoucí konkurence mezi domácími výrobci zboží, disbalance mezi poptávkou a cenou ve vztahu mezi využitými zdroji a vyráběnou produkcí atd.)	Vytvoření mechanismů státní podpory inovační činnosti, konsolidace aktiv a zdrojů podniků
Rozvoj klíčových rezortů domácí ekonomiky	Použití vědecky náročných technologií (procesních inovací) a výroba produkce (produktových inovací) s vysokou úrovní vynaložené intelektuální práce	Vytvoření, aplikace a komercializace inovací, vytváření efektivního systému pobídek k inovacím

Pramen: vlastní zpracování

V podmínkách globalizace a turbulence ekonomiky se stále mění konkurenční prostředí podniků, které začíná pohlcovat nejen vnitřní, ale také mezinárodní trhy. Z tohoto důvodu vede fungování podniků v podmínkách globálního trhu k tomu, že se výrazně zvyšuje počet intervenčních faktorů vnějšího prostředí. Přechod k tržní ekonomice v ruském národním hospodářství i národních ekonomikách zemí střední a východní Evropy se nejbolestněji promítnul do činnosti high tech podniků a strategicky důležitých odvětví. Fungování těchto odvětví není možné bez příspěvkového financování a bez jiných forem státní podpory inovační činnosti, vysokého intelektuálního potenciálu a rozvinutého systému kooperace. Při přechodu na tržní hospodářství se modifikovalo působení téměř všech těchto faktorů. Proto musí národní ekonomiky, zejména ekonomiky bývalých socialistických zemí, vyvíjet značné úsilí k vytvoření efektivního systému stimulace (podpory) inovací, který odpovídá činnosti podniků v podmínkách tržního hospodářství<sup>99</sup>.

<sup>99</sup> Viz např.:

DEMING, E. W. *Out of the Crisis*. Cambridge, MA, USA: MIT, 2000. ISBN 9780262541152.

РАН. *Национальные инновационные системы в России и ЕС*. [Národní inovační systémy v Rusku a EU.] [online]. Moskva, Rusko: Центр исследований проблем развития науки РАН, 2006. [cit. 2013-06-05]. Dostupné na [www: <http://www.rtt.ru/\\_files/fileslibrary/39.pdf>](http://www.rtt.ru/_files/fileslibrary/39.pdf)

ХЕРСТАТТ, К., СТОКСТРОМ, К., ТЩИРКЕ, Х., НАГАХИРА, А. (eds.) *Управление технологией и инновациями в Японии*. [Řízení technologie a inovace v Japonsku.] Moskva, Rusko: Wolters Kluwer, 2009. ISBN 978-5-466-00269-0.

ХОДЫПЕВ, А. Команда для инновационного лифта. [Тým pro inovační lift.] *Эксперт*, 2011, č. 19, s. 59-62. ISSN 1607-4939.

Navzdory zpomalení světové ekonomiky musí vláda i nadále rozvíjet tento systém a usilovat o zvýšení objemů finančních zdrojů vyčleněných na podporu klíčových odvětví ekonomiky. Týká se to především vědeckého výzkumu prováděného v odvětvích národního hospodářství, které v budoucnu budou tvořit základ inovační ekonomiky a zajistí národní bezpečnost země, stejně jako například vývoj v oblasti nanotechnologií apod.

Z makroekonomického pohledu je takovýto přístup strategicky správný, protože směr vývoje je spojován právě s přechodem na high tech podniky, které se zakládají k využití vědecky pokročilých technologií (procesních inovací) a výrobě produkce (produktových inovací) s vysokým stupněm vynaložení intelektuální práce. Integrace domácích high tech podniků do světového ekonomického prostředí je otázkou nejen přežití, ale také dalšího vývoje na základě aktivace inovačních faktorů.

Jestliže budeme hovořit o intervenčním účinku na fungování domácích high tech podniků, pak je třeba vyčlenit faktor, kterým je výrazný konkurenční tlak ze strany zahraničních společností vyspělých zemí, které často disponují většími finančními a výrobními možnostmi k uspokojení poptávky společnosti po vysoce kvalitním zboží a službách. V poslední době se také zvyšuje konkurence mezi tuzemskými výrobci, kteří jsou orientováni na stejné odbytové trhy.

Na moderní podnik působí kromě specifických globálních faktorů i nestabilní vnější prostředí, včetně kolísání poptávky a cen spotřebních zdrojů (hmotné, finanční a intelektuální) a vyráběné produkce, změny v platné legislativě atd. Tyto faktory při svém stálém působení v tržním prostředí přímo nesouvisí se světovou finanční krizí, nicméně v podmínkách globální krize se znásobuje negativní účinek intervenčních faktorů na makroekonomický systém.

To vše vyžaduje státní podporu inovační činnosti (včetně finanční) cestou působení na konkurenční prostředí za účelem vytvoření makroekonomické rovnováhy. V tomto případě stojí před státem problém vytváření státních účelových programů. Splnění úkolů stanovených těmito programy umožní vytvořit podmínky pro efektivní vývoj národního hospodářství země, její národní bezpečnost a také dosáhnout konkurenčních výhod na světových trzích high tech produkce. Systém úkolů v sobě zahrnuje<sup>100</sup>:

- 1) vytváření ekonomického mechanismu, který zajišťuje efektivitu státní vědecko-technické politiky;
- 2) vytváření stabilního mechanismu financování inovační činnosti, což umožňuje stabilní trh kapitálu, včetně bankovního systému země;
- 3) zdokonalování právního mechanismu k vytvoření a aplikaci moderních technologií při řízení inovačních procesů.

Splnění těchto úkolů vytvoří v zemi nejen příznivé investiční klima, ale zároveň zajistí efektivní vývoj národního hospodářství země díky efektu synergie.

V podmínkách překlenovacího období ekonomiky je vytvoření podmínek pro efektivní fungování podniků jedním z klíčových makroekonomických úkolů státu při vývoji národního hospodářství včetně právních a ekonomických mechanismů. Tyto

---

ИВАЩЕНКО, Н. С. , ЗАЙЦЕВ, А. В. (eds.) *Особенности развития предприятия в инновационной экономике.* [Rysy rozvoje podniků v inovační ekonomice.] Moskva, Rusko: Креативная экономика, 2011. ISBN 9785912920769.

<sup>100</sup> KRAFT, J., ZAYTSEV, A., BARANOV, V. Globalization and innovative factors of the enterprises development. s. 193-199. In KOCOUREK, A. (ed.) *Proceedings of the 9<sup>th</sup> International Conference Liberec Economic Forum 2009.* Liberec: Technical University of Liberec, 2009. ISBN 9788073725235.

podmínky a mechanismy vytvářené na makroekonomické úrovni se realizují na úrovni samostatných podniků. Nejdůležitější je vytvářet tyto podmínky pro podniky, které ve své činnosti integrují procesy vytvoření, aplikace a komercializace inovací. Integrace inovační a investiční složky v životním cyklu zkracuje na straně jedné čas pro vytvoření a uvedení na trh inovační produkce, ale na straně druhé vytváří předpoklady pro vznik dodatečných rizik. Proto podnik, orientovaný na inovační činnost, musí mít efektivní systém řízení rizik.

Vytváření podmínek pro efektivní vývoj národního hospodářství zahrnuje vytvoření příznivého investičního klimatu v zemi. Tyto podmínky napomáhají k aktivaci inovačních faktorů vývoje podniků, odvětví a regionů. V podmínkách globální ekonomiky souvisí makroekonomické podmínky efektivního vývoje především s vytvořením takové vědecko-technické politiky státu, která je schopna zajistit podporu prioritním odvětvím, vědecky pokročilým výrobám a technologiím. Proto je třeba podporovat používání nástrojů, které umožní zvyšovat efektivitu ekonomiky země co možná nejlepším způsobem díky vývoji trhu leasingových operací, hypotečního úvěrování a přechodu na zrychlené metody vypočtu odpisů. Organizační nástroje zvýšení efektivnosti domácí ekonomiky počítají s vytvořením struktur citlivých k inovační činnosti (technologických parků, zvláštních technicko-aplikačních ekonomických zón, technologických metropolí atd.), vývojem mechanismů státní a soukromé spolupráce, kdy koncesní dohody jsou jednou z forem její realizace<sup>101</sup>.

Získávání domácích a zahraničních investic do sektoru domácí ekonomiky je možné podpořit a zajistit díky aktivaci mechanismů jako je poskytování státních záruk, celních a daňových úlev, rozvoj systému pojištění rizik atd. Dále je potřebná podpora a stimulace procesů vytváření konkurenceneschopné produkce určené pro dlouhodobé využití především v těch odvětvích, které mají vysoký inovační a intelektuální potenciál a zajišťují národní bezpečnost státu. Realizace všech těchto opatření v případě krize není možná bez rozvoje systému rizikového financování (venture financování), mechanismů prvotní veřejné nabídky akcií (Initial Public Offering – IPO) včetně úvěrování vědecky pokročilých odvětví ekonomiky na základě nástrojů financování projektů atd.<sup>102</sup>

Procesy globalizace mají podstatný vliv také na mikroekonomickou úroveň, na níž se vytváří základ pro efektivní fungování podniků díky používání moderních technologií řízení podnikatelské činnosti včetně oblasti vývoje a výroby technologicky vyspělé produkce a oblasti její odbytu. Právě zohlednění faktorů charakteristických pro globální ekonomiku ovlivňuje do značné míry efektivitu realizace konkurenčních strategií jednotlivých podniků. To znamená, že při použití metody plánování na základě scénářů je možné v prvotní fázi budování konkurenčních strategie podniku vypočítat možné výsledky vývoje situace na trhu. Identifikace a analýza rizik každého scénáře umožňuje

---

<sup>101</sup> ИВАЩЕНКО, Н. С. , ЗАЙЦЕВ, А. В. (eds.) *Особенности развития предприятия в инновационной экономике*. [Rysy rozvoje podniků v inovační ekonomice.] Moskva, Rusko: Креативная экономика, 2011. ISBN 9785912920769.

<sup>102</sup> Viz např.:

КЕМПБЕЛЛ, К. *Венчурный бизнес: новые подходы*. [Business Venture: Nové přístupy.] Moskva, Rusko: Альпина Паблишер, 2008. 428 s. ISBN 978-5-9614-0799-0.

ФАТХУТДИНОВ, Р. А. *Конкурентоспособность. Россия и мир. 1992-2015*. [Konkurenceneschopnost: Rusko a svět. 1992-2015.] Moskva, Rusko: Экономика, 2005. ISBN 5-282-02412-8.

ИВАЩЕНКО, Н. С. , ЗАЙЦЕВ, А. В. (eds.) *Особенности развития предприятия в инновационной экономике*. [Rysy rozvoje podniků v inovační ekonomice.] Moskva, Rusko: Креативная экономика, 2011. ISBN 9785912920769.

zvolit nejlepší strategii, jejíž realizace vytvoří podmínky pro vytváření dlouhodobých konkurenčních výhod podniku.

Zvýšení konkurenceschopnosti je klíčovým faktorem pro dosažení stabilního vývoje podniků, odvětví a domácí ekonomiky jako celku. V turbulentních podmínkách musí ekonomika disponovat pevným potenciálem pro realizaci strategie modernizace a inovačního rozvoje. Toto je třeba k dosažení cíle, kterým je proniknutí země mezi světové ekonomické lídry. Důležitou roli při řešení tohoto úkolu musí hrát procesy zvýšení kvality intelektuálních zdrojů a obnovení vědecko-technického zázemí, vytváření organizačně-ekonomických mechanismů a motivace, rozvoj inovačního podnikání v zemi včetně vytvoření malých a středních inovačních podniků, které se zaměřují na komercializaci znalostí a rozvojové aktivity.

V postindustriální ekonomice, totiž v ekonomice znalostí, je vytvoření nejvýznamnějších konkurenčních výhod založeno především na využití intelektuálních zdrojů. Aby bylo možné efektivně využít tyto zdroje, je potřebná nejen aktivace inovační činnosti jednotlivých podniků, odvětví a regionů, ale také orientace této činnosti na vytvoření tzv. „průlomových“ inovací. V prostředí vysoké konkurence umožňují podnikům právě tyto inovace, jejichž technickoekonomické parametry jsou v předstihu před domácími a zahraničními modely, ve velké míře mohou rozšířit svůj podíl na trzích s high tech produkcí.

V současných podmínkách se často „průlomové“ inovace vytvářejí cestou spojením úsilí a zdrojů podniků různých států, což je výsledkem působení globalizace na domácí ekonomiky. Jako příklad se dá uvést vytvoření hadronového urychlovače (Hadron Collider) v atomové energetice. Jednou z efektivních forem spolupráce podniků různých států v inovačním prostředí jsou mezinárodní strategické aliance, jejichž vytvoření umožňuje dosáhnout synergetického efektu v oblasti inovační činnosti.

V zahraniční praxi existují efektivní struktury řízení procesů vytváření průlomových inovací. V průmyslově vyspělých zemích jsou za účelem aktivace státní inovační politiky založeny speciální organizace vládou nebo v rámci příslušných ministerstev. Vlády průmyslově vyspělých zemí podporují vytváření nestátních struktur, které konsolidují vědu a podnikání při řešení objemově velkých úkolů národní politiky<sup>103</sup>.

Výsledkem aktivace inovační činnosti směřované na vytvoření „průlomových“ inovací jsou vždy zcela nové objekty duševního vlastnictví s vysokou high tech úrovní. Tím se značně zvyšuje objem finančních zdrojů, který je potřebný pro pokrytí nákladů na inovační činnost. Je třeba nejen identifikovat novou produktovou inovaci po provedení daného vědeckého výzkumu a vývoje, ale také vyrobit tuto produkci. K tomu jsou zapotřebí příslušné technologie (procesní inovace) a moderní organizačně-výrobní struktury.

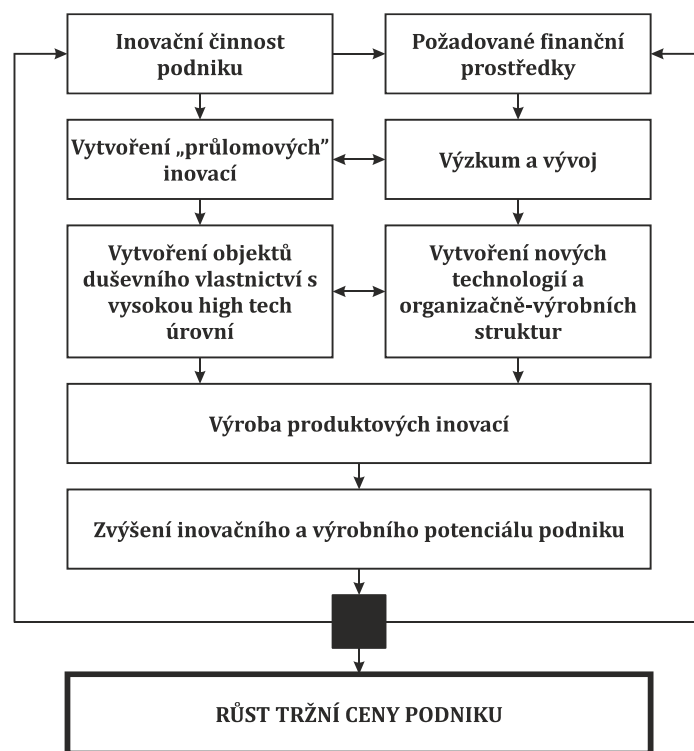
---

<sup>103</sup> Viz např.

CAMERON, E., GREEN, M. *Making Sense of Change Management: A Complete Guide to the Models Tools and Techniques of Organizational Change*. 3<sup>rd</sup> ed. Londýn: Kogan Page, 2012. ISBN 978-0749464356.

КРАФТ, Й., ЗАЙЦЕВ А. В. Особенности развития инновационных предприятий в условиях глобализации. [Rusy rozvoje inovačních podniků v kontextu globalizace.] In *Современные технологии и оборудование текстильной промышленности*. Moskva: Текстиль, 2009. s. 8-9. ISBN 9785819601631.

КРАФТ, Й., ЗАЙЦЕВ А. В. Повышение конкурентоспособности национальной экономической системы на базе кооперации университетов с промышленностью. [Zvyšování konkurenceschopnosti národního hospodářství na základě spolupráce vysokých škol s průmyslem.] s. 39-41. In БЕЛЯЕВА, И. Ю. (ed.) *Проблемы управления экономикой в трансформируемом обществе*. Penza: Приволжский дом знаний, 2012. ISBN 978-5-8356-1310-6.



**Obrázek 13: Mechanismus vytváření tržní ceny orientovaný na růst inovačního potenciálu podniku v podmínkách globalizace**

*Pramen: vlastní zpracování*

Z tohoto důvodu má podnik zaměřený na inovační činnost potřebu zvýšit svůj inovační a výrobní potenciál. Přičemž zvýšení inovačního potenciálu je důležitým faktorem růstu tržní ceny podniku. Tento úkol je charakteristický nejen pro jednotlivé podniky, ale také pro složitější organizační strukturu jako například státní korporace, holding, strategická aliance atd. Na obrázku 13 je znázorněn mechanismus vytváření tržní ceny podniku orientované na růst inovačního potenciálu v podmínkách globalizace.

Objekty duševního vlastnictví vytvářené v důsledku inovační činnosti může podnik používat samostatně, ale také předávat jiným podnikům v rámci transferu inovací. V této souvislosti vzniká ekonomicky odůvodněné rozšiřování nových znalostí v makroekonomickém systému, což se odráží ve vytváření objektů duševního vlastnictví. Pak se postindustriální ekonomika začíná aktivně transformovat ve znalostní ekonomiku.<sup>104</sup> V této chvíli se na první místo ve vytváření koncepce řízení ekonomiky posouvá úkol vybudovat takovou strategii, která je schopna zajistit stabilně vysoké hodnoty vývoje jednotlivých podniků a odvětví a národního hospodářství Ruska jako celku.

<sup>104</sup> Viz např.:

МАКАРОВ, В. Л., КЛЕЙНЕР, Г. Б. *Микроэкономика знаний*. [Mikroekonomie znalostí.] Moskva, Rusko: Экономика, 2007. ISBN 978-5-282-02710-5.

НИКОЛАЕВ, С. Д., КРАФТ, Й., ЗАЙЦЕВ, А. В. Человеческий капитал и развитие инновационной деятельности предприятия в условиях глобализации. [Rozvoj lidského kapitálu a inovace podniku v kontextu globalizace.] s. 434-442. In МЕЛЬНИКОВ, О. Н., РЫКОВА, И. Н., АБРАМОВ, Е. Г. (eds.) *Проблемы и перспективы развития инновационно-креативной экономики*. Moskva: Креативная экономика, 2011. ISBN 978-5-91292-072-1.

## 6.2 Mechanismus vytváření národního inovačního systému

Globalizace, která vede ke zvýšení konkurence na světových trzích, a snaha Ruska a zemí střední a východní Evropy co nejrychleji přejít na inovační ekonomiku vyžaduje provedení institucionálních změn. Vytváření národního inovačního systému na úrovni státu je jedním z hlavních opatření, která patří do komplexu takových změn. Tento systém zahrnuje souhrn subjektů a objektů, které disponují různými kompetencemi a možnostmi. Souhrnné prvky fungují v rámci politiky prováděné státem, která je zaměřena na podporování inovační činnosti celé společnosti. Společnosti se při výměně znalostí v rámci spolupráce účastní vytváření a realizace inovační produkce, nového technologického procesu nebo jiných druhů inovací (řídících, finančních atd.). Proto je národní inovační systém strukturou vytvořenou v rámci státní inovační politiky. Tato struktura je potřebná pro vytvoření a předání znalostí a dovedností s cílem jejich další transformace do inovací. V této struktuře jsou inovace nástrojem vytváření a rozvoje intelektuálních zdrojů společnosti. Existence kvalitních intelektuálních zdrojů je hlavní podmínkou pro vytvoření inovací v procesu výměny znalostí a v prostředí vytvořených kontaktů mezi subjekty a objekty národního inovačního systému. Zohlednění vzájemných kontaktů a způsobu spolupráce subjektů v inovační činnosti státu je významným faktorem při efektivním řízení a úspěšném fungování národního inovačního systému.

Inovační systém státu je organizačně ekonomickým mechanismem se svojí vlastní infrastrukturou. Na straně jedné zaměřuje tento mechanismus vědecké organizace a univerzity k dosažení komerčního a sociálního efektu, na straně druhé motivuje výrobní organizace k neustálému obnovování produkce, technologií, organizace výroby, práce a řízení na základě využití tohoto vývoje, a nakonec mocenské a společenské orgány k rozvoji veřejné inovační aktivity (obr. 14).<sup>105</sup>

---

<sup>105</sup> Viz např.:

РАН. *Национальные инновационные системы в России и ЕС*. [Národní inovační systémy v Rusku a EU.] [online]. Moskva, Rusko: Центр исследований проблем развития науки РАН, 2006. [cit. 2013-06-05]. Dostupné na [www: <http://www.rttm.ru/\\_files/fileslibrary/39.pdf>](http://www.rttm.ru/_files/fileslibrary/39.pdf)

НОВИЦКИЙ Н. А. *Инновационная экономика России. Теоретико-методологические основы и стратегические приоритеты*. [Inovační ekonomika Ruska: Teoretické a metodologické základy a strategické priority.] Moskva, Rusko: Либроком, 2009. ISBN 978-5-397-00092-5.

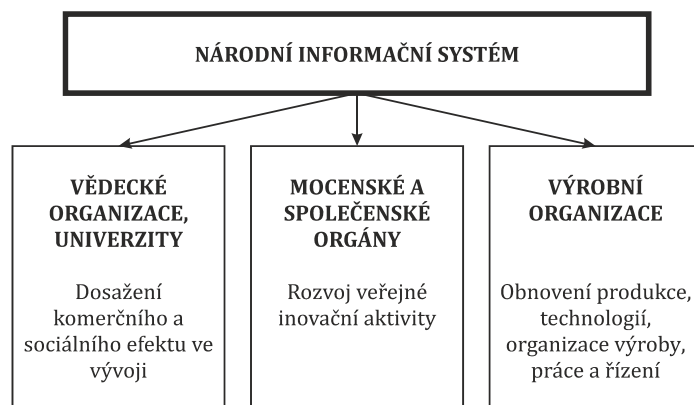
ЗАЙЦЕВ, А. В., БАРАНОВ В. В. Механизм формирования национальной инновационной системы России. [Mechanismus vzniku národního inovačního systému Ruska.] *Государственный университет управления*, 2009, roč. 11, č. 23, s. 160-162. ISSN 1816-4277.

МОНРФ. *Национальная инновационная система и государственная инновационная политика российской федерации. Базовый доклад к обзору оэср национальной инновационной системы российской федерации*. [Národní inovační systém a státní inovační politika Ruské federace. Základní zpráva k revizi OECD národního inovačního systému Ruské federace.] [online] Moskva, Rusko: Министерство образования и науки Российской Федерации, 2009. [cit. 2013-06-01]. Dostupné na [www: <http://rosnu.ru/activity/attach/opinions/114/doklad.pdf>](http://rosnu.ru/activity/attach/opinions/114/doklad.pdf)

НИКОЛАЕВ С. Д. Глобализация и факторы развития национальной инновационной системы России. [Globalizace a faktory rozvoje národního inovačního systému Ruska.] *Текстильная промышленность*, 2010, č. 3, s. 61-64. ISSN 0040-2397.

КРАФТ, Й., ЗАЙЦЕВ А. В. Повышение конкурентоспособности национальной экономической системы на базе кооперации университетов с промышленностью. [Zvyšování konkurenceschopnosti národního hospodářství na základě spolupráce vysokých škol s průmyslem.] s. 39-41. In БЕЛЯЕВА, И. Ю. (ed.) *Проблемы управления экономикой в трансформируемом обществе*. Penza: Приволжский дом знаний, 2012. ISBN 978-5-8356-1310-6.





**Obrázek 14: Využití národního inovačního systému pro řízení inovační činnosti**

*Pramen: vlastní zpracování*

Politika státu v oblasti vytváření a rozvoje národního inovačního systému vyžaduje realizaci souhrnu vzájemně propojených aktivit zaměřených na vytváření podmínek pro efektivní vedení inovační činnosti. Existence takových podmínek hospodaření zajišťuje rozvoj výroby konkurenceschopné produkce na základě použití moderních poznatků vědy a techniky, což vede ke zvýšení podílu inovační produkce ve výrobní struktuře. Mechanismus vlivu státu na podnik s cílem zvýšení podílu inovační produkce ve struktuře průmyslové výroby je uveden na obrázku 15.

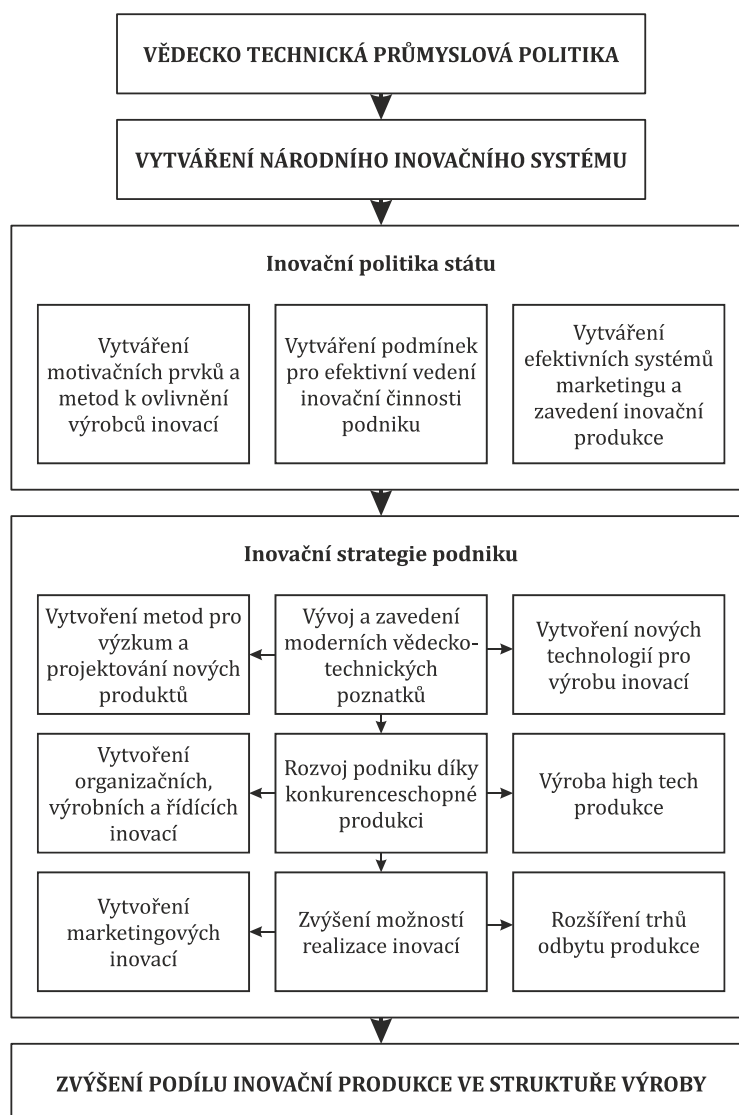
Pro fungování národního inovačního systému je potřebná příslušná infrastruktura spojující množinu prvků, které napomáhají efektivnímu provedení inovační činnosti včetně výroby inovační produkce, poskytování služeb s tím spojených, zavedení na trh a realizaci. V průmyslově vyspělých zemích zahrnují obvykle národní inovační systémy, inovační, telekomunikační a obchodní sítě, centra transferu technologií, inovačně technologická centra, technologické parky, podnikatelské inkubátory, centra přípravy personálu, poradenské organizace, finanční struktury, rizikové (venture) fondy a řadu jiných prvků.

Podle údajů ministerstva školství a vědy Ruské federace bylo v rámci národního inovačního systému vytvořeného v zemi ke konci roku 2009 v Rusku evidováno více jak 110 technologických parků, velké množství inovačně technologických center, více jak 100 center transferu technologií, 10 národních inovačně analytických center, více jak 80 center vědeckotechnické informace, 129 podnikatelských inkubátorů, 15 center inovačního poradenství a řada jiných organizací, které spadají do složky inovační infrastruktury.<sup>106</sup>

V České republice jsou jedním z důležitých rozvojových nástrojů (avšak nikoli jediným) podporujícím regionální a podnikovou konkurenceschopnost klastry. V posledních letech se díky vyšší finanční i informační podpoře z veřejných zdrojů (především díky CzechInvestu a OP Podnikání a inovace) počet klastrů zvýšil z 11 v roce 2005 na 25 v roce 2011. Zprostředkující činnost pro transfer výsledků VaV do podnikové sféry plní především vědeckotechnické parky (VTP). V ČR bylo v srpnu roku

<sup>106</sup> МОНРФ. Национальная инновационная система и государственная инновационная политика российской федерации. Базовый доклад к обзору оэср национальной инновационной системы российской федерации. [Národní inovační systém a státní inovační politika Ruské federace. Základní zpráva k revizi OECD národního inovačního systému Ruské federace.] [online] Moskva, Rusko: Министерство образования и науки Российской Федерации, 2009. [cit. 2013-06-01]. Dostupné na [www: <http://rosmu.ru/activity/attach/opinions/114/doklad.pdf>](http://rosmu.ru/activity/attach/opinions/114/doklad.pdf)

2010 celkem 15 akreditovaných VTP a 22 parků neakreditovaných, přičemž další VTP byly v přípravě.<sup>107</sup>



**Obrázek 15: Mechanismus vlivu státu na podniky s cílem zvýšení podílu inovační produkce**

*Pramen: vlastní zpracování*

Podstatnou roli při efektivním plnění úkolů fungování národního inovačního systému Ruska hraje systém podpory inovačního podnikání malých firem, jehož podíl na začátku roku 2009 činil 21 % celkového objemu HDP. Podle údajů Statistického úřadu působí v oblasti drobného podnikání v zemi 88 regionálních, meziregionálních a jiných fondů podpory malého podnikání, 110 municipálních fondů, 22 leasingových společností, specializovaná banka pro úvěrování drobného podnikání (banka KMB/ÚDP), která má 18 regionálních poboček. V Rusku dále existují jiné finanční organizace, které realizují programy podpory malých inovačních podniků.<sup>108</sup>

<sup>107</sup> MMR ČR. *Strategie regionálního rozvoje ČR na období 2014–2020*. [online]. Praha: Ministerstvo pro místní rozvoj České republiky, 2013. [cit. 2013-06-01] Dostupné na [www: <http://www.regionalni-rozvoj.cz/index.php/srr.html>](http://www.regionalni-rozvoj.cz/index.php/srr.html)

<sup>108</sup> МОИРФ. *Национальная инновационная система и государственная инновационная политика российской федерации. Базовый доклад к обзору оэср национальной инновационной системы*

Vnímání technologického rozvoje jako klíčového faktoru ekonomického růstu s sebou přináší v České republice (jako ostatně ve všech členských zemích EU) i jeho institucionální podporu, a to na třech úrovních: EU, ČR a jednotlivých regionů NUTS III, resp. NUTS II. Již v červnu 2001 vydává Evropská komise Strategii EU pro udržitelný rozvoj, která se stává východiskem pro Strategii vytváření znalostní společnosti. Významným prvkem je rovněž 7. rámcový program na období 2007 – 2013, který má k dispozici 70 mld. EUR a jehož projekty jsou zaměřeny na vybrané oblasti výzkumných aktivit, podporu inovační činnosti malých a středních podniků a spolupráci firem a výzkumných institucí. Rovněž Česká republika vytvořila řadu strategických dokumentů, které se této problematice dotýkají, jde např. o dokument:

- a) Národní politika výzkumu a vývoje České republiky na léta 2004 – 2008, nyní je k dispozici verze pro léta 2009 – 2015);
- b) Národní inovační politika České republiky na léta 2005 – 2010 (inovace jsou zde chápány jako hlavní výstup výzkumu a vývoje);
- c) Rámcový program pro podporu technologických center a center strategických služeb vyhlášený v roce 2004.

O tom, že už v minulosti byla této otázce v ČR věnována pozornost, svědčí nejen zákon o podpoře malých a středních podniků z roku 2002, Koncepce rozvoje malého a středního podnikání realizovaná v letech 2005 – 2006 a na ni navazující Koncepce rozvoje malého a středního podnikání na roky 2007 – 2013 s garancí Ministerstva průmyslu a obchodu, ale rovněž finanční podpora z veřejných zdrojů v předcházejícím plánovacím období, na jejímž využívání se podílely malé a střední podniky velkou měrou.<sup>109</sup>

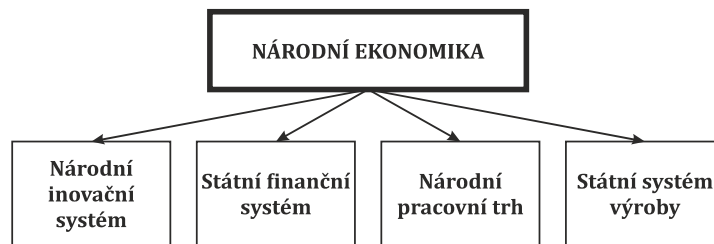
Státní politika v oblasti podpory technologické modernizace a inovačního rozvoje se musí zakládat na systémovém přístupu k řízení. Země, které realizovaly koncepci systémového přístupu při vytváření inovační politiky, byly schopny v krátké době vytvořit efektivní národní inovační systémy. Takové systémy zahrnují mechanismy efektivní vzájemné součinnosti státu, podnikání, vědy a společnosti. V průběhu posledních let se právě vývoj vědeckotechnického a inovačního potenciálu v různých světových zemích stal hlavním cílem národních ekonomických programů. Systémový přístup musí hrát klíčovou roli v plánování, vytváření a realizaci inovační státní politiky. Týká se to především těch států, které se snaží zajistit stabilní růst ekonomiky a dosáhnout technologické převahy v technologicky vyspělých a vědecky pokročilých odvětvích.

Z pohledu systémového přístupu je možné pohlížet na jedné straně na národní inovační systém jako na jeden ze subsystémů národní ekonomiky na makroekonomické úrovni. Národní inovační systém zahrnuje takové subsystémy jako vytváření a výrobu produktových inovací, finanční subsystém atd. V rámci národní ekonomiky funguje též pracovní trh (obr. 16).

---

*российской федерации*. [Národní inovační systém a státní inovační politika Ruské federace. Základní zpráva k revizi OECD národního inovačního systému Ruské federace.] [online] Moskva, Rusko: Министерство образования и науки Российской Федерации, 2009. [cit. 2013-06-01]. Dostupné na [www: <http://rosmu.ru/activity/attach/opinions/114/doklad.pdf>](http://rosmu.ru/activity/attach/opinions/114/doklad.pdf)

<sup>109</sup> KRAFT, J., KRAFTOVÁ, I. The Support of Technology Development in Imperfect Competition. (Selected Aspects Focused on SMEs in the Czech Republic.) *Studia Universitatis Babeş Bolyai. Negotia*. 2009, roč. 54, č. 4, s. 53-70. ISSN 1224-8738.

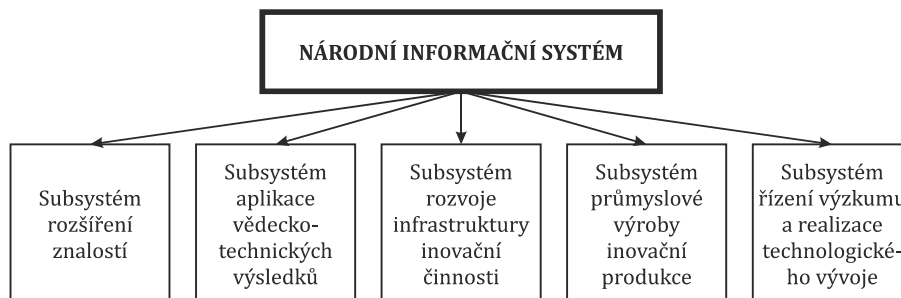


**Obrázek 16: Struktura národní ekonomiky z pohledu systémového přístupu**

*Pramen: vlastní zpracování*

Na straně druhé zahrnuje národní inovační systém množinu (souhrn) subsystémů (obr. 17), přičemž hlavní jsou:

- 1) subsystém rozšíření znalostí pro potenciální poptávku na trhu;
- 2) subsystém, který zajišťuje provedení základního a aplikovaného výzkumu včetně realizace technologického vývoje;
- 3) subsystém aplikace získaných vědeckotechnických výsledků;
- 4) subsystém, který zajišťuje průmyslovou výrobu inovační produkce s vysokou úrovní konkurenceschopnosti;
- 5) subsystém, který zajišťuje rozvoj infrastruktury inovační činnosti včetně přípravy personálu.



**Obrázek 17: Makroekonomická úroveň struktury národního inovačního systému – posuzována z hlediska systémového přístupu**

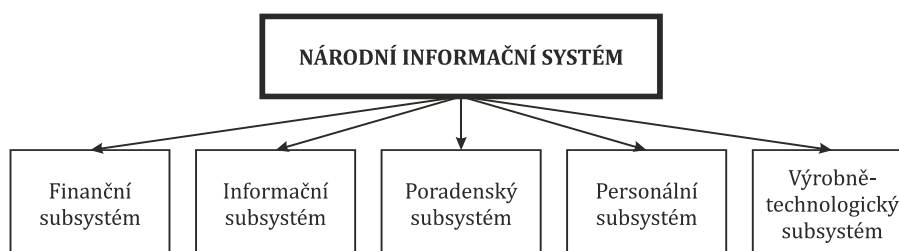
*Pramen: vlastní zpracování*

V současné době se národní inovační systém stává jedním z efektivních nástrojů, které zajišťují dynamický rozvoj národního hospodářství. Toho je možné dosáhnout prostřednictvím řízení změn v makroekonomickém systému včetně změn v oblasti získávání, vytváření a vzájemného propojení nových znalostí. V praxi se toto zajišťuje cestou racionálního spojení a efektivního využití vědeckotechnického, intelektuálního a průmyslového potenciálu a také přírodních zdrojů a finančních možností země. Hlavním úkolem domácího inovačního systému je vytváření přidané ekonomické hodnoty s vysokým podílem výdajů na intelektuální práce a zajištění zaměstnanosti obyvatelstva na základě produkce znalostí. Právě tyto prvky nejvýznamněji přispívají k modernizaci ekonomiky a zvýšení konkurenceschopnosti státu. Efektivita plnění těchto úkolů je závislá na vyváženém rozvoji jiných subsystémů, které mají přímý vliv na činnost inovačního systému. Je evidentní, že důležitou roli v takovém vývoji hrají následující faktory:<sup>110</sup>

<sup>110</sup> ЗАЙЦЕВ, А. В., БАРАНОВ В. В. Механизм формирования национальной инновационной системы России. [Mechanismus vzniku národního inovačního systému Ruska.] *Государственный университет управления*, 2009, roč. 11, č. 23, s. 160-162. ISSN 1816-4277.

- a) dostupnost finančních nástrojů na kapitálovém trhu;
- b) přítomnost kvalifikovaných pracovníků;
- c) úroveň rozvoje vzdělávacího systému a vědy v zemi;
- d) úroveň zdokonalování legislativy.

Procesy vytváření národního inovačního systému mohou být prozkoumány nejen z pohledu systémového přístupu, ale také z pohledu procesního přístupu k řízení. Z tohoto důvodu se používá funkční princip rozkladu systému řízení. Z pohledu procesního přístupu je možné v rámci národního inovačního systému vyčlenit subsystémy jako finanční, výrobně technologický, informační, personální, poradenský atd. Vyčlenění těchto subsystémů umožňuje zajistit vzájemné funkční vztahy a podrobně zkoumat proces jejich fungování (obr. 18).



**Obrázek 18: Makroekonomická úroveň struktury národního inovačního systému – posuzována z hlediska procesního přístupu**

*Pramen: vlastní zpracování*

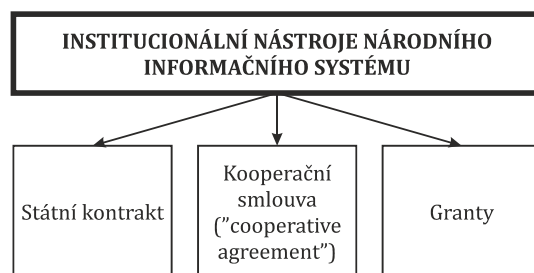
Finanční subsystém spojuje různé fondy (rozpočtové, rizikové (venture), pojistné, investiční) a státní finanční instituty jako například fondový trh, a především tu jeho část, která obsluhuje sektor high tech podniků. Výrobně technologický subsystém zahrnuje technologické parky, inovačně technologická centra, podnikatelské inkubátory, centra transferu technologií a řadu jiných struktur, které napomáhají efektivnímu provedení inovační činnosti.

Pro normální průběh inovačních procesů je potřebná volná výměna informací. Proto do složky informačního subsystému spadají organizace, které vytvářejí databáze znalostí, přístupová centra a také analytická, statistická, informační centra. V dnešní době je zabezpečení informací důležitým prvkem inovační činnosti, protože použití informačních technologií podstatným způsobem umožňuje zrychlit procesy obchodního využití objektů duševního vlastnictví. Tendence vytvořit plnohodnotnou informační základnu pro inovační činnosti je též charakteristická pro Rusko, čemuž nasvědčuje vytvoření samostatné elektronické obchodní platformy v oblasti vyspělých technologií.

Univerzity, vzdělávací zařízení a školicí centra ekonomických subjektů zaměřená na přípravu a školení personálu v oblasti vědeckého a inovačního managementu, technologického auditu a marketingu jsou součástí personálního subsystému. Tento subsystém se účastní vytváření intelektuálního kapitálu, bez něhož není inovační činnost podniků možná. Organizace, které se zabývají poskytováním služeb při hodnocení objektů duševního vlastnictví a vytváření praktických mechanismů uvedení těchto objektů do ekonomiky, a také organizace, které uskutečňují standardizaci a certifikaci inovačních podnikatelských procesů, spadají do poradenského subsystému. Podniky tohoto subsystému mohou fungovat jako centra všeobecného či odborného poradenství.

V průmyslově vyspělých zemích jsou často používány různé institucionální nástroje v rámci národního inovačního systému pro efektivní realizaci cílů při uskutečňování spolupráce státu, vědy a průmyslu (obr. 19). Jako příklad takových

nástrojů se dá uvést státní kontrakt (objednávka), grant, kooperační smlouva („cooperative agreement“) aj.<sup>111</sup>



**Obrázek 19: Institucionální nástroje národního inovačního systému**

*Pramen: vlastní zpracování*

Státní kontrakt se uzavírá na základě výběrového řízení a používá se v tom případě, pokud výsledky vědeckého výzkumu přináší státu bezprostřední přínos. V posledních letech získává tento institucionální nástroj široký ohlas také v Rusku, a to především v oblastech vojenského obranného průmyslu, který disponuje vysokým inovačním potenciálem pro vývoj.

Je třeba počítat s tím, že když je realizována státní objednávka v rámci výrobní kapacity domácích podniků, zvyšuje se stabilita odbytu vyráběných produktových inovací z pohledu podniku a minimalizují se výdaje na marketing. Nicméně pokud státní objednávka zajišťuje převážnou část výrobního programu, tržní aktivita podniku se podstatně zmenšuje. V takovémto případě se finanční situace podniku bude do značné míry odvíjet od možnosti státu včasné a plně financovat státní objednávku. Hodnoty rozpočtového financování a především objemy poskytovaných zdrojů a termíny jejich poskytnutí budou značně ovlivňovat úroveň rizika běžné a investiční činnosti podniku.

V této souvislosti je jedním z nejdůležitějších faktorů, které ovlivňují efektivitu splnění státní objednávky, velikost prostředků vyčleněných pro podnik. Tyto prostředky jsou závislé na úrovni běžných a investičních výdajů, které je třeba vynaložit v rámci splnění státní objednávky. Přitom běžné výdaje, které se započítávají do výrobní ceny produktových inovací, také určují úroveň jejich ceny.

V podmínkách tržních vztahů se mezi podniky a státem stanoví cena na zakoupení produktové inovace na základě smlouvy, která se uzavírá mezi podnikem a zmocněným státním řídicím orgánem. Při určení úrovně cen na produktové inovace vyráběné podnikem v rámci státní objednávky je třeba počítat s řadou faktorů. Zaprvé investiční projekt, v jehož rámci se vyrábí produktová inovace, musí být efektivní a finančně realizovatelný. Zadruhé úroveň konkurenceschopnosti vyráběných produktových

<sup>111</sup> Viz např.:

РАН. *Национальные инновационные системы в России и ЕС*. [Národní inovační systémy v Rusku a EU.] [online]. Moskva, Rusko: Центр исследований проблем развития науки РАН, 2006. [cit. 2013-06-05]. Dostupné na [www: <http://www.rtt.ru/\\_files/fileslibrary/39.pdf>](http://www.rtt.ru/_files/fileslibrary/39.pdf)

ЗАЙЦЕВ, А. В., БАРАНОВ В. В. Механизм формирования национальной инновационной системы России. [Mechanismus vzniku národního inovačního systému Ruska.] *Государственный университет управления*, 2009, roč. 11, č. 23, s. 160-162. ISSN 1816-4277.

КРАФТ, Й., ЗАЙЦЕВ А. В. Повышение конкурентоспособности национальной экономической системы на базе кооперации университетов с промышленностью. [Zvyšování konkurenceschopnosti národního hospodářství na základě spolupráce vysokých škol s průmyslem.] s. 39-41. In БЕЛЯЕВА, И. Ю. (ed.) *Проблемы управления экономикой в трансформируемом обществе*. Penza: Приволжский дом знаний, 2012. ISBN 978-5-8356-1310-6.

inovací musí být dostačující pro to, aby objemy odbytu (poptávky) kompenzovaly objemy jejich výroby.

Provádí se řada výpočtů pro určení ekonomické vhodnosti ceny pro produkci vyráběnou v rámci státní objednávky. Aby management mohl rozhodnout o vhodném rozpočtovém financování podniku, jsou zapotřebí výpočty efektivity podniku. Při výpočtu efektivity je třeba počítat s tím, že jedním jejím prvkem je efekt nahrazení. Jeho vznik je podmíněn objevením nových modelů produkce na trhu (produktových inovací) a technologií výroby této produkce (procesních inovací) včetně možnosti nákupu těchto inovací ze strany státu. V tomto případě stát, pokud získává produktové inovace, nabývá určité výhody, protože takové inovace mají ve vztahu k produkci analogického určení lepší technické a ekonomické parametry. Tyto výhody mohou souviset s ekonomickými, sociálními, ekologickými a jinými výhodami.

Grant jako prvek formalizace vztahů v rámci národního inovačního systému mezi státem a vědeckovýzkumným sektorem zajišťuje podporu vědeckého výzkumu ze strany státu. Tato podpora má finanční charakter a může mít podobu poskytování finančních prostředků, majetku v podobě různého zařízení, služeb nebo nějakých jiných hodnot potřebných pro organizaci plnohodnotného vědeckého výzkumu atd. Dokud nejsou práce na grantu ukončeny, stát nezasahuje do jejich plnění. Proto se grant jako institucionální nástroj národního inovačního systému nejčastěji používá pro podporu takového výzkumu a vývoje ze strany státu, jehož výsledky jsou neurčité nebo nemusí mít bezprostřední přínos.

Nástroj, jakým je kooperační smlouva („cooperative agreement“), se pro podporu inovační činnosti ve státech střední a východní Evropy a Ruska prakticky nepoužívá. Avšak v jiných průmyslově vyspělých zemích se tento nástroj používá tehdy, když se provádí vědecký výzkum, který nevyžaduje výsledky v krátkodobém horizontu. Nicméně na rozdíl od grantu má stát právo při použití kooperační smlouvy jako institucionálního nástroje národního inovačního systému kontrolovat průběh prací. Přitom při vytváření práv duševního vlastnictví se v rámci kooperační smlouvy jasně definují podíly a majetková práva všech účastníků. Proto jsou kooperační smlouvy v zahraniční praxi důležitým nástrojem organizace partnerství mezi soukromým a státním sektorem v oblasti inovační činnosti.

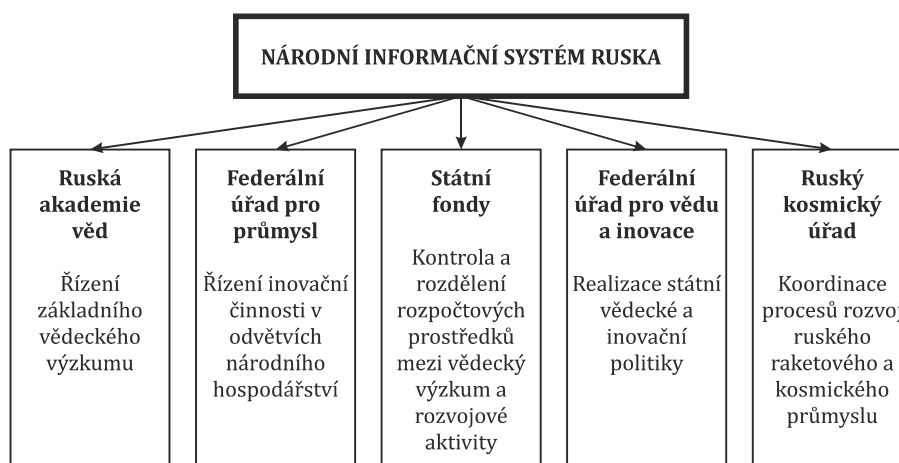
Jako příklad je možné uvést, jak se za použití systémového přístupu mohou vyčlenit hlavní prvky národního inovačního systému Ruska, které se používají pro řízení inovačních procesů (obr. 20). Důležitým prvkem jsou takové organizace jako Ruská akademie věd, Ruský kosmický úřad, Federální úřad průmyslu, Federální úřad pro vědu a inovace včetně státních fondů jako Ruský fond základního výzkumu, Ruský humanitní vědecký fond a Fond podpory drobných podniků ve vědecko-technické oblasti.<sup>112</sup> Tyto organizace řídí procesy vytváření inovací v civilním sektoru ruské ekonomiky. Je zřejmé, že tyto organizace také financují procesy spojené s vytvářením objektů duševního vlastnictví. Přitom federální úřad průmyslu podporuje převážně inovační činnost zaměřenou na určitá odvětví. Navíc hraje tento úřad důležitou roli v rozdělení státních objednávek pro vojenský obranný průmysl. Federální kosmický úřad zodpovídá za koordinaci prací, týkajících se rozvoje ruského raketového a kosmického průmyslu. Pro

---

<sup>112</sup> МОНРФ. *Национальная инновационная система и государственная инновационная политика российской федерации. Базовый доклад к обзору оэср национальной инновационной системы российской федерации.* [Národní inovační systém a státní inovační politika Ruské federace. Základní zpráva k revizi OECD národního inovačního systému Ruské federace.] [online] Moskva, Rusko: Министерство образования и науки Российской Федерации, 2009. [cit. 2013-06-01]. Dostupné na [www: <http://rosmu.ru/activity/attach/opinions/114/doklad.pdf>](http://rosmu.ru/activity/attach/opinions/114/doklad.pdf)



Rusko je aplikace a využití kosmického prostoru důležitým zdrojem národního rozvoje, který zvyšuje životní úroveň národa. Používání kosmických systémů pro řešení úkolů v oblastech, jakými jsou komunikace, televizní a radiové vysílání, distanční sondování Země z kosmu, navigace a kartografie je podstatným přínosem při vytváření nové ekonomiky, která se zakládá na širokém použití informačních technologií. Rozšíření trhu s kosmickými technologiemi, využití výsledků činnosti v kosmu v ekologickém monitoringu, boj s přírodními katastrofami či jiné využití směřuje ke zvýšení životní úrovně ruského národa.



**Obrázek 20: Hlavní prvky národního inovačního systému Ruské federace, které se používají pro řízení inovačních procesů**

*Pramen:* МОНРФ. Национальная инновационная система и государственная инновационная политика российской федерации. Базовый доклад к обзору оэср национальной инновационной системы российской федерации. [Národní inovační systém a státní inovační politika Ruské federace. Základní zpráva k revizi OECD národního inovačního systému Ruské federace.] [online] Moskva, Rusko: Министерство образования и науки Российской Федерации, 2009. [cit. 2013-06-01]. Dostupné na [www: <http://rosnu.ru/activity/attach/opinions/114/doklad.pdf>](http://rosnu.ru/activity/attach/opinions/114/doklad.pdf)

Prostřednictvím Federálního úřadu pro vědu a inovace, který se nespécializuje na konkrétní oblast, bývá realizována státní vědecká a inovační politika. Tento úřad zastupuje zájmy státu v oblasti ochrany vlastnictví v takových oblastech jako je věda, vývoj nových technologií a inovační činnost. Navíc jednou z funkcí tohoto úřadu je kontrola činnosti Federálních center pro vědu a vyspělé technologie, státních vědeckých center, unikátních vědeckých zařízení, vedoucích vědeckých škol, národních inovačních vědeckých sítí atd.

Pro podporu vědy a inovačního vývoje úřad používá nástroje, jakými jsou cílené vědeckotechnické programy, technologické parky a technologické metropole, centra transferu a komercializace inovačního vývoje. Pomocí Federálního úřadu se financují státní výzkumná centra a projekty velkého rozsahu. Část rozpočtových prostředků na vědeckovýzkumné a vývojové aktivity se rozděluje prostřednictvím státních fondů jako Ruský fond základního výzkumu, Ruský humanitní vědecký fond, Fond podpory rozvoje drobného podnikání ve vědecko-technické oblasti. Rozdělení prostředků prostřednictvím těchto fondů se odehrává na základě výběrového řízení.



Mechanismus vytváření národního inovačního systému se musí formovat nejen s ohledem na objektivní okolnosti charakteristické pro strategii rozvoje státu (geografická poloha, velikost země, výskyt přírodních zdrojů atd.), ale také s ohledem na takové faktory jako:

- 1) růst inovační aktivity, kterého je možné dosáhnout díky úspěšné vzájemné činnosti mezi vědecko-vzdělávacími zařízeními a podnikatelskými subjekty;
- 2) všestrannost spolupráce mezi účastníky inovačního procesu (vytvoření strategických aliancí, společný vědecký výzkum a vývoj, vytváření center kolektivního využití atd.);
- 3) potřeba inovačních změn a zavedení řídicích inovačních technologií; prohloubení vzájemného spojení mezi výrobcí a spotřebiteli;
- 4) vliv procesů globalizace a zvýšení konkurenčního boje na světovém i národním trhu.

Kromě uvedených faktorů je dále potřeba brát v úvahu hlavní systémovou intervenci, která ovlivňuje vytváření národního inovačního systému a vede ke vzniku určitých problémů. Jedním z klíčových problémů ruského národního inovačního systému je například nedostatečná koordinace mezi hlavními složkami systému, totiž mezi sektorem vývoje a výzkumu, sektorem vysokoškolského vzdělávání a podnikatelským sektorem. V Konceptci dlouhodobého sociálně ekonomického rozvoje Ruské federace je do roku 2020 stanoveno, že vytváření a efektivní fungování národního inovačního systému souvisí s existencí následujících problémů, jakými jsou:<sup>113</sup>

- 1) malá poptávka po inovacích ze strany většiny odvětví ekonomiky;
- 2) nízká efektivita sektoru generujícího znalosti (základní a aplikované vědy), postupně se vytrácí, co bylo dosaženo za minulá léta, zvyšování věkové hranice personálu, snížení úrovně výsledků výzkumu, slabá integrace do světové vědy a světového trhu inovací, chybí orientace na potřeby ekonomiky;
- 3) fragmentace inovační infrastruktury, která se projevuje v tom, že většina jejích prvků je vytvořena, avšak nepodporuje inovační proces v celém intervalu generování, komercializace a zavedení inovací.

Pro zjištění problémů, které se objevily v inovačním systému Ruska, a vytvoření opatření k likvidaci těchto problémů je třeba používat moderní metody diagnostiky vnějšího a vnitřního prostředí. Za tímto účelem se provádí SWOT analýza stavu národního inovačního systému. Tato analýza umožňuje identifikovat silné a slabé stránky objektu výzkumu včetně jeho příležitostí a hrozeb z vnějšího prostředí. Mechanismus SWOT analýzy je uveden v tabulce 29 (analýza silných a slabých stránek a příležitostí a hrozeb ruského národního inovačního systému).<sup>114</sup>

---

<sup>113</sup> УПРФ. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. [Konceptce dlouhodobého sociálně-ekonomického rozvoje Ruské federace na období do roku 2020.] [online]. Moskva, Rusko: Управление Правительства России Федерации, 2008. [cit. 2013-06-01] Dostupné na [www: <http://www.ifap.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf>](http://www.ifap.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf)

<sup>114</sup> МОНРФ. Национальная инновационная система и государственная инновационная политика российской федерации. Базовый доклад к обзору оэср национальной инновационной системы российской федерации. [Národní inovační systém a státní inovační politika Ruské federace. Základní zpráva k revizi OECD národního inovačního systému Ruské federace.] [online] Moskva, Rusko: Министерство образования и науки Российской Федерации, 2009. [cit. 2013-06-01]. Dostupné na [www: <http://rosmu.ru/activity/attach/opinions/114/doklad.pdf>](http://rosmu.ru/activity/attach/opinions/114/doklad.pdf)

**Tabulka 29: Silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby ruského národního inovačního systému**

Silné stránky	Slabé stránky
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bohaté přírodní zdroje nerostných surovin, velké území, které může být efektivně využito za pomoci inovačních společností.</li> <li>2. Vysoké tempo ekonomického růstu v letech 2000 – 2007.</li> <li>3. Technická modernizace mnoha ekonomicky úspěšných odvětví průmyslu v období před krizí.</li> <li>4. Historicky silné vědecké a technické zázemí, tradice a získané zkušenosti v oblasti organizace a vedení vědeckého výzkumu a vývoje.</li> <li>5. Kvalifikovaná (více než v Číně), levná (levnější než v Evropě) pracovní síla a vědecko-technický personál.</li> <li>6. Vysoké tempo růstu počtu a rozmanitostí objektů infrastruktury inovační činnosti.</li> <li>7. Vysoká vybavenost moderními informačně technologickými prostředky managementu společností.</li> <li>8. Podpora průmyslu cestou tržních reforem, zlepšení kvality managementu.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Vysoká úroveň monopolizace národního a regionálních trhů, dominance velkých společností komoditního sektoru na úrovni lídrů domácího podnikání.</li> <li>2. Nedostačující koordinace mezi státním a soukromým sektorem při stanovení priorit vědecko-technického a inovačního rozvoje a způsobů jejich realizace.</li> <li>3. Převaha rozpočtového financování všech forem vědecké inovační činnosti a inovační infrastruktury.</li> <li>4. Nedostatečná koordinace procesu transferu znalostí a technologií.</li> <li>5. Nízký stupeň podpory drobných inovačních podniků.</li> <li>6. Nízká úroveň inovační aktivity podnikání. Převaha zastaralých způsobů vytváření konkurenčních výhod ve většině společností.</li> <li>7. Zastaralá technologická struktura základního kapitálu ve většině odvětví, omezení možností modernizace v podmínkách současné krize.</li> <li>8. Krizový stav úrovně sektorové a firemní vědy, mezní rozmanitost v sektoru výzkumu, rozdíl mezi potřebami průmyslu a vědy.</li> <li>9. Nedostačující úroveň interní poptávky po inovační produkci.</li> <li>10. Nízká úroveň inovační kultury a nedostatek zkušeností v oblasti inovačního podnikání.</li> </ol>
Příležitosti	Hrozby
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Příležitost „přeskočit“ na vyšší úroveň technologického rozvoje v řadě sektorů v důsledku efektu pozdějšího rozvoje.</li> <li>2. Intenzivní rozvoj globálního trhu inženýringových služeb, kde jsou ruské společnosti a vědecké organizace umístěny velmi vysoko. V tomto směru je ruská společnost specializována na vývoj v oblasti leteckých a kosmických technologií, softwaru, některých směrů IKT.</li> <li>3. Integrace do globálních ekonomických řetězců v tradičních a technologicky vyspělých sektorech průmyslu.</li> <li>4. Posílení konkurence na vnitřních trzích jako stimulace inovační aktivity.</li> <li>5. Vstup do Světové obchodní organizace (WTO) a snížení překážek pro vstoupení na světové trhy.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Setrvání technologické zaostalosti v některých důležitých monopolizovaných sektorech ekonomiky.</li> <li>2. Vyčerpání předností v oblasti kvality lidských zdrojů a jiných prvků inovačního potenciálu.</li> <li>3. Výrazný pokles výdajů na výzkum a vývoj v podmínkách finančně ekonomické krize a prohloubení technické zaostalosti Ruska.</li> <li>4. Zesílení tendencí diskriminace v podmínkách finančně ekonomické krize.</li> <li>5. Zestátnění ekonomiky a snížení motivace pro podnikatelskou činnost.</li> </ol>

*Pramen:* МОНРФ. Национальная инновационная система и государственная инновационная политика российской федерации. Базовый доклад к обзору оэср национальной инновационной системы российской федерации. [Národní inovační systém a státní inovační politika Ruské federace. Základní zpráva k revizi OECD národního inovačního systému Ruské federace.] [online] Moskva, Rusko: Министерство образования и науки Российской Федерации, 2009. [cit. 2013-06-01]. Dostupné na [www: <http://rosmu.ru/activity/attach/opinions/114/doklad.pdf>](http://rosmu.ru/activity/attach/opinions/114/doklad.pdf)

Zohlednění výsledků SWOT analýzy umožňuje zvýšit efektivitu mechanismu fungování národního inovačního systému. Toto je nutným předpokladem pro vytváření plnohodnotné znalostní ekonomiky. Podobný mechanismus je uveden na obr. 21.



**Obrázek 21: Mechanismus fungování národního inovačního systému v znalostní ekonomice**

*Pramen: vlastní zpracování*

Při realizaci koncepce budování inovační společnosti koncentrují státní orgány zodpovědné za řízení ekonomiky svou pozornost na aktivaci investičních procesů v prioritních odvětvích národního hospodářství země. Například investování pouze do jednotlivých subsystémů nebo prvků národního inovačního systému nepovede k efektivnímu řešení úkolů inovační politiky státu. Pro vyvážený rozvoj a dynamický růst ekonomiky je nutno zajistit takové podmínky, které by stimulovaly procesy vytváření a vzájemného propojení nových znalostí. V rámci národního inovačního systému umožní takové podmínky generování inovačních změn v celém makroekonomickém systému. Tyto změny budou napomáhat technologické obnově a modernizaci systému realizace produktových inovací. Proto stát musí stimulovat procesy nutné k vytvoření mechanismů a nástrojů adaptivního národního inovačního systému, tedy systému, který má být v turbulentním vnějším prostředí přizpůsobivý a dynamický.

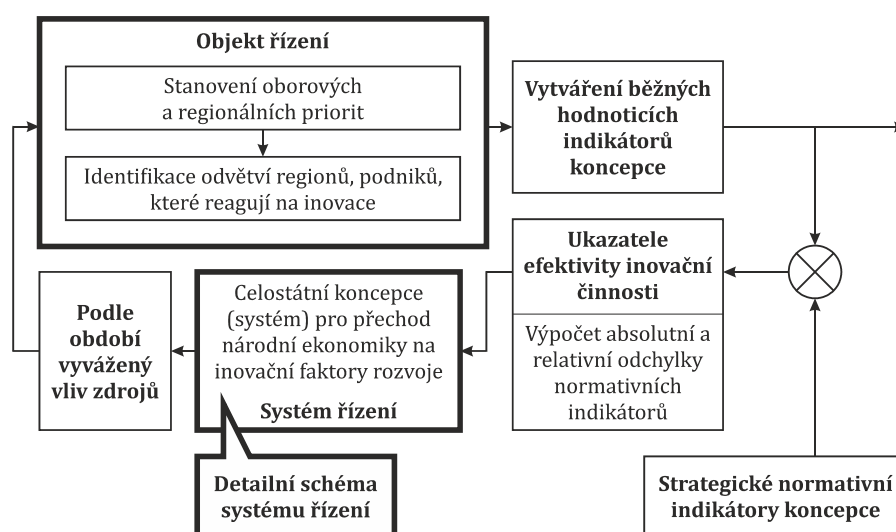
### **6.3 Státní regulace inovační činnosti při vytváření technologicky vyspělého výrobního prostředí**

Státní regulace inovační činnosti způsobuje zrychlení přechodu Ruska na znalostní ekonomiku. To znamená, že stát musí být zainteresován na aktivaci inovačních procesů a činnost státních orgánů zodpovědných za řízení je směřována na vybudování vědecky pokročilé ekonomiky, která umožňuje efektivně vytvářet vyspělé technologie na světové úrovni. Zároveň stát zajišťuje makroekonomické podmínky pro řešení úkolu maximalizace ekonomického dopadu inovací, které jsou výsledkem používání intelektuálně kreativních zdrojů společnosti. Za tímto účelem se mohou používat různé nástroje, jejichž množina se neustále zdokonaluje a doplňuje. Nicméně pro efektivní používání nástrojů státní regulace inovační činnosti je potřebná nejen legislativní doktrína inovačního vývoje domácí ekonomiky, ale také fungující systém státní a

soukromopodnikatelské spolupráce, která je zaměřena na podporu inovační činnosti jednotlivých podniků, odvětví a regionů. Vytváření finančně ekonomické hybné síly umožňuje stimulaci poptávky podnikatelského sektoru po inovacích.

Podle zdrojů a období je důležitá přítomnost vyvážené celostátní koncepce k přechodu ruské ekonomiky na inovační rozvojové faktory, totiž takové koncepce, která by byla srozumitelná a pochopitelná ekonomickým subjektům v rámci celé národní ekonomiky. Realizace této koncepce musí mít podobu makroekonomického předpokladu zajišťujícího efektivitu inovační činnosti jak jednotlivých podniků, tak i celých odvětví. To znamená, že celostátní koncepce přechodu ekonomiky na inovační rozvojové faktory musí obsahovat různé organizační a finančně ekonomické formy státní podpory inovační činnosti podniků. To je zvláště důležité pro takovou průmyslovou oblast, která má zajistit především konkurenceschopnost národní ekonomiky. Při existenci konkurenčního prostředí je přítomnost fungujících nástrojů státní podpory nejvíce důležitá pro ty podniky, které skutečně vytváří a zavádí inovace.

Při zohlednění zkušeností průmyslově vyspělých (především USA, Německo, Francie) a nových průmyslových zemí (Jižní Korea, Brazílie a řada jiných zemí) je vhodné stanovit v této koncepci oborové a regionální priority. Ta počítá s vyčleněním odvětví nejcitlivějších na inovace a také regionů, kde jsou umístěny podniky s vysoce inovačním potenciálem. Stát musí zajistit systémovou kontrolu pro efektivní regulaci inovační činnosti subjektů všech úrovní národní ekonomiky a využití výsledků této činnosti. V tomto uspořádání se uskutečňuje kontrola na základě analýzy výsledků vzájemné činnosti subjektů a objektů systému se zohledněním reverzního vztahu mezi prvky systému.



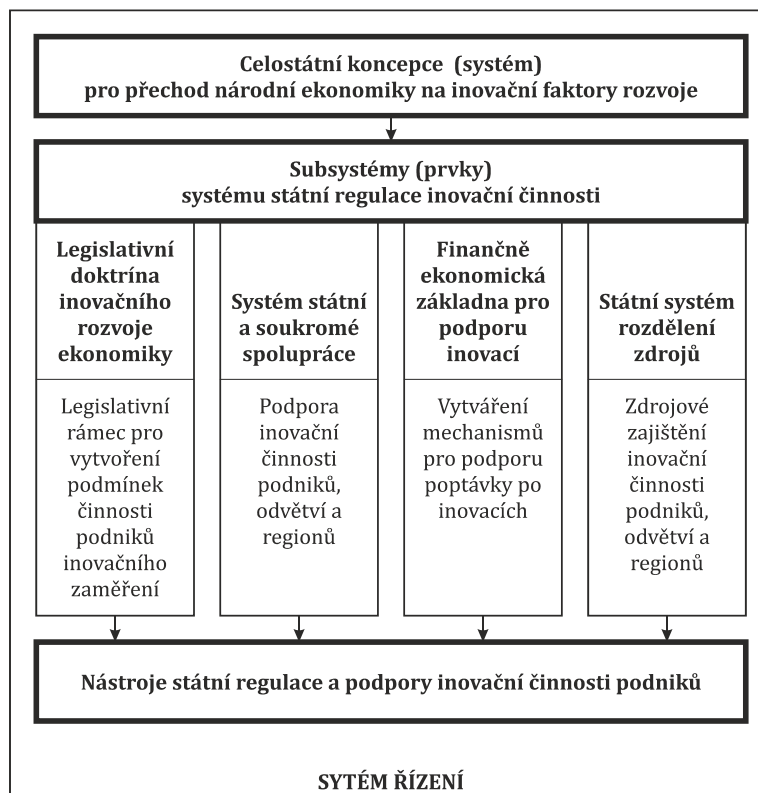
**Obrázek 22: Schéma uspořádání, které charakterizuje systém státní regulace inovační činnosti**  
 Pramen: vlastní zpracování

Na obrázku 22 je uvedeno schéma uspořádání, které charakterizuje systém státní regulace inovační činnosti. Při konstrukci byl použit systémový přístup, který předpokládá souhrnnou metodu rozkladu, totiž rozdělení systému regulace na

jednotlivé součásti, které se dále dělí na subsystémy a prvky.<sup>115</sup> Použití této metody při zkoumání systému regulace inovační činnosti umožnilo vyčlenit následující součásti:

- a) objekt řízení, což jsou odvětví a regiony, které zahrnují ekonomické struktury, které uskutečňují inovační činnost;
- b) subsystémy a prvky systému státní regulace inovační činnosti;
- c) vzájemná spojení mezi subsystémy a prvky.

Detailní schéma systému řízení inovační činnosti je uvedeno na obrázku 23. Při aplikaci struktury v systému státní regulace inovační činnosti byly vyčleněny konkrétní subsystémy a prvky.



**Obrázek 23: Subsystémy a prvky systému státní regulace inovační činnosti**

*Pramen: vlastní zpracování*

V současné době přináší aplikace koncepce inovačního rozvoje ruské ekonomiky první kladné výsledky. K tomu napomohlo i přijetí takových legislativních norem jako Doktrína rozvoje ruské vědy, Základy politiky v oblasti rozvoje inovačního systému, Strategie rozvoje vědy a inovací pro období do roku 2015 aj. Dále jsou zpracovány a realizovány federální cílové programy včetně programů rozvoje infrastruktury nanotechnologie, národní technologické základny, provádí se výzkum a vývoj v prioritních směrech rozvoje vědeckotechnologického komplexu Ruska atd.

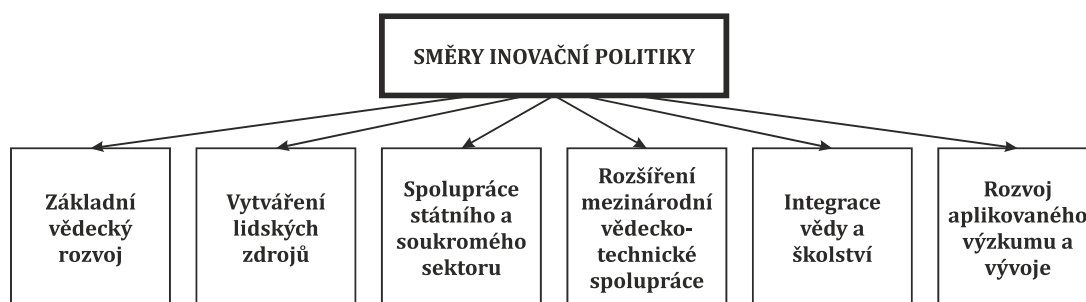
Významným krokem ve vytváření organizační struktury inovační činnosti je vytvoření Ruské korporace nanotechnologií. Světová praxe inovační činnosti dokazuje, že nanotechnologie mají budoucnost. V Rusku se vytváří finanční základna pro rozvoj nanotechnologií, která má podobu množiny “průlomových” inovací. Tato základna

<sup>115</sup> БАРАНОВ, В. В., ЗАЙЦЕВ, А. В., СОКОЛОВ, С. Н. *Исследование систем управления*. [Studium systému řízení.] Moskva, Rusko: Альпина Паблицер, 2012. ISBN 978-5-9614-2281-8.

umožní zajistit jednotnost politiky prováděné v oblasti inovační činnosti, vytvořit centrálně řízený ruský inovační komplex. Tomu napomohlo vytvoření inovačního města (centra) „Skolkovo“, vytvoření velkých vědecko-vzdělávacích center jako například Ruské akademie národního hospodářství a státní služby pod záštitou prezidenta Ruské federace atd.

V ruské ekonomice se aktivně vytváří a rozvíjí zvláštní technicko-aplikační ekonomické zóny, technologické parky a technologické metropole. Podstatnou roli v realizaci strategie inovačního rozvoje země hrají vědecká města (z pohledu zařazení je vědecké město v Ruské federaci municipálním zařízením, které má vyspělé vědeckotechnické zázemí založené na vědeckovýrobním komplexu). Je nutné, aby se schvalovaná legislativa a aplikované federální cílové vědeckotechnické programy staly skutečnou hybnou silou podpory inovační aktivity podniků. Avšak bez plnohodnotného státního financování je činnost struktur vytvářených pro vývoj „průlomových“ inovací včetně realizace různých vědeckotechnických programů s inovačním zaměřením odsouzena k neúspěchu.

Nadčasový základní vědecký rozvoj, rozvoj aplikovaného výzkumu a vývoje, zachování a vytváření lidských zdrojů, integrace vědy a školství, spolupráce státního a soukromého sektoru v inovační oblasti, posílení a rozšíření mezinárodní vědeckotechnické spolupráce jsou základními směry státní inovační politiky (obr. 24).



**Obrázek 24: Hlavní směry inovační politiky země**

*Pramen: vlastní zpracování*

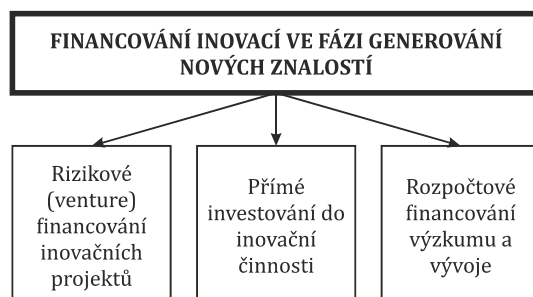
Inovační politika prováděná v současné době v zemích střední a východní Evropy a v Rusku je směřována především na vytvoření příznivého ekonomického a právního prostředí pro inovační činnost včetně vytváření infrastruktury inovačního systému. Tato politika také počítá se stání podporou komercializace výsledků vědeckovýzkumné činnosti.<sup>116</sup>

V současných podmínkách se důležitými faktory aktivace inovační činnosti staly nastavené mechanismy financování inovací a existence aktivně působících rizikových (venture) fondů. Tato tendence je charakteristická pro podniky jak průmyslově vyspělých, tak i nových průmyslových zemí. Fondy rizikového kapitálu existují jak v České republice, tak i v Ruské federaci. Nicméně pro efektivní rozvoj národního inovačního systému je nutné rozlišovat podoby finanční podpory z hlediska různorodosti a neustálého zdokonalování.

Ačkoliv ve světové praxi je výrazně rozšířeno financování inovačních projektů rizikovým kapitálem, nesmí státní podpora inovační činnosti zahrnovat pouze převedení celého systému financování inovačních projektů na rizikový (venture) princip. Velmi

<sup>116</sup> ИВАЩЕНКО, Н. С., ЗАЙЦЕВ, А. В. (eds.) *Особенности развития предприятия в инновационной экономике.* [Rusy rozvoje podniků v inovační ekonomice.] Moskva, Rusko: Креативная экономика, 2011. ISBN 9785912920769.

důležitá je různorodost získávaných finančních nástrojů. Například ve fázi generování nových znalostí (obr. 25) je možné vedle financování rizikovým kapitálem použít i přímé investování do inovační činnosti a rozpočtové investování. V této fázi musí být takové nástroje prioritními, protože pouze stát může efektivně podporovat základní vědecký výzkum související s produkováním nových znalostí.



**Obrázek 25: Mechanismus financování inovací ve fázi generování nových znalostí**

*Pramen: vlastní zpracování*

Ve fázi komercializace vytvořeného produktu se množina finančních nástrojů podstatně rozšiřuje (obr. 26). Efektivní mohou být různé formy státní a soukromopodnikatelské spolupráce, v rámci které stát má podílovou účast na financování. Státní politika v oblasti inovační činnosti počítá s přímým a nepřímým vlivem státu na inovační činnost. Poměr těchto vlivů je závislý na velkém množství faktorů a je určen sociálně ekonomickou situací v zemi včetně používaných metod státní regulace ekonomiky.

Přímé metody zahrnují administrativní a programově cílený vliv na inovační procesy. Administrativní vliv připouští dotační financování inovační činnosti. Programově cílená regulace je založena na financování inovační činnosti prostřednictvím federálních cílených vědeckotechnických programů, včetně využití systému kontraktů státu s podniky na získání zboží a služeb.

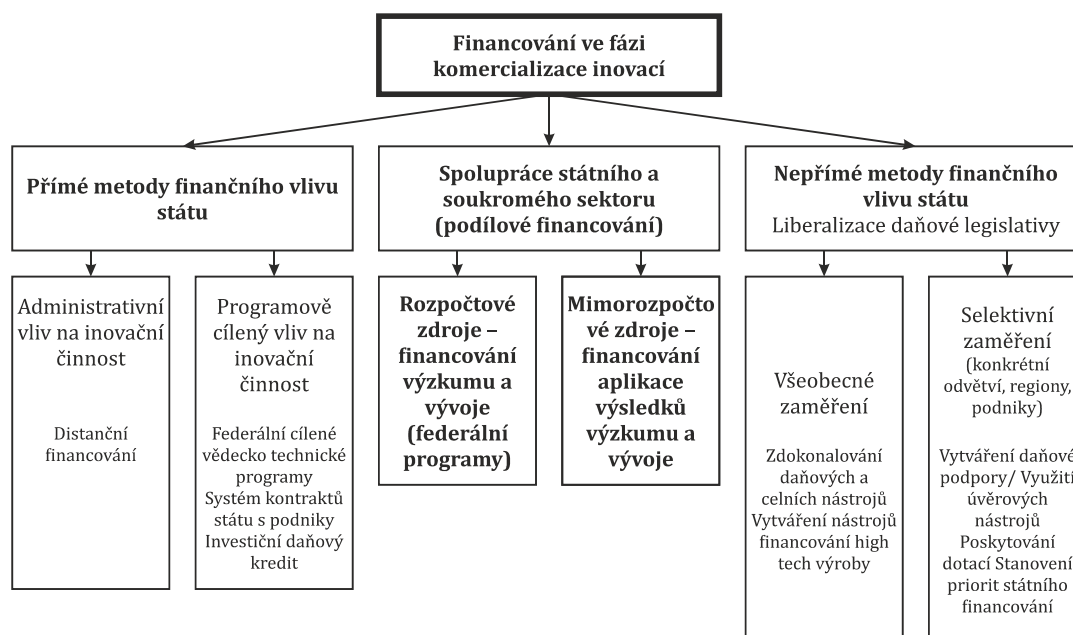
Podnikům, které uskutečňují inovační činnost, se poskytují různé výhody, například investiční daňový úvěr, stanoví se vzájemné povinnosti státu a podniků včetně ekonomických sankcí za neplnění kontraktu. Důležitou součástí systému přímého vlivu státu na inovační podnikání jsou aktivity, které podporují spolupráci podniků v oblasti výzkumu a vývoje a vytváření drobných inovačních podniků ve spojení s univerzitami. Další důležitou součástí je integrace vzdělávacích zařízení v rámci vytvářených technologických platforem s různými formami vlastnictví především s průmyslovými podniky.<sup>117</sup>

V současné době je realizace důležitých inovačních procesů významných pro stát založena na podílovém financování. To znamená, že výzkum a vývoj se financuje z prostředků federálních cílených vědecko-technických programů a aplikace výsledků výzkumu a vývoje z mimorozpočtových zdrojů. Například v Ruské federaci jsou zdroje v rámci programu „Výzkum a vývoj v prioritních směrech rozvoje vědy a techniky“ soustředěny na prioritní směry jako jsou informačně telekomunikační systémy, průmysl

<sup>117</sup> КРАФТ, Й., ЗАЙЦЕВ А. В. Повышение конкурентоспособности национальной экономической системы на базе кооперации университетов с промышленностью. [Zvyšování konkurenceschopnosti národního hospodářství na základě spolupráce vysokých škol s průmyslem.] s.39-41. In БЕЛЯЕВА, И. Ю. (ed.) Проблемы управления экономикой в трансформируемом обществе. Penza: Приволжский дом знаний, 2012. ISBN 978-5-8356-1310-6.



nanomateriálů, živé systémy, účelové využití přírodních zdrojů, energetika a nízkenergetická politika, bezpečnost a boj proti terorismu.



**Obrázek 26: Mechanismus financování ve fázi komercializace inovací**

Pramen: vlastní zpracování

Realizace cílených programů musí být v současné ekonomice směřována na generování znalostí, vývoj inovačních technologií a jejich komercializaci. Uskutečnění cílených vědeckotechnických programů umožní zvýšit inovační aktivitu v národním hospodářství a export specifické inovační produkce. Export takové produkce zvyšuje možnosti modernizace a zajišťuje ekonomický růst na dlouhé období. Nabídka vědecky pokročilé produkce na světovém trhu podporuje zvýšení pracovní výkonnosti v národní ekonomice. K dosažení toho je třeba:<sup>118</sup>

- 1) zvýšit účast podnikatelského sektoru s cílem dosáhnout národních priorit technologického rozvoje cestou výběru nejefektivnějších organizací pro splnění odpovídajícího výzkumu a vývoje;
- 2) vytvářet pevná spojení mezi prvky inovačního systému včetně integrace univerzit a malých vědeckých organizací vytvořených na jejich bázi do jednotného vědeckotechnického systému;
- 3) prostřednictvím rozvoje zvláštních technicko-aplikačních ekonomických zón a technologických parků podporovat vytváření nestátních vědeckých organizací.

Nepřímé metody působení státní inovační politiky při podpoře inovačních procesů napomáhají vytvářet v zemi příznivé inovační klima. Tyto metody počítají s liberalizací daňového zákonodárství, protože efektivita činnosti podniků je výrazně závislá na systému zdanění výsledků této činnosti v dané zemi.

Pro dosažení stanovených cílů při existenci celkového nebo selektivního zaměření používá inovační politika své nástroje v každém z těchto případů. Souhrnné zaměření

<sup>118</sup> ИВАЩЕНКО, Н. С., ЗАЙЦЕВ, А. В. (eds.) *Особенности развития предприятия в инновационной экономике.* [Rusy rozvoje podniků v inovační ekonomice.] Moskva, Rusko: Креативная экономика, 2011. ISBN 9785912920769.



inovační politiky počítá se zdokonalováním daňových a celních nástrojů včetně nástrojů financování high tech výroby.

Selektivní prvek inovační politiky je postaven na nástrojích finančního inženýringu. Počítá především se získáním takových finančních nástrojů trhu kapitálu, které v nejvyšší míře odpovídají podmínkám činnosti konkrétních odvětví a podniků. Vytváření jednotného systému těchto nástrojů za pomoci metod finančního inženýringu umožňuje zajistit plnohodnotné financování procesů vytváření složitých objektů duševního vlastnictví a podporovat rozvoj různých oblastí inovační činnosti. Proto selektivní zaměření inovační politiky počítá se stanovením priorit státního financování na úrovni odvětví, regionů, inovačních programů a jednotlivých projektů.

Při výběru priorit začíná hrát důležitou roli zdokonalování systému výběru inovačních projektů a programů, kdy se v inovačním makroekonomickém systému zvyšuje význam malého a středního podnikání v inovační činnosti, což je důležité pro zajištění stability inovační činnosti. Státní podpora různých odvětví ekonomiky, které mají rychlou návratnost investic do inovačních projektů, umožňuje podporovat nejperspektivnější vědecké organizace a zároveň zvýšit přísun soukromých investic. Ve fázi komercializace vytvořených inovací se zvyšuje možnost přísunu finančních prostředků pomocí získání soukromých investic.

Kromě bezprostřední podpory perspektivních vědeckých organizací zůstává důležitým úkolem inovační politiky reprodukce vědeckého a technického potenciálu země. Tento úkol není možné uskutečnit bez obnovení prestiže vědecké práce a vytváření vysoce kvalitních intelektuálně kreativních zdrojů společnosti. Hlavní problém spočívá zpravidla v nesouladu mezi požadovaným objemem rozvoje vědy pro národní ekonomiku a úrovni státní podpory.

Navíc je budování národního inovačního systému pevně spojeno s rozvojem institutů ochrany práv duševního vlastnictví na vytvářené inovace. Bohužel v Rusku a v zemích střední a východní Evropy nejsou tyto objekty zatím plnohodnotnými tržními produkty, kdy například uvěřování použitím zástavního práva je těžko uskutečnitelné. Také prakticky neexistuje trh s objekty duševního vlastnictví. Naopak v celé řadě průmyslově vyspělých zemí je takový trh plnohodnotným segmentem, který disponuje silným finančním zázemím a iniciuje dynamický růst objemů inovační činnosti.

## **6.4 Specifika vytváření inovačního systému high tech podniků**

Perspektivy rozvoje národního hospodářství přímo souvisejí s kvalitou procesu přechodu ekonomik na koncepci vytvoření high tech podniků. Základem vytváření takových výroby jsou nové vědecky pokročilé technologie a produkce s vysokou úrovní výdajů intelektuální práce. Organizace podobné výroby je závislá nejen na efektivním řízení a úspěšném fungování národního inovačního systému, ale též bezprostředně na úrovni rozvoje inovačního systému daného podniku. Na světovém trhu je poptávka po inovační produkci relativně vysoká. V současné době mají dominantní pozici na trhu technologických inovací země „velké sedmičky“, které ovládají 46 makrotechnologií a kontrolují 2/3 výroby a odbytu produktových inovací. Na trhu technologických inovací

kontrolují USA 22 makrotechnologií, Německo 10, Japonsko 7, Velká Británie a Francie cca 3 až 5 každá.<sup>119</sup>

Nicméně každoroční poptávka po inovační produkci Ruska činí jen 5 až 7 miliard USD, kdy poptávka po ruských surovinách a energetických zdrojích činí dle odhadců Hospodářské komory Ruské federace 500 až 600 miliard USD. Na světovém trhu high tech produkce činí specifický podíl Ruska cca 0,2% nehledě na investiční růst. Objem investic v poměru k HDP je v Rusku dvakrát nižší než ve vyspělých ekonomikách.<sup>120</sup>

Tím pádem pro Rusko a země střední a východní Evropy je přechod ke koncepci vytvoření high tech produkce jedním z hlavních faktorů rozvoje národního blahobytu. Tento přechod počítá s tím, že podnik v rámci realizace své konkurenční strategie uskutečňuje činnost, která je charakterizovatelná jako naprostá novinka z pohledu vytvořeného produktu a jeho uplatnění na trhu, z pohledu používaných technologií, způsobů a nástrojů působení na spotřebitele atd. Proto management podniků technologicky vyspělého sektoru ekonomiky musí při vytváření strategie stabilního rozvoje brát v potaz inovační složku strategie, která zahrnuje vytvoření inovací, získání nebo jejich přilákání na základě licenčních smluv.

Posílení inovační složky strategie podniku vyžaduje vývoj nebo přítomnost ekonomicky a finančně odůvodněného pracovního plánu. Na jedné straně může tento plán zahrnovat samostatné vytvoření inovací podnikem. Tyto novinky mohou mít většinou technické, technologické, organizačně ekonomické a marketingové zaměření. Na straně druhé může plán obsahovat aktivity zaměřené na získání objektů duševního vlastnictví od jiných komerčních a státních organizací. Při výběru vhodného plánu je třeba disponovat metodikou ekonomického odůvodnění toho či onoho směru vedoucího k posílení inovační složky konkurenční strategie podniku. Tím pádem se v důsledku inovační činnosti vytváří objekty duševního vlastnictví, které po zavedení do struktury majetku zvyšují účetní a tržní cenu podniku.

Při vytvoření inovací podnikem bude přidaná hodnota počítána jako součet souhrnných nákladů souvisejících s vývojem objektu duševního vlastnictví a jeho právní ochranou. Přidaná hodnota může také vznikat v důsledku získání práv duševního vlastnictví na inovace (nové technologie, konstruktérskou dokumentaci k nové produkci), které jsou vytvořeny jinými podniky. Využití těchto inovací podnikem vede k dodatečnému přísunu finančních prostředků. V takovém případě je přidaná hodnota součtem diskontovaných peněžních toků, které vznikají v důsledku použití inovací ve výrobní činnosti podniku. Vytváření přidané hodnoty hmotných a nehmotných aktiv následkem vytvoření nebo získání inovací vede k růstu tržní hodnoty, což je v současné době strategickým směrem rozvoje podniku.

Specifikem moderního podniku je řízení systému inovací během celého životního cyklu produkce vytvářené v důsledku intelektuální činnosti personálu. Životní cyklus vytvářeného objektu duševního vlastnictví zahrnuje dvě složky, totiž inovační a investiční cyklus, kdy každá z těchto složek obsahuje několik etap.

Na jedné straně se jedná o etapy výzkumu a vývoje, bezprostřední výroby produkce a technologie její výroby. Díky vysoké úrovni tvoří nová produkce a vědecky pokročilá produkce a technologie technologickou inovaci. Taková inovace je objektem

---

<sup>119</sup> Материалы Всероссийского форума „Интеллектуальная собственность – XXI век“. [Sborník Národního fóra „Duševní vlastnictví – 21. století“]. *Имущественные отношения в РФ*, 2009, č. 5, s. 6-25. ISSN 2072-4098.

<sup>120</sup> Материалы Всероссийского форума „Интеллектуальная собственность – XXI век“. [Sborník Národního fóra „Duševní vlastnictví – 21. století“]. *Имущественные отношения в РФ*, 2009, č. 5, s. 6-25. ISSN 2072-4098.

duševního vlastnictví a její zavedení do majetkové struktury podniku podstatně ovlivňuje růst tržní ceny podniku.

Na druhé straně integruje moderní podnik do své činnosti fázi využití vytvořených technologických inovací, tedy komercializaci získaných výsledků inovační činnosti. Cílem této fáze je dosažení zisku z využití inovací. Kapitalizace zisku zvyšuje účetní a tržní cenu podniku. K tomu dochází díky vytvoření nebo získání nových prvků hmotných a nehmotných aktiv.

Orientace high tech podniku na vytvoření vlastního inovačního systému, jehož základ činí procesy aplikace a praktického použití technologických inovací, vyžaduje nutnost používání v zásadě nových organizačně výrobních struktur. Takové struktury jsou charakteristické přítomností adaptivního systému přeměny výrobního procesu při zavedení nových druhů produktů nebo technologií jejich výroby. Realizace takového přístupu se uskutečňuje díky vysoké úrovni přizpůsobivosti a automatizace. Použití adaptivního systému řízení procesu aplikace technologických inovací nutí management vypracovávat nové metody organizace výroby a využívat koncepce řízení podnikatelské činnosti. Proto v rámci inovačního systému vznikají v high tech podniku organizační a řídicí inovace. Příkladem takových inovací může být použití koncepce štíhlé výroby (Lean Production), reinženýringu podnikatelské činnosti (Business Process Reengineering), strategie „všeobecné řízení kvality“ (Total Quality Management) atd.

Ve fázi využití vyvinutých technologických inovací vytváří podnik také marketingové, zdrojové a jiné inovace. Za účelem efektivního zavedení high tech produktů na spotřebitelský trh a při použití nestandardních postupů vytváří management celý komplex nových marketingových inovací. High tech podnik se snaží používat při realizaci strategie inovačního zaměření kvalitnější zdroj (hmotné, finanční, intelektuální aj.) pro dosažení stanovených finančně ekonomických ukazatelů. Při řešení tohoto úkolu podnik vytváří zdrojové inovace.

Procesy globalizace, které napomáhají k posílení a růstu konkurence, umožňují podnikům uvědomit si potřeby inovační činnosti v moderní ekonomice. Nekompromisní konkurenční tlak na národních a světových trzích nutí management vytvářet nové produkty a aplikovat unikátní přístupy k provádění podnikatelské činnosti na základě vzniku inovačního systému podniku. Dochází k vzájemnému ovlivňování konkurenčního boje a inovační činnosti. Na jedné straně konkurence podporuje vytváření inovací a na straně druhé inovace otevírají nové trhy a vytváří nové směry konkurenčního boje. V podmínkách této transformace se zdokonalují nejen partnerské a tržní vztahy, ale také inovační systém podniku, který přechází na kvalitativně vyšší úroveň rozvoje v závislosti na unikátnosti odehrávajícího se inovačního procesu. Současně se na makroekonomické úrovni zdokonaluje národní inovační systém státu.

Pro rozvoj high tech podniků na základě vytváření inovačního systému je potřebná přítomnost inovačního prostředí. Při analýze inovačního prostředí bývají vyčleňovány vnitřní a vnější součásti. Vnitřní součást inovačního prostředí bezprostředně charakterizuje samotný podnik, jeho schopnost vytvářet, aplikovat, využívat a komercializovat inovace. Pro high tech podnik je charakteristické splnění následujících hlavních požadavků na organizaci vnitřní součásti inovačního prostředí. Z tohoto důvodu podnik musí:<sup>121</sup>

- 1) disponovat moderním zařízením a technologií, tedy mít vysoký výrobní potenciál;

---

<sup>121</sup> ИВАЩЕНКО, Н. С. , ЗАЙЦЕВ, А. В. (eds.) *Особенности развития предприятия в инновационной экономике.* [Rusy rozvoje podniků v inovační ekonomice.] Moskva, Rusko: Креативная экономика, 2011. ISBN 9785912920769.

- 2) mít vysokou úroveň kvalifikace a kompetence personálu, tedy mít vysoký intelektuální potenciál;
- 3) disponovat dostačujícími finančními zdroji a mít přístup k finančním nástrojům trhu kapitálu, tedy mít vysoký finanční potenciál.

Vnější součást inovačního prostředí je infrastrukturou, která napomáhá k vytvoření podmínek pro efektivní inovační činnost podniku. Vytvoření inovačního prostředí počítá s vytvořením efektivního mechanismu vlivu:<sup>122</sup>

- 1) státu;
- 2) zpracovatelů/řešitelů inovací;
- 3) různých kategorií investorů (včetně rizikových (venture) investorů);
- 4) výrobců a spotřebitelů produktových inovací.

Infrastruktura, která odráží vnější součást inovačního prostředí, je inovačním systémem high tech podniku. Na makroekonomické úrovni, resp. na úrovni státu jako celku, se takový systém posuzuje jako národní inovační systém.

Inovační systém podniku napomáhá prostřednictvím infrastruktury k efektivnímu uskutečňování činnosti podniků a nachází se ve vzájemném spojení se subjekty konkurenčního trhu. Tržní struktury mají vysoké nároky na kvalitu produkce, její sortiment a včasné dodání spotřebiteli a vymezují nutnost přechodu na diversifikovanou výrobu jako faktorů efektivity a účelnosti fungování high tech podniku. Diversifikace vyžaduje nejen rozšíření nomenklatury vyráběné produkce a využití výrobních systémů s vysokou úrovní přizpůsobivosti a automatizace, ale také změny mechanismu operativního plánování a řízení výrobních procesů. Na straně jedné se s rozšířením nomenklatury vyráběné produkce tento mechanismus stává více složitým a na straně druhé má podnik potřebu využívat technologii interního řízení výroby „just in time“ (výroba dle principu „právě včas“).

V podmínkách vysoké nejistoty a nestability vnějšího prostředí je diversifikace efektivní metodou snížení rizik inovační činnosti podniku. Při diversifikaci je velkou výhodou high tech podniku možnost integrace vědy a výroby, která spočívá ve spojení výroby, technických zkušeností, vědeckého výzkumu a využití dovedností, návyků a znalostí personálu.

Vytváření organizačně řídicích inovací znamená, že podnik získává nová intelektuální aktiva. Přitom se hmotné prvky technologicky vyspělých přizpůsobivých výrobních struktur vytvářené podnikem (hlavní a pomocná zařízení, výhradní a nevýhradní práva na nové technologie, suroviny, neukončená výroba atd.) evidují ve stavu fixních aktiv a oběžných aktiv. Způsob a metody organizace a řízení výroby tvoří množinu organizačních a řídicích intelektuálních aktiv a nemohou být zaevidovány stejným způsobem, jako mohou být evidovány hmotné prvky výroby. Nakonec se tato aktiva odráží na obchodním postavení (goodwill) podniku. Nicméně v praxi vždy vzniká úkol identifikovat tato aktiva a cenově je ohodnotit. Pro provedení tohoto hodnocení může být použita metoda reálných opcí.

Konkurenční strategie high tech podniku je globální strategií zvýšení efektivity podnikatelských činností vykonávaných ve všech fázích životního cyklu produktu. Toto se zajišťuje díky informační integraci a kumulaci informací vytvářených v každé fázi životního cyklu.

---

<sup>122</sup> ИВАЩЕНКО, Н. С. , ЗАЙЦЕВ, А. В. (eds.) *Особенности развития предприятия в инновационной экономике.* [Rysy rozvoje podniků v inovační ekonomice.] Moskva, Rusko: Креативная экономика, 2011. ISBN 9785912920769.

Jelikož marketingové inovace vznikají v podniku díky využití nových metod průzkumu trhu a zavedení produkce pro spotřebitele, je třeba je počítat do marketingových intelektuálních aktiv podniku. Zdrojové inovace jsou důsledkem využití nových druhů zdrojů podnikem. Tyto zdroje mohou být hmotné, intelektuální a informační. Proto se ve složce intelektuálních aktiv podniku objevují takové prvky, jakými jsou informačně intelektuální zdroje a produkty.

V důsledku intelektuální činnosti personálu vzniká množina inovací, které se stávají součástí intelektuálních aktiv podniku. Pro organizace vyvstává úkol řídit tato aktiva tak, aby byl zajištěn růst tržní ceny podniku. Řešení tohoto úkolu vyžaduje identifikaci různých prvků intelektuálních aktiv, jejich hodnocení a evidenci v majetkové složce podniku. To je důležité z hlediska tržní ceny, která se vytváří v důsledku spojení finanční a intelektuální součásti kapitálu high tech podniku v inovačním podnikání [30].

Finanční zdroje z hlediska high tech podniku zahrnují vlastní a zapůjčený kapitál. Kromě tradičních finančních nástrojů trhu kapitálu může podnik pro zajištění růstu tržní ceny zároveň používat takové zdroje financování jako finanční a operativní leasing, získávat nové technologie na základě licenčních dohod atd. Přítomnost finančního kapitálu u podniku je nezbytnou podmínkou pro řízení inovační činnosti a také pro růst tržní ceny podniku. Přitom z pozice minimalizace finančních rizik je důležité, aby měl podnik možnost používat široké spektrum finančních nástrojů trhu kapitálu. Proto je finanční diversifikace v současných podmínkách jedním z faktorů zvýšení stability high tech podniku.

Inovační zaměření činnosti (obzvláště pokud se podnik orientuje na vytvoření průlomových inovací) vede k tomu, že již nestačí pro úspěšné fungování na vyspělých konkurenčních trzích high tech produkce, aby podnik disponoval pouze finančním kapitálem. V podmínkách velkého konkurenčního boje je potřebný intelektuální kapitál, který obsahuje intelektuální aktiva a lidský kapitál.

Lidský kapitál se popisuje za pomoci takových parametrů jako individuální pracovní schopnosti, odborné znalosti, dovednosti a zkušenosti různých kategorií personálu high tech podniku. Důležitými parametry, které charakterizují úroveň rozvoje lidských zdrojů, jsou úroveň vzdělání a kvalifikace, úroveň inovační aktivity a jiné výsledky procesu intelektuální činnosti konkrétních osob. Tyto parametry tvoří základ personální složky podniku.

V důsledku transformace informačně intelektuálních zdrojů se při vytváření tržní ceny podniku generují intelektuální produkty, které jsou charakterizovány schopností komercializace a zahrnují následující prvky:

- 1) intelektuální vlastnictví (objekty);
- 2) kapitál organizace (struktury);
- 3) klientský (spotřebitelský) kapitál.

Vytváření a využívání inovací je strategickým směrem rozvoje podniku nové ekonomiky, avšak inovační činnost je také charakterizována vysokou úrovní nejistoty dosažení finálních výsledků. Tato nejistota je typická nejen pro etapu vytváření a aplikace inovací, ale také pro etapu jejich využití. Nejistota, zda bude dosaženo kladných výsledků, souvisí s velkými riziky, které vznikají prakticky ve všech fázích životního cyklu inovací. V rámci vytváření strategie stabilního rozvoje podniků technologicky vyspělého odvětví ekonomiky je tedy třeba počítat s vytvořením systému řízení rizik.

## 6.5 Rozvoj inovační činnosti podniků v podmínkách globalizace na základě zdokonalování lidského kapitálu

V současném světovém ekonomickém systému, který je charakterizován určitým stupněm globalizace a vysokou proměnlivostí podmínek fungování hospodářských subjektů, je zvyšování konkurenceschopnosti klíčovým faktorem stabilního rozvoje podniku, odvětví a národní ekonomiky jako celku. Důležitou roli při řešení tohoto úkolu hrají nejen procesy modernizace výroby a obnovení vědeckotechnické základny inovačních podniků, které se specializují na komercializaci znalostí, ale též vytváření kvalitních intelektuálně kreativních zdrojů. Z tohoto důvodu v postindustriální ekonomice tedy znalostní ekonomice je vytvoření základní konkurenční výhody podniků založeno především na využití potenciálu těchto zdrojů. Pro jejich efektivní implementaci je potřebná aktivace inovační činnosti podniků odvětví a regionů. V aktivním konkurenčním prostředí napomáhá taková činnost ke zdokonalení technických a ekonomických charakteristik průmyslového vývoje, který překonává nejlepší domácí i zahraniční modely. Tento přístup umožňuje podnikům podstatně rozšířit svůj segment na trzích technologicky vyspělé produkce.

Procesy globalizace působí na faktory zvyšování konkurenceschopnosti nejen na úrovni podniků různých odvětví ale také celých národních ekonomik. Inovační možnosti států a podniků, které se vytvářejí pomocí lidského kapitálu a intelektuálně kreativních zdrojů společnosti, nabývají strategického významu v současném světovém hospodářském systému. Při výzkumu vlivu procesů globalizace a účasti lidského kapitálu na vytvoření inovací je třeba počítat s tím, že tento kapitál je odrazem všeobecného chápání pojmu „kapitál“.

Lidská činnost se tedy stává zdrojem bohatství národní ekonomiky, přičemž úroveň bohatství je závislá na výši investic do schopnosti uskutečnit pracovní proces. Stejně tak u majetkového blahobytu, který je též zdrojem bohatství, dochází k růstu efektivnosti jen při realizaci investic. Proto v obou případech dochází k procesu kapitalizace úspor: v prvním případě jsou investovány do personálu a v druhém do výrobních prostředků. Výsledkem je růst schopnosti podniku vytvářet zisk a bohatství společnosti.

V této souvislosti je práce výsledkem, kterého je dosaženo investováním prostředků kapitalizovaných člověkem. Lidský kapitál je potencionálním zdrojem pro obdržení zisku hospodářskými subjekty a národními ekonomikami, přičemž zisk je vytvářen prací. Právě lidský kapitál je fenoménem a hlavním faktorem vytváření konkurenceschopnosti podniků v podmínkách globalizace současné světové ekonomiky, pro kterou je charakteristický rychlý průběh technických a ekonomických změn. Určit bezprostřední vliv lidského kapitálu na ekonomický růst společnosti je velmi složitý úkol. Avšak na základě hodnocení podvedeného členskými zeměmi Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD) zajistil právě lidský faktor částečný nárůst pracovního výkonu, a to z 22% na 45% v letech 1960 – 1990 v porovnání s průměrnou aktivitou práce v roce 1990. Dvě třetiny vlivu nárůstu úrovně produktivity práce jsou přičítány přímému vlivu vzdělávání a jedna třetina nárůstu odráží vliv technického progresu v společnosti.<sup>123</sup>

---

<sup>123</sup> EK. *Building the Knowledge Society: Social and Human Capital Interactions* [online]. Brusel, Belgie: Evropská komise, 2003. [cit. 2013-06-01]. s. 16. Dostupné na [www: <http://www.uni-mannheim.de/edz/pdf/sek/2003/sek-2003-0652-en.pdf>](http://www.uni-mannheim.de/edz/pdf/sek/2003/sek-2003-0652-en.pdf)

Inovace jako výsledek intelektuální činnosti lidského kapitálu vytváří konkurenční výhody podniku a zajišťuje konkurenceschopnost vyráběné high tech produkce na spotřebitelském trhu. Domácí ekonomiky musí pro dosažení kladných efektů činnosti high tech podniků podporovat inovační změny podnikatelských subjektů. Státní podporu inovační činnosti podniků je třeba začít vytvořením makroekonomické rovnováhy a konkurenčního tržního prostředí.

Stát v tom případě čelí problému, který souvisí s vytvářením systému ekonomických úkolů, jejichž řešení umožní zajistit efektivní rozvoj národního hospodářství a národní bezpečnost a také dosáhnout konkurenčních výhod na světových trzích. Jak již bylo zmíněno (kapitola 5.1), jedním z hlavních makroekonomických úkolů rozvoje národní ekonomiky je vytváření podmínek a také právních a ekonomických mechanismů efektivního fungování podniků. Tyto podmínky a mechanismy se vytvářejí na makroekonomické úrovni a jsou realizovány na úrovni jednotlivých podniků. Nejvhodnější je jejich vytváření pro potřeby high tech podniků, které ve své činnosti integrují procesy komercializace inovací.<sup>124</sup>

Vytvořené podmínky a příznivé investiční klima v zemi napomáhají aktivaci inovačních faktorů efektivního rozvoje národního hospodářství. Proto makroekonomické podmínky v globální ekonomice vyžadují efektivní rozvoj vytvářené vědeckotechnické politiky státu, která podporuje prioritně odvětví s vědecky pokročilou výrobou a technologií. Z tohoto důvodu je potřebná stimulace využití nástrojů, které co nejlépe zvýší efektivitu ekonomiky země, a to například za pomoci rozvoje trhu leasingových a tržních operací, hypotečního úvěrování a přechodem na zrychlené metody odepisování.

Státní podpora počítá nejen s vytvořením příznivého investičního klimatu v zemi a formováním vědeckotechnické politiky státu, ale také se zajištěním rozvoje intelektuálně kreativních zdrojů v podmínkách globální ekonomiky. Podstatnou roli při řešení tohoto úkolu hraje vysoká kvalita vzdělávacího procesu, který je hlavním faktorem zdokonalování lidského kapitálu.

V této souvislosti je jedním z problémů, který brání rozvoji inovační ekonomiky zvláště Ruska, narůstající deficit personálu s potřebnou úrovní kvalifikace. Situace se dále komplikuje tím, že ve střední a východní Evropě a v Rusku stále ještě existuje dosti velká skupina hospodářských subjektů a regionů, které se neodvažují vytvářet cílenou spolupráci a společné týmy všech zúčastněných stran za účelem vytváření intelektuálních zdrojů společnosti. Nicméně tento přístup musí být změněn v zájmu všech subjektů, protože vzájemná spolupráce a úzké partnerství zajistí vznik inovačního potenciálu lidského kapitálu, který bude zapojen do sociálně ekonomického rozvoje regionů a do zvýšení konkurenceschopnosti národů. Tento přístup již vzniká na úrovni řešení otázek regionálního rozvoje a rozvoje vyspělého podnikání společně se vzdělávacími zařízeními.<sup>125</sup>

---

<sup>124</sup> Viz např.

НИКОЛАЕВ С. Д., ЗАЙЦЕВ, А. В., БАРАНОВ, В. В., КРАФТ, Й. *Интеллект современного предприятия*. [Intelekt současného podnikání.] Moskva, Rusko: Комсомольская правда, 2010. ISBN 9785934341207.

<sup>125</sup> Viz např.:

ИВАЩЕНКО, Н. С. , ЗАЙЦЕВ, А. В. (eds.) *Особенности развития предприятия в инновационной экономике*. [Rysy rozvoje podniků v inovační ekonomice.] Moskva, Rusko: Креативная экономика, 2011. ISBN 9785912920769.

КРАФТ, Й., НИКОЛАЕВ С. Д., ЗАЙЦЕВ, А. В. *Подходы к подготовке специалистов для высокотехнологичных отраслей в условиях глобализации*. [Přístupy ke vzdělávání pro high tech odvětví v kontextu globalizace.]. Moskva: Текстиль, 2011. s. 249-250. ISBN 9785819601631.

Přechod na inovační faktory rozvoje se dotýká všech prvků ekonomického systému státu. V rámci politiky podpory inovačních změn prováděných domácími ekonomikami je účelnou pomocí při řešení těchto otázek činnost univerzit připravujících odborníky s vysokoškolským vzděláním v širokém spektru znalostí. Později budou v podmínkách globalizace tito odborníci žádoucí jak ve vyspělém podnikání, tak i v drobných podnicích inovačního zaměření.

Při vytváření lidského kapitálu hrají velkou roli univerzity, které vytvářejí intelektuální zdroje společnosti. Univerzity plní svou roli nejen prostřednictvím poskytování vzdělávacích služeb, ale také cestou řešení vědecko-výzkumných úkolů. Přitom tyto dva směry musí mít vzájemné těsné spojení. Vzdělávání jako proces zachování znalostí a specifických kvalifikací, rozvoje a předávání znalostí z generace na generaci a také věda a výzkum ve smyslu rozšiřování znalostní základny naše společnosti je třetí rolí univerzit. Dochází tím k předávání znalostí do praxe.

V postindustriální ekonomice je hlavním faktorem rozvoje podniku proces komercializace znalostí, což znamená využití výsledků vědy, přenos nových znalostí a technologií do průmyslu, vytváření inovačních podniků a inovační rozvoj regionů. Nicméně vzdělávací a vědecko-výzkumná zařízení musí realizovat tento úkol společně se všemi zúčastněnými komerčními subjekty a státními organizacemi. Pro vytváření konkurenceschopnosti domácí ekonomiky je kvalitní vzdělávání základem výzkumu. Kvalitní výzkum je poté hlavním zdrojem inovací. Právě lidé jsou základem pro vytváření různých druhů inovací. Bez zdokonalování lidských zdrojů a stimulace jejich vytváření by nebyl možný neustálý rozvoj inovační činnosti podniků v současné ekonomice.

V této souvislosti musí obsah konkrétních studijních programů odpovídat požadavkům současné ekonomiky. Například pro vytvoření podobných programů jsou vzdělávací zařízení nuceny operativně reagovat na měnící se ekonomické a sociální potřeby společnosti. Také vzniká potřeba zvýšit ekonomickou efektivitu a rozvoj úzké spolupráce různých subjektů trhu včetně státních a regionálních řídicích orgánů, podnikatelských subjektů atd.

Přiblížení vzdělávacích standardů potřebám zaměstnavatelů a společností a také zvýšení kvality vzdělávání na všech úrovních se stalo novou výzvou pro vzdělávací systém. Tato výzva vyžaduje od všech kategorií vzdělávacích zařízení vytvořit inovační vzdělávací programy, zpracovat nabídky pro obnovení vzdělávacích standardů, provést reformy vzdělávacího systému s cílem zkvalitnit vzdělání a zvýšit úroveň znalostí absolventů. To znamená, že absolventi musí disponovat souhrnem potřebných kompetencí a musí být připraveni k řízení podniku v novém podnikatelském prostředí. Vytvořený program společně s použitím inovačního přístupu ke vzdělání umožní studentům získat znalosti potřebné pro realizaci požadavků podnikatelských a státních sektorů ekonomiky.

Význam spolupráce vysokých škol s podnikatelskými subjekty a také s regionálními a municipálními řídicími orgány byl již výše zmíněn. Vysoká kvalifikace budoucích odborníků se zajišťuje nejen pomocí kvalitního vzdělávacího procesu, ale také závisí na úrovni vzájemné spolupráce. Představy podniků o požadavcích, které mají na znalosti a dovednosti budoucích odborníků, se musí vytvářet na základě spolupráce vzdělávacích zařízení a subjektů podnikatelské činnosti v oblasti společného řešení vědeckých a praktických úkolů. Od vysokoškolských vzdělávacích zařízení je vyžadována orientace na praktickou přípravu odborníků, zvláště významná je tato potřeba na bakalářském stupni vzdělání. S vysokou úrovní teoretických znalostí by se měli prezentovat absolventi magisterských a především doktorských studijních



programů. To je možné dosáhnout mimo jiné na základě partnerství mezi vzdělávacími zařízeními a podniky.<sup>126</sup>

Avšak v inovační ekonomice se nejedná pouze o součet určitých znalostí. Je třeba především rozvíjet kvalitu logického myšlení studentů a vytvářet schopnost nacházet samostatného řešení odborných problémů s ohledem na odbornost přístupu. Při takovém přístupu je odbornost vytvářena procesem studování komplexních studijních modulů. Předání znalostí je uskutečňováno prostřednictvím metody situační analýzy (case-study), tréninků, obchodních her, prezentací, projekčních prací a také stáží v podnicích a vědeckých zařízeních. Tento přístup ke vzdělávacímu procesu není možné uskutečnit bez zapojení studentů do řešení vědecko-výzkumných úkolů univerzity. Úkoly se řeší s ohledem na schopnosti studentů a etapu vzdělávání, totiž v souladu se třemi úrovněmi v rámci boloňského procesu: bakalářský, magisterský a doktorský studijní vzdělávací program.

Současné univerzity jsou vzdělávacími zařízeními s vyváženým poměrem mezi vzdělávací a vědeckovýzkumnou činností. Současná vzdělávací zařízení realizují vědeckou činnost s aktivním zapojením svých studentů především doktorandů.

Světový ekonomický růst, který umožňuje uplatnit podnikání v hospodářské činnosti, je závislý na kvalitě a množství výrobních faktorů a také možnosti vědy účastnit se vytváření nejnovějších technologií. Vliv těchto faktorů napomáhá rozvoji inovačního potenciálu státu a subjektů podnikání. Ve vědecké činnosti univerzit je prioritním úkolem vytvořit perspektivní technologie požadované trhem. Společně s řešením tohoto úkolu se musí univerzity aktivně účastnit procesu kapitalizace jednoho z nejdůležitějších parametrů, jakým je lidská práce. Toto je velmi důležité, neboť právě lidský kapitál a úroveň kvality tohoto kapitálu jsou hlavními faktory rozvoje inovačních podniků v podmínkách globální světové ekonomiky.<sup>127</sup>

Procesy globalizace přináší změny v rozvoji tržních struktur, v jejichž rámci vzniká modifikace konkurenčního prostředí, a objevuje se velké množství drobných a středních podniků. Mimo to od konce 20. století prudce stoupá počet high tech podniků, pro které je charakteristická vysoká úroveň investic do výzkumu a vývoje, velké množství pracovníků s vysokoškolským vzděláním a vytvoření produktů založených na progresivních a unikátních inovačních technologiích. V této souvislosti se mění požadavky současné ekonomiky na přípravu absolventů univerzit. Proto je třeba upustit od programů s úzkou specializací znalostí a zaměřit se na získání znalostí cestou kombinace humanitních, ekonomických a technických věd. Odborníci, kteří mají takovou přípravu, budou žádáni v drobných i velkých podnicích. To umožní inovačním podnikům obsadit novou pozici nebo se udržet na konkurenčním trhu, který ovlivňuje procesy globalizace. Globalizace při působení na tržní struktury vyvolává tímto způsobem kvalitativní změny procesu vytváření lidského kapitálu a intelektuálně kreativních zdrojů společnosti.

---

<sup>126</sup> КРАФТ, Й., ЗАЙЦЕВ А. В. Повышение конкурентоспособности национальной экономической системы на базе кооперации университетов с промышленностью. [Zvyšování konkurenceschopnosti národního hospodářství na základě spolupráce vysokých škol s průmyslem.] s. 39-41. In БЕЛЯЕВА, И. Ю. (ed.) *Проблемы управления экономикой в трансформируемом обществе*. Penza: Приволжский дом знаний, 2012. ISBN 978-5-8356-1310-6.

<sup>127</sup> КРАФТ, Й., ЗАЙЦЕВ А. В. Влияние глобализации и роль университетов в формировании интеллектуально-креативных ресурсов общества. [Vliv globalizace a role vysokých škol při formování intelektuálně-tvůrčích zdrojů společnosti.] *Российское предпринимательство*, 2012, роč. 13, č. 2, s. 139-146. ISSN 1994-6937.

## 7 Vytváření infrastruktury inovačního podnikatelského prostředí

### 7.1 Podniky technologicky vyspělých odvětví jako základní prvek inovační ekonomiky

V podmínkách znalostní ekonomiky je high tech podnik jedním z hlavních prvků národního inovačního systému. Taková skupina podniků je ve své činnosti zaměřena na vytváření, osvojení si a praktické využití množiny inovací. Základem těchto inovací jsou technologické inovace, které zahrnují nové produkty (produktová inovace) a nové výrobní technologie těchto produktů (procesní inovace). Tyto technologické inovace zároveň vedou k vytvoření úplně nových výrobních organizačních struktur, které spojují vysokou úroveň přizpůsobivosti a automatizace, včetně použití nových metod organizace a řízení podnikatelské činnosti. Proto v rámci inovačního systému high tech podniku vznikají organizační a řídicí inovace. Nové způsoby uplatnění na trzích high tech produktů a služeb způsobují, že podniky zavádí množinu (souhrn) marketingových inovací. Snaha podniku používat zdroje (hmotné i intelektuální/nehmotné) v co nejvyšší kvalitě vytváří zdrojové inovace. Všechny tyto druhy inovací, které se podílí na vytváření intelektuálního kapitálu high tech podniku, se vztahují k identifikovatelným nebo neidentifikovatelným intelektuálním aktivům podniku a zvedají jeho tržní cenu.<sup>128</sup>

Procesy vzniku a praktického využití různých druhů inovací určují dynamiku a kvalitu ekonomického růstu včetně úrovně konkurenceschopnosti. V této situaci je nutný mechanismus kontinuálního zapojení vědeckých poznatků do výroby. Organizace takového mechanismu vyžaduje pevné spojení mezi subjekty inovačního podnikatelského prostředí. Vytvoření podobného mechanismu je složitý a kapitálově náročný proces. Délka trvání procesu vytváření mechanismu, který zajišťuje kontinuální zapojení vědeckých poznatků do výroby včetně efektivity a produktivity fungování tohoto mechanismu, je většinou závislá na makroekonomických faktorech.

High tech podnik je velmi složitý výrobně technologický a organizačně ekonomický systém, jehož zkoumání umožňuje určit klíčové faktory efektivity činnosti podniku a sestavit řetězec růstu jeho tržní ceny. Nehledě na to, že vytvoření tržní ceny probíhá v podmínkách globální finanční ekonomické krize, rozšíření světového trhu vědecky pokročilých produktů a služeb včetně zvýšení objemu investic do nové inovace jsou hlavními předpoklady vývoje podniku v inovačním prostředí. Tato tendence je charakteristická pro mnohé evropské a asijské země. V průběhu posledních desetiletí se rýsuje jiná tendence, která souvisí s rozšířením sektoru inženýringových služeb, jejichž základem jsou různé úrovně inovací.

Vznik různých směrů inovační činnosti souvisí s tím, že světový trh stále klade vysoké požadavky na kvalitu vyráběné produkce, kontinuitu procesů organizace její

---

<sup>128</sup> Viz např.:

НИКОЛАЕВ С. Д., ЗАЙЦЕВ, А. В., БАРАНОВ, В. В., КРАФТ, Й. *Интеллект современного предприятия*. [Intelekt současného podnikání.] Moskva, Rusko: Комсомольская правда, 2010. ISBN 9785934341207.

БАРАНОВ, В. В., ЗАЙЦЕВ, А. В., СЕДЛАРЖ, Й., МУРАДОВ А. В. Концепция бережливого производства как неидентифицируемый нематериальный актив и её влияние на рыночную стоимость предприятия. [Koncept štíhlé výroby jako neidentifikovatelné nehmotné aktivum a jeho vliv na tržní hodnotu podniku.] *Российское предпринимательство*, 2010, roč. 11, č. 6, sv. 1, s. 50-56. ISSN 1994-6937.

poprodejní inženýringové (včetně servisní) péče. Existuje řada faktorů, které zvyšují konkurenci na trzích vědecky pokročilých produktů a služeb a způsobují, že vytvoření a použití "průlomových" inovací se stává hlavním zdrojem ekonomického růstu národní ekonomiky.

V této souvislosti roste aktuálnost aktivace inovační činnosti podniků národních ekonomik za účelem vytvoření produktů a tím uplatnění na světových trzích high tech produktů, práce a služeb. Toto vyžaduje nejenom odpovídající zdroje, ale také vytvoření komplexního systému různého ovlivňování ekonomických procesů včetně motivace vývojářů k vývoji produktů náročných na aplikaci, školení odborníků v oblasti marketingových technologií s ohledem na specifika povýšení vědeckotechnických výzkumů na mezinárodní úroveň atd.

Obzvláště aktuální je řešení tohoto úkolu pro podniky, které do své činnosti integrují řadu etap inovačního procesu. Ve světovém hospodářském systému zajišťují tyto podniky část HDP národní ekonomiky, neboť v současné době právě ony ukazují svou konkurenceschopnost. Fakticky většina vedoucích high tech podniků tvoří vědeckovýrobní struktury, které se skládají z vědeckovýzkumných, výrobních a často také marketingových subsystémů.

Jakýkoliv subsystém high tech podniku je složitý. Tato složitost subsystému spočívá v různorodosti jeho nedílných součástí a prvků, v rozmanitosti spojení, která vznikají v procesu jejich fungování. Tato vzájemná spojení se posuzují v rámci procesního přístupu ke zkoumání funkčních subsystémů, přičemž hlavní důraz se klade na zkoumání množiny (souhrnu) podnikatelských činností.<sup>129</sup> Složitost subsystému určuje ve svém důsledku potřebu vytvoření souhrnu souvisejících cílů a vede ke vzniku značného počtu hodnotících indexů a kritérií stavu subsystému.

V porovnání s obyčejnými výrobními podniky mají podnikatelské činnosti realizované technologicky vyspělými podniky určitá specifika. Tato specifika jsou následkem kontinuálnosti cyklu vytvoření a použití technologických inovací. Z tohoto důvodu je k řízení inovační činnosti takového podniku zapotřebí odpovídající organizačně ekonomický mechanismus. Takový mechanismus musí odpovídat podmínkám fungování podniků technologicky vyspělých odvětví národní ekonomiky.

V této situaci použití vytvořeného organizačně ekonomického mechanismu umožňuje systémové řízení výsledků intelektuální činnosti. V počátečních fázích inovačního cyklu dává též možnost sledování těch procesů, u kterých je předpoklad vzniku patentovatelných produktů a služeb. Zároveň takový systémový přístup zajišťuje dynamický růst intelektuálních aktiv a intelektuálního kapitálu podniku včetně objektů duševního vlastnictví (patenty, osvědčení, ochranné známky, obchodní známky (service mark) atd.) a také organizačního, klientského a lidského kapitálu.<sup>130</sup>

Hlavní specifikum fungování high tech podniku spočívá v integraci vědy a výroby s cílem zkrácení cyklu „výzkum-výroba-uplatnění-realizace“ výrobků nebo služby. Toto je možné zajistit cestou likvidace prvků a úskalí tohoto cyklu, která nevyhnutelně vznikají v procesu přípravy výroby v tradičním ekonomickém systému. Činnost high tech podniků obsahuje klíčové etapy vzniku inovačního produktu včetně:

---

<sup>129</sup> ЗАЙЦЕВ, А. В. Формирование стратегии развития высокотехнологических предприятий на основе создания системы инноваций. [Formování rozvojové strategie high-tech podniků prostřednictvím zavedení systému inovací.] *Вопросы инновационной экономики*, 2011, roč. 3, č. 3, s. 19-29. ISSN 2222-0372.

<sup>130</sup> НИКОЛАЕВ С. Д., ЗАЙЦЕВ, А. В., БАРАНОВ, В. В., КРАФТ, Й. *Интеллект современного предприятия*. [Intelekt současného podnikání.] Moskva, Rusko: Комсомольская правда, 2010. ISBN 9785934341207.

- 1) teoretického výzkumu, z jehož výsledků se provádí výběr idejí, které mají eventuální vědecko praktický význam;
- 2) marketingového výzkumu, který se provádí pro zjištění možnosti komercializace inovačních produktů a služeb vytvořených na základě realizace vybraných idejí;
- 3) výzkumu a vývoje, který se provádí pro vytvoření produktových, procesních a jiných druhů inovací (organizačně řídicích, marketingových atd.);
- 4) zpracování projektové dokumentace a zajištění vzájemného racionálního spojení mezi jednotlivými divizemi podniku;
- 5) technického vybavení vědeckých, vývojových a výrobních divizí podniku;
- 6) zavedení a osvojení si výroby produktových inovací;
- 7) uplatnění vytvořené vědecky pokročilé produkce na domácích a světových trzích;
- 8) poskytnutí inženýringových služeb v rámci poprodejního servisu produktových inovací.

Další specifikum fungování high tech podniku spočívá ve vytváření faktorů efektivity díky využití moderních technologií řízení podnikatelské činnosti včetně oblasti vývoje a výroby produkce i oblasti její realizace. Většinou ve výsledku právě tyto faktory určují efektivitu realizace konkurenční strategie podniku. Na straně jedné ta strategie výrazně zohledňuje tržní faktory a na straně druhé skutečné možnosti podniku, které jsou dány existencí zdrojů různého druhu. Proto je konkurenční strategie označována za detailně formulovanou koncepci, díky níž podnik dosáhl úspěchu na určitém trhu nebo ve vybrané oblasti za pomoci vývoje a zavedení různých inovačních projektů. Z tohoto důvodu podniky technologicky vyspělých odvětví co nejuplněji využívají různé druhy zdrojů. To se týká nejen hmotných zdrojů, ale také lidského kapitálu.

Následujícím specifikem fungování high tech podniku je vytvoření a použití lidského kapitálu. Lidský kapitál se vytváří na základě integrace intelektuálních možností všech kategorií personálu především vědeckých pracovníků a technických pracovníků v inženýringu, managementu a ostatních kvalifikovaných pracovníků. Po integraci vzniká doplňující efekt synergie, což způsobuje, že si podniky při efektivní transformaci hmotných, finančních a intelektuálních zdrojů do různých objektů duševního vlastnictví zajišťují snížení výdajů a zkrácení cyklu vytvoření a výroby inovační produkce.<sup>131</sup>

Při zmínce o specifikách fungování high tech podniku je obzvláště třeba zdůraznit podstatnou charakteristiku funkčnosti řídicího systému. Jedná se o stabilitu takového systému, jakým je schopnost odolávat intervenci vnějšího prostředí a efektivně plnit své funkce v podmínkách takového působení. Poté se stabilita zajišťuje nejen díky zavedení

<sup>131</sup> Viz např.

ВАСИЛЬЕВ, В. П. (ed.) *Инновации в социально-экономическом развитии: государство, фирма, менеджмент.* [Inovace v sociálně-ekonomickém rozvoji: Stát, podnik, management.] Moskva, Rusko: ТЕИС, 2007. ISBN 9785721809644.

МЕДОВНИКОВ, Д., ОГАНЕСЯН, Т., РОЗМИРОВИЧ, С. Спецовка для храма науки. [Pracovní oděv do chrámu vědy.] *Эксперт*, 2011, č. 2, s. 22-26. ISSN 1607-4939.

НИЖЕГОРОДЦЕВ, Р. (ed.) Проблемы информационной экономики. (Problematika informační ekonomiky.) *Стратегия инновационного развития российской экономики.* [Strategie inovačního rozvoje ruského hospodářství.] sv. 7. Moskva, Rusko: Либрокком, 2008. ISBN 978-5-397-00326-1.

НИКОЛАЕВ, С. Д., КРАФТ, Й., ЗАЙЦЕВ, А. В. Человеческий капитал и развитие инновационной деятельности предприятия в условиях глобализации. [Rozvoj lidského kapitálu a inovace podniku v kontextu globalizace.] s. 434-442. In МЕЛЬНИКОВ, О. Н., РЫКОВА, И. Н., АБРАМОВ, Е. Г. (eds.) *Проблемы и перспективы развития инновационно-креативной экономики.* Moskva: Креативная экономика, 2011. ISBN 978-5-91292-072-1.

inovačních technologií řízení podniku, ale také díky použití různých druhů doplňujících zdrojů.

Například ve výrobním subsystému jsou přebytkovými zdroji rezervní zásoby (rezervy) surovin a materiálů. Finanční stabilita podniku se zajišťuje finanční odolností, která tvoří rozdíl mezi faktickou hodnotou výnosu a hranicí rentability. Finanční stabilita podniku je výrazně závislá na struktuře kapitálu používaného podnikem, totiž na poměru mezi různými zdroji financování.

Dalšími specifiky podniků této třídy jsou velké finanční výdaje na vědecký výzkum a vývoj, použití předních vědeckotechnických strategií vývoje a řízení výrobních a lidských zdrojů, orientace na vytvoření, osvojení si a použití průlomových technologických inovací, což napomáhá výrobě konkurenceschopné inovační produkce.

Skutečná činnost high tech podniku je proces stálé adaptace na změnu faktorů vnějšího a vnitřního prostředí. Jejich působení nutí podnik monitorovat dosažený výkon, používat vnitřní rezervy, zapojovat dodatečné zdroje z vnějšího prostředí, zdokonalovat procesy výroby a realizace produkce, věnovat velkou pozornost vytváření systému kvality řízení managementu, diversifikovat činnost atd. To vše je potřebné pro co nejlepší zajištění účelnosti podniku, což znamená co nejvyšší shodu mezi dosaženými výsledky a cíli, které byly definovány v rámci konkurenční strategie. Zároveň se v situaci použití vnitřních zdrojů a zapojení vnějších zdrojů podnik snaží dosáhnout určené cíle a také zajistit zvýšení získávaných výsledků oproti celkovým nákladům, totiž dosáhnout naplánovaných ukazatelů efektivity své činnosti.

Určujícím znakem high tech podniku je uskutečnění plného cyklu „výzkum –vývoj– výroba“. Hlavní úkol podniku spočívá v principu v tom, aby na základě vědeckého výzkumu vytvořil nové produktové inovace pro jejich následné uvedení do sériové výroby. Vše se odehrává po zkušebním testování, dopracování a výrobě první série. Na řešení tohoto úkolu se zaměřuje organizační struktura, která integruje vědecké, projektové, technologické, technické, montážní a jiné divize. Do struktury těchto podniků často patří školící a metodická střediska, která odpovídají za přípravu kvalifikovaných odborníků pro obsluhu nové výroby.

Pro high tech podniky jsou charakteristické nejenom narůstající výdaje na vědeckou podporu výroby, ale také velké výdaje na obnovení technického zázemí jejich vědeckých a výzkumných divizí. Na rozdíl od výzkumných ústavů takové podniky provádí výhradně aplikovaný výzkum a vytváří různé produkty duševního vlastnictví, které aplikují v průmyslové výrobě. Částečně podniky provádí též základní (badatelský) výzkum, jehož výsledky se většinou aplikují do konkrétních vzorků a průmyslové výroby. V této souvislosti se vytváří status high tech podniku v makroekonomickém systému. Hlavním kvalifikačním znakem, který umožňuje zařadit takový podnik do určité kategorie, je míra krytí jeho vnitřních podnikatelských činností inovačními aktivitami.

V poslední době se začala aktivně rozvíjet integrace univerzit a high tech podniků v rámci ekonomiky. Tato integrace se projevuje vznikem školících vědeckovýrobních středisek. Zkušenost vyspělých zemí ukazuje, že založení takových středisek zvyšuje efektivitu vytváření produktových a procesních inovací. Narůstá též produktivita jejich uplatnění v rámci národní ekonomiky a na světových trzích vědecky pokročilých produktů. Navíc se univerzity stávají inovačními centry stabilizace regionální ekonomiky. V rámci práce center se provádí nejen příprava odborníků na univerzitách, ale také se provádí základní a aplikovaný výzkum pro různá odvětví ekonomiky. Zapojení univerzit do takových center umožňuje značně aktivovat vědeckou činnost vysokých škol a zvyšovat jejich efektivitu. Univerzity prohlubují své kontakty s výrobou

tím, že zapojují vědce, akademické pracovníky, doktorandy, mladé odborníky a studenty do výzkumu a vývoje, a zajišťují účelovou přípravu odborníků pro high tech podniky.<sup>132</sup>

Jednou z konkurenčních výhod high tech podniků je to, že disponují značnými intelektuálně kreativními zdroji, jejichž velikost určuje kvalifikace personálu. Intelektuálně kreativními zdroji je myšlena množina (souhrn) idejí, metod, nástrojů a technologií řízení včetně různých forem existence informací. Tyto ideje, metody, nástroje a technologie řízení při výskytu vědeckovýrobního, finančně ekonomického, marketingového nebo organizačně řídicího zaměření jsou výsledkem intelektuální činnosti personálu. Takové zdroje mohou být částečně nebo úplně odcizeny jejich vynálezci. Efektivní využití intelektuálních zdrojů zajišťuje pro podnik doplňující konkurenční výhody na trzích s vědecky pokročilými produkty.

Důležitou skutečností pak je použití efektivních metod řízení, které vytváří podmínky pro objevení osobní a kolektivní tvořivosti. V inovačním procesu se stávají intelektuálně kreativní zdroje výnosnými, když se promění v intelektuální kapitál. Struktura intelektuálního kapitálu podniku se skládá z takových složek jako duševní vlastnictví, lidský a brandingový kapitál. Nicméně hlavní složkou intelektuálního kapitálu je lidský kapitál, což je personál podniku se svými znalostmi, dovednostmi, zkušenostmi a zručností. Brandingový kapitál se vytváří během určitého časového období díky množině (souhrnu) lidského kapitálu a intelektuálních aktiv podniku, což jsou vlastně kategorizované znalosti, které se nachází ve vlastnictví podniku.

Lidský kapitál vzniká na základě vrozených lidských vlastností prostřednictvím cílených investic do rozvoje osobnosti. Rozsah zapojovaných finančních zdrojů a pořadí jejich investování má vliv na vytváření ukazatelů efektivity použití tohoto výrobního faktoru. Dosažená efektivita má systémový charakter a projevuje se na individuální i společenské úrovni. Z hlediska společenské reprodukce má kvalita intelektuálního kapitálu vliv na tempo ekonomického růstu, přičemž určuje úroveň efektivity této reprodukce. Míra vnímání nových znalostí, inovačních technologií ze strany společnosti udává vhodnost investic do intelektuálního kapitálu. Právě tyto investice zakládají motivaci pro vývoj personálu podniku a způsobují, že se zkracuje délka trvání procesů vytvoření různých inovací a nakonec se celkově zrychluje vědecký a technický pokrok.

V této situaci je potřebný systém řízení intelektuálního kapitálu. Podobný systém musí být organizován takovým způsobem, aby mohl napomáhat zvyšování efektivity činnosti podniku. V podmínkách rozvoje high tech podniků se tímto zajišťuje zvýšení kvality vyráběné produkce a inženýringových služeb poskytovaných v rámci poprodejního servisu. Zesílení inovační složky vede k významné změně konkurenční strategie podniku. Na jedné straně se aktivují procesy tvoření objektů duševního vlastnictví a jejich komercializace a na druhé straně se odehrává intenzivní vývoj jiných složek intelektuálního kapitálu, kdy se především jedná o organizační a klientský kapitál.

---

<sup>132</sup> Viz např.:

КРАФТОВА, И., КРАФТ, Й., ЗАЙЦЕВ, А. В. НИОКР и инновации как инструмент повышения производительности национальной экономики. [Вýzkum, vývoj a inovace jako nástroj ke zlepšení výkonnosti národního hospodářství.] s. 10-24. In МЕЛЬНИКОВ, О. Н., РЫКОВА, И. Н., АБРАМОВ, Е. Г. (eds.) *Проблемы и перспективы развития инновационно-креативной экономики*. Moskva, Rusko: Креативная экономика, 2011. ISBN 978-5-91292-072-1.

КРАФТ, Й., ЗАЙЦЕВ, А. В. Влияние глобализации и роль университетов в формировании интеллектуально-креативных ресурсов общества. [Vliv globalizace a role vysokých škol při formování intelektuálně-tvůrčích zdrojů společnosti.] *Российское предпринимательство*, 2012, роč. 13, č. 2, s. 139-146. ISSN 1994-6937.

Přítomnost intelektuálních zdrojů u high tech podniku, které jsou schopné na základě kreativního přístupu k řízení vytvořit a v praxi realizovat inovační idey, je podmínkou zvýšení efektivity činnosti podniku a zárukou pro přežití v turbulentním ekonomickém prostředí. Kreativita managementu zajišťuje adaptivnost systému řízení podniku vůči rychle se měnícím podmínkám vnějšího prostředí. Při fungování podniku v podmínkách vysoké nejistoty a nestability vnějšího prostředí je právě kreativní tým manažerů schopen vytvořit komplex nestandardních řešení řízení a úspěšně realizovat tato řešení v procesu vývoje podniku. Podobný komplex řešení může obsahovat například změny organizační struktury podniku nebo prováděných podnikatelských činností, rozdělení materiálových a finančních toků, vývoj a úspěšnou realizaci investičních projektů inovačního zaměření.

V inovační ekonomice se důležitým inovačním zdrojem stává informace, včetně té, která je výrobním (know-how) či obchodním tajemstvím podniku. Informace je určitý druh duševního vlastnictví high tech podniku, nemá materiální formu a musí být chráněna. Tím je myšleno, že ve vztahu k informaci musí podnik zajistit zřízení systému ochrany obchodního tajemství. Tento systém zahrnuje právní, organizační, technické a jiné informace přejímané vlastníkem a opatření na ochranu její důvěrnosti.

V podmínkách ekonomiky postindustriální společnosti, která bývá často nazývána ekonomikou založenou na znalostech, zajišťuje informace vývoj účinných metod přenosu nejnovějších znalostí a nápadů potřebných pro úspěšnou činnost podniku. To je obzvláště důležité pro podniky technologicky vyspělých odvětví, kde se objem informací v porovnání s podniky tradičních odvětví o hodně zvyšuje. Proto je na prvním místě pro tyto podniky činnost, která souvisí s vytvářením, skladováním, předáním a použitím znalostí a informací, které mají obchodní hodnotu.

V současné ekonomice je činnost podniků charakterizovatelná nárůstem výloh souvisejících s vyhledáváním informací, studiem trhu, uzavřením kontraktů a kontrolou jejich plnění, ochranou vlastnických práv atd. Informace a komunikace se v těchto podmínkách stávají důležitými faktory zajištění konkurenceschopnosti. Integrace procesů zpracování a dodání informací poskytuje velké sociální a ekonomické výhody díky vzniku synergického efektu.

Inovační faktory vývoje podniku určují nárůst role informace používané v oblasti finančního managementu. Na straně jedné se v podnicích informace jeví jako zdroj inovačního vývoje a na straně druhé jako nástroj vývoje podniku na základě přednostního použití inovačních faktorů. Nicméně produktivita procesů vytváření intelektuálního kapitálu je závislá na více faktorech: zprvu na potenciálu a intelektuální aktivitě konkrétních pracovníků a zadruhé na úrovni inovačních aktivit podniku jako celku. Právě aktivace inovační činnosti, která způsobuje vývoj kreativity pracovníků podniku, vede k proměně intelektuálního potenciálu personálu, individuálních a kolektivních znalostí včetně informací ve výsledky intelektuální činnosti.

V inovační ekonomice je specifikem řízení high tech podniku neustálá proměnlivost struktury jeho intelektuálního kapitálu. Například ve fázi vytváření intelektuálního kapitálu hraje dominantní roli lidský kapitál, protože v této době se intelektuální aktiva a obchodní značka podniku teprve vytváří a klientská báze je malá. Ve fázi inovačního vývoje podniku je struktura intelektuálního kapitálu již vytvořena a velice dobře vyvážená. Hlavní role v této struktuře náleží intelektuálním aktivům. Při vývoji podniku se ve struktuře jeho majetku zvyšuje počet patentovatelných technologií a stoupá role obchodních značek.

Ve fázi, kdy se inovační vývoj zpomaluje, zavádí podnik „zlepšovací návrhy“ za účelem udržení své konkurenceschopnosti na trzích high tech produktů. V této fázi patří

hlavní role ve struktuře intelektuálního kapitálu obchodní značce, která umožňuje prosazovat politiku aktivní komercializace portfolia práv duševního vlastnictví. Ve fázi vspělosti podniku většinou končí platnost dříve patentovaných práv duševního vlastnictví. Proto se ve struktuře intelektuálního kapitálu zvyšuje role lidského kapitálu, jehož využití umožňuje vytvářet nové objekty duševního vlastnictví. Současně se podnik snaží přilákat poměrně velké zdroje (materiálové, finanční a intelektuální) a využít je co nejlépe.

Inovační vývoj se dotýká nejen vědecké a výrobní oblasti, ale také finanční, informační, personální, sociální oblasti atd. Pro podnik, který se snaží prosadit na trhu s novou produkcí, vždy existuje ekonomicky významný rozsah znalostí, jejichž použití mu poskytuje možnost dosáhnout požadované úrovně konkurenceschopnosti. S náročností vytvářených produktů a technologií tento rozsah znalostí stoupá. Jestliže podnik disponuje ekonomicky významnými znalostmi, nastává situace, kdy jsou objemy výroby a realizace produkce závislé na kvalitě intelektuálně kreativních zdrojů. V takové situaci při vytvoření a vývoji inovačního podnikání materiálové a finanční zdroje ztrácejí svoji dominantní roli, přičemž stoupá role procesů kapitalizace znalostí. U high tech podniků se dle hodnocení znalců může tento podíl v celkovém hodnotícím indexu kapitalizace přibližovat k 85 %.<sup>133</sup>

Tímto způsobem musí management při tvorbě konkurenční strategie vytvářet nástroje, které umožňují aktivovat nehmotné faktory růstu hodnoty high tech podniku. Efektivní použití intelektuálního kapitálu je základem mechanismu inovačního vývoje, který je postaven na moderní koncepci řízení nehmotných faktorů.

Hlavní role této koncepce spočívá v tom, že tržní cena podniku vzniká následkem vlivu vnějších (souvisejících s makroekonomickým prostředím) a vnitřních (přímo souvisejících s prostředím samotného podniku) faktorů. Působení vnějších a vnitřních faktorů se projevuje v průběhu ekonomické činnosti a vede k vytváření finančních a intelektuálních složek ve struktuře kapitálu. Tyto složky, projevující vzájemnou součinnost, způsobují, že ve struktuře majetku podniku se objevují materiálová a intelektuální aktiva.

Diferencované hodnocení těchto aktiv poskytuje možnost nejen určit tržní cenu funkčního podniku, ale také úroveň účastí různých druhů aktiv (materiálových, finančních a intelektuálních zdrojů) při vytváření této ceny. Řízení procesů vytváření tržní ceny vyžaduje cílené působení na systém různých faktorů, a především působení na faktory vnitřního prostředí. Toto působení musí zároveň zajišťovat maximální přírůstek tržní ceny high tech podniku.

Výsledek efektivního použití intelektuálního kapitálu se projevuje růstem tržní ceny hmotných aktiv a obchodního postavení („goodwillu“), jenž spadá do složky nehmotných aktiv, a reflektuje konkurenční schopnost podniku. Mimo to se ve struktuře majetku podniku zajišťuje také růst podílu jiných intelektuálních aktiv. Tato aktiva mohou mít podobu různých forem znalostí, které mají nehmotnou podstatu a pro podnik představují ekonomickou hodnotu.

Z tohoto důvodu v současných znalostních podmínkách jsou takové informace důležitým zdrojem intelektuální činnosti personálu high tech podniku. Právě v procesu využití jmenovaných zdrojů se vytváří přidaný intelektuální produkt, který je výsledkem vynaložené energie personálu. Tato skutečnost určuje vysokou potřebu kvalitativní informační podpory intelektuální činnosti. Přičemž nejceněnějšími jsou znalosti schopné

---

<sup>133</sup> НИКОЛАЕВ С. Д., ЗАЙЦЕВ, А. В., БАРАНОВ, В. В., КРАФТ, Й. *Интеллект современного предприятия*. [Intelekt současného podnikání.] Moskva, Rusko: Комсомольская правда, 2010. ISBN 9785934341207.



přijmout podobu chráněné intelektuální činnosti ve tvaru vynálezů, průmyslových vzorků, užitkových modelů, obchodních značek, softwarů, databází.

U high tech podniku se objevuje potřeba ve vytváření systému řízení znalostí. Tento systém je problematicky identifikovatelným prvkem intelektuálních aktiv. Problematicky identifikovatelná aktiva jsou součástí intelektuálního kapitálu. Přítomnost takových aktiv, která jsou výsledkem inovační činnosti, umožňuje podniku zajistit vysokou úroveň konkurenceschopnosti na trhu. Důležitou složkou problematicky identifikovatelných nehmotných aktiv jsou infrastrukturní aktiva související s technologiemi řízení podniku (sociálně organizačními, kognitivními, informačními atd.).

Je třeba zajistit efektivní řízení různých druhů aktiv high tech podniku. Při stanovení takové strategie řízení je nutné počítat s tím, že základem pro vytváření výrobně technologického potenciálu jsou intelektuální aktiva. Velikost tohoto potenciálu je přímo ovlivněna vybaveností vědeckých a výrobních divizí moderním zařízením, přístroji atd. Podnik musí mít rozsáhlou informační základnu a technologie, které zajišťují vysokou úroveň automatizace a přizpůsobivosti nejen výrobních, ale i řídicích a vědecko-výzkumných procesů.

Při vytváření konkurenční strategie spočívá inovační přístup řízení high tech podniků ve vytvoření podmínek pro vysokou dynamiku vědecko technologického vývoje. Související procesy se zakládají na zdokonalování firemní kultury, vytvoření struktur, které zajišťují uplatnění produktových a procesních inovací na trhu s vědecky pokročilými produkty, rozvoji forem komercializace výsledků intelektuální činnosti, zajištění ochrany duševního vlastnictví a vytvoření podmínek pro reprodukci lidského kapitálu.

V inovační ekonomice se přednostním směrem realizace konkurenční strategie high tech podniku stává řešení úkolu vytváření efektivní strategie řízení různých druhů aktiv včetně hmotných a nehmotných. Jádrem řešení tohoto úkolu musí být koncepce hodnotového přístupu k řízení. Při realizaci této koncepce je třeba určit přehled klíčových podnikatelských činností. Při vyčlenění těchto činností sestavuje management podniku určitý řetěz následností vedoucí k vytvoření nové hodnoty technologicky vyspělého podnikání.

Při sestavení řetězu tvorby hodnoty je třeba brát v úvahu, že ovlivnit konečné výsledky činnosti podniku je možné pouze při působení na články řetězu, totiž na uskutečňovanou podnikatelskou činnost. To znamená, že high tech podnik musí mít odpovídající organizačně ekonomický mechanismus, jenž by umožňoval efektivní vliv na uskutečňovanou podnikatelskou činnost. Přitom se při plnění konkurenční strategie management opírá o množinu ukazatelů, které charakterizují efektivitu procesu vytvoření nové hodnoty na každém kroku realizace strategie řízení aktiv podniku.

## **7.2 Holding jako nástroj organizačních změn při zvýšení efektivity inovačních činností**

V současné ekonomice jsou jednou z nejrozšířenějších forem podnikatelských struktur holdingové společnosti. Holding je v zásadě sdružení podniků a dceřiných společností spojené společným vlastnictvím, které se podrobuje jednotnému řízení. Holdingové struktury jsou typické nejen pro přirozený monopol a podnikání ve větším rozsahu. V podobě holdingu také mohou úspěšně fungovat velice rychle se rozvíjející střední a malé soukromé firmy. Holding často tvoří základnu pro vybudování vertikálně

integrovaných a diverzifikovaných společností, korporací, finančně průmyslových skupin a řady jiných integrovaných struktur.<sup>134</sup>

Holdinky hrají důležitou roli v makroekonomickém systému národního hospodářství. Je to dáno tím, že holdingové struktury mají určité přednosti. Především se jedná o možnost akumulace velkého objemu finančních zdrojů potřebných pro realizaci kapitálově náročných investičních projektů. Integrace aktiv a optimální rozdělení kapitálu mezi dceřiné společnosti v rámci realizovaných investičních programů a projektů vedou ke zvýšení efektivity činnosti holdingové struktury. Velký majetkový potenciál holdingových společností umožňuje přilákat větší objem finančních zdrojů ve formě tradičních bankovních úvěrů včetně financování projektů bez dotčení finanční stability holdingu.

Vytváření holdingů nevede pouze ke zvýšení efektivity činnosti jednotlivých hospodářských struktur, ale také k zajištění konkurenceschopnosti celého komplexu domácí ekonomiky. To je možné díky tomu, že při spojení právnických osob v holdingovou společnost vzniká efekt synergie. Vznik tohoto efektu je způsoben tím, že holdingové společnosti v porovnání s neintegroványi obchodními strukturami umožňují kvalitativně zlepšit použití aktiv podniků, které tvoří součást holdingu, včetně finančních zdrojů, které byly investovány do vývoje holdingu.

Stát aktivně podporuje proces vytváření holdingových společností. Týká se to především technologicky vyspělých odvětví ekonomiky těch, která vyrábí vysoce pokročilou produkci. Například v Rusku utvářejí holdingové struktury spojené letecké korporace a korporace loděnic, společnost Vrtulníky Ruska, státní korporace nanotechnologií atd. V České republice se úspěšně rozvíjí velké energetické a strojírenské holdingové skupiny jako například ČEZ, ŠKODA, ČKD a jiné.

Velké skupiny soukromých firem se také mohou úspěšně transformovat v holdingovou strukturu řízení. Týká se to především těch firem, které během své činnosti vytvořily velký finanční, majetkový a intelektuální potenciál. V této situaci se holding stává organizační formou, která nejlepším možným způsobem podporuje efektivní vývoj podnikání.

Konsolidace aktiv jednotlivých podniků, které tvoří celek holdingu, zvyšuje tržní cenu holdingové struktury. Přitom často díky vzniku efektu synergie celková tržní cena holdingu výrazně překračuje součet tržních cen jednotlivých podniků. V praxi se tento efekt synergie odráží na hodnocení obchodního postavení („goodwillu“) holdingu včetně konkurenceschopnosti podniků zapojených do holdingové struktury.<sup>135</sup>

---

<sup>134</sup> Viz např.:

ГОЛУБЕВ, М. П. *Методология создания эффективных вертикально интегрированных холдингов.* [Metodika budování efektivních vertikálně integrovaných podniků.] Moskva, Rusko: Инфра-М, 2010. ISBN 978-5-16-003864-3.

ГРИТАНС, Я. М. *Организационное проектирование и реструктуризация (реинжиниринг) предприятий и холдингов: экономические, управленческие и правовые аспекты.* [Organizační struktura a restrukturalizace (re-engineering) podniku a ekonomiky: hospodářské, správní a právní aspekty.] 2. vyd. Moskva, Rusko: Wolters Kluwer, 2008. ISBN 978-5-466-00221-8.

ЛАПТЕВ, В. А. *Предпринимательские объединения: холдинги, финансово-промышленные группы, протые товарищества.* [Podnikatelská sdružení: holdingové společnosti, finanční a průmyslové skupiny, běžná partnerství.] Moskva, Rusko: Wolters Kluwer, 2008. ISBN 978-5-466-00327-7.

ИВАЩЕНКО, Н. С., ЗАЙЦЕВ, А. В. (eds.) *Особенности развития предприятия в инновационной экономике.* [Rysy rozvoje podniků v inovační ekonomice.] Moskva, Rusko: Креативная экономика, 2011. ISBN 9785912920769.

<sup>135</sup> ЗАЙЦЕВ, А. В. Особенности формирования стратегии управления стоимостью бизнеса в холдинговых структурах. [Charakteristiky strategie řízení nákladů podniku v holdingových strukturách.] *Имущественные отношения в РФ*, 2009, roč. 9, č. 2, s. 52-57. ISSN 2072-4098.

Efektivita využití majetku a kapitálu holdingové struktury je zajištěna nejen díky zvýšení koeficientů vytížení výrobních aktiv holdingových podniků, ale zároveň díky aktivaci nehmotných faktorů nárůstu ceny. Především aktivace těchto faktorů souvisí se zvýšením intelektuální aktivity lidských zdrojů holdingu, získáním řídicího personálu a personálu ve výrobě, který disponuje odbornými znalostmi. Nehmotné faktory nárůstu ceny přímo ovlivňují vytváření kladného obchodního postavení („goodwillu“) holdingu a přispívají ke zvýšení ceny materiálových aktiv holdingu a jeho tržní ceny.<sup>136</sup>

Sjednocení jednotlivých nezávislých podniků do holdingu ztěžuje systém řízení nově vzniklé struktury, jelikož v tomto systému se objevují nové prvky a nová vzájemná spojení. Proto úkol spočívá v tom, aby se vytvořil takový organizačně ekonomický mechanismus řízení holdingové struktury, který by umožňoval zachování tržní ceny holdingu vzniklou následkem fúze podniků do jediného systému, a zároveň zajistil nárůst této ceny v budoucnu.

Při vytváření mechanismu je nutné počítat s tím, že holdingové struktury mají nejenom finanční, ale i organizační přednosti v porovnání se samostatnými podniky nebo jejich jednotlivými skupinami. Tyto výhody se zakládají na možnosti centralizace řady řídicích funkcí v holdingové struktuře. Při centralizaci se vylučuje nejednotnost managementu při implementaci řešení, která byla vypracována na základě jediného informačního systému a zkušeností získaných podniky při společné činnosti. Organizačně ekonomický mechanismus řízení umožňuje vytvořit v holdingové struktuře jediný systém strategického plánování a finančního řízení, konsolidované účetnictví včetně manažerského, komplexní právní podporu atd.

To nejenom zvyšuje kvalitu řízení holdingu předcházením vzniku opakovaného nahrazování některých funkcí, ale zároveň zajišťuje úspornost

a větší věrohodnost výsledků při prognózování výdajů, které vznikají jak v oblasti řízení, tak i v oblasti výrobní činnosti holdingové struktury. Jednotné daňové a finanční plánování v rámci holdingové společnosti vede k optimalizaci daňových poplatků a přispívá k jejich rovnoměrnějšímu rozdělení ve zdaňovacím období. Důležitými faktory zvýšení efektivity fungování holdingové struktury jsou na jedné straně mechanismy vnitřní cenotvorby („transferové“ ceny, které se zavádí na základě analytického rozboru vnitřního obratu nedokončené výroby, hotové produkce, práce a služeb), a na straně druhé možnost vytváření centralizovaných fondů a různých finančních rezerv v rámci holdingu.<sup>137</sup>

Důležitým faktorem zvýšení efektivity činnosti holdingu a také růstu jeho tržní ceny je minimalizace negativního vlivu konkurence. To souvisí s tím, že účast podniků v holdingu vylučuje jejich vzájemnou konkurenci na stejném trhu. Kromě toho se v holdingu zvyšuje úroveň centralizace kapitálu. Při existenci velké konkurence, která je charakteristická pro globální ekonomiku, může kapitál „proudit“ z jedné oblasti

---

<sup>136</sup> ЗАЙЦЕВ, А. В., КАРПОВА, В. Б. Формирование организационного механизма управления холдинговой компанией с позиций стоимостного подхода. [Tvorba organizačního mechanismu řízení holdingové struktury z pohledu nákladově založeného přístupu.] *Российское предпринимательство*, 2010, roč. 11, č. 7, sv. 2, s. 55-60. ISSN 1994-6937.

<sup>137</sup> Viz např.:

ЗАЙЦЕВ, А. В. Особенности формирования стратегии управления стоимостью бизнеса в холдинговых структурах. [Charakteristiky strategie řízení v nákladů podniku v holdingových strukturách.] *Имущественные отношения в РФ*, 2009, roč. 9, č. 2, s. 52-57. ISSN 2072-4098.

ЗАЙЦЕВ, А. В., КАРПОВА, В. Б. Формирование организационного механизма управления холдинговой компанией с позиций стоимостного подхода. [Tvorba organizačního mechanismu řízení holdingové struktury z pohledu nákladově založeného přístupu.] *Российское предпринимательство*, 2010, roč. 11, č. 7, sv. 2, s. 55-60. ISSN 1994-6937.

podnikatelské činnosti do jiné s ohledem na ekonomickou konjunkturu. Tím se snižuje úroveň finančních a investičních rizik holdingu. Přitom vzniká skutečná možnost vytvoření vertikálně integrované struktury, která spojuje jednotlivé výrobní procesy. Vše začíná získáním surovin a končí finální výrobou vysoce zpracovaných vědecky pokročilých produktů.

Takto holdingová struktura zajišťuje možnost diverzifikace výroby s minimálními možnými fixními náklady ve struktuře vlastních nákladů vyráběné produkce a vytváří skutečné předpoklady pro zvýšení konkurenceschopnosti samotné produkce a holdingu jako celku. Zvýšení konkurenceschopnosti napomáhá využití CALS-technologie (Continuous Acquisition and Life cycle Support — nepřetržitá aktivizace a podpora životního cyklu), která se používá v procesu řízení aktiv a finančních zdrojů. Tato technologie vyžaduje integraci určitých fází životního cyklu produkce jako výzkum a vývoj, aplikace, výroba a inženýringový (nebo poprodejní) servis vyrobené produkce.

Orientace konkurenční strategie holdingové struktury na využití CALS-technologie zvyšuje efektivitu použití hmotných (zařízení, surovin a materiálů) a nehmotných (nových patentovaných technologií) aktiv, technických zkušeností a personálních dovedností (know-how). Tímto vytváření holdingových struktur skutečně umožňuje integraci vědy a výroby. Tato integrace je obzvláště důležitá z hlediska zkrácení délky trvání cyklu, který přímo souvisí s vytvářením a aplikací nových technologií a produkce. Jedná se o prvek životního cyklu technologické inovace, který tvoří v holdingu významnou výdajovou položku při vytváření a uvádění na trh produktových inovací.

Navíc integrace vědy a výroby v rámci CALS-technologií vytváří příznivé podmínky pro zvýšení stability podnikání holdingové společnosti. To je možné díky efektivnímu řízení rizik, přičemž finanční a majetkové operace, které mají vysokou úroveň rizika, mohou být v holdingové struktuře přesunuty do dceřiných společností. Jako samostatné právnické osoby samy ručí za své závazky pouze tím majetkem, který náleží určité dceřiné společnosti. Strategie minimalizace rizik společnosti z jedné strany může počítat s dosažením vysoké likvidity aktiv ve speciálních outsourcingových firmách vybraných pro tyto účely a z druhé strany s vytvořením rizikových (venture) struktur pro plnění inovačních projektů s vysokou úrovní rizika. Realizace strategie řízení rizik se příznivě odráží na růstu hodnoty holdingu, protože v tomto případě se minimalizuje riziko ztráty jeho majetkových aktiv.

V současných podmínkách hrají inovační projekty velkou roli ve vývoji jakéhokoliv ekonomického systému jak na makro-, tak i na mikroúrovni. Proto se musí organizační mechanismus řízení holdingu přizpůsobit inovacím a stimulovat intelektuální činnost personálu. To umožní nejen vytvářet, ale také efektivně využívat výrobně ekonomické inovace, jež ve svém výsledku tvoří množinu různých objektů duševního vlastnictví.

Z hlediska majetkového potenciálu holdingu jsou tyto inovace brány jako výhradní práva duševního vlastnictví nebo jako nevýhradní práva, totiž jako know-how. Pro aktivaci procesů inovační činnosti v rámci organizačního mechanismu řízení holdingu musí z jedné strany existovat motivační systém personálu, který umožní co nejlépe využít jeho intelektuální potenciál, a z druhé strany znalostní systém řízení, který zajistí získávání, uchování, předávání znalostí a získaných zkušeností na základě firemních programů školení personálu.

Jelikož je v současných podmínkách hlavním strategickým cílem činnosti holdingu, jakož i jakékoliv jiné ekonomické podoby podnikatelských sdružení, maximalizace tržní ceny, řízení takové struktury se musí budovat jako řízení, jehož cílem je vytvoření kladného ukazatele ekonomické přidané hodnoty v každém časovém úseku. Množina těchto ukazatelů hodnoty s diskontními výdaji v průběhu celého intervalu realizace

jednoho nebo několika investičních projektů vytváří kladný ukazatel čisté současné hodnoty (NPV) a zajišťuje přírůstek tržní ceny holdingu.

V podmínkách hodnotového přístupu k řízení hrají finančně investiční aspekty dominantní roli ve vytváření celkové koncepce řízení holdingové struktury. Finanční řízení nelze realizovat efektivně, jestliže bude spojeno s jinými prvky konkurenční strategie a nebude vytvořen odpovídající organizační mechanismus řízení.

Vytvoření holdingových struktur řízení v technologicky vyspělých odvětvích ekonomiky napomáhá koncentraci velkých objemů zdrojů (finančních, intelektuálních, hmotných atd.) v prioritních směrech vývoje vědy a techniky. V této situaci je inovační činnost jedním z efektivních nástrojů upevnění tržní pozice holdingu na domácích a světových trzích vědecky pokročilé produkce. Zároveň při použití různých druhů outsourcingu je možné ve značné míře zmenšit stále výdaje řady dceřiných podniků a tím pádem optimalizovat procesy financování jejich investiční činnosti.

Většina světových holdingových struktur (obzvláště v technologicky vyspělých odvětvích ekonomiky) mají vysoký intelektuální (a některé i finanční) potenciál a jejich obchodní značky jsou známé na trhu. Tyto skutečnosti zajišťují holdingovým strukturám vyspělých odvětví ekonomiky potřebnou finanční sílu při realizaci vysoce rizikových investičních projektů zaměřených na vytvoření „průlomových“ technologických inovací.

Holdingová struktura, která disponuje vysokým potenciálem, může diverzifikovat svou konkurenční strategii tím, že zesílí její inovační zaměření. Samozřejmě to vše vede ke změně mechanismů vytváření finančních toků na úrovni samostatných podniků a na úrovni holdingové struktury jako celku. To se především odráží v mechanismech a organizačních modelech financování inovačních projektů.

Holdingová struktura může pokračovat ve financování inovační činnosti v obvyklém režimu, tedy pomocí vlastních finančních zdrojů a získáním financí z různých zdrojů, ale též může použít mechanismy rizikového, projektového nebo strukturovaného financování. V případě rizikového financování se inovační projekt vyčleňuje do samostatné rizikové struktury nebo se předává do jedné z dceřiných společností, která v budoucnu bude působit jako vnitřní riziko holdingu.<sup>138</sup>

Proto je v procesu fungování holdingové struktury možné dosáhnout nejen vysoké úrovně koordinace procesů investování finančních zdrojů do inovačního projektu v různých fázích jeho realizace, ale také zajistit efekt synergie. Vznik tohoto efektu vede k nelineárnímu nárůstu příjmů holdingu při spojení zdrojů jeho samostatných dceřiných společností. Navíc se rozšiřují možnosti holdingové struktury ohledně zapojení různých nástrojů kapitálového trhu pro její financování včetně syndikovaného úvěrování, projektového a strukturovaného financování složitých vědecky pokročilých projektů.<sup>139</sup>

---

<sup>138</sup> Viz např.:

RVCA. *Russian Private Equity and Venture Capital Market Review 2010* [online]. St. Petersburg, Russia: Russian Venture Capital Association, 2011. [cit. 2013-06-01]. Dostupné na [www: <http://www.rvca.ru/upload/files/lib/RVCA-yearbook-2011.pdf>](http://www.rvca.ru/upload/files/lib/RVCA-yearbook-2011.pdf)

ЗАЙЦЕВ, А. В. Венчурное финансирование инновационных проектов высокотехнологических предприятий. [Venture financování inovativních projektů high-tech podniků.] *Российское предпринимательство*, 2011, roč. 12, č. 5, sv. 1, s. 30-34. ISSN 1994-6937.

<sup>139</sup> Viz např.:

БЕЛИКОВ, Т. *Минные поля проектного финансирования. Пособие по выживанию для кредитных работников и инвесторов.* [Minová pole financování projektu. Průvodce pro přežití pro úvěrové pracovníky a investory.] Moskva, Rusko: Альпина Паблишер, 2009. ISBN 978-5-9614-1050-1.

ИРЗУН, О., ЮФА, А. Инвестиционный налоговый кредит. [Daňový odpočet na investice.] *Экономика и жизнь*, 2005, č. 12. ISSN 0868-8931.

YESCOMBE, E. R. *Principles of Project Finance.* San Diego, CA, USA: Academic Press, 2002. ISBN 9780127708515.

Holdingská struktura disponuje velkým objemem kapitálu a díky tomu může manévrovat s finančními prostředky a vybírat optimální zdroje a podobu financování inovační činnosti dceřiných společností. V inovační fázi to může být rizikové financování a spíše zřídka projektové a strukturované financování. Ve fázi průmyslové výroby produktových inovací se spektrum finančních zdrojů používaných holdingem rozšiřuje. Mohou to být syndikované bankovní úvěry, finanční a operativní leasing atd.

Vytvoření rizikových struktur v podobě dceřiných podniků holdingu zvyšuje efektivitu řízení rizik inovační činnosti. V situaci, kdy inovační projekt s vysokým potenciálem rizika ztroskotá, je majetek mateřské společnosti pojištěn proti různým rizikům nejlepším způsobem, protože rizikové struktury jako dceřiné společnosti podniku mají omezené majetkové ručení za výsledky činnosti celého holdingu.

Koncentrace inovačních procesů v dceřiných podnicích je důležitým faktorem, který zajišťuje efektivní realizaci konkurenční strategie holdingu. To ve velké míře souvisí s tím, že se diverzifikace projevuje jako faktor efektivnosti, jelikož zvyšuje image ekonomického subjektu v tržním prostředí. Nicméně holdingská struktura, která diverzifikuje svou činnost, musí mít mechanismus zajišťující optimální rozdělení ručení mezi mateřskou společností a dceřiným podnikem, který byl vytvořen pro realizaci inovační fáze projektu. V praxi se používají různé varianty řešení takového úkolu. Podstata různých variant spočívá v součinnosti mateřské společnosti a dceřiných podniků holdingu včetně centralizovaných, decentralizovaných a kombinovaných možností spolupráce.

Centralizovaná varianta počítá s tím, že se inovační činnost dceřiných podniků financuje z centralizovaného rozpočtu holdingu. V takovém schématu zdrojové objemy poskytované pro financování inovační činnosti nejsou závislé na výsledcích, které obdrží dceřiné společnosti. Toto schéma může být efektivní jen v případě vysoké korporativní jednoty mateřské společnosti a dceřiných podniků holdingu, protože inovační činnost některých dceřiných společností může být ztrátovou.

Důležitým faktorem, jenž určuje možnost použití centralizované varianty součinnosti mateřské společnosti a dceřiných podniků holdingu, je rentabilita. Takové schéma může být úspěšně použito v praxi, když ukazatelé rentability inovační činnosti dceřiných podniků jsou vysoké.

Při použití decentralizované varianty řídí dceřiné společnosti, které uskutečňují inovační činnost, finanční zdroje autonomně a jsou orientovány na její konečné výsledky. Decentralizovaná varianta má řadu záporných bodů. Zaprvé se u každého dceřiného podniku, který uskutečňuje inovační činnost, zvyšuje riziko, které se pro tento případ nerozděluje mezi podniky holdingové struktury. Zadruhé při použití tohoto schématu je pro mateřskou společnost obtížné uskutečňovat finanční kontrolu činnosti dceřiných podniků s vysokým finančním potenciálem.

Kombinovaná varianta počítá ve vytváření konsolidovaného finančního systému a tím pádem i konsolidovaného rozpočtu holdingu. To umožňuje nejen získat kapitál pro financování inovační činnosti dceřiných společností, ale také zajistit efektivní kontrolu mateřské společnosti a samotného procesu financování.

Z pohledu mateřské společnosti holdingu je důležitý nejen tok zisku, který vznikne z výsledků inovační činnosti dceřiných společností, ale také rentabilita učiněných investic, jejichž finanční zabezpečení se může lišit. Například investiční zdroje se mohou získávat v podobě mezipodnikových investičních a běžných úvěrů, operativního a finančního leasingu atd.

---

КУРИЛЕЦ, И. В. *Финансовый лизинг как инструмент санации предприятий*. [Finanční leasing jako nástroj pro sanaci podniku.] Moskva, Rusko: Маркет ДС, 2004. ISBN 5-7958-0087-0.

Ukazatelé efektivity inovační činnosti holdingu se určují podle dynamických investičních kritérií. Vedle čisté současné hodnoty se často používá ukazatel vnitřní výnosové míry. Tento ukazatel je maximální platbou za kapitál, který se získává pro financování inovační činnosti. Při výpočtu tohoto ukazatele pro každou dceřinu společnost může mateřská společnost z důvodu sledování úrovně výnosu možných pro realizaci inovačních projektů vybrat co nejperspektivnější směry finančních investic.

### 7.3 Finančně průmyslové skupiny - konsolidace zdrojů vědecky pokročilých odvětví

Přechod k tržní ekonomice vyžaduje uskutečnění podstatných změn v systému řízení národního hospodářství. V takovém systému jsou důležitým prvkem složité integrované struktury zastoupené společnostmi, které fungují v oblasti přirozených monopolů a podnikání ve větším rozsahu. Organizační změny prováděné v rámci modernizace domácí ekonomiky vyvolávají potřebu vytvoření finančně průmyslových skupin (FPS). Takové integrované struktury jako FPS tvoří v současné době důležitý prvek restrukturalizace mnohých odvětví národního hospodářství. To souvisí především s tím, že tyto skupiny v procesu své činnosti vytvořily podstatný finanční, majetkový a intelektuální potenciál. Z tohoto důvodu se FPS stávají jednou z hlavních organizačních forem restrukturalizace ekonomiky, protože optimálním způsobem napomáhají efektivní realizaci jejích strategických plánů.<sup>140</sup>

Myšlenka vytvoření FPS se zakládá na konsolidaci aktiv podniků, z nichž se tato skupina skládá. Taková konsolidace umožňuje dosáhnout zvýšení tržní ceny FPS. Na FPS nelze hledět pouze jako na sdružení samostatných podniků. Při vytvoření FPS spojují podniky své zdroje a možnosti a vytváří efekt synergie, který spočívá v tom, že celkový potenciál FPS bude ve velké míře větší než potenciály jednotlivých prvků celé struktury. Díky efektu synergie bude celková tržní cena FPS výrazně vyšší než tržní hodnota jeho jednotlivých podniků. Tak se v procesu restrukturalizace národního hospodářství vytváří velké společnosti, které disponují vysokým finančně ekonomickým, intelektuálním a výrobně technickým potenciálem. Vytvořené FPS jsou následkem prolínání průmyslového a finančního kapitálu. To umožňuje podobným skupinám shromažďovat vlastní a získávat cizí kapitál pro realizaci rozsáhlých dlouhodobých investičních projektů.<sup>141</sup>

FPS se stává nedílnou součástí ekonomického systému státu, který zajišťuje stabilní a vyvážený rozvoj domácí ekonomiky a jednotlivých regionů. Zvláštní role těchto korporací v ekonomice je dána jejich vlivem na regionální trhy a spoluprací různých podnikatelských subjektů na úrovni regionů. Z tohoto důvodu jsou v tržních podmínkách velké průmyslové korporace, jejichž inovační činnost vytváří vědecky pokročilá odvětví a utváří trh s novým zbožím, základem národního inovačního systému.

---

<sup>140</sup> ИВАЩЕНКО, Н. С., ЗАЙЦЕВ, А. В. (eds.) *Особенности развития предприятия в инновационной экономике*. [Rysy rozvoje podniků v inovační ekonomice.] Moskva, Rusko: Креативная экономика, 2011. ISBN 9785912920769.

<sup>141</sup> Viz např.:

ЛАПТЕВ, В. А. *Предпринимательские объединения: холдинги, финансово-промышленные группы, простые товарищества*. [Podnikatelská sdružení: holdingové společnosti, finanční a průmyslové skupiny, běžná partnerství.] Moskva, Rusko: Wolters Kluwer, 2008. ISBN 978-5-466-00327-7.

ИВАЩЕНКО, Н. С., ЗАЙЦЕВ, А. В. (eds.) *Особенности развития предприятия в инновационной экономике*. [Rysy rozvoje podniků v inovační ekonomice.] Moskva, Rusko: Креативная экономика, 2011. ISBN 9785912920769.

Obzvláště v době trvající finanční krize v zemích střední a východní Evropy a Ruska nedisponuje vláda dostačujícími finančními zdroji. V této souvislosti vyvstává úkol racionálního cíleného rozdělení zdrojů pro velké investiční projekty. Proto je třeba v jednotlivých směrech vývoje důležitých odvětví ekonomiky koncentrovat kapitál a zdroje vytvořením FPS. Vytvořením takových korporací je možné akumulovat zdroje, které umožní provádět rozšířenou reprodukci a aktivně uplatňovat vědecky pokročilé produkty na vnitřním a vnějším trhu.

V rámci FPS jsou vytvářeny vysoce efektivní organizační struktury pomocí výběru různých forem integrace podniků pro realizaci inovačních podnikatelských činností. Integrace spočívá ve spojení aktiv a je uskutečňována dle horizontálního, vertikálního a smíšeného principu. V případě horizontálního principu se aktiva používají pro řízení všech fází komercializace novinek a zajišťují jednotnost inovačního procesu. U druhého principu se aktiva FPS sjednocují na základě výrobně technologického přístupu realizace podnikatelských činností. To vytváří podmínky pro růst konkurenceschopnosti inovačního produktu díky jeho rychlému uplatnění na spotřebitelském trhu. Pro smíšený princip je charakteristické spojení prvních dvou přístupů, což vede k diverzifikaci činnosti a k vytváření adaptivních schopností systémů řízení podnikatelských činností FPS proti nestabilitě vnějšího prostředí.

V současné době se ve většině světových zemí střední a východní Evropy a Ruska rychle rozvíjí integrační procesy a procesy restrukturalizace podniků na základě fúze či absorpce. Finančně průmyslová sdružení utvořena podobným přístupem disponují možnostmi, které umožňují energicky odolávat faktorům vnější a vnitřní intervence, snižovat hodnotu půjček a utvářet vnitřní trh vlastního kapitálu.

V procesu investiční činnosti FPS se efektivita rozdělení zdrojů projevuje ve vzájemném spojení s organizačním mechanismem systému řízení. Proto je kvalita vybudované struktury závislá nejen na centralizovaném řízení hospodářské činnosti a mechanismů motivace managementu na všech úrovních řízení skupiny podniků, ale i na vytvoření vnitřního trhu kapitálu. Proces sjednocení finančních toků umožňuje managementu kapitalizaci přidané hodnoty různých inovačních projektů v delším časovém horizontu, kdy optimální řízení debetní a úvěrové zadluženosti vytvoří kapitál pro krátkodobou činnost.<sup>142</sup>

V rámci diverzifikace zajistí vnitřní trh kapitálu FPS vytvořený na základě koncentrace peněžních toků rozdělení zdrojů. Tyto zdroje jsou rozděleny mezi jednotlivé podniky s aktuálně nízkými peněžními toky, ale s většími investičními možnostmi a větším výsledkem. Proto korporace omezí neracionální investování a vytvoří podmínky pro efektivní fungování svých podniků při částečné absenci vnějších tradičních a netradičních zdrojů financování. Pro struktury podobného druhu je také charakteristická přítomnost mezipodnikového vyúčtování. Efektivně organizovaná mezipodniková vyúčtování jsou důležitým znakem „finančního zdraví“ integrované společnosti a základem toho, aby organizace dosáhla vysokých konečných finančních výsledků.

FPS jako integrovaná sdružení se složitou organizační strukturou jsou zajímavá z toho důvodu, že jsou důležitými subjekty domácího a světového trhu. Koncentrují velkou část objemu výroby produkce a hrají dominantní roli ve vývoji ekonomiky země. Zároveň napomáhají zvýšení tempa běžné a investiční činnosti, zajišťují růst vlastního kapitálu a zvyšují svoji konkurenční pozici na trhu financí a zboží.

---

<sup>142</sup> ИВАЩЕНКО, Н. С., ЗАЙЦЕВ, А. В. (eds.) *Особенности развития предприятия в инновационной экономике.* [Rysy rozvoje podniků v inovační ekonomice.] Moskva, Rusko: Креативная экономика, 2011. ISBN 9785912920769.



## 7.4 Strategické aliance podniků v inovačním ekonomickém systému

Důležitým nástrojem zvýšení efektivity inovační činnosti jsou strategické aliance. V současných podmínkách působí aliance jako nejrozšířenější způsob poskytnutí ekonomicky významných znalostí. Většina zahraničních a domácích společností používá strategické aliance pro získání a následující zdokonalení objektů duševního vlastnictví, jejichž základ tvoří výsledky intelektuální činnosti.

Za účelem snížení nákladů podniků na inovace v rámci strategických aliancí je možné nejen společné vytvoření objektů duševního vlastnictví, ale také výměna výsledků intelektuální činnosti (především nových technologií, konstruktérských řešení atd.) mezi účastníky aliance. Proto pro podniky technologicky vyspělých odvětví ekonomiky vyrábějící vědecky pokročilé produkty s vysokým podílem nákladů na intelektuální práce je vytváření strategických aliancí nejvhodnější.

Vytvoření strategické aliance vyžaduje uzavření dohody o kooperaci v oblasti různých předmětů podnikání mezi dvěma nebo více právnicky nezávislými subjekty. Cílem takovéto dohody je spojení strategických zdrojů podniků a koncentrace těchto zdrojů na nejperspektivnější směry technologického vývoje. Je to jeden z klíčových faktorů efektivity inovační činnosti, protože současné inovace vyžadují zapojení velkých zdrojů vysoké kvality. To se týká nejen hmotných, ale také i intelektuálních zdrojů. Proto integrace zdrojového potenciálu jednotlivých podniků, které utvořily alianci, předpokládá vznik efektu synergie v oblasti inovační činnosti. Jde především o inovace, jejichž uplatnění vede ke vzniku „průlomových“ inovací. V podmínkách vysoké konkurence kvalitativně zajišťují právě tyto inovace novou úroveň nejen technologického, ale také ekonomického vývoje podniků aliance. Jako příklad je možné uvést oblast nanotechnologií.

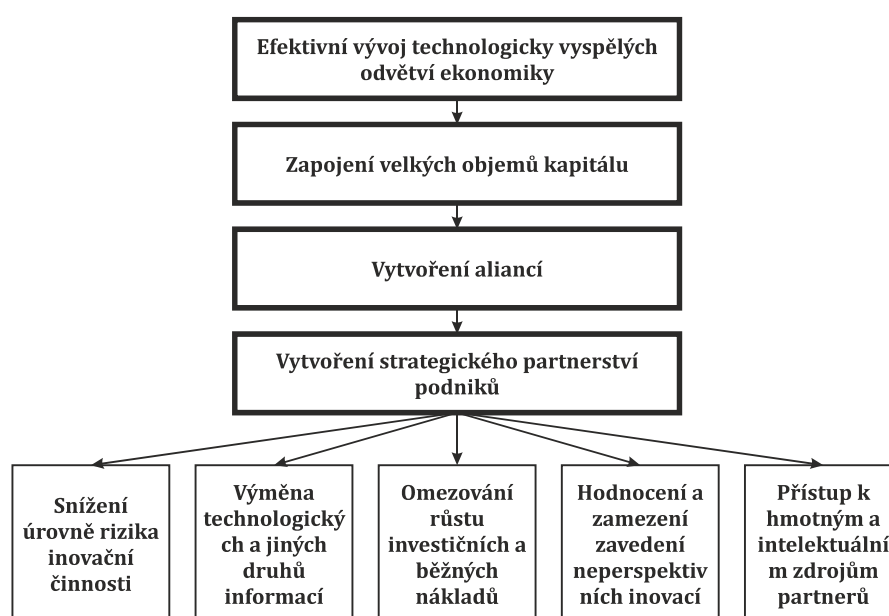
Ve většině případů není strategická aliance vytvářena podniky samostatnou právníkou osobou. Zakládá se z důvodu uzavření dohod, které mají střední a dlouhodobou perspektivu činnosti. Do aliancí se mohou zapojovat nejen dodavatelé zdrojů a odběratelé produkce jednoho podniku, ale též konkurenční podniky.

Vývoj technologicky vyspělých odvětví ekonomiky vyžaduje zapojení velkých objemů kapitálu na základě dlouhodobé investice. Takové zapojení je charakterizováno vysokou úrovní rizika. Z toho důvodu mohou být aliance nejefektivnější formou strategického partnerství podniků, protože jejich vytvoření v oblasti inovační činnosti je jedním z nástrojů snížení rizika jeho rozdělením mezi účastníky aliance.

Založení aliancí je navíc zaměřeno na omezování růstu investičních a běžných nákladů, které vznikají podniku v souvislosti s vytvořením aplikací a použitím technologických inovací. Strategické aliance otevírá partnerským podnikům přístup nejen k hmotným společným zdrojům, ale také zdrojům intelektuálním, a především k firemním znalostem, čímž aktivuje výměnu technologických a jiných informací. Vytvoření aliancí umožňuje podnikům vědecky pokročilých odvětví ekonomiky vyhýbat se při sledování světových tendencí vývoje technologií zavedením těch inovací, které mohou být v blízké perspektivě morálně zastaralými. Podniky často používají aliance jako náhradní zdroj získání nejnovějších technologií, čímž snižují svou závislost na patentech a know-how od dodavatelů. Na obrázku 27 je představen mechanismus zvýšení inovační činnosti podniku prostřednictvím vytvoření aliancí v technologicky vyspělé oblasti.

Každý podnik, který vstupuje do aliance, do ní vedle finančního kapitálu a hmotných zdrojů také přináší intelektuální kapitál v podobě patentů, autorských práv, obchodních a technologických tajemství (know-how), ochranných známek atd. V podnicích vědecky pokročilých odvětví ekonomiky tvoří velkou část intelektuálního kapitálu lidský kapitál, to jest personál podniku.

Zpravidla se intelektuální kapitál high tech podniku vytváří díky aktivaci takových nehmotných faktorů růstu hodnoty podniku jako množina obchodních tajemství zajišťujících přístup na trh, systém vzájemných vztahů s kupujícími a dodavateli apod. Podniky díky vytvoření aliance získávají strategické výhody a mohou rozdělit nejen náklady, ale také rizika. To umožňuje každému podniku, který vstoupil do aliance, snížit individuální riziko, zkrátit spotřebu zdrojů včetně intelektuálních, snížit úroveň potenciální konkurence na trzích odbytu produktových inovací a také v oblasti poprodejních inženýringových služeb atd.



**Obrázek 27: Mechanismus zvýšení inovační činnosti podniku prostřednictvím vytvoření aliance**  
 Pramen: vlastní zpracování

Základem vzniku aliancí bývá často potřeba vytvoření složitých vědecky pokročilých objektů, které patří do kategorie duševního vlastnictví a vystupují jako tzv. průlomové inovace. Toto je zvláště aktuální při vytvoření strategických aliancí v takových oblastech, jakými jsou vědecký výzkum, vykonání složitých inovačních zkoumání s neurčitým výsledkem, společné uplatnění na světových trzích technologicky vyspělé produkce s vysokou mírou výdajů intelektuální práce atd. V rámci obchodního transferu inovací aliance produkují poskytovatele a nabyvatele licencí. Veškeré tyto formy dávají možnost podnikům, které utvořily strategickou alianci:

- 1) získávat dodatečný příjem z existujících aktiv včetně intelektuálních;
- 2) minimalizovat nutný přísun kapitálu do vědeckého výzkumu, do rozvojových aktivit, do rozšíření výroby a minimalizovat jeho diverzifikaci;
- 3) vytvářet novou nebo podstatně modernizovat existující podnikatelskou činnost pomocí know-how partnerských podniků;
- 4) získávat exklusivní přístup k vlastníkům zdrojů;
- 5) získávat dodatečné kanály odbytu díky zkrácení času zavedení nových modelů produkce na trh atd.

Strategické aliance účelně používají společnosti v různých odvětvích ekonomiky. Díky vytvoření mezinárodních aliancí dosahují výrazného zvýšení efektivity své činnosti. Tomuto přispívá jejich zkušenost v internacionalizaci a vývoji obchodních znalostí. Jako příklad je možné uvést vytvoření aliance Renault – Nissan v automobilovém průmyslu, jejímž cílem bylo využití společných výrobních kapacit a sítí uplatnění výrobků v různých regionech. Nicméně hlavními příčinami vytvoření struktury bylo:

- 1) vytvoření společných automobilových platform (vytvoření společných koncepcí vývoje nových modelů);
- 2) zvýšení efektivity investic do výzkumu a vývoje;
- 3) výměna organizačních znalostí a řídicích technologií;
- 4) kontrola a ochrana strategických technologií v konkurenčním prostředí.

Adaptací výrobního systému Nissan (Nissan Production Way) dokázala společnost Renault zvýšit výrobní výkonnost o 15 %.<sup>143</sup> Společný výrobně technologický komplex ve městě Mumbai (Indie) umožnil oběma společnostem úspěšně realizovat takové silné stránky jako organizace vnitřních logistických toků na základě zkušeností závodů Nissan v Japonsku a Velké Británii, či příprava transmisí za použití inženýrské zkušenosti Renault. Renault navíc poskytl informační systémy pro společné použití. Vývojové studio jako součást komplexu ve městě Mumbai začalo odpovídat za design nových platform a podporu speciálních projektů.

V oblasti informačních technologií vytvořila americká IT společnost Unisys systém strategických aliancí (včetně přímých konkurentů) v různých oblastech tohoto průmyslu. Například společně s BMC, CA Technologies a VCE získala společnost nové kompetence v oblasti „cloudových“ technologií (cloud technology) tím, že vytvořila více chráněné informační infrastruktury, zjednodušila vnitřní prostředí výměny údajů, zvýšila společnou výkonnost systémů a zdokonalila uživatelský interface. Tím pádem Unisys sjednotil zkušenost vývojářů softwarů pro rozšíření vlastního balíčku služeb pro konzultování, řízení a modernizaci „cloudových“ příloh (cloud application). Po vstupu do strategické aliance s IBM v roce 2005 začala Unisys spolupracovat s divizemi výzkumu a vývoje svého hlavního konkurenta v oblasti vývoje inovačních technologií řízení letecké dopravy, bankovní a pojišťovací oblasti. Po vytvoření strategické aliance společnosti nejen spojily své zkušenosti v oblasti výzkumu a vývoje k vytvoření nové produkce, ale také zajistily snížení výdajů na výzkum a vývoj a snížení rizik.<sup>144</sup>

V elektronickém průmyslu můžeme jmenovat jako příklad společnost Infineon Technologies AG (dceřina společnost Siemens AG), která působí ve výrobě polovodičů. Při získání výrobce čipů AMDTek Inc. (Thajsko) iniciovalo jednání ohledně vytvoření strategických aliancí s Richtek Technology Corp. a System General Corp. of Taiwan. Tyto thajské společnosti, které se specializují na napájení integrovaných obvodů, neměly vlastní výrobní kapacity. V této souvislosti Infineon Technologies AG naplánovala uskutečnění společného vývoje čipů pro napájení základních desek se společností Richtek Technology Corp., a se společností Systems General Corp. v oblasti řízení stejnosměrného a střídavého proudu. Při vstupu do aliancí se snažily výše zmíněné

---

<sup>143</sup> ГУСОВ, Т. М., БАРАНОВ, В. В., КАРПОВА, В. Б., ЗАЙЦЕВ, А. В. Формирование в России организационных структур инновационной экономики. [Formování ruských organizačních struktur inovačního hospodářství.] *Российское предпринимательство*, 2011, roč. 12, č. 7, sv. 2, s. 39-44. ISSN 1994-6937.

<sup>144</sup> UNISYS. *Strategic Alliances* [online]. Blue Bell, PE, USA: Unisys, 2013. [cit. 2013-06-01]. Dostupné na [www: <http://www.unisys.com/unisys/about/sap/alliances/index.jsp?id=212>](http://www.unisys.com/unisys/about/sap/alliances/index.jsp?id=212)

společnosti získat strategické znalosti, které potřebovaly pro to, aby upevnili klíčové kompetence a vytvořily nové směry ve své technické a odbytové politice.<sup>145</sup>

Japonská firma NEC ve stvořené strategické alianci se společností ATT používala nejen doplňující možnost uplatnění své produkce a získání patentů na nové technologie, ale také možnost školení personálu. V rámci této strategické aliance specialisté firmy NEC absolvovali praxi v laboratořích společnosti ATT. Ve výsledku japonská společnost podrobně nastudovala americký přístup k základnímu výzkumu a získala nové kompetence díky tomu, že společnost získala specifické firemní znalosti.

Nicméně vedle výhod mají strategické aliance také řadu nedostatků. Obzvláště negativně se tyto nedostatky mohou projevit v oblasti inovační činnosti. Souvisí to s tím, že když se podniky v rámci aliance stávají partnery jiných podniků, vzdávají se části kontroly nad svými aktivy včetně intelektuálních aktiv. Tato aktiva jsou důležitá pro podniky nejen z technologického pohledu, ale ještě více z inovačního pohledu, protože právě intelektuální aktiva jsou hlavním zdrojem inovačního zkoumání. Tudíž se podnik, který vstoupil do strategické aliance s jinými podniky, může dostat do závislosti na partnerech ve všech oblastech své činnosti a narazit na riziko úniku technologických a jiných informací a odlivu intelektuálního kapitálu. Vyjmenované nedostatky je možné odstranit, pokud se v počátečním stádiu vytváření aliance přesně definují její strategické cíle a metody jejich dosažení.

Vytvoření rizikového podniku (joint venture) dle principů strategické aliance umožňuje nejen snížit riziko realizace inovačního stádia projektu, ale také zajistit efekt synergie. V tomto případě efekt vzniká díky spojení kladných výsledků získaných stranami zakládajícími rizikový podnik. V rámci organizace rizikového financování umožňuje vytvoření aliance co nejlépe zohlednit zájmy zakladatelů.

Zajišťovat rovnováhu zájmů je možné také při nerovném finančně ekonomickém potenciálu zakladatelů rizikového podniku. Například jedna strana (iniciátory inovačního projektu) vlastní „balíček“ práv na technologickou inovaci a druhá strana jako velký holding má velký finančně ekonomický potenciál a pevné pozice na trhu odbytu produkce.

## **7.5 Technologické parky, zvláštní ekonomické zóny a technické metropole ve strategii inovačního vývoje domácí ekonomiky**

Model inovačního vývoje ekonomiky vyžaduje vytvoření různých inovačních struktur, které umožňují úspěšně řešit aktuální zadání průmyslových, vědeckých a finančních institutů. Jednou z takových struktur je technologický park, který lze vymezit jako komplexní infrastrukturu, která se vytváří pro uskutečnění své činnosti v oblasti vyspělých technologií. Tato infrastruktura disponuje kancelářskými budovami a výrobními halami, objekty inženýrské, dopravní a sociální infrastruktury. Například v Rusku musí být celková plocha technologického parku nejméně 5 tisíc m<sup>2</sup>. Technologický park vytváří produkty a služby, kdežto vědecká města produkují znalosti a idey. Z pohledu zařazení je vědecké město v Ruské federaci municipálním zařízením, které má vyspělé vědecko technické zázemí založené na vědecko výrobním komplexu.

---

<sup>145</sup> E-W ALLIANCES. *Some Examples of Relevant Strategic Alliances* [online]. Taipei, Taiwan: East West Alliances, 2013. [cit. 2013-06-01]. Dostupné na [www: <http://www.ew-alliances.com/RecentAlliances.pdf>](http://www.ew-alliances.com/RecentAlliances.pdf)

Rezidenty technologického parku jsou malé podniky, vědecké organizace, konstruktérské kanceláře, školská zařízení, organizace inovační infrastruktury, výrobní podniky nebo jejich divize, centra vědy a výzkumu, podnikatelské inkubátory a jiné objekty infrastruktury pro podporu malého a středního podnikání. Vytvoření technického parku umožňuje koncentrovat na jeho území odborníky, kteří mají společné zaměření. V rámci technologického parku mohou vědci provádět výzkum ve výzkumných institutech, přednášet na školách a účastnit se procesů aplikace výsledků svého výzkumu.

Ve své činnosti jsou technologické parky zaměřeny na vytváření vědeckovýrobní infrastruktury orientované na trh v daném regionu. Důležitou zvláštností technologického parku je vytvoření integrace potenciálu vědeckovýrobních společností a školských zařízení. Vytváří se podmínky pro komplexní podporu jak velkých a středních společností, tak i malých inovačních podniků. Technologické parky také napomáhají vytvoření a vývoji nových vědecky pokročilých technologií, organizaci výroby konkurenceneschopné produkce a produkce nahrazující importované zboží. K tomu je nutné vyřešit přípravu managementu inovačních podniků v oblasti komercializace technologií a řízení inovací. Technologický park napomáhá organizovat mezinárodní spojení malých high tech podniků ve vědě a inovační činnosti.

Vytváření technologických parků dává doplňující možnosti pro přísun lidského kapitálu v různých oblastech domácí ekonomiky. Proto je potřeba rozvinutá infrastruktura, která umožňuje poskytovat inovačním podnikům, které se nachází na území technologického parku, úplný komplex služeb potřebných pro vznik a rozvoj vědecky pokročilého podnikání. Jedním z prvků infrastruktury je riziková řídicí společnost, která uskutečňuje podporu inovačních projektů v raných fázích jejich realizace. Riziková řídicí společnost je součástí infrastruktury administrativní a projektové podpory. V rámci této podpory mohou manažeři technického parku uskutečňovat operativní řízení inovačního podniku.

První technologické parky se objevily v 50. letech minulého století v USA. Pak vznikaly ve Francii, Belgii a Německu. V 80. letech XX. století se myšlenka vytvoření technologických parků rozšířila prakticky po celém světě. Technologické parky vznikají v Japonsku, Číně, Kanadě, Singapuru, Austrálii, Brazílii, Indii, Malajsii aj. Technologické parky také vznikaly v plánované ekonomice. Například v SSSR první technologický park vznikl v roce 1990 v Tomsku. Při založení tohoto parku byla použita zkušenost jednoho regionu Francie. Zakladateli se staly velké tomské podniky, banky, vysoké školy, okresní a městské správy Tomské oblasti měst Tomsk a Seversk. V současné době OAO (OAO – veřejná akciová společnost, jedná se o právnickou formu společnosti, která se používá v Rusku) Tomské mezinárodní podnikatelské centrum (TMPC) „Technologický park“ rozvíjí několik vědeckotechnických a komerčních aktivit včetně inovační činnosti, elektronické komerce a organizace výstav a veletrhů.

Následně se v Rusku objevily jiné technologické parky jako vědeckotechnologický park MSU (Moskevská státní univerzita), technologický park města Zelinograd. Pilotním projektem podpory a vývoje malého vědecky pokročilého podnikání v Moskvě bylo vytvoření veřejné akciové společnosti „Technologický park Zelinograd“. OAO „Technologický park Zelinograd“ (Technologický park Zelinograd, v.a.s.) se zaměřoval na vývoj vyspělých inovačních technologií v Rusku a malé podnikání inovačního zaměření, vytváření pevných výrobních a vědeckých spojení mezi velkými průmyslovými podniky a malým vědecko-pokročilým podnikáním.

V rámci systému komplexní podpory inovačních projektů technologický park poskytuje firmám, které se nacházejí na jeho území, výrobní a kancelářské prostory,

prostory ve výstavním sálu pro předvádění produkce, zajišťuje možnost ukázky konkurenceschopné produkce na velkých národních a mezinárodních výstavách. Navíc technologický park poskytuje konzultace ohledně plánování podnikání, konzultace v právních otázkách a služby pro přípravu podnikatelských záměrů.

V současné době existuje v Moskvě a Moskevské oblasti velké množství technologických parků včetně technologického parku „Moskvorečje“ vytvořeného na bázi MIFI (Moskevského inženýrského a fyzického institutu), inovačně technologické centrum „Kurčatovskij“ založeného Ruským centrem vědy „Kurčatovskij institut“ při patronátu Fondu podpory rozvoje malých forem podniků ve vědeckotechnické oblasti, vědecký park MEI (Moskevský energetický institut), technologický park RCHTU D.I. Mendělejeva (Ruské chemickotechnologické univerzity), technologický park „Dubna“ vytvořený ve vědeckém městě Dubno aj.

Nejznámější technologické parky Ruska jsou Západně sibiřské inovační centrum ropy a plynu (město Tomsk), Kuzbaský technologický park (město Keměrovo), inovačně výrobní technologický park „Idea“ (Republika Tatarstan), Krasnojarský technologický park spolupracující se státní korporací „Rosnano“.

V České republice je vytvořena celá řada technologických parků, které se nachází v blízkosti vědeckých a výzkumných ústavů a inovačních podnikatelských center. Často se takové parky potýkají s určitými problémy, protože jim chybí potřebná podpora od státních úřadů a zavedený systém financování potřebný pro jejich další existenci. Vědeckotechnologický park tvoří otevřený systém, který má určitou spojitost se sociálně ekonomickým prostředím. Podniky působící v parku významně přispívají k aplikaci výsledků výzkumu do praxe. Účel parku spočívá v podpoře inovačního podnikání s cílem pomoci „prodávat“ pokročilé znalosti v podobě inovační produkce, služeb a technologií podniku na mezinárodním trhu.

V České republice byla založena řada podnikatelských inkubátorů, které tvoří součást Společnosti vědeckotechnických parků České republiky (SVTP ČR). Vědeckotechnické parky vznikly na bázi vědeckovýzkumných ústavů a vysokých škol. Ty vznikají z podnětu výrobních, obchodních a jiných podnikatelských subjektů. Nejrozsáhlejším technologickým inkubátorem v České republice je VUT (Vysoké učení technické v Brně). Provozovatelem Technologického inkubátoru VUT je Jihomoravské inovační centrum (JIC).<sup>146</sup>

Technologický inkubátor VUT řídí sdružení právnických osob JIC založené v roce 2003, jehož zakladateli jsou Jihomoravský kraj, Vysoké učení technické v Brně, Masarykova univerzita a statutární město Brno. Později se k nim připojili jiní členové jako Mendelova univerzita v Brně a Veterinární a farmaceutická univerzita v Brně. Hlavní činnost JIC spočívá ve vytvoření podnikatelského prostředí pro inovační podniky, podpoře jejich vzniku a rozvoje. Jeho hlavním cílem je vytvoření společné infrastruktury pro inovační podnikání v kraji, integrování vědy a vědeckého výzkumu s praxí a organizování financování. JIC usiluje o to, aby se Jižní Morava stala jedním z nejrozvinutějších krajů Evropy.

JIC provozuje Technologický inkubátor VUT, Vědeckotechnický park Jihomoravského kraje, Vědeckotechnický park Jihomoravského kraje a Biotechnologický inkubátor. Technologické parky a inkubátory JIC poskytují finanční a konzultační služby, zajišťují podnikatelské kontakty, pronájem místností, organizaci školení a tréninků. Zároveň participujícím firmám nabízí speciální servis v podobě: smlouvy ONLINE,

---

<sup>146</sup> ИВАЩЕНКО, Н. С., ЗАЙЦЕВ, А. В. (eds.) *Особенности развития предприятия в инновационной экономике.* [Rusy rozvoje podniků v inovační ekonomice.] Moskva, Rusko: Креативная экономика, 2011. ISBN 9785912920769.

inovační voucher, inovační akademie, transfer technologií, patentní a licenční fond, brokerage, inovační klub a „Microsoft“ – inovační centrum“.<sup>147</sup>

V Rusku byla založena společnost „Technologický park“, aby koordinovala činnosti spojené se založením a rozvojem technologických parků, zpracováním vědeckometodického a informačního zajištění parků a přípravy odborníků. Tato společnost je nekomerční veřejnou organizací, která na dobrovolné bázi spojuje pracovní kolektivy a odborníky vědeckých a technologických parků, podnikatelských inkubátorů, inovačních center, vědeckých a školských zařízení, organizací, institucí, podniků a občanských sdružení, které se zabývají otázkami inovační činnosti.

Společnost „Technologický park“ je meziregionální veřejnou organizací Ruské federace, která spojuje více jak 90 ruských a zahraničních členů včetně Asociace univerzitních výzkumných parků Severní Ameriky, Asociace vědeckých parků Velké Británie, Národní asociace podnikatelských inkubátorů USA, Asociace technologických parků Německa a Mezinárodní asociace vědeckých parků. Jednou z priorit činnosti asociace je příprava personálu pro technologické parky, podnikatelské inkubátory, malé inovační podniky a firmy.

Zvláštní podobou technologických parků jsou ekonomické zóny, které slouží jako jeden z efektivních nástrojů získávání investic v různých oblastech ekonomiky včetně inovační oblasti. V současné době existuje kolem 700 různých ekonomických zón v různých světových regionech a nejvíce ve vyspělých zemích. Takováto zóna vyžaduje především úplný nebo částečně neomezený pohyb zboží, služeb, duševního vlastnictví, investic a pracovníků přes státní hranice a celní kontroly, které oddělují světový trh od omezené zóny určité země. Kromě celních úlev se na území mohou poskytovat také jiné úlevy, například daňové.

V současné světové praxi existuje více jak 20 druhů ekonomických zón se zvláštním celním a daňovým režimem, jak malé, tak i velké, které zahrnují široký výběr odvětví a výroby. Přitom se podnikání v takových ekonomických zónách rozvíjí směrem ke zvýšení kapitálové náročnosti vyráběné produkce. Navíc je pro ekonomické zóny se zvláštním celním a daňovým režimem charakteristická integrace výrobních, zásobovacích, odbytových, finančních, investičních a řady jiných organizačních a finančně ekonomických funkcí.

Vytvoření zvláštních ekonomických zón:

- 1) je zaměřeno na vytváření příznivých podmínek pro rozvoj ekonomického a vědeckého potenciálu země a přilákání investic do ekonomiky;
- 2) z jedné strany zrychlí integraci státu do světové ekonomiky;
- 3) z druhé strany umožní rozdělit světové toky zboží a kapitálu s ohledem na zájmy domácí ekonomiky;
- 4) vytvoří motivaci rozvoje regionů, stimuluje řešení problémů ohledně srovnání úrovně jejich ekonomického rozvoje;
- 5) vede ke zlepšení investičního klimatu v zemi.

Rezidentům zvláštních ekonomických zón se poskytují různé druhy úlev. Daňové úlevy umožňují částečné nebo úplné osvobození investorů od daní majetkových a DPH. Za účelem rozvoje zahraničních ekonomických aktivit importérům se nabízí poskytnutí částečného nebo úplného osvobození od cla na dovoz polotovarů a surovin s podmínkou jejich použití uvnitř zóny. Exportérům se nabízí úleva částečného nebo úplného

---

<sup>147</sup> ИВАЩЕНКО, Н. С., ЗАЙЦЕВ, А. В. (eds.) *Особенности развития предприятия в инновационной экономике*. [Rysy rozvoje podniků v inovační ekonomice.] Moskva, Rusko: Креативная экономика, 2011. ISBN 9785912920769.

osvobození od vývozního cla na produkci vyrobenou uvnitř zóny. Finanční úlevy zahrnují investiční dotace, státní zvýhodněné úvěry, snížené sazby za komunální služby a pronájem výrobních prostorů. Administrativní úlevy umožňují zjednodušený způsob registrace podniků ve zvláštní ekonomické zóně, zjednodušený způsob vstupu-výstupu cizinců, volný vývoz zisku do zahraničí.

Zvláštní ekonomické zóny technicko-aplikačního druhu jsou určeny pouze pro vedení technické a aplikační činnosti, která počítá:

- 1) s vytvořením a realizací vědeckotechnické produkce;
- 2) s dotažením vědeckotechnické produkce do průmyslového použití včetně vyhotovení, testování a realizace zkušebních sérií;
- 3) s vytvořením programových produktů, systémem shromáždění, zpracování a poskytnutí údajů, systémem rozdělených výpočtů;
- 4) s poskytnutím služeb zohledňujících aplikace a obsluhování takových produktů a systémů.

V Ruské federaci se tyto zóny vytvářejí nejvíce na dvou územních částech, jejichž celková plocha činí nejvíce tři kilometry čtvereční. Zvláštní technicko-aplikační ekonomické zóny nemohou být umístěny na území několika municipálních obvodů. Navíc nesmí obsáhnout celkové území jakéhokoliv administrativně územního obvodu. Trvání zvláštní technicko-aplikační ekonomické zóny nesmí přesáhnout dobu 20 let.

Vytvoření zvláštních technicko-aplikačních ekonomických zón je zaměřeno na zdokonalení:

- 1) moderního modelu rozvoje vědeckých měst jako klíčových momentů vytvářeného domácího inovačního systému;
- 2) mechanismů koncentrace intelektuálních a jiných zdrojů v současných podmínkách na určitém území pro řešení prioritních úkolů ve vědeckotechnické oblasti;
- 3) mechanismů spolupráce federálních vládních úřadů, vládních úřadů subjektu Ruské federace a místní samosprávy včetně mechanismů privátně státního partnerství při realizaci projektů územního rozvoje;
- 4) nástrojů státní podpory inovační činnosti v oblasti vyspělých technologií.
- 5) Na území zvláštní technicko-aplikační ekonomické zóny není přípustné:
- 6) umístění bytových objektů;
- 7) hutní výroba;
- 8) průzkum nalezišť nerostných surovin, jejich těžba vyjma průzkumu nalezišť minerálních vod, léčebného bahna a jiných přírodních léčebných zdrojů a jejich těžba;
- 9) zpracování nerostných surovin vyjma průmyslového stáčení minerálních vod a použití přírodních léčebných zdrojů, zpracování barevných a černých kovů;
- 10) výroba a zpracování zboží podléhajícího spotřební dani (vyjma osobních aut a motocyklů).

V současné době v Rusku existují čtyři technicko-aplikační a dvě průmyslově výrobní zvláštní ekonomické zóny. Jedná se o zvláštní technicko-aplikační (inovační) ekonomické zóny „Zalenograd“ v Zelenogradském administrativním okruhu Moskvy, v Dubně v Moskevské oblasti, v Sankt-Petěrburgu (městys Strelna, zóna „Nojdorf“) a v Tomsku, a dále průmyslově výrobní zóny v Jelabuze – zvláštní ekonomická zóna „Alabuga“ a v Lipěcku – zvláštní ekonomická zóna „Lipěck“.



Prioritními směry rozvoje inovačních (technicko-aplikačních) zvláštních ekonomických zón jsou nanotechnologie a biotechnologie, medicínské technologie, elektronika a komunikační prostředky, informační technologie, přesná a analytická výroba přístrojů, jaderná fyzika. Rozmístění inovačních (technicko-aplikačních) zvláštních ekonomických zón ve velkých vědecko-vzdělávacích centrech, které mají bohatou tradici a renomovaná výzkumná centra, nabízejí rozsáhlé možnosti pro vývoj inovačního podnikání, výroby vědecky pokročilé produkce a její zavedení na domácí a mezinárodní trh.

Vytvoření technicko-aplikačních zón je nejefektivnější při výrobě vědecko-technické produkce s ukazateli vysoké vědecké náročnosti. Z tohoto důvodu podniky technicko-aplikačních zón realizují investiční projekty inovačního zaměření. Technicko-aplikační zóny vznikají jako centra inovací, technologické parky regionálního rozměru a fungují na základě vlastního finančně ekonomického režimu. Tento režim dává možnost vývoje pokročilých technologií a výroby technologicky vyspělé produkce.

Jednou z forem ekonomických zón jsou „technické metropole“, které vznikají na základě integrace vyspělé výroby, vědy a vzdělání. „Technická metropole“ poskytuje rezidentům komplex služeb v celém řetězci vytváření přidané hodnoty počínaje fází výzkumu a vývoje a konče vytvářením logistických toků hotové produkce. To jsou přednosti „technické metropole“. Umístěním výroby, skladu a kanceláře společnosti na jednom místě se optimalizují podnikatelské procesy, zjednodušuje uskutečnění operativní a kvalitativní kontroly.

Ve světové praxi stimulují technické metropole inovační činnosti různými zvýhodněními, což vedle rozvinuté infrastruktury zajišťuje efektivní zpracování a aplikaci moderních technologií. Infrastrukturní společnost zpravidla centrálně řídí technologické zdroje. Díky tomu rezidenti snižují úroveň nákladů a mají možnost se soustředit na řešení aktuálních cílů vlastního podnikání.

V Ruské federaci může být příkladem takové technické metropole „Chimgrad“ se sídlem v Kazani – hlavním městem Tatarstanu, což je druhý ekonomicky nejrozvinutější region Ruska. Tato technická metropole je moderním průmyslovým komplexem, na jehož území jsou umístěny malé a střední společnosti, které se specializují na oblast chemie a zpracování polymerové produkce. Technická metropole „Chimgrad“ úzce spolupracuje s velkými republikovými ropnými rafineriemi, předními vysokými školami, čímž napomáhá k vytvoření efektivně pracujícího ropného klastru v Tatarstanu.

Vytvoření technické metropole „Chimgrad“ souvisí s potřebou efektivního řešení následujících úkolů:

- 1) rozvoj ropného klastru Tatarstanu;
- 2) vytvoření podmínek pro rozvoj malých a středních společností v ropné oblasti regionu;
- 3) rozvoj personálního potenciálu v ropné oblasti;
- 4) rozvoj high tech podniků v ropné oblasti;
- 5) zajištění možnosti úzké spolupráce velkých ropných rafinerií, vysokých škol a podniků malého ropného chemického průmyslu.

Pro řešení těchto úkolů používá technická metropole nástroje, jako jsou přítomnost komplexní inženýrské infrastruktury, možnost zavedení inženýrských sítí k plochám rezidentů, konkurenční tarify na dodání elektrické energie, úlevový daňový režim a řadu jiných nástrojů.

Struktura technické metropole „Chimgrad“ se skládá z průmyslového parku, kde sídlí podniky-rezidenti, a logistického centra, technologického parku vyspělých

technologií, korporativní univerzity, burzy surovin a objektů sociálně kulturní sféry. Řídící společností metropole je OAO "UK Idea Kapital". Služby, které poskytuje, jsou zcela různorodé.

V oblasti infrastruktury souvisí tyto služby s řízením nemovitého majetku, inženýringu, zásobování elektrickou energií, ochranou a rozvojem životního prostředí. Ve finanční oblasti poskytuje řídící společnost leasingové, úvěrové a investiční služby. V oblasti IT technologií, čili IT podpory jde o umožnění přístupu do databáze a využití možností technické knihovny technické metropole. V oblasti řízení personálu se nabízí možnost poskytování vzdělávacích služeb včetně projekčního vzdělání a zvyšování kvalifikace. Dále řídící společnost poskytuje služby v oblasti ochrany práce, reklamy, marketingového výzkumu a účasti na výstavách. V rámci sociální infrastruktury technické metropole pracovníci podniků-rezidentů mohou využívat bytový fond, zdravotnické objekty a objekty sociálně kulturní sféry.

Proto jsou výše uvedené technologické parky, zvláštní ekonomické zóny a technické metropole důležitými prvky vytváření strategie inovačního vývoje domácí ekonomiky a zvýšení konkurenceschopnosti státu. Veškeré tyto struktury generují efekt synergie, jelikož podnikům-rezidentům přinášejí významnou úsporu nákladů. Integrovaná efektivita technologických parků, zvláštních ekonomických zón a technických metropolí je zajišťována nelineárním spojením efektu rozsahu a efektu specializace.

## **7.6 Technologické platformy jako faktor aktivace vzájemné činnosti organizačních struktur inovační ekonomiky**

Rozvoj ekonomiky inovačního typu předpokládá vytváření různých organizačních struktur umožňujících úspěšně řešit aktuální úlohy v oblasti vytvoření a komercializace složitých, vědecky pokročilých objektů duševního vlastnictví. Takovými strukturami mohou být technologické parky a technické metropole, zvláštní ekonomické zóny technicko-aplikačního a průmyslově výrobního druhu, vědeckovýrobních podniků atd. Tyto struktury se vedle průmyslových, vědeckých, vzdělávacích a finančních institutů stávají základem pro vytváření domácího inovačního systému. V této souvislosti se strategie zvýšení konkurenceschopnosti a efektivity průmyslového sektoru ekonomiky spojuje s její strukturální a technologickou modernizací, která vyžaduje nejen obnovení technologií a výrobních zdrojů, ale také přechod na inovační faktory rozvoje.

Jedním z důležitých směrů strukturální modernizace domácího průmyslu je její klasterizace/sdružení/. Technologické platformy vystupují jako nástroje, které umožňují strukturovat a formalizovat zájmy různých účastníků inovační činnosti a soustředí tyto zájmy na konkrétní směry vytvoření "průlomových" technologických inovací. Vedle jiných nástrojů je činnost technologických platforem směřována na vytváření efektivní spolupráce různých subjektů domácího inovačního systému.

Takováto spolupráce se zakládá na principech systémového a procesního přístupu k řízení. Z pohledu systémového přístupu je důležité popsat nejen prvky, které vystupují jako organizační struktury inovační ekonomiky, ale také spojení, která vznikají mezi těmito prvky. Z pohledu procesního přístupu je třeba identifikovat a formalizovat podnikatelské činnosti, které probíhají při součinnosti organizačních struktur domácího inovačního systému.

Integrace těchto dvou přístupů v jednotné strategii řízení domácího inovačního systému vede k účelnému použití tzv. „technologických platforem“, které se ve světové praxi používají pro popis množiny vznikajících vzájemných spojení mezi různými

účastníky. Činnost těchto účastníků může být chápána dosti široce, například může být komplexním programem zahrnujícím několik inovačních procesů. Činnost může také spočívat v realizaci jednoho projektu. Zásadní je, že účastníky této činnosti spojuje společný úkol související s vývojem konkrétní technologické inovace (může to být nový produkt – produktová inovace nebo nová technologie – procesní inovace).

V zemích Evropské unie bylo v období od roku 2001 do 2008 vytvořeno 38 technologických platform, které v současné době úspěšně fungují. Tyto platformy se používají jako prvek spojení úsilí různých účastníků (státu, podnikatelské sféry, vědecké sféry atd.) domácího inovačního systému kurčení strategií, sestavení programů strategického výzkumu a stanovení cest realizace těchto programů. Přitom zkušenost z inovačního rozvoje v průmyslově vyspělých zemích ukazuje, že povinným účastníkem technologické platformy musí být univerzita. V opačném případě nemůže být platforma plnohodnotná.<sup>148</sup>

Specifikum evropských platform je v jejich mezistátním charakteru. Přenesení takových platform na domácí půdu jiného státu většinou nezajišťuje potřebný efekt. Tento fakt je třeba vzít v úvahu při vytváření technologických platform vedoucích k vytvoření součinnosti organizačních struktur domácího inovačního systému. Proto kopírování technologických platform vytvořených ve federálních rozměrech nebude mít úspěch na úrovni kraje. V této situaci se podniky krajů musí zařazovat do již existujících technologických platform nebo generovat idey k vytvoření nových platform s možností zapojení jiných účastníků, kteří mají širokou zeměpisnou a rezortní příslušnost.

Technologické platformy se zakládají za účelem sjednocení úsilí podnikatelských subjektů, zástupců vědecké a vzdělávací sféry a též státu při stanovení priorit dlouhodobého vědeckotechnologického rozvoje. Technologické platformy je vhodné využít jako nástroj řízení inovační činnosti v těch případech, kdy zájmy podnikatelské společnosti nejsou jasně definovány a výběr strategických směrů inovační činnosti včetně financování konkrétního výzkumu a vývoje je prakticky uskutečňováno státem bez přítomnosti zástupců z řad podnikatelů a veřejnosti celkově.

Vytvářené technologické platformy se následně musí stát důležitými strukturálními prvky nové ekonomiky. Činnost těchto platform je zaměřena na podporu procesů vývoje a aplikace technologií, které mají klíčový význam pro řešení důležitých sociálně ekonomických problémů národního hospodářství. Avšak technologické platformy nemohou zaměnit existující nástroje politiky státní regulace ve vědeckotechnické a inovační oblasti. Na vytváření technologických platform je třeba hledět jako na možný nástroj realizace domácích priorit vědeckotechnologického rozvoje a rozvoje vědeckovýrobních spojení v makroekonomickém systému.

Strategická důležitost technologických platform pro národní hospodářství spočívá v nahrazení chybějící státní podpory v těch oblastech ekonomiky, které z jedné strany nutně potřebují zvýšit přísun hmotných a finančních zdrojů, a z druhé strany spočívá v koordinaci procesů řízení různých inovací. Přitom řada vytvářených platform umožní upřesnit priority inovační činnosti v rámci použití existujících nástrojů státní podpory inovací. Na základě dalších platform mohou být vytvořeny nové podoby kooperace vědeckovýrobních struktur, což umožňuje koordinovat mechanismy realizace

---

<sup>148</sup> ГУСОВ, Т. М., БАРАНОВ, В. В., КАРПОВА, В. Б., ЗАЙЦЕВ, А. В. Формирование в России организационных структур инновационной экономики. [Formování ruských organizačních struktur inovačního hospodářství.] *Российское предпринимательство*, 2011, roč. 12, č. 7, sv. 2, s. 39-44. ISSN 1994-6937.

cílených rozpočtových programů, které se realizují za podmínek státního a privátního partnerství.

Technologické platformy určují hlavní tematické směry inovační činnosti v různých oblastech ekonomiky. Například v Ruské federaci technologická platforma „Technologie mechatroniky, vestavěných systémů řízení, identifikace na rádiové frekvenci (RFID) a robotika“ je předurčena k řešení řady strategických úkolů v oblasti modernizace ekonomiky. Tato platforma počítá se zvýšením konkurenceschopnosti v prioritních oblastech průmyslu díky jejich posunutí na novou technologickou úroveň, rozšíření nomenklatury vědecko-pokročilé technické produkce a aplikace této produkce, vytvoření efektivních mechanismů vědeckovýrobní kooperace mezi vědeckými, aplikovanými, projekčními organizacemi, podnikatelskými subjekty atd.

Vytvoření té či oné technologické platformy je výsledkem potřeby inovací ve výrobě. Formování technologických platforem je určitou objednávkou, kterou společnost zadává inovačním strukturám v oblasti vědeckého výzkumu, projekčního, konstrukčního a technologického vývoje pro dosažení stabilního rozvoje moderních sociálně ekonomických systémů.

Aby tato objednávka byla splněna efektivně a produktivně, je nutné vyřešit řadu úkolů:

- 1) vytvořit strategické chápání směrů vývoje na makroekonomické úrovni a použít vytvářené inovační technologie v národním hospodářství. Tento proces musí být zformulován v základních právních předpisech, které regulují inovační činnosti;
- 2) vytvořit mechanismus státního a privátního partnerství, který by umožnil zajistit podstatné zvýšení investic ze soukromého sektoru do výzkumu a vývoje. Tento úkol je možné řešit na základě úzké integrace vědecko-výzkumné, vzdělávací a průmyslové činnosti.

Jelikož není možný vznik technologických platforem bez účasti vysokých škol, stávají se aktuálními úkoly univerzit nejen vytvoření technologických inovací, ale také jejich komercializace a poskytnutí různých inženýringových služeb. Správně vybraná metoda komercializace inovací rozšiřuje poptávku pro vytvořené objekty duševního vlastnictví a podporuje získání dodatečného zisku. Pro řešení tohoto úkolu používají univerzity různé podoby transferu inovací včetně uzavření licenčních, franchisingových a leasingových dohod, vytvoření vlastních zkušebních výroben atd.

Inženýring je jedním z úkolů univerzity při realizaci inovací a zahrnuje různé služby a práce. Mezi nimi mohou být poradenské, výzkumné, projekční, konstrukční a výpočtově analytické služby a také příprava podnikatelských plánů a technicko-ekonomického zdůvodnění inovačních projektů, vypracování doporučení v oblasti organizace výroby a v neposlední řadě řízení procesů vytvoření a realizace produktových inovací. Někdy se pod pojmem inženýring skrývá širší spektrum služeb, které začíná zpracováním technologických inovací, včetně vytváření organizačně výrobních struktur na bázi moderního high tech zařízení a končí poskytnutím služeb v rámci poprodejního servisu vytvořených produktových inovací. Proto je za účelem zvýšení úrovně služeb poskytovaných vysokými školami v oblasti inženýringu vhodné vytvářet různé struktury právě v rámci univerzit, kterými jsou:

- 1) inženýringová centra;
- 2) centra počítačového projektování konstrukčních, technologických a organizačních řešení;
- 3) poradenská centra atd.

Z hlediska systémového přístupu k řízení tvoří vytvářené organizační struktury inovační ekonomiky a technologické platformy složitý otevřený systém, totiž systém, který je stále doplňován novými prvky a vzájemnými spojeními mezi nimi. Jako nové prvky, které mohou vstoupit do vytvářených technologických platform, se musí především chápat ty oborové vědeckovýzkumné instituty, které se dokázaly adaptovat na reálnou situaci v tržní ekonomice a vytvářejí konkurenceschopné produkty duševního vlastnictví. Rozvoj mezisystémových spojení v rámci technologické platformy, především mezi univerzitami a oborovými vědeckovýzkumnými instituty bude napomáhat ke zvýšení stability fungování technologické platformy. Navíc vytvoření a rozvoj technologických platform přispívá k tomu, že se na úrovni makroekonomického systému aktivuje proces vytváření univerzit s vysokým finančně ekonomickým a intelektuálním potenciálem. Tyto univerzity se mimo jiné stávají centry aplikovaného výzkumu na základě požadavku státu a soukromého podnikatelského sektoru. Díky tomu mají univerzity v národním inovačním systému finanční a technické možnosti úspěšně uskutečňovat vědecký výzkum s cílem vytvoření průlomových inovací, provádět inženýring pro podniky působící v různých ekonomických oblastech, včetně úkolu přípravy intelektuálních zdrojů vysoké kvality.<sup>149</sup>

Kromě vytvoření technologických platform je dalším podstatným směrem strukturované modernizace ekonomiky klasterizace národního průmyslu. Průmyslový klastr představuje systém horizontálně spojených podniků, vědeckých a vzdělávacích zařízení. Hlavním charakteristickým rysem průmyslového klastru je inovační orientace jeho činnosti. Na regionální úrovni vznikají inovačně průmyslové klastry. Pro rozvoj regionu má důležitý význam tzv. technologická síť, kterou tvoří existující systém rozšiřování nových poznatků, produktových a procesních inovací. Tento systém se opírá o jednotnou vědeckou a vzdělávací bázi, vytvořenou společným úsilím struktur, které patří do klastru.<sup>150</sup>

Avšak klastr nelze vnímat jenom jako souhrn jeho jednotlivých částí. Při vytvoření klastru, kdy podniky spojují své zdroje a možnosti, vzniká efekt synergie, tudíž součtový potenciál klastru značně převyšuje potenciál jednotlivých struktur, které klastr vytvořily. Centrem klastru bývá většinou několik struktur, které mají vysoký finančně ekonomický, intelektuální a výrobně technologický potenciál. Přitom se bez ohledu na vstup do klastru zachovávají mezi těmito strukturami konkurenční vztahy. Tímto se klastr liší od kartelu nebo finančně průmyslové skupiny.

Klastr je jako ekonomický systém otevřeným systémem, který bývá doplňován různými podsystémy a prvky. To komplikuje jak strukturu systému, tak i proces řízení. Proto v praxi vystává úkol zvýšení efektivity fungování klastrů, což je možné různými

---

<sup>149</sup> Viz např.:

КУЗЫК, Б. Н., ЯКОВЕЦ Ю. В. *Россия – 2050: Стратегия инновационного прорыва*. [Rusko – 2050: Strategie inovačního průlomu.] Moskva, Rusko: Экономика, 2004. ISBN 5-282-02385-7.

КРАФТОВА, И., КРАФТ, Й., ЗАЙЦЕВ, А. В. НИОКР и инновации как инструмент повышения производительности национальной экономики. [Výzkum, vývoj a inovace jako nástroj ke zlepšení výkonnosti národního hospodářství.] s. 10-24. In МЕЛЬНИКОВ, О. Н., РЫКОВА, И. Н., АБРАМОВ, Е. Г. (eds.) *Проблемы и перспективы развития инновационно-креативной экономики*. Moskva, Rusko: Креативная экономика, 2011. ISBN 978-5-91292-072-1.

КРАФТ, Й., ЗАЙЦЕВ А. В. Влияние глобализации и роль университетов в формировании интеллектуально-креативных ресурсов общества. [Vliv globalizace a role vysokých škol při formování intelektuálně-tvůrčích zdrojů společnosti.] *Российское предпринимательство*, 2012, roč. 13, č. 2, s. 139-146. ISSN 1994-6937.

<sup>150</sup> ИВАЩЕНКО, Н. С., ЗАЙЦЕВ, А. В. (eds.) *Особенности развития предприятия в инновационной экономике*. [Rusy rozvoje podniků v inovační ekonomice.] Moskva, Rusko: Креативная экономика, 2011. ISBN 9785912920769.

způsoby. Ke zvýšení efektivity fungování vytvářených klastrů v Rusku například napomáhají takové instituty, jakými jsou Fondy kapitálových investic, Centra vývoje klastrů a technologické platformy.

## **7.7 Riziková infrastruktura makroekonomického prostředí jako podmínka růstu hodnoty technologicky vyspělého podnikání**

V plánové ekonomice se investice do nové techniky a nové technologie většinou uskutečňovaly z prostředků státního rozpočtu a částečně z prostředků samotných podniků. Přejít Rusko a zemí střední a východní Evropy do systému tržní ekonomiky vyostřil problém financování procesů vytvoření a výroby produkce konkurenceschopné nejen na vnitřním, ale také světovém trhu. Modernizace průmyslových odvětví na novou kvalitativní úroveň a realizace politiky diverzifikace domácí ekonomiky nemůže být uskutečňována pouze ze státních prostředků. Proto je potřeba vytvářet nové instituty privátního financování a rozšiřovat možnosti již existujících institutů. V této situaci musí být vytvořeny veškeré potřebné podmínky a nástroje pro finanční podporu inovačního sektoru národního hospodářství.

Pro high tech podniky je taková podpora obzvláště nutná, jelikož jejich inovační činnost, která patří do kategorie vysoce rizikové činnosti s předem nepředvídatelnými výsledky, vyžaduje získání velkých objemů finančních zdrojů. Z tohoto důvodu je komercializace výsledků investičních projektů spojená s omezeným použitím tradičních zdrojů financování. Přitom vzhledem ke dlouhé době inovativní složky životního cyklu vytvářeného objektu duševního vlastnictví je termín pro nahrazování zásob dost dlouhý. Proto již v raných etapách realizace projektů se high tech podniky potýkají s problémy deficitu kapitálu, což snižuje jejich inovační aktivitu.

Ve většině zemí s vyspělým průmyslem a v nově industrializovaných zemích (Brazílie, Indie, Korejská republika atd.) se problém získání investic do inovační činnosti většinou řeší použitím prostředků specializovaných organizací – rizikových fondů (venture fund). Rizikové financování (venture capital financing) má při použití systému rozdělení rizik mezi investory a iniciátory inovačního projektu vysoký potenciál a efektivitu.<sup>151</sup> Vysoký potenciál a efektivita rizikového financování se zajišťují díky:

- 1) vyspělým intelektuálně kreativním zdrojům podniku;
- 2) vysoké úrovni řízení podnikání a také kvalifikovaného managementu;
- 3) samostatnému vzdělávání personálu a dynamickému rozvoji podniku, který disponuje příznivými organizačními strukturami řízení;
- 4) použitím systému rozdělení rizik mezi investory a iniciátory inovačního projektu.

Činnost takových světových gigantů „vyspělých technologií“ jako například Apple Computers, Microsoft, Sun Microsystems, Intel byla ve fázi vzniku těchto společností financována právě rozvojovými fondy. V současné době většina velkých a středních zahraničních společností efektivně používá nástroj rizikového financování, kdy po úspěšném uskutečnění základní etapy komercializace inovací zakládá malé rizikové

---

<sup>151</sup> Viz např.:

КЕМПБЕЛЛ, К. *Венчурный бизнес: новые подходы*. [Business Venture: Nové přístupy.] Moskva, Rusko: Альпина Паблишер, 2008. 428 s. ISBN 978-5-9614-0799-0.

podniky. Podíl high tech podniků ve světě činí více než 85% objemu prostředků vložených z rizikového financování.<sup>152</sup>

Rízení inovačních procesů realizovaných na úrovni podniku souvisí s výběrem mechanismu inovačního chování podniku na trhu a vytvářením inovační strategie jeho činnosti. Proto je třeba provádět vědecký výzkum a podnikat rozvojové aktivity zaměřené na vytvoření množiny technologických inovací. Výběr efektivní organizačně právní podoby rizikového systému, v jehož rámci se uskutečňuje vývoj, osvojení si a využití technologických inovací, vytvoří efektivní proces přiblížení k odběrateli technologických inovací včetně inženýringových služeb.

V Rusku a v zemích střední a východní Evropy probíhá proces rozšíření vědeckého objevu prostřednictvím vývoje nových technologií a materiálů k vytvoření zkušebních produktů malými rizikovými podniky a pak k širokému komerčnímu šíření za pomoci investičních a organizačních možností středního a velkého podnikání již ve fázi vzniku. Bez ohledu na rekordní růst vnějších investic do ruské ekonomiky zůstal v posledních letech přísun prostředků do vědecky pokročilého inovačního podnikání velmi malý. Podle údajů Ruské asociace rizikového investování/ Russian Venture Capital Association (RVCA)/ investovalo v posledních desetiletích kolem tří desítek rizikových fondů cca 1,5 miliard USD do ruských podniků. Přitom z těchto prostředků bylo jen 5 % poskytnuto inovačním organizacím.<sup>153</sup>

Pro radikální změnu současné situace v oblasti rizikového financování inovací je třeba nejen zdokonalit legislativu, ale také vyvinout mechanismy pojištění rizikových vkladů do technologicky vyspělého vědeckého výzkumu a rozvojových aktivit. V souvislosti s tím vedoucí strukturou v organizaci pojištění inovačního rizika musí být velké národní banky.

V Rusku se začíná vytvářet infrastruktura rizikového trhu. Pro pomoc k vytvoření a rozvoji inovačních podniků a rozšíření oblasti investování rizikového kapitálu byla v Rusku v roce 1995 založena Ruská asociace rizikového investování (RVCA). V tom samém roce byl registrován Ruský technologický fond (RTF), který je mezinárodním fondem rizikového investování. RTF se stal prvním rizikovým fondem, který se specializuje na investice do ruských high tech podniků, které provozují svou činnost v oblasti výroby vědecky pokročilé produkce, a disponuje potenciálem zrychleného rozvoje. Fond přináší do těchto společností nejen finanční prostředky, ale i intelektuální aktiva v podobě zkušeností svých investorů a správců.

Ve fázi vytvoření a ustálení RTF byly jeho investory Evropská banka pro obnovu a rozvoj, mezinárodní finanční korporace, SITRA a The Asset Management Company. Velký podíl kapitálu fondu byl vytvořen z vkladů soukromých mezinárodních investorů z USA a Evropy. V současné době RTF investuje prostředky do akciového kapitálu soukromých ruských společností orientovaných na komercializaci vývoje v oblasti vytvoření a využití vědecky pokročilé produkce a technologií. Pro získání investic z fondu musí tyto společnosti disponovat především vysokým potenciálem růstu jak na domácím, tak i na mezinárodním trhu. Fond pomáhá svým portfoliovým firmám s rozvojem a uplatněním na světových trzích včetně vytvoření partnerství se

---

<sup>152</sup> Viz např.:

GLADSTONE, D., GLADSTONE, L. *Venture Capital Investing: The Complete Handbook for Investing in Private Businesses for Outstanding Profits*. Upper Saddle River, NJ, USA: FT Press, 2003. ISBN 9780131018853.

IANSITI, M., WEST, J. et al. *Harvard Business Review on Managing High-Tech Industries*. Boston, MA, USA: Harvard Business Press, 1999. ISBN 9781578511822.

<sup>153</sup> АНИСКИН, Ю. П. (ed.) *Корпоративное управление инновационным развитием*. [Corporate governance inovačního rozvoje.] Moskva, Rusko: Омега-Л, 2007. ISBN 978-5-370-00025-6.

zahraničními firmami a organizací prodeje. Drtivá většina portfoliových společností fondu prokazuje vysoké tempo rozvoje podnikání, kdy aktivně uplatňuje své produkty a služby na světových trzích.<sup>154</sup>

V roce 2006 byla v Rusku založena jako veřejná akciová společnost Ruská riziková společnost, která je státním fondem rizikových fondů Ruské federace. Kapitál této společnosti se používá pro financování inovačních společností, které se nachází v rané fázi rozvoje. V průběhu 2 – 3 let po založení OAO Ruská riziková společnost se počítalo se vznikem 10 – 15 nových rizikových fondů se souhrnným kapitálem cca 1 miliardy USD. Tyto fondy měly poskytnout rizikový kapitál zhruba 200 novým inovačním společnostem a nepřímo tak zrychlit proces vytvoření až tisíce a více nových inovačních společností.

V současné době již Ruská riziková společnost založila za použití mechanismů státně soukromého partnerství několik soukromých rizikových fondů. Celková částka základního kapitálu soukromých rizikových fondů vytvořených společně s Ruskou rizikovou společností činí cca 0,6 miliardy USD. Předpokládá se, že tyto rizikové fondy vytvořené jako uzavřené podílové investiční fondy budou působit 10 let. Podíl Ruské rizikové společnosti v kapitálu každého fondu činí 49%, přičemž 51% jsou prostředky soukromých investorů.<sup>155</sup>

Ve spoustě regionů Ruské federace existují regionální rizikové fondy, pro něž jsou na základě výběrového řízení vybráni správci společnosti. Při vytváření regionálních fondů vytvořených v podobě uzavřených podílových investičních fondů byly také použity mechanismy státní a soukromé spolupráce (jedná se o fenomén typický pro RF). Předpokládá se, že tyto regionální rizikové fondy budou působit sedm let. Ve struktuře aktiv těchto fondů prostředky státního a regionálního rozpočtu činí každý 25%; přičemž 50 % jsou prostředky soukromých investorů.<sup>156</sup> V roce 2010 fondy vytvořené v rámci státně soukromého partnerství poskytly podle údajů RVCA kolem tří čtvrtin celkového objemu zafixovaných investic v rizikových fázích.<sup>157</sup>

V Rusku také působí jiné rizikové fondy včetně zahraničních fondů. Jedná se o cca 40 rizikových fondů, jejichž společný kapitál činí kolem 4 miliard USD. Avšak od roku 1995, kdy byly uskutečněny první rizikové investice do ruské ekonomiky, do dnešního dne činil objem investic těchto fondů pouze 580 milionů USD. Celkový počet financovaných projektů též není vysoký, čítá pouze 250 projektů. Přitom vážený průměrný výnos těchto projektů činil 16%, což je nejlepší ukazatel mezi rozvíjejícími ekonomikami. Přesto se rizikový kapitál v Rusku neinvestuje do vyspělých technologií jak je tomu v průmyslově vyspělých zemích, ale do projektů s rychlou návratností.

<sup>154</sup> Viz např.:

АНТОНЕЦ, В. Л., НЕЧАЕВА, Н. В., ХОМКИН, К. А., ШВЕДОВА, В. В. *Инновационный бизнес: Формирование моделей коммерциализации перспективных разработок*. [Inovační podnikání: Tvorba modelů komercializace perspektivního vývoje.] Moskva, Rusko: Дело, 2009. ISBN 9785774905317.

КАРЖАУВ, А. Т., ФОЛОМЬЕВ, А. Н. *Национальная система венчурного инвестирования*. [Národní systém investic do rizikového kapitálu.] Moskva, Rusko: Экономика, 2005. ISBN 5-282-02468-3.

<sup>155</sup> КАРЖАУВ, А. Т., ФОЛОМЬЕВ, А. Н. *Национальная система венчурного инвестирования*. [Národní systém investic do rizikového kapitálu.] Moskva, Rusko: Экономика, 2005. ISBN 5-282-02468-3.

<sup>156</sup> АНТОНЕЦ, В. Л., НЕЧАЕВА, Н. В., ХОМКИН, К. А., ШВЕДОВА, В. В. *Инновационный бизнес: Формирование моделей коммерциализации перспективных разработок*. [Inovační podnikání: Tvorba modelů komercializace perspektivního vývoje.] Moskva, Rusko: Дело, 2009. ISBN 9785774905317.

<sup>157</sup> RVCA. *Russian Private Equity and Venture Capital Market Review 2010* [online]. St. Petersburg, Russia: Russian Venture Capital Association, 2011. [cit. 2013-06-01]. Dostupné na [www: <http://www.rvca.ru/upload/files/lib/RVCA-yearbook-2011.pdf>](http://www.rvca.ru/upload/files/lib/RVCA-yearbook-2011.pdf)



Například od roku 1995 do současné doby bylo 27% prostředků rizikových fondů operujících v Rusku vloženo do potravinářského průmyslu, 9% do medicíny a farmaceutiky, 5% do obalové techniky, a do technologicky vyspělé oblasti telekomunikací jen 25%.<sup>158</sup>

Při vytváření strategie rizikového financování je třeba počítat s tím, že úspěch realizace inovačního projektu závisí na spoustě faktorů s různou důležitostí. Jedním z velmi důležitých faktorů je úroveň nákladů na vytvoření, osvojení si a využití inovací. Tyto náklady zahrnují náklady na provedení vědeckého výzkumu a rozvojové aktivity, marketingového výzkumu a také náklady na výrobu a odbyt nové produkce. Jasně definovaný matematický vztah mezi náklady na výzkum a vývoj a ziskovostí společnosti neexistuje. Nicméně je třeba počítat s tím, že náklady na vývoj nových produktů a technologií musí být úměrné objemu získávaných finančních zdrojů.

Při určování celkové částky nákladů na vytvoření, aplikaci a následující komercializaci objektu duševního vlastnictví je nutno počítat s náklady na informační a patentové zabezpečení vědeckého vývoje. Právo na duševní vlastnictví, například patenty, je jedním z důležitých aktiv high tech podniku, protože zaručuje majiteli patentu přednost v určité oblasti podnikání včetně výroby inovativních produktů. Avšak globalizace vede k lavinovému vytváření toků různých informací (vědeckých, technických atd.), což zvyšuje náklady high tech podniku na oficiální zabezpečení vlastnických práv na ideu, technologii, vědecky pokročilou produkci atd. Tím jsou podniky nuceny směřovat část finančních zdrojů do oblasti vytvoření informačních a patentově vyhledávacích systémů, které by mohly být použity do oblasti vývoje inovací a výroby inovační produkce.

Pro investora je důležitá úroveň nákladů na řízení a organizační podporu činnosti malých high tech podniků. Úroveň nákladů značně ovlivňuje možnost získání investic (včetně rozměru takových investic) potřebných pro vytvoření množiny technologických inovací s vysokou úrovní vědecké pokročilosti. Řízení investičního projektu, jehož základem je množina inovačních změn, počítá s použitím nových metod a forem řízení podnikatelské činnosti, realizované v rámci inovační činnosti podniku. Tyto metody a formy jsou orientovány na procesní přístup k řízení a jsou spojeny s použitím mechanismů rizikového financování, vytvářením vnitřních a vnějších rizikových systémů, reinženýringem podnikatelské činnosti atd. Z těchto důvodů je nutné vytvořit portfolio práv duševního vlastnictví, které počítá se zájmy high tech podniku a které vystupuje jako iniciátor inovačního projektu, a rizikových investorů, které investují finanční a hmotné zdroje do realizace projektů.

Důležitým faktorem, který ovlivňuje efektivitu rizikového financování, je úroveň konkurence na určitém segmentu trhu, jež má vliv na velikost poptávky a ceny inovovaných produktů. Dále má na dynamiku úrovně konkurence podstatný vliv pravděpodobnost výskytu podobných produktů na trhu, avšak s lepšími spotřebitelskými vlastnostmi. Výše nákladů a zisk v oblasti inovační činnosti určují:

- 1) délku trvání neziskového rozvoje vytvářeného high tech podniku;
- 2) termín návratnosti provedených investic;
- 3) hodnoty ukazatele ziskovosti, které charakterizují zisk a výdaje podniku v závislosti na objemech prodeje produktových inovací.

---

<sup>158</sup> АНТОНЕЦ, В. Л., НЕЧАЕВА, Н. В., ХОМКИН, К. А., ШВЕДОВА, В. В. *Инновационный бизнес: Формирование моделей коммерциализации перспективных разработок.* [Inovační podnikání: Tvorba modelů komercializace perspektivního vývoje.] Moskva, Rusko: Дело, 2009. ISBN 9785774905317.

Rizikové financování jako nástroj podpory inovační činnosti high tech podniků má řadu zvláštností. Rizikový investor vkládá prostředky přímo do akciového kapitálu znovu založené rizikové struktury, ale ne do rizikové společnosti. Další část kapitálu činí práva duševního vlastnictví iniciátorů inovačního projektu, kteří jsou zakladateli této nové struktury.

Rizikový kapitál (investované prostředky rizikového investora) se poskytuje založenému rizikovému high tech podniku na delší dobu a nemůže být odebrán rizikovým investorem z vlastní vůle před ukončením životního cyklu společnosti. Podnik (iniciátor inovačního projektu) také nemůže vzít zpět své duševní vlastnictví z kapitálu rizikové struktury ještě před ukončením inovačního projektu. Proto se při založení rizikové společnosti uzavírá mezi investory a iniciátory projektu dohoda ohledně vytvoření objektu duševního vlastnictví se zohledněním zájmů všech účastníků. Ve světové praxi se k rizikovému financování aktivně používá kapitál různých rizikových fondů.

Zpravidla je vytvořena riziková společnost, do níž se investuje kapitál investorů, malým high tech podnikem orientovaným na vývoj technologických inovací a výrobu nové vědecky pokročilé produkce. Rizikový kapitál je směřován na podporu nových společností, jejichž činnost má zcela originální charakter. Z jedné strany se tímto zvyšuje riziko a ze strany druhé pravděpodobnost obdržení nadprůměrných zisků.

Přitom investice se vkládají do společnosti, jejíž akcie ještě nejsou kotované na burze cenných papírů. Právě investice rizikového kapitálu do exkluzivních malých high tech podniků je motivována touhou získat větší zisky v porovnání s investicemi do jiných projektů, ale také snahou vytvořit nové trhy odbytu a zaujmout tam vedoucí pozici.

Rizikové financování se většinou poskytuje společností s vysokým potenciálem růstu, jejichž fáze životního cyklu odpovídá vytvoření a rozvoji společnosti, ale ne společností, které již přináší vysoký zisk a nachází se ve fázi zralosti. Rizikové investice se neposkytují společnosti napořád, ale pouze na určitý čas, a to do završení inovační fáze projektu. Proto je možné na rizikové financování pohlížet jako na určitý druh úvěru, který poskytují investoři nově vytvořeným high tech společností. Z pohledu rizikového investora jsou zdroje investované do rizikové struktury určitým dlouhodobým úvěrem bez záruk, avšak poskytují vyšší úroky v porovnání s bankovním sektorem.

Rizikové financování připouští, jako nástroj podpory rizikového technologicky vyspělého podnikání, různé přístupy k vytváření struktury kapitálu rizikové společnosti. Tyto přístupy vedou ke vzniku různých druhů cenných papírů. Například při prvním přístupu k vytváření struktury kapitálu rizikové společnosti mohou být používány jen obyčejné akcie pro všechny kategorie investorů.

Nicméně v současné době je mezi profesionálními rizikovými investory nejvíce rozšířen druhý přístup. Při něm se při vytváření struktury kapitálu rizikové společnosti používají pro rizikové investory prioritní akcie a pro zakladatele společnosti (iniciátory inovačního projektu) a předrozvojové investory (tzv. „podnikatelské anděly“) se používají obyčejné akcie.

V infrastruktuře rizikového trhu je „podnikatelský anděl“ soukromým investorem, který investuje finanční zdroje (většinou finanční prostředky) do „start-up“ inovačních projektů ve fázi vytvoření podniku výměnou za návratnost investice a podíl na základním kapitálu. „Podnikatelský anděl“ obvykle nedostává kontrolní, ale blokující balík akcií. Na rozdíl od rizikových „kapitalistů“ (manažerů), kteří disponují penězi třetích osob spojené v rizikových fondech, investují „podnikatelští andělé“ zpravidla do inovačních projektů své vlastní prostředky. „Podnikatelští andělé“ často vytváří skupinu

pro společné hledání objektů investování a spojení kapitálu. Jiným zástupcem rizikové infrastruktury je „start-up“ společnost, tedy nedávno vytvořená společnost, která buduje své podnikání na základě inovací a inovačních technologií. Vzhledem k tomu, že „start-up“ společnost disponuje omezenými zdroji, má zájem o získání „podnikatelských andělů“.<sup>159</sup>

Třetí přístup, který úspěšně používají velké rizikové fondy a který v poslední době získává stále větší popularitu, nabízí při vytváření struktury kapitálu rizikové společnosti investorům balíček. Tento balíček se skládá z obyčejných akcií (cenný papír, který dává jejich majiteli-držiteli hlasovací právo na valné hromadě akcionářů, včetně práva na získání dividend po výplatě dividend majitelům prioritních akcií) a prioritních nepřevoditelných akcií (cenný papír, který dává jejich majiteli-držiteli hlasovací právo na valné hromadě akcionářů, ale přináší zisk v podobě úroků). Po ukončení inovačního projektu tržní cena těchto akcií stoupá a rizikový investor je po vystoupení z projektu prodává za tržní cenu, čím získává zisk, který značně převyšuje prvotní investici do kapitálu rizikové společnosti.

Role rizikového investora se v úspěšném rozvoji nově vytvořeného high tech podniku neomezuje jen na včasné poskytování rizikového kapitálu. Pro růst tržní ceny rizikové struktury mají důležitý význam intelektuální aktiva rizikového investora, která investuje do technologicky vyspělého inovačního podnikání společně se zkušenostmi z vedení podnikání, obchodních styků, které způsobují vznik nových kontaktů, partnerů a trhů odbytu vytvářených produktových inovací.

Společný zájem zakladatelů inovační rizikové společnosti, iniciátorů inovačního projektu a rizikových investorů, v úspěšném a dynamickém rozvoji nového technologicky vyspělého podnikání není vždy podmíněn jen přáním obdržet vysoký zisk. Často je vedle ekonomické motivace přítomná při vytvoření nové technologicky vyspělé struktury také sociální motivace, totiž možnost stát se účastníkem vytvoření nové progresivní technologie, která stimuluje vědecký a technický pokrok. Toto je charakteristické pro proces vytvoření tzv. „průlomových“ inovací zajišťujících technologický průlom v té či oné oblasti činnosti. V tomto případě má ekonomická motivace neodkladný charakter, protože cyklus vývoje a aplikace takových inovací se podstatně prodlužuje.

Při rozvoji rizikové společnosti narůstá hodnota jejích aktiv a zvyšuje se jejich likvidita. To se odehrává díky vzniku poptávky po nekotovaných akciích na burze cenných papírů a také v souvislosti se vznikající konkurencí mezi zájemci o získání nového ziskového technologicky vyspělého podnikání a sériové výroby inovační produkce. Proto je úspěšnost rozvoje rizikové společnosti určena růstem tržní ceny jejích akcií, realitou ziskového prodeje společnosti a její části, a také možností registrace společnosti na burze cenných papírů s následným nákupem a prodejem akcií na burze cenných papírů.

Rizikový investor při investování kapitálu do nového high tech podniku musí předem vyřešit, jak chce realizovat své právo na obdržení zisku. To znamená, že rizikový investor musí určit, jak se vypořádá kapitál společnosti na konci životního cyklu vytvořené rizikové společnosti, který zpravidla činí 5 až 7 let. V této souvislosti se rozlišují aktivní a pasivní rizikovní investoři.

Aktivní rizikový investor se přímo a iniciativně účastní řízení rizikové společnosti tak, že zpravidla oceňuje efektivní činnost manažerů společnosti opcemi. Nejčastěji takový investor plánuje opuštění kapitálu rizikové struktury ihned po ukončení

---

<sup>159</sup> КЕМПБЕЛЛ, К. *Венчурный бизнес: новые подходы*. [Business Venture: Nové přístupy.] Moskva, Rusko: Альпина Паблишер, 2008. 428 s. ISBN 978-5-9614-0799-0.

inovačního stadia projektu (do začátku záměny rizikového kapitálu méně rizikovým investičním kapitálem). Při určení času a způsobu prodeje rizikové struktury se aktivní investor orientuje na běžnou výnosnost (prostou rentabilitu) nebo potenciální výnosnost, totiž vnitřní rentabilitu (Internal Rate of Return – IRR) investičního projektu.

Výměna rizikového kapitálu méně rizikovým investičním kapitálem se uskutečňuje po vytvoření a zajištění právní ochrany (často patentování výsledků inovační činnosti) vytvořených objektů intelektuálního vlastnictví. Uplatnění výsledků inovační činnosti na trhu vyžaduje z jedné strany vytvoření odpovídajících organizačně výrobních struktur pro výrobu produktových inovací a z druhé strany systém odbytu vyrobené produkce. Proto se používají tradiční formy získání kapitálu (například nástroje dlouhodobého bankovního úvěrování) a investice nesou méně rizikový charakter.<sup>160</sup>

Pasivní rizikový investor investuje kapitál do inovačního projektu technologicky vyspělé rizikové struktury na dlouhodobé bázi a nemá předem připravený plán pro prodej rizikového podnikání. Finanční zájem pasivního investora spočívá v obdržení zisku v podobě každoročních dividend ve fázi, kdy nastala záměna rizikového kapitálu investičním kapitálem.

Nicméně nehledě na to, že ve světové praxi je v počáteční fázi realizace inovačních projektů nejvíce rozšířeno rizikové financování, nepočítá stimulování inovační činnosti podniků s převedením celého systému financování inovačních projektů na rizikovou bázi. Zde je důležitá různorodost získávaných finančních zdrojů. Například ve fázi generování nových znalostí jsou společně s mechanismy rizikového financování důležité takové nástroje, jako přímé investování do inovační činnosti a také rozpočtové financování. Ve fázi generování nových znalostí musí být tyto nástroje prioritními, protože pouze stát může efektivně podporovat základní vědecký výzkum související s produkováním nových znalostí. Ve fázi komercializace vytvořeného produktu se spektrum finančních nástrojů značně rozšiřuje. Poté mohou být efektivní různé podoby státně soukromého partnerství, v jejichž rámci má stát svůj podíl na financování.

To znamená, že finanční nástroje, které se používají v inovační činnosti high tech podniků, se musí lišit různorodostí a stále se zdokonalovat. Může to být jak rozpočtové, rizikové či projekční financování, tradiční bankovní úvěrování, ale také i použití netradičních forem investování prostředků do inovačního podnikání včetně finančního leasingu, franchisingu, opcí atd. Proto se financování inovačních projektů, při jejichž realizaci se vytváří nové znalosti, může uskutečňovat jak cestou návratnosti investic, tak i bez ní. Při určování úrovně návratnosti financování inovačního projektu se musí vycházet z potenciálu projektu, jeho ekonomické nebo sociální důležitosti pro národní hospodářství a řady jiných faktorů.

---

<sup>160</sup> Viz např.:

ШАТРАКОВ, А. Ю., АЛДОШИН, В. М., КОЛГАНОВ, С. К., ЮРЧЕНКО, Е. В. *Инновационная деятельность высокотехнологических предприятий*. [Inovační aktivity high tech podniků.] Moskva, Rusko: Экономика, 2007. ISBN 978-5-282-02767-7.

ЗАЙЦЕВ, А. В. *Венчурное финансирование инновационных проектов высокотехнологических предприятий*. [Venture financování inovativních projektů high-tech podniků.] *Российское предпринимательство*, 2011, roč. 12, č. 5, sv. 1, s. 30-34. ISSN 1994-6937.

## Závěr a doporučení k pokračování výzkumu

Ve znalostní ekonomice je high-tech podnik jedním z hlavních prvků národního inovačního systému. Takový podnik je ve své činnosti zaměřen na vytváření, osvojení si a praktické využití různých typů inovací. V současné světové praxi high-tech podnik je velmi složitý výrobně technologický, organizační a ekonomický systém. Proto zkoumání podmínek a činnosti podniku umožňuje určit klíčové faktory zvýšení jeho efektivity a zajistit růst tržní ceny.

V monografii je věnována velká pozornost analýze procesu globalizace, protože konkurenční prostředí činností high-tech podniků se významně mění jejich chování. Monografie dokládá, že globalizace ovlivňuje nejen mezinárodní, ale i národní trhy. Proto podniky musí být schopny zabezpečit svou činnost v podmínkách nestabilního a měnícího se globálního trhu. Počet intervenčních faktorů vnějšího prostředí působících na domácí podniky velice rychle roste. Podniky musí vytvořit takový systém, který je schopen odolávat intervenci vnějšího prostředí a efektivně plnit své funkce v nových podmínkách. V souvislosti s tím je podrobně ukázáno na působení tradičních faktorů vnějšího prostředí, které jsou spojené s disbalancí poptávky a ceny ve vztahu k využitým zdrojům a vyráběné produkci.

Problémy, kterými se zabývá tato monografie, názorně ukazují, že v současné etapě rozvoje světového hospodářského systému a jednotlivých domácích ekonomik je jedním ze základních úkolů vytvoření podmínek a mechanismů efektivního fungování high-tech podniku. Tyto mechanismy se konstitují jak na makroekonomické úrovni, tak i na úrovni jednotlivého podniku. Z tohoto důvodu, že podnik může mít vysoký ekonomický a vědeckotechnický potenciál, kladou autoři důraz na budování národní ekonomiky, která je v těsném spojení s vytvářenými globálními trhy různých typů a s přechodem podniků na inovační cestu rozvoje. Jen tak je možné racionální využití všech typů zdrojů na úrovni makro a mikroekonomického systému. Před inovačním podnikem stojí potřeba koncentrace velkých objemů hmotných, finančních a intelektuálních zdrojů s cílem participovat na stěžejních směrech vědeckotechnického pokroku.

V monografii je doloženo, že pro dosažení vysoké úrovně efektivity je třeba vytvořit inovační prostředí a tržní struktura, které jsou vstřícné k zavedení různých úrovní inovací. Pro efektivní fungování podniku musí i stát vyvíjet značné úsilí ve sféře řízení inovační činnosti na makroekonomické úrovni. Není možné dosáhnout výsledků světové úrovně bez státní podpory inovační činnosti, vysokého intelektuálního potenciálu a rozvinutého systému kooperace. Základem činnosti high-tech podniků je také vytváření infrastruktury, která umožňuje rozvoj podnikatelských aktivit v podmínkách zdokonalování národního inovačního systému. Autoři poukázali na významnost průmyslových klastrů, technologických parků, zvláštních ekonomických zón a technologických platforem ve vytváření infrastruktury a inovačního vývoje domácí ekonomiky.

Důležitým prvkem zabezpečení produktivního a efektivního fungování high-tech podniků je existence vysoce kvalifikovaného personálu. V současné znalostní ekonomice jsou rozhodující právě schopnosti vysoce kvalifikovaných absolventů univerzit nejen pro tyto podniky, ale i pro růst bohatství státu jako celku. Lidský kapitál se stává stále důležitějším faktorem zvýšení efektivity ekonomické činnosti a hlavním zdrojem ekonomického růstu národní ekonomiky. V této souvislosti autoři věnovali velkou pozornost roli intelektuální činnosti, která se stává také významným faktorem budování

světové ekonomiky jako celku a determinuje konkurenceschopnost státu, jeho exportní schopnosti a podíl ve světovém trhu.

Autoři si uvědomují, že zpracovali pouze dílčí část relevantní problematiky, dosáhli sice vytýčeného koncepčního cíle práce, kterým bylo skloubení pohledu na moderní podnik z úhlu pohledu podnikové ekonomiky, mikroekonomie a světové ekonomiky. Zároveň ale otevřeli prostor, který je následného zkoumání hoden.

Důležitým směrem pokračování zkoumání je určení cest vytváření funkčních strategií high-tech podniků v podmínkách konkurenčního boje a omezených zdrojů. Je možné, vycházejíce z předložené monografie, zformulovat inovační přístupy k vytváření strategie řízení podniků v podmínkách měnícího se konkurenčního prostředí, ale i samotných tržních struktur.

Autoři se také domnívají, že je perspektivní pokračovat zkoumáním v oblasti budování high-tech výrobních struktur se zohledněním využití moderní koncepce řízení na základě reinženýringu podnikatelské činnosti s cílem zabezpečit konkurenceschopnost, růst intelektuálního kapitálu a zvýšit hodnotu podniku.

# Seznam použité literatury

## Citace

- BALASSA, B. *Teorie ekonomické integrace*. Praha: Svoboda, 1966. ISBN neuvedeno.
- BEDRUNKA, J., ZÍKA, O. *Některé aspekty vědeckotechnického rozvoje vyspělých kapitalistických zemí západní Evropy*. Praha: SIVO, 1987. ISBN neuvedeno.
- Beyond Bretton Woods 2. *The Economist*, November 6, 2010. ISSN 0013-0613.
- Briefing: The Millennium Development Goals. *The Economist*, 2010, September 25. ISSN 0013-0613.
- Briefing: The Millennium Development Goals. *The Economist*, 2013, June 1. ISSN 0013-0613.
- Briefing: India's Economy. *The Economist*, 2011, July 23, s. 52. ISSN 0013-0613.
- Briefing: The Global Oil Industry. *The Economist*, 2013, August 3. ISSN 0013-0613.
- BusinessWeek*, 2003, October 27. ISSN 0007-7135.
- BusinessWeek*, 2005, January 24. ISSN 0007-7135.
- CAMERON, E., GREEN, M. *Making Sense of Change Management: A Complete Guide to the Models Tools and Techniques of Organizational Change*. 3<sup>rd</sup> ed. Londýn: Kogan Page, 2012. ISBN 978-0749464356.
- CIHELKOVÁ, E. *Aktuální otázky světové ekonomiky. Proměny a governance*. Praha: Professional Publishing, 2012. ISBN 978-80-7431-104-8.
- ČNB. *Vyhodnocení plnění maastrichtských konvergenčních kritérií a stupně ekonomické sladění ČR s eurozónou* [online]. Praha: Česká národní banka, 2012. [cit. 2013-10-15]. Dostupné na www: <[http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/menova\\_politika/strategicke\\_dokumenty/download/maastricht\\_vyhodnoceni\\_2012.pdf](http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/menova_politika/strategicke_dokumenty/download/maastricht_vyhodnoceni_2012.pdf)>
- ČSÚ. *Česká republika v mezinárodním srovnání 2011* [online]. Praha: Český statistický úřad, 2011. [cit. 22/8/2012]. Dostupné na www: <[http://www.czso.cz/csu/2011edicniplan.nsf/kapitola/1607-11-r\\_2011-2](http://www.czso.cz/csu/2011edicniplan.nsf/kapitola/1607-11-r_2011-2)>
- DEMING, E. W. *Out of the Crisis*. Cambridge, MA, USA: MIT, 2000. ISBN 9780262541152.
- DERVIS, K. World Economy: Convergence, Interdependence, and Divergence. *Finance and Development*, 2012, roč. 49, č. 3, s. 10-14. ISSN 0015-1947.
- EICHENGREEN, B. *Exorbitant Privilege – The Rise and Fall of the Dollar*. Oxford: Oxford University Press. 2011. ISBN 978-0199931095.
- ECB. *Euro exchange rates CZK* [online]. Frankfurt nad Rýnem, Německo: Evropská centrální banka, 2013. [cit. 2013-10-15]. Dostupné na www: <<http://www.ecb.europa.eu/stats/exchange/eurofxref/html/eurofxref-graph-czk.en.html>>
- ECB. *Euro exchange rates USD* [online]. Frankfurt nad Rýnem, Německo: Evropská centrální banka, 2013. [cit. 2013-10-15]. Dostupné na www: <<http://www.ecb.europa.eu/stats/exchange/eurofxref/html/eurofxref-graph-usd.en.html>>
- EK. *Building the Knowledge Society: Social and Human Capital Interactions* [online]. Brusel, Belgie: Evropská komise, 2003. [cit. 2013-06-01]. s. 16. Dostupné na www: <<http://www.uni-mannheim.de/edz/pdf/sek/2003/sek-2003-0652-en.pdf>>
- EK. *Enlargement* [online]. Brusel, Belgie: Evropská komise, 2013 [cit. 2013-08-06]. Dostupné na www: <[http://ec.europa.eu/enlargement/policy/from-6-to-28-members/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enlargement/policy/from-6-to-28-members/index_en.htm)>
- EK. *Evropa 2020. Strategie pro inteligentní a udržitelný růst podporující začlenění* [online]. [cit. 2010-03-03]. Brusel, Belgie: Evropská komise, 2012. Dostupné

- na www: <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:CS:PDF>>
- EK. *Financial Framework 2007 – 2013* [online]. Brusel, Belgie: Evropská komise, 2012. [cit. 2012-07-12]. Dostupné na www: <[http://ec.europa.eu/budget/figures/fin\\_fw\\_k0713/fwk0713\\_en.cfm](http://ec.europa.eu/budget/figures/fin_fw_k0713/fwk0713_en.cfm)>
- EK. *Financial Framework 2014 – 2020* [online]. Brusel, Belgie: Evropská komise, 2012. [cit. 2012-07-12]. Dostupné na www: <[http://ec.europa.eu/budget/biblio/documents/fin\\_fw\\_k1420/fin\\_fw\\_k1420\\_en.cfm](http://ec.europa.eu/budget/biblio/documents/fin_fw_k1420/fin_fw_k1420_en.cfm)>
- EK. *Financial Programming and Budget* [online]. Brusel, Belgie: Evropská komise, 2012. [cit. 2012-04-08]. Dostupné z www: <[http://ec.europa.eu/budget/library/biblio/publications/2008/fin\\_report/fin\\_report\\_08\\_data\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/budget/library/biblio/publications/2008/fin_report/fin_report_08_data_en.pdf)>
- EK. *Hodnocení Lisabonské strategie. Pracovní dokument útvarů Komise* [online]. [cit. 2012-08-16]. Brusel, Belgie: Evropská komise, 2012. Dostupné na www: <[http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/lisbon\\_strategy\\_evaluation\\_cs.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/lisbon_strategy_evaluation_cs.pdf)>
- EK. *Příjmy rozpočtu EU* [online]. [online]. [cit. 2012-08-16]. Brusel, Belgie: Evropská komise, 2012. Dostupné na www: <[http://ec.europa.eu/ceskarepublika/abc/budget/index\\_cs.htm](http://ec.europa.eu/ceskarepublika/abc/budget/index_cs.htm)>
- Ekonom*, 2005, č. 30, 28. červenec. ISSN 1210-0714.
- EUROSTAT. *Real GDP per capita, growth rate and totals* [online]. Lucembursko: EuroStat, 2013. [cit. 2012-07-12]. Dostupné na www: <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsdec100>>
- EUROSTAT. *Státní dluh vyjádřený jako % z HDP* [online]. [cit. 2013-10-10]. Lucembursko: EuroStat, 2013. Dostupné na www: <[http://www.google.com/publicdata/explore?ds=ds22a34krhq5p\\_&ctype=l&strail=false&bcs=d&nselm=h&met\\_y=gd\\_pc\\_gdp&scale\\_y=lin&ind\\_y=false&rdim=country\\_group&idim=country\\_group:eu:non-eu&idim=country:el:cz:ie:it:pt:es&ifdim=country\\_group&ind=false](http://www.google.com/publicdata/explore?ds=ds22a34krhq5p_&ctype=l&strail=false&bcs=d&nselm=h&met_y=gd_pc_gdp&scale_y=lin&ind_y=false&rdim=country_group&idim=country_group:eu:non-eu&idim=country:el:cz:ie:it:pt:es&ifdim=country_group&ind=false)>
- EUROSTAT. *Unemployment rate, annual average* [online]. Lucembursko: EuroStat, 2012. [cit. 2012-08-25]. Dostupné na www: <[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search\\_database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)>
- E-W ALLIANCES. *Some Examples of Relevant Strategic Alliances* [online]. Taipei, Taiwan: East West Alliances, 2013. [cit. 2013-06-01]. Dostupné na www: <<http://www.ew-alliances.com/RecentAlliances.pdf>>
- FÁREK, J., FOLTÝN, J. Ceny ropy: tendence, problémy, perspektivy. *E+M Ekonomie a management*, 2009, roč. 12, č. 4, s. 5-17. ISSN 1212-3609.
- Finance and Development*, 2007, roč. 44, č. 4. ISSN 0015-1947.
- Finance and Development*, 2011, roč. 48, č. 3. ISSN 0015-1947.
- Financial Times Magazine*, 2010, April 24/25. ISSN 0307-1766.
- Financial Times Special Report*, 2005, March 30. ISSN 0307-1766.
- Financial Times Weekend Magazine – FT Global 500*, June 2011. ISSN 0307-1766.
- Financial Times*, 2005, September 13. ISSN 0307-1766.
- Financial Times*, 2010, April 9. ISSN 0307-1766.
- Financial Times*, 2011, March 25. ISSN 0307-1766.
- Financial Times*, 2011, March, 14. ISSN 0307-1766.
- Financial Times*, 2012, April 3. ISSN 0307-1766.
- Financial Times*, 2012, January 13. ISSN 0307-1766.
- Financial Times*, 2012, June 5. ISSN 0307-1766.
- Financial Times*, 2012, April 4. ISSN 0307-1766.
- FT Deals and Dealmakers – Part Four: And the Year to Come. *Financial Times*, 2010, December 7, s. 1-10. ISSN 0307-1766.



- G20 in Pittsburgh. *FT Special Report, Financial Times*, 2009, September 24. ISSN 0307-1766.
- GLADSTONE, D., GLADSTONE, L. *Venture Capital Investing: The Complete Handbook for Investing in Private Businesses for Outstanding Profits*. Upper Saddle River, NJ, USA: FT Press, 2003. ISBN 9780131018853.
- GNODDE, R. New actors play a vital role in the global economy. *Financial Times*, 2007, November 12. ISSN 0307-1766.
- Hospodářské noviny – Český exportér*, 2013, č. 5. (údaje Čínský statistický úřad). ISSN 1213-7693.
- Hospodářské noviny*, 2010, 13. května. ISSN 1213-7693.
- Hospodářské noviny*, 2010, 13. října. ISSN 1213-7693.
- Hospodářské noviny*, 2011, 15. března. ISSN 1213-7693.
- China and India. *BusinessWeek*, 2005, August 22/29, s. 70-75. ISSN 0007-7135.
- China and the World. *Financial Times*, 2011, September 3/4. ISSN 0307-1766.
- China and the World. *Financial Times*, 2012, March 28. ISSN 0307-1766.
- China's Overseas Investment. *The Economist*, 2013, January 19. ISSN 0013-0613.
- IANSITI, M., WEST, J. et al. *Harvard Business Review on Managing High-Tech Industries*. Boston, MA, USA: Harvard Business Press, 1999. ISBN 9781578511822.
- IFC. *Foreign Direct Investment – Lessons of Experience No. 5*. Washington, USA: International Financial Corporation, 1997. ISBN 0-8213-4212-5.
- IMF. *Global Financial Stability Report – Market Developments and Issues*. Washington, USA: International Monetary Fund, September 2002. ISSN 0258-7440.
- IMF. *World Economic Outlook – Rebalancing Growth*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2010, April. ISSN 0256-6877.
- IMF. *World Economic Outlook – Transitions and Tensions*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2013, October. ISSN 0256-6877.
- IMF. *World Economic Outlook Supporting Studies*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2000. ISSN 0256-6877.
- IMF. *World Economic Outlook*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2000, May. ISSN 0256-6877.
- IMF. *World Economic Outlook*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2001, October. ISSN 0256-6877.
- IMF. *World Economic Outlook*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2002, September. ISSN 0256-6877.
- IMF. *World Economic Outlook*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2006, September. ISSN 0256-6877.
- IMF. *World Economic Outlook*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2007, April. ISSN 0256-6877.
- IMF. *World Economic Outlook*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2009, April. ISSN 0256-6877.
- IMF. *World Economic Outlook*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2010, October. ISSN 0256-6877.
- IMF. *World Economic Outlook*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2011, April. ISSN 0256-6877.
- IMF. *World Economic Outlook*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2011, September. ISSN 0256-6877.
- IMF. *World Economic Outlook*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2012, October. ISSN 0256-6877.

- IMF. *World Economic Outlook*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2013, October. ISSN 0256-6877.
- India and Globalization. *FT Special Report, Financial Times*, 2010, January 24. ISSN 0307-1766.
- JANÁČEK, K., KOMÁREK, L. Bude americký dolar nadále dominantní světovou měnou? *Politická ekonomie*, 2012, roč. 60, č. 2, s. 3-19. ISSN 0032-3233.
- Japan's debt-ridden economy. *The Economist*, 2010, April 10, s. 63-66. ISSN 0013-0613.
- JIRÁNKOVÁ, M. *Národní státy v globálních ekonomických procesech*. Praha: Professional Publishing, 2010. ISBN 978-80-7431-025-6.
- KAZMIN, A. A Case of Rise and Sprawl. *Financial Times*, 2011, November 8. ISSN 0307-1766.
- KRAFT, J., BEDNÁŘOVÁ, P., KOCOUREK, A. *Globalizace na prahu 21. století*. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2012. ISBN 9788073729301.
- KRAFT, J., BEDNÁŘOVÁ, P., KOCOUREK, A. *Mikroekonomie II*. 2. vyd. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2013. ISBN 9788073729929.
- KRAFT, J., FÁREK, J., BEDNÁŘOVÁ, P., NEDOMLELOVÁ, I., SKÁLA, M. *Odras globalizace v současné ekonomické teorii a realitě*. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2011. ISBN 9788073728144.
- KRAFT, J., KOCOUREK, A., BEDNÁŘOVÁ, P. *Ekonomie I*. 8. vyd. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2013. ISBN 9788073729981.
- KRAFT, J., KRAFTOVÁ, I. The Support of Technology Development in Imperfect Competition. (Selected Aspects Focused on SMEs in the Czech Republic.) *Studia Universitatis Babeş Bolyai. Negotia*. 2009, roč. 54, č. 4, s. 53-70. ISSN 1224-8738.
- KRAFT, J., ZAYTSEV, A., BARANOV, V. Globalization and innovative factors of the enterprises development. s. 193-199. In KOCOUREK, A. (ed.) *Proceedings of the 9th International Conference Liberec Economic Forum 2009*. Liberec: Technical University of Liberec, 2009. ISBN 9788073725235.
- LANE, P. R., MILESI-FERRETTI, G. M. Examining Global Imbalances. *Finance and Development*, 2006, roč. 43, č. 1, s. 41. ISSN 0015-1947.
- LIPSKY, J. Preparing for a Postcrisis World – Assessing the IMF's role in the future international financial architecture. *Finance and Development*, 2009, roč. 46, č. 2. ISSN 0015-1947.
- MF ČR. *Členské státy eurozóny – rok přistoupení a oficiální přepočítací koeficient* [online]. Praha: Ministerstvo financí České republiky, 2012. [cit. 2012-08-23]. Dostupné na www: <[http://www.zavedenieura.cz/cps/rde/xchg/euro/xsl/euro\\_clen\\_staty\\_eurozony.html](http://www.zavedenieura.cz/cps/rde/xchg/euro/xsl/euro_clen_staty_eurozony.html)>
- MF ČR. *Mechanismus měnových kurzů* [online]. Praha: Ministerstvo financí České republiky, 2012. [cit. 2012-08-23]. Dostupné na www: <[http://www.zavedeni\\_eura.cz/cps/rde/xchg/euro/xsl/vyklad\\_slovník.html?PG=M#Mechanismus měnových kurzů](http://www.zavedeni_eura.cz/cps/rde/xchg/euro/xsl/vyklad_slovník.html?PG=M#Mechanismus%20měnových%20kurzů)>
- MF ČR. *Vyhodnocení plnění maastrichtských konvergenčních kritérií a stupně ekonomické sladění ČR s eurozónou* [online]. Praha: Ministerstvo financí České republiky, 2012. [cit. 2013-10-15]. Dostupné na www: <[http://www.zavedenieura.cz/cps/rde/xchg/euro/xsl/dokumenty\\_vyhodnoceni\\_maastr\\_kriter\\_388.html](http://www.zavedenieura.cz/cps/rde/xchg/euro/xsl/dokumenty_vyhodnoceni_maastr_kriter_388.html)>
- MMR ČR. *Strategie regionálního rozvoje ČR na období 2014–2020*. [online]. Praha: Ministerstvo pro místní rozvoj České republiky, 2013. [cit. 2013-06-01] Dostupné na www: <[http://www.regionalni\\_rozvoj.cz/index.php/srr.html](http://www.regionalni_rozvoj.cz/index.php/srr.html)>
- OECD Development Assistance Committee. *The Economist*, 2011, April 9. ISSN 0013-0613.

- OCHRANA, F. *Metodologie vědy. Úvod do problému*. Praha: Nakladatelství Karolinum, 2013. ISBN 9788024616094.
- PATRIA FINANCE. *Řecký státní dluh znovu vzrostl* [online]. Praha: Patria Finance, 2012. [cit. 2012-08-17]. Dostupné na www: <<http://www.patria.cz/zpravodajstvi/2130470/recky-statni-dluh-znovu-vzrostl-nad-300-miliard-eur-za-kvartal-o-desetinu.html>>
- PLESKOVIC, B., STERN, N. *Annual World Bank Conference on Development Economics 2001/2002*. Washington, USA: World Bank, 2002. ISBN 978-0-8213-5044-7.
- PRŮCHA, V. a kol. *Nástin hospodářských dějin v období kapitalismu a socialismu*. Praha: Svoboda, 1982. ISBN neuvedeno.
- RODRIK, D. *The Globalization Paradox. Why Global Markets, States, and Democracy Can't Coexist*. Oxford: University Press, 2011. ISBN 978-0199652525.
- RVCA. *Russian Private Equity and Venture Capital Market Review 2010* [online]. St. Petersburg, Russia: Russian Venture Capital Association, 2011. [cit. 2013-06-01]. Dostupné na www: <<http://www.rvca.ru/upload/files/lib/RVCA-yearbook-2011.pdf>>
- Special Report India. *The Economist*, 2012, September 29, s. 8-12. ISSN 0013-0613.
- SCHWAB, K., PORTER, M. E., SACHS, J. D. (eds.) *The Global Competitiveness Report 2001/2002*. Geneve, Švýcarsko: Oxford University Press, 2002. ISBN 0-19-521837-X.
- The Economist*, 2002, January 12. ISSN 0013-0613.
- The Economist*, 2006, January 17. ISSN 0013-0613.
- The Economist*, 2007, June 30. ISSN 0013-0613.
- The Economist*, 2008, July 5, s. 35-88. ISSN 0013-0613.
- The Economist*, 2009, July 25. ISSN 0013-0613.
- The Economist*, 2010, May 1. ISSN 0013-0613.
- The Economist*, 2011, May 14. ISSN 0013-0613.
- The Economist*, 2011, November 19. ISSN 0013-0613.
- The Economist*, 2012, December 22. ISSN 0013-0613.
- The Economist*, 2012, January 14. ISSN 0013-0613.
- The Economist*, 2012, July 14. ISSN 0013-0613.
- The Economist*, 2012, May 26. ISSN 0013-0613.
- The Economist*, 2013, August 3. ISSN 0013-0613.
- The Economist*, 2013, June 15. ISSN 0013-0613.
- The Economist*, 2013, March 2. ISSN 0013-0613.
- The Economist*, 2013, September 21. ISSN 0013-0613.
- The New Trade Routes. *Financial Times Special Report*, 2011, May 20. ISSN 0307-1766.
- The World's largest companies. *Financial Times*, 2002, May 10, s. 1-19. ISSN 0307-1766.
- The World's largest companies. *Financial Times*, 2009, May 31, s. 29-37. ISSN 0307-1766.
- TYSON, L. D'A. How Europe Is Revving Its Engine. *BusinessWeek*, 2005, February 21. ISSN 0007-7135.
- UNISYS. *Strategic Alliances* [online]. Blue Bell, PE, USA: Unisys, 2013. [cit. 2013-06-01]. Dostupné na www: <<http://www.unisys.com/unisys/about/sap/alliances/index.jsp?id=212>>
- URBAN, L. *Lisabonská strategie* [online]. [cit. 2012-08-16]. Brusel, Belgie: Evropská komise, 2012. Dostupné na www: <[http://ec.europa.eu/ceskarepublika/abc/polices/art2377\\_cs.htm](http://ec.europa.eu/ceskarepublika/abc/polices/art2377_cs.htm)>
- World Resources Institute: EIA. *Financial Times*, 2012, May 7. ISSN 0307-1766.

- YESCOMBE, E. R. *Principles of Project Finance*. San Diego, CA, USA: Academic Press, 2002. ISBN 9780127708515.
- ZAHRADNÍK, P. *Návrh nařízení Evropské komise k fondům EU pro roky 2014 – 2020*. Praha: EU Office České spořitelny, 2011.
- АНИСКИН, Ю. П. (ed.) *Корпоративное управление инновационным развитием*. [Corporate governance inovačního rozvoje.] Moskva, Rusko: Омега-Л, 2007. ISBN 978-5-370-00025-6.
- АНТОНЕЦ, В. Л., НЕЧАЕВА, Н. В., ХОМКИН, К. А., ШВЕДОВА, В. В. *Инновационный бизнес: Формирование моделей коммерциализации перспективных разработок*. [Inovační podnikání: Tvorba modelů komercializace perspektivního vývoje.] Moskva, Rusko: Дело, 2009. ISBN 9785774905317.
- БАРАНОВ, В. В., ЗАЙЦЕВ, А. В., СОКОЛОВ, С. Н. *Исследование систем управления*. [Studium systému řízení.] Moskva, Rusko: Альпина Паблишер, 2012. ISBN 978-5-9614-2281-8.
- ГУСОВ, Т. М., БАРАНОВ, В. В., КАРПОВА, В. Б., ЗАЙЦЕВ, А. В. *Формирование в России организационных структур инновационной экономики*. [Formování ruských organizačních struktur inovačního hospodářství.] *Российское предпринимательство*, 2011, roč. 12, č. 7, sv. 2, s. 39-44. ISSN 1994-6937.
- ЗАЙЦЕВ, А. В. *Особенности формирования стратегии управления стоимостью бизнеса в холдинговых структурах*. [Charakteristiky strategie řízení v nákladů podniku v holdingových strukturách.] *Имущественные отношения в РФ*, 2009, roč. 9, č. 2, s. 52-57. ISSN 2072-4098.
- ЗАЙЦЕВ, А. В. *Формирование стратегии развития высокотехнологичных предприятий на основе создания системы инноваций*. [Formování rozvojové strategie high-tech podniků prostřednictvím zavedení systému inovací.] *Вопросы инновационной экономики*, 2011, roč. 3, č. 3, s. 19-29. ISSN 2222-0372.
- ЗАЙЦЕВ, А. В., БАРАНОВ В. В. *Механизм формирования национальной инновационной системы России*. [Mechanismus vzniku národního inovačního systému Ruska.] *Государственный университет управления*, 2009, roč. 11, č. 23, s. 160-162. ISSN 1816-4277.
- ЗАЙЦЕВ, А. В., КАРПОВА, В. Б. *Формирование организационного механизма управления холдинговой компанией с позиций стоимостного подхода*. [Tvorba organizačního mechanismu řízení holdingové struktury z pohledu nákladově založeného přístupu.] *Российское предпринимательство*, 2010, roč. 11, č. 7, sv. 2, s. 55-60. ISSN 1994-6937.
- ИВАЩЕНКО, Н. С., ЗАЙЦЕВ, А. В. (eds.) *Особенности развития предприятия в инновационной экономике*. [Rysy rozvoje podniků v inovační ekonomice.] Moskva, Rusko: Креативная экономика, 2011. ISBN 9785912920769.
- КАРЖАУВ, А. Т., ФОЛОМЬЕВ, А. Н. *Национальная система венчурного инвестирования*. [Národní systém investic do rizikového kapitálu.] Moskva, Rusko: Экономика, 2005. ISBN 5-282-02468-3.
- КЕМПБЕЛЛ, К. *Венчурный бизнес: новые подходы*. [Business Venture: Nové přístupy.] Moskva, Rusko: Альпина Паблишер, 2008. 428 s. ISBN 978-5-9614-0799-0.
- КРАФТ, Й., ЗАЙЦЕВ А. В. *Влияние глобализации и роль университетов в формировании интеллектуально-креативных ресурсов общества*. [Vliv globalizace a role vysokých škol při formování intelektuálně-tvůrčích zdrojů společnosti.] *Российское предпринимательство*, 2012, roč. 13, č. 2, s. 139-146. ISSN 1994-6937.

- КРАФТ, Й., ЗАЙЦЕВ А. В. Повышение конкурентоспособности национальной экономической системы на базе кооперации университетов с промышленностью. [Zvyšování konkurenceschopnosti národního hospodářství na základě spolupráce vysokých škol s průmyslem.] s. 39-41. In БЕЛЯЕВА, И. Ю. (ed.) *Проблемы управления экономикой в трансформируемом обществе*. Penza: Приволжский дом знаний, 2012. ISBN 978-5-8356-1310-6.
- Материалы Всероссийского форума „Интеллектуальная собственность – XXI век“. [Sborník Národního fóra „Duševní vlastnictví – 21. století“]. *Имущественные отношения в РФ*, 2009, č. 5, s. 6-25. ISSN 2072-4098.
- МОНРФ. *Национальная инновационная система и государственная инновационная политика российской федерации. Базовый доклад к обзору оэср национальной инновационной системы российской федерации*. [Národní inovační systém a státní inovační politika Ruské federace. Základní zpráva k revizi OECD národního inovačního systému Ruské federace.] [online] Moskva, Rusko: Министерство образования и науки Российской Федерации, 2009. [cit. 2013-06-01]. Dostupné na [www: <http://rosmu.ru/activity/attach/opinions/114/doklad.pdf>](http://rosmu.ru/activity/attach/opinions/114/doklad.pdf)
- НИКОЛАЕВ С. Д., ЗАЙЦЕВ, А. В., БАРАНОВ, В. В., КРАФТ, Й. *Интеллект современного предприятия*. [Intelekt současného podnikání.] Moskva, Rusko: Комсомольская правда, 2010. ISBN 9785934341207.
- УПРФ. *Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года*. [Koncepce dlouhodobého sociálně-ekonomického rozvoje Ruské federace na období do roku 2020.] [online]. Moskva, Rusko: Управление Правительства России Федерации, 2008. [cit. 2013-06-01] Dostupné na [www: <http://www.ifap.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf>](http://www.ifap.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf)

## Bibliografie

- BAKULE, V. Mezinárodní měnový fond: cíle a jejich realizace I. *E+M Ekonomie a management*, roč. 2001, č. 1 a 2. ISSN 1212-3609.
- DURČÁKOVÁ, J., MANDEL, M. *Mezinárodní finance*. 4. vyd.. Praha: Management Press, 2010, 494 s. ISBN 978-80-7261-221-5.
- EMMOTT, B. *Rivals. How the Power Struggle Between China, India and Japan will Shape Our Next Decade*. London: Allen Lane, 2008. ISBN 978-1-846-14009-9.
- FÁREK, J. Ekonomická globalizace a přímé zahraniční investování. *Mezinárodní politika*, 2005, roč. 29, č. 5, s. 4-9. ISSN 0543-7962.
- FÁREK, J. Ekonomika Indie: Obtíže i pozoruhodný vzestup. *Mezinárodní politika*, roč. XXXVI, č. 11, s. 8-12, 2012. ISSN 0543-7962.
- FÁREK, J. Ekonomika Indie: po váhavém startu impozantní nástup. *Mezinárodní politika*, 2004, roč. 28, č. 9, s. 4-8. ISSN 0543-7962.
- FÁREK, J. Ekonomika Japonska: strukturálními reformami k překonání stagnace. *Mezinárodní politika*, 2006, roč. 30, č. 3, s. 8-11. ISSN 0543-7962.
- FÁREK, J. Globální agenda společenství G20: ambiózní cíle a návrat k realitě. *Mezinárodní politika*, roč. XXXVI, č. 1, s. 4-7, 2012. ISSN 0543-7962.
- FÁREK, J. Globální tendence a perspektivy zahraniční zadluženosti. *Finance a úvěr*, 1994, roč. 44, č. 2, s. 49-59. ISSN 0015-1920.
- FÁREK, J. Mezinárodní ekonomická migrace: přínosy a rozpory. *Mezinárodní politika*, 2008, roč. 32, č. 6, s. 8-10. ISSN 0543-7962.

- FÁREK, J. Odraz potíží světového ropného průmyslu v globální energetice. *Mezinárodní politika*, 2006, roč. 30, č. 6, s. 4-6. ISSN 0543-7962.
- FÁREK, J. Soudobé světové hospodářství – nárys změn a tendencí. *Mezinárodní politika*, 2003, roč. 27, č. 10, s. 23-26. ISSN 0543-7962.
- FÁREK, J. Strukturální proměny energetiky a jejich geopolitické souvislosti. *Mezinárodní politika*, 2008, roč. 38, č. 2 s. 19 – 21 (I. část) a č. 3, s. 16-18 (II. část). ISSN 0543-7962.
- FÁREK, J. Světová obchodní organizace na rozcestí. *Mezinárodní politika*, 2003, roč. 27, č. 12, s. 4-6. ISSN 0543-7962.
- FÁREK, J., FOLTÝN, J. Ceny ropy: tendence, problémy, perspektivy. *E+M Ekonomie a Management*, 2009, roč. 12, č. 4, s. 5-16. ISSN 1212-3609.
- FÁREK, J., FOLTÝN, J. Finanční aspekty čtyř regionálních krizí 90. let. *Politická ekonomie*, 2001, roč. 49, č. 3, s. 383-396. ISSN 0032-3233.
- FÁREK, J., FOLTÝN, J. Problémy mezinárodního obchodu Sever – Jih jako hlavní příčina potíží WTO. *Politická ekonomie*, 2007, roč. 60, č. 4, s. 508-525. ISSN 0032-3233.
- FÁREK, J., FOLTÝN, J. Rozvojové země v éře ekonomické globalizace. *Politická ekonomie*, 2004, roč. 52, č. 6, s. 793-806. ISSN 0032-3233.
- FÁREK, J., FOLTÝN, J. Světová „únava z pomoci“ a ekonomika České republiky. *Politická ekonomie*, 2002, roč. 50, č. 6, s. 793-808. ISSN 0032-3233.
- FÁREK, J., KRAFT, J. Světová ekonomika v epoše globálních změn. Liberec: Technická univerzita, 2012. ISBN 978-80-7372-910-3.
- FÁREK, J., KRAFT, J., NEDOMLELOVÁ, I., SOJKOVÁ, L. *Globalizační a integrační procesy ve specifickém ekonomickém prostředí Euroregionu NISA*. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2005, 123 s. ISBN 80-7372-028-0.
- FOLTÝN, J., FÁREK, J. Rozvojové země v turbulencích světové ekonomiky – obtížné hledání teorie. *Mezinárodní vztahy*, 2008, roč. 43, č. 1, s. 78-94. ISSN 0323-1844.
- IMF. *Global Financial Stability Report*. Washington, USA: International Monetary Fund, 2000 – 2008.
- KOCOUREK, A. *Vymýcení chudoby: cíl rozvojové pomoci*. *Mezinárodní politika*, 2005, roč. 29, č. 12, s. 10-12. ISSN 0543-7962.
- KRUGMAN, P. *Skoncovat s krizí*. Praha: Vyšehrad, 2012. ISBN 978-80-7429-294-1.
- MARKOVÁ, J. *Mezinárodní měnové instituce*. 1. vydání. Praha: Oeconomica, 2002, 241 s. ISBN 80-245-0431-6.
- MOYO, D. *Dead Aid*. London: Allen Lane, 2009, 188 s. ISBN 978-1-846-14006-8.
- NORBERG, J. *Globalizace*. Praha: Alfa Publishing – Liberální institut, 2006, 204 s. ISBN 80-86851-32-X.
- SACHS, J. D. *Common Wealth. Economics for a Crowded Planet*, 2008. ISBN 978-0-713-99919-8.
- STIGLITZ, J. E. *Making Globalization Work*. London: Allen Lane, 2006. ISBN 978-0-713-99909-9.
- ŠIKULA, M. Změny v úloze státu a správná globální kríza. In: *Evropský institucionální rámec a základy globální regulace*. Brno: Newton College, 2011. ISBN 978-80-904281-7-1.
- БАРАНОВ, В. В., ЗАЙЦЕВ, А. В., СЕДЛАРЖ, Й., МУРАДОВ А. В. Концепция бережливого производства как неидентифицируемый нематериальный актив и её влияние на рыночную стоимость предприятия. [Koncept štíhlé výroby jako neidentifikovatelné nehmotné aktivum a jeho vliv na tržní hodnotu

- podniku.] *Российское предпринимательство*, 2010, roč. 11, č. 6, sv. 1, s. 50-56. ISSN 1994-6937.
- БЕЛИКОВ, Т. *Минные поля проектного финансирования. Пособие по выживанию для кредитных работников и инвесторов.* [Minová pole financování projektu. Průvodce pro přežití pro úvěrové pracovníky a investory.] Moskva, Rusko: Альпина Паблишер, 2009. ISBN 978-5-9614-1050-1.
- БЕНДИКОВ М. А., ФРОЛОВ И. Э. *Высокотехнологичный сектор промышленности России: состояние, тенденции, механизмы инновационного развития.* [Ruská high-tech odvětví průmyslu: Status, trendy, mechanismy inovativního vývoje.] Moskva, Rusko: Наука, 2007. ISBN 978-5-02-035206-3.
- БЛИЗНЕЦ, И. Проблемы формирования оптимальной системы управления инновационным развитием страны. [Problém formování optimálního řídicího systému inovačního rozvoje země.] *Интеллектуальная собственность*, 2006, roč. 49, č. 11, s. 4-10. ISSN 0201-7067.
- ВАСИЛЬЕВ, В. П. (ed.) *Инновации в социально-экономическом развитии: государство, фирма, менеджмент.* [Inovace v sociálně-ekonomickém rozvoji: Stát, podnik, management.] Moskva, Rusko: ТЕИС, 2007. ISBN 9785721809644.
- ГОЛУБЕВ, М. П. *Методология создания эффективных вертикально интегрированных холдингов.* [Metodika budování efektivních vertikálně integrovaných podniků.] Moskva, Rusko: Инфра-М, 2010. ISBN 978-5-16-003864-3.
- ГРИТАНС, Я. М. *Организационное проектирование и реструктуризация (реинжиниринг) предприятий и холдингов: экономические, управленческие и правовые аспекты.* [Organizační struktura a restrukturalizace (re-engineering) podniku a ekonomiky: hospodářské, správní a právní aspekty.] 2. vyd. Moskva, Rusko: Wolters Kluwer, 2008. ISBN 978-5-466-00221-8.
- ЗАЙЦЕВ, А. В. Венчурное финансирование инновационных проектов высокотехнологичных предприятий. [Venture financování inovativních projektů high-tech podniků.] *Российское предпринимательство*, 2011, roč. 12, č. 5, sv. 1, s. 30-34. ISSN 1994-6937.
- ИРЗУН, О., ЮФА, А. Инвестиционный налоговый кредит. [Daňový odpočet na investice.] *Экономика и жизнь*, 2005, č. 12. ISSN 0868-8931.
- КОСТЫЛЕВА, С. Ю., МАКАРОВ, И. Н. Партнерство бизнеса и государства: роль системы высшего образования в инновационном развитии страны. [Partnerství mezi podniky a státem: role vysokého školství v inovativním rozvoji země.] *Креативная экономика*, 2009. č. 5, s. 13-21. ISSN 1994-6929.
- КОТЕЛЬНИКОВ, В. *Управление инновациями. Стратегический подход. Гибкие корпоративные стратегии выживания и лидерства в новой экономике.* [Řízení inovací. Strategický přístup. Flexibilní strategie přežití společnosti a vedoucí postavení v nové ekonomice.] Moskva, Rusko: Эксмо, 2007. ISBN 978-5-699-13783-1.
- КРАФТ, Й., ЗАЙЦЕВ А. В. Особенности развития инновационных предприятий в условиях глобализации. [Rysy rozvoje inovačních podniků v kontextu globalizace.] In *Современные технологии и оборудование текстильной промышленности.* Moskva: Текстиль, 2009. s. 8-9. ISBN 9785819601631.
- КРАФТ, Й., НИКОЛАЕВ С. Д., ЗАЙЦЕВ, А. В. Подходы к подготовке специалистов для высокотехнологичных отраслей в условиях глобализации. [Přístupy ke vzdělávání pro high tech odvětví v kontextu globalizace.] Moskva: Текстиль, 2011. s. 249-250. ISBN 9785819601631.

- КРАФТОВА, И., КРАФТ, Й., ЗАЙЦЕВ, А. В. НИОКР и инновации как инструмент повышения производительности национальной экономики. [Výzkum, vývoj a inovace jako nástroj ke zlepšení výkonnosti národního hospodářství.] s. 10-24. In МЕЛЬНИКОВ, О. Н., РЫКОВА, И. Н., АБРАМОВ, Е. Г. (eds.) *Проблемы и перспективы развития инновационно-креативной экономики*. Moskva, Rusko: Креативная экономика, 2011. ISBN 978-5-91292-072-1.
- КУЗЫК, Б. Н., ЯКОВЕЦ Ю. В. *Россия – 2050: Стратегия инновационного прорыва*. [Rusko – 2050: Strategie inovačního průlomu.] Moskva, Rusko: Экономика, 2004. ISBN 5-282-02385-7.
- КУРИЛЕЦ, И. В. *Финансовый лизинг как инструмент санации предприятий*. [Finanční leasing jako nástroj pro sanaci podniku.] Moskva, Rusko: Маркет ДС, 2004. ISBN 5-7958-0087-0.
- ЛАПТЕВ, В. А. *Предпринимательские объединения: холдинги, финансово-промышленные группы, простые товарищества*. [Podnikatelská sdružení: holdingové společnosti, finanční a průmyslové skupiny, běžná partnerství.] Moskva, Rusko: Wolters Kluwer, 2008. ISBN 978-5-466-00327-7.
- МАКАРОВ, В. Л., КЛЕЙНЕР, Г. Б. *Микроэкономика знаний*. [Mikroekonomie znalostí.] Moskva, Rusko: Экономика, 2007. ISBN 978-5-282-02710-5.
- МЕДОВНИКОВ, Д., ОГАНЕСЯН, Т., РОЗМИРОВИЧ, С. Спецовка для храма науки. [Pracovní oděv do chrámu vědy.] *Эксперт*, 2011, č. 2, s. 22-26. ISSN 1607-4939.
- НИЖЕГОРОДЦЕВ, Р. (ed.) *Проблемы информационной экономики. (Problematika informační ekonomiky.) Стратегия инновационного развития российской экономики*. [Strategie inovačního rozvoje ruského hospodářství.] sv. 7. Moskva, Rusko: Либроком, 2008. ISBN 978-5-397-00326-1.
- НИКОЛАЕВ С. Д. Глобализация и факторы развития национальной инновационной системы России. [Globalizace a faktory rozvoje národního inovačního systému Ruska.] *Текстильная промышленность*, 2010, č. 3, s. 61-64. ISSN 0040-2397.
- НИКОЛАЕВ, С. Д., КРАФТ, Й., ЗАЙЦЕВ, А. В. Человеческий капитал и развитие инновационной деятельности предприятия в условиях глобализации. [Rozvoj lidského kapitálu a inovace podniku v kontextu globalizace.] s. 434-442. In МЕЛЬНИКОВ, О. Н., РЫКОВА, И. Н., АБРАМОВ, Е. Г. (eds.) *Проблемы и перспективы развития инновационно-креативной экономики*. Moskva: Креативная экономика, 2011. ISBN 978-5-91292-072-1.
- НОВИЦКИЙ Н. А. *Инновационная экономика России. Теоретико-методологические основы и стратегические приоритеты*. [Inovační ekonomika Ruska: Teoretické a metodologické základy a strategické priority.] Moskva, Rusko: Либроком, 2009. ISBN 978-5-397-00092-5.
- РАН. *Национальные инновационные системы в России и ЕС*. [Národní inovační systémy v Rusku a EU.] [online]. Moskva, Rusko: Центр исследований проблем развития науки РАН, 2006. [cit. 2013-06-05]. Dostupné na [www: <http://www.rtt.ru/\\_files/fileslibrary/39.pdf>](http://www.rtt.ru/_files/fileslibrary/39.pdf)
- ФАТХУТДИНОВ, Р. А. *Конкурентоспособность. Россия и мир. 1992-2015*. [Konkurenceschopnost: Rusko a svět. 1992-2015.] Moskva, Rusko: Экономика, 2005. ISBN 5-282-02412-8.
- ХЕРСТАТТ, К., СТОКСТРОМ, К., ТЩИРКЕ, Х., НАГАХИРА, А. (eds.) *Управление технологией и инновациями в Японии*. [Řízení technologie a inovace v Japonsku.] Moskva, Rusko: Wolters Kluwer, 2009. ISBN 978-5-466-00269-0.



- ХОДЫРЕВ, А. Команда для инновационного лифта. [Tým pro inovační lift.] *Эксперт*, 2011, № 19, с. 59-62. ISSN 1607-4939.
- ШАТРАКОВ, А. Ю., АЛДОШИН, В. М., КОЛГАНОВ, С. К., ЮРЧЕНКО, Е. В. *Инновационная деятельность высокотехнологичных предприятий*. [Inovační aktivity high tech podniků.] Moskva, Rusko: Экономика, 2007. ISBN 978-5-282-02767-7.

## Summary

One of the main structure-forming elements of the national innovative system in the knowledge economy is a high-technology enterprise. Such an enterprise is oriented towards creating, mastering and practically implementing a set of innovations in its activities. In the modern world a high-technology enterprise is a rather complex production-technological and organizational-economic system. Thus, research into conditions and processes of functioning of such an enterprise enables to identify key factors of improving its efficiency. Therefore, the monograph puts a particular emphasis on analyzing globalization processes, because the competitive environment of functioning of high-technology enterprises changes significantly in these conditions.

The book demonstrates that the globalization encompasses not only domestic, but also international markets. Thus, enterprises are forced to function in conditions of the unbalanced and volatile global market. This leads to the fact that the number of disturbing factors of the external environment that influence national enterprises is increasing considerably. Also, the operation of traditional disturbing factors of the external environment, related to fluctuations of demand and prices for consumer resources and produced goods, is demonstrated in details.

The analyzed problems clearly illustrate that one of the main tasks on the current phase of development of the world economic system and individual economies is to create conditions and a mechanism of effective functioning of high-technology enterprises. These conditions and mechanisms are created on both the macroeconomic level and on the level of a single enterprise. Thus, the authors accentuate that formation of a national economy, no matter how high its financial-economic and scientific-technical potential is, is inseparably linked to forming global resource markets and to transition of enterprises to the innovative development track. In these conditions the strategic area of a national economy is to define means of forming, improving and rationally utilizing all types of resources on the level of macro- and microeconomic systems. Innovative enterprises face the necessity to concentrate material, financial and intellectual resources on the priority spheres of the scientific-technological advance.

The monograph looks into detail that achieving high levels of effectiveness requires forming an innovative environment and market structures, receptive to implementation of innovations. Therefore, functioning of an enterprise must be coupled with efforts of the state in the sphere of regulating innovative activities on the macroeconomic level. Also, creating the infrastructure for conducting business in conditions of improvement of the national innovative system serves as a basis for high-technology enterprises. The authors demonstrate the significance of clusters, technology parks, business incubators and technological platforms in forming the infrastructure of a national economy.

Availability of highly skilled personnel is an important element for securing effectiveness and efficiency of performance of high-technology enterprises. Knowledge plays a dominant role in creating the Gross National Product in the modern economy. Thus, the human capital becomes a crucial factor for enhancing efficiency. In this connection, the authors of the book draw attention to the role of the intellectual labor which grows to a significant factor of shaping the world economy, determines competitiveness of a state, its export capabilities and the share in the world pecuniary gain.

Název	<b>High tech podniky v globalizované znalostní ekonomice</b>
Autoři	prof. Ing. Jiří FÁREK, CSc. prof. Ing. Jiří KRAFT, CSc. Dr. Ing. Alexander ZAYTSEV
Vydavatel	Technická univerzita v Liberci
Určeno	pro širokou odbornou veřejnost
Schváleno	Rektorátem TU v Liberci čj. RE 82/13 dne 16. 12. 2013
Vyšlo	v prosinci 2013
Vydání	první
Tiskárna	Vysokoškolský podnik, spol. s r. o., Hálkova 6, Liberec 1
Číslo publikace	55-082-13

---

Tato publikace neprošla redakční ani jazykovou úpravou.

**ISBN 978-80-7494-016-3**