

KRÍZOVÁ A POKRÍZOVÁ ADAPTÁCIA

NOVÉ VÝZVY PRE EKONOMICKÚ VEDU

Zborník príspevkov
z medzinárodnej vedeckej konferencie

Smolenice, 4. – 5. septembra 2013

Milan ŠIKULA (ed.)

Bratislava 2013

EDITOR:

Dr. h. c. prof. Ing. Milan ŠIKULA, DrSc., Ekonomický ústav SAV

RECENZENTI:

prof. Ing. Vladimír GONDA, PhD.

Ing. Herta GABRIELOVÁ, CSc.

Tento zborník bol spracovaný na základe príspevkov, ktoré autori pripravili na medzinárodnú vedeckú konferenciu *Krízová a pokrízová adaptácia – nové výzvy pre ekonomickú vedu*, organizovanú Ekonomickým ústavom SAV v dňoch 4. – 5. septembra 2013 v KC Smolenice.

Za obsah a jazykovú úpravu jednotlivých príspevkov zodpovedajú ich autori.

TECHNICKÉ SPRACOVANIE:

Silvia RÉMAYOVÁ

TLAČ: Vydavateľstvo EKONÓM, Bratislava 2013

© Ekonomický ústav Slovenskej akadémie vied

ISBN 978-80-7144-215-8

Vydavateľstvo EKONÓM

ISBN

OBSAH

Predslov – <i>Milan Šíkula</i>	5
<i>I. REÁLNY CHARAKTER GLOBÁLNEJ KRÍZY A NÁROKY NA KRÍZOVÉ A POKRÍZOVÉ ADAPTAČNÉ PROCESY</i>	7
<i>Martin POTŮČEK</i> : Stát na šikmé ploše	9
<i>Štefan VOLNER</i> : Sú ekonomické krízy nevyhnutné? (Termodynamický prístup)	23
<i>Jiří FÁREK</i> : Nárys soudobých trendů a výzev ekonomické globalizace	35
<i>Milan ŠIKULA</i> : Globálne vládnutie bez globálnej vlády – ohrozenie alebo šanca?	51
<i>Monika ŠESTAKOVÁ</i> : Najnovšie tendencie v globálnom vývoji PZI a niektoré z toho vyplývajúce možnosti Slovenska (ako lokality pre PZI i potenciálneho exportéra PZI)	68
<i>Rudolf SIVÁK</i> : Finančná kríza a medzinárodné ratingové agentúry	80
<i>Juraj SIPKO</i> : Financial Derivatives Market and Regulation	87
<i>Vladimír BAČIŠIN</i> : Finančná kríza a dlhé cykly ekonomickej konjunktúry	100
<i>Vladimír HIADLOVSKÝ – Marta ORVISKÁ</i> : Globálna kríza: niektoré výzvy pre ekonómiu a ekonomiky	107
<i>II. PRÍČINNÉ SÚVISLOSTI KRÍZY EU A EUROZÓNY A NÁROKY NA JEJ PREKONÁVANIE</i>	119
<i>Jiří MALÝ</i> : Krize eurozóny a destrukce evropského sociálního státu	121
<i>Sergej KOZLÍK</i> : Aktuálne problémy Európskej únie a Eurozóny	139
<i>Ivana ŠIKULOVÁ</i> : Eurozóna na dlhej ceste z krízy: vybrané otázky a problémy	145
<i>Tomáš DOMONKOS – Miroslava JÁNOŠOVÁ</i> : Spoločný konsolidovaný základ dane pre podniky	159

<i>III. MALÁ SLOVENSKÁ EKONOMIKA V SÚRADNICIACH GLOBÁL- NYCH A INTEGRAČNÝCH KRÍZOVÝCH PROCESOV – NÁROKY NA STRATÉGIU ADAPTÁCIE</i>	165
<i>Ivan OKÁLI: Determinanty stratégie slovenského hospodárstva v po- krízovom období</i>	167
<i>Peter STANĚK: Hospodárska politika a fiškálna konsolidácia</i>	174
<i>Karol MORVAY: Ekonomický rast s nízkou pracovnou náročnosťou a deformovanou štruktúrou príjmov – prekonaná fáza vývoja?</i>	188
<i>Jozef UHRÍK: K aktuálnym problémom vývoja slovenskej ekonomiky</i>	196
<i>Daniel DUJAVA: Hospodárska politika ignorovania ekonomického Mainstreamu</i>	203
<i>Martin LÁBAJ: Nové výzvy pre priemyselnú politiku</i>	211
<i>Daneš BRZICA: Dynamizácia znalostnej ekonomiky v čase zmien: kon- text pre motiváciu aktérov</i>	215
<i>Jaroslav VOKOUN: Politiky motivujúce smerovanie k znalostnej spo- ločnosti</i>	228
<i>Miroslav ŠKODA – Kateřina HRAZDILOVÁ BOČKOVÁ: Oceňovanie reálnou hodnotou z pohľadu audítora pri overovaní účtovnej závierky</i> ..	238
<i>Mária KAČÍRKOVÁ: Ženy vo vede ako výzva pre hospodársky rast</i> ...	249

Predslov

V tomto roku si EÚ SAV pripomenul 60. rokov svojej existencie medzinárodnou vedeckou konferenciou, ktorá sa za účasti predsedu SAV prof. RNDr. Jaromíra Pastoreka, DrSc. konala 4. a 5. septembra 2013 v Smoleniciach. Pri príprave konferencie sme narazili na problém jej obsahového zamerania. Na jednej strane konferencie pri príležitosti významných okrúhlych výročí sa spravidla orientujú na bilancovanie a hodnotenie výsledkov dosiahnutých v uplynulom období. Na druhej strane globálna kríza pokračujúca v metamorfózach jej nových znepokojujúcich prejavov a dôsledkov, ktoré odhaľujú mnohorozmernosť jej príčinných súvislostí a ich d'alekosiahly a v mnohom bezprecedentný vplyv na reálnu ekonomiku, sociálnu sféru a priamo, či nepriamo na všetky stránky života, predstavuje tak zásadnú výzvu, pred ktorou by nebolo vhodné a seriózne „utiecť“ do minulosti. Preto sme dali konferencii názov Krízová a pokrízová adaptácia – nové výzvy pre ekonomickú vedu s cieľom prispieť k identifikácii najvýznamnejších problémových oblastí na úrovni fungovania globalizovanej svetovej ekonomiky na úrovni integračného procesu EÚ a na úrovni malého štátu akým je Slovenská republika, ktoré vyžadujú zásadné zrealnenie, kritické prehodnotenie doterajších a formovanie nových prístupov.

V záujme dôstojného retrospektívneho pohľadu na dosiahnuté výsledky v uplynulom období terajší aj minulí vedeckí pracovníci pripravili publikáciu 60. rokov výskumu v Ekonomickom ústave Slovenskej akadémie vied. V knižnej podobe približuje ťažiskové oblasti výskumu a ich vzájomnú obsahovú previazanosť, ktoré dlhodobo profilovali relatívne ucelené národohospodárske zameranie výskumných a publikačných aktivít ústavu a ktorými aktívne reagoval na najvýznamnejšie dobové výzvy. Dokumentuje, že EÚ SAV počas svojej 60 ročnej existencie nevegetoval ako nejaká formálna inštitúcia, ale bol vo všetkých obdobiach schopný vyjadrovať sa k problémom slovenskej ekonomiky kvalifikovane a s využitím výsledkov svetovej ekonomickej vedy a prinášal výsledky porovnateľné s výsledkami ekonomického výskumu dosiahnutými v iných krajinách (často s väčšou tradíciou ekonomického výskumu), napr. v Česku, Poľsku, Maďarsku.

V nadväznosti na tradíciu sme preto konferenciu k 60. výročiu zamerali na súčasnú výzvu doby, keď značná neúčinnosť a bezmocnosť krízových a pokrízových adaptačných procesov zároveň sponchyňuje paradigmu hlavných prúdov ekonomickej teórie, keď narastajúca ostrosť problémov si vynucuje posun uvažovania politiky do oblasti „včera“ ešte „nepredstaviteľného“ a pred ekonomickú vedu stavia naliehavú požiadavku obsahovej a metodologickej inovácie, ktorá bude schopná vytvárať teoretickú fundáciu pre účinnú krízovú a pokrízovú adaptáciu. V tomto duchu bol program konferencie rozvrhnutý do troch vzájomne nadväzujúcich tematických blokov.

Prvý tematický blok Reálny charakter globálnej krízy a nároky na krízové a pokrízové adaptačné procesy pokryli úvodné vystúpenia prof. PhDr. Martina Potůčka,

CSc., MSc. *Zachránme štát; prof. Ing. Jiřího Fárka, CSc. Nárýs soudobých trendů a výzev globalizace, Prof. Ing. Petra Staněka, CSc. Globální krize – příčiny a důsledky; prof. Dr. Štefana Volnera SÚ ekonomické krize nevyhnutné?; Dr. h. c. prof. Ing. Milana Šikulu, DrSc. Globálně vládnutie bez globálnej vlády – ohrozenie alebo príležitosť?; Dr. h. c. prof. Ing. Rudolfa Siváka, PhD. Finančná kríza a medzinárodné ratingové agentúry a doc. Ing. Juraja Sipka, PhD., MBA. Finančné deriváty a reálny hospodársky rast.*

Druhý tematický blok Príčinné súvislosti krízy EÚ a eurozóny a problémy a predpoklady jej prekonávania bol prezentovaný úvodnými vystúpeniami poslanca Európskeho parlamentu Ing. Sergeja Kozlíka Aktuálne problémy a výzvy vývoja EÚ a EMÚ; PhDr. Jiřího Malého, PhD. Krize eurozóny a destrukce evropského sociálního státu, Ing. Ivany Šikulovej, PhD. Eurozóna na dlhej ceste z krízy – vybrané otázky a problémy, Ing. Tomáša Domonkosa, PhD. Spoločný konsolidačný konsolidovaný daňový základ pre podniky – potenciálne dopady na ekonomiku SR a RNDr. Viliama Páleníka, PhD. Solidarita medzi bohatými a chudobnými – vybrané ekonomické otázky.

Tretí tematický blok Malá slovenská ekonomika v súradniciach globálnych a integračných krízových procesov obsahovo naplnili úvodné vystúpenia a príspevky Ing. Ivana Okáliho, DrSc. Determinanty slovenského hospodárstva v najbližších desaťročiach; prof. PhDr. Moniky Šestákovéj, DrSc. Najnovší vývoj PZI vo svete a perspektívy Slovenska ako lokality pre Investície a aj (potenciálneho) exportéra PZI; Ing. Karola Morvaya, PhD. Ekonomický rast s nízkou pracovnou náročnosťou a deformovanou štruktúrou príjmov – prekonaná fáza vývoja?; Ing. Jozefa Uhríka, CSc. K aktuálnym problémom vývoja slovenskej ekonomiky; Ing. Petra Magvaših, CSc., host. prof. Možnosti riadenia verejnej správy pri implementácii stratégie vedy a inovácií pri inteligentnej špecializácii SR a prof. Ing. Milana Žáka, CSc. Odraž súčasného ekonomického vývoje v hodnotení kvality inštitucionálneho prostredia.

V prezentovanom zborníku okrem hlavných referátov v jednotlivých blokoch sú zahrnuté aj príspevky ďalších účastníkov konferencie, ktorí svoje vystúpenia dali aj v písomnej podobe.

Účastníci konferencie ocenili vysoko aktuálne zameranie konferencie, kvalitu úvodných vystúpení vo všetkých tematických blokoch a osobitne skutočnosť, že pre každý blok bol vytvorený dostatočný časový priestor na diskusiu, čo umožnilo otvorenú, kritickú a vecne argumentovanú výmenu názorov na globálnou krízou vyostrenú rozporuplnosť ekonomického, sociálneho i celkového civilizačného vývoja. Celkový priebeh konferencie tak prispel k posunu poznania kľúčových problémových oblastí v globálnom, európskom i národnom rozmere a k spresňovaniu možných scenárov ďalšieho vývoja. Vyznenie konferencie bolo dôstojným príspevkom k 60. výročiu Ekonomického ústavu SAV.

*Dr. h. c. prof. Ing. Milan Šíkula, DrSc.
riaditeľ EÚ SAV*

***I. REÁLNY CHARAKTER GLOBÁLNEJ KRÍZY
A NÁROKY NA KRÍZOVÉ A POKRÍZOVÉ
ADAPTAČNÉ PROCESY***

Stát na šikmé ploše¹

Martin POTŮČEK*

Úvodem

Ne náhodou se po vypuknutí velké krize finančních trhů koncem první dekády 21. století soustřeďuje pozornost společenských vědců na problematiku institucionálních rámců fungování ekonomik, včetně té globální.

Nabízím další příspěvek do této diskuse, založený na analýze neuralgických bodů českého státu. Jeho kondici asi nejlépe vystihla kolegyně profesorka Vladimíra Dvořáková v názvu své poslední knihy „Rozkládání/rozkrádání státu“.²

Jaké hlavní výzvy stojí v perspektivě příštích desetiletí před Českou republikou? Obligátní odpovědí, kterou slyšíme v projevech politiků a v médiích, je zvyšování konkurenceschopnosti ekonomiky. Tvrdím, že to je odpověď principiálně chybná a dezorientující. Právě proto, že se nutně soustřeďuje jen na nejbližší budoucí perspektivu a nebere do úvahy neekonomické, ale přitom život zásadně určující okolnosti.

Jinou reakcí by mohla být prostá rezignace. Česko je malá země, globální krize ukázala, že na ní vlastně nezáleží, že na ni jen dopadají důsledky rozhodnutí a činů jiných... Ano, tlaky ekonomické globalizace budou významně ovlivňovat životy jejích obyvatel. Ano, v procesu evropské integrace se bude muset v mnoha ohledech ohlížet na pohledy a potřeby jiných členských zemí. Nicméně i tato reakce je zavádějící. Některá zásadní rozhodnutí zůstanou i nadále především v rukou politické a správní reprezentace národního státu.

Vztah trhu a státu

Dnes již pozapomenutý český sociolog Josef Ludvík Fischer už před několika desetiletími napsal: „Obdrželi jsme tak ústřední sociologický pojem, pojem sociálních regulativů. (...) Platí o něm, že obsahuje všechny skutečnosti sociálního

* prof. PhDr. Martin POTŮČEK, CSc., MSc., Institut sociologických studií a Centrum pro sociální a ekonomické strategie Fakulty sociálních věd Univerzity Karlovy, Smetanovo nábř. 6, 110 01 Praha 1, Česká republika; e-mail: potucek@fsv.cuni.cz

¹ Tato stat' navazuje na – a dále rozpracovává – mé texty publikované již dříve – v závěru monografie Potůček, Martin. 2011. *Cesty z krize*, Praha: Sociologické nakladatelství, s. 127 – 131, v kapitole „Zachraňme stát!“ knihy Pehe, Jiří. (ed.) 2012. *Krize, nebo konec kapitalismu?* Praha: Prostor s. 277 – 288 a v kapitole „Stát na houpačce“ knihy Frič, P., Veselý, A. (Eds.) 2010. *Riziková budoucnost: Devět scénářů vývoje české společnosti*. Praha: Matfyzpress, s. 29 – 33.

² I když je situace v každé zemi specifická, věřím, že některé rysy podané analýzy mohou být promyšleny i v kontextu vývoje a stavu státu v jiných zemích, například Slovenska.

původu, které podmiňují chování sdružených individuí.“ (Fischer, 1969) Klíčem k řešení problémů, s nimiž dnes zápolí česká společnost, je podle mne takové vymezení a posléze uplatnění regulační úlohy trhu a státu v uspořádávání lidských vztahů, které bude respektovat a sledovat kritérium kvality a udržitelnosti života. (Potůček, Musil, Mašková a kol., 2008)

Svůj pokus o výklad onoho vztahu trhu a státu jsem – v aplikaci na polistopadový vývoj české společnosti – nabídl už před patnácti lety v monografii *Nejen trh* (Potůček, 1997). Trh ani stát nejsou všespasitelnými a samozřejmě ani jedinými regulátory lidských aktivit. Existují v nejednoduchém symbiotickém vztahu, který vyžadovat se zatím nedaří. Lze vysledovat tendence příklonu k jednomu (kulturní revoluce v Číně nebo vláda Rudých Khmérů v Kambodži) nebo k druhému (neoliberalismus Reagana v USA a Thatcherové ve Velké Británii) extrému, což vede k poruchám a napětím (krize „reálného“ socialismu, kolapsy liberalizovaných ekonomik) - a posléze k pokusům o nápravu odstraněním největších extrémů (New Deal v USA čelící krizi 30. Let, socialismus s lidskou tváří v Československu v roce 1968). Základní závěr, který jsem vyvodil z analýzy prvních let transformace a na kterém ani dnes nemusím nic měnit, je, že u nás po listopadu 1989 bylo kyvadlo, dlouhá léta uměle udržované na straně státu, především díky Klausovu výkladu trhu jakožto léku na téměř všechny nemohy československé (a později české) společnosti uměle vychýleno na opačnou stranu, na stranu trhu, se všemi z toho vyplývajícími negativními důsledky. Mimochodem, to kyvadlo se jednostranně vychýlilo na stranu trhu v plné síle až po vítězství Klausovy ODS v českých volbách v roce 1992. Původní cíle Občanského fóra, které byly ztělesněny v dokumentech tehdejší federální vlády *Strategie ekonomické reformy* a *Strategie sociální reformy ze září 1990*,³ byly totiž mnohem vyváženější. Vláda se v nich tehdy zavázala budovat právní stát se sociálně a ekologicky orientovaným tržním hospodářstvím a koncipovala reformy ne jako dobytí státu trhem, nýbrž právě (samozřejmě v dobovém kontextu) jako hledání produktivní dynamické symbiózy mezi nimi...

Na české půdě formuloval respekt k významu společenského zapouzdření trhu například ekonom Tomáš Sedláček konstatováním: „...dokud nezačneme naše trhy brát jako součást společenského celku, kde mnohem větší sílu má neviditelná ruka společnosti, nebude dobře fungovat ani ruka tržní...“ (Sedláček, 2013) Takový koncept však přichází ze strany ekonomů – čest výjimkám – jaksi opožděně, až když společnosti sužují těžké problémy a často jen obtížně řešitelné sociální konflikty... A navíc – víme něco o neviditelné ruce společnosti? Když ji nevidíme, co o ní vlastně víme? Nejde spíše a především o institucionalizovanou a organizovanou složku společnosti, o stát jako takový?

³ Scénář ekonomické reformy. Scénář sociální reformy. *Hospodářské noviny*, 1990, 4. září, s. VI – VII.

Proměny kapitalismu

To vyvolává další otázky. Co je to kapitalismus? Můžeme mluvit o jeho odrůdách? Kam směřuje? Přejde po něm něco jiného? A co máme za zřízení my tady, v zemích se stále patrným dědictvím éry tzv. reálného socialismu?

Různých odrůd a odnoží kapitalismu existuje nepochybně mnoho. Rozlišovat je třeba především mezi kapitalismy demokratickými a autokratickými. Čína je dnes, vezmeme-li do úvahy prostor pro podnikání, dynamiku ekonomického růstu a sociální rozvrstvení kapitalističtější zemí než samotné Spojené státy. Autokratických režimů s tržním hospodářstvím jako je ten čínský je na světě mnoho a nezdá se, že by chřadly. Dnes se naopak ve větších problémech ocitají ty země, u nichž se tržní hospodářství snoubí s demokratickým politickým systémem, sázejícím především na tradiční reprezentativní formy zprostředkování zájmů.

Ale i mezi nimi existují významné rozdíly, dané především způsobem, jakým do operací trhu zasahuje stát. Zde je patrné další dělítko: na jedné straně nacházíme země s liberální tržní ekonomikou a státem, který jí sekunduje tam, kde trh již evidentně selhává, a na straně druhé země se sociálně tržním hospodářstvím, kde stát je rovnocenným partnerem trhu a „připouští“ jej tam, kde může plně uplatnit své produkční funkce ve vztahu k širším sociálním cílům.⁴ V literatuře se i s poukazem na znění ústavy Spolkové republiky Německo označuje tento typ kapitalismu také jako rýnský kapitalismus. V posledních desetiletích se ovšem v politických orientacích takto spravovaných zemí stále více uplatňují i ohledy na životní prostředí.

Sociálně (a stále více i ekologicky) orientované tržní hospodářství zažívalo své vrcholy ve druhé polovině minulého století v zemích západní Evropy. Troufám si tvrdit, že lidé v „normalizovaném“ Československu, stále znechucenější marasmem „reálného“ socialismu, vnímali jako příklad hodný následování pro řešení problémů svých životů a své země právě takový typ společenského uspořádání, to, co viděli (když ne ve skutečnosti, tak alespoň zprostředkovaně) v sousedním Rakousku či Německu, či dále od našich hranic v západní či severní Evropě.

Se zásadní diskreditací autokratického politického systému a centrálně řízeného hospodářství na úrovni národních států na Východě ale koincidovaly, skrytěji, ale s o to větším vlivem na proměnu celkových poměrů, procesy globalizace. Dravé síly trhu, které se podařilo po druhé světové válce na Západě (především v zemích západní Evropy) jakž takž „domestikovat“ na úrovni národních států, se začaly stále více prosazovat na globální úrovni a braly menší a menší

⁴ Kvalifikovaný výklad rozdílů mezi různými typy „demokratického“ kapitalismu podal nedávno zesnulý politický ekonom Miloš Píck ve své knize *Stát blahobytu, nebo kapitalismus?*, která vyšla ve dvou vydáních v nakladatelství Grimmus.

ohledy na vůli národních politických reprezentací. Cenový, mzdový a sociální dumping se začal přelévat přes hranice jednotlivých zemí a erodoval pracně vybudované struktury národních sociálních států. Rychlá financionalizace světové ekonomiky, podpořená novými informačními a komunikačními technologiemi, vytvořila podhoubí pro vznik nových, méně kontrolovaných a „kreativně“ operujících privátních fondů. Nadnárodní společnosti koncentrovaly ekonomickou moc ve svých rukou, zatímco mnohým zemím nezbývalo nic jiného než se začít zadlužovat – ale kde jinde než u privátních finančních institucí? Finanční a hospodářská krize jasně ukázala, že moc se vychýlila ve prospěch globálního kapitálu - a dnes jí už není schopna čelit žádná národní vláda. Je příznačné, že jejich osudy jsou stále závislejší na hodnocení stavu jejich veřejných financí privátními ratingovými agenturami. Včetně vlády dosud nejmocnějšího státu světa, USA. Pokusy o regulaci trhu na globální úrovni (jako například záměry nového neformálního sdružení nejmocnějších států světa G20) jsou nesmělé, nacházejí se na samotném začátku. Nastalo to, co už před deseti lety předjímal jedna z posledních varujících zpráv Římského klubu *“Kapacity vládnutí“*: před lidstvem stojí bezprecedentní úlohy, bez jejichž řešení je ohroženo samotné jeho přežití (nebo alespoň zachování jeho historicky vzniklých civilizačních forem), ale nevyvinulo si přitom nástroje vládnutí, které by tyto úlohy byly schopny efektivně řešit. (Dror, 2001)

A co Česká republika?

Na tomto globálním moři se nyní pohybuje i lodička České republiky, země, která má jeden a půl promile světového obyvatelstva a produkuje tři a půl promile světového hospodářského produktu - a měla deset let prezidenta, který do omrzení omílal neoliberalní mantru všespasitelnosti trhu, nutnosti deregulace a prospěšnosti odbourávání státu. Kde se ocitla? Nezbyvá než pojmenovat její klíčové problémy - a posléze hledat způsoby, jak je řešit.

Důvěra občanů v politiku je u bodu mrazu

Začal bych nízkou úrovní důvěry občanů v instituce a aktéry politického systému a s tím související malou ochotou lidí podílet se na veřejném životě. Jedním z vůdčích motivů touhy po změně komunistického režimu byla všudypřítomná nedůvěra v tehdejší politický systém vedený „stranou a vládou“. Jednou z nejsmutnějších zpráv po více než dvaceti letech, která uplynula od jeho pádu je, že se v úrovni důvěry k politikům nacházíme podle nejnovější srovnávací studie globální konkurenceschopnosti na 146. místě ze 148 srovnávaných zemí.

Nadržování v rozhodování vládních úředníků nás zařazuje na 123. místo, v transparentnosti vládního rozhodování jsme se ocitli na 98. místě, v „odklánění“ veřejných financí jsme sosedmnáctí a v nestandardních platbách a úplatcích figurujeme na 81. místě.⁵ Přitom bez výrazného zvýšení důvěry k základním demokratickým institucím nebude možno řešit ostatní klíčové výzvy, které si, všechny bez výjimky, vyžadují podporu široké veřejnosti. A právě tato široce zakořeněná nedůvěra k politické a správní reprezentaci jde, jak jsem již uvedl, ruku v ruce s nízkou ochotou lidí aktivně vstupovat do veřejného života.

Stát chřadne, rozkládá se

Dalším velkým problémem je pokračující oslabování státu a jeho institucí. Samotný český stát je dnes jednou z nejzanedbanějších oblastí veřejného života. V jeho fungování se, především v důsledku dlouholetého neoliberalního podceňování jeho role ve veřejném i v hospodářském životě, vyskytuje mnoho slabin, nedodělků, bílých míst. I vyhraněně liberální koncepce minimálního státu staví na předpokladu, že stát bude schopen stanovit základní pravidla chování a vynucovat jejich dodržování v občanském a hospodářském životě. Přitom se ovšem spoléhá, že trh sám si přirozeně hledá cestu ke společenskému optimu. Nehledá. Vede ke krizím, z nichž sám, bez pomoci státu, najít východisko nedokáže. Ale stát musí být kompetentní. A to český stát zdaleka není.

Uvedu několik neuralgických bodů, způsobujících neschopnost českého státu adekvátně reagovat na výzvy doby.⁶

- Naprosto schází kompetentní strategické řízení země (Potůček, Nekola, 2007).
- Revizi si po dvaceti letech vyžaduje samotná Ústava. I v procesu tvorby práva a jeho uplatnění existuje celá řada bolavých míst.
- Reforma státní správy uvízla na půli cesty. Ústřední státní správě schází už od roku 2002 legislativní úprava postavení jejich úředníků (což je také jedním z důvodů její rozsáhlé politizace).
- Stát se nalézá v kleštích zájmů silných ekonomických korporací; doplácí na to zájmy občanů, které by měl stát chránit. Přesně tak, jak to ukázal na příkladu americké společnosti už před desetiletími Charles Lindblom (1977).
- Nedovzdělanost úředníků, související i s nízkou prestiží jejich povolání a se způsobem výběru kandidátů do státní správy obecně a do vedoucích funkcí zvláště.
- Bující korupce a klientelismus.

⁵ The Global Competitiveness Report 2013-2014. 2013. Ženeva: World Economic Forum.

⁶ Zde především s odkazem na výše citovanou monografii Vladimíry Dvořákové (2012).

Ukazuje se, že léčení těchto neuralgických bodů fungování státu nebyla schopna nabídnout ani škola *New Public Management*, do níž byly ještě na přelomu minulého a tohoto století vkládány velké naděje. Odborníci se stále častěji vracejí ke staršímu, ale stále inspirativnímu konceptu zakladatele teorie byrokracie Maxe Webera – samozřejmě s přihlédnutím k výrazně změněnému kontextu soudobých společností.⁷

V důsledku naznačených selhání státu dochází k rozsáhlým škodám na veřejném majetku, k dalšímu poklesu důvěry lidí v instituce státu (které je ovšem posilováno i účelovým nasazováním psí hlavy politikům a úředníkům ze strany těch, jejichž zájmům by kompetentní a silný stát překážel v maximalizaci profitu), k oslabování hospodářského potenciálu země – a v posledku i k chátrání veřejných a sociálních služeb.

Veřejné a sociální služby se ocitly na pokraji propasti

Rozklad veřejných a sociálních služeb je stále patrnější. Veřejným rozpočtům příjmy vysychají a již tak nedostatečné výdaje jsou dále vysávány klientelistickými a korupčními sítěmi. Každým rokem se neziskové organizace poskytující sociální péči strachují, zda nebudou muset své často na nich vitálně závislé klienty kvůli klesající podpoře z veřejných rozpočtů ponechat zcela bez pomoci. Dramatické problémy v řízení a financování školství, zdravotnictví, výzkumu a vývoje, ale i médií, kultury, bezpečnosti, veřejné dopravy a jiných oblastí veřejných a sociálních služeb mají přes svoji různorodost společného jmenovatele: málo peněz, nízké platy poskytovatelů a mizerné řízení. Problémy financování těchto služeb akcentovala i jejich často neuvážená privatizace. Výrazně je tak ohroženo univerzální poskytování těch veřejných a sociálních služeb, které formálně zaručuje ústavní Listina základních práv a svobod...

Nerozumíme Evropě – a ona nechápe nás

Veliké rezervy máme i v plném uplatnění naší země v Evropské unii. Naše chování vůči tomuto společenství připomíná tu výstřelky v chování nezralého pubescenta, tu jednoho z partnerů v italském manželství, jehož protějšek do poslední chvíle netuší, co od něj může vlastně očekávat. Nebo ještě jinak: nevíme sice, co chceme, ale nedáme pokoj, dokud to nedostaneme... Pokud ovšem do složitého soukolí evropské spolupráce dokonce neházíme písek záměrně...

⁷ Srovnej např. Potůček (2008), pp. 83 – 94.

Schází nám hodnotová kotva

V neposlední řadě jde i o hodnoty lidí, o morálku. Friedrich Nietzsche (1929) nazval jeden ze svých filozofických projektů (který se mu ovšem nepodařilo naplnit) *Přehodnocení všech hodnot*. Ano, jde o naše hodnoty. Čím se ve svém životě řídíme? Čemu věříme? Čemu nevěříme? Jaká je naše morálka? Jaké místo jsme v naší politice a veřejné správě vyhradili etice? To jsou zásadní otázky. Dobře na ně odpovědět bývá velmi, velmi obtížné.

Uvedu tři zásadní okolnosti, které generují hodnotovou anómii, jeden z nejvýraznějších deficitů českého veřejného života. Za prvé, z historických důvodů je český národ nejsekularizovanějším národem na světě; tomu odpovídá i fakticky nepatrná úloha církví ve veřejném životě. Za druhé, materialismus teorie i praxe „reálného socialismu“ poznamenal starší generaci přímo a generaci mladší zprostředkovaně. Jeho takzvaně normalizační fáze (1969-1989) bývala někdy poněkud zjednodušeně, ale docela výstižně nazývána Husákovým knedlíkovým komunismem: nabídneme lidem uspokojivý hmotný životní standard a zacpeme jim tím ústa, aby se nám nepletli do naší politiky... A za třetí, neoliberalismus jako dominantní ideologie polistopadového období povýšil ekonomický růst na cíl všech cílů. Tím dále posílil důraz na materiální stránky života, zděděný z předchozího komunistického období. Ostatně soudím, že na něj dokonce organicky navázal – viz známý Klausův výrok „*Neexistují špinavé peníze*“.

Je jasné, že přehodnotit všechny hodnoty nelze. Bude však nutno se znovu – a mnohem důsledněji než dosud – vracet k hodnotovým základům našeho veřejného života. K ideám, z nichž povstával český národ, český stát. Ke Komenského *Všerápravě* (2008). K Masarykovým *Ideálům humanitním*, k jeho konceptu češství jako součásti světoobčanství, k jeho „*ne mečem, ale pluhem*“.(Masaryk, 1990) K ideji Evropy a evropanství Milana Kundery a Jiřího Dienstbiera st. (Evropan Milan Kundera, 2010) Ke konceptu lidského potenciálu, jeho kultivace a uplatnění jako základního zdroje rozvoje země.⁸ K nauce úcty k životu Alberta Schweitzera (1974), do českých poměrů Josefem Vavrouškem (1993) tak přesvědčivě přetavené a aktualizované v jeho pojetí trvale udržitelného rozvoje ...

Co dělat?

R. Kappel a M. L. Müller říkají: „Není pochyb o tom, že institucionální změny na jedné straně a změny myšlení lidí na straně druhé na sobě závisí a navzájem se posilují.“ To je i odpověď na logicky se vynořující otázku, jaké cesty se nabízejí k řešení této naší krize.

⁸ Srovnej např. Potůček (1991), s. 115 – 124.

V tomto úsilí nelze začít jinde než u renesance státu, u zdůvěryhodnění politického systému a politické reprezentace, u obnovy a podpory veřejných a sociálních služeb s důrazem na výchovu a vzdělávání a u nalezení odpovídajícího místa země v procesu evropské integrace. Na pořadu dne je i promýšlení a uplatňování národní identity, hledání svorníku hodnot, které jsou občanům České republiky společné, za kterými chtějí jít, a kterými by byli více než dosud schopni přispívat i celému lidskému společenství.

Veřejní intelektuálové mohou tomuto dílu velmi napomoci, mohou ale také selhat. Ani v případě České republiky nelze totiž vůbec vyloučit, že nakonec dojde na slova Aba Ebana: „Národy docházejí k rozumným řešením až poté, co vyčerpaly všechny ostatní alternativy.“

Scénáře budoucího vývoje

Součástí promýšlení cest k léčení neduhů českého státu bylo a je i upozornění na ně v podobě scénářů možného budoucího vývoje. V závěru této stati si dovoluji představit jeden z devíti scénářů vývoje české společnosti, které jsme napsali už v roce 2009 a publikovali v roce následujícím.⁹ Bohužel, ani s dostupným čtyř let nelze říci, že by příliš ztratil na své aktuálnosti...

Stát na houpačce

V důsledku prohlubující se polarizace politické scény, v níž se pozornost politických elit soustřeďovala na krátkodeché mediální pŕtky, byla neustále odkládána třetí etapa reformy veřejné správy, zacílená na centrální úroveň řízení státu. Erodovaly již dosažené výsledky druhé etapy její reformy, například v dalším odkladu účinnosti již před lety přijatého zákona o státní službě. U veřejnosti i většiny elit přetrvávala představa o úřednících v klotových rukávech, zbytečně komplikujících život, a tudíž i o potřebě omezit působnost státu na minimum. Hodně se o to zasloužili představitelé think-tanku *Svoboda volby* – například dovednou mediální kampaní *Odhod'me chomout daní*. Rozkolísanosti veřejné správy dovedně využívala především ta část podnikatelů, kteří se naučili profitovat z klientelistických a korupčních vazeb na politiky a úředníky.

*Tereza*¹⁰ končí magisterské studium veřejné a sociální politiky na Fakultě sociálních věd Univerzity Karlovy. Je plná ideálů, a i když dostává zajímavou nabídku od jedné reklamní agentury, rozhodne se pracovat ve státní správě. Nastoupí na Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy do odboru administrace evropských projektů.

⁹ Viz Potůček (2010), s. 29 – 33.

České politické a správní elity nepochopily vážnost *globální krize* koncem prvního desetiletí 21. století a nové problémy se pokoušely řešit starými prostředky. Klesala daňová zátěž; na poklesu daňových výnosů se dále výrazně podílela i kvetoucí šedá a černá ekonomika, které slabý stát nedokázal zabránit. Stále méně prostředků tak zbývalo pro veřejný sektor – školství, zdravotnictví, sociální péči, kulturu, veřejnou dopravu. Zneužívání a špatně placení úředníci finanční a celní správy se nedokázali vzepřít a obhajovat veřejné úlohy, za něž odpovídali, tím spíše, když se jim nedostávalo opory ani u politiků. Pokusy o soudní potrestání nezákonného jednání se vlekly léta a často končily pro nedostatek důkazů osvobozujícími rozsudky. Politikům vyhovovali poslušní, byť třeba i nekompetentní úředníci, ochotní strpět jejich voluntaristické zásahy do jejich práce nebo dokonce plnit nadstandardní, mezí zákona se dotýkající nebo je i překračující „speciální“ úkoly na přímou politickou objednávku. Platy ve veřejných službách zaostávaly. I proto veřejný sektor prohrál definitivně svůj boj s komerčním sektorem o schopné a zapálené manažery. Korupce prosákla do běžného života natolik, že lidé naopak překvapovalo, setkali-li se ještě s úředníky čestnými a neúplatnými.

Rezignovaní občané byli stále častěji nuceni za vzdělávání, zdravotní a sociální služby platit, a to buď v komerčních zařízeních, nebo formou poplatků, často i úplatků, v zařízeních veřejných. Veřejná zdravotnická a sociální zařízení a veřejné školy se ocitly v situaci, kdy v jejich klientele převážili ti, kteří si nemohli „dopřát“ kvalitnější placené služby. Rovný přístup ke vzdělání, zdravotní a sociální péči, zakotvený v ústavě, zůstával stále více jen na papíře.

Selhávání na centrální úrovni nutilo kraje s kompetentnější reprezentací hledat vlastní řešení. Pozoruhodný vzestup zaznamenal například Moravskoslezský kraj, kde Vědecko-technologický park, založený už dříve statutárním městem Ostravou a několika místními univerzitami, zaznamenal ve druhé dekádě 21. století pozoruhodný rozkvět a našlo v něm své uplatnění celé hnízdo firem operujících v oblasti tzv. kreativní ekonomiky. Nicméně to vedlo k růstu rozdílů v životních podmínkách lidí v různých regionech. V reakci na tento vývoj se také začala více uplatňovat občanská svépomoc a solidarita, především prostřednictvím neziskových organizací. Ty však nemohly zabránit klientelismu, který ve veřejné správě nově rozkvétal i tam, kde byly pravomoci okresních úřadů po jejich zrušení v roce 2004 přeneseny na pověřené obecní úřady.

Degradace základních funkcí státu se promítala do pokračujícího propadání země v žebříčcích mezinárodních srovnání kvality vládnutí, správy, regulace a míry korupce. Plánovaný termín přijetí společné evropské měny se neustále odsouval, měnová disciplína polevovala a česká koruna plíživě, leč trvale ztrácela na

¹⁰ Životní příběh smyšlené postavy, ilustrující dopad makrospolečenského pohybu na osudy jednotlivců a jejich rodin.

hodnotě vůči hlavním světovým měnám. To nezůstávalo bez povšimnutí zahraničních komentátorů. Ekonomické elity, vázané na globální ekonomiku, na to reagovaly orientací svých podnikatelských aktivit stále více mimo republiku, zatímco malí a střední podnikatelé se snažili udržet si své místo na slunci hledáním a udržováním si svého co nejvýhodnějšího místa v domácích klientelistických a korupčních sítích. Nastal masivní *braindrain*, který dále oslaboval potenciál země vyrovnat se uspokojivě s výzvami doby. Nicméně i uvnitř země početně rostla vrstva lidí, kteří nemohli nebo nechtěli emigrovat, a přitom nenacházeli práci odpovídající jejich vzdělání – vrstva chudnoucí střední třídy, takzvaných *prekérních intelektuálů*. Ekonomika, značně zasažená už nástupem *globální krize* koncem prvního desetiletí 21. století, se potácela nad propastí a nedokázala nalézat a využívat možnosti dalšího rozvoje. Staré recepty nezabíraly, nové nikdo nevymyslel.

Média se přizívovala na četných skandálech, nebo je dokonce sama, jako součást byznysu, cíleně vytvářela. Nekompetentnost a prohnilitost veřejné správy přitom lícila v těch nejčernějších barvách. Nebylo divu: důvěra občanů k politikům a úředníkům klesla k bodu mrazu.

Tereza se díky svým schopnostem na ministerstvu rychle vyšvihne do pozice vedoucí oddělení. I když je vzhledem k dalšímu omezování počtu úředníků zavalena prací, má pocit, že může dobře uplatnit svoje znalosti a dovednosti a pomáhat přitom dobré věci. V roce 2013 ji však její šéf ing. Miroslav Hatala MBA., náměstek ministra dosazený z vůle politické strany, která je jako součást vládnoucí koalice právě u moci, bezskrupulózně nařídí zařídit, aby ve výběru dostala přednost jím předem určená sada projektů. Tereza řeší těžké etické dilema; z něho ji naštěstí vysvobodí těhotenství, narození syna Ondřeje a rodičovská dovolená.

Po *globální krizi* přišlo jisté ekonomické oživení. To ovšem po roce 2015 vyvolalo – spolu s politickou preferencí ekologičtějších, nicméně finančně náročnějších, postupů a technologií – dramatický růst cen potravin a energií. Nekvalitní veřejné služby, vysoká nezaměstnanost, netransparentní prostředí pro podnikání a klesající kredit země v mezinárodním kontextu dále přispěly k sérii stávek a nakonec k pádu „duhové“ koaliční vlády. Mimořádné parlamentní volby v roce 2016 vyhrál s velkou převahou zkušený manažer a komunikátor René Slaviček, jehož politická strana ÚSVIT založila svoji volební kampaň na tezi, že *silná ekonomika vyžaduje silnou vládu*, schopnou skoncovat se šlendriánem a protežováním jedněch na úkor ostatních – a mít k tomu i dostatek prostředků ve veřejných rozpočtech. Na předvolebních shromážděních opakoval, že před zákonem si musejí být všichni rovni, že zákony je třeba dodržovat a jejich porušování odhalovat a trestat, a že šanci na úspěch vlastním přičiněním musejí dostat všichni bez ohledu na tloušťku peněženky své nebo svých rodičů. Zdůraznil

nutnost, a to i za cenu zvýšení daňové zátěže, umožnit všem přístup ke kvalitním veřejným službám. Především s pomocí svého přítele a šedé eminence strany ÚSVIT, mediálního magnáta Marka Kopřivy, se mu podařilo přesvědčit představitele především zahraničního, nicméně zčásti i domácího kapitálu, že bude tím pravým reprezentantem jejich zájmů, ohrožovaných úděsnou nekompetencí správy. Dokázal si získat i podporu vzdělaných ambiciózních mladých lidí, dušených humusem domácího jánabráchysmu polistopadové podnikatelské generace, zrozené v močálech polistopadové privatizace „na český způsob“.

René Slavíček to ovšem s rekonstitucí státu myslel opravdu vážně. Jako jeden z mála českých absolventů Evropského institutu veřejné správy v Maastrichtu¹¹ si uvědomoval, že silný stát vyžaduje kompetentní a dobře placené zaměstnance. Během dvou let se mu povedlo vybudovat elitní skupinu několika set špičkových úředníků, kteří se díky jeho podpoře a také díky novému zákonu o reformě centrální státní správy ujali nesnadného úkolu zefektivnit stát. I když se mu na začátku volebního období dařilo udržovat si důvěru rozhodujících podnikatelských kruhů, očekávané efekty se nedostavily – nebo se alespoň nedostavily tak rychle, jak podnikatelské kruhy předpokládaly. Slavíček byl nucen manévrovat a stále více se opírat i o širší vrstvy znechucených občanů, kteří se k němu obraceli jako k poslední naději na zlepšení poměrů.

Díky absolutní většině v Poslanecké sněmovně se jeho straně skutečně podařilo prosadit zvýšení daní i efektivitu jejich výběru. I když se v ekonomice, v postavení veřejného sektoru a jeho zaměstnanců a v kvalitě veřejných služeb začalo blýskat na lepší časy, odpor regionálních a místních ekonomických a politických elit opírajících se o většinu krajských reprezentací vedl uvnitř strany ÚSVIT k politické krizi. Z ní se odštěpila frakční skupina a založila novou stranu. Země v roce 2018 dospěla k dalším předčasným volbám.

*V roce 2016, když jsou jejímu synovi dva roky, rozhodne se **Tereza** ukončit rodičovskou dovolenou. Kolegové z ministerstva, kde předtím pracovala, ji lákají, aby se vrátila – už i proto, že mafiozní náměstek ing. Miroslav Hatala, MBA. odchází zároveň s pádem koaliční vlády, již byla jeho strana součástí. **Tereza** váhá, ale nakonec se rozhodne zkusit štěstí jinde. Nastupuje jako ředitelka neziskové organizace, pomáhající lidem v rehabilitaci posttraumatických stavů. Dostane důvěru i jako představitelka pracovní skupiny, složené z úředníků, aktivistů občanského sektoru a představitelů profesních organizací, se zadáním připravit systémovou změnu s cílem integrovat zdravotní a sociální služby o tyto pacienty a zároveň lépe definovat sdílenou odpovědnost veřejného, občanského a komerčního sektoru v péči o ně.*

¹¹ European Institute of Public Administration v Maastrichtu, špičkové evropské centrum specializované na výuku úředníků a politiků a na výzkum interakcí národních a evropských správních institucí a veřejných politik.

Nová odštěpená strana ve volbách propadla a Slavičkovu ÚSVITu se po volbách podařilo sestavit funkční koalici s další politickou stranou, v níž převažovali stoupenci politického kursu *Silný stát = silná ekonomika*, nastoupeného Slavičkovou předchozí vládou. Zformulovali vládní program, v němž pozornost fungující a kompetentní veřejné správě orientovali především na účinnost a rychlost práce policie, státního zastupitelství a soudů, na její otevřenost občanskému sektoru a občanům samotným a na vytvoření transparentního prostředí pro podnikání. Několik soudních procesů s nejvýraznějšími nositeli „starých nepořádků“ podtrhlo důraz na důsledné postihování korupce.

Druhé Slavičkově vládě se podařilo prolomit i oportunní symbiózu místních a regionálních podnikatelských a správních klientel. Jejich prozíravější část pod tlakem účinnějšího postihu nešvarů postupně pochopila nezbytnost vstupu do férové soutěže v transparentním prostředí.

Vláda se ovšem opřela zejména o obnovenou podporu mezinárodně ukotvených podnikatelských kruhů, kterým na dlouhodobé institucionální stabilitě země se stále nižší cenou práce a výhodnou geografickou polohou ve středu Evropy záleželo přece jen více než na co nejnižších daních. To umožnilo stávající vládní koalici znovu zvítězit i ve volbách v roce 2022. Stále více lidí si mohlo na vlastní kůži ověřit přímou souvislost mezi kompetentním státem s dostatečnými zdroji ve veřejných rozpočtech a fungujícími veřejnými službami (především zdravotní a sociální péčí, školstvím, kulturou, veřejnou dopravou a zajištěním bezpečnosti) – ale i to, že mnohé změny k lepšímu vyvolávají (nebo jim alespoň napomáhají) i občanské iniciativy samotné.

Tereza je v roce 2019 předvolána jako svědkyně v procesu, v němž je její bývalý šéf, náměstek ministra ing. Miroslav Hatala, MBA., obviněn z korupčních praktik. Už o rok dříve ovšem Tereza vyhrává konkurs na místo vedoucí ministerského odboru pro řízení terénních zdravotních a sociálních služeb. Na tomto místě uplatní poznatky a zkušenosti ze své funkce představitelky pracovní skupiny, která tuto změnu připravovala. Postupně se jí podaří zavést systém, který propojuje zdravotní a sociální péči o handicapované a je postaven na spolupráci veřejného, občanského a komerčního sektoru. Její úspěch podnítl představitel vítězné koalice po volbách v roce 2022 jmenovat ji do funkce náměstkyně ministra v nově ustaveném ministerstvu pro zdraví, rodinu, práci a sociální záležitosti.

Po tragickém úmrtí premiéra Slavička, způsobeném autonehodou na počátku roku 2025, se vládní koalice, držaná pohromadě především silou jeho charismatické osobnosti, rozpadla. Vláda strany ÚSVIT byla od té doby závislá na získávání podpory *ad hoc* jednotlivým zákonům napříč celým politickým spektrem, neboť druhá koaliční strana odešla do opozice. Svou roli v oslabování vlády

sehrály účinné komunikační strategie opozičních stran, opírající se o autoritu názorových vůdců formujících s pomocí médií veřejné mínění. Hlavní slovo a největší podporu získala strana Národní souručenství, opírající se o část stále nespokojených malých a středních podnikatelů, ale i špatně placených dělníků, pracovníků ve službách a nezaměstnaných. V zemi se také rychle aktivizovala mimoparlamentní politická opozice. Od strany ÚSVIT se nakonec odvrátil i mediální magnát Marek Kopřiva a rozhodl se vstoupit do politiky sám. Po dohodě s vedoucími představiteli Národního souručenství věnoval této straně ve svém tisku maximální podporu. Získal za to příslib, že se stane jejím kandidátem v nadcházejících prezidentských volbách. Národnímu souručenství se s jeho podporou podařilo v roce 2026 vyhrát parlamentní volby.

Následovalo rychlé přijetí série zákonů, které využívaly mezer a slabých míst evropské legislativy k protežování malých a středních firem, dosud neukotvených v globálním podnikatelském světě, na úkor nadnárodních koncernů. Tím se sice podařilo dočasně snížit nezaměstnanost, ale celkově začala česká ekonomika ztrácet dynamiku. Nové vzdělané úředníky začala Kopřivova média nazývat „mafii Slavíčkových byrokratů“ a podezřívát je z nekalých zákulisních praktik a komplotů uzavíraných napříč celou státní správou. To většinu z nich znechutilo natolik, že se rozhodli opustit dosavadní místa a rychle si našli jiná v aparátu Evropské unie, v jiných mezinárodních organizacích nebo i v komerčním sektoru. Kultura klientelismu a korupce, kterou se premiéru Slavíčkovvi dařilo po dobu jeho vlády účinně potlačovat, rozkvetla v české kotlině znovu v ještě zářivějších barvách.

Tereza po volbách v roce 2026 odchází z ministerstva unavená, ale s pocitem dobře vykonané práce. Zažívá šok, když je jako šéf jejího rezortu pro zdraví, rodinu, práci a sociální záležitosti jmenován novým premiérem muž, kvůli kterému musela odejít ze svého prvního zaměstnání – ing. Miroslav Hatala, MBA. Ten si sice odpykal podmíněný dvouletý trest za prokázané korupční chování, v mezidobí mu byl však z trestního rejstříku vymazán. Během následujících let pak bude bezmocnou svědkyní rychlého úpadku, k němuž v tomto rezortu dojde, včetně zavržení nosných a perspektivních projektů a návratu praxe přátelčkování, protežování poslušných a schvalování politických nominací do odpovědných funkcí bez ohledu na kompetence. Aby nepropadla pocitu marnosti, soustřeďuje se více než dříve na výchovu svého syna Ondřeje. Ten ji jednoho dne zaskočí otázkou, proč trenér jejich žákovského fotbalového družstva dává v nominacích na důležité zápasy nepochopitelně, ale trvale přednost zjevně slabšímu spoluhráči. Jindy vyzvídá, proč jeho spolužák dostane na vysvědčení vždy jedničku z češtiny, i když si plete Máchu s Jiráskem a v diktátech má vždycky aspoň jednu hrubku.

Řekni, mami, proč?

Literatura

- DROR, Y. (2001): *The Capacity to Govern*. London and Portland: Frank Cass.
- DVOŘÁKOVÁ, V. (2012): *Rozkládání/rozkrádání státu*. Praha: Universum.
- Evropan Milan Kundera (2010): Praha: Rada pro mezinárodní vztahy.
- FISCHER, J. L. (1969): *Pokus o nástin systému sociologie*. Nepublikovaný rukopis. Dostupné na: <<http://www.insoma.cz/fischer.pdf>>.
- KOMENSKÝ, J. A. (2008): *Všenáprava*. Brno: Soliton.
- LINDBLOM, C. (1977): *Politics and Markets*. New York: Basic.
- MASARYK, T. G. (1990): *Ideály humanitní*. Praha: Melantrich.
- NIETSCHE, F. (1992): *Antikrist. Přehodnocení všech hodnot*. Praha: Alois Srdce.
- PICK, M. (2011): *Stát blahobytu nebo kapitalismus?* Praha: Grimmus.
- POTŮČEK, M a kol. (2007): *Strategické vládnutí a Česká republika*. Praha: Grada.
- POTŮČEK, M. (1997): *Nejen trh. Role trhu, státu a občanského sektoru v proměnách české společnosti*. Praha: Sociologické nakladatelství.
- POTŮČEK, M. – MUSIL, J. – MAŠKOVÁ, M. (eds) (2008): *Strategické volby pro Českou republiku: teoretická východiska*. Praha: Sociologické nakladatelství.
- POTŮČEK, M. (1991): *Pojetí lidského potenciálu*. *Psychologie v ekonomické praxi*, 26, č. 3, s. 115 – 124.
- POTŮČEK, M. (2008): *The concept of the neo-weberian state confronted by the multi-dimensional concept of governance*. *NISPAcee Journal of Public Administration and Public Policy*, 1, č. 2, s. 83 – 94.
- POTŮČEK, M. (2010): *Stát na houpačce*. In: FRIČ, P. a VESELÝ, A. (eds): *Riziková budoucnost: Devět scénářů vývoje české společnosti*. Praha: Matfyzpress, s. 29 – 33. Dostupné na <<http://www.ceses.cuni.cz/CESES-163-version1-Scenare.pdf>>.
- SEDLÁČEK, T. (2013): *Neviditelná ruka společnosti*. Blog na *Aktuálně.cz*, 9. 8. Dostupné na: <<http://blog.aktualne.centrum.cz/blogy/tomas-sedlacek.php?itemid=20703>>.
- SCHWEITZER, A. (1974): *Nauka úcty k životu*. Praha: Supraphon, edice Lyra Pragensis.
- The Global Competitiveness Report 2013 – 2014*. (2013): Ženeva: World Economic Forum.
- VAVROUŠEK, J. (1993): *Závod s časem. Hledání lidských hodnot slučitelných s trvale udržitelným způsobem života*. *Literární noviny, IV*, č. 49 (9.12.), s. 1 a 3.

Sú ekonomické krízy nevyhnutné? (Termodynamický prístup)

Štefan VOLNER*

Keď sa ekonomické systémy rozvíjajú, keď sú dynamizujúcim faktorom spoločenského rozvoja, vtedy si takmer nekladíme otázku, že prečo sa tak deje? Berieme to ako niečo samozrejmé. Avšak ako náhle začnú kolabovať, dostávať sa do krízy, a tým aj národné spoločnosti a nadnárodné systémy, až potom sa začíname zaujímať o fungovanie ekonomických systémov, až potom si začíname klásť otázky: Prečo sa tak stalo? Prečo bol včera rozkvet a rast a dnes náhly pád a recesia? Sú vlastne krízy ekonomických systémov zákonité, nevyhnutné, alebo je to len dočasná „anomália“, alebo len „nevyhnutná etapa“ (cyklus) jeho vývoja, alebo „len“ dielom (omylom) človeka? Na riešenie ekonomickej krízy a oživenie ekonomického rozvoja musíme zásadne zmeniť štruktúru a mechanizmus fungovania súčasného typu ekonomického systému, alebo stačí vymeniť len pár politikov, manažérov a majiteľov? Za akých podmienok môžeme krízam „predísť“ alebo ich „liečiť“? Musí po kríze nevyhnutne nastúpiť fáza rozvoja, alebo musí systém úplne skolabovať, zaniknúť, alebo sa musí (môže) pretransformovať na niečo iné, nové? Predovšetkým na tieto (a mnohé iné) otázky sa v tejto monografii pokúsime dať istú veľmi stručnú (nie vyčerpávajúcu a komplexnú) odpoveď. Odpovede na tieto otázky budeme hľadať cez prizmu *termodynamických (vývojových) zákonov, osobitne druhého termodynamického zákona*. Vychádzame zo záveru, že *každý reálne existujúci ekonomický systém je dynamickým systémom, že podmienkou jeho existencie a vývoja je pohyb, že jeho vývoj (vznik, fungovanie, rozvoj a zánik) podlieha (aj) termodynamickým zákonom*. Preto by sa mali skúmať aj termodynamickým prístupom (paradigmou). A práve toto je hlavný zámer a obsah tejto monografie.

Naliehavosť a aktuálnosť uplatňovania týchto paradigiem, pri skúmaní vývoja ekonomických systémov, ich kritických stavov, je násobená predovšetkým tromi *objektívnymi tendenciami, determinantami*: *globalizáciou* (diverzifikáciou) ekonomických systémov, čoraz rýchlejšie sa šíriacou *informatizáciou a komputerizáciou* ekonomických systémov a zrýchlením rozvojom a aplikáciou *výsledkov vedy a techniky* do vytvárania a fungovania ekonomických systémov. Výsledkom pôsobenia týchto procesov na vývoj ekonomického systému je fakt, že súčasné ekonomické systémy sú komplexné zasieťované systémy, vzájomne

* prof. Dr. Štefan VOLNER, CSc., Vysoká škola ekonómie a manažmentu verejnej správy Bratislava, Železničná 14, 821 07 Bratislava; e-mail: volner@vsemvs.sk

prepojené a závislé, že sú viacúrovňové, že sú mimoriadne dynamické, nelineárne, že sa zrýchľuje tempo ich vývoja a pôsobenia na spoločenské procesy, že sa urýchľuje ich vertikálny a horizontálny pohyb, že sú čoraz zložitejšie, teda i ťažšie spoznávatel'né a „ovládateľné“. Príkladom je explozívny a „nekontrolovateľný“ vývoj len jeho jedného subsystemu – virtuálneho finančného systému, ktorý výrazne napomohol, že sa národné i globálny ekonomický systém dostal do krízy.

Vývoj ekonomického systému je *proces*, teda ide o *pohyb*. Pohyb je podmienkou vývoja každého systému, zaisťuje i overuje jeho „stabilitu“ a funkčnosť. Pohyb je podmienkou dosiahnutia istého zámeru, funkcií, prekonávania istých prekážok a vzdialeností, je podmienkou usporiadania samotného ekonomického systému. Ak by sa zastavil jeho pohyb, alebo kľúčové procesy (pohyby) v ňom prebiehajúce, potom by sa ekonomický systém začal vnútorne rozkladať. Ak chceme pochopiť celý proces vývoja a správania sa ekonomického systému, potom musíme skúmať jeho samotnú podstatu, determinanty, vnútorné zdroje a mechanizmus pohybu. Jednou z revolučných teórií, ktorá podľa nás principiálne zmenila vnímanie, chápanie a objasňovanie problémov pohybu a času, vývoja dynamických systémov, teda i ekonomických systémov, je *termodynamika*, osobitne *druhá veta termodynamiky*, resp. druhý termodynamický zákon. Stotožníme ho s pojmom *druhý vývojový zákon*, nakoľko plne vystihuje jeho podstatu a funkciu. Pokladáme ho za neoddeliteľnú súčasť teoreticko-metodologických základov a východísk aj súčasných ekonomických teórií. Pokúsime sa preto *aplikovať*, „*preniesť*“ termodynamickú paradigmu do teoretických základov ekonomickej teórie.

Termodynamika prišla s tvrdením, že svet je obrovský stroj, ktorý sa však časom *vyčerpáva* únikom užitočnej *energie*. V každej zrážke, v každom pohybe je obsiahnutý *nevratný úbytok pohybu a energie*, nové zmeny. (Prigogine a Stengersová, 2001, s. 73) Vďaka tomu *čas a energia získali nový význam*. Pohyb, čas a energia sa ocitli v strede pozornosti. Prírodné i spoločenské systémy pohybom, v priebehu vývoja sa permanentne menia a *starnú*, získavajú nové, ale aj strácajú mnohé svoje predošlé štrukturálne prvky a procesy, kvalitatívne a kvantitatívne charakteristiky. Každým ďalším momentom sa opäť vyčerpávajú, menia a *starnú*. Táto *permanentná zmena* vonkajších a vnútorných faktorov a procesov vplýva aj na permanentnú zmenu všetkých systémov. Zmena a nestabilita sú charakteristikami znakmi všetkých dynamických systémov. Permanentné prírodné a spoločenské zmeny súčasného sveta spôsobujú, že sa menia aj ekonomické systémy sveta. Mnohé veci, procesy a vzťahy vznikajú i zanikajú, permanentne menia svoju podobu, kvantitatívne a kvalitatívne charakteristiky. Ich pohyb nie je, presnejšie nemôže byť, rovnaký čo do intenzity, efektívnosti, smeru a formy,

ale čo sa týka času, je vždy *jednosmerný*. Nie je vratný, ale *nevratný*. Budúcnosť ľudstva, jeho ekonomických systémov nie je raz a navždy daná. Nedá sa preto ani presne predvídať. Ekonomický systém získava nový *priestorový, časový a energetický rozmer*, ktorý je potrebné si uvedomovať, novo vnímať a skúmať. (Prigogine a Stengersová, 2001, s. 15)

Nemôžeme zameniť minulosť a budúcnosť nášho priestoru. Preto aj sľuby politikov, že „dostanú ekonomiku do predkrízového stavu“ je len čiastočná pravda. Po kríze, bifurkácií sa ekonomický systém stane iným, už nebude, resp. nemôže byť rovnakým. Niečo v ňom musí zaniknúť, niečo vzniknúť, mnohí ľudia, firmy, štáty navždy stratia, iní zas neúmerne získajú, zmenia sa štruktúry, siete, vzťahy, právne normy, zaniknú a vzniknú mnohé siete a procesy, vznikne iný poriadok, aj keď jeho podstata môže byť zachovaná.

V súčasnom globálnom priestore je oveľa viac zmien, oveľa viac prvkov, procesov a vzťahov, oveľa viac zrážok a konfliktov, oveľa viac štruktúr a úrovní, oveľa väčšia rýchlosť procesov ako v minulosti. V geograficky rovnakom priestore prebieha v súčasnosti oveľa viac procesov a oveľa rýchlejšie, ako bolo napríklad v 19. storočí. Pričom musíme rátať s tým, že pohyb ľudstva a ekonomiky, aj vďaka existujúcim informačným sieťam, diverzifikujúcemu sa virtuálnemu finančnému svetu nadobudne zo dňa na deň turbulentnejší a intenzívnejší charakter, tempo. To bude spôsobovať, že ekonomické systémy sa budú dostávať oveľa rýchlejšie do nerovnováhy, entropie a chaosu. Budú energeticky mimoriadne náročné, budú sa rýchlejšie vyčerpávať a meniť. Evidentné je to u súčasných virtuálnych dejov, virtuálnych finančných operáciách pomocou informačnej technológie a najmodernejších komunikačných systémov.

Skúmanie pohybu je neoddeliteľne spojené s *energiou*. Všetok pohyb závisí od energie. Energia je súčasťou každého systému. Energia je základnou podmienkou existencie a vývoja všetkých (mikro až mega) systémov. Každý pohyb je nevyhnutne imanentne spojený s čerpaním energie. Moderné teórie preto už nemôžu skúmať, chápať a vysvetľovať žiadne procesy, žiadne systémy bez energie, presnejšie vnútorných (endogénnych) a vonkajších (exogénnych) tokov energie. Preto prvoradým záujmom všetkých ekonomických systémov, presnejšie ekonomických subjektov, je získavanie, doplňovanie, využívanie a usmerňovanie energie. V tejto súvislosti chceme upozorniť na päť dôležitých procesov (druhov energií), ktoré sa podieľajú na celkovej strate energie systému a ktoré je potrebné doplniť, v záujme zachovania a rozvoja systému.

1. každým pohybom, vývojom ekonomického systému dochádza k nevyhnutnej *spotrebe* energie – *spotrebovaná energia*.

2. pohybom, vývojom ekonomického systému dochádza aj k nevyhnutnej *strate* (disipácii) energie – *disipovaná energia*.

3. Ak sa systém rozvíja (nielen funguje), ak rastie jeho úroveň a kvalita, musí si meniť svoju štruktúru, teda musí využívať oveľa viac energie, než keby len fungoval na rovnakej úrovni s rovnakou štruktúrou. Ide o *rozvojovú energiu*.

4. Pre dynamické ekonomické systémy je vlastné, že diverzifikujú, že prenikajú do čoraz väčších a väčších priestorov, že prenikajú do väčších systémov, že rastú. Opäť to kladie nároky na energiu - *diverzifikačná energia*.

5. Každý systém zákonite *starne*, teda aj ekonomický. Starnutie znamená, že ekonomický systém stráca na efektívnosti využívania energie, je menej pružný, prispôsobivý, konkurencieschopný, odolný voči vonkajším a vnútorným zmenám. Opäť to vyžaduje náklady na energiu – „*starnúcu*“ energiu, presnejšie energiu na eliminovanie starnutia systému (fyzické, biologické, duchovné, technologické, morálne, normatívne, štrukturálne, informačné). Táto energia je väčšinou „negatívna“, neúčinná, ktorá systém skôr či neskôr dostane do novej entropie, krízy. Myslíme si, že peniaze vkladané do virtuálneho bankového systému predstavujú takúto „starnúcu“ neúčinnú energiu.

Nerovnováha systému je výsledkom celkovej strany, čerpania *energie*. Preto jednou z ciest stabilizácie systému, znižovanie jeho entropie je *doplňovanie* energie do systému a druhou cestou je *znižovanie energetickej náročnosti* systému, *nízkoenergetických systémov*. Nestabilné systémy sú práve tie, ktorých fungovanie a pohyb je spojený s vysokou spotrebou energie. Dostávajú sa oveľa skôr a do vyššieho stupňa entropie, nerovnováha a neporiadku.

Vychádzajúc z poznania druhého termodynamického zákona môžeme urobiť pre skúmanie ekonomického systému štyri poznámky: prvá, že aj ekonomické systémy pri pohybe *strácajú energiu a vyčerpávajú sa*; druhá, že zabezpečenie ich rozvoja nevyhnutne predpokladá *doplňanie energie*, tretia, že toto doplňanie energie má *päť procesov*, na ktoré by sme nemali zabúdať a štvrtá, že stabilnejšie systémy sú tie, ktoré sú *nízkoenergetické*.

Celý proces vývoja ekonomického systému je spojený, sprevádzaný aj so *stratami energie*, alebo s jej neefektívnym použitím, ktoré oslabujú systém (strata prírodných, energetických, finančných, ľudských, duchovných zdrojov). Ak ekonomický systém „produkuje“ viac straty, ako užitočnej práce, potom ho zákonite čaká stav vysokej entropie, oslabenie, kríza až zánik systému. Dnešná globálna kríza jasne ukazuje, že straty pre ľudstvo a celý spoločenský i ekonomický systém, spôsobené predovšetkým štátmi, bankami, národnými vládami, trhom a firmami, boli väčšie ako prínosy (nehovoríme o niektorých firmách, či jednotlivcoch!). Najvýraznejšie sa to prejavuje v obrovskej zadlženosti štátov, podnikov a občanov a v prasknutí hypotekárnej a virtuálnej finančnej bubliny. Takmer všetky štáty sa zadlžili, ich vývoj a spotreba fungovali na dlh, záviseli od cudzích zdrojov (peňazí) (box 12).

Straty a spotreba sa riešili nie zvyšovaním produktivity práce, výroby a efektívnosti, alebo znížením a zefektívnením spotreby, ale opäť tlačením virtuálnych peňazí a zadlžovaním sa, a čo je mimoriadne vážne, že toto zadlžovanie a spotreba boli a sú v mnohom virtuálne a rastúce, že prekračujú limity reálneho splácania, prekonávajú reálne možnosti národných ekonomík, či spoločností. Takýto vývoj musel nutne krachovať, samozrejme na úkor občanov a menších podnikov, ich úspor a príjmov. Strata je zákonitá, to sme si povedali. Avšak problém súčasných ekonomických systémov spočíva v tom, že sa vynakladá *neužitočná energia*, neefektívne opatrenia, ktoré dostávajú súčasné ekonomické systémy do ešte väčšej entropie, asymetrie a chaosu. Spomíname to preto, lebo súčasné opatrenia na sanáciu ekonomických systémov sú zdrojom skôr neužitečnej energie, zápornej spätnej väzby, než užitočnej, rozvojovej. Štáty namiesto toho, aby komplexne nanovo usporiadali ekonomický systém, riešili skutočné príčiny existujúcej krízy, spustili výrobu a zvýšili spotrebu, teda i zamestnanosť a insolventnosť, sa opäť nezmyselne zadlžujú, vydávajú cenné papiere a dlhopisy, ktoré nie sú kryté reálnou ekonomikou, rozvojovými procesmi.

Sledovanie procesu zadlženosti štátov a podnikov ukazuje, že celkovo rastie rozsah zadlženosti jednotlivých krajín, ktorá je krytá štátnymi dlhopismi a štátne dlhopisy sa vzhľadom na obmedzený priestor na investičné aktivity pri trvajúcom prebytku kapitálu stávajú jednou z mala oblastí investovania, a to bez ohľadu na reálnu situáciu krajiny. Výsledkom je vytváranie *novej* bubliny štátnych dlhopisov, ktorá jednak vzniká z nutnosti investovať voľné zdroje, jednak z nutnosti získať zdroje na prefinancovanie ďalších opatrení na zvýšenie domácej spotreby. (Staněk, In: Workie, 2010, s. 181) Problém má však niekoľko rovin. Prvou je *zvyšovanie emitovania štátnych dlhopisov*, čo však z dlhodobého hľadiska znamená nárast dlhov. *Zvyšovanie dlhovej služby* v prípade príliš veľkej rizikovej prirážky znamená obrovskú dlhovú záťaž v budúcich desiatkach rokov, pričom manévrovací priestor prevažnej väčšiny krajín bude veľmi úzky. Druhú rovinu predstavuje skutočnosť, že každá krajina z hľadiska voľného dispozičného využitia rozpočtových prostriedkov je reálne v situácii, keď voľné zdroje predstavujú maximálne 10 – 15% z ročných výdavkov štátneho rozpočtu. Nadmerné zvyšovanie dlhovej služby znamená podstatné zúženie voľného priestoru na použitie týchto finančných zdrojov v budúcnosti (Staněk, In: Workie, 2010, s. 181) Ak sa to nezmení, tieto systémy sa budú dostávať do ďalších a hlbších kríz a recesií.

Obrovské straty v spoločnosti a v reálnom ekonomickom systéme spôsobuje *virtuálny finančný systém*. Ak ekonomický systém plodí v sebe virtuálny podsystem, na úkor energie rozvoja reálneho ekonomického systému, ktorý „potláča“ reálny ekonomický podsystem, ktorý je týmto virtuálnym podsystemom

„vyčerpávaný“ a najmä deformovaný, ak produkuje viacej peňazí, než je reálna hodnota ekonomického systému, potom kríza je nevyhnutná.

V tomto kontexte treba poznamenať, že strata, energetické vyčerpanie ekonomického systému, znižovanie jeho entropie sa deje vynaložením a vložením len(!) *užitočnej práce, užitočnej energie a informácie!* Neužitočná práca, neužitočná, negatívna energia spôsobuje ďalšiu nebezpečnú disipáciu systému, jeho vyčerpanie, nerovnováhu, chaos, konflikty a bankroty. Usporiadanie systému, t.j. vyvedenie systému z nerovnovážneho stavu do menej neusporiadaného stavu, z chaosu do „normálneho“ stavu, z vysokej entropie na optimálnu entropiu, vyžaduje *užitočnú prácu a zmenu štruktúry!* „Užitočná práca“ je tu definovaná ako práca, ktorá znižuje entropiu systému, vytvára poriadok a istú stabilitu. Užitočná práca vykonaná na systéme väčšinou zvyšuje jeho organizáciu. Práca, najmä užitočná, spôsobuje pohyb v systéme i pohyb systému. (Kauffman, 2004, s. 9 – 15; Stonier, 2002, s. 36) V tomto kontexte je dôležitá otázka, či súčasné finančné injekcie, sanovanie a tzv. ozdravné balíčky vynakladané štátmi pre banky a podniky v dobe krízy od roku 2008 do súčasnosti sú užitočnou, alebo neužitočnou energiou pre ich a globálny ekonomický systém. Niektoré poznatky ukazujú, že sanácia, tzv. ozdravné balíčky nemajú charakter prevažne užitočnej energie, teda neznižujú entropiu systému, jeho kritický stav, chaotické a nelineárne procesy. Naopak, často sú príčinou nových turbulencií a deformácií v ekonomických systémoch a procesoch. Analýza vzniku a priebehu súčasnej globálnej hospodárskej krízy naznačuje, že všetky národné vlády ponúkli a ponúkajú záchranné balíčky postupne vo vývoji najskôr finančnému sektoru, potom odvetviam priemyselným a aj balíčky na kompenzáciu sociálnych dopadov krízy. Finančné zdroje získavajú nie zvýšením daní, ale emitovaním štátnych cenných papierov. To vyústilo nakoniec do obrovského boomu emitovania štátnych cenných papierov amerického pôvodu hlavne po roku 2006. Pretože však podobne ako pri úveroch, aj pri emitovaní štátnych cenných papierov existujú určité objektívne hranice množstva a prijateľnej ceny štátnych cenných papierov, aj tento zdroj príjmov pre národné vlády postupne vysychal. Pritom, a to sa ukazuje stále zrejmejšie, pre väčšinu populácie rozhodujúce nie sú finančné presuny v rámci finančnej krízy ani kompenzačné dopady uskutočňované v prospech jednotlivých finančných inštitúcií a nie sú to ani významné fenomény v oblasti výrobných kapacít, ale ukazuje sa, že rozhodujúcim sa stáva vývoj množstva tovarov, množstva finančnej hotovosti a z toho vyplývajúcej inflácie alebo deflácie (Staněk, 2010, s.79).

Spomínaná nevratná strata energie a rast entropie ekonomického systému na kritickú úroveň spôsobuje, že sa systém dostáva do chaotického stavu, že sa blíži sa k bifurkačnému (kritickému, vetviacemu, deliacemu) bodu, ktorý môže systém viesť do novej disipatívnej štruktúry, resp. že dochádza k vzniku novej

štruktúry ekonomického systému, alebo novému vzťahu v širšom systéme. Postupným rastom entropie dochádza k vzniku anomálií, fluktuácií, oslabeniu „starých“ spojení, elementov a procesov, k vzájomnému boju „starého“ s „novým“, „systémového“ so spontánnym. Konflikt, chaos a entropia sa môžu dostať na svoju kritickú hranicu, do bifurkačného bodu, kedy je (následkom aj náhody) spustený zánik (bankrot) starého ekonomického systému. Ak v tejto konfrontácii, boji zvíťazili nové procesy a prvky, potom na týchto základoch vzniká nový ekonomický systém (nová disipatívna štruktúra). Podľa tejto termodynamickej (vývojovej) paradigmy, v celom procese vývoja ekonomického systému dochádza k entropii, ku chaosu, ktoré ho nakoniec privádzajú do (budúceho) nového usporiadania. (Prigogine a Stengersová, 2001, s. 17; 35) Usporiadanie môže mať podobu: novej kvality, štruktúry systému; oddelenia; integrácie, konvergencie; rozdelenia; pohltenia; bankrotu, či zániku. *Nové systémy vznikajú práve „vďaka“ rastu entropie, rastu chaosu a boja medzi starým a novým.*

V ľudskej spoločnosti (na rozdiel od prírody) však celý proces disipácie, rastu entropie, boja starého s novým je ovplyvňovaný aj *záujmami* vládnucich elít a ekonomických aktérov (najmä nadnárodných spoločností, veľkých národných firiem atď.). Tí využívajú všetku svoju moc, energiu a poznanie na to, aby zachránili „svoje“ ekonomické systémy. Brániť ich budú aj vtedy, keď budú evidentne zastarané, neefektívne, vysoko náročné na spotrebu energie, keď budú zdrojom kríz, bublín, bankrotov, chaosu a rastu entropie v spoločnosti. Pozornosť však zameriavajú na znižovanie nákladov, nákladov na mzdy, čo sa prejaví v znižovaní zamestnanosti, fixácií alebo znižovaní miezd. Prehlbi to majetkovú a príjmovú polarizáciu vo vyspelých krajinách. Nevyhnutne to povedie k ďalším sociálnym stretom. Preto vznik nových ekonomických systémov, novej architektúry národných ekonomík a svetového ekonomického (najmä finančného a energetického) systému je a bude veľmi *dlhodobý a bolestný* proces, na ktorý doplatia milióny ľudí a aj príroda. Takýmto prerodom a zatiaľ s nejasnou „reštrukturalizáciou“ prechádza ekonomický systém Grécka, dnes vlastne celá Európska únia a USA. Európska únia prvýkrát vo svojej histórii čelí obrovskému deštruktívnemu tlaku, bojuje nielen o svoju menu, eurozónu, ale aj o svoju existenciu – integritu. Bez výraznejšieho zásahu do štruktúry ekonomického systému EÚ, mechanizmov jeho fungovania, zníženia entropie, teda nerovnováhy a úniku pozitívnej, užitočnej energie nebude možné rýchlejšie riešenie súčasnej globálnej krízy a recesie.

V tomto kontexte vzniká mnoho otázok: Bude mať ľudstvo dostatok energie na svoj ďalší rozvoj? Ako bude vedieť ľudstvo energeticky zaistiť bezpečný rozvoj ľudstva, ak rastie nielen jeho počet, ale aj jeho energetická spotreba?¹

¹ Blížšie pozri: Volner, Š. (2010): Zdroje energií pre EÚ a SR v 21. storočí. Bratislava: IRIS.

Netreba do základných príčin vzniku globálnej krízy a recesie zaradiť aj nadmernú spotrebu ľudstva, presnejšie vyspelých štátov? Je to zložitý problém, nakoľko spotreba je hlavným fundamentom ekonomického rozvoja, je zdrojom a cieľom rozvoja ekonomických systémov, ale aj príčinou rastu ich entropie a chaosu a neustálych kríz.

Význam termodynamického prístupu (paradigmy) vidíme aj v tom, že nám umožňuje uvedomiť si, že *zaisťovanie ekonomického rozvoja je nevyhnutne spojené aj s diverzifikáciou ekonomických systémov a procesov*. Diverzifikácia je výsledkom a prejavom dynamickosti, nerovnováhy a chaotickosti ekonomického systému, je zároveň aj podmienkou exponenciálneho vývoja ekonomického systému, je dôvodom spotreby čoraz väčšieho množstva energií, teda aj neustáleho prechodu ekonomických systémov do stavu entropie a kríz. Diverzifikácia spoločenských i ekonomických systémov, ktorá sa najvýraznejšie prejavuje v globalizácii spoločenských i ekonomických systémov, mení celkovú štruktúru sveta, svetového ekonomického systému, stavia národné ekonomiky na „vedľajšiu koľaj“, vytvára nové siete, konglomeráty a hierarchiu. Diverzifikácia, resp. globalizácia má za následok vysokú spotrebu energie a zmenu štruktúry globálnych i národných ekonomických systémov. Rastie vplyv nadnárodných korporácií a finančných konglomerátov.

Prínosom druhého vývojového (termodynamického) zákona pre ekonomickú teóriu a prax je okrem iného aj to, že celý proces vývoja ekonomického systému spája s rastom jeho *entropie*. (Prigogine a Stengersová, 2001, s. 17) *Entropia je výberovým princípom porušujúcim princíp súmernosti*. (Prigogine a Stengersová, 2001, s. 273) Rast entropie ekonomického systému vyjadruje nevratné zmeny vo vnútri systému, ktoré vedú k diverzifikácii vnútornej štruktúry, k rastu rôznorodosti elementov, procesov a vzťahov, k nerovnováhe a k neusporiadanosti.

Rast entropie predstavuje stratu „rovnováhy“ systému, jej organizácie. Pričom rast entropie už nie je len synonymom strát, deštrukcií, kríz, ale upozorňuje aj na prírodné, energetické a spoločenské deje, na zmeny prebiehajúce vo vnútri systému, ktoré môžu systém dostať aj do nového usporiadania. (Prigogine a Stengersová, 2001, s. 119) Teda, máme na mysli deje, ktoré systémy vedú smerom k „rovnováhe“, k samousporiadaniu, nie k deštrukcii, k oslabeniu a k zániku.

Zvýšený pohyb v ekonomickom systéme, rast ekonomických konfliktov a napätia v štátoch, či medzinárodnom systéme spôsobuje, že elementy začínajú vibrovať, začína náhodnejší, nelineárny a chaotickejší pohyb úmerne so vzrastajúcou rýchlosťou. Takýto proces vedie k dvom javom: k *rastu energetického obsahu* systému a k *poklesu usporiadanosti* systému, merateľnému ako rast entropie.

Dynamika, zložitost' a zvýšené turbulencie v ekonomických procesoch súčasného sveta nás vedú ešte k záveru, že v súvislosti so skúmaním ekonomických systémov možno a treba hovoriť nielen o javoch deštruktívnych, ale aj o javoch a procesoch konštrukčných, ktoré vedú systém do *nového usporiadania*, *vzniku nového poriadku ako východiska z chaosu*, ako „riešenia“ *vysokej entropie*.

Usporiadanie ekonomického systému je nevyhnutnou fázou a podmienkou vývoja systému. Vznik novej štruktúry ekonomického systému je dôležitou podmienkou prežitia, prispôsobovania a znižovania entropie systému, realizácie jeho základných funkcií.

V novom termodynamickom vnímaní systémov je preto metodologicky veľmi dôležité správne chápať samotný proces usporiadania ekonomického systému. Predovšetkým treba pripomenúť, že usporiadanie ekonomického systému je výsledkom dvoch vzájomne prepojených procesov: *cieľavedomého a spontánneho*. V tomto termodynamickom prístupe skúmania procesu usporiadania ekonomického systému chceme poukázať na závislosť medzi entropiou a vznikom nového usporiadania a závislosť vzniku usporiadania od vývoja spontánnych procesov (vzniku anomálií, fluktuácií, chaosu, samoorganizácie, samoobnovy, samoregulácie atď.). Význam spontánnych, resp. samousporiadujúcich procesov spočíva v tom, že nielen že sú prítomné vo všetkých vyvíjajúcich sa systémoch, ale že v ich vývoji často zohrávajú dôležitejšiu úlohu, než cieľavedomé. Výrazné kvalitatívne zmeny systému, jeho štruktúry sú najčastejšie výsledkom pôsobenia spontánnych procesov (revolúcie, kolízie, extrémne pohyby atď.)

Podľa termodynamickej paradigmy, všetky systémy, teda aj ekonomické, obsahujú podsystemy, elementy, procesy, vzťahy a siete, ktoré sa neustále menia. Celý proces zmeny štruktúry ekonomického systému, začína vznikom *anomálií*. Zrod anomálií je výsledkom, reakciou na vnútorné a vonkajšie zmeny. Často sa jedná aj o nesystémové prvky, siete, či procesy. Ak sú anomálie výsledkom objektívnych procesov, ak sú reakciou na reálne vonkajšie a vnútorné zmeny systému, potom ich existencia je nevyhnutná, objektívna. Ak sa takýto systém nezačne štruktúralne nemeniť, prispôbovať, potom dochádza k výraznejšiemu pohybu anomálií, ktorý označujeme pojmom *fluktuácie*. Fluktuácie pôsobia, vrážajú do existujúcich štruktúrnych elementov, uzlov, sietí a procesov. Ak však ani v tejto etape nedôjde k žiadnej zmene štruktúry, ak „stará“ štruktúra odoláva pôsobeniu nových prvkov a procesov, potom sa z fluktuácií vytvárajú väčšie prvky, podsystemy, silnejšie procesy, lavíny, ktoré majú *chaotický* a konfliktný charakter, následkom čoho začínajú narušovať existujúcu štruktúru, narušovať jeho poriadok. Chaotické deje môžu následkom zápornej spätnej väzby deštruovať systém, alebo následkom kladnej spätnej väzby sa stať tak silnými, že narušia alebo zničia predchádzajúce usporiadanie systému. V danej situácii je už

neudržateľné, aby sa zachovala napríklad ešte existujúca štruktúra systému. Dochádza k boju, ku konfrontácii medzi starým a novým, ktorá je spojená s rastom entropie, chaosu. Výsledkom môže byť deštrukcia a zánik systému, alebo aj jeho nové usporiadanie, vznik novej kvalitnejšej a odolnejšej štruktúry, systému. Takto anomálie, fluktuácie, entropia a chaos môžu byť základom vzniku nových systémov, teda nového usporiadania systému.

Prínosom termodynamiky je aj *nové vnímanie a objasňovanie* vývoja systémov. Podľa I. Prigogina a I. Stengersovej, *poriadok a usporiadanie môžu skutočne vzniknúť „samovoľne“ z chaosu, tzn. „samousporiadaním“*. (Prigogine a Stengersová, 2001, s. 268; 284) Práve toto je nový prínos, dôležitý moment ich novej paradigmy, *nový determinizmus, nová metodológia*. Z tohto aspektu súčasné teórie preto už odmietajú tvrdenia, že všetko je vopred určené, že všetko je determinované, že spoločenské procesy sú automaticky ovplyvňované poznánymi prírodnými a spoločenskými zákonmi, že človek „panuje“ a teda má „kontrolu“ nad procesmi a javmi. Opak je skôr pravda. V spoločnosti, i v ekonomických systémoch, sme denne svedkami veľkých zmien – náhod, anomálií, „fluktuácií“, chaosu, množstva, tzv. efektov (motýli, domino, Andersonov a Backov efekt), dynamických, zložitých, mnohotvárných, rozporuplných, turbulentne sa vyvíjajúcich javov a procesov, na ktoré nevieme dať exaktnú odpoveď, nájsť vhodné riešenia, zdôvodniť reálne príčiny, hlavné determinanty, ale ani „zaručený“ smer ich vývoja. Na druhej strane vidíme, ako následkom jedinečných udalostí, procesov, podnetov, náhodných, „chaotických“ alebo asymetrických a nelineárnych javov sa rozpadajú staré štruktúry a dochádza ku vzniku nového usporiadania, vzniku nových štruktúr, ktorých genézu, vývoj sme vopred neurčili, resp. nevyplývali z doteraz známych faktorov, prvkov, či determinánt. Takto sa vedľa cieľavedomej činnosti ekonomických subjektov presadzujú v celom procese vývoja ekonomických systémov aj spontánne, náhodné, často turbulentné a virtuálne deje, ktorých budúci vývoj, následky nevieme presne predvídať.

Nové vnímanie súčasného sveta nás núti klásť množstvo otázok. Koľko užitočnej energie bude treba vynaložiť na vybudovanie relatívne stabilnej globálnej ekonomickej štruktúry po „skončení“ tejto etapy súčasnej krízy? Ako dlho to bude trvať? Aká bude cena vybudovania „novej“ ekonomickej štruktúry, alebo novej finančnej architektúry? Akú úlohu v tomto procese budú zohrávať vôbec národné štáty a také malé štáty ako je Slovensko? Kto má a kto nemá záujem na vybudovaní novej finančnej architektúry a nového systému fungovania spoločností a ľudstva? Sú dnešné ekonomické systémy vyspelých krajín na superkritickej hranici, v stave kedy je systém „plný“ chaotických, nelineárnych, fluktuáčnych a bifurkačných javov, a potom o determinizme môžeme hovoriť len opatrne, alebo na subkritickej hranici, kedy vývoj ekonomických javov a procesov

by mohol prebieha deterministicky, a teda máme istú možnosť ho poznávať, ale istým spôsobom i predvídať – teda „ovládať“? Zníži súčasný ekonomický systém vyspelých krajín svoje vysoké energetické nároky a spotrebu? Začne vsúvať do systému užitočnú prácu a energiu, alebo bude pokračovať v doterajšom expanzionistickom raste a pohybu a vlievať do systému, do jeho sanácie neuzitočnú prácu a energiu? Tieto a mnohé ďalšie otázky, problémy by mali byť, podľa nášho názoru, predmetom ďalšieho skúmania súčasnej ekonomickej teórie.

Literatúra

- CAPRA, F. (2004): Tkáň života. Praha: Academia.
- CAPRA, F. (2002): Bod obratu. Věda, společnost a nová kultura. Praha: MataDharmaGaia.
- CELENTE, G. (2009): Poslední ze všech ekonomických bublin. WM magazín, č. 89, máj.
- COVENEY, P. – HIGHFIELD, R. (2003): Mezi chaosem a řádem. Praha: Mladá Fronta.
- DAHLKE, R. (2004): Čím onemocněl svět? Moderní mýty ohrožují naši budoucnost. Praha: Ikar.
- GLEICK, J. (1996): Chaos: vznik nové vědy. Praha: Ando Publishing.
- CHAMPAN, Bob. (2011): To není Velká recese, ale velká bankovní loupež. WM, č. 107/108 december .
- CHANG, M. (2010): Varování: Počátkem roku 2011 očekávají kolaps finančního systému nekryté globální měny. WM magazín, č. 104, september.
- CHAZIN, M. (2009): Skutočné příčiny světové finanční krize. 2009, č. 85, január.
- KAUFFMAN, S. (2004): Čtvrtý zákon. Cesty k obecné biologii. Praha – Litomyšl: Paseka.
- KELLER, J. (2007): Teorie modernizace. Praha: Sociologické nakladatelství (SLON).
- KUHN, T. S. (1997): Struktura vědeckých revolucí. Praha: OIKOYMENH.
- LAROSIÉROVA SPRÁVA: J. M. Baroso poveril jej vypracovaním skupinu odborníkov pod vedením Jacqua de Larosiéra. Správa vyšla 25. 2.2009 v Bruseli.
- LOVELOK, J. E. (2001): Gaia. Nový pohled na život na Zemi. Bratislava: Abies.
- MARSHALL, A. G. (2010): Explosivní dluhové domino: Nadcházející finanční katastrofa, WM, č. 99, marec.
- MAYOR, M. – FREI, P. Y. (2007): Nové světy ve vesmíru. Objevování planet. Praha: Paseka.
- OCHRANA, F. (2009): Metodologie vědy (úvod do problému). Praha: Karolinum.
- PATURI, F. R. (2006): Poslední záhady vědy. Praha: Knižní klub.
- PAUHOFOVÁ, I. – CMOREJ, P. (2010): Transformácia finančnej architektúry sveta. [Working Paper 23] Bratislava: EÚ SAV. 23 s.
- PAUHOFOVÁ, I. (2010): Sú suverénne fondy cieľ alebo nástroj globálneho vývoja? In: WORKIE, T. M. a kolektív (2010): Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Ozdravenie svetovej ekonomiky: realita alebo mýtus. Bratislava: Ekonomický ústav SAV.
- PAUHOFOVÁ, I. (2009): Suverénne fondy a nová finančná architektúra. In: WORKIE, T. M. a kol.: Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Globálna finančná a hospodárska kríza príčiny – náklady – východiská. Bratislava: Ekonomický ústav SAV.
- PRIGOGINE, I. – STENGERSOVÁ, I. (2001): Řád z chaosu. Nový dialog člověka s přírodou. Praha: Mladá Fronta.
- SOROS, G. (2004): Bublina americkej nadvlády. Bratislava: Kalligram.
- SOROS, G. (2002): O globalizácii. Bratislava: Kalligram.
- SPYKMAN, N. J. (1944): The Geography of the Peace. New York: Harcourt, Brance and Co.
- STANĚK, P. (2010): Globálna kríza – hrozba alebo výzva? Bratislava: Sprint dva.

- STANĚK, P. (2009): Paradigmy budúceho vývoja. In: WORKIE, T. M. a kol.: Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Globálna finančná a hospodárska kríza príčiny – náklady – východiská. Bratislava: Ekonomický ústav SAV.
- STANĚK, P. (2010): Charakter a mechanizmy hospodárskej krízy. In: WORKIE, T. M. a kol.: Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Ozdravenie svetovej ekonomiky: Realita alebo mýtus. Bratislava: Ekonomický ústav SAV.
- STEHLÍK, J. (2000): Budoucnist lidské společnosti. Praha: Karolinium, UK.
- STONIER, T. (2002): Informace a vnitřní struktura vesmíru. Průzkum v informační fyzice. Praha: BEN.
- ŠIKULA, M. (2010): Rozporuplný charakter krízovej a pokrízovej adaptácie. In: WORKIE, T. M. a kol.: Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Ozdravenie svetovej ekonomiky: Realita alebo mýtus. Bratislava: Ekonomický ústav SAV.
- TOFFLER, A. – TOFFLEROVÁ, H. (1996): Utváranie novej civilizácie. Politika tretej vlny. Bratislava: Open Windows.
- TREFIL, J. (2001): Hranice nepoznaného. Bratislava: IKAR.
- VOLNER, Š. (2012): Bezpečnosť v 21. storočí. Bratislava: IRIS.
- VOLNER, Š. (2012): Bezpečnosť ľudstva. Bratislava: IRIS.
- VOLNER, Š. (2012): Zdroje energií pre EÚ a SR v 21. storočí. Bratislava: IRIS.
- VOŠTA, M. – BIČ, J. – STUHLÍK, J. a kol. (2008): Energetická náročnosť: Determinanta zmien toku fosilných palív a implikácie pre EÚ a ČR. Píbram: PROFESSIONAL PUBLISHING, sPbtisk.
- WESTBROEK, P. (2003): Život jako geologická síla. Praha: Nakladatelství Dokořán.
- WHITEHEAD, A. N. (1989): Veda a moderný svet. Bratislava: Pravda.
- WORKIE TIRUNEH, M. a kolektív (2009): Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Globálna finančná a hospodárska kríza príčiny – náklady – východiská. Bratislava: Ekonomický ústav SAV.
- WORKIE TIRUNEH, M. a kolektív (2010): Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Ozdravenie svetovej ekonomiky: realita alebo mýtus. Bratislava: Ekonomický ústav SAV.

Nárys soudobých trendů a výzev ekonomické globalizace

*Jiří FÁREK**

Snahy o souhrnné zachycení či pojmenování komplexu nových jevů a změn ve světovém hospodářství se promítly do používání termínu globalizace. Lze ji vnímat jako všeobecné uvolňování bariér mezinárodního obchodu, toků kapitálu, pohybu osob, transferů technologie, investic a nejrůznějších znalostí. Razantní vývoj v oblasti informačních a komunikačních technologií ve spojení s privatizací, deregulací, liberalizací a hospodářsko-politickou integrací vnesl do ekonomického propojování států a regionů nebyvalou intenzitu a komplexnější dimenzi. Pro dnešní podobu světového hospodářství je zjevně příznačné vytváření svébytného globálního ekonomického systému s vlastními procesy, zvláštnostmi i charakteristikami.

Obsah a procesy ekonomické globalizace

Ekonomická globalizace obsahuje silný potenciál růstové stimulace a pozitivních efektů na produktivitu práce a přínosy z obchodu, rychlost inovací, modernizaci produkčních i spotřebních struktur, dostupnost kapitálu a konkurenceschopnost. V neposlední řadě i na rozvolňování historických bariér geografického umístění i vzdálenosti trhů. K tomu přispívají specifické rysy nových technologií a internetu, které podporují vzájemnou otevřenost rozličných společenských struktur a podněcují efektivnost prakticky veškerých aktivit, ať již jde o služby, finance, vzdělání, zdravotnictví a státní správu. Naproti tomu samotná globalizace neskýtá záruky symetričnosti výhod či přínosů pro národní státy a ekonomické subjekty. Břemeno adaptace vůči rychlému tempu transformačních změn (např. ztráty pracovních míst, přesuny výrob do zahraničí, konkurence levných dovozů i schopnost vstřebávání technologických inovací) není zcela rovnoměrné.

Bez ohledu na protikladné účinky představuje globalizace objektivní realitu i dlouhodobou cestu k efektivnosti v sepětí i vzájemné interakci s technologickým pokrokem. Procesy s nimiž je spojena jsou dnes hlubší i členitější než ještě v nedávné minulosti, více ekonomik je vtahováno do globálního trhu a země i nadnárodní společnosti jsou těsněji provázané. Aktuální je zjevně otázka jak se

* prof. Ing. Jiří FÁREK, CSc., Ekonomická fakulta - Technická univerzita v Liberci, Studentská 1402/2, 461 17 Liberec

novým podmínkám i poměrům ve světovém hospodářství účinně přizpůsobovat a jak vytvářet prostor a příležitosti, které by potřebnou adaptaci usnadňovaly. K předpokladům zasvěcenějších odpovědí či úvah se řadí poznávání procesů, trendů a výzev, které se v této sféře prosazují a které se již řadí k dominantním tématům výzkumu i akademických debat.

Dnešní poměry ve světovém hospodářství jsou výrazně poznamenány průběhem a globalizačními implikacemi zejména následujících procesů.

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 sítí 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 pracovní náročné produkce zpracovatelského průmyslu a obchodovatelných služeb z nově se vynořujících tržních ekonomik. Za šesté, zvyšování mobility určitých skupin 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.

Prosperita ekonomik a ziskovost firem je těsněji provázána 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 mezinárodního stěhování ve zpracovatelském průmyslu následovala 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 rozvíjejících se tržních ekonomik k podpoře komerčních aktivit nadnárodních společností, resp. transnacionálních korporací. Uváděným názorným příkladem je Indie, které se podařilo rozvinout síť sofistikovaných středisek pro operace nadnárodních společností a poskytovat nejrůznější služby programátorské,

komunikační, účetní a další. Kromě podpůrného servisu s vazbou na obsluhu zákazníků se rozmáhá rovněž zpracování komplexních projektů (tzv. knowledge process outsourcing), spočívajících na globálních databázích, na expertizních znalostech a na schopnostech řešit vědeckovýzkumná zadání.

V úzké vazbě na globalizační procesy se prosazují i proměny mezinárodního firemního podnikání, které rozšiřuje či posunuje své strategické cíle směrem k produktivitě zdrojů, k jejich efektivnějšímu využívání, jakož i k individualizaci produkce s menšími výrobními vstupy. Ve sféře nadnárodních společností lze rozpoznat dva příznačné procesy. Za prvé, přechod od původně přeshraničního modelu zakládání pobočkových verzí své „klasické“ vlastní podoby až k dnes příznačným globálně integrovaným útvarům a výrobním sítím, kde firma přesouvá práci po světě v závislosti na optimálních nákladech, kvalifikaci a managementu a podnikatelských podmínkách v širokém firemním zázemí. Za druhé, výrazné prosazování transnacionálních korporací z rozvojového světa, demonstrováné vzestupem počtu těchto společností zařazených do souboru 500 největších (podle časopisu Fortune z 31 roku 2003 až na 62 v roce 2008). Tyto společnosti se vesměs nemusejí potýkat s břemenem nákladů, regulací i závazků zděděných z minulosti. Díky poměrně rychlým tempům ekonomického růstu řady těchto zemí mají na své straně dobré výchozí pozice s finančními zdroji a mohou těžit z přístupu k surovinám, k technologiím a k manažerskému či znalostnímu *know how* v širokém firemním zázemí.

Pro soudobý vývoj globalizovaného světového hospodářství jsou na obecnější úrovni příznačné zejména následující procesy. Za prvé, zvyšující se obchodní otevřenost (integrace) národních ekonomik, respektive posilování tzv. reálné globalizace, jejímž konkrétním projevem je výrazný růst podílu globálního obchodu na světovém HDP. Za druhé, prohlubování finanční otevřenosti ekonomik, která přesahuje úroveň mezinárodní integrace dalších složek ekonomické aktivity. Za třetí, zesilování vzájemných vazeb či integrací obchodních a finančních aspektů globalizace s dopadem na propukání regionálních hospodářských krizí, které začínaly jako finanční a většinou přerůstaly do komplexně ekonomické podoby.

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

Rozvoj mezinárodně obchodní globalizace podněcuje úspory v nákladech výroby i dopravy, realokační efekty směrem k výnosnějším aktivitám či oborům a v neposlední řadě i ke vzniku nadnárodních firem pokud geografická koncentrace v určitých lokalitách není ziskově optimální. Podnikatelské subjekty reagují na sestupný trend nákladů i bariér mezinárodní směny fragmentací produkčního procesu do rozličných zpracovatelských stupňů s cílem zužitkování místně specifických cenových výhod. Příznačný je strmý růst podílu dovozných vstupů jak na celkové 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 zpracování konceptu měření obchodu z hlediska skutečně přidané hodnoty s odečtením ze zahraničí dovozných dílů, meziproduktů 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, úroků, jakož i posuny k sekuritizaci, liberalizaci, deregulaci a elektronizaci transakcí. Sjednocování a propojování finančních trhů je přijímáno i posuzováno s určitou obezřetností a se zřetelem na potenciál rizik a problematické aspekty. Ať již jde o adekvátnost pravomocí národních regulátorů a centrálních bank, anebo o růst podílu nebankovních subjektů na zprostředkování finančních transakcí i na rozmachu nejrůznějších finančních nástrojů, inovací a derivátů.

Třetím procesem je posléze interakce obchodních a finančních aspektů globalizace. Nezanedbatelný je vliv obchodní integrace na výskyt i zranitelnost z finančních krizí na jedné straně a na souvislosti mezinárodní finanční integrace s volatilitou výroby, s tempy ekonomického růstu, s vnější zadlužeností a s výskytem regionálních a následně i globálních hospodářských krizí na straně druhé. Zajímavé jsou poznatky (či spíše hypotézy), že vyšší stupeň zahraničně obchodní otevřenosti země omezuje její finanční zranitelnost tím, že zvyšuje schopnost i vůli dostát zahraničním závazkům, přičemž eventuální 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, neboť schopnost země dostát finančním závazkům je vnímána příznivěji a vysoká závislost na dovozu je zase silnou motivací vycházet s věřiteli. Země otevřené vůči vnějšku po stránce finanční (vnější aktiva a pasiva ve vztahu k HDP), avšak uzavřenější po stránce obchodní, budou zjevně čelit většímu riziku finančních otřesů.

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 zužitkovat potenciál výhod z mezinárodního sdružování výrobních, vědeckovýzkumných, finančních a odbytových kapacit.

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.

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 relativně 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 docílovat po výchozím potřebném „nastartování“ relativně rychlých růstových temp.

Změny a tendence v globalizovaném světovém hospodářství

V obecné rovině postupuje přechod k intenzivnímu typu rozvoje a 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 v souladu s vývojem poměrů na světovém trhu. Poměrně rychle se mění komparativní výhody zemí a jejich postavení v mezinárodní směně. Konkurence tenduje k přesunu z oblasti prioritně cenové do sféry kvality, zkracování inovačního cyklu, zmenšování objemu zásob, vytváření nových potřeb a k úpravám podnikatelských strategií s výraznějším akcentem na iniciativní součinnost zaměstnanců, na výzkum a plynulý přísun nových inovací.

Prizpůsobování novým podmínkám a změnám ve světovém hospodářství probíhá převážně v následujících směrech.

Za prvé, po linii strukturální transformace či přestavby, vyznačující se přesunem těžiště od převážně standardizované hromadné produkce klasických odvětví do oblasti moderních technologií a nových materiálů, do flexibilně specializovaných výrobních s vyšším stupněm kvalifikační náročnosti a do služeb. Pro tento směr adaptace je v té či oné míře význačný útlum některých tradičních výrobních s nevelkým podílem kvalifikačně náročné práce, včetně jejich přesunu do rozvojových zemí, relativně rychlý růst technologicky 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). Uvedené tendence se zřetelně promítají do změn struktury zaměstnanosti v rozvinutých ekonomikách s výrazným růstem podílu tržních i netržních (státní zaměstnanci, školství a zdravotnictví) služeb.

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 potencionálem 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 neefektivněji prováděných operací a širší využívání komponentů a služeb od jiných vysoce specializovaných dodavatelů. Vysoká investiční náročnost nových technologií vede rovněž k intenzifikaci výzkumné a průmyslové kooperace firem z různých oblastí světa a k vytváření mezinárodních vědeckovýrobních aliancí.

Za třetí, přizpůsobování hospodářského mechanismu a forem státní regulace nutnosti 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 institucionálně právních předpokladů a podmínek pro 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 a prostřednictvím 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 diskuze o optimální velikosti podniků (i z hlediska uřiditelnosti) a specifickým rysem je aktivnější úloha malého a středního podnikání, které prožívá osobitou renesanci. Přispěl k tomu jak internet, jenž rozšiřuje přístup k informacím a k trhům, snižuje transakční náklady a zpřístupňuje mnohé z výhod velkých firem, tak i růst specializace se sbližováním technické úrovně malé i velké výroby a zaváděním flexibilních technologických systémů, efektivních i při výrobě menších objemů širšího spektra výrobků. Osobitou úlohu mají menší podniky ve vyvíjení, ověřování a průzkumu komerční úspěšnosti inovací, netradičních technologických řešení a objevů.

Za šesté, uplatňování zdokonalovaných metod vnitřní organizace a řízení na úrovni jednotlivých firem a společností. Robotizace, pružná automatizace a informační technologie pronikají do všech fází výrobního procesu, což je přirozeně spojeno i s 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 a k tvorbě hodnot pro další subjekty, spjaté či ovlivněné působením firmy.

Radikální transformace ekonomik ve směru technologicko inovačního způsobu výroby zakládá novou realitu i logiku vývoje poměrů v globalizovaném světovém hospodářství. Globalizace neznamená 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 nepříliš složitých výrob zpracovatelského průmyslu do zemí s výrazně nižšími mzdovými náklady, zatímco vědeckotechnicky náročnější obory zůstávaly v nejrozvinutějších ekonomikách. V poslední době lze sice zaznamenat obdobný trend i ve službách, avšak vedle toho se prosazují globální proměny dalekosáhlé povahy.

Zvláštní pozornost 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. Posuny v tempích 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 strukturální změny, k nimž docházelo od 80. let minulého století. Urychlování technického pokroku, technologických inovací i tvorby globálních produkčních a dodavatelských řetězců spolupůsobily při odklonu od tradiční důchodové divergence a od 90. let do konce uplynulé poslední dekády 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 faktory demografickými, zejména růstem podílu ekonomicky aktivního obyvatelstva v rozvojových zemích. Dřívější divergence mezi chudými a bohatými zeměmi se dnes transformuje spíše do rostoucí mezery v distribuci důchodů uvnitř jednotlivých zemí a k jejich koncentraci na vrcholu příjmové stupnice.

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 jejich 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.

Ve prospěch relativně rychlého ekonomického růstu, zejména skupiny velkých ekonomik rozvojového světa (BRICS) působí nejenom strukturální změny v dynamice světového hospodářství, ale také specifické faktory jejich odolnosti vůči dopadům globální finanční a následně i hospodářské krize posledních let. Zejména lze zmínit velké zásoby měnových rezerv, robustní veřejné finance s disciplinovanější fiskální i monetární politikou, stabilnější formy přílivu investičního kapitálu a v neposlední řadě i rozvoj regionálních produkčních a dodavatelských řetězců omezujících závislost vývozců na konjunkturu v rozvinutých ekonomikách. Stoupající obchodní i finanční propojenost rozvíjejících se trhů předznamenává určité odpoutávání hospodářských cyklů rozvojových a rozvinutých ekonomik a tím i oslabování vzájemné obchodní závislosti a zranitelnosti.

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 „reinkarnace“ dávné průmyslové revoluce, respektive renesance 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 k určité vyčerpanosti exportně založených modelů zjevně přispělo hospodářské „přehřívání“ s vnitřní inflací (a následnými odezvami měnové politiky), zvyšováním mezd a rozmachem vývozu se značnou citlivostí vůči proměnám globální konjunktury. Následky hospodářského útlumu ve velkých zemích či regionech (recese eurozóny, potíže nejenom Spojených států, Japonska, ale i Brazílie) 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 reformou podněcujících ekonomický růst a zvyšujících produktivitu, včetně ekonomického podílu soukromého sektoru.

V souvislosti s globalizačními implikacemi a trendy 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 širí 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 a politikou tlumící citelné dopady přesunů tradičních podnikatelských činností do zahraničí a tlaků na stagnaci či dokonce pokles reálných mezd.

K reakcím na nepřehlédnutelné globalizační výzvy se řadí zpracovávání a předkládání rozličných variant transformačních strategií. Jejich obsahem je zpravidla podpora produkce výrobků a služeb s vysokou přidanou hodnotou, kultivace podmínek pro setrvání 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 vesměs 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.

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. Následně pak vystupuje otázka výběru anebo přijatelného kompromisu. Specifickým článkem inovovaných přístupů k hospodářské prosperitě evropských rozvinutých i tranzitivních ekonomik je politika cílená k mobilizaci rozvojového potenciálu regionů a v evropském kontextu pak euroregionů.

Zjevně do popředí vystupuje otázka výběru a přijatelného kompromisu. Ať již jde o určité utlumení prostoru pro národní demokratické rozhodování s cílem maximalizace transformačně globalizačních přínosů, anebo o sputání či omezení míry otevřenosti ekonomik v zájmu uchování prostoru pro demokratickou volbu a národní odlišnost 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 a vnější obchodní rovnováhy, 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.

V kontextu s globalizačními procesy, trendy a výzvami lze dospět k určitému shrnujícímu poznatku o nebyvalém významu integrace do globálního ekonomického systému, podpory technologického pokroku včetně soustavného vzdělávání obyvatelstva a konec konců i nedeformovaného 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 hýčkáni vyvolených výrobců, nýbrž prosazování zájmů ekonomiky a spotřebitelů. Svobodná a čitelná konkurence není snadno dosažitelná. Její prosazování naráží na jiné představy intelektuálů, na byrokracii řídící vládní programy, na firmy čerpající státní podpory a na všechny subjekty těžící z klientelismu a z nejrůznějších distorzí tržního mechanismu.

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 a strmě rostoucími zásobami měnových rezerv na straně druhé. Svět dnes stojí před problémem přeměrování 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.

V souvislosti s poptávkou po zásobách rezervních měn se jeví více než aktuální reforma měnového systému, jakož i otázka vůbec smysluplné výše držby těchto rezerv v těch či oněch ekonomikách. Svoji úlohu přitom hrají, vedle finanční globalizace, předcházející zkušenosti s překotným odlivem peněz po vypuknutí finančních krizí. V akumulaci měnových rezerv je právem spatřována jakési bezpečnostní pojistka a nelze vyloučit ani soupeření o důvěryhodnější zásobu, podněcované také 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 lokální a národními hranicemi vesměs vymezenou působností vládních orgánů na jedné straně a mezinárodní propojeností trhů na straně druhé. Světový ekonomický řád (kapitalismus) ve svém vývoji zjevně předstihnul kapacitu či schopnost národních autorit jej řídit a usměrňovat. Globální krize, ať již finanční či hospodářské, přirozeně nerespektují národní hranice a architektura systémové stability stěží může držet krok s rapidním postupem hospodářské integrace zemí i regionů. Spolehlivě fungující světová ekonomika se nemůže neopírat o citlivý kompromis mezi globální ekonomikou a lokální politikou. 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 a v propadech přeshraničních pohybů kapitálu.

Globalizace se prolíná s klíčovými silami růstu světového hospodářství, ať již přímo (dostupnost kapitálu, technologií, přírodních zdrojů), anebo přes potenciál

efektů zprostředkovaných či nepřímých, k nimž lze zařadit kvalitu místních institucí a 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 možností 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 cesta 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 množstvím investorů z různých zemí, ale i pro spekulace a komolení tržních mechanismů. 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 nebyvalé 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 měnový systém. Nad způsobem řešení se tyčí otazník. K možností

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 dekadách 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 nepřilíživě 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 stěží 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 s užším 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 skupin 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 zpracovatelství se službami v globálním sektoru inovativních technologií. Bezpochyby jde o zajímavou problematiku týkající se jak rozvinutých zemí, tak i zemí rozvojových.

Literatura a prameny

- CIHELKOVÁ, E. (2012): Aktuální otázky světové ekonomiky. Proměny a governance. Praha: Professional Publishing. ISBN 978-80-7431-104-8.
- DERVIS, K. (2012): World Economy: Convergence, Interdependence, and Divergence. *Finance and Development*, 49, č. 3, s. 10 – 14.
- EMMOTT, B. (2008): Rivals. How the Power Struggle Between China, India and Japan will Shape Our Next Decade. London: Allen Lane. ISBN 978-1-846-14009-9.
- FÁREK, J. – KRAFT, J. (2012): Světová ekonomika v epoše globálních změn. Liberec: Technická univerzita. ISBN 978-80-7372-910-3.
- JIRÁNKOVÁ, M. (2010): Národní státy v globálních ekonomických procesech. Praha: Professional Publishing. ISBN 978-80-7431-025-6.
- KRAFT, J. – FÁREK, J. (2008): Světová ekonomika a ekonomická integrace v období globalizace. Liberec: Technická univerzita. ISBN 978-80-7372-413-9.
- KRUGMAN, P. (2012): Skoncovat s krizí. Praha: Vyšehrad. ISBN 978-80-7429-294-1.
- RODRIG, D. (2011): The Globalization Paradox. Why Global Markets, States, and Democracy Can't Coexist. Oxford: University Press. ISBN 978-0-19-960333-6.
- SACHS, J. D. (2008): Common Wealth. Economics for a Crowded Planet. ISBN 978-0-713-99919-8.
- STIGLITZ, J. E. (2006): Making Globalization Work. London: Allen Lane. ISBN 978-0-713-99909-9.
- ŠIKULA, M. (2011): Zmeny v úlohe štátu a súčasná globálna kríza. In: Evropský institucionální rámec a základy globální regulace. Brno: NEWTON College. ISBN 978-80-904281-7-1.
- THE ECONOMIST (2005 – 2013): Vol. 400 – 408. ISSN 0013-061.
- WORLD ECONOMIC OUTLOOK (2005 – 2012): Washington: International Monetary Fund. ISBN 978-1-58906-915-2.

Globálne vládnutie bez globálnej vlády – ohrozenie alebo šanca?¹

Milan ŠIKULA*

Koniec tzv. bipolárneho sveta, v ktorom proti sebe stáli dva mohutné mocenské bloky, bol zároveň záverečnou etapou medzinárodného politického systému fungujúceho zhruba tristo rokov na základe zmlúv vestfálskeho mieru. Nimi sa nielen nastolil dočasný mier, ale sa aj založila koncepcia národného štátu a medzinárodného medzištátneho systému. Začal sa formovať a fungovať systém zložený s diskretných národných štátov ako interaktívnych jednotiek. Celé toto historické obdobie až do poslednej tretiny 20. storočia predstavujú z hľadiska štátu i medzinárodného politického systému, resp. systému vzťahov medzi štátmi predglobalizačnú etapu (Šikula, 2011).

V predglobalizačnom období si spoločensko-hospodársky vývoj vynútil sformovanie moderného štátu ako stabilne územne ukotveného mocenského celku s centrálnou mocou. Jeho podstatnou črtou bol dôraz na vlastnú teritoriálnu integritu a lojalitu ku geografickému priestoru, ktorý kontroloval, reguloval a v ktorom rozvíjal a uplatňoval hospodársky nacionalizmus v zmysle spoločného zdieľania hospodárskeho priestoru občanmi štátu a presadzovania spoločenských noriem s ekonomickým obsahom na jeho teritóriu (porovnaj Deepak, 2002; Reich, 2002).

Vývoj sveta a jeho smerovanie boli zložitou výslednicou pozitívnych i negatívnych interakcií štátov ako určujúcich aktérov. V prvej časti príspevku som ukázal ako nástup globalizácie spôsobil fundamentálne inštitucionálne zmeny, ktoré pod vplyvom trhového fundamentalizmu diktovaného washingtonským konsenzom na jednej strane zásadne menili postavenie a funkcie štátu tak, že sa mal fakticky vytesňovať, oslabovať a odbúravať jeho regulačné a kontrolné aktivity i aktivity vo verejnom sektore, ako aj jeho negociačný vplyv v medzinárodných, resp. globálnych súradniciach.

Na druhej strane absentujúce reálne kontrolné a regulačné inštitúcie na globálnej úrovni umožnili vytvorenie širokého priestoru pre presadenie rôznych štruktúr neoliberalného konceptu globálneho vládnutia deformujúceho a devastujúceho smerovanie civilizácie.

* Dr. h. c. prof. Ing. Milan ŠIKULA, DrSc., Ekonomický ústav SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava 1; e-mail: milan.sikula@savba.sk

¹ Táto práca nadväzuje na výsledky projektov APVV-0599-07 *Nové trendy globalizácie svetovej ekonomiky a nároky na stratégiu konkurencieschopnosti slovenskej ekonomiky* a VEGA č. 2/0104/12 *Makroekonomické aspekty dlhovej krízy – pripravenosť krajín čeliť novým výzvam*.

Je zaujímavé, že teoretická príprava argumentácie pre odbúravanie štátu začala už v polovici minulého storočia, teda ešte v predglobalizačnom období a že v priebehu druhej polovice storočia sa aj praktický realizoval rad likvidačných frontálnych útokov na štáty v južnej Amerike, v strednej a východnej Európe, v Rusku a pod. V tomto kontexte je aj z hľadiska hlbšieho pochopenia tak síl presadzujúcich v súčasnosti odbúravanie štátu, ako aj objektívnej potreby prispôbenia funkcií štátu výzvam civilizácie 21. storočia je veľmi poučné pripomenúť širší historický kontext koncepcnej prípravy a mechanizmy presadzovania praktického okiešťovania až likvidácie progresívnych civilizačných funkcií štátu režírovaných záujmami globálnych kapitálových kruhov.

1. Historické korene formovania globálneho vládnutia bez globálnej vlády

V roku 1947 sa Friedman spojil s Hayekom a založili Monpelerinsku spoločnosť ako klub ekonómov, ktorí zastávali názor, že štát by nemal zasahovať do ekonomiky, aby oni mohli riadiť svet tak ako uznajú za vhodné. Pravda spomienky na dôsledky Veľkej krízy 1929 – 1933 boli ešte príliš živé, keď ľudia prišli o celoživotné úspory a trh kruto zasiahol do ich života. Volalo sa po podstatne aktívnejšej úlohe vlády. tak ako niekoľko rokov predtým Keynes predpovedal. Kríza neznamenal koniec kapitalizmu, ale "koniec laissez faire", t.j. nechať trh, aby sám všetko reguloval (Keynes, 1926). V období od 30. do začiatku 50. rokov pod vplyvom akčného étosu Nového údeltu vznikali programy verejných prác, ktoré vytvárali nové pracovné príležitosti a boli zahájené nové sociálne programy. J. K. Galbraith prevzal Keynesovu úlohu a zdôraznil, že hlavným záujmom ako politikov tak aj ekonómov je snaha „vyhnúť sa ekonomickej kríze a zabrániť nezamestnanosti“ (Galbraith, 1979, s. 168). Druhá svetová vojna zvýšila naliehavosť boja proti chudobe a západné mocnosti si osvojili zásadu, že krajiny s trhovou ekonomikou musia svojim občanom zabezpečiť dostatok základnej ľudskej dôstojnosti, aby pod vplyvom rozčarovania nemuseli znovu hľadať nejakú prítlačivejšiu ideológiu, či už fašistickú alebo komunistickú. Vďaka tomuto pragmatickému imperatívu vzniklo takmer všetko, čo dnes spájame s dávno minulými časmi „slušného“ kapitalizmu – sociálne poistenie v USA, verejné zdravotníctvo v Kanade, sociálna starostlivosť vo Veľkej Británii, ochrana robotníkov vo Francúzsku a Nemecku. Podobný, no radikálnejší trend sa začal presadzovať v rozvojových krajinách označovaný ako developmentalizmus alebo nacionalizmus tretieho sveta. Jeho predstavitelia zdôrazňovali, že zo začarovaného kruhu chudoby je možné uniknúť len tak, že sa sústredia na vnútorne orientovanú industrializačnú stratégiu

namiesto spoliehania sa len na export prírodných zdrojov pri ich klesajúcich cenách. Boli zástancami regulácie ekonomiky a dokonca znárodňovania ropného a nerastného bohatstva a ďalších kľúčových odvetví, aby mohli z ich výnosov adekvátne financovať rozvojový proces riadený vládou. (Kleinová, 2010, s. 59). Epicentrom developmentalizmu bola Hospodárska komisia OSN pre Latinskú Ameriku so sídlom v Santiagu, ktorú v rokoch 1950 – 1963 viedol ekonóm Raul Prebisch. Vyškolil viaceré tými ekonómov, ktorí uplatňovali developmen-talistickú idey v Chile, Argentíne, Uruguay a časti Brazílie. vďaka tomu sa tieto krajiny začali charakterom ich ekonomík odpútať od rozvojového sveta a približovať sa Európe a severnej Amerike. Úspechy Keynesianskeho severu a developmentalistického juhu presvedčivo dokazovali pozitívne účinky aktívnej funkcie štátu, zmierňovali sociálne nerovnováhy, generovali rozvojové impulzy, relativizovali moc kapitálu v spoločensky únosných medziach. Za týchto okolností sa o Friedmanove myšlienky nechať trh ešte divokejšie rásť a pôsobiť, prirodzene takmer nikto nezaujímal a pre Chicagsku školu to boli krajne nepríjemné časy. Výnimkou bola malá skupinka, no veľmi mocných predstaviteľov nadnárodných spoločností, ktorí boli konfrontovaní s čoraz tvrdším postojom rozvojových krajín na jednej strane a so silnejšími a náročnejšími odbormi na druhej strane. V dôsledku toho sa výsledky mohutného rastu ekonomiky a vytváraného bohatstva museli prostredníctvom korporátnych daní a miezd a plátov robotníkov výraznejšie prerozdeľovať, čo citeľne limitovalo honbu za maximalizáciou ziskov. Za týchto okolností však nebolo možné, aby predstavitelia korporátneho sektoru vystúpili s požiadavkami s ešte menej regulovaným kapitalizmom ako bol pred krízou, so zrušením minimálnej mzdy a korporátnych daní a pod. Bola to však šanca pre Friedmana a jeho školu. Keď myšlienky reflektujúce záujmy korporácií začal hlásať Friedman vynikajúci matematik a výborný diskutér síce zostávali absurdné, no boli zrazu obostreté aurou vedeckej nestrannosti (Kleinová, 2010, s. 60). Záujmy korporácií sa posunuli na pôdu akademických a poloakademických inštitúcií, ktoré im začali dodávať „vedeckú fundáciu“. Korporátny sektor to ocenil a chicagska škola mala zabezpečený prísun dotácií nielen pre vlastnú existenciu, ale aj aby mohla vytvárať globálnu sieť mozgových trastov a po celom svete šíriť a presadzovať jedine správnu friedmanovskú cestu. Friedman vo svojej prvej knihe Kapitalizmus a svoboda (1993) odsúdil Nový údel ako špatnú cestu, na ktorú sa vydalo viacero krajín. Myšlienky tejto knihy sa stali základom jeho neskoršej príručky globálneho voľného trhu v ekonomickom programe USA. Jadrom Friemanovho receptu bolo odstránenie všetkých pravidiel a regulácie, ktoré bránia hromadeniu ziskov, rozpredanie všetkého majetku vo vlastníctve štátu, na ktorom by mohol zarábať súkromný sektor a výrazne obmedziť financovanie

sociálnych programov. Tento základný vzorec Friedman špecifikoval do mnohých detailov, ktoré sa šokujúco zhodujú s množstvom súčasne presadzovaných protikrizových opatrení.

Dane, pokiaľ vôbec musia existovať, by mali byť nízke a podľa rovnakej sadzby pre bohatých a chudobných. Firmy by mali mať možnosť predávať po celom svete a vlády by nemali ochraňovať domáce podniky. Všetky ceny vrátane ceny práce by mal určovať trh, teda žiadna minimálna mzda. Treba privatizovať zdravotníctvo, vzdelanie, poštu, dôchodky a dokonca i národné parky a vyvlastniť rozpredať a všetko čo sa behom desaťročí vybuďovalo verejnými prácami. Skrátka všetok verejný majetok mal byť z princípu prevedený do súkromných rúk.

To čo predchádzajúcej fáze kapitalistickej expanzie a dravého rastu zabezpečoval kolonializmus „Friedmanova vojna“ proti „sociálnemu štátu“ a „veľkej vláde“ mala teraz zabezpečiť ako „nový zdroj rýchleho bohatstva – ale už bez dobývania nových teritórií. Sám štát sa stal novým nedobytným územím a jeho verejné služby a majetok boli rozpredané výrazne pod cenou (Kleinová, 2010, s. 81).

Friedmanovský koncept chicagskej školy už od začiatku nemal len akademické ambície prezentovania novej teórie, ale si cielene razil cestu do nekompromisného presadenia v praxi. Prvou líniou, na ktorú sa sústredil bolo odstránenie developmentalizmu v južnej Amerike predovšetkým v Chile. Santiago považovali za semenisko štátom riadenej ekonomiky, kde sa mal otestovať prielomový experiment nastolenia voľného trhu.²

Friedmanov pokus vyslobodiť trh z područia štátu hoci prešiel za tri desaťročia viacerými inkarnáciami v rôznych krajinách, všetky mali spoločný základ: elimináciu verejnej sféry, úplné oslobodenie korporácií od všetkých obmedzení a očesanie sociálnych výdajov. „V každej krajine kde sa uplatnila stratégia chicagskej školy, došlo k tomu, že vznikla silná aliancia mamutích spoločností a triedy poväčšine bohatých politikov – pričom hranice medzi týmito dvoma skupinami sú nejasné a značne premenlivé“ (Kleinová, 2007, s. 20). Sformoval sa tak systém ktorý už nie je liberálny, ani konzervatívny a kapitalistický, ale

² Plán vymysleli A. Patterson, riaditeľ Úradu OSN pre medzinárodnú spoluprácu v Chile a T. W. Schultz, vedúci katedry ekonómie Chicagskej univerzity, ktorí v spolupráci s dekanom Katolíckej univerzity v Chile vypracovali program známy ako „Projekt Chile“, zahájený v roku 1956. Chicagska univerzita sa stala centrom indoktrinácie friedmanovskej teórie. V rámci jej organizovaného transféru do Chile boli školné stovky chilských študentov. Mnohí z nich boli „friedmanovskejší ako sám Friedman“ a po návrate si v srdci Santiaga vytvoril vlastnú malú chicagsku školu (Kleinová, 2010, s. 65). Keď v roku 1970 Allende vyhral voľby už predstavovali „piatu kolónu“ pripravenú vyvíjať nátlak proti ekonomickým reformám, sabotovať ich v spolupráci so zahraničnými kruhmi, CIA a armádou pripravujúcou prevrat „Hoši z Chicaga presvedčili generálov, že sú pripravení doplniť brutalitu, ktorej bola schopná armáda, intelektuálnou investíciou, ktorá jej chýbala“ (Leterier, 1976): Osem z desiatich hlavných autorov tzv. „Tehly“, to je 500 stránkového ekonomického programu, ktorými sa riadili rozhodnutia junty, študovali na Chicagskej univerzite (Kleinová, 2010, s. 74).

korporátny, lebo zotrel hranice medzi veľkými vládami a veľkými firmami. Spreádzajú ho spravidla obrovské transfery verejných financií do súkromných rúk, často spreádzané veľkými dlhmi, neustále rastúcou priepasťou medzi bohatými a chudákmi a agresívnym nacionalizmom, ktorý ospravedlňuje bezmedzné utrácanie na zabezpečovanie bezpečnosti (Kleinová, 2007).

Napriek tomu, že Friedman celý život bojoval proti tým, čo boli presvedčení, že štát má povinnosť zasahovať do trhu, aby zabezpečil jeho hladký chod, až v 80. rokoch sa vytvorili podmienky pre presadzovanie jeho verzie radikálneho kapitalizmu. Počas „čierneho“ obdobia pre *laissez faire*, to je po veľkej kríze 1929 – 1933 a po 2. svetovej vojne, keď prevládalo presvedčenie, že vlády musia zasahovať do ekonomiky, aby znovu prerozdělili kapitál a dohliadali na chod spoločnosti, keď komunizmus dobyl Východ a Západ prijal ideu sociálneho štátu, nebolo reálne možné uspieť s friedmanovskými predstavami o spoločnosti neobmedzeného slobodného trhu. Až po desaťročiach, keď globálny kapitál presadil pod heslom o všeobecnej prospešnosti rastu založeného na liberalizácii obchodu a deregulácii pohybu kapitálu a globalizačnom odbúravaní štátu a keď sa začal rozpadávať Sovietsky blok, vystúpili na scénu Marqret Thatcherová a Ronald Regan ako bojovníci, ktorí mali odvahu prakticky realizovať Friedmanove idey. Skutočne globálne voľný trh umožňoval oslobodeným firmám zarábať v celoplanetárnom priestore. Všeobecne sa proklamovali dve zásady – politickí vodcovia mali byť volení a ekonomika by mala byť riadená podľa Friedmanových pravidiel. Ďalšie desaťročia až do súčasnosti však prostredníctvom globálnej krízy nielen vyvrátili oficiálne proklamovanú ideu, že triumf deregulovaného kapitalizmu sa zrodil zo slobody a že neobmedzený voľný trh ide ruka v ruke s demokraciou, ale aj odhalili nebývalý nárast neoliberálneho globálneho vládnutia bez globálnej vlády, spreádzaného bezprecedentnou inštitucionalizáciou morálneho hazardu s ďalekosiahlymi deštruktívnymi sociálnymi a celkovými spoločenskými dopadmi.

Retrospektívny historický pohľad ukazuje, že neoliberálny friedmanovský koncept nikde priamo nehovorí o globálnom vládnutí. Hlavný útok sústreďoval na zdôvodňovanie a presadzovanie obmedzovania a odbúravania štátu a jeho vplyvu tak vo vnútroštátnom ako aj medzinárodnom rozsahu.³

³ Mimoriadne závažnou a kontraverznou líniou od začiatku 90. rokov sú teórie zdôvodňujúce eróziu a úpadok národných štátov a ich transformáciu na trhové štáty. V najvyhranenejšej podobe ju obsahuje kniha Bobbitta (2002) (Klinec, 2011). Vytváranie trhového štátu prezentuje ako hlavný trend prechodu od industriálnej k postindustriálnej spoločnosti. Zdôvodňuje ho ako privatizáciu, ktorou sa ťažiskové aktivity štátu v ekonomike, sociálnej a zdravotnej starostlivosti, vzdelania a vedy, obrany, bezpečnosti a moci presúvajú na jednotlivca. Namiesto rastúceho bohatstva a jeho spravodlivého rozdeľovania v národnom štáte občanom má trhový štát na základe deregulácie a devolúcie štátu blahobytu zabezpečovať rast súkromného bohatstva občanov (Klinec, 2009). Koncept trhového štátu evokuje viacero zásadných otázok. Na tomto mieste aspoň dve. Čo zostane zo štátu po privatizácii všetkých jeho základných funkcií? Inými slovami prečo ešte vôbec hovoriť

V oboch úrovniach mala neobmedzene vládnuť len neviditeľná ruka trhu. V skutočnosti sa za explicitnými útokom na štát skrývalo expandujúce formovanie štruktúr a mechanizmov globálneho vládnutia, ktoré sa čoraz viac nespochybniteľne aj zviditeľňujú.

2. Neoliberálny koncept globálneho vládnutia bez globálnej vlády

Dnes už existuje množstvo kritických zovšeobecňujúcich analýz, ktoré presvedčivo dokazujú, že súčasná podoba globalizácie nie je žiadnou historickou nevyhnutnosťou, proti ktorej ľudstvo nemôže nič robiť, ale že je explicitným výsledkom neoliberálnej politiky západných vlád medzinárodných inštitúcií, finančných a nefinančných korporácií (Michie, 2003; Rubery et. al., 2002; Bordie, 2002; Beck, 2002; Castells, 2000). Rozhodujúcu úlohu pritom zohrali tri vzájomne prepojené politiky – deregulácia v rámci štátov, liberalizácia medzinárodného obchodu a pohybu kapitálu a privatizácia podnikov kontrolovaných štátom. Globálne nanútenie a presadenie tejto trojrozmernej neoliberálnej politiky vytvorilo široký priestor pre rozmanité prejavy a dôsledky globálneho vládnutia. Kľúčoví globálni hráči predovšetkým TNK si vydobyli svoje pozície na úkor štátov, kolonizáciu priestoru, ktorý by inak kontrolovali národné štáty (Potůček, 2008) a museli sa podriaďovať ideológii vlády svetového trhu, t.j. ideológii ekonomického neoliberalizmu (Beck, 2002). Pod záštitou neoliberálnej doktríny TNK prostredníctvom svojich sietí prezvali vládnutie nad svetom (Scholte, 2005). Tieto globálne siete nekontroluje žiadna inštitúcia, siete samotné sú držiteľmi moci (Castells, 2004). Jedným z prejavov globálneho vládnutia bez globálnej vlády, ktorý sa odzrkadlil v teórii svetového systému je koncepcia svetového centra tvoreného VKŠ a periférie. Centrum pod neoliberálnymi heslami určuje diskriminačné pravidlá vo vzťahu k rozvojovým štátom. Nespravodlivé pravidlá globálnych ekonomických procesov sú výsledkom globálneho kartelu silných globálnych hráčov (Helda, 2004). Pokusy o adresnejšiu charakteristiku nositeľov globálneho vládnutia bez globálnej vlády poukazujú na „globálnu triedu manažérov“, ovládajúcu globálne inštitúcie, ktoré by mali robiť politickú kontrolu (Albrow, 1997), na priemyselné oligarchie a neprehľadne kreované finančné oligarchie, ktoré vládnu štátom (Bělohradský, 1999), alebo na globálnu vykorisťovateľskú oligarchiu, mafiansky organizovanú, ktorá diktuje programové smerovanie celému procesu globalizácie (Bondy, 2005). Aktérom globálneho vládnutia sú podriadené aj také medzinárodné inštitúcie ako MMF a SB, ktorých formovanie a fungovanie je silne poznačené demokratickým deficitom a sú vlastne určitým nástrojom TNK,

o štáte? Z čoho a akými procesmi sa odvodzuje legitimita trhového štátu, keď sa neuvažuje o mechanizmoch demokracie?

ktorý tlačí na štáty, aby pre nich vytvárali protekcionistickú pozíciu. TNK sa tak stali akýmisi globálnymi super hráčmi, ktoré „nemajú žiadnu zodpovednosť a žiadnu a zodpovednosť im nemôže byť vnútená... Môžu, alebo sú schopné pohnať pred súd vlády a ich rozhodnutia sú robené nevoleným panelom ľudí mimo kontroly demokratických vlád“ (Herman, 1999). Prebieha antidemokratická kontrarevolúcia, keď globalizátori vďaka zdrojom, ktorými disponujú si financovať kampane manipulujúce verejnú mienku. Môžu dovoliť kúpiť nielen niektorých politikov, ale i celú demokraciu (Korten, 1995). Vytváranie a posilňovaniu ich privilegovanej pozície napomáhajú aj vlastné, resp. spriaznené neziskové organizácie ako profesionálne komory, asociácie, thing tanky a nadácie. Doterajší spôsob globalizácie vygeneroval podoby globálneho vládnutia bez globálnej vlády, ktorý umožňuje malému počtu najsilnejších určovať agendu a smerovanie globalizácie (Stiglitz, 2002).

Vzniklo viacero pozoruhodných prác, ktoré odhaľujú genézu, charakter a konkrétne vývinové metamorfózy globálneho vládnutia ako výsledok koncentrácie moci korporácií. Unikátnu štúdiu vypracovali Vitali, Glattfelder a Barriston (2001) výskumníci Univerzity Zürich, v ktorej kvantitatívne zobrazili koncentráciu globálnej moci a vplyvu. Na základe analýzy gigantickej databázy 37 miliónov firiem a investorov zhodnotili intenzitu ich vzájomného vlastníckeho finančného kooperačného, technického, organizačného, sieťového a pod. prepojenia. „Zahusťovanie“ a koncentráciu tohto prepojenia a globálneho vplyvu preskúmali troma iteračnými krokmi. Už prvé priblíženie ukázalo, že 43 060 korporácií prepojených na základe spoločných aktív umožňuje kontrolu svetovej ekonomiky. V druhej iterácii vykryštalizovalo 1318 korporácií ako jadro, ktorého mimoriadne tesné spojenia predstavuje model rozdeľovania ekonomického vplyvu nad väčšinou svetových spoločností prevyšujúci 20 % svetového zisku a reálne ovládanie 60 % svetových príjmov. Výsledkom záverečnej iterácie bola identifikácia super jadra, tvoreného 147 korporáciami. Ich aktíva sú už tak vzájomne späté, že vytvárajú neoficiálny finančný konglomerát, ktorý priamo kontroluje 40 % celosvetového bohatstva korporácií a zásadne ovplyvňuje a určuje vývoj globalizovanej svetovej ekonomiky. Šokujúcu prekvapivosť výsledkov komentoval jeden z autorov (Glattfelder) slovami „realita je natoľko komplikovaná, že sme museli upustiť od dogiem ako napr. teória prisahania, alebo teória voľného trhu“.

Analýzu švajčiarskych vedcov mimoriadne vhodne dopĺňa M. Morris originálnou knihou *Co nesmíte vedieť* (2012), v ktorej približuje historickú deskripciu toho, ako sa vygenerovali globálne mocenské štruktúry ovládajúce čoraz viac vývoj sveta, usilujúce o „nový ekonomický poriadok“. Neviditeľné globálne vládnutie tvorí malá skupinka rodinných klanov, ktorá prostredníctvom peňazí a bánk ovláda

nielen hospodárstvo, ale aj nadnárodné organizácie ako OSN, SB, MMF, WTO atd., značnú časť médií, vedy, školstva až po manipuláciu počasia. Na základe hĺbkovej analýzy peňažníctva autor argumentuje záver, že peniaze skôr ako platidlo sú prostriedkom k vytváraniu moci a útlaku. Odhaľuje jadro problému konflikt medzi plnohodnotnými a nekrytými peniazmi a pozíciu bánk, ktoré si môžu voľne vytvárať nekryté peniaze, určovať spôsoby ako to robia, komu patria a komu to prináša úžitok. Odhaľuje nanajvyš problematické pozadie vzniku Fedu a Bretton Woodského systému, ale aj nový pohľad na príčiny atentátov na 4 amerických prezidentov spojené s bojom finančných kruhov o udržanie a upevnenie moci.

Mimoriadne pozoruhodným príspevkom k objasneniu zákulisia globálneho vládnutia predstavuje kniha D. Rothkopfa (2009) ako hĺbková sonda do charakteru kreovania a pôsobenia supertriedy privilegovaných, o ktorých väčšina ľudí takmer nič nevie, a ktorá napriek tomu zásadne ovplyvňuje náš život. V posledných dekádach sa vynorila globálna elita ktorá disponuje nevídanou úrovňou bohatstva a moci. Táto moderná supertrieda sa zglobalizovala rýchlejšie ako ktorákoľvek iná spoločenská skupina. Každý z príslušníkov elity je jedným z milióna. Z viac ako 6 mld. ľudí na našej planéte možno do supertriedy zaradiť asi 600 jednotlivcov. Definičným znakom, ktorý ich odlišuje od ostatných „je moc, ktorou sústavne ovplyvňujú milióny a miliardy ľudí nielen vo vlastnej zemi, ale i za hranicami“ (Rothkopf, 2009, s. 53). Globálna supertrieda sa skladá z jednotlivcov najrôznejšieho druhu, no prvou špecifickou skupinou, ktorú v jej rámci možno rýchlo rozoznať sú šéfovia okolo 5 000 korporácií, ktorých ročné príjmy, či aktíva presahujú 5 mld. dolárov. Ďalej do supertriedy patria čelní predstavitelia zhruba 120 štátov, ovplyvňujúcich osudy veľkých populácií za ich hranicami, vrchní velitelia najmohutnejších svetových ozbrojených síl, manažéri 2000 najväčších obchodných spoločností, stovky najsilnejších finančných inštitúcií a asi 500 najväčších investičných spoločností, hlavy najväčších nevládných organizácií a čelných medzinárodných inštitúcií, duchovní vodcovia náboženstiev ale aj najvýznamnejší predstavitelia elit pôsobiacich v tieni (organizovaný zločin), poprední myslitelia, vedci a umelci s globálnym prejavom.

Pre supertriedu 21. storočia je podstatným znakom, že sa v jej rukách nielen koncentruje neúmerne vysoký podiel svetovej moci, ale že operuje globálne, kde je len málo nástrojov, alebo vôbec nie sú, ktoré by mohli pôsobiť ako protiváha ich vplyvu. Práve to ju zásadne odlišuje od elit v minulosti, ktoré pôsobili v rámci štátov, kde sa mohli v prípade potreby krotiť silou alebo mocou práva (Rothkopf, 2009, s. 300).

Koncentrácia moci prebieha podľa paretovho pravidla 80/20 (že 80 % dôsledkov pochádza z 20 % príčin). Toto pravidlo platí aj vo vnútri tohto pravidla. Najbohatšie 2 % obyvateľov vlastní polovicu všetkého bohatstva. Miliardári, t.j. 0,000015 %

svetovej populácie – vlastní takmer dvojnásobok majetku pripadajúcich najchudobnejších 50 % ľudstva. 100 najväčších finančných inštitúcií obhospodaruje 43 biliónov dolárov, t.j. zhruba 1/3 svetových finančných aktív. Niečo viac ako 1 % z 10 000 hedgeových investičných fondov kontroluje podľa odhadov 60 % z 2 biliónov hodnoty priemyselných aktív. Jeden investor – Fidelity s aktívami 2 biliónov dolárov vlastní vyše 10 % zo stovky najväčších amerických spoločností. Ročná tržba 250 najväčších spoločností činí 14 biliónov dolárov, t.j. okolo 1/3 globálneho HDP.

Z asi 4000 náboženstiev len 12 má viac ako 10 miliónov veriacich. A len 2 islam a kresťanstvo majú vyše 1 miliardy, t.j. 1/3 svetovej populácie.

USA a spojenci v NATO cca 12 % populácie, ale 80 % vojenských výdavkov. USA a Rusko – 10 % svetovej populácie, no 90 % všetkých akcieschopných jadrových zbraní. Z takmer 200 štátov len hŕstka ovláda multilaterálne procesy vďaka vlastníctvu a hlasovaciemu právu v medzinárodných finančných inštitúciách alebo s právom veta v Rade bezpečnosti OSN (Rothkopf, 2009, s 301).

Medzi najbohatšími sú ešte najbohatší a moc vedie často k ešte väčšej moci. Elity sú v pravidelnom vzájomnom kontakte, nielen preto že majú lepšie dopravné a komunikačné prostriedky, ale hlavne vďaka globálnym formálnym i neformálnym mechanizmom, ktoré utužujú ich vzájomné väzby od G-8, cez klub nových nezúčastnených antiglobalistov, od Davosu po Boao od Bilderbergu po fórum „Otcov a synov“ Carlosa Slima. „Jednou z najzrejmých a najdôležitejších z mnohých mocí, ktorými supertrieda vládne, je jej schopnosť rozhodovať za nás všetkých o tom, čo je hlavnou témou súčasnosti, čo je „na programe dňa“ (Rothkopf, 2009, s. 302). Členovia supertriedy sa nestretávajú sa len k nastolovaniu tém, ale aj k praktickému rozhodovaniu.

Neformálne mechanizmy globálneho vládnutia vyplňujú medzery a robia rast a globalizáciu výnosnými. Ak však uspokojovanie záujmov všetkých závisí od činnosti, či neúčinnosti púhej hŕstky, alebo ak systém ponúka púhej hŕstke vplyv, akého nemôžu nikdy dosiahnuť ostatní, ktorých prístup alebo zdroje sú obmedzené, tak to nie je v poriadku. Ak sa o globálnych cieľoch rozhoduje len v úzkom kruhu, výsledky nemôžu byť iné ako deformované (tamtiež s. 305). Zdrojom vplyvu supertriedy je prístup k pákam moci.

Vznik globálnych inštitúcií je hybnou silou vzniku globálnej supertriedy. Zásadnou je otázka či supertrieda uplatňuje svoj vplyv prostredníctvom nastolovania tém a vytváraním všeobecného pohľadu na svet a dosahuje to nie nariadovaním, ale zladovaním záujmov, teda či sa zmení kultúra tých, ktoré vplyv uplatňujú (tamtiež s. 311). Týmito úvahami sa Rothkopf po hlboknej analýze súčasnej podoby globálneho vládnutia dostal k možnosti a potrebe rozvíjania jeho demokratickej alternatívy.

3. Globálne vládnutie pre ďalší civilizačný posun ľudstva

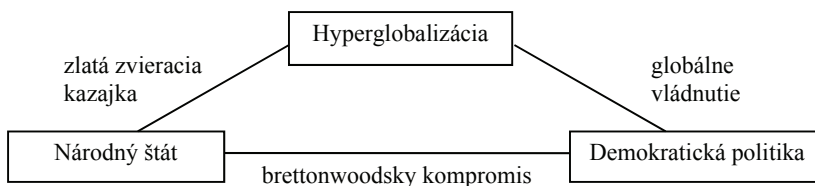
Voči globálnemu vládnutiu boli vždy dva prístupy – zásadní odporcovia svetovlády ako zrady národnej identity a obhajcovia myšlienky účinnejšieho mechanizmu globálneho občianstva, svetoobčianstva od Danteho, Kanta, B. Russella, Einsteina až po Gándiho. Rotkopf považuje za dôležité rozlišovať vládu a vládnutie. Globálnu vládu v tradičnom zmysle vlády považuje za neuskutočniteľnú až nebezpečnú fantáziu. Globálne vládnutie podľa neho predstavuje vhodnejší mechanizmus, ktorý je ľahšie uskutočniteľný. Vznikne potreba voľby medzi množstvom oficiálnych orgánov regulujúcich svet bez vzájomnej koordinácie a usporiadaním zabezpečujúcim koordinovanú reguláciu a jej inštitucionlizáciu. Supertrieda to môže považovať za ohrozenie jej moci neformálnymi mechanizmami presadzovať vlastný prospech (tamtiež, s. 315). Ak bude presadzovať pravidlá fungovania globálneho systému, ktoré existujúce nerovnosti ešte prehľbuje a globálny systém bude kriľavo nespravodlivý, ako je dnešný – kríza je prakticky nevyhnutná (tamtiež, s. 319). To najdôležitejšie o čo ide je vyváženosť. Demokratické inštitúcie a procedúry nestačia, ak ich nesprievádza demokratická kultúra. Je potrebné vytvorenie a splnomocnenie takých mechanizmov medzinárodného vládnutia, ktoré sú základnou podmienkou obnovenia rovnováhy medzi slobodou a spravodlivosťou, medzi rastom a rovnosťou, medzi trhom a štátom, medzi mocou supertriedy a mocou más, a to na celom svete (tamtiež, s. 319 – 321).

Zaujímavý prístup k postupnému formovaniu vyváženejšieho globálneho vládnutia v kontexte modernizácie štátu navrhuje Rodrik (2011).

Modernizácia štátu môže reálne prebiehať jednotlivo, resp. v skupine štátov, no jej plnohodnotné všestranné rozvinutie sa nemôže uskutočňovať mimo globálnych súradníc, teda v jednote s modernizáciou inštitucionálnej štruktúry a fungovania svetovej ekonomiky. Na tento dvojrozmerný aspekt modernizácie štátu originálne reaguje Rodrik (2011) vo svojej najnovšej knihe *Paradox globalizácie*. Jej ústrednú myšlienku výstižne vyjadruje jej podtitul – *Prečo nemôžu globálne trhy, štáty a demokracia koexistovať*. Zdôrazňuje evidentný, no dnešnou hyperglobalizáciou prehliadaný a ignorovaný fakt, že legitimizácia vládnutia sa v súčasnosti opiera a v dohľadnej budúcnosti bude opierať o demokraciu a jej mechanizmy ukotvené v rámci národných štátov. Preto záver vyjadrený v podtitule nazval *fundamentálnou politickou trilémou* a znázornil ju v tejto podobe (schéma 1).

Zo schémy 1 vyplýva, že všetky súčasti nemôžu reálne existovať zároveň, v tom istom čase. Vychádza z toho, že vo svete jednoducho existuje príliš veľa národno-štátnej diverzity, aby sa dala vtisnúť do reálne účinných a udržateľných pravidiel. Riešenie trilemy zdôvodňuje prechodom k umiernennej ukotvenej globalizácii. Tento prechod by sa mal podľa neho realizovať podľa nasledovných siedmich princípov:

S c h é m a 1



Prameň: Rodrik (2011), s. 201.

1. Trh musí byť hlboko ukotvený v systéme vládnutia, trhy však samy seba neregulujú, neregulujú, nestabilizujú a nerobia sa udržateľnými. Trhy a vlády (štát) treba chápať ako dve strany mince.

2. Demokratické vládnutie a politické komunity sú organizované prevažne v rámci národných štátov, a pravdepodobne tak v bezprostrednej budúcnosti zostanú. Efektívnosť a legitimizácia globalizácie sa má riešiť posilňovaním, nie okypťením demokratických procedúr v rámci štátov.

3. K prosperite nie je „jedna cesta“, dnešné inštitúcie sú len podmnožinou potenciálnych inštitucionálnych možností. Jadro inštitucionálnej infraštruktúry sa musí budovať na národnej úrovni, kde sa rozvíjajú inštitúcie, ktoré navyše vyhovujú konkrétnym krajinám.

4. Krajiny majú právo podporovať svoje vlastné sociálne usporiadanie, reguláciu a inštitúcie. Medzinárodné dohody môžu byť dôležitým prínosom, no ich úlohou je posilňovať integritu domáceho demokratického procesu, a nie ho nahrádzať.

5. Krajiny nemôžu mať právo vnucovať svoje inštitúcie iným. Ochranu vlastných hodnôt a regulácie treba ostro odlišovať od ich vnucovania iným.

6. Účelom medzinárodného ekonomického usporiadania musí byť budovanie pravidiel fungovania a manažovania prepojenia (*interface*) medzi národnými inštitúciami. Akcent na podstatnú riadiacu funkciu národných štátov vo svetovej ekonomike neznamená vzdať sa medzinárodných pravidiel. Ide však o to, aby multilaterálny režim umožnil národom najlepšie sledovať ich vlastné hodnoty, rozvojové ciele a prosperovať v rámci vlastného sociálneho usporiadania.

7. Nedemokratické krajiny nemôžu rátať s rovnakými prvkami a privilégiami medzinárodného ekonomického poriadku ako demokratické (Rodrik, 2011, s. 237 – 245). Rodrigovo chápanie umiernennej globalizácie zrealňuje aj predstavy o viacúrovňovom globálnom vládnutí, v ktorom jednotlivé úrovne majú adekvátny podiel zodpovednosti a sú vzájomne funkčne previazané.

Mimoriadne podnetnými ukážkami takto orientovaného myšlienkového prúdu sú práce R. B. Reicha, J. E. Stiglitz a H. Hendersonovej. Kniha R. B. Reicha *Dielo národov* má výstižný podtitul *Príprava na kapitalizmus 21. storočia*. Na

základe analýzy a zovšeobecnenia reálnych procesov najvyspelejšej ekonomiky Reich presvedčivo objasnil mnohé kľúčové aspekty utvárania nového technologického spôsobu výroby, výmeny a informačnej komunikácie v procese globalizácie. Predovšetkým ukázal na revolučnú premenu tradičného veľkovýrobného podniku na pavučinovo organizovanú sieť vysokozhodnocujúceho podniku, a zároveň na to, ako sa v nadväznosti na to relativizuje moc vyplývajúca z vlastníctva a kontroly, pretože taký podnik je založený na poznatkoch a najväčšiu časť hodnoty mu dodávajú tri skupiny – riešitelia problémov, identifikátori problémov a strategickí komunikátori. V dôsledku toho sa ich vplyv, podiel na cene výrobku stáva dominujúcim, zatiaľ čo pozícia robotníkov a kapitálu sa relatívne oslabuje (Reich, 2002, s. 128, 153, 216).

Formovanie sieťových štruktúr podnikov Reich chápe ako imanentnú súčasť procesu globalizácie a výstižne argumentuje, ako sa tradičné a medzinárodné dimenzie výrobných, výmenných a rozdeľovacích procesov menia na transnacionálne. Ilustruje to na príklade USA, kde v roku 1990 viac ako polovicu hodnoty exportu a importu tvorili prevody tovaru a služieb v rámci globálnych korporácií. Uvádza aj citát z iného odhadu, podľa ktorého v roku 1987 pripadalo na takéto prevody 92 % amerického exportu a 72 % amerického importu (tamtiež, s. 168). V dôsledku toho sa fakticky nedá presne určiť, koľko jeden „štát“ zaplatil druhému „štátu“ v rámci zahraničnoobchodnej výmeny, analogicky je problematické zistiť, či je zahraničný obchod krajiny v rovnováhe, kde sa aká časť daného produktu vytvára, kto, koľko a kde skutočne získava (tamtiež, s. 168 – 169). Skutočnosť, že sa stále viac oslabuje spojitosť medzi ziskovosťou korporácie a životnou úrovňou obyvateľov danej krajiny, sa nemôže interpretovať tak, že v globálnej ekonomike stratili význam a prestali existovať národné ekonomické záujmy. Životná úroveň obyvateľov štátu závisí v stále väčšej miere od toho, čím prispievajú globalizovanej svetovej ekonomike – od hodnoty ich kvalifikácie a poznatkov. „Preto sa každý národ snaží zvýšiť potenciálnu hodnotu toho, čím jeho občania môžu prispieť globálnym podnikovým sieťam.“ (s. 223) Reich na príklade USA poukazuje na to, že globalizácia výrazne prospieva tvorivým pracovníkom, no zároveň rozširuje priepasť medzi nimi a zostávajúcimi štyrmi pätinami obyvateľstva. Situáciu navyše vyhrcojuje obrovská konkurencia pracovných síl najmä rozvojových krajín. Riešenie odvodzuje z toho, že integrácia pracovných síl do globalizovanej svetovej ekonomiky závisí predovšetkým od vzdelania a výcviku a od výživy a zdravotnej starostlivosti nevyhnutnej na takéto učenie. Preto jedna línia reformných opatrení by mala byť zameraná na diferencované spektrum vzdelávacích aktivít pre nízko kvalifikovaných, nezamestnaných, dlhodobo chudobných a ďalšie marginalizované skupiny (s. 360 – 362). Druhá línia reforiem by mala vychádzať z toho, že vo vzťahoch medzi národmi

sa namiesto nacionalizmu v duchu „kto z koho“, alebo nezúčastneného kozmopolitizmu začne presadzovať „pozitívny hospodársky nacionalizmus“, v ktorom občania každej krajiny preberajú hlavnú zodpovednosť za zvyšovanie schopnosti svojich spoluobčanov viesť plný a produktívny život, ale spolupracujú aj s ďalšími krajinami, aby sa tieto zlepšenia nedosahovali na úkor iných (tamtiež, s. 450).

Globalizovaná ekonomika tým, že na jednej strane mimoriadne preferuje vyššiu kvalifikáciu, schopnosti a poznatky, a na druhej strane znižuje príjmy a pracovné miesta robotníkov, ktorí sú konfrontovaní s obrovskou a rýchlo sa zväčšujúcou zásobou kvalifikovaných pracovných síl na celom svete, spôsobuje nebyvalé zväčšovanie sociálnej polarizácie. Jedno z možných riešení Reich vidí vo vyvažovaní polarizujúcich tendencií pomocou „skutočne progresívnej dane z príjmu spojenej s uzavretím medzier v daňových zákonoch“ (s. 356). Pozoruhodná je aj jeho úvaha o tom, že štáty namiesto toho, aby sa predhľadali v poskytovaní subvencií a výhod pre PZI, mali by vytvoriť inštitúciu podobnú GATT-u, v ktorej by sa dohodli na pravidlách uchádzania sa o investície globálnych korporácií (tamtiež, s. 452). Nosnou ideou, ktorú Reich prezentuje na množstve konkrétnych súvislostí, je poznatok, že v podmienkach globalizácie musia štáty spolupracovať pri riadení ekonomík jednoducho z toho dôvodu, že už neexistujú oddelené ekonomiky, ktoré by sa mohli takto riadiť (tamtiež, s. 354).

K širokému rozvinutiu tejto myšlienky zásadne prispel J. E. Stiglitz (2003) v práci *Jiná cesta k trhu*, ktorej podtitul *Hľadání alternativy k současné podobě globalizace* výstižne vyjadruje zámer autora. Hneď v predslove zdôrazňuje, že globalizácia má pozitívny potenciál a môže byť prospešná každému obyvateľovi planéty, na to je však potrebné dôkladné preskúmanie spôsobu, akým je globalizácia organizovaná a riadená (Stiglitz, 2003, s. 11). Z tejto pozície ukazuje, ako sa pod vplyvom globalizácie zvýšil význam, úloha, ale aj zodpovednosť predovšetkým troch medzinárodných inštitúcií – MMF, SB a WTO. Tie boli priesečníkom udalostí, ktoré v posledných desaťročiach zásadne ovplyvnili konkrétnu podobu globalizačných procesov. Stiglitz podrobil ich činnosť tvrdej kritike, že z pozícií trhového fundamentalizmu nadradovali záujmy finančných kruhov a vyspelých ekonomík nad potreby chudobných krajín. Na konkrétnych príkladoch demonštruje, ako pôsobenie „neviditeľnej ruky trhu“ nielenže nevedlo k žiaducemu vývoju, ale necitlivá chaotická globálna správa, predovšetkým stratégia MMF, krízovú situáciu ešte prehĺbila. Stiglitz ju nazval „politikou ožobrač sám seba“ (tamtiež, s. 178). Ak by sa globalizácia presadzovala doterajším spôsobom, nielenže nebude napomáhať rozvoj, ale naopak, bude prehlbovať biedu a nestabilitu. Zdôrazňuje, že bez nevyhnutných reforiem bude silnieť odpor proti globalizácii. „Najzákladnejšou zmenou, ktorú je treba urobiť, aby globalizácia fungovala tak, ako má, je zmena v spôsobe riadenia.“ (s. 351) Má na mysli

predovšetkým zmenu v spôsobe činnosti medzinárodných inštitúcií, ktoré určujú pravidlá globalizačných aktivít a procesov, podmienky stability a udržateľnosti rozvoja svetovej ekonomiky, teda predovšetkým MMF, SB a WTO. Zdôrazňuje však, že najväčší problém nie je ani tak v samotných inštitúciách, ale v tom, ako zmeniť myslenie tak, aby sa chudobným priznávalo právo účasti na rozhodovaní, ktoré ovplyvňuje ich postavenie, aby sa posilňovala demokracia a rovnoprávny obchod a aby sa zodpovednejšie pristupovalo k životnému prostrediu. „Globalizácia môže získať novú formu... až bude správne a poctivo zorganizovaná a všetky krajiny budú mať vplyv na politiku, ktorá sa ich dotýka, potom existuje možnosť, že dôjde k vytvoreniu novej globálnej ekonomiky, v rámci ktorej bude ekonomický rast nielen udržateľnejší a menej kolísavý, ale aj plody tohto rastu budú poctivejšie rozdeľované.“ (s. 55) Stiglitz nie je stúpencom radikálnych „šokových“ riešení. Víziu globalizácie s ľudskejšou tvárou predpokladá realizovať vhodným tempom evolučných krokov.

K ekonómom, ktorí zásadným spôsobom prispeli ku komplexnému konštruktívne kritickému skúmaniu globalizácie, nepochybne patrí H. Hendersenová (2001). Jej najnovšia kniha *Za horizontem globalizace* formuluje globalizáciu ako dilemu súčasnosti. Prenikavo odhaľuje a pomenúva základné rozpory a problémy súčasnej podoby globalizácie a formuluje východiská k *Utváření udržitelné globální ekonomiky*, vyjadrené v podtitule jej knihy. Jej prínos je o to významnejší, že presvedčivo argumentuje aj nevyhnutnosť zásadnej zmeny v metodologickej rovine, ktorú chápe ako posun od klasického úzko ekonomického nazerania k systémovému multidisciplinárnemu prístupu. Spolu s M. W. Rederom⁴ poukazuje na vnútorné nezhody, obsahové a metodologické nezhody, „krízu vnútri ekonómie“, a kladie otázku, či je ekonómia veda, alebo „preoblečená ideológia“ (Hendersonová, 2001, s. 26). Poukazuje na to, že „väčšina ekonomických modelov vo verejnom i v súkromnom sektore smeruje do budúcnosti s očami uprenými do spätného zrkadielka“ (tamtiež, s. 29). Originálnosť jej prístupu spočíva v tom, že problémy a úlohy pretvárania globálnej ekonomiky chápe a formuluje vo vzájomne previazaných siedmich úrovniach – globálnej, medzinárodnej, štátnej, firemnej, samosprávnej, občianskej a rodinnej, resp. individuálnej. Zdôrazňuje význam mapovania ucelených stratégií na každej úrovni a analýz, ako na seba vzájomne pôsobia. To je dôležité preto, lebo mnoho sociálnych a ekologických problémov, ktoré sa prejavujú na jednej úrovni, vzniká na inej úrovni.

Pretváranie globálnej ekonomiky vyžaduje, aby sa na všetkých úrovniach rešpektovali spätné väzby – od prírodného, planetárneho ekosystému a od miestnych ekosystémov, ako aj od ľudí, ktorí sú súčasnými nekontrolovanými formami globalizácie vytláčaní na okraj (s. 39).

⁴ Odvoláva sa na jeho knihu *Economics: The Culture of Controversial Science* z roku 1998.

Globálny systém a jeho riadiace mechanizmy by sa mali starať o globálne verejné statky (príroda, prírodné zdroje) a o kooperatívnu produkciu verejných tovarov za účasti všetkých štátov. Myslí tým jednak dostatočnú tvorbu tzv. pozitívnych externalít a ich dostupnosť pre všetkých, jednak elimináciu, resp. minimalizáciu negatívnych externalít.

Tieto úlohy by mala plniť predovšetkým OSN a jej špecializované agentúry a reformované inštitúcie MMF, SB a WTO.

Na úrovni medzinárodného systému zdôrazňuje potrebu nových pravidiel obchodovania, ktoré nestavajú do protikladu trh a regulácie, nepotláčajú sociálne a ekologické aspekty a „propagujú a podporujú obchod, ktorý nie je dotovaný vykorisťovaním, znečisťovaním a cenami, ktoré sú nižšie než skutočné náklady“ (tamtiež, s. 55). K najnaliehavejším úlohám radí aj reformu kapitálových trhov na správne regulovaný, priehľadný a dobre fungujúci systém, reformu MMF a vytvorenie svetovej finančnej autority, ktorá by analogicky ako WTO v obchode dohliadala tak na činnosť súkromných finančných aktérov, ako aj globálnych finančných inštitúcií ako MMF (tamtiež, s. 62).

Na úrovni štátu Hendersonová namiesto vynucovania požiadaviek washingtonského konsenzu zdôrazňuje „právo kontrolovať procesy otvárania vlastnej ekonomiky, kapitálových účtov a vymeniteľnosť meny“ (tamtiež, s. 69) a v súlade s logikou utvárania novej medzinárodnej finančnej architektúry začať potrebným smerom meniť domácu politiku v oblasti životného prostredia, daní, dotácií a zrealizovania štatistického vykazovania makroekonomických ukazovateľov.

V súvislosti s firmami upozorňuje na ich priamu zodpovednosť, na potrebu prekonať právne a finančné systémy orientované len na úzke záujmy akcionárov, na rastúci význam sociálnych, etických a ekologických auditov, štandardov a dobrovoľných a zverejňovaných noriem správania firiem.

Samosprávne orgány na regionálnej a lokálnej úrovni majú tiež priestor, na ktorom môžu konkrétnymi aktivitami významne prispievať k ekonomickej, sociálnej a ekologickej udržateľnosti.

Rastúcu úlohu Hendersonová prikladá organizáciám občianskej spoločnosti, resp. tretiemu sektoru, ktorý s jeho špecifickou odbornosťou a skúsenosťami je uznávaný ako zdroj dôležitej spätnej väzby pre rozhodovanie na ostatných úrovniach, lebo navrhuje alternatívne politiky, uhly pohľadu, životného štýlu, kultúrnej politiky a ponúka nové vízie a scenáre možnej alebo žiaducej budúcnosti. Občianske iniciatívy plnia aj funkciu obrannej reakcie voči informačnej zahltenosti, škodlivej reklame, fetišu hmotnej spotreby a márnratnému rastu HDP bez ohľadu na deštrukciu životného prostredia atď., a zároveň kladú do centra pozornosti hodnoty spojené s kvalitou života a s tým spojený rast sektora „všimavej ekonomiky“.

Pri úvahách o siedmej úrovni – o úlohe rodiny, resp. jednotlivca v globálnych premenách dochádza k zdanlivo triviálnej, no v skutočnosti hlbokoj pravde. To, čo je potrebné urobiť pre utváranie udržateľnej globálnej ekonomiky na všetkých úrovniach, „začína sa na našom vlastnom prahu, v nás samotných“ (tamtiež, s. 95).

* * *

Globalizáciu možno teda v súhrne charakterizovať ako unikátny proces, ktorý sa začal v druhej polovici 20. storočia a ktorý predstavuje kvalitatívnu transformáciu národných ekonomík a svetovej ekonomiky do novej – globálnej ekonomickej štruktúry. Znamená prechod do novej etapy vývoja civilizácie, ktorý vyžaduje, aby ľudstvo na všetkých štruktúrnych úrovniach rozvinulo globálne vládnutie, prekonal prežitú paradigmu dnešnej spoločnosti a zvládlo nový, adekvátnejší dejinný vzorec ďalšieho vývoja.

Literatúra

- ALBROW, M. (1997): *The Global Age*. Stanford: Stanford University Press.
- BARD, A. – SÖDERQUIST, J. (2002): *Netocracy: The New Pover elite and Life after Capitalism*. London: FTPress.
- BĚLOHRADSKÝ, V. (2000): Antinomie globalizace: Vzdelanostní společnost 2000. In: BĚLOHRADSKÝ, V. a kol. *Eseje o nedávné minulosti a blízké budoucnosti*. Praha: QplusQ.
- BOURDIEU, O. (2002): *The Politics of Globalisation*. *Open Democracy*. Dostupné na: <<http://www.globalpolitics.org/ngos/role/globdem/globgov/2002/0220bourdieu.htm>>.
- BECK, U. (2002): *What is Globalisation?* Oxford: Polity Pres. Česky: *Co to je globalizace?* Brno: Centrum pro studium demokracie a kultúry, 2007.
- CASTELLS, M. (2000): *The Rise of Network Society – The Information Age: Economy, Society and Culture*. Oxford: Blackwell Publishers Ltd.
- FRIEDMAN, M. (1993): *Kapitalizmus a svodoba*. Praha: Liberální inštitut.
- HELD, D. (2004): *Inescapably Side by Side*. An Interview with David Held, Mikkel Thorup & Mads P. Sorensen. *Polity*, February.
- HERMAN, E. S. (1999): *The Threat of Globalisation*. *Nex Politics*, Vol. 7. No. 2 (new series) whole No. 26.
- KEYNES, J. M. (1926): *The End of Laissez-Faire*. London: L. & Virginia Woolf.
- KLEINOVÁ, N. (2007): *Šoková doktrína. Vzestup kalamitného kapitalizmu*. Praha: ARGO.
- MORRIS, M. (2011): *Co nesmíte vědet*. Praha: Amadeus.
- ŠIKULA, M. (2011): Minimalizácia alebo modernizácia štátu? *Ekonomický časopis/Journal of Economics*, 59, č. 8, s. 763 – 785.
- KLINEC, I. – PAUHOFOVÁ, I. – STANEK, P. (2009): *Nové globálne prostredie, zmena parametrov tvorby a rozdeľovania bohatstva v 21. storočí*. [Working Paper 20.] Bratislava: EÚ SAV. ISSN-1337-5598 (elektronická verzia).
- MICHIE, J. (ed.) (2003): *The Handbook of Globalisation*. Cheltenham: Edward Edgar.
- ROTHKOPF, D. (2008): *The Superclas*. New York.
- RUBERY, J. et al. (2002): *Productive Systems: Introduction and overview*. In: BURCHELL, B. et al.: *Systems of Production: Markets, Organizations and Performance*. London: Routledge.
- SCHOLTE, J. A. (2005): *The Sources of Neoliberal Globalisation*. United Nations REsearch Institute for Social Development Overarching Concerns Program Paper Number 8. October.

-
- REICH, R. B. (2002): *Dílo národů – Příprava na kapitalismus 21. století*. Praha: Prostor.
- RODRİK, D. (2011): *The Globalization Paradox. Why Global Markets, States and Democracy can't Coexist*. Oxford University Press.
- ROSENAU, J. N. – CZEMPIEL, E. C. (eds) (1992): *Governance without Government. Order and Change in World Politics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- STIGLITZ, J. E. (2002): *Globalisation and its Discontents*. London: Penquin Books.
- STIGLITZ, J. E. (2003): *Jiná cesta k trhu*. Praha: Prostor.
- WADE, R. (2001): *Globalisation and Its Limits: Reports of the Death of the National Economy are Greatly Exaggerated*. In: HIGGOT, R. – PAYNE, A. (eds): *The New Political Economy of Globalisation. Volume I*. Cheltenham, UK/Northampton, MA: An Elgar Reference Collection.
- WEIS, L. (2001): *Globalisation and the Myth of the Powerless State*. In HIGGOT, R. – PAYNE, A. (eds): *The New Political Economy of Globalisation. Volume I*. Cheltenham, UK/Northampton, MA: An Elgar Reference Collection.

Najnovšie tendencie v globálnom vývoji PZI a niektoré z toho vyplývajúce možnosti Slovenska (ako lokality pre PZI i potenciálneho exportéra PZI)

*Monika ŠESTÁKOVÁ**

Úvod

Cieľom príspevku je stručne charakterizovať najdôležitejšie tendencie v globálnom vývoji PZI za posledné roky (tieto tendencie možno chápať ako dôležitú oblasť pokrízovej adaptácie) a zamyslieť sa nad tým, čo z týchto tendencií vyplýva pre Slovensko – jednak ako lokalitu pre PZI, ale aj ako potenciálneho exportéra PZI.

1. Najnovší trend v globálnom vývoji PZI

1.1. Celkový trend

Roky 2009 – 2012 boli pre globálny vývoj tokov PZI vcelku nepriaznivým obdobím. Po prudkom poklese r. 2009 nastalo určité oživenie v roku 2010, no v nasledujúcich rokoch sa celkové pozitívne vyhladky nepotvrdili. Investori pokladali oživenie za príliš krehké a uplatňovali skôr vyčkávajúcu taktiku. Dlhová kríza krajín Eurozóny túto situáciu ešte prehĺbila. V roku 2012 sa síce očakával pozitívny obrat vo vývoji tokov PZI, no očakávania sa v globálnom meradle nespĺnili.

V roku 2012 prílev PZI v globálnom meradle poklesol o 18% (UNCTAD, 2013, s. 2), napriek pozitívnej miere rastu globálneho HDP a svetového obchodu. Pokles však nebol rovnomerný z hľadiska regiónov i skupín krajín.

Najviac poklesol prílev a odlev PZI vo vyspelých krajinách, a z nich najmä v Európe. Prílev PZI do vyspelých krajín poklesol o 32% a export PZI poklesol o 23%. Najväčší pokles prílevu PZI pripadá na krajiny EÚ – pokles o 41%. (UNCTAD, 2013, s. XVIII). Odlev PZI z krajín EÚ dosiahol zhruba krízovú úroveň r. 2009. Príčinou však nie sú nedostatočné finančné zdroje, ale skôr vyčkávacia taktika – ako sa vyvinie situácia na kľúčových trhoch a aké bude riešenie dlhovej krízy v Eurozóne. Stabilita eura je pre investorov z krajín Eurozóny stále veľmi dôležitým faktorom.

* doc. PhDr. Monika ŠESTÁKOVÁ, DrSc., Vysoká škola manažmentu/CU, Panónska cesta 17, 851 04 Bratislava 5; e-mail msestakova@vsm.sk

Pokles prílevu PZI do rozvojových krajín bol miernejší, a niekde i rástol. Prílev PZI do rozvojových krajín poklesol v r. 2012 iba o 4% a po prvý raz v histórii pripadalo na rozvojové krajiny vyše 50% celkového globálneho prílevu PZI. Zvýšil sa zároveň export PZI z rozvojových krajín, ktorý v roku 2012 tvoril 31% svetového exportu PZI.

Na krajiny BRIC pripadalo 10% svetového exportu PZI a Čína sa posunula v rebríčku najväčších investorov zo 6. miesta na 3. miesto (po USA a Japonsku). V rámci regiónov historické maximum dosahoval prílev PZI do rozvíjajúcich sa krajín Ázie a Latinskej Ameriky.

Rusko a krajiny bývalého Sovietskeho zväzu boli však stále atraktívne pre zahraničných investorov, pokles prílevu PZI bol slabší a Kazachstan a Ukrajina zaznamenali dokonca rast prílevu PZI.

Poklesol aj prílev PZI do mnohých krajín strednej a východnej Európy – predovšetkým v dôsledku zhoršenej situácie tradičných investorov z krajín EÚ. Krajiny strednej a východnej Európy po dvoch neúspešných rokoch zaznamenali (ako celok) v r. 2012 oživenie prílevu PZI. Aj keď počet zahraničných projektov poklesol medziročne o 4,8%, zahraniční investori zabezpečili 26,1%-ný prírastok pracovných miest, predovšetkým v priemysle..

Vyhliadky globálnych tokov PZI v r. 2013 by sa podľa očakávaní UNCTAD-u nemali zásadne zmeniť v porovnaní s r. 2012 (UNCTAD, 2013, s. XIII). Až v rokoch 2014 – 2015 sa očakáva, že zlepšenie makroekonomických ukazovateľov a finančnej stability povedie kľúčových investorov k tomu, aby svoje nakumulované zisky intenzívnejšie premieňali na reálne investície a toky PZI by mohli dosiahnuť predkrízovú úroveň.

Napriek spomenutým tendenciám v tokoch PZI sa hlavné ukazovatele tzv. medzinárodnej výroby (t.j. podiel agregátnych ukazovateľov pripadajúci na zahraničné podniky TNK) naďalej zvyšovali. *Internacionalizácia výroby ďalej rástla*. Zásoba kapitálu v zahraničí, tržby zahraničných spoločností, pridaná hodnota v týchto spoločnostiach, export z týchto spoločností, investície do fixného kapitálu i zamestnanosť v zahraničných podnikoch sa v globále zvýšili. Pravda, údaje o exporte sú v značnej miere nadhodnotené, keďže zhruba 60% exportu podnikov TNK zahŕňa produkciu tovarov a služieb v rozličných štádiách globálneho hodnotového reťazca a cez národné hranice prešli dvakrát alebo aj viackrát (UNCTAD, 2013, s. XVI).

Celkove sa ukazuje, že PZI zohrávajú trvale dôležitú úlohu v stratégii globálnych korporácií, hoci sa dostávajú do popredia aj iné formy zahraničnej expanzie, mimo majetkovej účasti. Podrobnejšie sa týmito otázkami zaoberá jedna z predchádzajúcich správ UNCTAD-u (UNCTAD, 2011).

1.2. Prestavba globálnych hodnotových reťazcov

Významnú úlohu v pokrízovej adaptačnej stratégii TNK zohráva prestavba globálnych hodnotových reťazcov. Globálny hodnotový reťazec (GVC) sa ako forma vnútrokonecnej medzinárodnej del'by práce v TNK využíva už dávnejšie. Možno ho definovať ako fragmentovaný hodnototvorný proces, kde jednotlivé aktivity (stupne) sú rozptýlené v medzinárodnom meradle a celý proces koordinovaný vedúcou firmou. Využívajú sa najmä v priemysle a pre TNK sú dôležitou formou zvyšovania globálnej konkurencieschopnosti.

Globálna kríza prinútila TNK prebudovávať svoje doterajšie globálne reťazce tak, aby sa jednotlivé aktivity uskutočňovali na miestach, ktoré sú najvýhodnejšie z hľadiska nákladov i prístupu k trhom. Rozsah GVC sa v rámci adaptačnej stratégie TNK ešte zvýšil a rozšírili sa jeho formy. V zásade tu ide o dodávateľsko-odberateľské vzťahy, ktoré môžu mať tesnejšie i voľnejšie formy.

Hĺbka hodnotového reťazca znamená, na koľko štádií je hodnototvorný proces členený. Šírka hodnotového reťazca ukazuje, v akom rozsahu sú aktivity príslušnej korporácie rozptýlené, prípadne z hľadiska konkrétnej hostiteľskej krajiny, koľko domácich dodávateľov a subdodávateľov je do príslušného procesu zapojených. Krajina môže byť vo vyššom stupni hodnotového reťazca, ak sa nachádza na pozícii blízkej k počiatočným fázam hodnototvorného procesu. Napríklad, ak sa v nej uskutočňuje výskum a vývoj. Alebo môže byť na nižšom stupni, ak je jej pozícia v GVC blízka k fáze konečnej distribúcie, k zákazníkovi.

Hĺbka i šírka GVC a konkrétna pozícia danej krajiny môže významne ovplyvniť situáciu v príslušnej ekonomike i jej konkurencieschopnosť. Preto sa v poslednom období týmito otázkami zaoberajú aj mnohé nadnárodné inštitúcie. Štáty môžu buď podporovať efektívne zapojenie svojej ekonomiky do GVC, alebo ho ignorovať. No zabrániť tejto objektívnej tendencii nemôžu. Ak sa rozhodnú podporovať zapojenie domácich podnikov do GVC, kľúčové je predovšetkým vytvárať infraštruktúrne predpoklady (vrátane vzdelanej pracovnej sily) pre čo najvýhodnejšie zapojenie.

2. Čo z týchto nových tendencií vyplýva pre Slovensko?

O význame PZI pre rozvoj slovenskej ekonomiky, o komparatívnych výhodách a nevýhodách slovenskej ekonomiky ako lokality pre zahraničné investície (a investície vôbec) sa už toho veľa napísalo (Šikula a kol. 2008; Šikula a kol. 2010) a nechceme nanovo otvárať tieto otázky. Niektoré tradične uvádzané komparatívne výhody SR ako lokality pre PZI platia stále (výhodná poloha, lacná a kvalifikovaná pracovná sila, politická stabilita ap.)

Zmienime sa len o tom, čo sa zmenilo, ako sa najnovší vývoj PZI prejavil konkrétne v číslach a aké úlohy pre štát vyplývajú z najnovších tendencií v adaptačnej stratégii zahraničných investorov.

2.1. Ako zahraniční investori hodnotia zmeny v podnikateľskom prostredí v SR?

Všeobecne sa uznáva, že podnikateľské prostredie je dôležitou súčasťou komparatívnych výhod krajiny. V posledných rokoch mnohé krajiny zaviedli opatrenia na znižovanie deficitov verejných financií a tieto opatrenia, samozrejme, ovplyvnili podnikateľské prostredie. Zatiaľ je príliš skoro komplexne hodnotiť tento dopad v SR. Určité pokusy o hodnotenie na základe širšej vzorky respondentov však už existujú.

Spoločnosť Ernst & Young (Ernst & Young 2013b) uskutočnila v roku 2013 prieskum medzi zahraničnými investormi v SR (vcelku 64 respondentov) k otázkam, ako hodnotia najnovšie opatrenia vlády v súvislosti s konsolidáciou verejných financií. Uvádzame niektoré závery z prieskumu:

- Za najviac nepriaznivé z týchto opatrení pokladajú respondenti zvýšenie sadzby dane z príjmu PO (43 respondentov) a zvýšenie sadzby dane z príjmu FO pre osoby s vyšším mesačným príjmom ako 3 000 eur (36 respondentov), prípadne zmeny v odvodoch (36 respondentov).
- 51 respondentov predpokladá, že tieto opatrenia negatívne ovplyvnia ich tvorbu nových pracovných miest.
- No iba 21 respondentov plánuje znížiť investície do fixného kapitálu.
- Zaujímavé pritom je, že až 31 respondentov (t.j. takmer 50%) stále pokladá daňový systém, SR za jednu z komparatívnych výhod krajiny.
- Ako hlavné odporúčania pre vládu navrhujú zníženie administratívnych bariér, boj proti korupcii, a predovšetkým efektívnejší výber daní (najmä DPH).

Väčšina respondentov v tomto prieskume a aj v predchádzajúcich prieskumoch zámerov investorov – uskutočnených napr. spoločnosťou PWC (PWC 2013a) alebo pomocou pravidelných *European Attractiveness Survey* (Ernst & Young 2013a) investori uvádzajú – a platí to pre celú Európu – že *intenzívnejšia a efektívnejšia inovačná aktivita je kľúčovou podmienkou zvýšenia ich konkurencieschopnosti. To si vyžaduje dôraz na výskum a vývoj*. Dá sa povedať, že dôraz na inovácie je kľúčovou súčasťou pokrízovej adaptačnej stratégie TNK .

Kde sa výskum a vývoj uskutoční, t.j. kde bude lokalizovaný vrcholný bod globálneho hodnotového reťazca (prípadne či sa už v tejto fáze použije tzv. model otvorených inovácií a kľúčové invencie sa preberú aj od partnerov alebo sa kľúčové nápady preberú z iných modelov toho istého koncernu a zahrnú do iných hodnotových reťazcov), to závisí od konkrétnej stratégie TNK a od podmienok,

ktoré pre výskumno-vývojové aktivity vytvoria hostiteľské krajiny. Tu je dôležitá nielen kvalita podnikateľského prostredia, ale aj – a predovšetkým – dostupnosť vysokokvalifikovaných a adaptabilných pracovných síl a dostupnosť lokálnych podnikateľských sietí, schopných absorbovať a ďalej rozvíjať inovácie.

2.2. Niekoľko čísel o tom, ako sa vyvíjali PZI do SR v posledných rokoch

Údaje o príleve i odleve PZI v jednotlivých rokoch pravidelne publikuje NBS v materiáloch platobnej bilancie a s určitým oneskorením ich publikuje aj v syntetických správach (ročných publikáciách) o priamych zahraničných investíciách, kde je zahrnutý aj stav a štruktúra PZI za príslušný rok. Pokiaľ ešte takáto správa nie je zostavená, údaje o stave PZI nájdeme v materiáloch o Medzinárodnej investičnej pozícii SR. Dôležité je všímať si nielen vývoj prílevu PZI, ale aj stav PZI, pretože celý investovaný kapitál môže produkovať efekty dôležité z hľadiska vývoja konkurencieschopnosti. Musíme taktiež brať do úvahy aj iné formy investícií než majetkovú účasť. Jednak preto, že v posledných rokoch v globálnej stratégii TNK rastie význam nemajetkových foriem zahraničnej expanzie. No zároveň aj preto, že manévrovanie štruktúrou financovania PZI (podiel majetkovej účasti, nerozdeleného zisku a ostatného kapitálu) je dôležitou taktikou TNK, ako reagovať na riziko a odčerpávať peniaze zo zahraničných podnikov.

Pre posúdenie krízového a pokrízového vývoja PZI sú dôležité roky 2009 – 2012. Z týchto údajov je zrejmé, že z hľadiska prílevu PZI bol najmenej priaznivý r. 2009, keď kríza vrcholila. V roku 2009 bol celkový prílev PZI do SR záporný – 0,04 mld. EUR (NBS, 2009). No majetková účasť sa pritom zvýšila o 1,5 mld. EUR a pokles celkového toku PZI nastal najmä v dôsledku zníženia salda ostatného kapitálu, t.j. vnútrokocernových úverov. Stav PZI medziročne neklesol a mierne sa zvýšil o 0,2 mld. EUR (NBS, 2009). No zaujímavé pritom je, že celkový výnos PZI dosiahol v r. 2009 2,2 mld. EUR, pričom prakticky celý – 97,7% z neho – bol remitovaný do zahraničia.

Rok 2010 znamenal určité oživenie aj z hľadiska vývoja PZI. Za rok 2010 dosiahol prílev PZI pozitívnu hodnotu 1,34 mld. EUR. Zvýšenie nastalo najmä v dôsledku rastu reinvestície ziskov, čo zrejme bolo ovplyvnené priaznivejšími podnikateľskými vyhlídkami. Stav PZI sa zvýšil na 37,67 mld. EUR (NBS 2011). Remitencia výnosov z investícií však bola vysoká – 4,63 mld. EUR (NBS, 2011).

V roku 2011 pokračoval pozitívny trend vo vývoji prílevu PZI. Prílev PZI dosiahol 1,54 mld. EUR, pričom rozhodujúcu úlohu zohrala majetková účasť, ktorá bola 0,85 mld. EUR. Reinvestovaný zisk mierne poklesol a saldo ostatného kapitálu bolo záporné. (NBS 2012). Repatriácia výnosov bola 4,09 mld. USD (2012).

Rok 2012 sa u nás často charakterizuje ako rok poklesu prílevu PZI, pretože prílev PZI vo forme majetkovej účasti naozaj poklesol – z 0.85 mld. EUR na necelých 0,061 mld. EUR. No celková výška prílevu PZI vzrástla na 2,19 mld. EUR, najmä v dôsledku kladného salda ostatného kapitálu. Stav PZI dosiahol koncom r. 2012 42.3 mld. EUR. (NBS, 2013). Repatriácia výnosov sa udržala na výške vyše 4 mld. EUR.

Z uvedených čísel vyplýva, že o pozitívnom alebo negatívnom vývoji prílevu PZI nemožno hovoriť len na základe vývoja majetkovej účasti – aj keď tá je nesporne veľmi dôležitá. Štruktúra financovania PZI sa mení z roka na rok, pričom pre Slovensko je charakteristická pomerne dlhodobou vysokou úlohou tzv. ostatného kapitálu, t.j. hlavne vnútrokocernových úverov. Podiel tejto formy financovania je vyšší ako v porovnateľných krajinách. TNK tieto zdroje využívajú jednak na financovanie krátkodobých zámerov, s pomerne rizikovou návratnosťou, ale aj na stabilizáciu dividend a udržiavanie hotovosti pre prípad výhodných investícií. Vysoký podiel vnútrokocernových úverov znamená, že je ťažké odhadnúť, aký podiel z remitovaných výnosov pripadá na úroky z týchto úverov, poskytnutých materskou spoločnosťou, a aký je podiel skutočných dividend. Vysoký podiel krátkodobých úverov má nepriaznivý vplyv na platobnú bilanciu krajiny.

Štruktúru financovania prílevu PZI za posledných 6 rokov charakterizuje nasledujúca tabuľka.

T a b u ľ k a 1

**Výška jednotlivých zdrojov financovania prílevu PZI do SR za roky 2007 – 2012
v mil. EUR**

Zdroj	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Majetk. účasť	1100	1900	1455	232	845	60,3
Reinv. zisk	600	200	51,5	1864	787,1	651,3
Ostat. kapitál	1000	1700	-1512	-082	-91,5	1487
Spolu	2600	4700	-4,5	1336	1541	2199

Zdroj: Vlastné výpočty podľa údajov NBS.

Z medzinárodných porovnaní vyplýva, že pri financovaní prílevu PZI je na Slovensku dlhodobou nižší podiel nerozdeleného zisku než je priemer vo svete (cca 40% pred finančnou krízou a cca 30% v rokoch 2011 – 2012) i v iných tranzitívnych ekonomikách. Na druhej strane podiel remitovaných výnosov býva na Slovensku veľmi vysoký (väčšinou vyše 80% až 90%), pričom tento podiel neodrkadľuje adekvátne skutočnú rentabilitu PZI.

Rentabilita PZI (ROA, t.j. pomer výnosov z investícií k celkovému investovanému kapitálu, nielen k prílevu PZI) býva na Slovensku vyššia než vo vyspelých krajinách. V roku 2012, ktorý sa celkove pokladá za nerentabilný, bola rentabilita PZI v SR 11,4% (vlastné výpočty podľa údajov NBS). Vo svetovom

meradle bola v tomto roku 7%, v rozvojových krajinách 8%. Z porovnateľných krajín najvyššia rentabilita PZI bola v Českej republike, kde r. 2012 dosahovala 13% (UNCTAD, 2013). Údaje o rentabilite synteticky ukazujú, nakoľko atraktívne je investovanie v SR.

2.3. Akú politiku v súčasnej situácii voliť vo vzťahu k zahraničným investíciám

Za ostatných zhruba 20 rokov sa Slovensko dostalo do situácie, keď je zahraničný kapitál tak intenzívne, zložitými a často neprehľadnými formami, poprepletaný so subjektmi a procesmi v národnej ekonomike., že striktné oddeliť domáci a zahraničím kontrolovaný sektor je prakticky nemožné. Štatisticky sa to, samozrejme, dá a dá sa to definovať aj na základe foriem vlastníctva. No existujú rozličné skryté, neformálne formy kontroly a ťažké je nájsť podnikateľský subjekt, ktorý je absolútne nezávislý od zahraničného kapitálu (alebo aspoň o takejto závislosti neuvažuje, prípadne nie je predmetom akvizičného záujmu zo strany zahraničného kapitálu),

To je jednoducho realita. Neznamena to však, že sa máme vzdať nárokov na formovanie a rozvíjanie domáceho podnikateľského sektora. Práve naopak. Silné, efektívne, inovačne schopné lokálne „zázemie“ je dôležité tak pre hospodársky a sociálny rozvoj krajiny, ako aj – koniec – koncov – pre zahraničných investorov. Musíme si však uvedomiť, že domáci podnikateľský sektor sa bude musieť rozvíjať ako súčasť globálneho procesu a kľúčovou otázkou je, ako sa do tohto procesu začlení. Ak sa efektívne nezačlení, nebude konkurencieschopný

Určité nové aspekty by do tohto prepletenia by mohli vnieť investori z nových, rozvíjajúcich sa krajín, kde takéto závislosti zatiaľ nie sú sformované a systém globálnych hodnotových reťazcov nie je ustálený, prípadne sa neuplatňuje až v takej hĺbke. Niektoré spoločné tendencie pre globálnych hráčov sa však zrejme budú uplatňovať. Pri úplne nových zahraničných investoroch bude štát zrejme môcť účinnejšie ovplyvniť ich zapojenie do národnej ekonomiky a prihliadať aj na možnosti potenciálnych dodávateľov. Pri etablovaných zahraničných investoroch a ich dodávateľoch (vo vyššom stupni hodnotového reťazca) však zrejme pôjde najmä o využitie investičných stimulov, prípadne formovanie celkového podnikateľského prostredia tak, aby sa globálne hodnotové reťazce formovali čo najvýhodnejšie pre konkurenčnú schopnosť národnej ekonomiky a domáce subjekty sa do nich mohli efektívne zapojiť.

Práve etablovaní investori zohrávajú kľúčovú úlohu v ekonomike, práve oni sú hlavnými realizátormi komerčných inovácií v praxi, práve oni formovaním svojich globálnych hodnotových reťazcov vo významnej miere ovplyvňujú nielen svoju konkurenčnú schopnosť, ale aj konkurencieschopnosť celej ekonomiky.

Väčšina z nich tvrdí, že inovácie sú pre nich veľmi dôležité. No prakticky realizované inovácie sú v rozhodujúcej miere založené na invenciách pochádzajúcich z výskumných laboratórií materskej spoločnosti. Lokálne sa iba „dolaďujú, prispôbujú konkrétnym podmienkam. Naša krajina, podobne ako iné nové členské štáty EÚ, je niekde v strede hodnotového reťazca, nie na jeho vrchole.

Dodávatelia popredných zahraničných firiem (napr. automobiliek), pôsobiaci na Slovensku, sa často domáhajú vyšších kompetencií aj v oblasti výskumu a vývoja (PWC, 2013b). Medzi týmito dodávateľmi sú mnohé firmy pochádzajúce zo zahraničia, no aj firmy so slovenským pôvodom. Pokiaľ sa im podarí presadiť vyššie právomoci v oblasti vývoja, bolo by to prínosom aj pre Slovensko. Čo by pre to štát mohol urobiť?

Základná úloha štátu v tejto oblasti sa v podstate týka rozvíjania celkovej vzdelávacej a výskumno-vývojovej infraštruktúry, ktorá je dôležitá tak pre domáce, ako aj pre zahraničné podniky. Predovšetkým štát musí zabezpečiť výchovu kvalifikovanej pracovnej sily, ktorá svojou úrovňou, profesnou štruktúrou, adaptabilitou, ale aj kreativitou a schopnosťou prakticky využiť získané poznatky, spĺňa nároky praxe. Štát by mal vytvoriť inštitucionálne podmienky na to, aby univerzity a výskumné inštitúcie spolupracovali s podnikovou sférou, aby boli schopné reagovať na jej požiadavky a obohacovať systém vzdelávania poznatkami získanými, prípadne preverenými v praxi.

Transfer technológií nemôže byť iba jednosmerný prenos poznatkov z výskumu a univerzít do praxe. Musí to byť obojsmerný, skôr špirálovitý proces, v ktorom sa neustále získavajú aj poznatky z praxe, prakticky preverujú a ďalej vo výskume rozvíjajú.

Zvýšenie štátnych výdavkov na výskum je, samozrejme, nevyhnutnou podmienkou toho, aby slovenský výskum mohol zohrať dôstojnejšiu úlohu a plniť úlohy, o ktorých tu hovoríme. No ak chceme zvýšiť podiel súkromného sektora na financovaní výskumu (ako je to vo väčšine vyspelých krajín), musí byť zameranie a celkové fungovanie výskumu (najmä priemyselného) orientované tak, aby súkromní investori boli motivovaní. Daňové zvýhodnenia v tejto oblasti by nemuseli byť selektívne. Mohli by platiť za rovnakých podmienok pre veľkých i malých, domácich i zahraničných investorov. Špeciálne nástroje na podporu inovačnej aktivity menších a domácich firiem by mali byť orientované najmä na informačnú pomoc a podporu tvorby podnikových sietí, prípadne poskytovanie záruk za úvery.

2.4. Potrebuje Slovensko aj zvýšiť export PZI?

Spomenuli sme už vyššie, že PZI môžu aj zhoršovať saldo bežného účtu platobnej bilancie – a to nielen vysokým importom dielcov a iných medziproduktov (čo je v podmienkach rozvinutých GVC bežné), ale aj vysokým a nepredvídateľne

kolišucim objemom remitovaných výnosov. Štát môže na túto situáciu reagovať v podstate dvoma spôsobmi:

1. Venovať väčšiu pozornosť tomu, ako sa financuje prílev PZI a napríklad pri rozhodovaní o investičných stimuloch požadovať, aby sa väčší podiel financoval reinvestovaným ziskom alebo majetkovým vkladom, a nie vnútrokorporatívnymi úvermi. Ak sa už väčší podiel vnútrokorporatívnych úverov pripustí, snažiť sa aspoň o väčšiu transparentnosť (doba splatnosti úveru, úrokové sadzby).

2. Podporovať aj odlev PZI z podnikov pôsobiacich na Slovensku, čo vedie už v strednodobom horizonte k zvýšeniu príjmov v platobnej bilancii.

O význame odlevu PZI (exportu PZI) sa u nás málo hovorí a zdá sa to aj paradoxné v situácii, keď máme takú vysokú nezamestnanosť a skôr potrebujeme zahraničný kapitál. Z teórie je známe, že na určitom stupni rozvoja krajiny, kde sa už dosiahol vysoký podiel prílevu zahraničného kapitálu, vznikajú podniky aj pre export PZI. Hovorí o tom koncepcia tzv. *Investment Development Path* (IDP), ktorá sa spája najmä s menom J. Dunninga (Dunning a Narula, 1996). Z praktických aplikácií i z ďalších teoretických prístupov k tejto teórii je zrejme, že aj keď globalizácia v zásade podporuje túto tendenciu, vývoj nie je automatický a konkrétna úloha exportu PZI z tej-ktorej krajiny závisí od mnohých faktorov, špecifického postavenia ekonomiky, politiky štátu ap.

Zatiaľ je výška exportu PZI zo Slovenska minimálna. Za posledné desaťročie sa však významne zvýšila. V roku 2003 bol stav slovenských priamych investícií v zahraničí 0,8 mld. USD, pričom 0,7 mld. pripadalo na majetkovú účasť. V roku 2012 bol stav slovenských priamych investícií v zahraničí 4,35 mld. USD (NBS 2004, NBS, 2012).

Pre malú ekonomiku, ako je Slovensko, export PZI neprichádza do úvahy ako mocensko-politický faktor. Môže však zohrať určitú ekonomickú úlohu a prispieť v podmienkach súčasnej globalizácie k zvýšeniu konkurencieschopnosti nielen exportérov PZI, ale aj domácej ekonomiky. Ako viac-menej všeobecne uznávané prínosy exportu PZI možno uviesť:

- Prispieva k získaniu nových trhov (alebo udržaniu doterajších) a zvyšuje export.
- Umožňuje lepšie využiť niektoré konkurenčné výhody investora, získať výhody zo skorého prístupu na zahraničný trh.
- Môže prispieť k tvorbe pracovných miest v domácej krajine (nové zákazky ap.).
- Môže získať prístup k novým technológiám a know-how.
- Rentabilita týchto investícií je vyššia ako pri domácich investíciách.

Firmy z nových členských štátov EÚ investujú predovšetkým v krajinách, s ktorými ich spája socialistická minulosť a predošlé obchodné styky, kde poznajú psychológiu obyvateľstva, jazyk, inštitucionálnu štruktúru ap. Investície vo vyspelých štátoch EÚ sú zriedkavé. Dôležitým motívom je aj prístup k energetickým

zdrojom. Aj doterajšie PZI slovenských firiem sa v podstate opierajú o tieto výhody a ich rentabilita je celkove slušná. V roku 2012 dosiahli rentabilitu (ROA) 34%, v r. 2011 35%, v r. 2010 vyše 50% a dokonca aj v krízovom roku 2009 vyše 48% (NBS 2013, 2012, 2011, 2010). Tieto údaje však môžu byť skreslené, lebo sú v nich zahrnuté aj výnosy z investícií do Luxemburska, na Cyprus ap. ,kde ide o špekulatívny pohyb kapitálu v rámci „daňového plánovania“. Takéto investície nie sú prínosom pre ekonomiku, ale skôr daňovým únikom.

Export PZI zo Slovenska však naráža na viaceré problémy, pričom niektoré z nich sú na Slovensku závažnejšie než v iných nových členských štátoch EÚ. Nemáme čisto slovenské veľké firmy. V iných tranzitívnych ekonomikách zohrávajú významnú úlohu v zahraničných investíciách veľké štátom vlastnené spoločnosti.

Vzhľadom na túto skutočnosť by v exporte PZI mohli zohrať významnú úlohu spoločnosti etablované na Slovensku, no pod zahraničnou kontrolou (tzv. nepriami investori). V exporte PZI z nových členských štátov EÚ je úloha nepriamych investorov významná – cca 50% (Svetlič a Jakliča, 2006).

Rozhodnutie o nových investíciách v inej krajine sa väčšinou uskutočňuje v centrále a prebieha ako založenie (alebo zvýšenie majetkovej účasti v) dcérskej spoločnosti príslušnej TNK. No niekedy môže zahraničné investície uskutočniť aj dcérska spoločnosť v SR. Zdá sa, že práve prebudovávanie globálnych hodnotových reťazcov k tomu môže byť podnetom. Keby k takejto situácii došlo, vplyv na slovenskú ekonomiku bude závisieť od kompetencií príslušnej dcérskej spoločnosti v SR a delenia zisku zo zahraničných investícií. Podiel slovenského partnera na zisku bude závisieť aj od jeho prínosu k celkovému efektu projektu a ten možno ovplyvniť aj kvalitou ľudského kapitálu.

Kľúčovú úlohu v exporte PZI zo Slovenska by zrejme mali hrať menšie podniky, orientované na nepokryté segmenty zahraničných trhov (tovarov a služieb), prípadne podniky, ktoré pre nedostatočný domáci dopyt sú nútené hľadať uplatnenie na zahraničných trhoch.

Prakticky vo všetkých krajinách štát zohráva dôležitú úlohu aj pri podpore exportu PZI. Podporu štátu si vyžadujú predovšetkým investície menších podnikov. Ide najmä o informačnú pomoc, vytváranie priaznivých legislatívnych podmienok, finančnú pomoc ap.

3. Niekoľko poznámok na záver

Okrúhle výročia založenia výskumnej inštitúcie bývajú obvykle podnetom k zamysleniu sa aj nad budúcou orientáciou výskumu. Konferencia usporiadaná pri tejto príležitosti iste načrtla množstvo aktuálnych otázok budúcej orientácie ekonomického výskumu a priniesla aj mnohé originálne podnety k ich riešeniu.

V našom príspevku sme sa snažili stručne charakterizovať najnovšie globálne zmeny v jednej oblasti, ktorá je dôležitou súčasťou krízovej a pokrízovej adaptácie a z ktorých vyplývajú aj určité výzvy pre Slovensko. Podrobná analýza týchto tendencií a ich budúceho vývoja, prípadne aj kvalitatívnych zmien v nich, bude aj dôležitou súčasťou ekonomického výskumu v budúcnosti. Neustále bude dôležité všímať si najnovší vývoj PZI a ostatných foriem cezhraničnej expanzie (nielen súkromných TNK, ale aj štátom vlastnených korporácií z rozvíjajúcich sa ekonomík ap.) a vidieť ich širšie súvislosti s vývojom procesu globalizácie a adaptáciou na pokrízové tendencie. To bude dôležitý kontext, v ktorom sa bude vyvíjať aj slovenská ekonomika.

Pokiaľ ide o Slovensko, treba si uvedomiť, že dnes PZI a úlohu zahraničných investorov celkovo nemožno skúmať len ako izolovaný proces, čiastkový aspekt ekonomického vývoja. Zahraničné investície sú natoľko prepletené s domácim ekonomickým vývojom, že sa to prakticky nedá oddeliť. Kľúčové sú predovšetkým prepojenia PZI s celkovým ekonomickým rozvojom, zamestnanosťou, možnosťami zvýšenia inováčnej výkonnosti krajiny ap. Štát tieto prepojenia môže ovplyvniť investičnými stimulmi (no nesmú sa pri tom porušiť určité zásady zdravého rozumu), no predovšetkým celkovým formovaním podnikateľského prostredia. Podrobnejšie sme sa formami politiky štátu vo vzťahu k zahraničným investíciám zaoberali v iných prácach (Šestáková, 2008).

Dôležitou oblasťou intenzívneho prepojenia zahraničných investícií a domáceho ekonomického vývoja sú otázky finančnej stability a vplyvu na platobnú bilanciu krajiny. Týmto otázkam sa dosiaľ v našom výskume venovalo menej pozornosti. Ako čiastková otázka v tejto oblasti môže vystúpiť do popredia aj problém, či treba podporovať aj export PZI zo Slovenska a ako sa v praxi osvedčujú zahraničné investície firiem zo Slovenska.

Literatúra

- BAIR, J. (2005): Global capitalism and commodity chains: Looking back, going forward. *Competition & Change*, 9, č. 2, s. 153 – 180.
- ERNST&YOUNG (2013a): 2013 European Attractiveness Survey, Europe's Future Attractiveness, ERNST&YOUNG in cooperation with AMCHAM (2013b): Impact of the Consolidation Package on the Slovak Business Environment. Survey.
- DUNNING, J. H. – NARULA, R. (1996): The Investment Development Path Revisited: Some emerging issues. In: DUNNING, J. H. and NARULA, R. (eds): *Foreign Direct Investment and Governments: Catalysts for economic restructuring*. London and New York: Routledge.
- NBS (2010): Priame zahraničné investície 2010. Ročná publikácia.
- NBS (2009): Priame zahraničné investície 2009. Ročná publikácia.
- NBS (2008): Priame zahraničné investície 2008. Ročná publikácia.
- NBS (2007): Priame zahraničné investície 2007. Ročná publikácia.
- NBS (2003): Priame zahraničné investície 2003. Ročná publikácia.
- NBS (2013): Platobná bilancia SR január až december 2012.

- NBS (2012): Platobná bilancia SR január až december 2011.
- NBS (2011): Platobná bilancia SR január až december 2010.
- NBS (2013): Medzinárodná investičná pozícia Slovenskej republiky za rok 2012.
- NBS (2012): Medzinárodná investičná pozícia Slovenskej republiky za rok 2011.
- NBS (2011): Medzinárodná investičná pozícia Slovenskej republiky za rok 2010.
- UNCTAD (2013): World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development. United Nations, New York and Geneva.
- UNCTAD (2011): World Investment Report 2011. Non-equity Modes of International Production and Development. United Nations, New York and Geneva.
- PWC (2013a): Slovak CEO Survey 2013: The DNA of Success is Innovation.
- PWC (2013b): Prieskum dodávateľov automobilového priemyslu.
<www.powc.com/sk/publikacie/automotive-suppliers-survey>.
- OECD (2012): Mapping Global Value Chains. [Working Paper of the Trade Committee, December 2012.]
- STURGEON, T. J. (2013): Global Value Chains and Economic Globalization. Towards a New Measurement Framework. Report to Eurostat, May, 2013.
- SAUVANT, K. et al. (2009): Foreign Direct Investment by Emerging Market Multinational Enterprises, the Impact of the Financial Crisis and Recession and Challenges Ahead. OECD, Global Forum on International Investment, December 2009.
- SVETLIČ, M. – JAKLIČ, A. (2006): Outward FDI from New European Union Member States. [Research paper.] University of Ljubljana.
- ŠESTÁKOVÁ, M. (2008): Konkurencia medzi štátmi v oblasti získavania a udržania zahraničných investícií. [WP 11/2008.] Bratislava: EÚ SAV.
- ŠIKULA, M. a kol. (2010): Stratégia rozvoja slovenskej spoločnosti. Bratislava: Ekonomický ústav SAV.
- ŠIKULA, M. a kol. (2008): Dlhodobá vizia rozvoja slovenskej spoločnosti. Bratislava: Ekonomický ústav SAV.

Finančná kríza a medzinárodné ratingové agentúry¹

*Rudolf SIVÁK**

Úvod

Medzinárodné ratingové agentúry sa v priebehu 20-teho storočia etablovali ako systémový prvok globálneho finančného trhu. V rámci odbornej verejnosti prevažuje názor, že ratingové agentúry podstatnou mierou prispeli k postupnej evolúcii globálneho finančného systému až do krízového vývoja v rokoch 2008 a 2009. Problematika pôsobenia medzinárodných ratingových agentúr v krízovom období má niekoľko rovín, ktorým bude v tomto príspevku postupne venovaná pozornosť. Nevyhnutnou podmienkou značného vplyvu ratingových agentúr v procese evolúcie finančnej krízy je ich postavenie v globálnom finančnom systéme. Preto v úvode stručne objasním(e) systémovú úlohu ratingových agentúr.

Ďalšou rovinou, a zároveň najčastejšou výhradou v odbornej literatúre je viackrát overený tzv. „procyklický charakter“ pôsobenia medzinárodných ratingových agentúr v čase finančných kríz. V priebehu aktuálnej finančnej krízy sa táto procyklickosť prejavila tak na trhu štruktúrovaných produktov (ktoré boli ústredným bodom globálnej finančnej krízy v rokoch 2007 – 2009), ako aj na trhu štátnych dlhopisov (ktoré sú zase stredobodom pozornosti v prebiehajúcej dlhovej kríze eurozóny). Osobitnou témou (a treťou rovinou problému, ktorej sa dnes budem/e venovať) je tzv. efekt nákazy z rozhodnutí medzinárodných ratingových agentúr.

1. Postavenie a pôsobenie ratingových agentúr v priebehu krízy

Prejdime stručne k prvej téme, resp. rovine problému. Východiskom k problematike pôsobenia a vplyvu ratingových agentúr v priebehu finančnej krízy je ich systémové postavenie v rámci globálneho finančného systému. Toto postavenie sa v priebehu 20-teho storočia postupne posilňovalo a v súčasnosti je založené na niekoľkých zásadných skutočnostiach:

* Dr. h. c. prof. Ing. Rudolf SIVÁK, PhD., Katedra financií, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava; e-mail: rudolf.sivak@euba.sk

¹ Príspevok vznikol v rámci riešenia projektu OP VaV s názvom Vytvorenie excelentného pracoviska ekonomického výskumu pre riešenie civilizačných výziev v 21. storočí (ITMS 26240120032). Podporujeme výskumné aktivity na Slovensku/Projekt je spolufinancovaný zo zdrojov EÚ.

- Veľká časť regulovaných finančných inštitúcií (banky, penzijné fondy, a pod.) má povolenie investovať prostriedky sporiteľov len do dlhových cenových papierov s príslušným úverovým ratingom od vybraných ratingových agentúr. Zároveň ratingové hodnotenie ovplyvňuje výšku rezerv, ktoré musia regulované subjekty vytvárať v súvislosti s držbou konkrétneho aktíva.
- Ratingové agentúry svojím hodnotením výrazne ovplyvňujú cenu (úrok), za ktorú si emitent dlhopisov dokáže vypožičať finančné prostriedky.
- Počas uplynulých desaťročí došlo k prudkému rastu dlhového financovania v absolútnom aj relatívnom vyjadrení, a teda ratingové hodnotenie ovplyvňovalo čoraz viac ekonomických subjektov v čoraz väčšej miere.
- Relatívna úloha ratingových agentúr vzrástla aj v tom zmysle, že veľká časť investorov nahrádzala ratingovým hodnotením svoje vlastné preskúmanie rizikovosti emitenta.

Postavenie medzinárodných ratingových agentúr v globálnom finančnom systéme založené na uvedených pilieroch dáva týmto inštitúciám obrovskú moc. Svojimi rozhodnutiami najväčšie ratingové agentúry ovplyvňujú priamo tisíce ekonomických subjektov a nepriamo aj stovky miliónov obyvateľov. Pre detailnejší výklad odporúčam príslušnú literatúru.²

Najčastejšou námietkou v odbornej literatúre voči medzinárodným ratingovým agentúram je ich procyklické pôsobenie v obdobiach finančných kríz. Táto skutočnosť sa potvrdila nielen v priebehu aktuálnej finančnej a dlhovej krízy, ale aj koncom 90-tych rokov minulého storočia počas ázijskej finančnej krízy.³ Jadro problému procyklického vplyvu úverového ratingu spočíva v situácii, kedy ratingová agentúra nedokáže včas rozpoznať nastávajúce problémy a priaznivým ratingom udržiava investorov v mylnej predstave o bezpečnosti ich investície. Po následnom vypuknutí problémov prudké zhoršenie ratingu existujúce problémy emitenta ešte zvýrazní. Nastáva automatický výpredajný tlak, ktorý je z veľkej časti zapríčinený zabudovaním ratingových agentúr do regulačného rámca finančného trhu. Najväčší inštitucionálni investori (banky, poisťovne, penzijné fondy, a i.) totiž môžu v portfóliu držať len emisie s dostatočne kvalitným ratingom.

V extrémnej podobe sa problém procyklického pôsobenia medzinárodných ratingových agentúr prejavil v čase prasknutia hypotekárnej bubliny, resp. bubliny štruktúrovaných finančných produktov v USA v rokoch 2007 a 2008. Ešte v polovici roka 2007 bolo približne 60% všetkých emisií štruktúrovaných dlhových aktív v ratingovom portfóliu troch najväčších agentúr (Standard & Poor's, Moody's, Fitch) hodnotených na najvyššom stupni „AAA“. Po prejavení prvých

² Sylla, R. (2001), Rom, M. C. (2009), White, L. J. (2010), Jiang, J. X., Stanford, M.H., a Xie, Y. (2011), Sivák, R. (2012).

³ Ferri, G., Liu, L.-G. a Stiglitz, J. E. (1999), International Monetary Fund (1998).

náznakov krízy a splasnutia realitnej bubliny v USA (august 2007) nasledovala obrovská vlna znižovania ratingov. Do konca roka 2008 len agentúra Moody's znížila rating celkovo 36 346 emisií štruktúrovaných produktov vo svojom portfóliu, pričom takmer tretina z týchto emisií mala pôvodne najvyššiu známku „Aaa“.⁴ Vo veľkom počte sa vyskytovali rozhodnutia o znížení ratingu jednorazovo o niekoľko stupňov. Len v mesiaci november 2007 sa vyskytlo 500 prípadov, kedy bol rating danej emisie štruktúrovaných produktov znížený o viac ako desať stupňov ratingovej škály.

Pre úplnosť treba dodať, že uvedený proces nie je zlyhaním výlučne ratingových agentúr, ale aj samotných investorov na trhu štruktúrovaných produktov, najmä v zmysle nepochopenia úverového ratingu. Úverový rating bol v procese evolúcie finančnej krízy do značnej miery „dezinterpretovaný“ zo strany veriteľov, ktorí sa mylne domnievali, že rating medzinárodných agentúr pokrýva okrem rizika protistrany aj trhové riziká a riziko likvidity.⁵ Dlhopis s hodnotením „AAA“ jednoducho nikdy nebol tzv. „bezrizikovým aktívom“, a to najmä v prípade štruktúrovaných produktov, ktoré pokrývajú len riziko zlyhania jednotlivej emisie, nie širšie riziko zlyhania („defaultu“) emitenta ako v prípade korporátnych alebo štátnych dlhopisov.

Do istej miery odlišným problémom je procyklický charakter pôsobenia ratingových agentúr na trhu štátnych dlhopisov v priebehu dlhovej krízy, ktorá bezprostredne naviazala na splasnutie bubliny štruktúrovaných finančných produktov. *Zníženie ratingu krajiny má obvykle za následok rast rizikovej prirážky z emitovaných dlhopisov, čo ďalej zhoršuje finančnú situáciu danej krajiny.* Zníženie ratingu krajiny následne vyvolá automatický výpredajný tlak na dlhopisovom trhu, keďže investori sa obávajú reakcie ostatných agentov (investorov) na danom trhu a/alebo ďalšieho zníženia ratingu, pričom čelia regulatívnej požiadavke na kvalitu aktív v portfóliu.

V priebehu aktuálnej dlhovej krízy sa uvedené súvislosti potvrdili na príklade Španielska. Uskutočnená empirická analýza⁶ potvrdila, že zníženie ratingu Španielska niektorou z troch hlavných ratingových agentúr malo v období jún 2008 – december 2011 za následok rast rizikovej prirážky štátnych dlhopisov tejto krajiny v priemere o 39 bázických bodov, t. j. o takmer 0,4%. V tomto období medzinárodné agentúry zhoršili rating dlhodobých záväzkov Španielska o 3 až 4 stupne a riziková prirážka štátnych dlhopisov s 10-ročnou splatnosťou vzrástla z 0,2% na 4,5%. Pre lepšiu názornosť sú uvedené procesy znázornené na grafoch č. 1 a 2.

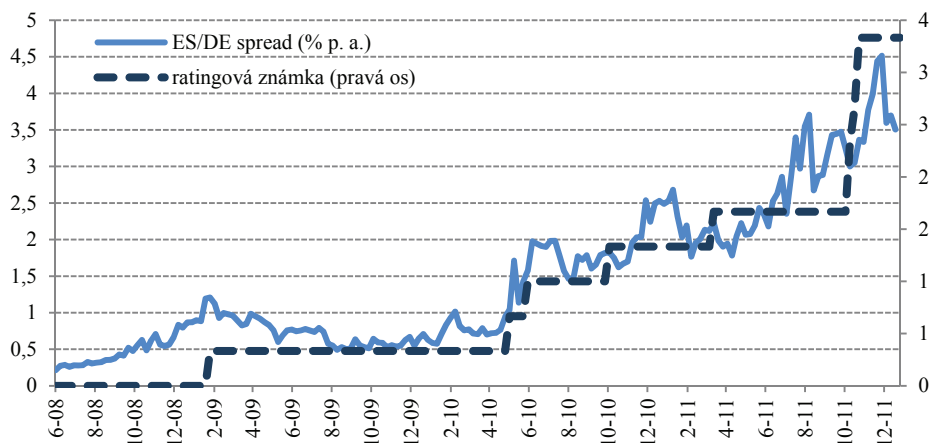
⁴ Benmelech, E., Dlugosz, J. (2010).

⁵ Goodhart, C. A. E. (2008).

⁶ Sivák, R. (2012).

G r a f 1

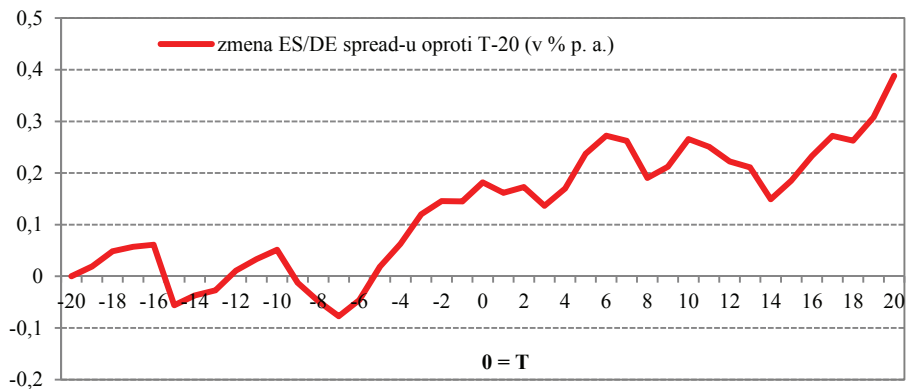
Vývoj rizikovej prirážky štátnych dlhopisov Španielska a ratingu dlhodobých záväzkov v priebehu dlhovej krízy (10-ročná splatnosť, ratingová známka = počet stupňov od najlepšieho ratingu „AAA“)



Zdroj: Vlastné spracovanie z údajov Thomson Reuters.

G r a f 2

Priemerný vývoj rizikovej prirážky štátnych dlhopisov pred a po znížení ratingu Španielska (jún 2008 – december 2011, celkovo 8 znížení,⁷ 20 obchodných dní pred a po znížení ratingu, dlhopisy s 10-ročnou splatnosťou)



Zdroj: Sivák, R. (2012).

V prípade Španielska sa teda potvrdila záporná korelácia medzi kvalitou ratingového hodnotenia a veľkosťou rizikovej prirážky (t. j. nižší rating korešpondoval s vyššou hodnotou rizikovej prirážky na sekundárnom trhu dlhopisov).

⁷ Z dôvodu pôsobenia výrazných exogénnych vplyvov činnosti ECB (napr. operácie LTRO, pozri Sivák, R., (2012)), vplyv zmien ratingu po 1.1.2012 nebol zahrnutý do výpočtu.

Podstatný rast rizikovej prirážky v období bezprostredne pred dňom oznámenia o znížení ratingu je možné vysvetliť tým, že časť investorov zníženie ratingu vopred očakávala a vopred realizovala predaj dlhopisov. Keďže rast rizikovej prirážky obyčajne pokračoval aj v ďalších dňoch po oznámení o znížení ratingu, potvrdil sa aj predpoklad o následnom „vyvolanom“ tlaku na rast rizikovej prirážky v prípade zníženia ratingového hodnotenia.

Treťou, a poslednou rovinou problematiky, ktorou sa dnes budem/e zaoberať, je tzv. *efekt nákazy z rozhodnutí medzinárodných ratingových agentúr*. Rast rizikovej prirážky emitenta (ktorý sme demonštrovali na príklade Španielska) obvykle nie je jediným efektom zníženia suverénneho ratingu. Vedľajšie vplyvy zníženia suverénneho ratingu dostali v ekonomickej teórii označenie „efekt nákazy“ (angl. „contagion“ alebo „spillover effect“). Vo všeobecnej rovine možno efekt nákazy definovať ako „*situáciu, kedy je nestabilita z určitého trhu prenesená na jeden alebo niekoľko ďalších trhov*“.⁸ Efekt nákazy sa v praktickej rovine prejavuje rastom korelácie dvoch alebo viacerých aktív v období po určitej (krízovej) udalosti.⁹ V konkrétnom prípade ratingových agentúr môžeme potom efekt nákazy definovať ako prenesenie dôsledkov zmeny suverénneho ratingu krajiny z trhu jej štátnych dlhopisov na trhy iných aktív.

Efekt nákazy zo zníženia suverénneho ratingu sa môže v praxi šíriť nasledovnými smermi:

- Rastie riziková prirážka (a teda požadovaný úrok) pre ostatných dlžníkov – rezidentov danej krajiny.
- Výpredajný tlak sa prenesie z trhu štátnych dlhopisov na akciový trh danej krajiny (t. j. prenos medzi rôznymi druhmi aktív, v tomto prípade prenos z dlhových na majetkové cenné papiere v rámci jednej krajiny).
- Rast rizikovej prirážky a výpredajný tlak sa prenesú na trh aktív (dlhopisy, akcie) inej krajiny.
- Výpredajný tlak dotknutých štátnych dlhopisov znamená finančnú stratu pre veriteľov – vlastníkov dlhopisov (doma aj v zahraničí).
- Efekt nákazy sa môže šíriť aj kanálmi mimo finančného trhu, najmä prostredníctvom fiškálnej reštrikcie (t. j. redukcia deficitu a dlhu verejnej správy za účelom opätovného zlepšenia ratingu), ktorá negatívne zasiahne ostatné ekonomické subjekty danej krajiny, a prostredníctvom zahraničného obchodu aj rezidentov iných krajín.

V období po vypuknutí dlhovej krízy v Európe dramaticky narástla pozornosť ekonómov venovaná efektom nákazy v súvislosti so zmenami suverénneho ratingu (najmä rozhodnutí o znížení ratingu, prípadne znížení výhľadu ratingového

⁸ De Santis (2012), str. 14.

⁹ Gande, A. a Parsley, D. C. (2005).

hodnotenia). Predovšetkým Grécko je považované za krajinu, z ktorej sa šírila nákaza zo znižovania ratingu na ostatné zasiahnuté krajiny (najmä Portugalsko, Írsko, Španielsko, Taliansko, Cyprus, Slovinsko). Medzi najdôležitejšie praktické poznatky z pôsobenia efektu nákazy v priebehu dlhovej krízy patria nasledovné:

- v období september 2008 – August 2011 sa znižovanie ratingu Grécka obzvlášť negatívne prejavovalo na trhu štátnych dlhopisov Portugalska a Írska, ktorým v súvislosti so znížením ratingu Grécka rástla riziková prirážka zo štátnych dlhopisov s 10-ročnou splatnosťou o 22 – 58 bázických bodov (v závislosti od ratingovej agentúry a ostatných premenných). V menšej miere sa rast rizikovej prirážky prenášal aj na trhy štátnych dlhopisov Španielska, Talianska, Belgicka a Francúzska.¹⁰
- Obzvlášť silný efekt nákazy medzi jednotlivými krajinami, ako aj trhmi rôznych aktív sa prejavoval najmä v prípade zmien suverénneho ratingu na hranici jednotlivých pásiem ratingového hodnotenia (investičný / špekulatívny stupeň).¹¹
- „nákaza“ sa nešíri len smerom od zmien ratingu ku rizikovým prirážkam štátnych dlhopisov, ale aj opačným smerom. To znamená, že CRA so svojimi rozhodnutiami „meškajú“, a / alebo CRA vo svojich rozhodnutiach do značnej miery prihliadajú na vývoj rizikovej prirážky dlhopisov emitenta.¹²

Záver

Ambíciou tohto príspevku nebolo hľadanie jednoznačného vinníka finančnej a dlhovej krízy, a už vôbec nie označenie medzinárodných ratingových agentúr za hlavnú príčinu krízových udalostí. Cieľom bolo poukázať na dôležitosť rozhodnutí týchto inštitúcií v dynamicky sa vyvíjajúcom procese finančnej a dlhovej krízy a identifikáciu ich nedostatkov a vedľajších efektov. Skúmanie činnosti ratingových agentúr v priebehu finančnej a dlhovej krízy ponúka niekoľko dôležitých záverov. *Po prvé*, rozhodnutie o zmene ratingu daného aktíva, resp. emitenta je subjektívnym posúdením nezávislej inštitúcie, pričom neexistujú záväzné štandardy pre stanovenie adekvátneho ratingu daného aktíva, alebo emitenta. *Po druhé*, ratingové agentúry majú prostredníctvom svojich výrokov tendenciu v priebehu finančných kríz pôsobiť procyklicky, t. j. zvyraňovať extrémny trh. *Po tretie*, v priebehu európskej dlhovej krízy sa preukázalo pôsobenie efektu nákazy, t. j. počet ekonomických subjektov ovplyvňovaných rozhodnutiami ratingových agentúr je oveľa vyšší ako počet hodnotených emitentov. *Po štvrté*,

¹⁰ De Santis, R. (2012), Sivák, R. (2013).

¹¹ Arezki, R., Candelon, B., Sy, A. N. R. (2011).

¹² Clayes, P. a Vašíček, B. (2012).

postavenie ratingových agentúr v rámci regulačného rámca finančného trhu sa ukazuje ako dlhodobo neutrálne. Na jednej strane, výroky ratingových agentúr postupne nadobudli v rámci regulácie finančného trhu obrovskú váhu. Na druhej strane, tieto inštitúcie disponujúce obrovským vplyvom na ostatné subjekty nepodliehali regulácii.

Literatúra

- AREZKI, R. – CANDELON, B. – SY, A. N. R. (2011): Sovereign Rating News and Financial Markets Spillovers: Evidence from the European Debt Crisis. [IMF Working Paper 11/68.]
- BENMELECH, E. – DLUGOSZ, J. (2010): The Credit Rating Crisis. In: NBER Macroeconomics Annual 2009, Volume 24, s. 161 – 207 National Bureau of Economic Research, Inc.
- CANTOR, R. – PACKER, F. (1996): Determinants and Impact of Sovereign Credit Ratings. Economic Policy Review, 2, č. 2, s. 27 – 54.
- CLAYES, P. – VAŠÍČEK, B. (2012): Measuring Sovereign Bond Spillover in Europe and the Impact of Rating News. Mimeo. Prague: Czech National Bank.
- DE SANTIS (2012): The Euro Area Sovereign Debt Crisis. Safe Haven, Credit Rating Agencies and the Spread of the Fever from Greece, Ireland and Portugal. ECB Working Paper Series No. 1419 / February 2012.
- FERRI, G. – LIU, L.-G. – STIGLITZ, J. E. (1999): The Procyclical Role of Rating Agencies: Evidence from the East Asian Crisis. Economic Notes by Banca Monte dei Paschi di Siena SpA, 28, č. 3-1999, s. 335 – 355.
- GANDE, A. – PARSLEY, D. C. (2005): News Spillovers in the Sovereign Debt Market. Journal of Financial Economics, 75, 2005, s. 691 – 734.
- GOODHART, C. A. E. (2008): The background to the 2007 financial crisis. International Economics and Economic Policy, 4, č. 4, p. 331 – 346.
- INTERNATIONAL MONETARY FUND (1998): International Capital Markets: Developments, Prospects, and Key Policy Issues. Washington, DC: IMF.
- JIANG, J. X. – STANFORD, M. H. – XIE, Y. (2011): Does it Matter Who Pays for Bond Ratings? Historical Evidence. Journal of Financial Economics (JFE), Forthcoming; Fordham University School of Business Research Paper.
- ROM, M. C. (2009): The Credit Rating Agencies and the Subprime Mess: Greedy, Ignorant, and Stressed? Public Administration Review, 69, č. 4, s. 640 – 650.
- SIVÁK, R. (2012): Činnosť ratingových agentúr a dlhová kríza. In: Svetová ekonomika medzi rastúcimi rizikami a náznakmi oživenia: vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky medzi stagnáciou a oživením. Bratislava: Ekonomický ústav SAV.
- SYLLA, R. (2001): A Historical Primer on the Business of Credit Ratings. Prepared for conference on “The Role of Credit Reporting Systems in the International Economy”. Washington, DC: The World Bank, March 1 – 2.
- WHITE, L. J. (2010): The Credit Rating Agencies. Journal of Economic Perspectives, 24, č. 2, s. 211 – 226.

Financial Derivatives Market and Regulation

*Juraj SIPKO**

Introduction

The mortgage crisis in the USA brought about the global financial crisis. Academia, research and policy-makers still discuss who is responsible for the present financial turmoil. There is a general accepted agreement that the present global financial crisis is the result of complex issues.¹

The comprehensiveness of this crisis is much deeper than of the Great Depression during the 30's in the last century. However, the present global financial crisis has one specific phenomenon which significantly contributed to the global financial crisis – financial engineering, i.e., financial derivatives.²

The main aim of this paper is to create a clear picture of the development of the financial derivatives market, mainly at the beginning of the last decade of this century. Therefore, this paper will focus on history, the latest development of derivatives and a comparison of this development with the world real economic growth.

1. History of Derivatives

Derivatives have a long history.³ However, historically trading with financial derivatives started at the beginning of the last century. The Bretton Woods international monetary system based on a fixed exchange rate collapsed on August 15,

* Ass. prof. Juraj SIPKO, PhD., Paneuropean University, Faculty Economy and Business, Tematinská 10, 851 05 Bratislava

¹ The mortgage crisis in the USA is connected with the following negative factors, which have significantly contributed to the global financial crisis: expansionary monetary policy (2003 – 2005), underestimated risks in markets, failure of corporate governance, and failure of both supervision and regulatory of banking industry, failure of both rating and auditing companies and income distribution. In addition, strong support was providing by mass media, which have played a critical role in investing in real estate even in the time when participants of the market, research, academia, and policy-makers recognized the existence of the real estate bubble.

² Derivatives is the collective name used for a broad class of financial instruments that derive their value from other financial instruments (known as the underlying), events or conditions. So, derivatives are financial instruments whose characteristics and value depend upon the characteristics and value of an underlie, typically a commodity, bond, equity or currency. Examples of derivatives include futures and options. Advanced investors sometimes purchase or sell derivatives to manage the risk associated with the underlying security, to protect against fluctuations in value, or to profit from periods of inactivity or decline. These techniques can be quite complicated and quite risky.

1971. The breakdown of the fixed exchange rate system brought about a new international monetary system known as Kingston international monetary system.

The present Kingston international monetary system is based on demand and supplies of major currencies. Introduction of the floating exchange rate system caused instability of exchange rates of major currencies. These create a big space for trading with currencies and interest rates.

Since the breakdown of Bretton Woods system, there has been a significant increase in the trading volume of derivatives, i.e., both financial and commodities derivatives. The size of growth derivatives has had an unprecedented trend, mainly during the last decade.

Ever since this period derivatives are bought and sold in two ways. Contracts with standardized terms are traded on exchanges. Tailored varieties are bought “over the counter” (OTC) from big “dealer” banks. These banks support the OTC market by hedging their clients’ risks with each other or on an exchange.

Based on available literature, both financial and commodities derivatives have existed for many centuries. Historically, there are two periods, when we registered a significant increase of volume of derivatives.

The first period was after the shutdown of the Bretton Woods system. According to the official data published by the Bank for International Settlements (BIS) from the beginning of 70’s in the last century the volume of financial derivatives has significantly increased.⁴

The second period was after the elimination of the Glass-Steagall Act.⁵ During the period of existence of this Act a relatively low volume of derivatives was traded in comparison with the last decade. However, due to strong lobbying from the (financial industry), Wall Street was interested in abandoning this legislation. Finally, at the end of the second term of Mr. Clinton’s presidency, was finally successfully cancelled the Glass-Steagall Act.⁶

³ History of using derivatives started in the 17th century with traded futures. For example, the Japanese traded simple rice futures in Osaka and the Dutch bought and sold tulip derivatives in Amsterdam.

⁴ After the breakdown of Bretton Wood System (August 15, 1971) the volume of financial derivatives was approximately USD 75-78 billion.

⁵ In order to avoid potential financial crisis, the newly elected president of the USA appointed both Messrs. Glass and Steagall to prepare a new legislation. The main goal of this legislation was separation of investment and commercial banking, introducing transparent operations and to solve the conflict of interest.

The New Act was adopted and was named after both social democrats in June 1933.

⁶ Elimination of the Glass-Steagall Act in November 12, 1999 (actually it was after the presidential election) strongly supported by Mr. Robert Rubin, Secretary of Treasury (the former Chief Executive in Goldman Sachs) and his Undersecretary Larry Summers (the former chairman of advisors to the present president Mr. Barak Hussein Obama) and by the former Chairman of the Federal Reserve System Mr. Alan Greenspan.

2. Development of derivatives after the cancelation of Glass-Steagal Act

Table 1

The World of Derivatives

Type of Derivative	H1 2008	End 2007	H1 2001
Interest Rate	\$464.7 trillion	\$382.3 trillion	\$57.305 trillion
Credit	\$54.6 trillion	\$62.2 trillion	\$631.497 billion
Equity	\$11.9 trillion	\$10 trillion	

Source: BIS data, author's calculations.

Since this period the volume of derivatives has enormously increased (see Table 1 above). The table describes three types of derivatives (credit, interest rate, and equity) for three periods (first half of 2001, end 2007 and first half of 2008). On the one hand, the table clearly describes a big movement in different types of derivatives e.g., interest rates since the first half of 2001 to the end of 2008 from \$57.305 trillion in the first half of 2001 to \$464.7 trillion at the end of 2008.

On the other hand, credit derivatives significantly reduced in volume from \$631.497 trillion in the first half of 2001 to \$54.6 trillion in at the end of 2008. Paradoxically, the volume of derivatives had significantly increased between 2007 and at the end of 2008. This was a period when there was an evident lack of liquidity in the banking industry and Freddy Mac and Fenny Mae came under big pressure in terms of market value of mortgages of both of these institutions. This was a first-time development and many market it as a moral hazard, because the majority of CEOs stimulate further investment operations through various new derivatives products.

In addition, after canceling the historical Glass-Steagall Act there has been tremendous change in terms of growth of GDP and the volume of financial derivatives as is discussed subsequently.

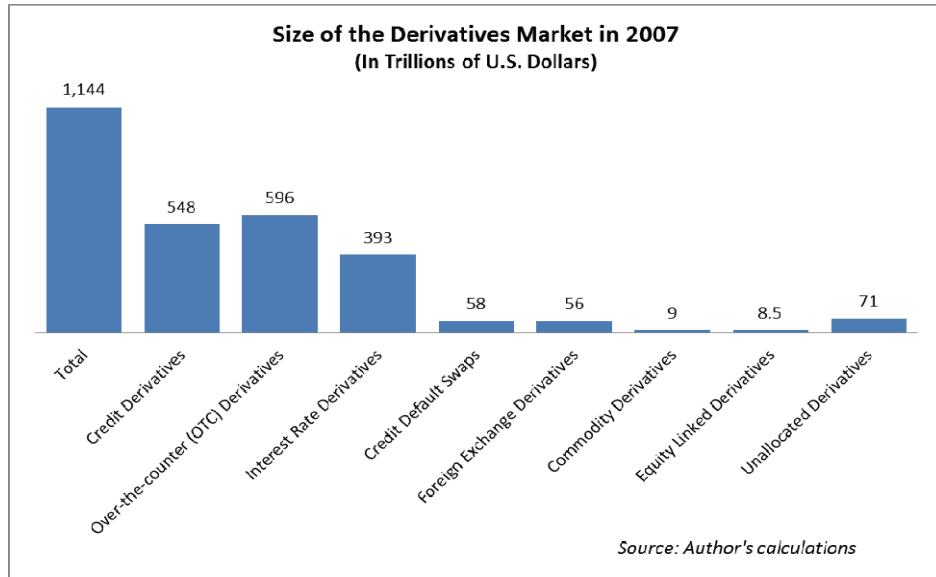
2.1. Growth of Derivatives

In order to better understand the increase of both financial and commodities derivatives after the breakdown of the Bretton Woods system, it is necessary to analyze their structure.

Generally, derivatives are qualified as follows: credit derivatives, over-the-counter derivatives, interest rate derivatives, credit default swaps, foreign exchange derivatives, commodity derivatives and equity-linked derivatives.

Graph 1 below describes the size of all derivatives before the outbreak of the global financial crisis.

Graph 1



Source: BIS data.

At the end of 2007, the total volume of the derivatives market accounted for USD 1,147 trillion. The biggest size of derivatives market was over-the-counter derivatives⁷ which accounted for USD 596 trillion, then listed credit derivatives USD 548 trillion, interest rate derivatives USD 333 trillion, credit default swaps USD 58 trillion, foreign exchange derivatives USD 56 trillion and only USD 9 trillion was counted for commodities and USD 8.54 trillion for equity-linked derivatives.

According to the Bank for International Settlements unallocated derivatives at the end of 2007 were at about USD 71 trillion. The graph clearly shows that a dominant position in the derivatives market belongs to OTC derivatives.

2.2. Financial and Commodities Derivatives

The value of financial and commodity derivatives depend on the underlying value of the basic securities. However, both financial and commodities derivatives are associated with potential risk. The total volume of the derivatives has significantly increased during the last decade.

⁷ The OTC market is the biggest market with financial and commodities derivatives. The global gross domestic product at the end of 2007 was USD 50 trillion. The total volume of derivatives market accounts for USD 1,144 trillion. This means that it is 22 times higher than GDP of the whole world. The market value of real estate is counted at around USD 75 trillion. The world stock and bond market value is about USD 100 trillion.

There is general agreement between researcher, academia and policymaker that derivatives are unregulated, non-traded at any public exchange without universal standard. In reality, it means that some derivatives are not transparent and do not have an open bid/ask market; obviously, they are not guaranteed and they have no clearing house.

Clearly, financial derivatives are related to futures and options which are traded on exchanges. However, there are a lot of over-the-counter instruments such as interest rate swaps, foreign contracts and foreign exchange and interest rate contracts. In addition, there are various commodity and equity instruments.

Nowadays, derivatives are commonly used by both financial and non-financial institutions as well as large and small speculators. In comparison with the beginning when derivatives started to operate, the present development trend of trading over-the-counter (OTC) derivatives is on upward trend.

Over-the-counter market derivatives, as it was mentioned before, have the biggest size of all derivatives in the derivatives market.

3. The Volume of Financial Derivatives and Real GDP Growth

Although the latest development of derivatives is significant, so far there haven't been many articles comparing the growth of derivatives and the growth of the real economy. Therefore, it is important to compare the growth of derivatives with the growth of the real economy to be able to explain the increased systemic risk of the financial system.

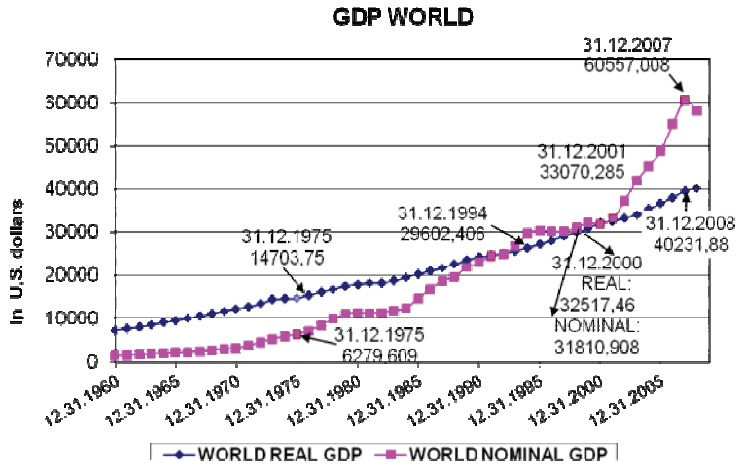
Based on official data published by the International Bank for Settlement, total derivatives have been significantly growing since the abolishment of the Glass-Steagall Act (see Graph 1 above).

The development of economic growth both nominal and real is described since 1960 in Graph 2 below. This graph clearly shows that economic growth was on an upward trend, but increasing mildly during the last 50 years. The development of both nominal and real economic growth was in strong correlation. Nominal economic growth before the outbreak of the global financial crisis (2007) reached USD 62,173 trillion.

A completely different situation arises when comparing derivatives with interest rates. After the breakdown of the Bretton Wood system there has been a gradual increase in currency and interest rates.

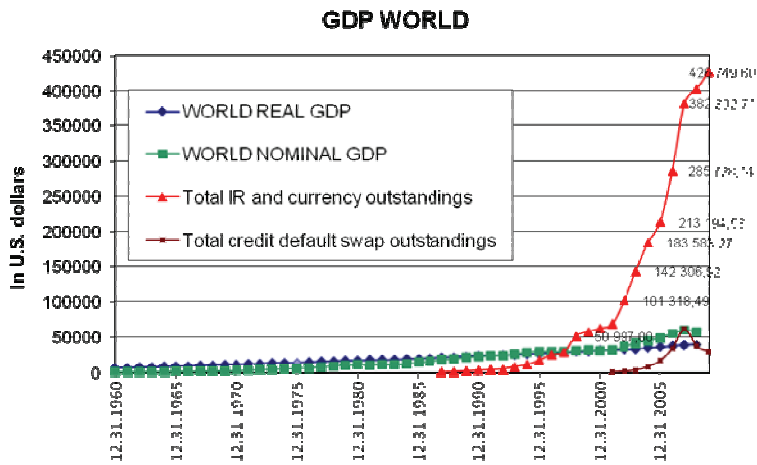
Graph 3 shows that interest rate derivatives started to grow since the second half of the 90's. However, extraordinarily fast growth of interest rate derivatives continued since the abolishment of the Glass-Steagall Act. The steep curve clearly shows a huge increase of derivatives from USD 50 trillion in 2000 to USD 426,749 trillion in 2009.

Graph 2



Source: BIS data, author's calculations.

Graph 3



Source: BIS data, author's calculations.

One of the most critically important financial derivatives which have significantly contributed to the global financial crisis was credit default swaps.⁸ This

⁸ Credit default swap or CDS trading is closely related to trading in the underlying securities that compose the capital structure of the companies on which protection is written. Trading practices in the CDS market, whether legitimate or abusive, can affect the securities markets. The CDS market, however, lacks the level of transparency and other protections that characterize the regulated securities markets.

Therefore, the Security Exchange Commission (SEC) in the USA has been unable to monitor effectively for trading abuses and whether purchasers of CDS protection on an issuer's debt have sold short the equity securities of that company as a trading strategy, effectively linking activities and changes in the CDS market with those in the cash equity market.

type of financial derivative was introduced at almost the same period of time as the abolishment of the Glass-Steagall Act. The volume of credit default swaps was USD 62,173 trillion at the end of 2007.

In reality, credit default swaps at the end of 2007 have the same volume as the global gross national product. That means that this kind of derivatives, which are non-transparent, reached the same volume as the annual global gross domestic product. However, since the end of 2007, there was a decline of credit default swaps and at the end of 2009 reached a volume of USD 30,428 trillion.

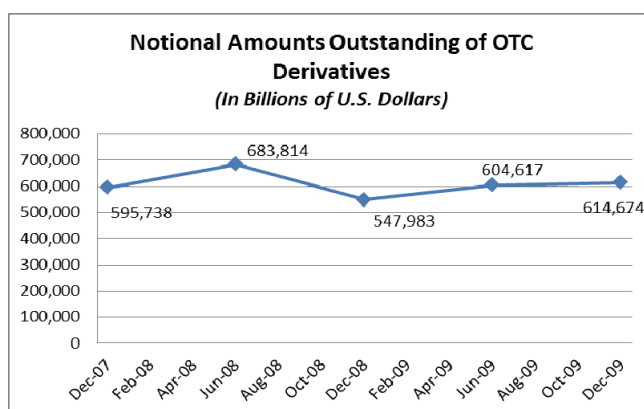
3.1. The Dynamics of Financial Derivatives

In order to better understand the entire volume of all derivatives, i.e., both financial and commodity derivatives, it is necessary to understand the main structure. At the end of 2007, the overall volume of derivatives was USD 1,144 trillion.

Graph 4 below describes the OTC derivatives market since December 2007 to December 2009. The total volume of the derivatives market the end of 2007 accounts for USD 596 trillion. Since December 2007 until December 2008, there was a huge increase in the OTC market; i.e., to USD 683 trillion. Therefore, within 12 months, there was an increase of USD 88 trillion. When the global financial crisis spilled over across the globe, a decrease in OTC derivatives was recorded. However, since the beginning of 2009, gradually, the volume has been increasing all throughout 2009.

Finally, at the end of 2009, the volume of the OTC derivatives market was USD 614 trillion, which is even bigger volume than it was before the crisis started.

Graph 4



Source: BIS data, author's calculations.

These activities in the CDS market could adversely impact the regulated securities markets. Any regulatory reform that maintained distinct regulatory regimes for securities markets and markets for securities-related OTC derivatives would suffer from this same limitation.

Graph 5 below provides a further breakdown of notional amounts outstanding of OTC derivatives.

In order to better understand the real economic growth for the last 50 years, it is necessary to compare nominal and real world GDP. According to Chart 3, there is a historical development of both world nominal and world real GDP. The development of both nominal and real GDP is correlated since the beginning of the 60s until the beginning of the last decade. At the end of 2000, world nominal GDP counted for USD 31.8 trillion. For the same period of time, world real GDP was counted for USD 32.5 trillion. However, since the beginning of 2001, there has been a significant growth in world nominal GDP. One explanation of this might be that the world nominal GDP is growing faster due to the huge increase of derivatives markets. Nonetheless, the increasing size of derivatives markets is not part of the real economy.⁹

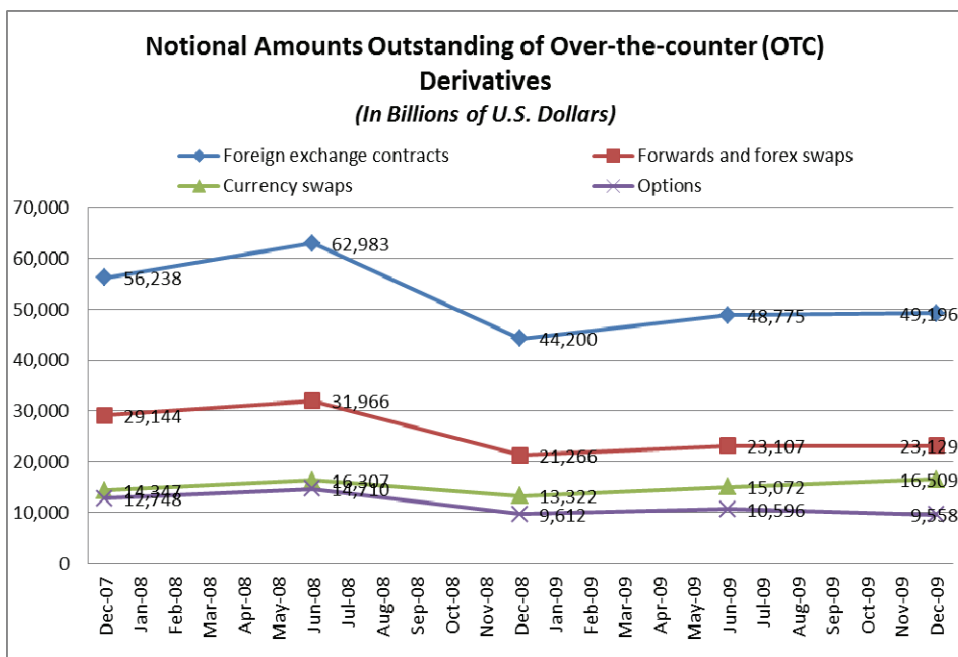
In reality, based on comparison between the global real economic growth and the OTC derivatives market in terms of volume, it brings us to the conclusion that the global derivatives market is growing much faster than the global real GDP. Although there is no clear distinction about how big the volume of this speculation is, one thing is clear, nowadays, derivatives have started to dominate instead of the real economy.

Some types of derivatives played a dominant role in OTC derivatives markets. Among those both interest rate contracts and interest rate swaps are predominantly in notional amounts outstanding OTC derivatives. Graph 5 above shows how big a proportion there is of both types of derivatives to the total size of OTC derivatives. On one hand, some kinds of derivatives such as options and OTC derivatives are of relatively low volume to the total notional amount of outstanding OTC derivatives. On the other hand, option derivatives during the period of 2007 and 2009 recorded a downward trend. Both derivatives for interest rate contracts and interest rate swaps after their decrease during the global financial turmoil started growing linearly with growth after the crisis.

Due to the role which the derivatives market has played in the emerging of the global financial crisis, the G 20 was led to reevaluate the present legal framework and transparency of the existing derivatives markets. Therefore, after the outbreak of the global financial crisis member countries of Group 20 decided to prepare an agenda for avoiding a potential financial crisis in the future.

⁹ As was mentioned before, the abolishment of the Glass-Steagall Act created unparalleled conditions for fast-growing derivatives markets, including those which are less or non-transparent. The notional amount of OTC derivatives outstanding globally at the end of 2000 was approximately USD 95 trillion. Between the end of 2000 and the end of 2008, the volume of outstanding OTC derivatives outstanding was increased more than 7-fold to the total volume of USD 672 trillion.

Graph 5



Source: BIS data, author's calculations.

4. G-20 and Regulatory Framework for Derivatives Market

Research, academia and policymaker, after analyzing the main causes of the global financial crisis, came to the conclusion that the derivatives market significantly contributed to the global financial turmoil. Therefore, G-20, in order to avoid potential crises, discussed regulatory framework for the financial sector, including the derivatives market.

The main goal of the financial sector reform in terms of derivatives market is follow the four broad-based objectives: 1) preventing activities in OTC derivatives from posing risk to the global financial system, 2) promoting efficiency and transparency of those markets, 3) preventing market manipulation, fraud and other market abuses and finally, 4) ensuring that OTC derivatives are not marketed inappropriately to unsophisticated parties.

Based on these four objectives, the most important will be primary responsibility for the OTC derivatives market. In the United States, this primary responsibility for all OTC derivatives including derivatives related to exchange rate, interest rate, commodities - energy and metal, would rest under an umbrella of CFTC (Commodities and Financial Trade Commission).¹⁰

G-20 adopted an agenda for improving the legal framework for the derivatives market. The main goal of this agenda is to specify the relation between securities markets and security-related OTC derivatives. Based on this agenda, the regulatory framework for OTC derivatives is very important to recognize the relationship between regulated securities market and the unregulated markets for securities related to OTC derivatives.¹¹ Currently, the legislation is under discussion. Still there are some open issues between the USA and EU.

5. The Larosière Report

In February 2009, was issued a Report prepared by the the Larosière group on financial supervision in the European Union. This Report made a series of proposals for establishing of new pan-European supervisory bodies. In March 2009, the European Commission recommended European leaders to endorse the main proposal of the Larosière Report. In September 2009, the European Commission adopted a set of legislative proposals aimed at strengthening financial sector supervision, which was presented at the G20 summit of 24 – 25 September in Pittsburgh.

The Larosière Report proposed the establishment of a European System of Financial Supervisors (ESFS). ESFS will be a decentralized network of the three new European financial supervisors charged with carrying out the microprudential supervision of banks, insurance companies and markets. The proposal provides for these authorities to have binding powers as opposed to the three committees they will be replacing, which will play an advisory role (Committee of European banking Supervisors CEBS for banks, Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors – CEIOPS for insurance companies, and Committee of European Securities Regulators – CESR for markets). The ESFS will develop and vote by qualified majority on technical standards that will be applied through Europe.¹² The recent financial crisis revealed deep weaknesses in the global financial system. Therefore, this calls for substantial changes to the regulatory framework.

¹⁰ According to SEC (Security Exchange Commission), some securities products are very actively traded. For example, the most traded financial product in the world with exchange-listed US equities are trading approximately 11bn shares per day. In the US, there are 11 national securities exchanges. The national securities exchanges have self-regulatory responsibility with more than 70 alternative trading systems for executing OTC transactions. In addition, there are hundreds brokers and dealers that are actively participating in OTC transactions.

¹¹ According to G-20 agenda, there was an expectation that the regulatory framework for the derivatives market should be implemented since 2013.

¹² The standards will only become binding law after formal enforcement by the European Commission.

6. International Cooperation

In order to increase the credibility and consistency of the management of systemic risks creation, an institutional framework for international cooperation is needed. The process of financial globalization in the recent decades demonstrates that systemic risks have developed an increasingly cross-border nature. Therefore, it is almost impossible to control this risk by national authorities. The question is, how to manage so called side effects of this risk? If the development of integrating financial markets is increasing then it is called on to create an international cooperation. In this regard, the global financial crisis is a wake-up call for the European Commission. For this purpose was established a new advisory body – the European Systemic Risk Board (ESRB).¹³

Based on London's G20 declaration, member countries agreed on set of reforms to strengthen the financial system. Regulatory reforms will focus primarily on improving the resilience of individual institutions and the financial sector. Regarding the banking sector, the Basel Committee on Banking and Supervision (BCBS) provided guidelines and recommendations to improve the resilience of individual banks.¹⁴ The recent proposals of BCBS on capital standards represent a substantial improving in the quantity and quality of capital in comparison with the price-crisis level.

The main improvement of new standards are the following: common equity will represent a higher proportion of capital, in particular, will increase to 4.5 percent from 2 percent. The amount of intangible and qualified assets will be limited to 15 percent. The implementation period is since 2013 and with gradual introduction of the deductions from 2014 to reach a common equity target at 7 percent by 2019. Banks are expected to comply with revised requirements for trading exposures, counterparty credit risk, and exposures to other financial institutions¹⁵. Leverage ratio will be introduced with current regulations on a trial basis, starting with implementation and migration to Pillar 1 by 2018. The Liquidity Coverage Ratio will be implemented in January 2015 after an observation

¹³ The European Systemic Board Risk (ESBR), located in the European Central Bank, will conduct macroprudential supervision by assessing the potential threats to financial stability in the European Union. The ESBR will be composed of the ECB General Council members, the future European supervisory authorities, the European Commission and the president of the Economic and Financial Committee.

¹⁴ The crucial components of the BCBS proposals are: higher and better quality capital (mostly common equity, with better loss absorption features), better risk recognition for market and counterparty risks, a non-risk based leverage ratio as a backstop measure, tighter liquidity standards, including through a liquid asset buffer for short term liquidity coverage and a longer term stable funding requirement to limit maturity mismatches, and capital conservation buffer.

¹⁵ See the Basel Committee on Banking and Supervision (July 2009).

period beginning in 2011. Net Stable Funding Ratio (NSFR) is designed to promote longer term funding of assets. It will become a minimum standard by January 2018.

Conclusion

Financial derivatives have significantly contributed to the mortgage crisis in the USA and the later spillover to the global financial crisis. Although there are some similarities of the present financial crisis with the Great Depression, the one specific feature of the present global financial crisis is that it was strongly influenced by financial derivatives. There is clear evidence that some of the financial derivatives such as credit default swaps were not, or less transparent.

The elimination of the Glass-Steagall Act was a step in the wrong direction. An unprecedented increase of the financial derivatives led to worsening of the financial position in the banking industry in both commercial and investment banks.

Despite the fact that the competent international monetary and financial institutions recognized that regulatory and supervisory bodies failed to deal with the transparent management of the financial derivatives so far this agenda is pending. So far the overall agenda is under preparation and there is expectation that will come to force in 2013.

Before the Great Depression the financial derivatives did not play a critical role in the financial crisis. The present problem is the unprecedented development in terms of volume of financial derivatives in comparison with real GDP growth. From the analysis by using official data published by the International Bank for Settlements it brings to the conclusion that derivatives market is growing much faster than the real economy.

The real question is whether this trend is sustainable from the long term perspective. Analysis clearly demonstrates that significant growth of the derivatives market, mainly markets with less or non-transparent products might undermine the stability the whole financial sector. In addition, a fast growing volume of transactions in the derivatives market does not create favorable conditions for supporting the still uneven and fragile global economic growth, but in particular in industrial countries, those were this market is dominating.

To put the global economy on a solid, balanced and sustainable path an appropriate regulation on derivatives, in particular on markets, which are less, or non-transparent is needed.

Without adoption of all the necessary measures to regulate derivatives in a non-transparent market it will be difficult to stabilize the real economic growth for medium and long term perspectives. Therefore, rigorous efforts on the international

level connected with fruitful cooperation in improving the functioning of the derivatives market is critical. In addition, these efforts should be consistent between all major players in the derivatives market, i.e., in the USA and in Europe.

The only way to accomplish this task is adopt the correct rules of game which will support transparency in the derivatives market and support, but not undermine, the still fragile real economic growth, which is imperative to increase the standard of living of all populations around the globe.

References

- ACHARYA, V. V. – PEDERSEN, L. H. (2005): Asset pricing with liquidity risk. *Journal of Financial Economics*, 77, No. 2, pp. 375 – 410.
- ACHARYA, V. V. – VISWANATHAN, S. (2008): Moral hazard, collateral and liquidity. [CEPR Discussion Papers 6630.] Centre for Economic Policy Research.
- Bank for International Settlements, Annual Report (2000 – 2011).
- BORIO, C. E. V. – ZHU, H. (2009): Capital regulation, risk-taking and monetary policy: a missing link in the transmission mechanism? [BIS Working Papers, No. 268.] Basel.
- CASTREN, O. – DEES, S. – ZAHER, F. (2008): Global macro-financial shocks and expected default frequencies in the euro area. [European Central Bank Working Paper Series, No. 875.]
- DEES, S. – VANSTEENKISTE, I. (2007): The transmission of US cyclical developments to the rest of the world. [European Central Bank Working Paper Series, No. 798.]
- De GRAEVE, F. KICK, T. – KOETTER, M. (2008): Monetary policy and financial (in)stability: an integrated micro-macro approach. *Journal of Financial Stability*, 4, No. 3, pp. 205 – 231.
- ESTRELLA, A. – HARDOUVELIS, G. (1991): The term structure as a predictor of real economic activity. *Journal of Finance*, 46, pp. 555 – 576.
- FISHER, I. (1933): The debt-deflation theory of great depressions. *Econometrica*, 1, No. 4, pp. 337 – 357.
- GILCHRIST, S. – YANKOV, V. – ZAKRAJŠEK, E. (2009): Credit market shocks and economic fluctuations: evidence from corporate bond and stock markets. *Journal of Monetary Economics*, 56, No. 4, pp. 471 – 493.
- G20 Communiqué (2008 – 2010).
- GORTON, G. (2008): The Panic of 2007. [NBER Working Papers, No. 14358.]
- HARVEY, C. R. (1991): The term structure and world economic growth. *The Journal of Fixed Income*, 1, pp. 7 – 19.
- International Monetary Fund, Global Financial Stability (2006 – 2010).
- Joint Working Group of the Financial Stability Forum and the Committee on the Global Financial System (2009): The role of valuation and leverage in procyclicality. [CGFS Papers, No. 34.]
- McCARTHY, J. – PEACH, R. W. (2004): Are home prices the next 'bubble'? *Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review*, 10, No. 3, pp. 1 – 17.
- QI, M. – YANG, X. (2009): Loss given default of high loan-to-value residential mortgages. *Journal of Banking and Finance*, 33, No. 5, pp. 788 – 799.
- SEGOVIANO, M. (2006): Conditional Probability of Default Methodology. [Financial Markets Group Discussion Paper 558.] London: School of Economics.
- STRAHAN, P. (2008): Liquidity production in 21st century banking. [NBER Working Papers, No. 13798.]
- ZHU, H. (2008): Capital regulation and banks' financial decisions. *International Journal of Central Banking*, 4, No. 1, pp. 165 – 211.

Finančná kríza a dlhé cykly ekonomickej konjunktúry¹

Vladimír BAČIŠIN*

1. Úvodom

Od sedemdesiatych rokov minulého storočia do prvého desaťročia tohto storočia viedli finančné krízy v desiatkach krajín k stratám od 10 do 30% národných finančných aktív. Medzinárodný menový fond (MMF) napríklad v rokoch 1975 až 1997 zaregistroval viac ako 150 devízových a 54 dlhových / bankových kríz vo viac ako 50 krajinách.² Finančná kríza je spojená s sociálnym napätím a stratou temp ekonomickeho rastu. Predchádzanie a regulácia rizík finančnej krízy je dôležitou úlohou štátu v zachovaní stabilného rozvoja ekonomiky a úspor obyvateľstva.

1.1. Pojmový aparát

Finančná kríza je kríza, ktorá systémovo zasahuje finančné trhy a inštitúcie finančného sektora, peňažný obrat a úvery, medzinárodné financie, štátne, komunálne a podnikové financie. Finančná kríza má strednodobý a dlhodobý negatívny vplyv na ekonomickú aktivitu v krajine a na dynamiku blahobytu v krajine. Finančná kríza sa prejavuje:

1.2. Finančný sektor a finančné trhy

Vo finančnom sektore a na finančných trhoch sa finančná kríza prejavuje prudkým rastom úrokov, v čoraz viac zvyšujúcom sa podiele problémových bánk a nebankových subjektov, problémových úverov, podstatným zmenšením úverovania poskytovanému reálnej ekonomike a domácnostiam, reťazovými bankrotmi, prechod k stratovému modelu bankovej a inej finančnej činnosti, prevaha špekulatívnej nad investičnou finančnou činnosťou, veľkým pád kurzov cenných papierov, zadržiavanie platieb a rastúcim kolapsom platobného systému, vznik masových strát na trhu derivátov (odvodených cenných papierov), poruchy v likvidite na finančných trhoch a vo finančných inštitúciách sprevádzané „dominovým“ efektom, prípadne banková panika.

* Mgr. Vladimír BAČIŠIN, PhD., PEVŠ FEP, Tematínska 10, 815 01 Bratislava 5; e-mail: vladimir.bacisin@gmail.com.

¹ Tento príspevok bol spracovaný na Paneurópskej vysokej škole, Fakulte ekonómie a podnikania.

² Financial Crises: Characteristics and Indicators of Vulnerability. – Washington: International Monetary Fund, 1998.

1.3. Medzinárodné financie

V oblasti medzinárodných financií je pre finančnú krízu vlastný nekontrolovaný pád kurzu národnej meny, masový únik kapitálu z krajiny, neriadený rast zahraničného dlhu a omeškaných platieb štátu a komerčných subjektov, prenos systémového rizika na medzinárodné trhy a finančné trhy iných krajín.

1.4. Finančné toky

V oblasti finančného obratu sa finančná kríza prejavuje v prudkom neriadenom raste cien s prechodom k chronickej inflácii, útekem od národnej meny s prevádzaným zámernou snahou o zavedenie do vnútorného obratu tvrdej zahraničnej meny, masové rozšírenie náhrady mien.

1.5. Verejné financie

V oblasti verejných financií sa finančná kríza prejavuje prudkým poklesom veľkosti devízových rezerv a štátnych finančných (rezervných) fondov, vznikom deficitu, alebo podstatným prehĺbením deficitu verejných financií, prudkým poklesom výberu daní a poklesom financovania verejných výdavkov, neriadeným rastom vnútorného verejného dlhu.

Štyri vyššie uvedené sféry prejavu finančnej krízy môžu existovať izolovane, ale sú známe prípady existencie niekoľkých problémových oblastí súčasne.

2. Systémové riziko

Vo finančnej kríze sa realizuje systémové riziko,³ riziko strát, ktoré sú spojené s nepriaznivými zmenami na trhu ako celku, ktoré sú vyvolané dvomi faktormi, ktoré sa vzájomne podmieňujú, vzájomne na seba pôsobia a jeden posilňuje druhý a naopak:

1) „Dominový“ efekt na finančnom trhu. Vzniká vtedy ak kríza jednej finančnej inštitúcie, skupiny finančných inštitúcií, firiem reálneho sektoru, kríza určitého segmentu trhu alebo systému platieb sa prenáša v rozširujúcom množstve (objeme) prostredníctvom križujúcich sa záväzkov na iné skupiny finančných inštitúcií, firmy reálneho sektora, systémy platieb, čo znamená, že kríza sa postupne dostáva do čoraz väčšej časti určitého trhu finančnej obsluhy, alebo reálnej ekonomiky. „Dominový“ efekt sa prejavuje aj tak, kríza finančného trhu jednej krajiny alebo skupiny krajín sa prenáša na ďalšiu krajinu.

³ Risk Management and Control Guidance for the Securities Firms and Their Supervisions, IOSCO, 1998.

T a b u ľ k a 1

Chronológia najväčších finančných kríz v USA a Veľkej Británii

Vrchol	Dno	Zmeny cien akcií v %		Základné príčiny
		Nominálna	Deflovaná	
USA				
1919	1921	-22,0	-24,5	Odzbrojenie, dezinfácia
1929	1932	-73,4	-66,5	Veľká depresia
1936	1938	-25,7	-27,0	Menová reštrikcia
1939	1942	-28,1	-38,8	Svetová vojna
1946	1949	-10,8	-27,1	Povojnový pokles
1968	1970	-15,7	-24,4	Rozpad Bretton-Wood
1972	1975	-24,1	-38,7	Ropný šok
1976	1979	1,0	-20,9	Ropný šok
2000	2002	-27,7	-30,8	Informačné technológie
Veľká Británia				
1909	1920	-49,2	-80,5	Svetová vojna
1928	1931	-60,3	-55,4	Veľká depresia
1936	1940	-50,1	-59,9	Realitný boom
1944	1947	-29,2	-29,8	Svetová vojna
1948	1949	-32,3	-34	Povojnový pokles
1968	1970	-18,9	-27,8	Rozpad Bretton-Wood
1971	1974	-69,3	-76,2	Ropný šok
1975	1976	-19,1	-30,8	Kríza britskej libry
1980	1982	-11,4	-27	Margaret Thatcher
2000	2002	-24,8	-26,7	Informačné technológie

Prameň: Vlastné výpočty podľa OECD, IMF,

2) Kríza nedôvery na finančnom trhu. Kríza nedôvery investorov v určité nástroje finančného trhu, alebo určitý druh finančných aktív, finančných inštitúcií, krajinu, alebo skupiny krajín sa prejavuje tým, že v vo do vyššie uvedených častí trhu prestanú pritekať hotové finančné prostriedky. Ináč povedané finančné trhy stratia likviditu. Likvidita znamená, že určitý finančný nástroj je možné na príslušnom trhu možné okamžite vymeniť za finančnú hotovosť, alebo naopak, hotovosť je možné okamžite možné vymeniť za finančné aktívum.

T a b u ľ k a 2

Definície systémového rizika založené na zahraničných publikáciách

Kaufman George K., Scott Kenneth E. What Is Systemic Risk, and Do Bank Regulators Retard or Contribute to It? The Independent Review, v. XII, n. 3, Winter 2003, pp. 371 – 372	Systémové riziko je rizikom (pravdepodobnosťou) deštrukcií systému ako celku, na rozdiel od deštrukcie jej individuálnych častí a komponentov, a prejavuje sa v spoločných zmenách (koreláciách) veľkej časti jej prvkov. To znamená, že systémové riziko v bankovej sfére sa prejavuje vo vysokej korelácií a koncentrácii krízových stavov v banke v jednej krajine, v skupine krajín, alebo na celom svete. Systémové riziko sa tiež môže prejavovať v iných segmentoch finančného sektora. Napríklad môže ísť o trh cenných papierov, kde súčasne klesnú kurzy veľkého počtu cenných papierov a jednom, alebo niekoľkých trhoch, v jednej krajine, alebo niekoľkých krajinách. Systémové riziko môže mať národný alebo medzinárodný charakter.
--	--

OECD Glossary, ECB Glossary	Systémové riziko je riziko toho, že neschopnosť jednej finančnej inštitúcie splniť svoje finančné záväzky povedie následne k neschopnosti splniť svojej záväzky ďalšími finančnými inštitúciami, čo následne povedie k problémom s likviditou a nesplácaniu úverov, čo bude ohrozením stability a likvidity trhov.
National Future Association Glossary	Systémové riziko je rizikom toho, že finančný trh prestane fungovať ako celok, alebo bude fungovať neefektívne.
U. S. Commodity Futures Trading Commission Glossary	Systémové riziko je riziko toho, že default (poznámka autora: verejné vyhlásenie dlžníka že nie je schopný splácať záväzky) jedného dlžníka povedie k analogickej situácii v prípade iných dlžníkov v dôsledku silnej vzájomnej väzby, ktorá je jedným zo základov finančného trhu. Napríklad default klienta A na trhu X privedie k nemožnosti splnenia záväzkov finančného sprostredkovateľa B na trhoch X, Y, Z.
Reuters Financial Glossary	Systémové riziko je riziko nepriaznivých zmien vo finančnom systéme ako celku.
De Bandt Oliver, Hartmann Philipp. Systemic Risk: A Survey. European Central Bank. Working Paper No 35. November 2000. pp. 10 – 12.	Systémové riziko je riziko toho, že nastúpia udalosti systémového významu, ktoré majú silný vplyv. Udalosti systémového významu sú negatívnymi udalosťami, ktoré sa týkajú jednej finančnej inštitúcie, alebo pádu jedného segmentu finančného trhu., ktoré vedú k po sebe nasledujúcemu radu nepriaznivých efektov, ktoré sa týkajú jedného, alebo niekoľkých finančných inštitúcií a / alebo trhov, vedúce k ich krachom... Systémové udalosti v širokom zmysle slova... zahŕňajú okrem vymenovaných vlastností, súčasné negatívne efekty, ktoré sa dotýkajú značného množstva finančných inštitúcií, alebo trhov a ich dôsledkami sú prudké a objemom veľké („systémové“) šoky.
Chan N., Getmansky M., Haas S.M., Lo A. W. Systemic Risk and Hedge Funds. NBER. Working Paper 11200. March 2005. p. 1	Termínom systémové riziko sa zvyčajne charakterizuje pravdepodobnosť série vzájomne naviazaných defaultov finančných inštitúcií – v typickom prípade bánk - nastupujúca počas krátkeho obdobia a je vyvolaná jednou veľkou udalosťou.
Pokus o syntézu definícií	Systémové riziko je riziko strát v súvislosti s tým, že nezaplatenie úverov niekoľkými najväčšími veriteľmi bánk, ktorí sa nachádzajú v neuspokojivej ekonomickej situácii, vyvolajú „dominový efekt“ a privedú k reťazi nesplácania úverov, ohrozujúc bankový systém. V oblasti platieb je to možnosť vzniku situácie keď neschopnosť jedného z účastníkov klíringovej dohody povedie k tomu, že iní účastníci tejto klíringovej dohody nie sú schopní splniť svoje záväzky pred klientmi a inými bankami. Objemy vzájomných operácií účastníkmi klíringovej skupiny priamo ovplyvňujú úroveň systémového rizika spojeného priamo s touto dohodou. Vysoké systémové riziko je väčšinou spojené s nešťatnými systémami obsluhujúcimi veľké platby a prevody cenných papierov. Nepriaznivý výsledok týchto operácií môže zo sebou priniesť značné problémy s likviditou a úverovou schopnosťou, a v dôsledku toho viesť k ohrozeniu stability finančných trhov.

Systemové riziká môžu vznikáť v jednom reťazci finančného trhu (čiastkové krízy) a následne sa rozširujú na iné čiastkové články finančného trhu. Medzi čiastkové krízy patria krízy kapitálového trhu, dlhové krízy, devízové krízy, bankové krízy a krízy likvidity. V odbornej literatúre existuje aj pojem hĺbka krízy. Finančná kríza na trhoch krajín s rozvíjajúcou sa ekonomikou môže mať nasledovné parametre hĺbky,⁴ pri podmienke že nasledovné parametre dosahujú v jednom čase súčasne svoje hodnoty počas dvoch, či štyroch mesiacov: zníženie kapitalizácie kapitálových trhov nie menej ako o 20%, zníženie hodnoty dlhopisov nie menej ako o 15%, rast trhovej hodnoty úrokových mier nie menej ako o 20%, rast inflácie nie menej ako o 20%, rast odlivu kapitálu do zahraničia nie menej ako o 30, pád kurzu národnej meny nie menej ako o 15%, zníženie zlatých rezerv centrálnej banky nie menej ako o 20%, zníženie depozít v bankovom sektore nie menej ako 10%, zníženie objemu domácich úverov nie menej ako 10%, vyhlásenie defaultov vo vnútri krajiny nie menej ako 10 % objemu. V oblasti verejných financií sa v kríze dosahuje pokles ich príjmov nie menej ako o 5 – 20%.

3. Dlhé vlny ekonomickej konjunktúry

Dlhodobé vlny v dynamike vývoja svetovej ekonomike, ktoré skúmal N. Kondratiev, S. Kuznets, J. Schumpeter a mnohí iní autori, ktorí hovorili že dlhé cykly sa týkajú mnohých, alebo takmer všetkých krajín, a sú súčtom kratších cyklov. Analýza vzájomnej väzby dlhých vln ekonomickej konjunktúry a rastu, či poklesu kapitálových trhov (tabuľka 3) hovorí o tom, že kapitálové trhy sú endogénne závislé od cyklov ekonomickej konjunktúry. Túto väzbu sme skúmali na príklade troch skupín troch skupín priemyselne rozvinutých krajín.

Tabuľka je príkladom a dôkazom toho, že existujú dlhé (niekoľko desaťročí trvajúce) vlny v dynamike vývoja trhov s cennými papiermi. Pohyb kurzov cenných papierov je podmienený dlhými ekonomickými cyklami konjunktúry. Okrem toho existuje synchronizácia pohybu, rastu teda rastu či poklesu ekonomík s rastom, či poklesom trhov s cennými papiermi. To znamená, že v rámci dlhých cyklov ekonomickej konjunktúry sa mení aj hodnota finančných aktív na kapitálových trhoch. Pokles hodnoty, či rast hodnoty kapitálových trhov sa týka finančných aktív ako sú dlhové cenné papiere, vlastnicke cenné papiere akými sú akcie, ale derivátov uvedených dvoch skupín cenných papierov.

⁴ Kawai Masahiro, Newfarmer Richard, Schmuckler Sergiou. Crisis and Contagion in East Asia: Nine Lessons. World Bank, 2003. p. 3

T a b u ľ k a 3

Vplyv dlhých vln ekonomickej konjunktúry na kapitálové trhy

Krajiny	Rast (↑) alebo pokles kapitálových trhov (↓) vo vzťahu ku koncu príslušného obdobia											
	Predvojnový ekonomický boom 1909/1899	Vojna a povojnový pokles 1919/1909	Ekonomický rast dvadsiatych rokov 1929/1919	Križa tridsiatych rokov, vojna a povojnový pokles 1939/1929	1949/1939	Povojnový ekonomický rast		Stagnácia sedemdesiat- tych rokov 1979/1969	Ekonomický rast osemdesiatych a deväťdesiatych rokov 1989/1979		Križa a volatilita 2001/2002	Rast trhu 2007/2002
						1959/1949	1969/1959		2000/1989			
Anglosaské krajiny												
USA	↑	↓	↑	↓	↓	↑	↑	↑	↑	↓	↑	
Veľká Británia	↓	↓	↑	↓	↓	↑	↑	↑	↑	↓	↑	
Kanada	-	-	↑	↓	↓	↑	↑	↑	↑	↑	↑	
Austrália	-	↓	↑	↑	↓	↑	↑	↑	↑	↑	↑	
Veľké priemyselné krajiny, ktoré nemajú vzťah v anglosaskej skupine												
Japonsko	-	-	↓	↑	↓	↑	↑	↑	↓	↑	↑	
Nemecko	-	↓	↑	↑	↓	↑	↑	↑	↑	↓	↑	
Francúzsko	↑	↓	↑	↑	↓	↑	↑	↑	↑	↓	↑	
Taliani	-	↓	↓	↑	↓	↑	↑	↑	↑	↓	↑	
Španielsko	-	↓	↓	↓	↓	↑	↑	↑	↑	↓	↑	
Neveľké európske priemyselné krajiny												
Belgicko	-	-	↑	↓	↓	↑	↑	↑	↑	↑	↑	
Dánsko	-	-	↓	↓	↓	↑	↑	↑	↑	↑	↑	
Holandsko	-	-	↓	↓	↓	↑	↑	↑	↑	↓	↑	
Nórsko	-	-	↑	↑	↓	↑	↑	↑	↑	↓	↑	
Švédsko	-	-	↑	↑	↓	↑	↑	↑	↑	↓	↑	
Švajčiarsko	-	-	↓	↓	↓	↑	↑	↑	↑	↓	↑	

Prameň: www.globalfndata.com, world-exchanges.org.

Literatúra

ECB Glossary.

Financial Crises: Characteristics and Indicators of Vulnerability. – Washington: International Monetary Fund, 1998.

HARTMANN, F. (2000): Systemic Risk: A Survey. [Working Paper No 35.] European Central Bank, November, s. 10 – 12

ECB Glossary.

KAWAI, M. – NEWFARM, R. – SCHMUCKLER, S. (2003): Crisis and Contagion in East Asia: Nine Lessons. World Bank, s. 3.

KAUFMAN G. K. – SCOTT, K. E. (2003): What Is Systemic Risk, and Do Bank Regulators Retard Or Contribute to It? The Independent Review, *XII*, č. 3, Winter, s. 371 – 372.

National Future Association Glossary.

OECD Glossary.

Risk Managment and Control Guidance for the Securities Firms and Their Supervisions, IOSCO, 1998.

Reuters Financial Glosary. <www.reuters.com>.

U. S. Commodity Futures Trading Commision Glosary.

Globálna kríza: niektoré výzvy pre ekonómiu a ekonomiky

*Vladimír HIADLOVSKÝ – Marta ORVISKÁ**

1. Úvod

Súčasná globálna kríza, ktorej príčiny, priebeh, reálne i potenciálne dopady sú široko diskutované dáva priestor pre vznik mnohých, častokrát polemických myšlienkových prúdov. Niektorí ekonómovia sú toho názoru, že najhoršie obdobie ekonomickej krízy, ktorá začala v rokoch 2007 – 2008, je už prekonané a väčšina ekonomík sa bude postupne obnovovať bez ďalších väčších otrasov. Iný, pomerne častý názor, je ten, že ekonómia a ekonómovia v určitom zmysle zlyhali, keďže nedokázali predpovedať krízu a nie celkom pochopili jej príčiny. V predložennom príspevku budeme skúmať obidva uvedené prístupy.

Kríza prešla niekoľkými etapami. Začala v Amerike s kolapsom na trhu hypoték, rozšírila sa do Európy a do mnohých krajín sveta ako dlh spojený s obchodovaním novovytvorených investičných nástrojov, ktoré obsahujú rizikové hypotéky boli označené ako toxické aktíva. Tieto toxické aktíva boli kombinované s ďalšími toxickými aktívami. Výsledkom bol kolaps mnohých bánk s rizikom kolapsu celého finančného systému. Nastal proces tzv. fiškalizácie krízy, kedy vlády vstúpili do riešenia tohto problému v snahe stabilizovať vzniknutú situáciu a zabrániť celkovému kolapsu finančného systému. Vo väčšine krajín zasiahnutých krízou, prudko vzrástol objem vládnych pôžičiek s následným rastom vládneho dlhu, ktorý dosiahol v mnohých krajinách nebezpečne vysokú úroveň. Nasledovala recesia, počas ktorej aj spotrebitelia aj podnikateľské subjekty stratili istotu a získanie úverov od bánk sa stalo zložitejším. Reakcia na túto situáciu bola rôzna. Administratíva USA čiastočne sledovala tradičnú Keynesianskú politiku podpory ekonomického rastu. Európa uplatňovala politiku prísnych úsporných opatrení s cieľom znížiť objem vládnych pôžičiek predovšetkým znížením vládnych výdavkov. Následky boli vysoké s rastúcou nezamestnanosťou a prinajlepšom stagnujúcou ekonomikou. Ani jeden prístup nebol úspešný v eliminácii deficitov, ktoré stále existujú a kým nebudú pod kontrolou, bolo by chybou tvrdiť, že kríza skončila. Dokonca ani nemusí byť minulosťou jej najhoršia etapa.

Je tu ešte jeden problém, o ktorom je potrebné uvažovať. Podobne ako Európa, vrátane Veľkej Británie, aj Amerika potrebovala pôžičky, ale vzhľadom na

* Ing. Vladimír HIADLOVSKÝ, PhD. – doc. Ing. Marta ORVISKÁ, PhD., Ekonomická fakulta UMB, Tajovského 10, 975 90 Banská Bystrica; e-mail: vladimir.hiadlovsky@umb.sk; marta.orviska@umb.sk

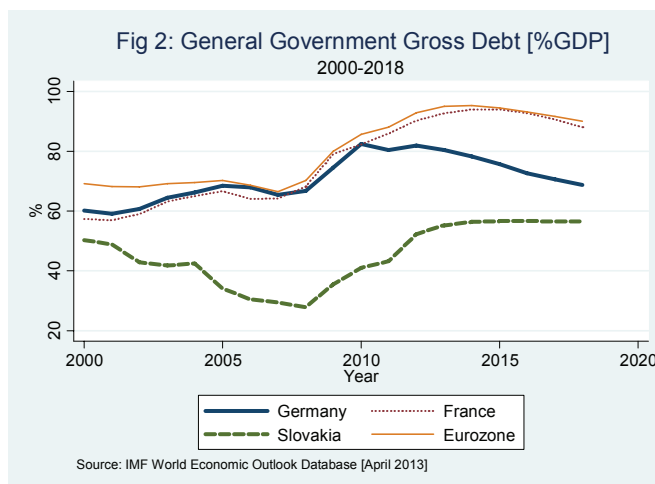
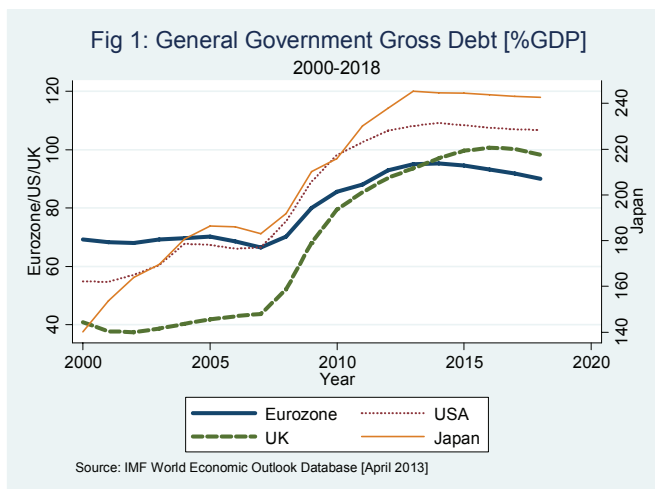
ich potrebný objem, nastali komplikácie v pôžičkách od súkromného sektora prostredníctvom trhu dlhopisov. V oboch prípadoch došlo k financovaniu vládneho dlhu prostredníctvom centrálnej banky s použitím rôznych prístupov. Politika Európskej centrálnej banky bola zameraná viac na dodávanie prostriedkov priamo do bankového systému cez ponuku lacných pôžičiek bankám, zatiaľ čo stratégia amerického Federálneho rezervného systému a anglickej Bank of England bola zameraná predovšetkým na priamy nákup vládnych dlhopisov. Toto je zásadný filozofický rozdiel. Prístup ECB bol navrhnutý tak, aby spomalil tempo znižovania zadlženosti bankového sektora a poskytol priestor pre konsolidáciu verejných financií. Opatrenia ECB smerovali na podporu vlád, ako napr. v Grécku a tiež na podporu problémových bánk, ktoré sa mohli stať problémovými práve preto, lebo požičali peniaze "slabej" vláde. Ale opäť, kríza nebude prekonaná, pokiaľ nenastane situácia, kedy buď centrálna banka prestane kupovať vládne dlhopisy z peňazí, ktoré vytvárajú, alebo – alternatívne – pokiaľ táto politika nebude akceptovaná ako bezpečný a správny spôsob správania sa bánk. Väčšina ekonómov považuje prvú alternatívu za dôveryhodnejšiu, avšak potom si musíme položiť otázku, čo nastane, keď sa proces ukončí, alebo dokonca obráti.

V ďalšej časti príspevku budeme analyzovať podiel vládneho dlhu na HDP a niektoré aspekty deficitu. V tretej časti budú prezentované údaje o veľkosti tieňovej ekonomiky vo vybraných krajinách s vysvetlením skutočnosti, že daňové úniky sú významným faktorom deficitov. Napokon, vo štvrtnej časti budú diskutované možné scenáre vývoja krízy v nasledujúcich rokoch ako aj postavenie ekonómov v tomto procese.

2. Verejný dlh

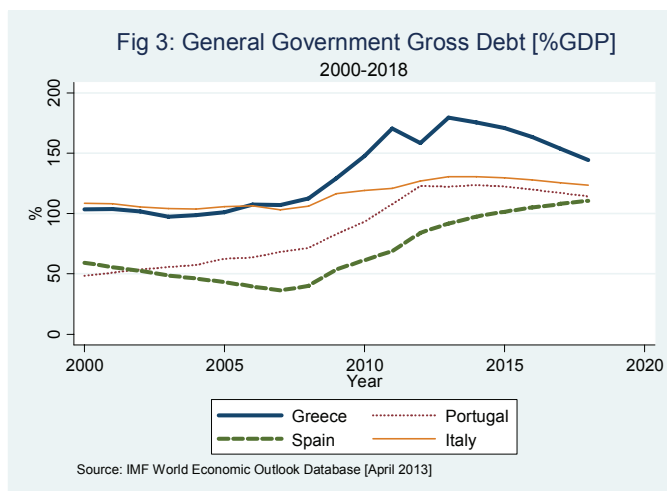
Na grafe č. 1 je zobrazený podiel hrubého vládneho dlhu na HDP v eurozóne ako celku, v USA, Veľkej Británii a Japonsku. Dlh v Japonsku je tak vysoký, že je zobrazený na pravej vertikálnej osi, všetky ostatné oblasti sú zobrazené na ľavej vertikálnej osi. Údaje po roku 2012 sú prognózami. Zaujímavé je zistenie, že aj napriek prísnyim úsporným opatreniam v eurozóne a protichodným politikám realizovaným v USA, údaje nevykazujú nejaké skutočné známky znižovania deficitov až do roku 2012. Predpovede pre rok 2013 naznačujú zlepšenie situácie, ktoré by malo byť výraznejšie v eurozóne než v USA. Je však potrebné zobrať do úvahy skutočnosť, že prognózy Medzinárodného menového fondu boli od začiatku krízy optimistické. Z tohto dôvodu je možné domnievať sa, že predpokladané zlepšenie minimálne v rozsahu uvedenej prognózy nenastane. Pozícia Veľkej Británie je horšia z hľadiska trendu v porovnaní s eurozónou, aj USA, hoci predpoklad vývoja pre USA od roku 2018 je podstatne horší ako vývoj

v eurozóne a Veľkej Británii. Je zrejmé, že situácia v Japonsku je výrazne horšia v porovnaní s ostatnými skúmanými krajinami s malými známkami zlepšenia a môže byť v nasledujúcich rokoch aj východiskovým bodom pre ďalšie krízy.



Graf č. 2 zobrazuje pozíciu v rámci vybraných krajín eurozóny. V Nemecku sa predpokladá výrazné zlepšenie v porovnaní s Francúzskom, hoci trend do roku 2009 v týchto krajinách bol podobný. Predpokladaný vývoj vo Francúzsku nevykazuje žiadne zásadné zlepšenie. Zadlženosť Slovenska je relatívne nízka, ale predpoklad tiež nenaznačuje žiadne zlepšenie, ku koncu obdobia sa zadlženosť približuje k eurozóne ako celku. Prezentované zlepšenie v eurozóne je zlepšenie situácie v krajinách eurozóny ako celku. Otázkou je vývoj v jednotlivých krajinách. Vývoj na grafe č. 3 predpokladá najvýraznejšie zlepšenie situácie v Grécku,

menej v Portugalsku, takmer žiadne v Taliansku a predpokladaný vývoj v Španielsku je dokonca horší.



Problémom je, že ak by boli tieto prognózy pravdivé, implicitná miera zlepšenia je veľmi pomalá. Za predpokladu zachovania priemerného percentuálneho zlepšenia v rokoch 2015 – 2018, celková zadlženosť v eurozóne ako celku v roku 2025 bude 79,5% a v 2040 stále bude takmer 57%. Predpokladá sa, že eurozóna bude mať problém so zadlženosťou ďalších 30 rokov. Znamená to teda takmer 30 rokov úsporných opatrení z pohľadu vládnej politiky? Pozícia Francúzska a Nemecka je lepšia. Predpokladaný vývoj v uvedených krajinách môže byť dosiahnutý, ale je ťažké uveriť, že sa Grécko posunie do prebytku do roku 2040 z dôvodu výrazného zlepšenia situácie v rokoch 2015 – 2018, ako nám naznačuje graf č. 3. Zadlženosť Talianska je ešte aj podľa prognózy vysoká a odhadovaná situácia v Španielsku ešte horšia. Pozícia Veľkej Británie a USA naznačuje veľmi mierne zlepšenie. A Slovensko? Predpokladaná zadlženosť Slovenska je podobná ako teraz, ale pri celkovom predpokladanom zlepšení v eurozóne ako celku v relatívnom vyjadrení je možné očakávať určité zhoršenie. Je však potrebné zdôrazniť, že uvedené údaje sú založené na jednoduchej extrapolácii štvorročných prognóz vývoja podľa MMF. Prognóza trendu nemusí nastať a ak aj nastane, nie je pravdepodobná extrapolácia na dlhšiu dobu. Uvedené údaje predpokladaného vývoja však naznačujú jeden významný záver, ktorý môže mať zmysel. Riešenie dlhového problému je dlhodobá záležitosť vzhľadom na očakávaný ekonomický rast s relevantnými plánmi vládnych výdavkov a príjmov. *Globálna kríza, do ktorej sa svet dostal nemá jednoduché a rýchle riešenie a naša analýza naznačuje, že ak bude pokračovať súčasná politika, znamená to desaťročia obmedzených životných štandardov.*

T a b u ľ k a 1

Extrapolácia podielu celkového hrubého vládneho dlhu (% HDP)

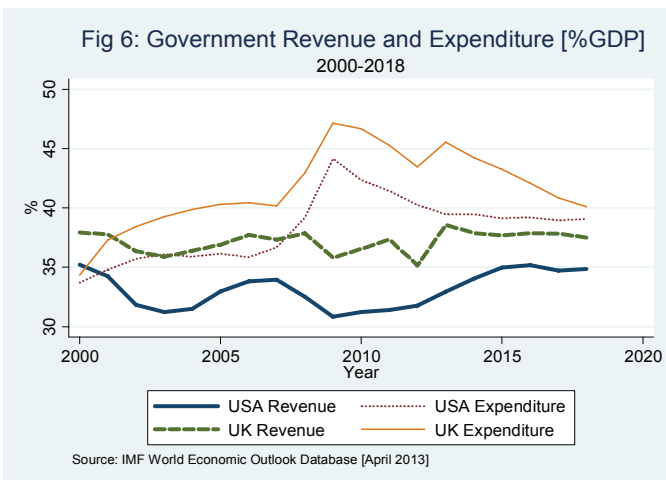
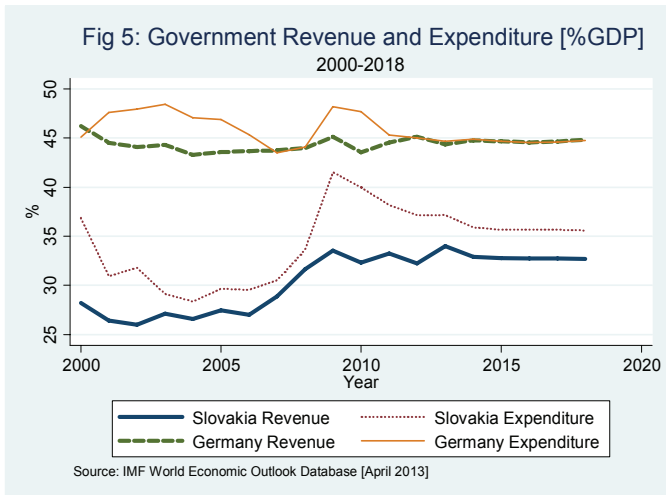
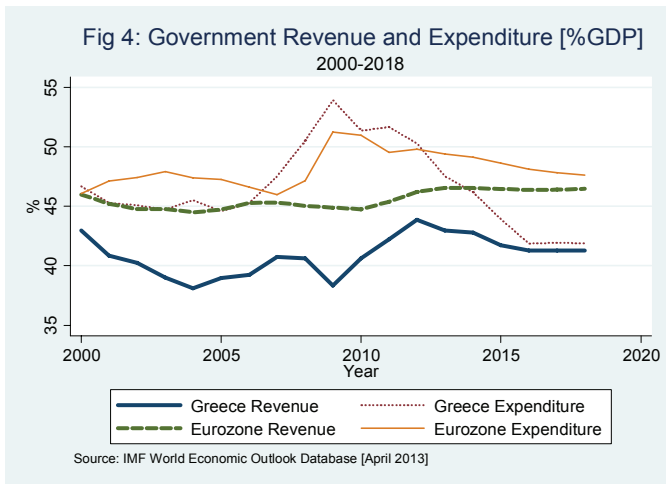
	2025	2030	2040
Eurozóna	79.51	71.99	56.94
Európska únia	74.83	67.65	53.30
Francúzsko	74.04	64.03	44.01
Nemecko	52.54	40.96	17.81
Grécko	82.63	38.54	-49.63
Taliansko	108.80	98.33	77.40
Portugalsko	94.91	81.09	53.47
Slovensko	56.38	56.25	55.99
Španielsko	131.58	146.56	176.51
Japonsko	238.55	235.53	229.49
Veľká Británia	94.87	92.48	87.70
USA	102.93	100.21	94.78

Zdroj: Vlastné prepočty podľa IMF World Economic Outlook Database

Na grafe č. 4 je zobrazených viac problémov. Údaje pre eurozónu ukazujú, že výdavky boli podstatne vyššie ako príjmy pre väčšinu rokov v období 2000 – 2007. Táto skutočnosť však veľmi neovplyvnila vládny dlh ako sme videli na predchádzajúcich grafoch, nakoľko ekonomika tiež rástla a údaje na grafoch sú vyjadrením podielu na HDP. Avšak v uvedenom období bola príležitosť zníženia verejného dlhu v relatívne prosperujúcich podmienkach. Namiesto toho, dlh zostal vysoký a rapídne vzrástol aj v súvislosti s prudkým zvýšením výdavkov od roku 2008. Reakciou na túto situáciu bola snaha primárne znižovať výdavky s relatívne malým úspechom. Menšia pozornosť bola venovaná snahe zvýšiť príjmy prostredníctvom daní. Ako je možné vidieť na grafe, v Grécku rast vládnych výdavkov začal pred rokom 2008 a po celé obdobie v rokoch 2000 – 2007 výdavky prevyšovali príjmy. Avšak po vypuknutí krízy výdavky vzrástli ešte viac, zatiaľ čo príjmy spočiatku klesli. Až v roku 2012 sa objavujú náznaky zvyšovania príjmov, z krátkodobého hľadiska. Rozdiel medzi príjmami a výdavkami je stále veľmi veľký, avšak počas sledovaného obdobia sa zmenšuje a na konci sledovaného obdobia sú príjmy a výdavky prakticky na tej istej úrovni. Ale takýto vývoj vyvoláva otázku, ako skutočne bude dlh klesať, ak nebude existovať prebytok verejných financií? Jednou z možností je mimoriadne vysoký ekonomický rast a na to si budeme musieť počkať.

Graf č. 5 ukazuje, že v období 2000 až 2007 sa Nemecko sleduje celosvetový trend vyšších výdavkov v porovnaní s príjmami, avšak od roku 2012 sa predpokladá, že podiel dlhu na HDP klesne predovšetkým z dôvodu ekonomického rastu. Na Slovensku výdavky prevyšujú príjmy počas celého obdobia a predpokladá sa, že tento vývoj bude pokračovať, preto sa nepredpokladá pokles dlhu na HDP.

Napokon, graf č. 6 naznačuje, že ani vo Veľkej Británii, ani v USA nie je predpoklad vývoja v smere vyrovnaných príjmov a výdavkov.



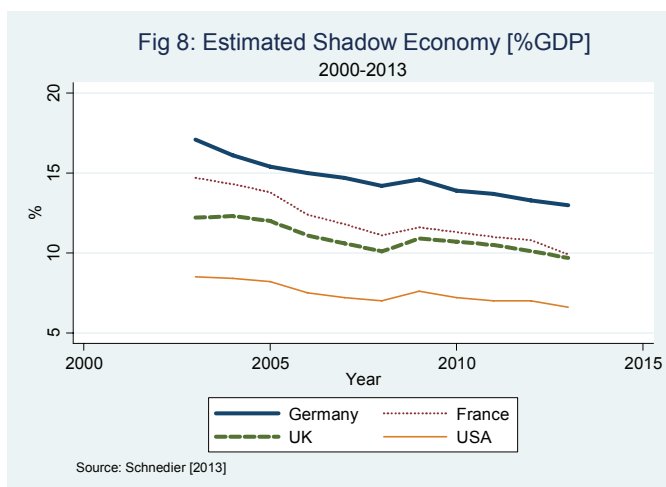
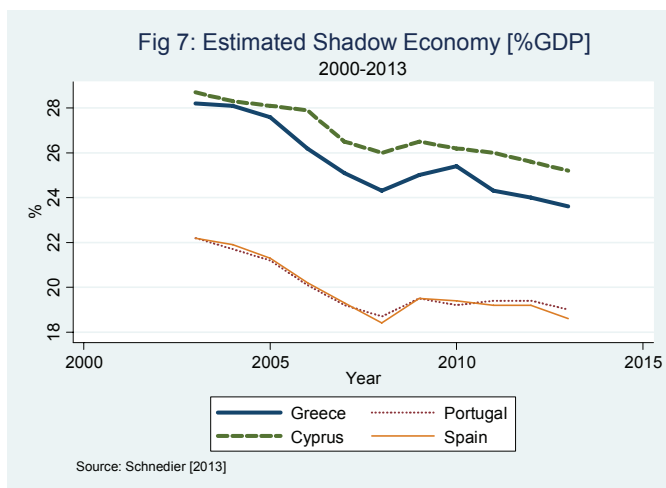
3. Legálne a nelegálne daňové úniky

Jednoznačne významnou súčasťou tohto problému sú vysoké výdavky, aj keď dôvody sú v jednotlivých krajinách rôzne. V USA, vysoký vojenský rozpočet predstavuje významnú zložku vládnych výdavkov, v Európe sú významné výdavky v oblasti sociálneho zabezpečenia. V tejto časti sa zameriame na príjmovú stránku verejných rozpočtov a predovšetkým na dane. Prvá časť problému spočíva v neochote zvyšovať daňové sadzby. Je to aj vďaka daňovej konkurencii medzi jednotlivými krajinami a obávám, že vyššie dane povedú k tomu, že daňové subjekty opustia krajinu. Dôkazom je aj príklad Gerarda Depardieu – známeho francúzskeho filmového herca, ktorý na zvýšenie dôchodkových daní reagoval odchodom z Francúzska do Ruska. V USA sú takéto obavy predovšetkým u predstaviteľov Republikánskej strany extrémne a takmer paralyzujú politický systém. Avšak existuje aj kľúčová druhá strana problému a to je skutočnosť, že občania a firmy neplatia dane v očakávanom rozsahu. Tu existujú opäť dva aspekty. Legálne daňové úniky (v anglickej odbornej literatúre označované ako tax avoidance), alebo vyhýbanie sa daňovým povinnostiam v rámci existujúcej legislatívy a nelegálne daňové úniky (tax evasion), ktoré predstavujú nezákonné vyhýbanie sa daňovým povinnostiam na základe nepravdivých dokumentov, falšovanie údajov a pod.

Legálne daňové úniky sa môžu týkať jednotlivcov, ktorí zamestnávajú daňových odborníkov s cieľom minimalizácie veľkosti dane, ktorú zaplatia. Ale pravdepodobne väčší problém predstavujú nadnárodné spoločnosti s rôznymi členmi skupiny, ktorí sú zdaňovaní oddelene, čo podporuje v rámci skupiny realizáciu licenčných poplatkov za využívanie duševného vlastníctva, poplatkov za správu a ďalšie transakcie spôsobom, ktorý zabezpečuje platenie najnižších daní. Napríklad, ak majú organizačnú zložku v krajine s nízkym daňovým zaťažením, potom sa budú snažiť presunúť veľkú časť zisku práve do tejto krajiny presmerovaním dane z ostatných krajín. Možnosť zosúladiť opatrenia v jednotlivých krajinách alebo možnosť spoločného postupu je limitovaná. Je to spôsobené aj tým, že čo jedna krajina stratí, druhá získa. Avšak celkovo globálne daňové príjmy sú v tejto situácii nižšie.

Väčšia pozornosť a úsilie boli venované *nelegálnym daňovým únikom*, pravdepodobne z dôvodu menších konfliktných záujmov medzi krajinami. Daňové úniky veľmi úzko súvisia s tieňovou ekonomikou. Odmerať veľkosť tieňovej ekonomiky a rozsah daňových únikov je náročné. Je to o meraní toho, čo sa subjekty rozhodnú zatajiť. To znamená, že takáto kvantifikácia je možná nepriamo – ako napr. v Orviska et al (2006). Pri odhadoch rozsahu tieňovej ekonomiky pre mnohé krajiny sveta sú uznávané publikácie Schneidera. Schneider použil alternatívny prístup, ktorý bol prezentovaný aj Freyom a Weck-Hannemannom (1984),

t. j. MIMIC (Multiple Indicators, Multiple Causes) prístup, prvýkrát predstavený Zellnerom (1970). V podstate tento prístup považuje veľkosť tieňovej ekonomiky za nepozorovateľne “latentnú premennú”, ktorá čiastočne súvisí so súborom sledovaných kauzálnych premenných, ktoré sú považované za kľúčové faktory tieňovej ekonomiky. Frey a Weck-Hannemann využívajú podiel priamych daní, podiel nepriamych daní, podiel príspevkov na sociálne zabezpečenie, rast podielu priamych daní, podiel štátnych úradníkov, daňovú “nemorálnosť”, mieru nezamestnanosti a disponibilný dôchodok na kapitál. Premenné súvisiace s “indikátorom”, ktoré použili – za predpokladu, že všetky z nich, sú čiastočne tvorené latentnou premennou “tieňová ekonomika”, boli miera účasti mužov, pracovný čas a rast reálneho HDP. Účinnosť tohto prístupu závisí od vhodnosti indikátora a určujúcich premenných.



Graf č. 7 zobrazuje odhadovanú veľkosť tieňovej ekonomiky vypracovanú Schneiderom v roku 2013, ktorá klesá v Grécku a na Cypre po zaznamenanom skoku po roku 2008. Odhadovaná veľkosť tieňovej ekonomiky tiež klesá v Španielsku a Portugalsku až do roku 2008, kedy dochádza k stagnácii. Vo všetkých týchto uvedených krajinách je odhadovaný rozsah tieňovej ekonomiky stále vysoký. Znížiť túto úroveň na úroveň krajín ako Nemecko a Francúzsko by mohlo riešiť problém týchto krajín, avšak je to dlhodobá záležitosť. Je možné predpokladať, že pokiaľ by tieto krajiny mali vysoké plnenie daňových povinností v posledných dvoch dekádach, neboli by v takej kríze, ako sú teraz. Pre porovnanie uvádzame na grafe č. 8 odhadovanú veľkosť tieňovej ekonomiky v niektorých ďalších krajinách. Údaje sú stále znepokojujúco vysoké v čase, keď sú vlády vo finančných ťažkostiach. Schneider odhaduje pomerne vysoký rozsah tieňovej ekonomiky v roku 2013 napr. v Poľsku (23,8%) , v Rumunsku (28,4%) a Estónsku (27,6%) a existujú oprávnené obavy , že to bude nakoniec viesť k problémom.

Nepovažujeme za neprimerané tvrdiť, že v tolerovaní daňových únikov v ekonomike vlády „zaspali na vavrínoch“. Ešte skôr ako v 2003 (Orviská a Hudson, 2003) sme upozorňovali na skutočnosť, že daňové úniky predstavujú pre spoločnosť závažný problém, ktorý by mohol v extrémnych podmienkach ohroziť existenciu samotného štátu. V súčasnosti *sa zdá*, že vlády začali tento problém brať vážne. Problém daňových únikov je možné riešiť opatreniami, ktoré zvýšia pravdepodobnosť odhalenia ako aj zvýšením sankcií pre subjekty, u ktorých bol dokázaný daňový únik. Obidve možnosti môžu a mali by byť realizované v ich relatívnej účinnosti rozdielnej v rôznych podmienkach. Nie sú to jediné možnosti. Tzv. sociálna stigma – alebo „zverejnenie mena a zahanbenie“ jednotlivcov, vzdelávanie občanov o negatívnych dopadoch tieňovej ekonomiky, a tým zvýšenie spoločenského odsúdenia jednotlivcov, ktorí sa vyhýbaju plateniu daní, sú tiež alternatívami riešenia tohto problému. Vyššie sme uviedli, že vlády nepristupovali k daňovým únikom dostatočne seriózne, čo mohlo byť zapríčinené aj pomerne nízkou úrovňou zdrojov vyčlenených z rozpočtov na daňovú kontrolu a účinné odhaľovanie subjektov vyhýbajúcich sa plateniu daní. Verejné výdavky smerované do oblasti riešenia problémov daňových únikov sa často oplatí realizovať a aj v období reštrikcií je dôležité, že výdavky smerované do tejto oblasti by mali byť nielen chránené od škrtov, ale pripúšťame možnosť ich oprávneného zvýšenia.

4. Kríza: je už prekonaná a nesú ekonómovia zodpovednosť?

Kríza ešte nie je prekonaná a je veľmi pravdepodobné, že v systéme ešte stále existuje potenciál vážnych šokov. V určitej etape budú musieť centrálné banky zvážiť politiku kvantitatívneho uvoľňovania a možno aj snahu spätne odpredať

nakúpené dlhopisy súkromnému sektoru. Čo nastane potom? Budú vlády schopné vrátiť sa na dlhopisové trhy a získať peniaze ako to tradične robili? Inými slovami, bude možné vrátiť trhom s dlhopismi ich tradičnú úlohu a ak áno, akú cenu budú musieť vlády zaplatiť z pohľadu úrokových sadzieb? Bude do tej doby značné množstvo peňazí, ktoré bolo vytvorené prostredníctvom kvantitatívneho uvoľňovania viesť k inflačným tlakom?

Mnohí ekonómovia sa domnievajú, že bude, mnohí však túto myšlienku nezdierajú. V každom prípade, ako naznačujú naše prepočty, môže byť obdobie vysokej inflácie jediným spôsobom, ako výrazne znížiť bremeno dlhu v strednodobom horizonte.

Avšak kríza môže mať aj iné formy. Je zrejmé, že v rozmyšľaní o budúcom vývoji existuje tendencia predpokladu pokračovania „status quo“. Pri hodnotení vývoja za posledné tri desaťročia môžeme vidieť, že došlo k významným zmenám „status quo“. Napríklad, v USA sa politický systém blíži k stavu ochromenia v otázke riešenia deficitu, keďže demokrati a republikáni sa nemôžu dohodnúť na zvýšení daní. Ako dlho to bude pokračovať a ako dlho budú medzinárodné trhy tolerovať krajinu, v ktorej nedochádza k progresu v riešení vysokého zadĺženia? Môže táto situácia viesť k ohrozeniu dolára? Čo sa stane, ak si v Európe všetci uvedomia, že nie je pravdepodobné, aby Grécko splatilo svoje dlhy a bude potrebovať ďalšiu veľkú finančnú výpomoc? Bude Grécko a ďalšie krajiny pripravené na zotrvanie v eurozóne, ak to bude znamenať roky úsporných opatrení a aké by boli dôsledky jednej krajiny, ktorá by vyšla z eurozóny? Odišli by následne od eura aj ďalšie krajiny? Opatrenia, ktoré prijíma Európska únia a eurozóna v úsilí reformovať finančné a politické systémy budú vytvárať ďalší tlak na európsku integráciu a je pravdepodobné, že v období nasledujúcich desiatich rokov budeme vidieť iný obraz Európskej únie v porovnaní so súčasným stavom.

Mnohí obviňujú ekonomiu a ekonómov z toho, že nepredvídali krízu a teda ani nepripravili politiky na riešenie problémov, ktoré s ňou súvisia. (Lux a Westerhoff, 2009). Môžeme s touto kritikou čiastočne súhlasiť, ale len čiastočne. Implikácie pre ekonomiky a ekonomické teórie sú limitované. Skutočná príčina krízy nesúvisí s ekonómami, ale s politikami, politikmi a občanmi jednotlivých krajín. Moderný svet sa vyznačuje túžbami mať výhody dnes, aj keď by mali byť hradené z pôžičiek, ktoré v sebe obsahujú obeť budúceho štandardu života. Dôsledkom je nahromadenie dlhov, a to ako spotrebiteľského dlhu, podnikového dlhu i zadĺženia krajín ako celku. Krajiny na celom svete chcú vysokú kvalitu verejných služieb a statkov, ale nie sú ochotné niesť náklady a platiť dane, nevyhnutné na dosiahnutie tohto cieľa, a preto si vlády požičiavajú v dobrých i zlých časoch. Uvedieme len niekoľko príkladov pre ilustráciu problému. V roku

1999 podiel dlhu súkromného sektora na HDP predstavoval v USA 180%, v Španielsku 160% v Grécku 162%. Do roku 2012 sa tento dlh zvýšil v USA na 203%, v Španielsku na 277% a v Grécku na 141%.¹ V ďalších krajinách bol dokonca ešte vyšší, vrátane Dánska (259%), Portugalska (326%) a Švédska (271%). Slovensko zostalo relatívne stabilné s úrovňou 114% v roku 2013. Ak si uvedomíme, že zlý dlh súkromného sektora bol kľúčovým problémom na trhu s hypotékami, ktorý bol impulzom ku globálnej ekonomickej kríze, potom vyššie uvedené údaje by mali byť seriózne analyzované.

Úsilie dosiahnutia prosperu, ktorý je platený z pôžičiek, viedlo do istej miery k sebaklamu. Mnoho politikov, bankárov a podnikateľov bolo presvedčených, že cyklický vývoj v minulosti neznamenal problém súvisiaci s pôžičkami a predpokladali, že pri kontinuálnom raste dôchodkov a ekonomiky, by bolo možné dlh ľahko splatiť. Takouto bola aj politika bánk a vlád pri snahe o dereguláciu a liberalizáciu finančných trhov na konci minulého storočia, čo považujeme za ďalšiu hlavnú príčinu krízy. Sebaklam alebo ignorácia bola charakteristická pre ochotu politikov tolerovať vysokú úroveň daňových únikov, akoby tento problém ani neexistoval. V tomto prípade pre niektorých politikov v niektorých krajinách, tento sebaklam bol sprevádzaný individuálnym záujmom vyhýbať sa plateniu daní. Nepochybne môžeme nájsť príklady ekonómov, ktorí diskutovali o tomto probléme. Je však náročné vyžadovať od ekonómov snažiť sa odhaľovať stále viac, čo by sa malo zmeniť v ekonomikách. Zmeny sú samozrejme potrebné. Potrebujeme lepšie pochopiť spôsob, akým finančné trhy reagujú na rôzne informácie. Musíme si byť tiež vedomí skutočnosti, že pri tvorbe matematických a empirických modelov zjednodušujeme svet a starostlivo musíme preskúmať potenciálne alternatívy s vedomím týchto zjednodušení a ich dôsledkov. Z tohto pohľadu sa výzvy k *novej* ekonomickej teórii zdajú byť neopodstatnené.

Áno, kríza zmenila svet a úlohou je pochopiť tie zmeny, ktoré ekonomika potrebuje na to, aby sa s nimi vyrovnala. Aké sú dôsledky kvantitatívneho uvoľňovania? Povedie táto politika k inflácii? Ak nedôjde k inflácii, znamená to, že centrálni bankári získali nový nástroj, ktorý môžu použiť v prípade potreby? Nástroj, ktorý im nielen poskytne kontrolu nad ekonomikou, ale aj umožní vládam prefinancovať ich výdavky nie z daní, a nie pôžičkami od súkromného sektora, ale pôžičkou od centrálnej banky? A mohla by nastať situácia, že peniaze, požičané centrálnymi bankami nikdy nebudú splatené? Toto sú oblasti ekonomickej vedy, na ktoré by mal byť zameraný výskum, ktoré by mali ekonómovia viac pochopiť, v súvislosti so skúmaním dynamiky trhov s dlhopismi a realizácie politiky kvantitatívneho uvoľňovania.

¹ <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=FIN_IND_FBS>.

Záver

Globálna ekonomická kríza v mnohých smeroch zmenila ekonomiky. V predložennom príspevku sme diskutovali názor, že do značnej miery jej príčiny nie sú v ekonomikách, ale v uplatňovaných politikách a tiež v samotných občanoch jednotlivých krajín. Ľudský faktor je nespochybniteľný. Túžba vlastniť dnes tovary a služby, ktoré sú hradené pôžičkami, viedla k rastu spotrebiteľských úverov. Toto je tiež charakteristické pre vlády, ktoré čiastočne z politických dôvodov, chcú ponúkať kvalitné verejné statky a služby, ale zároveň nezvyšovať dane, ktoré sú často vnímané ako cena týchto verejných statkov a služieb. Ukázali sme, že pri uplatňovaní súčasnej politiky je nepravdepodobné, že sa podstatne zníži zadĺženie krajín do roku 2040. Pravdepodobnejší scenár dosiahnutia zníženia zadĺženia môže byť prostredníctvom inflácie, ktorá bude konečným dôsledkom kvantitatívneho uvoľňovania. Vzhľadom na súčasný vývoj v tejto oblasti, musíme hľadať odpoveď na otázky, či eurozóna je schopná prežiť v súčasnej členskej štruktúre. Rast zadĺženia nebol jednoducho len výsledkom neochoty občanov a podnikateľskej sféry platiť dane, ale spočíva tiež v neochote vymáhať dane v krajinách eurozóny, ktoré majú najväčšie problémy s konsolidáciou verejných financií a vládny dlhom. Súčasná kríza výrazne zmenila svet a ekonomia čelí novým výzvam v pochopení týchto zmien.

Literatúra

- FREY, B. S. – WECK-HANNEMANN, H. (1984): The Hidden Economy as an Unobserved Variable. *European Economic Review*, 26, s. 33 – 53.
- KIRMAN, A. (2010): The Economic Crisis is a Crisis for Economic Theory. *CESifo Economic Studies*, 56, č. 4, s. 498 – 535.
- LANE, P. R. (2012): The European Sovereign Debt Crisis. *The Journal of Economic Perspectives*, 26, č. 3, s. 49 – 67.
- LAWSON, T. (2009): The Current Economic Crisis: Its Nature and the Course of Academic Economics. *Cambridge Journal of Economics*, 33, č. 4, s. 759 – 777.
- LUX, T. – WESTERHOFF, F. (2009): Economics Crisis. *Nature Physics*, 5, s. 2 – 3.
- ORVISHKA, M. – HUDSON, J. (2003): Tax Evasion, Civic Duty and the Law Abiding Citizen. *European Journal of Political Economy*, 19, s. 83 – 102.
- ORVISHKA, M. – CAPLANOVA, A. – MEDVEĎ, J. – HUDSON, J. (2006): A Cross Sectional Approach to Measuring the Shadow Economy. *Journal of Policy Modeling*, 28, s. 713 – 724.
- McMAHON, M. – POLEMARCHAKIS, H. (2011): The Perils of Quantitative Easing. Mimeo. 2012.
- ZELLNER, A. (1970): Estimation of Regression Relationships Containing Unobservable Variables. *International Economic Review*, 11, s. 441 – 454.
- Štatistické databázy OECD a IMF.

***II. PRÍČINNÉ SÚVISLOSTI KRÍZY EU
A EUROZÓNY A NÁROKY NA
JEJ PREKONÁVANIE***

Krise eurozóny a destrukce evropského sociálního státu¹

Jiří MALÝ*

Krise eurozóny trvá již čtyři roky. Bezprostředním impulsem k jejímu spuštění bylo oznámení Řecka v posledním čtvrtletí 2009, že jeho skutečný rozpočtový deficit v roce 2009 i očekávané rozpočtové schodky v dalších letech budou výrazně vyšší, než bylo dosud uváděno, a že několikanásobně překročí maximální úroveň 3 % HDP, kterou pro deficit veřejných financí povoluje maastrichtské kritérium. Následně v prvním čtvrtletí 2010 se náklady na obsluhu řeckého veřejného dluhu zvýšily na neudržitelnou úroveň, Řecko ztratilo možnost půjčovat si na finančních trzích a požádalo o mezinárodní finanční pomoc. Ta mu také byla v květnu 2010 členskými státy eurozóny a Mezinárodním měnovým fondem poskytnuta. To však neznamenalo konec řecké dluhové krize, ale naopak počátek série dalších událostí.

Když byl přijat první balík finanční pomoci pro Řecko na období tří let, argumentovalo se tím, že Řecko musí dostat čas na vybědnutí ze svých ekonomických a fiskálních problémů a že je nutné odvrátit bankrot Řecka, aby nedošlo k dominovému efektu a nákaze dalších slabších členů eurozóny dluhovou krizí. Realita však nakonec byla v rozporu s těmito očekáváními. Dluhová krize naplno propukla již o půl roku později v Irsku a na jaře 2011 v Portugalsku, i tyto země musely přijmout mezinárodní finanční pomoc. Navíc nedocházelo ke stabilizaci ekonomické a rozpočtové situace v Řecku, naopak řecké rozpočtové deficity zůstávaly na velmi vysoké úrovni, a řecký veřejný dluh proto nadále rychle narůstal. Významnou příčinou tohoto vývoje byla pokračující a prohlubující se hospodářská recese v Řecku v důsledku zavádění úsporných rozpočtových opatření. Proto byl na jaře 2012 spuštěn další záchranný plán pro Řecko – byla odepsána více než polovina nominální hodnoty řeckého veřejného dluhu v držení soukromých investorů a byl přijat druhý balík mezinárodní finanční pomoci pro Řecko, ještě objemnější než ten první.

Na podzim 2012, tedy o půl roku později, však Řecko opět oznámilo, že svou dluhovou a ekonomickou krizi nezvládne vyřešit v dohodnutém termínu, tedy

* PhDr. Jiří MALÝ, Ph.D., ředitel Institutu evropské integrace, NEWTON College, a. s., Politických vězňů 912/10, 110 00 Praha 1, Česká republika; e-mail: maly@newtoncollege.cz

¹ Příspěvek byl zpracován v rámci projektu *Podpora šíření poznatků výzkumu evropské integrace* (reg. č. CZ.1.07/2.3.00/09.0128). Projekt byl v období 1. 9. 2009-31. 8. 2012 spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky, od 1. 9. 2012 je v rámci udržitelnosti plně financován ze zdrojů NEWTON College, a. s.

ani s druhým záchranným balíkem a po částečném odpisu veřejného dluhu. Proto Řecko v prosinci 2012 provedlo další krok ke snížení svého veřejného dluhu, a sice částečný zpětný odkup řeckých státních dluhopisů od soukromých investorů. Zároveň se situace výrazně zhoršovala i v jiných členských státech eurozóny. V prosinci 2012 muselo na podporu svého finančního sektoru přijmout mezinárodní finanční pomoc Španělsko, na jaře 2013 pak k odvrácení státního bankrotu musel záchranný plán spojený s přijetím mezinárodní finanční pomoci přijmout i Kypr.

V tomto turbulentním prostředí pak orgány Evropské unie i členské země EU přicházejí s opatřeními a iniciativami, které by měly pomoci udržet eurozónu v dosavadním složení. Nejprve byly vytvořeny dočasné záchranné mechanismy pro krizi postižené země eurozóny – Evropský mechanismus finanční stabilizace a Evropský nástroj finanční stability –, od října 2012 pak funguje stálý záchranný mechanismus eurozóny pro členské země v obtížích – Evropský mechanismus stability. Byl zpřísněn rozpočtový dohled a zaveden makroekonomický dohled pro členské státy měnové unie. Byla podepsána Smlouva o stabilitě, koordinaci a správě v hospodářské a měnové unii, která měla ještě více utužit fiskální disciplínu v členských státech eurozóny, avšak jedna z nejproblémovějších zemí – Španělsko – několik dnů po podpisu této smlouvy oznámila, že její podmínky stejně nebude schopna dodržet. Jsou navrhovány kroky k další, ještě užší integraci eurozóny, které by podle svých zastánců měly vést k překonání eurokrize. Zastánci užší integrace navrhují postupné zavedení bankovní unie, posléze fiskální unie a nakonec politické unie, což by vedlo k federalizaci eurozóny. Odpůrci této cesty však namítají, že federalizace eurozóny jde proti vůli většiny občanů členských států, že je to příliš nákladná cesta k řešení eurokrize a že lepším řešením by bylo vystoupení nejproblémovějších států z měnové unie.

Součástí aktivace mezinárodní finanční pomoci pro krizi postižené země eurozóny je požadavek věřitelů (poskytovatelů pomoci, tedy ostatních členských států eurozóny, respektive EU, a Mezinárodního měnového fondu) na zavádění a plnění fiskálních konsolidačních programů v problémových zemích, což přináší prohlubování ekonomické recese a v návaznosti na to i další zhoršování fiskální situace v těchto problémových zemích. Požadavky na fiskální konsolidaci jsou však – v souladu s přijímanými přísnějšími rozpočtovými pravidly pro eurozónu a EU – vznášeny i vůči dalším státům eurozóny, respektive Evropské unie, tedy i těm, kde akutní dluhová krize neprobíhá a které mezinárodní finanční pomoc nečerpají. Výsledkem všeobecně probíhající fiskální konsolidace, tedy úsilí zaměřeného na snižování rozpočtových deficitů a veřejných dluhů, napříč zeměmi eurozóny a EU je pak odbourávání řady prvků specifického sociálně-ekonomického modelu uplatňovaného v členských zemích Evropské unie – evropského sociálního státu.

1. Evropský sociální stát, evropský sociální model

Pod pojmem evropský sociální stát se rozumí stát uplatňující specifický sociálně-ekonomický model, který se vyvinul po druhé světové válce nejprve v zemích západní a severní Evropy a který se poté v různé míře a v různých podobách rozšiřoval i do dalších zemí dnešní Evropské unie. Evropský sociální stát, respektive evropský sociální model mezi své priority řadí vysoký stupeň sociální ochrany, sociální dialog a dosahování sociální soudržnosti. Proto klade důraz na roli a odpovědnost vlády v sociální oblasti, na existenci účinné záchranné sociální sítě (včetně zabezpečení osob v důchodovém věku), na existenci rozmanité podoby veřejných služeb (včetně zdravotnictví a školství hrazeného z veřejných rozpočtů) a na odpovídající příjmy veřejných rozpočtů, aby výše uvedené funkce státu mohly být zajištěny. Z tohoto důvodu je pro evropský sociální stát charakteristická také vyšší míra přerozdělování, respektive vyšší míra zdanění v mezinárodním srovnání.

Výše uvedené charakteristiky evropského sociálního státu se však v různých zemích EU uplatňují v rozdílném rozsahu a v rozdílných podobách. Proto je možné rozlišit několik typů evropského sociálního modelu. Nejrozsáhlejší, nejrozvinutější podobu má evropský sociální stát ve skandinávských zemích (severský, skandinávský model) a v zemích západní Evropy (kontinentální model), ve slabší podobě existuje evropský sociální stát v jihoevropských zemích (středomořský model) a na Britských ostrovech (anglosaský model). Nejméně prvků evropského sociálního státu je přítomno v nových členských zemích EU (doháněcí, catching-up model).

Evropský sociální stát, respektive evropský sociální model má jednu důležitou vlastnost. Je přímo včleněn do konstrukce Evropské unie, to znamená, že je uskutečňován na nadnárodním základě a jeho jednotlivé prvky a charakteristiky jsou upravovány primárním a sekundárním právem EU.

Charakteristiky evropského sociálního státu, respektive evropského sociálního modelu jsou v nejobecnější rovině definovány v jedné ze zakládajících smluv EU, a sice ve Smlouvě o Evropské unii, konkrétně v jejím článku 3. V příslušných odstavcích článku 3 Smlouvy o Evropské unii se uvádí následující:

- Odstavec 1:
 - Cílem Unie je podporovat mír, své hodnoty a blahobyt svých obyvatel.
- Odstavec 3:
 - Unie vytváří vnitřní trh. Usiluje o udržitelný rozvoj Evropy, založený na vyváženém hospodářském růstu a na cenové stabilitě, vysoce konkurenceschopném sociálně tržním hospodářství směřujícím k plné zaměstnanosti a společenskému pokroku a na vysokém stupni ochrany a zlepšování kvality životního prostředí. Podporuje vědecký a technický pokrok.

- Bojuje proti sociálnímu vyloučení a diskriminaci, podporuje sociální spravedlnost a ochranu, rovnost žen a mužů, mezigenerační solidaritu a ochranu práv dítěte.
- Podporuje hospodářskou, sociální a územní soudržnost a solidaritu mezi členskými státy.
- Respektuje svou bohatou kulturní a jazykovou rozmanitost a dbá na zachování a rozvoj evropského kulturního dědictví.
- Odstavec 4:
 - Unie vytváří hospodářskou a měnovou unii, jejíž měnou je euro.

Z výše uvedeného znění článku 3 Smlouvy o Evropské unii je patrné, že existence eurozóny by neměla být v rozporu s existencí jednotlivých prvků a charakteristik evropského sociálního státu.

2. Proklamace evropského sociálního státu versus realita v době eurokrize

Výše uvedené proklamace článku 3 Smlouvy o Evropské unii jsou však v současné době v příkrém rozporu s realitou. Původně dluhová krize v Řecku, která začala na přelomu let 2009 a 2010, se postupně rozšířila na další státy eurozóny – Irsko, Portugalsko, Španělsko a Kypr – a změnila svůj charakter – ke krizi dluhové se přidala krize bankovní, ekonomická a sociální a nakonec se proměnila v institucionální krizi eurozóny. Makroekonomické výsledky těchto pěti zemí eurozóny, například vývoj jejich reálného HDP, míry nezaměstnanosti či veřejného dluhu, rozhodně nejsou projevem vyváženého hospodářského růstu ani vysoce konkurenceschopného sociálně tržního hospodářství směřujícího k plné zaměstnanosti a společenskému pokroku, jak požaduje článek 3 Smlouvy o Evropské unii. Probíhající krize ve zmiňovaných pěti státech měnové unie má přitom negativní vliv i na další členské státy eurozóny a negativně působí i na země Evropské unie mimo eurozónu včetně České republiky.

Například Řecko, členská země eurozóny nejhůře a nejdéle postižená dluhovou krizí, je již šestým rokem v hospodářské recesi (viz tabulka 1). Naposledy řecký reálný hrubý domácí produkt rostl v roce 2007, a sice o 3,5 %. Od té doby reálný HDP Řecka klesá – v roce 2008 to bylo o 0,2 %, v roce 2009 se snížil o 3,1 %, o rok později o 4,9 %, v roce 2011 dokonce o 7,1 % a v roce 2012 o 6,4 %. V roce 2013 by měl podle prognózy Evropské komise řecký reálný HDP dále poklesnout o 4,2 %.

Podobně negativně se vyvíjí míra nezaměstnanosti v Řecku. Zatímco v letech 2007 a 2008 byla její úroveň 8,3 %, resp. 7,7 %, v roce 2009 se zvýšila na 9,5 %, o rok později na 12,6 %, v roce 2011 již činila 17,7 % a v roce 2012 dokonce

24,3 %, přičemž ve věkové skupině do 24 let přesahovala v roce 2012 úroveň 55 %. V roce 2013 by se měla podle prognózy Evropské komise míra nezaměstnanosti v Řecku dále zvýšit na 27 %.

Kumulativní pokles řeckého reálného HDP by měl podle výše uvedených údajů za období 2008-2013 činit více než 23 %, což jistě nelze považovat za vyvážený hospodářský růst, jak požadují zakládající smlouvy EU. Ani 27% míra nezaměstnanosti v Řecku zajisté není projevem vysoce konkurenceschopného sociálně tržního hospodářství směřujícího k plné zaměstnanosti a společenskému pokroku.

T a b u l k a 1

**Růst reálného HDP a míra nezaměstnanosti v Řecku v letech 2008 – 2013, v %
(skutečné výsledky a predikce)**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013 ^{*)}
Růst reálného HDP	-0,2	-3,1	-4,9	-7,1	-6,4	-4,2
Míra nezaměstnanosti	7,7	9,5	12,6	17,7	24,3	27,0

^{*)} prognóza podle European Economic Forecast – Spring 2013, European Commission.

Pramen: European Economic Forecast – Spring 2013, European Commission; Eurostat.

Podobně negativní makroekonomický vývoj postihl i další krizí zasažené země eurozóny. Například reálný hrubý domácí produkt Portugalska ještě v roce 2010 vzrostl o 1,9 %, avšak o rok později již poklesl o 1,6 % a v roce 2012 se snížil o 3,2 %. V roce 2013 by měl podle prognózy Evropské komise portugalský reálný HDP dále poklesnout o 2,3 % (viz tabulka 9). Reálný hrubý domácí produkt Kypru naposledy rostl v roce 2011, a sice o 0,5 %. V roce 2012 se však reálný HDP Kypru snížil o 2,4 % a v roce 2013 by měl podle prognózy Evropské komise dále poklesnout o výrazných 8,7 % (viz tabulka 12).

Dramaticky vzrostla také míra nezaměstnanosti v těchto státech (viz tabulka 14). Například v Portugalsku se míra nezaměstnanosti zvýšila z 8,5 % v roce 2008 na 15,9 % v roce 2012 a v roce 2013 by měla podle prognózy Evropské komise dále vzrůst na 18,2 %. Ještě horší vývoj míry nezaměstnanosti zaznamenalo Španělsko, a sice nárůst z 11,3 % v roce 2008 na 25 % v roce 2012, přičemž prognóza Evropské komise na rok 2013 počítá s dalším zvýšením na 27 %. Několikanásobně se zvýšila míra nezaměstnanosti na Kypru – ze 3,7 % v roce 2008 na 11,9 % v roce 2012, přičemž prognóza Evropské komise na rok 2013 počítá s dalším nárůstem na 15,5 %.

Tyto nelichotivé makroekonomické výsledky výše uvedených zemí eurozóny jsou způsobeny řadou faktorů, mezi nimiž ústřední místo zaujímají nízká konkurenceschopnost jejich ekonomik, probíhající dluhová krize a – bohužel – také způsob jejího řešení.

3. Realizovaný způsob řešení eurokrize jako jedna z příčin destrukce evropského sociálního státu

Za základ řešení dluhové krize v zemích eurozóny byla zvolena premisa, že žádná země postižená krizí nesmí zbankrotovat a že všechny tyto země musí zůstat součástí eurozóny. „*Řecko nevyhlásí státní bankrot. Prosím. V eurozóně státní bankrot neexistuje,*“ prohlásil koncem ledna 2010 na Světovém ekonomickém fóru v Davosu tehdejší komisař EU pro hospodářské a měnové záležitosti Joaquín Almunia. „*V žádném případě,*“ odpověděl pak J. Almunia na dotaz, zda existuje možnost, že Řecko vystoupí z eurozóny. „*Bylo by šílené snažit se řešit problémy, které má Řecko, mimo eurozónu,*“ dodal.² To předurčilo další události, jejichž výsledek prozatím vedl ke všemu možnému, jen ne k řešení krizové situace v postižených zemích měnové unie i v eurozóně jako celku.

Krizí postiženým zemím eurozóny je v současné době poskytována mezinárodní finanční pomoc – Řecku, Irsku, Portugalsku a Kypru k odvrácení státního bankrotu, Španělsku na podporu jeho finančního sektoru. Hlavní část této finanční pomoci poskytují ostatní země eurozóny, menší část Mezinárodní měnový fond a pouze okrajový podíl členské státy EU, které nejsou součástí měnové unie.

Finanční pomoc má formu zvýhodněných úvěrů postiženým zemím s nižší úrokovou sazbou a delší dobou splatnosti. Tyto úvěry však dále zvyšují již tak rozsáhlý a neudržitelný veřejný dluh problémových zemí eurozóny. Úvěry nejsou problémovým zemím eurozóny poskytovány přímo ostatními státy měnové unie, respektive EU, ale prostřednictvím záchranných mechanismů, za jejichž financování přebírají státy eurozóny, respektive EU, záruky. Členské země EU stojící mimo eurozónu poskytují pomoc prostřednictvím dočasného záchranného mechanismu – Evropského mechanismu finanční stabilizace. Členské státy eurozóny poskytují pomoc jednak prostřednictvím dočasného záchranného mechanismu – Evropského nástroje finanční stability –, od října 2012 pak také prostřednictvím stálého záchranného mechanismu – Evropského mechanismu stability. Pokud budou krizí postižené země schopny záchranné úvěry splatit, nebude mít tato pomoc na státy, které pomoc poskytují, přímý finanční dopad. Pokud by však problémové země nakonec svým závazkům nedostály a záchranné úvěry nesplatily, záruky členských států eurozóny, respektive EU, které pomoc poskytly, by se začaly realizovat a tyto pomáhající státy by utrpěly značné finanční ztráty.

Prozatím byly pro krizí postižené země eurozóny schváleny a realizovány následující záchranné plány:

² Eurokomisař: Řecko a státní bankrot? To v eurozóně nepřipadá v úvahu. <<http://ekonomika.ihned.cz>>, 29. 1. 2010.

- pro Řecko:
 - první záchranný plán (schválen v květnu 2010) – úvěr 110 mld. eur;³
 - druhý záchranný plán (schválen v únoru 2012) – úvěr 130 mld. eur;⁴
 - částečný odpis řeckého veřejného dluhu v držení soukromých investorů (schválen v únoru 2012) – snížení řeckého veřejného dluhu o 107 mld. eur;⁵
 - částečný zpětný odkup řeckých státních dluhopisů od soukromých investorů (schválen v prosinci 2012) – snížení řeckého veřejného dluhu o 20 mld. eur;⁶
 - v současné době se uvažuje o třetím záchranném plánu, případně o dalším odpisu řeckého veřejného dluhu;⁷
- pro Irsko:
 - záchranný plán (schválen v listopadu 2010) – úvěr 85 mld. eur;⁸
- pro Portugalsko:
 - záchranný plán (schválen v květnu 2011) – úvěr 78 mld. eur;⁹
- pro Španělsko:
 - záchranný plán (schválen v prosinci 2012) – úvěr 39,5 mld. eur;¹⁰
- pro Kypr:
 - záchranný plán (schválen v březnu 2013) – úvěr 10 mld. eur.¹¹

Finanční prostředky z poskytnutých záchranných úvěrů jsou krizí postiženým zemím eurozóny uvolňovány postupně v několika tranších. Podmínkou postupného uvolňování finančních prostředků je plnění fiskálního konsolidačního programu v postižené zemi, která pomoc čerpá. Tento fiskální konsolidační program přitom odráží požadavky věřitelů (ostatních států eurozóny, respektive EU, a Mezinárodního měnového fondu) a jeho plnění je také věřiteli kontrolováno a vynucováno.

Jako příklad fiskálního konsolidačního programu, jehož přijetím a plněním je podmíněno poskytnutí finanční pomoci členské zemi eurozóny, můžeme uvést fiskální konsolidační program, který byl součástí prvního záchranného plánu pro

³ Ministři financí eurozóny přiklepli Řecku rekordních 110 miliard eur. <http://finweb.ihned.cz>, 3. 5. 2010.

⁴ Eurozóna schválila 130 mld. EUR pro Řecko. Privátní sektor odepíše 75 %. Budou ke ztrátám donuceni všichni věřitelé? Co CDS? <<http://www.patria.cz>>, 21. 2. 2012.

⁵ Eurozóna schválila 130 mld. EUR pro Řecko. Privátní sektor odepíše 75 %. Budou ke ztrátám donuceni všichni věřitelé? Co CDS? <<http://www.patria.cz>>, 21. 2. 2012.

⁶ Řecko zahajuje odkup dluhopisů. Dluh země se má snížit o více než 20 miliard eur. <<http://byznys.ihned.cz>>, 3. 12. 2012.

⁷ Schäuble: Řecko bude potřebovat další pomoc věřitelů. <<http://www.patria.cz>>, 20. 8. 2013.

⁸ EU schválila 85 mld. EUR pomoci Irsku, zárukou se na ní bude podílet i ČR. <<http://www.patria.cz>>, 29. 11. 2010.

⁹ EU schválila záchranných 78 miliard eur pro Portugalce. Ručit budou i Češi. <<http://byznys.ihned.cz>>, 16. 5. 2011.

¹⁰ Madrid dostal slíbených 39,5 mld. eur na pomoc bankám. <<http://www.patria.cz>>, 12. 12. 2012.

¹¹ Eurozóna schválila pomoc Kypru. Velcí věřitelé ztratí až 40 %. <<http://www.patria.cz>>, 25. 3. 2013.

Řecko. Řecko se zavázalo na tři roky zmrazit platy zaměstnanců ve veřejném sektoru, zredukovat 13. a 14. platy ve veřejném sektoru, zvýšit hranici odchodu do důchodu ze 65 let u mužů a 60 let u žen na 67 let, omezit předčasné odchody do důchodu (průměrný věk odchodu do důchodu byl v Řecku na počátku krize 53 let), zredukovat dodatečné bonusy důchodcům, zvýšit daň z přidané hodnoty z 21 % na 23 % a zvýšit spotřební daně z pohonných hmot, alkoholu, tabákových výrobků a luxusního zboží minimálně o 10 %.

T a b u l k a 2

Saldo veřejných rozpočtů Řecka v letech 2010 – 2012, v % HDP

	2010	2011	2012
Předpoklad podle prvního záchranného plánu	-8,1	-7,6	-6,5
Skutečný výsledek	-10,7	-9,5	-10,0

Pramen: Řecko si může trochu oddechnout. Němci Aténám půjčí přes 22 miliard eur. <<http://ekonomika.ihned.cz>, 3. 5. 2010; Eurostat

Tato opatření měla vést ke splnění dalšího závazku Řecka, a sice snížení jeho rozpočtového deficitu do roku 2012 o 30 miliard eur. Řecký rozpočtový schodek měl klesnout z 15,6 % HDP (tedy z hodnoty více než pětinásobně překračující maximální limit 3 % HDP povolený Paktem stability a růstu) v roce 2009 na 8,1 % HDP v roce 2010, 7,6 % HDP v roce 2011 a 6,5 % HDP v roce 2012.¹² Podle předpokladů prvního záchranného plánu se Řecko v roce 2013 mělo vrátit na finanční trhy, obnovit svou schopnost získávat úvěry za tržních podmínek a čerpání finanční pomoci mělo být ukončeno. Tyto předpoklady prvního záchranného plánu pro Řecko se však nepodařilo naplnit (viz tabulka 2). Skutečný rozpočtový schodek Řecka dosahoval v roce 2010 úrovně 10,7 % HDP, v roce 2011 stále vysokých 9,5 % HDP a v roce 2012 opět vyšších 10 % HDP. Proto musel být pro Řecko přijat další, ještě rozsáhlejší záchranný plán.

T a b u l k a 3

**Růst reálného HDP Řecka v letech 2010 – 2013, v %
(vývoj predikcí a skutečné výsledky)**

	2010	2011	2012	2013
Prognóza Evropské komise – podzim 2010	-4,2	-3,0	1,1	:
Prognóza Evropské komise – jaro 2011	:	-3,5	1,1	:
Prognóza Evropské komise – podzim 2011	:	-5,5	-2,8	0,7
Prognóza Evropské komise – jaro 2012	:	:	-4,7	0,0
Prognóza Evropské komise – podzim 2012	:	:	-6,0	-4,2
Prognóza Evropské komise – jaro 2013	:	:	:	-4,2
Skutečný výsledek	-4,9	-7,1	-6,4	:

Pramen: European Economic Forecast – Autumn 2010, European Commission; European Economic Forecast – Spring 2011, European Commission; European Economic Forecast – Autumn 2011, European Commission; European Economic Forecast – Spring 2012, European Commission; European Economic Forecast – Autumn 2012, European Commission; European Economic Forecast – Spring 2013, European Commission; Eurostat

T a b u l k a 4

**Saldo veřejných rozpočtů Řecka v letech 2010 – 2013, v % HDP
(vývoj predikcí a skutečné výsledky)**

	2010	2011	2012	2013
Prognóza Evropské komise – podzim 2010	-9,6	-7,4	-7,6	:
Prognóza Evropské komise – jaro 2011	:	-9,5	-9,3	:
Prognóza Evropské komise – podzim 2011	:	-8,9	-7,0	-6,8
Prognóza Evropské komise – jaro 2012	:	:	-7,3	-8,4
Prognóza Evropské komise – podzim 2012	:	:	-6,8	-5,5
Prognóza Evropské komise – jaro 2013	:	:	:	-3,8
Skutečný výsledek	-10,7	-9,5	-10,0	:

Pramen: European Economic Forecast – Autumn 2010, European Commission; European Economic Forecast – Spring 2011, European Commission; European Economic Forecast – Autumn 2011, European Commission; European Economic Forecast – Spring 2012, European Commission; European Economic Forecast – Autumn 2012, European Commission; European Economic Forecast – Spring 2013, European Commission; Eurostat

T a b u l k a 5

**Veřejný dluh Řecka v letech 2010 – 2013, v % HDP
(vývoj predikcí a skutečné výsledky)**

	2010	2011	2012	2013
Prognóza Evropské komise – podzim 2010	140,2	150,2	156,0	:
Prognóza Evropské komise – jaro 2011	:	157,7	166,1	:
Prognóza Evropské komise – podzim 2011	:	162,8	198,3	198,5
Prognóza Evropské komise – jaro 2012	:	:	160,6	168,0
Prognóza Evropské komise – podzim 2012	:	:	176,7	188,4
Prognóza Evropské komise – jaro 2013	:	:	:	175,2
Skutečný výsledek	148,3	170,3	156,9	:

Pramen: European Economic Forecast – Autumn 2010, European Commission; European Economic Forecast – Spring 2011, European Commission; European Economic Forecast – Autumn 2011, European Commission; European Economic Forecast – Spring 2012, European Commission; European Economic Forecast – Autumn 2012, European Commission; European Economic Forecast – Spring 2013, European Commission; Eurostat

T a b u l k a 6

**Růst reálného HDP Irska v letech 2010 – 2013, v %
(vývoj predikcí a skutečné výsledky)**

	2010	2011	2012	2013
Prognóza Evropské komise – podzim 2010	-0,2	0,9	1,9	:
Prognóza Evropské komise – jaro 2011	:	0,6	1,9	:
Prognóza Evropské komise – podzim 2011	:	1,1	1,1	2,3
Prognóza Evropské komise – jaro 2012	:	:	0,5	1,9
Prognóza Evropské komise – podzim 2012	:	:	0,4	1,1
Prognóza Evropské komise – jaro 2013	:	:	:	1,1
Skutečný výsledek	-0,8	1,4	0,9	:

Pramen: European Economic Forecast – Autumn 2010, European Commission; European Economic Forecast – Spring 2011, European Commission; European Economic Forecast – Autumn 2011, European Commission; European Economic Forecast – Spring 2012, European Commission; European Economic Forecast – Autumn 2012, European Commission; European Economic Forecast – Spring 2013, European Commission; Eurostat

¹² Řecko si může trochu oddechnout. Němci Aténám půjčí přes 22 miliard eur. <<http://ekonomika.ihned.cz>>, 3. 5. 2010.

T a b u l k a 7

**Saldo veřejných rozpočtů Irska v letech 2010 – 2013, v % HDP
(vývoj predikcí a skutečné výsledky)**

	2010	2011	2012	2013
Prognóza Evropské komise – podzim 2010	-32,3	-10,3	-9,1	:
Prognóza Evropské komise – jaro 2011	:	-10,5	-8,8	:
Prognóza Evropské komise – podzim 2011	:	-10,3	-8,6	-7,8
Prognóza Evropské komise – jaro 2012	:	:	-8,3	-7,5
Prognóza Evropské komise – podzim 2012	:	:	-8,4	-7,5
Prognóza Evropské komise – jaro 2013	:	:	:	-7,5
Skutečný výsledek	-30,8	-13,4	-7,6	:

Pramen: European Economic Forecast – Autumn 2010, European Commission; European Economic Forecast – Spring 2011, European Commission; European Economic Forecast – Autumn 2011, European Commission; European Economic Forecast – Spring 2012, European Commission; European Economic Forecast – Autumn 2012, European Commission; European Economic Forecast – Spring 2013, European Commission; Eurostat

T a b u l k a 8

**Veřejný dluh Irska v letech 2010 – 2013, v % HDP
(vývoj predikcí a skutečné výsledky)**

	2010	2011	2012	2013
Prognóza Evropské komise – podzim 2010	97,4	107,0	114,3	:
Prognóza Evropské komise – jaro 2011	:	112,0	117,9	:
Prognóza Evropské komise – podzim 2011	:	108,1	117,5	121,1
Prognóza Evropské komise – jaro 2012	:	:	116,1	120,2
Prognóza Evropské komise – podzim 2012	:	:	117,6	122,5
Prognóza Evropské komise – jaro 2013	:	:	:	123,3
Skutečný výsledek	92,1	106,4	117,6	:

Pramen: European Economic Forecast – Autumn 2010, European Commission; European Economic Forecast – Spring 2011, European Commission; European Economic Forecast – Autumn 2011, European Commission; European Economic Forecast – Spring 2012, European Commission; European Economic Forecast – Autumn 2012, European Commission; European Economic Forecast – Spring 2013, European Commission; Eurostat

T a b u l k a 9

**Růst reálného HDP Portugalska v letech 2010 – 2013, v %
(vývoj predikcí a skutečné výsledky)**

	2010	2011	2012	2013
Prognóza Evropské komise – podzim 2010	1,3	-1,0	0,8	:
Prognóza Evropské komise – jaro 2011	:	-2,2	-1,8	:
Prognóza Evropské komise – podzim 2011	:	-1,9	-3,0	1,1
Prognóza Evropské komise – jaro 2012	:	:	-3,3	0,3
Prognóza Evropské komise – podzim 2012	:	:	-3,0	-1,0
Prognóza Evropské komise – jaro 2013	:	:	:	-2,3
Skutečný výsledek	1,9	-1,6	-3,2	:

Pramen: European Economic Forecast – Autumn 2010, European Commission; European Economic Forecast – Spring 2011, European Commission; European Economic Forecast – Autumn 2011, European Commission; European Economic Forecast – Spring 2012, European Commission; European Economic Forecast – Autumn 2012, European Commission; European Economic Forecast – Spring 2013, European Commission; Eurostat

T a b u l k a 10

**Saldo veřejných rozpočtů Portugalska v letech 2010 – 2013, v % HDP
(vývoj predikcí a skutečné výsledky)**

	2010	2011	2012	2013
Prognóza Evropské komise – podzim 2010	-7,3	-4,9	-5,1	:
Prognóza Evropské komise – jaro 2011	:	-5,9	-4,5	:
Prognóza Evropské komise – podzim 2011	:	-5,8	-4,5	-3,2
Prognóza Evropské komise – jaro 2012	:	:	-4,7	-3,1
Prognóza Evropské komise – podzim 2012	:	:	-5,0	-4,5
Prognóza Evropské komise – jaro 2013	:	:	:	-5,5
Skutečný výsledek	-9,8	-4,4	-6,4	:

Pramen: European Economic Forecast – Autumn 2010, European Commission; European Economic Forecast – Spring 2011, European Commission; European Economic Forecast – Autumn 2011, European Commission; European Economic Forecast – Spring 2012, European Commission; European Economic Forecast – Autumn 2012, European Commission; European Economic Forecast – Spring 2013, European Commission; Eurostat

T a b u l k a 11

**Veřejný dluh Portugalska v letech 2010 – 2013, v % HDP
(vývoj predikcí a skutečné výsledky)**

	2010	2011	2012	2013
Prognóza Evropské komise – podzim 2010	82,8	88,8	92,4	:
Prognóza Evropské komise – jaro 2011	:	101,7	107,4	:
Prognóza Evropské komise – podzim 2011	:	101,6	111,0	112,1
Prognóza Evropské komise – jaro 2012	:	:	113,9	117,1
Prognóza Evropské komise – podzim 2012	:	:	119,1	123,5
Prognóza Evropské komise – jaro 2013	:	:	:	123,0
Skutečný výsledek	94,0	108,3	123,6	:

Pramen: European Economic Forecast – Autumn 2010, European Commission; European Economic Forecast – Spring 2011, European Commission; European Economic Forecast – Autumn 2011, European Commission; European Economic Forecast – Spring 2012, European Commission; European Economic Forecast – Autumn 2012, European Commission; European Economic Forecast – Spring 2013, European Commission; Eurostat

T a b u l k a 12

**Vývoj vybraných makroekonomických ukazatelů Španělska a Kypru
v letech 2010 – 2013 (skutečné výsledky a predikce)**

		2010	2011	2012	2013 ^{*)}
Španělsko	růst reálného HDP (v %)	-0,2	0,1	-1,6	-1,5
	saldo veřejných rozpočtů (v % HDP)	-9,7	-9,4	-10,6	-6,5
	veřejný dluh (v % HDP)	61,5	69,3	84,2	91,3
Kypr	růst reálného HDP (v %)	1,3	0,5	-2,4	-8,7
	saldo veřejných rozpočtů (v % HDP)	-5,3	-6,3	-6,3	-6,5
	veřejný dluh (v % HDP)	61,3	71,1	85,8	109,5

^{*)} prognóza podle European Economic Forecast – Spring 2013, European Commission

Pramen: European Economic Forecast – Spring 2013, European Commission; Eurostat

T a b u l k a 13

Vývoj vybraných makroekonomických ukazatelů Německa, Rakouska a Finska v letech 2010 – 2013 (skutečné výsledky a predikce)

		2010	2011	2012	2013 ^{*)}
Německo	růst reálného HDP (v %)	4,0	3,3	0,7	0,4
	saldo veřejných rozpočtů (v % HDP)	-4,1	-0,8	0,2	-0,2
	veřejný dluh (v % HDP)	82,4	80,4	81,9	81,1
Rakousko	růst reálného HDP (v %)	1,8	2,8	0,9	0,6
	saldo veřejných rozpočtů (v % HDP)	-4,5	-2,5	-2,5	-2,2
	veřejný dluh (v % HDP)	72,0	72,5	73,4	73,8
Finsko	růst reálného HDP (v %)	3,4	2,7	-0,8	0,3
	saldo veřejných rozpočtů (v % HDP)	-2,5	-0,8	-1,9	-1,8
	veřejný dluh (v % HDP)	48,6	49,0	53,0	56,2

^{*)} prognóza podle European Economic Forecast – Spring 2013, European Commission

Pramen: European Economic Forecast – Spring 2013, European Commission; Eurostat

T a b u l k a 14

Míra nezaměstnanosti ve vybraných zemích EU v letech 2008 – 2013, v % (skutečné výsledky a predikce)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013 ^{*)}
Rakousko	3,8	4,8	4,4	4,2	4,3	4,7
Nizozemsko	3,1	3,7	4,5	4,4	5,3	6,9
Německo	7,5	7,8	7,1	5,9	5,5	5,4
Česká republika	4,4	6,7	7,3	6,7	7,0	7,5
Finsko	6,4	8,2	8,4	7,8	7,7	8,1
Francie	7,8	9,5	9,7	9,6	10,3	10,6
Itálie	6,7	7,8	8,4	8,4	10,7	11,8
Kypr	3,7	5,4	6,3	7,9	11,9	15,5
Litva	5,3	13,6	18,0	15,3	13,3	11,8
Slovensko	9,6	12,1	14,5	13,7	14,0	14,5
Irsko	6,4	12,0	13,9	14,7	14,7	14,2
Lotyšsko	8,0	18,2	19,8	16,2	15,1	13,7
Portugalsko	8,5	10,6	12,0	12,9	15,9	18,2
Řecko	7,7	9,5	12,6	17,7	24,3	27,0
Španělsko	11,3	18,0	20,1	21,7	25,0	27,0

^{*)} prognóza podle European Economic Forecast – Spring 2013, European Commission

Pramen: European Economic Forecast – Spring 2013, European Commission; Eurostat

Harmonogramy a předpoklady záchranných plánů se však nedaří plnit ani v dalších krizí postižených zemích eurozóny. Nejedná se tedy pouze o problém Řecka, ale potýkají se s ním i další problémové státy měnové unie, které přijaly mezinárodní finanční pomoc. Hůře oproti předpokladům se v těchto zemích obvykle vyvíjí jak reálný HDP, tak fiskální ukazatele, tj. rozpočtový deficit a veřejný dluh (viz tabulky 3 až 12). V důsledku horšího vývoje reálného HDP pak v krizí postižených zemích eurozóny dochází také k razantnímu zvýšení míry nezaměstnanosti (viz tabulka 14).

Již tak nepříznivý makroekonomický vývoj v zemích postižených dluhovou krizí je totiž dále zhoršován právě aplikací zvoleného způsobu řešení krize, tj. realizací záchranných plánů a s nimi spojených rozsáhlých a razantních fiskálních konsolidačních programů. Po aktivaci záchranného plánu se postupně zhoršují prognózy vývoje reálného HDP i veřejných financí v krizi postižené zemi. Horší dopady rozpočtových úspor na vývoj reálného HDP v této zemi oproti předpokladům pak vedou k tomu, že se zvyšuje míra nezaměstnanosti a že skutečné příjmy veřejných rozpočtů této země jsou nižší než předpokládané. To má za následek zvýšení schodku veřejných rozpočtů i veřejného dluhu dané země nad původně predikované úrovně. Snaha krizi postižené země plnit fiskální ukazatele požadované záchranným plánem i tlak věřitelů – ostatních členských států eurozóny, respektive EU, a Mezinárodního měnového fondu – na plnění těchto ukazatelů pak vedou k další sérii úsporných rozpočtových opatření v této zemi, která je pak následována dalším poklesem reálného HDP, dalším zvýšením míry nezaměstnanosti, pomalejším tempem snižování rozpočtového deficitu a dalším nárůstem veřejného dluhu v krizi postižené zemi.

Realizace rozsáhlých a razantních fiskálních konsolidačních programů a prudký nárůst míry nezaměstnanosti v krizi postižených zemích eurozóny vedou k narušení sociálního smíru, k masovým negativním reakcím obyvatelstva na zaváděná úsporná rozpočtová opatření, která jsou podmínkou poskytnutí mezinárodní finanční pomoci, k četným a rozsáhlým stávkám a demonstracím spojeným s násilnostmi. Zvyšuje se podíl sociálně vyloučených osob a lidí žijících pod hranicí chudoby, snižuje se míra sociální ochrany obyvatel, rozpadá se sociální soudržnost ve společnosti. Tímto způsobem dochází k narušení či přímo k destrukci základních pilířů, na nichž stojí evropský sociální stát.

K demontáži evropského sociálního státu však dochází nejen v zemích měnové unie, které jsou postiženy dluhovou krizí, ale i v dalších členských státech eurozóny, respektive EU. Země napříč eurozónou, respektive Evropskou unií, se z preventivních důvodů, aby zabránily případnému vzniku dluhové krize, zaměřují ve své hospodářské politice prioritně na fiskální konsolidaci, zavádění rozpočtových úspor, redukci rozpočtových deficitů a snižování veřejných dluhů. V řadě těchto zemí však tyto kroky oslabují tempo ekonomického růstu a následně zvyšují míru nezaměstnanosti, mnohdy nad úroveň 10 % (viz tabulka 14). Výsledkem hospodářské politiky primárně zaměřené na fiskální konsolidaci je pak narušení sociálního smíru, zvyšování příjmových a sociálních rozdílů ve společnosti, snižování míry sociální ochrany obyvatel, zvyšování podílu osob ohrožených chudobou a sociálním vyloučením a oslabování sociální soudržnosti prakticky ve všech členských státech eurozóny, respektive EU. K oslabování či k demontáži prvků evropského sociálního státu tedy dochází na území celé Evropské unie, i když v různé míře v různých členských státech.

Pod nejmenším tlakem se evropský sociální stát nachází v některých zemích eurozóny, respektive EU, které navzdory probíhající eurokrizi vykazují díky své vysoké konkurenceschopnosti a exportní výkonnosti relativně příznivé makroekonomické výsledky, ať už jde o tempo růstu reálného HDP, míru nezaměstnanosti, saldo veřejných rozpočtů nebo veřejný dluh (viz tabulky 13 a 14). Mezi tyto země patří například Německo, Rakousko, Finsko či Nizozemsko.

Většina zemí eurozóny, respektive EU, však vykazuje horší, v některých případech až krizový vývoj makroekonomických ukazatelů, mezi nimi i salda veřejných rozpočtů a veřejného dluhu. Proto tyto země realizují rozsáhlé fiskální konsolidační programy, jejichž důsledkem je však prohlubování negativního vývoje jejich reálného HDP a další zvyšování míry nezaměstnanosti. Na to, že zvolená strategie řešení dluhové krize v některých zemích eurozóny a realizovaný způsob prevence jejího vzniku v dalších státech měnové unie, respektive EU, přináší více nákladů než přínosů, upozorňovala a upozorňuje řada ekonomů a institucí. Můžeme uvést několik příkladů.

V dubnu 2010, tedy ještě v době příprav prvního záchranného plánu pro Řecko před jeho aktivací, německý deník Frankfurter Allgemeine Zeitung napsal, že jediná cesta pro Řecko, jak se stát znovu konkurenceschopným, je vystoupení z eurozóny. V opačném případě mu hrozí jen další zadlužování. Podle Frankfurter Allgemeine Zeitung nebyla řecká vláda schopna již své dluhy splácet. „První úvěrový balíček od partnerských zemí eurozóny a Mezinárodního měnového fondu je jen kapka na rozpálená kamna, neboť jím Řekové budou moci obhospodářit jen malou část státních dluhů. Když je stát v platební neschopnosti, platí pro něj to samé co pro podniky. Musí dojít k přeúvěrování, pomocí něhož bude moci Řecko spravovat své dluhy,“ uvedl deník k možnému následnému vývoji. Vedle dluhů mělo podle tohoto deníku Řecko ještě větší problém – jeho hospodářství bylo kvůli nadměrné spotřebě všechno možné, jen ne konkurenceschopné. „Když teď EU po Řecích uprostřed těžké recese požaduje krátit výdaje a mzdy a zvyšovat daně, hrozí deprese,“ varoval tehdy Frankfurter Allgemeine Zeitung. Důsledkem toho budou další sociální nepokoje, které Řecko již v té době několik týdnů zažívalo. „Z této sestupné spirály vede ven jen znehodnocení měny,“ tvrdil deník. „Země může přes noc vystoupit z měnové unie, vrátit se ke své vlastní měně a snížit své staré eurodluhy. Pomocí toho se Řecko stane znovu cenově konkurenceschopným a bude si moci opatřit prostředky na správu svých snížených úvěrů,“ dodal Frankfurter Allgemeine Zeitung.¹³

Podobně například miliardář a investor George Soros počátkem listopadu 2012 uvedl: „Krise eura ohrožuje konkurenceschopnost Evropy a její soudržnost

¹³ První pomoc Řecku? Jen kapka na rozpálená kamna, píše německý list. <<http://ekonomika.ihned.cz>>, 24. 4. 2010.

a zlikvidovala motivy, na kterých vznik celé Evropské unie stál. Přitažlivá myšlenka rovných států, které jdou za společným cílem, je pryč či přinejmenším velmi ohrožena, v uskupení převážila rozdílnost mezi zeměmi. A současný stav dostali na starost investoři a věřitelé.“ Podle G. Sorose je Řecko epicentrem krize. Je pod tlakem zkrácení rozpočtového schodku a deregulace a privatizace ekonomiky, německá kancléřka Angela Merkelová svou návštěvou Řecka signalizovala snahu jej udržet v eurozóně, další a další škrty ale přicházejí do prostředí vnitřního rozkolu v řecké politice, hluboké recese, růstu nezaměstnanosti nad 25 % a masivních pouličních protestů. *„Řecký úděl rozvinul krizi humanitární, což bychom měli rozpoznat a přijmout. Nedoceňujeme závažnost a hloubku řecké krize,“* uvedl. George Soros poukázal rovněž na to, že Německo jako ekonomický lídr Evropy musí buď převzít větší díl odpovědnosti, nebo eurozónu opustit.¹⁴

Profesor veřejných financí na Leibnizově univerzitě v Hannoveru Stefan Homburg šel ve svých vyjádřeních pro deník Focus-Online počátkem listopadu 2012 ještě dál: *„Peníze z našich daní nejdou na dobro Řecka, ale jeho věřitelů. To je vidět už z toho, že peníze jdou na účet, ke kterému nemá Řecko přístup. Podle mého názoru si ale věřitelé žádnou podporu od nás, daňových poplatníků nezaslouží... Je paradoxní, že Německo začíná být ze všech stran nenáviděno, byť neseme obrovskou platební zátěž, abychom stabilizovali zisky finančního sektoru.“* K problému poskytování záchranných úvěrů Řecku a dalším členským státům eurozóny potom uvedl: *„Klíč k řešení mají v Řecku. Je iluzorní chtít po suverénním státu, aby se dal reformovat zvenčí proti své vůli... Řecký státní bankrot by byl politicky korektní a méně nebezpečný než nekonečné pokračování v takzvané záchranné politice... Pro Španělsko a Itálii, ale také pro Irsko, Portugalsko, Maltu, Kypr a jiné platí totéž co pro Řecko. Můžete si pomoci jen sami. Neopodstatněná finanční podpora oslabuje motivaci k pomoci sobě samému. Tím se dominovému efektu nezabrání, ale naopak přispěje.“*

Stefan Homburg se v rozhovoru věnoval také rozporu mezi původně nastavenými pravidly pro eurozónu a jejím skutečným fungováním: *„Při zavádění eura jsme byli ujišťováni, že finanční pomoci jsou vyloučeny stejně jako státní financování přes Evropskou centrální banku. Oba sliby se pak ukázaly být lži... Z dlouhodobého hlediska by bylo setrvání u eura dražší než odstoupení od něj, jelikož bychom nadále dobré peníze vyhazovali na špatnou věc. Kromě toho, odstoupením od eura náklady nevznikají – ty již vznikly, a při odstoupení by se pouze objevily na stole. Politici ale na stole náklady vidět nechtějí, protože se bojí hněvu občanů. Problémy se tak snaží pokud možno co nejdéle držet pod*

¹⁴ Soros: Krize zničila síly držící EU pospolu i její smysl, v Řecku je humanitární. Turbulence trhů budou pokračovat. <<http://www.patria.cz>>, 9. 11. 2012.

pokličkou a nás balamutit, že Fiskálním paktem se to vyřeší. Je přitom zřejmé, že Fiskální pakt funguje stejně tak málo jako dvacet let starý Pakt stability a růstu, jenž je neustále porušován.“

Nakonec S. Homburg vysvětlil, proč je pro vystoupení Německa z eurozóny, respektive pro rozpuštění měnové unie: „*Euro Evropu nesjednocuje, ono ji rozděljuje. Dříve bývaly hákové kříže v Athénách či v Římě nebo karikatury spolkové kancléřky s hitlerovským knírkem nemyslitelné. A naopak, my Němci jsme Středomoří milovali. Nyní ale roste vzájemná zášť. A to je znepokojující, neboť vnitroevropské konflikty a války měly již nejednou ekonomické příčiny. Abychom se takovým nebezpečím vyhnuli, měli bychom nyní eurozónu rozpustit. Ocitli bychom se pak tam, kde jsme byli před deseti lety, kdy bylo politické klima v Evropě mnohem příznivější. Rezignaci na příliš ambiciózní cíl společné měny bychom tak mohli opět Evropskou unii stabilizovat.*“¹⁵

Názory kritiků zvoleného způsobu řešení eurokrize se nakonec ukázaly jako opodstatněné, jimi předpokládané negativní důsledky aplikovaných kroků k řešení dluhové krize se dostavily. Jejich analýzy, závěry a doporučení však nemají příliš velký vliv na hospodářskopolitická opatření doporučovaná a realizovaná institucemi Evropské unie i vládami členských států EU. Destrukce evropského sociálního státu tak pokračuje.

4. Destrukce evropského sociálního státu: nevyhnutelný, nebo zbytečný důsledek eurokrize?

Jak ukázala výše uvedená analýza, krize eurozóny a zvolený způsob jejího řešení ničí evropský sociální stát, respektive evropský sociální model jako jeden ze základních prvků konstrukce Evropské unie. Podporuje prohlubování poklesu reálného HDP, zvyšování veřejného dluhu a nárůst míry nezaměstnanosti v řadě zemí eurozóny a sekundárně i v mnoha státech EU, které nejsou členy měnové unie. Protože některé země eurozóny, respektive EU, navzdory probíhající eurokrizi vykazují stále relativně příznivé makroekonomické výsledky, vede tato situace nakonec k prohlubování makroekonomických rozdílů mezi členskými státy eurozóny, respektive Evropské unie. Vysoká míra nezaměstnanosti v řadě zemí měnové unie, respektive EU, ničí životní a profesní perspektivy minimálně jedné generace v těchto státech.

Zvolený způsob řešení krize eurozóny zapojuje do řešení Mezinárodní měnový fond jako spolutvůrce fiskálních konsolidačních programů v problémových zemích eurozóny a jako garanta vynucení plnění těchto fiskálních konsolidačních

¹⁵ Německo by se mělo eura vzdát. Příklad rozhovoru s profesorem Stefanem Homburgem. <<http://neviditelnypes.lidovky.cz>>, 9. 11. 2012.

programů. Požadavky Mezinárodního měnového fondu v oblasti hospodářské politiky však nejsou kompatibilní s přístupy evropského sociálního modelu. To nakonec ukazuje slabost institucí Evropské unie a jejich neschopnost řešit eurokrizi vlastními silami.

Zvolený způsob řešení eurokrize pak nutí vlády krizí postižených zemí eurozóny, aby byly odpovědné svým věřitelům (ostatním státům eurozóny, respektive EU, a Mezinárodnímu měnovému fondu), nikoli svým občanům. To však vede k oslabování až ničení evropské demokracie.

Je otázkou, jestli je destrukce evropského sociálního státu skutečně nevyhnutelným důsledkem eurokrize. Na základě dosavadních poznatků a statistických dat je spíše pravděpodobné, že destrukce evropského sociálního státu je důsledkem zvoleného a realizovaného způsobu řešení krize eurozóny. Kdyby byl zvolen jiný koncept řešení, například radikální v podobě zrušení jednotné evropské měny, nebo kompromisní v podobě odchodu problémových zemí z eurozóny, mohly by být makroekonomické a sociální důsledky odlišné. Za připomenutí stojí, že evropský sociální model se utvářel v podmínkách existence národních měn současných zemí Evropské unie. Existence eurozóny proto není nutnou podmínkou udržení evropského sociálního státu.

Literatura a prameny

- Eurokomisař: Řecko a státní bankrot? To v eurozóně nepřipadá v úvahu. 29. 1. 2010. <<http://ekonomika.ihned.cz>>.
- European Economic Forecast – Autumn 2010. European Economy 7/2010, European Commission, 2010.
- European Economic Forecast – Spring 2011. European Economy 1/2011, European Commission, 2011.
- European Economic Forecast – Autumn 2011. European Economy 6/2011, European Commission, 2011.
- European Economic Forecast – Spring 2012. European Economy 1/2012, European Commission, 2012.
- European Economic Forecast – Autumn 2012. European Economy 7/2012, European Commission, 2012.
- European Economic Forecast – Spring 2013. European Economy 2/2013, European Commission, 2013.
- Eurostat, Statistics by theme – Economy and finance, Government finance statistics. 2013. <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>>.
- Eurostat, Statistics by theme – Economy and finance, National accounts. 2013. <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>>.
- Eurostat, Statistics by theme – Population and social conditions, Labour market. 2013. <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>>.
- Eurozóna schválila 130 mld. EUR pro Řecko. Privátní sektor odepíše 75 %. Budou ke ztrátám donuceni všichni věřitelé? Co CDS? 21. 2. 2012. <<http://www.patria.cz>>.
- Eurozóna schválila pomoc Kypru. Velcí věřitelé ztratí až 40 %. 25. 3. 2013. <<http://www.patria.cz>>.

- EU schválila 85 mld. EUR pomoci Irsku, zárukou se na ní bude podílet i ČR. 29. 11. 2010. <<http://www.patria.cz>>.
- EU schválila záchranných 78 miliard eur pro Portugalce. Ručit budou i Češi. 16. 5. 2011. <<http://byznys.ihned.cz>>.
- Konsolidované znění Smlouvy o Evropské unii a Smlouvy o fungování Evropské unie. Úřední věstník Evropské unie, 2010/C 83/01, 30. 3. 2010.
- Madrid dostal slíbených 39,5 mld. eur na pomoc bankám. 12. 12. 2012. <<http://www.patria.cz>>.
- Ministři financí eurozóny přiklepli Řecku rekordních 110 miliard eur. 3. 5. 2010. <<http://finweb.ihned.cz>>.
- Německo by se mělo eura vzdát. Překlad rozhovoru s profesorem Stefanem Homburgem. 9. 11. 2012. <<http://neviditelnypes.lidovky.cz>>.
- První pomoc Řecku? Jen kapka na rozpálená kamna, píše německý list. 24. 4. 2010. <<http://ekonomika.ihned.cz>>.
- Řecko si může trochu oddechnout. Němci Aténám půjčí přes 22 miliard eur. 3. 5. 2010. <<http://ekonomika.ihned.cz>>.
- Řecko zahajuje odkup dluhopisů. Dluh země se má snížit o více než 20 miliard eur. 3. 12. 2012. <<http://byznys.ihned.cz>>.
- SCHÄUBLE: Řecko bude potřebovat další pomoc věřitelů. 20. 8. 2013. <<http://www.patria.cz>>.
- Six-pack? Two-pack? Fiscal compact? A short guide to the new EU fiscal governance. European Commission, 14. 3. 2012. <<http://ec.europa.eu>>.
- SOROS: Krize zničila síly držící EU pospolu i její smysl, v Řecku je humanitární. Turbulence trhů budou pokračovat. 9. 11. 2012. <<http://www.patria.cz>>.
- Treaty on Stability, Coordination and Governance in the Economic and Monetary Union. Brussels, 2. 3. 2012.

Aktuálne problémy Európskej únie a Eurozóny

*Sergej KOZLÍK**

Európska únia, ale aj celý svet sa vyrovnávajú s obdobím pomerne hlbokej krízy. Všeobecne sa uvádza, že je to najhlbšia hospodárska kríza od veľkej krízy z 30-rokov minulého storočia, resp. najväčšia kríza od 2. svetovej vojny. Hľadájú sa mechanizmy, ako príčiny a dôsledky tejto krízy prekonať a ako nastaviť mechanizmy dlhodobého udržateľného rastu.

V prvom rade, nie celkom sa stotožňujem s tým, že sa jedná o najväčšiu hospodársku krízu po 2. svetovej vojne. Krízy v 70-tych, 80-tych či 90-tych rokoch minulého storočia boli svojou intenzitou, samozrejme v tom danom aktuálnom čase, minimálne porovnateľné – miery poklesu ekonomík i miery nezamestnanosti vo vyspelých západných krajinách boli zrovnateľné, ak nie vyššie, ako v súčasnom období. Aj tieto krízy mali globálny celosvetový charakter.

Miery inflácie v USA, Japonsku, Nemecku, či v ďalších európskych krajinách sa pohybovali v úrovni 10 – 15 %, miery hospodárskeho poklesu a nezamestnanosti dosahovali vyššie hodnoty než za súčasnej krízy. Dá sa polemizovať aj o globálnom charaktere súčasnej krízy, keď Nemecko dnes vykazuje najvyššiu mieru zamestnanosti od druhej svetovej vojny a horšie nie sú na tom ani Rakúsko a viaceré severské krajiny Európy.

Počas 49 finančných kríz, ktoré sa od roku 1970 objavili po celom svete, čisté fiškálne náklady na to, aby sa bankový systém vrátil do normálu, v priemere predstavovali 13 % HDP. Tvrdí to Európska komisia. V niektorých rozvíjajúcich sa ekonomikách však podľa nej tieto náklady dosiahli až 50 % HDP. To sa prejavovalo aj výrazným rastom štátnych dlhov v príslušných rokoch.

Väčšina doterajších kríz, vrátane tej súčasnej, má jeden spoločný menovateľ, a tým je nadprodukcia. Akosi na túto elementárnu poučku zabúdame. Základným cieľom podnikania je čo najviac vyrobiť a zarobiť, čo síce dáva kapitalizmu silnú dynamiku, ale na druhej strane vedie k cyklickým krízam z nadprodukcie.

Špecifické sú spúšťacie mechanizmy týchto kríz. V 70-tych a 80-tych rokoch to boli najmä dôsledky cenových skokov nerastných palív a surovín, v súčasnej kríze spúšťacím mechanizmom bolo prasknutie hypotekárnej bubliny v USA, ale aj podobných bublín v Španielsku, Anglicku, či v ďalších krajinách. Presýtenosť trhov napr. automobilovou produkciou je taktiež zjavná už viac rokov.

* Ing. Sergej KOZLÍK, poslanec Európskeho parlamentu, rue Wiertz 60, ASP 10G 157, BE – 1047 Brusel, Belgicko; e-mail: sergej.kozlik@europarl.europa.eu

To, čo odlišuje krízy, ich prejavy a spôsoby ich eliminácie v období pred rokom 2000 a súčasnosťou je fakt, že v 90-tych rokoch došlo k monetarizácii svetových ekonomík. Centrálné banky boli zbavené dvojitej úlohy zároveň prijímať opatrenia na podporu ekonomiky a zároveň držať na uzde infláciu, a ich dominantnou úlohou zo zákona sa stalo stráženie inflácie.

V krízach 70, 80 a 90-tych rokov sme boli svedkami vysokých inflačných vln, ktoré dosahovali vo vyspelých západných krajinách medziročne 10-15 %. V terajších monetarizovaných systémoch miera inflácie sa pomerne bezpečne pohybuje v rozmedzí 2 %. Vysoká miera inflácie v minulosti síce sťažovala výpočitateľnosť podnikateľského prostredia, ale na druhej strane dávala ekonomickému systému väčšiu pružnosť. Dochádzalo k automatickej redukcii úrovne dlhov, ale treba dodať, že i úrovne úspor, miezd, dôchodkov a ďalších príjmov. Čo neriešili úspornými opatreniami vlády, to riešil automatizmus inflácie. Samozrejme, so všetkými sociálnymi dôsledkami.

V súčasnosti však nízka inflácia dáva len obmedzený priestor pre riešenie disproporcií a dlhových problémov, a preto zjavná ťarcha zodpovednosti padá na plecia vlád. Musia svojimi opatreniami redukovať výdavky, hľadať nové príjmy, a teda dávať výdavky do súladu so zdrojovými možnosťami. Musia však zároveň hľadať stimuly, aby úsporami úplne nezadusili aspoň aký-taký ekonomický rast a minimálne sociálne parametre. To je nesporne veľmi zložitý štrukturálny problém spojený so značnými politickými nákladmi.

Aktuálne vládnuce politické elity tvrdia o kríze, ktorú práve prekonávajú, že je to tá najväčšia kríza, aká kedy bola. Je to politicky prirodzené. Budú to tvrdiť aj vlády, ktoré budú vo výkone v nasledujúcich rokoch, pretože krízy boli, sú a nastanú aj v budúcnosti.

Ekonomika EÚ sa prvej vlne finančnej krízy na jeseň 2007 vyhla bez väčších následkov. Finančné inštitúcie, ich produkty a ratingové agentúry však stratili svoju reputáciu. Európska komisia začala kritizovať nedbanlivé investičné praktiky, zlý manažment likvidity a nezodpovedné požičiavanie. K výraznejším regulačným opatreniam však nedošlo, pretože inštitúcie EÚ boli nejednotné v otázke potreby väčšej transparentnosti trhu.

Napríklad Európsky parlament ani v kritickom roku 2007 nebol v stave prijať rezolúciu, aby Európska komisia urýchlila práce na sprísnení pravidiel pre reguláciu finančných trhov. Negatívne stanovisko zaujali pravicovo orientované frakcie, ktoré namietali protitrhovosť navrhovaných opatrení.

V reakcii na negatívny vývoj vtedajší francúzsky prezident Nicolas Sarkozy vyhlásil, že treba nastaviť nový finančný systém, systém regulovaného kapitalizmu. Banky by podľa neho mali financovať rozvoj a nie zapájať sa do špekulatívnych operácií. Spôsob odmeňovania manažmentu bánk by ich nemal nútiť nepremyslene riskovať a tí, ktorí ohrozia úspory ľudí, by mali byť trestaní.

Podobne vtedajší britský premiér Gordon Brown vyzval, aby bol podporený plán zásadnej reformy globálneho finančného poriadku, ktorý nazval nový "Bretton Woods". Znamenal by koordinovanú kontrolu medzinárodných finančných inštitúcií, ktoré by už nemohli skrývať svoje transakcie. Paradoxne, ani jeden z nich neskôr neobhájil svoju pozíciu v prezidentských, resp. parlamentných voľbách.

Súčasnú politickú elitu o týchto silných témach, žiaľ, takmer vôbec nehovorí. Sú to pritom absolútne témy, ktoré determinujú opatrenia na spravodlivejšie prerozdelenie svetového bohatstva, vytváranie korektnějších vzťahov medzi silnejšími a slabšími štátmi, zabezpečenie väčšej homogenity ekonomického, ekologického a sociálneho prostredia v globálnych aj regionálnych rozmeroch. Predstava voľných trhových síl ako univerzálneho nástroja pre zabezpečenie efektívnej rovnováhy už dávno nezodpovedá realite.

Ako reakciu na dôsledky hypotekárnej krízy, prudký pokles ekonomického rastu, narastajúce problémy bánk a zvyšujúcu sa nezamestnanosť vlády sveta len v roku 2009 natlačili do bánk a podnikateľského sektora vyše 10 biliónov dolárov. Podľa údajov Európskej komisie museli štáty EÚ od roku 2008 na záchranu bánk vynaložiť 39 % HDP, čiže 4,6 bilióna Eur.

Z dôvodu krízy si väčšina európskych štátov stanovila deficit rozpočtu verejných financií vysoko nad úrovňou 3 % HDP. Európska komisia to mlčky tolerovala. Na jeseň 2009, keď sa už hospodárska situácia začínala stabilizovať, Komisia členským krajinám EÚ stanovila termín, dokedy majú napraviť svoje verejné financie. Slovensku a ôsmim ďalším krajinám ako krajný termín stanovila rok 2013.

Dôsledky uvoľnenia verejných financií boli jasné. Po finančnej a hospodárskej kríze, ktoré kulminovali v rokoch 2008 a 2009, sa v roku 2010 prejavili príznaky krízy dlhovej. Dlhová kríza sa prevalila cez Grécko, Írsko, zasiahla Portugalsko a Španielsko a pohrozila aj ďalším európskym krajinám, predovšetkým Taliansku.

Celkový dlh krajín eurozóny i celej Únie podľa Eurostatu v danom období výrazne vzrástol, a to na najvyššiu úroveň v doterajšej histórii. Dlh celej Európskej únie dosiahol v prepočte takmer desať biliónov eur. Pritom v roku 2007, teda pred začiatkom krízy, bolo zadlženie nižšie o takmer tri bilióny eur a dosahovalo 59 percent HDP. Trend rastúceho sa zadlžovania štátov naďalej pokračuje.

Podľa predpokladov EK dlh eurozóny mal v roku 2012 dosiahnuť svoje maximum na úrovni 87,8 % hrubého domáceho produktu, ak členské štáty splnia konsolidačné plány. Po roku 2012 dlh eurozóny sa mal postupne znižovať. V skutočnosti štátny dlh eurozóny v I. kvartáli 2013 stúpol medziročne z 85,2 % na 92,2 % hrubého domáceho produktu. Slovensko nebolo výnimkou, keď štátny dlh Slovenska vzrástol medziročne z úrovne 46,4 % na 54,9 %.

Vážnou hrozbou pre Európsku úniu aj Eurozónu by za daného stavu boli straty spôsobené hospodárskou recesiou rezultujúcou z reťaze spontánných bankrotov európskych krajín. Nemeckí odborníci možné straty EÚ z takéhoto hospodárskeho cunami vyčíslili na 4 bilióny Eur.

Rozširovanie dlhovej náky a problémy s financovaním verejných dlhov preto viedli k medzivládny dohodám na úrovni Rady EÚ o vytvorení dočasného, a neskôr trvalého eurovalu. Sú to mechanizmy hotovostných a garančných záruk a pôžičiek umožňujúcich dotknutým krajinám financovať svoje dlhy lacnejšie než na báze bežných komerčných podmienok. Cieľom je predísť dominoefektu a zrúteniu finančného systému EÚ a následným hospodárskym a sociálnym dôsledkom.

Podmienkou finančnej a garančnej pomoci je plnenie róznych opatrení na zlepšenie finančnej pozície dotknutých krajín. To však zatiaľ funguje len v obmedzenej miere, resp. nefunguje vôbec. Rozsiahle dlhy sa zatiaľ neriešia, len sa posúvajú v čase a priestore, čo vyhovuje aktuálnym vládnucim elitám.

Priatelía, ukazuje sa, že dlhy prejavujú rovnaké vlastnosti ako hmota – dlhy sa nestrácajú, nezanikajú, len menia svoju formu. Zo súkromných dlhov sa menia na dlhy verejné, z verejných dlhov jednotlivých štátov konvergujú na dlhy zoskupení garantujúcich krajín, resp. Európskej centrálnej banky. A úplne na záver končia na pleciah radových občanov.

Nepríjemným faktom pre EÚ je jej klesajúca konkurencieschopnosť. Krajiny eurozóny tvoria 25 % svetového HDP, avšak vynakladajú až 50 % svetových sociálnych výdavkov. Aktuálne ceny energií v USA sú podstatne nižšie ako v EU. Ceny elektrickej energie sú v USA dvakrát nižšie a ceny plynu dokonca trikrát nižšie ako v Európe. Reálny HDP eurozóny je stále ešte o 3 % menší ako pred krízou v kontraste s USA, kde HDP už prekonal predkrízový stav o 4,5 %.

Cestu ku zvýšeniu svojej konkurenčnej schopnosti ukázalo v uplynulom období Nemecko. Od roku 1995, keď bolo definitívne ohlásené euro, do roku 2008, keď prepukla globálna finančná kríza, zrazilo Nemecko ceny oproti svojim obchodným partnerom v eurozóne o 22 %. Naopak, za desať rokov od prijatia eura juhoeurópske krajiny zvýšili mzdy o 30 až 40 %.

Spoločnosť Goldman Sachs vypočítala, že Francúzsko musí zlacnieť o 20 %, aby dokázalo udržateľne obsluhovať svoj dlh. To isté platí pre Španielsko, zatiaľ čo Taliansko by muselo zlacnieť o 10 - 15 % a v Grécku a Portugalsku by bol potrebný pokles domácich cien o 30 %, resp. 35 %.

Novou legislatívou EÚ sa výrazne prehlbuje definícia mechanizmov účinného dohľadu nad hospodárením členských štátov Európskej únie, resp. štátov eurozóny. Osobitne sa to týka štátov, ktoré žiadajú o pôžičky z podporných zdrojov EÚ na preklenutie svojich finančných problémov. V novembri tohto roku európske vlády po prvýkrát predložia predlohy svojich rozpočtov na posúdenie Európskej komisii.

Netreba však v tejto súvislosti zabudnúť, že veľkým problémom je disciplína v rámci EÚ. Všeobecne záväzný Pakt stability a rastu porušili členské štáty v minulosti viac ako 60-krát bez akýchkoľvek následkov, a výnimkou neboli ani krajiny ako Nemecko, či Francúzsko.

Postupujúca finančná kríza zintenzívnila potrebu európskej kontroly finančných inštitúcií nielen na národnej úrovni, ale hlavne ich medzinárodných aktivít. Podľa údajov Európskej komisie v Európe operovalo osem tisíc bánk. Dôležitým bude prepojiť dohľady štátov Európskej únie, a to predovšetkým nad 44 skupinami, ktoré operujú naprieč niekoľkými krajinami a vlastnia asi dve tretiny európskych aktív.

Európska komisia preto prišla s dôležitým balíkom právnych predpisov na výrazné posilnenie dohľadu vo finančnom sektore v Európe. Cieľom týchto vylepšených dohôd o spolupráci je udržateľným spôsobom posilniť finančnú stabilitu v celej EÚ, zabezpečiť jednotné uplatňovanie a presadzovanie technických predpisov, už v počiatočnom štádiu identifikovať riziká v systéme a v núdzových situáciách, či pri riešení sporov medzi orgánmi dohľadu dokázat' postupovať oveľa účinnejšie.

EK tiež pripravila legislatívu o zavedení nových noriem pre banky v EÚ na základe dohody Bazilej III. Banky sa však bránia a tvrdia, že nové pravidlá budú viesť k zníženiu a nie k zvýšeniu stability. Obmedziť by to mohlo najmä úverové toky smerom do malých a stredných podnikov.

Ďalšou výzvou pre eurozónu je rýchle vytvorenie spoločného fondu na reštrukturalizáciu problémových bánk. Takýto fond má byť logickým a nevyhnutným krokom k dokončeniu bankovej únie potom, čo Európska centrálna banka podľa plánu v roku 2014 prevezme dozor nad bankovým sektorom eurozóny.

Dochádza k špecifickej forme federalizácie Európskej únie, nie na báze unitárnych orgánov, resp. unitárnej vlády, ale na báze jednotných pravidiel prijímaných a kontrolovaných v rámci kompetencie príslušných európskych orgánov.

Do centra pozornosti sa dostávajú obchody s derivátmi, ktoré nadobudli obrovské rozmery. Podľa štatistiky Banky pre medzinárodné platby len za posledných šesť rokov sa objem týchto obchodov viac ako zdvojnásobil a dosiahol sumu 638 biliónov dolárov, čo predstavuje desaťnásobok celosvetového hrubého domáceho produktu. Aj preto viacerí ekonómovia varujú, že problémy na trhu s derivátmi môžu byť tikajúcou bombou. Tento problém sa však nedá riešiť bez dohody na globálnej úrovni, minimálne medzi EU a USA, pričom derivátový džin bol z lampy vypustený v rámci zvolnenej legislatívy v USA v roku 1993.

Brusel pripravil aj tvrdšie pravidlá pre ratingové agentúry. Agentúra, ktorá vedome alebo v dôsledku hrubej nedbanlivosti poruší pravidlá a spôsobí tak investorom spoliehajúcim sa na jej rating škody, bude musieť počítat' so žalobou.

Spomínané opatrenia prijímané nepochybne s dobrým úmyslom však majú jeden zásadný nedostatok – na globálny celosvetový problém sa reaguje pravidlami, ktoré platia len pre priestor EÚ. Preto kroky pripravované na úrovni EÚ majú zatiaľ výrazné znaky neúplných, kompetenčne a priestorovo obmedzených, a stále ešte nevybalansovaných riešení

Európu čakajú dlhé roky aplikácie týchto opatrení, a taktiež ich harmonizácie s ďalšími hospodárskymi veľmocami sveta. Nevynímajúc ani nové prístupy k organizácii svetových aj európskych trhov. Pred dverami Európskej únie čaká aktuálna výzva – vytvorenie spoločného trhu USA a EÚ.

Literatúra

- DEMĽAN, V. (2011): Ako ďalej s eurovalom; <finweb.sk>, 09. 06. 2011.
- EURACTIV (2011): Finančná kríza-stručná rekonštrukcia; <www.euractiv.sk>; R., 18. 02. 2011.
- EURACTIV (2013): Zelená balíku pre fiškálnu disciplínu; <www.euractiv.sk>; s., 13. 03. 2013.
- GEIST, R. (2013): Spoločná cesta strastí; Pravda, 12. 02. 2013.
- REUTERS (2009): MMF priznal zlyhanie v dohľade; január 2009.
- REUTERS (2011): Kríze sa dalo predísť; 30. 01. 2011.
- ROGOFF, K. (2013): Po bitke je každý generál; Hospodárske noviny, 01. 03. 2013.
- SITA (2013): Štátny dlh eurozóny a EÚ sa zväčšil; <webnoviny.sk>, 23. 01. 2013.
- SITA (2013): Štátny dlh eurozóny a EÚ sa zväčšil; <www.openiazoch.sk>, 22. 07. 2013.
- SITA (2013): Nebyť EÚ, nebolo by z čoho financovať obnovu SR; webnoviny.sk, 19. 03. 2013.
- SME (2010): Obamov balík čelí kritike; Sme, 17. 08. 2010.
- TASR (2010): ECB ponechala kľúčový úrok 1 %; <www.tasr.sk>, 02. 09. 2010.
- TASR (2011): Dlh eurozóny by mal dosiahnuť maximum v r. 2012, <www.tasr.sk>, 07. 06. 2011.
- TASR (2011): Brusel navrhlo tvrdšie pravidlá pre ratingové agentúry; <www.tasr.sk>, 15. 11. 2011.
- TREND (2010): Lídri únie sa dohodli na nástupcovi eurovalu; <www.eTrend.sk>, 16. 12. 2010.

Eurozóna na dlhej ceste z krízy: vybrané otázky a problémy¹

Ivana ŠIKULOVÁ*

Úvod

Hoci v súčasnosti zaznievajú hlasy hovoriace o konci krízy v eurozóne, ten je v podstate stále v nedohľadne. Čiastočné, pomaly a nejednotne prijímané riešenia nabaľujúcich sa problémov síce zachraňujú menovú úniu pred rozpadom, avšak neprinášajú skutočné vyriešenie krízy. Pod jej tlakom prijali členské štáty viaceré opatrenia, ktoré boli pred pár rokmi nepredstaviteľné. Patria k nim aj opatrenia, ktoré porušujú základné princípy menovej únie, vrátane porušenia tzv. pravidla *no bail-out*² a nákupu dlhopisov členských štátov Európskou centrálnou bankou (ECB), ktoré zvyšujú morálny hazard v Únii. Mnohé z krokov uskutočnených na európskej úrovni v snahe udržať eurozónu nad vodou vedú k prehĺbovaniu európskej integrácie, čo ešte viac posilňuje rastúcu vlnu euro-skepticizmu vo viacerých členských štátoch.

1. Slabé oživenie ekonomiky a rastúce zadĺženie verejného sektora

Ako priaznivá správa sa prezentuje, že eurozóna sa v druhom štvrtroku 2013 dostala po jeden a pol roku z recesie, keď jej HDP medzikvartálne vzrástol o 0,3%, rovnako aj v Európskej únii (EÚ) (graf 1). Hospodársky vývoj jednotlivých členských štátov je však veľmi heterogénny – od relatívne stabilnej nemeckej ekonomiky, ktorá eurozónu ťahala aj v druhom kvartáli 2013, na jednej strane až po naďalej problémové juhoeurópske ekonomiky na strane druhej. Navyše, ako je zrejmé z grafu 2, pri porovnaní s rovnakým obdobím predchádzajúceho roka klesol HDP v EÚ v druhom kvartáli 2013 o 0,2 % a HDP eurozóny dokonca o 0,7 %. Nemecká, ako aj francúzska ekonomika v porovnaní s druhým štvrtkom 2012 mierne vzrástli.

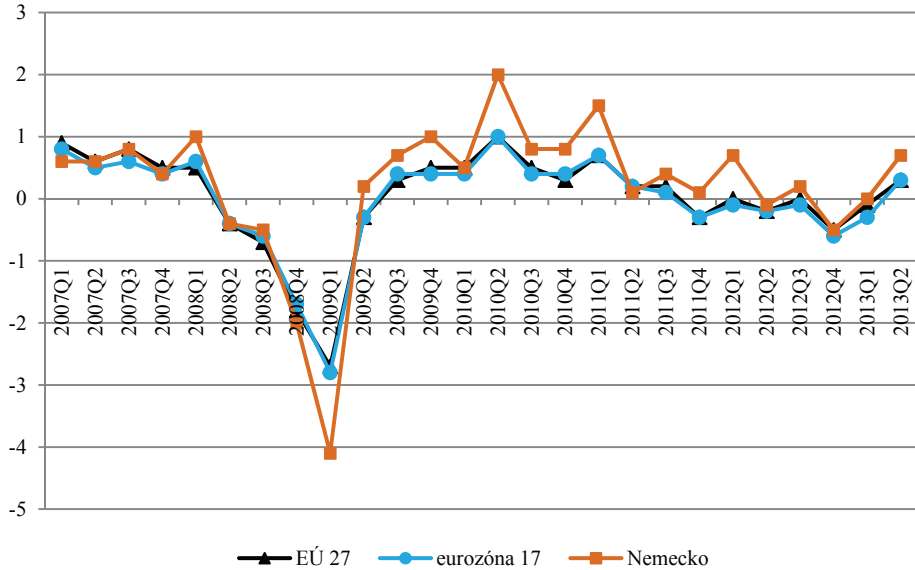
* Ing. Ivana ŠIKULOVÁ, PhD., Ekonomický ústav SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava 1; e-mail: ivana.sikulova@savba.sk

¹ Tento príspevok je súčasťou riešenia projektu APVV-0750-11 *Štruktúrne zmeny v slovenskej ekonomike – predpoklad prechodu do vyššieho štádia rozvoja*.

² Podľa článku 125 konsolidovaného znenia *Zmluvy o fungovaní EÚ* Únia ani členské štáty nezodpovedajú za záväzky, ani nepreberajú záväzky vlád iných členských štátov.

Graf 1

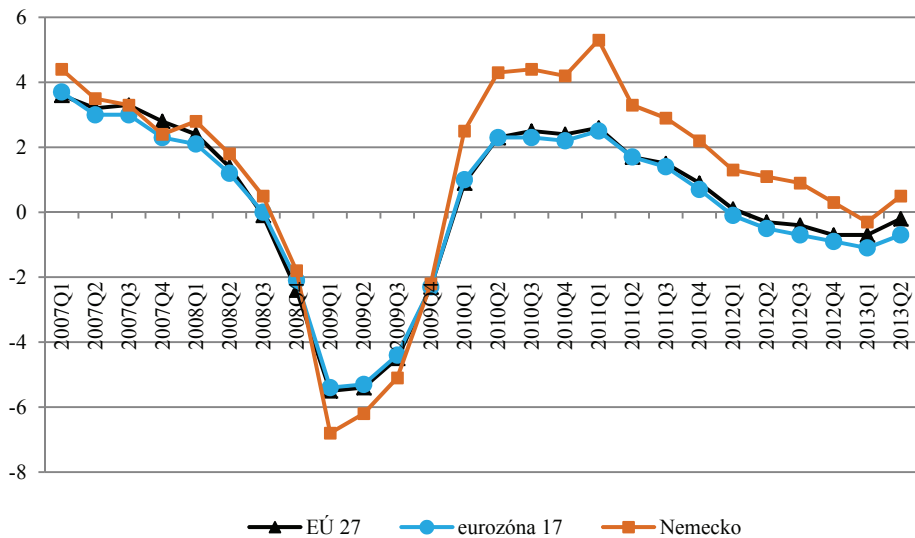
Zmena HDP v porovnaní s predchádzajúcim obdobím v EÚ, eurozóne a v Nemecku (%)



Prameň: Spracované podľa údajov Eurostatu.

Graf 2

Zmena HDP v porovnaní s rovnakým obdobím predchádzajúceho roka v EÚ, eurozóne a v Nemecku (%)



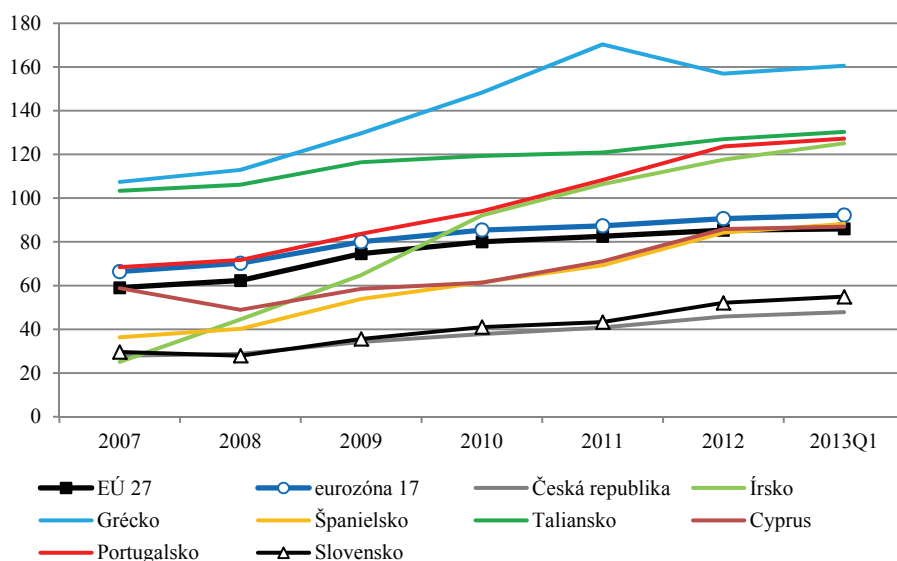
Prameň: Spracované podľa údajov Eurostatu.

Ku skutočnému, dlhodobejšie udržateľnému oživeniu eurozóny zatiaľ nedoradza. Súkromná spotreba je utlmená, investície v ešte väčšej miere a na export ako ťahúňa rastu sa nemožno stále spoliehať. Súčasný rast (alebo skôr stagnácia) hospodárstva nie je dostatočný na to, aby podporil aspoň stabilizáciu vládneho zadĺženia v pomere k HDP a aby generoval pracovné miesta. Navyše, ECB už znížila kľúčové úrokové sadzby veľmi blízko k nule, a teda pre monetárne stimuly nezostal takmer žiadny priestor. Narastajúce zadĺženie verejného sektora v jednotlivých krajinách zase znižuje priestor pre fiškálne stimuly.

V situácii slabého hospodárskeho rastu, resp. poklesu sa dlhy členských štátov v pomere k HDP naďalej zvyšujú (graf 3), hoci pokračujúca fiškálna konsolidácia v eurozóne postupne vedie k zlepšovaniu agregátneho salda verejných financií. Od konca roka 2012 do konca prvého štvrťroka 2013 vzrástol pomer verejného dlhu v menovej únii z 90,6 na 92,2 % HDP, pričom ešte v roku 2007 bol na úrovni 66 % HDP. Najvyššiu úroveň dosahuje naďalej i napriek reštrukturalizácii dlhu uskutočnenej v roku 2011 v Grécku (160,5 % HDP), nasleduje Taliansko (130,3 %), Portugalsko (127,2 %) a Írsko (125,1 %). Hoci verejný dlh Slovenska je stále pod úrovňou 60 % HDP, alarmujúci je jeho nárast v posledných rokoch, ktorý bol rýchlejší než rast tohto ukazovateľa napríklad v susednej Českej republike.

Graf 3

Verejný dlh v EÚ, eurozóne a v ich vybraných členských štátoch (% HDP)



Prameň: Spracované podľa údajov Eurostatu.

Zadlžovanie až na dnešnú úroveň trvalo desiatky rokov, nemožno teda čakať rýchle riešenia tohto problému. Redukcia dlhov sa môže teoreticky realizovať viacerými spôsobmi: prostredníctvom dlhodobého dosahovaných rozpočtových prebytkov, predajom verejného majetku, reštrukturalizáciou dlhu, odpustením dlhu alebo jeho monetizáciou (Paris a Wyplosz, 2013). Prvé dve možnosti nie sú v súčasnosti realizovateľné. Reštrukturalizácia by nevyriešila skutočný problém, vyvolala by bankovú krízu, banky by následne boli zachraňované vládami, čo by spôsobilo ďalší nárast verejného dlhu. Prelomenie začarovaného kruhu medzi bankami a štátmi by si vyžadovalo vonkajšie zdroje väčšieho objemu, než sú k dispozícii v Európskom stabilizačnom mechanizme (ESM). Odpustenie dlhov nie je politicky priechodné riešenie. Monetizácia dlhov je zase spojená s prerozdelením bohatstva od veriteľov k dlžníkom a s veľkým morálnym hazardom.

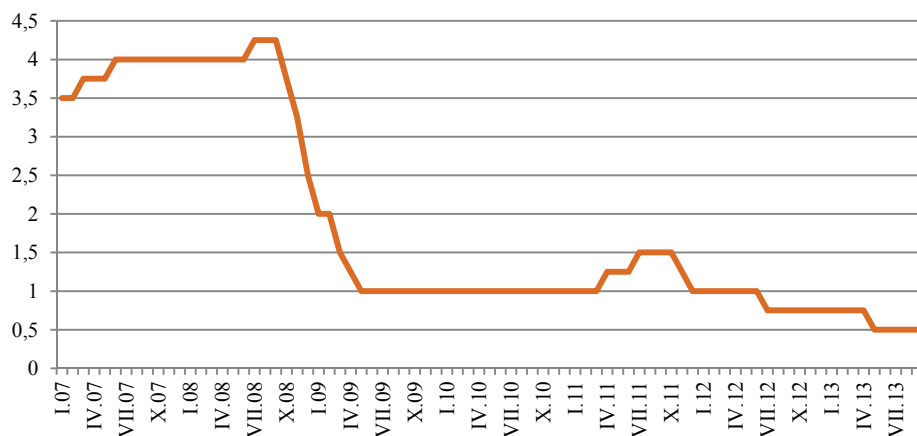
2. Angažovanosť Európskej centrálnej banky v riešení krízy

Do riešenia krízy sa čoraz viac zapája centrálna banka eurozóny, ktorá v záujme podpory ekonomiky a záchranu eura prijala viacero štandardných aj neštandardných opatrení. Postupne znížila kľúčové úrokové sadzby na historicky najnižšiu úroveň 0,5 % (graf 4), čo však, ako je zjavné, stále nepostačuje na naštartovanie juhoeurópskych ekonomík, kde sú úroky z firemných úverov naďalej vysoké. Na druhej strane, pre niektoré členské štáty nie sú extrémne nízke úroky až takou nevyhnutnosťou. Heterogenita členov eurozóny je problémom už od vytvorenia menovej únie a situácia sa s vysokou pravdepodobnosťou nebude v dohľadnej dobe zlepšovať. Vzhľadom na prebiehajúce veľmi slabé oživovanie ekonomiky eurozóny ako celku a utlmené inflačné tlaky zostane zrejme kľúčová úroková sadzba v najbližších mesiacoch na dnešnom rekordnom minime.

Okrem toho ECB koncom roka 2011 a na začiatku roka 2012 posilnila bankový sektor ponukou úverov s nízkou úrokovou mierou na tri roky komerčným bankám, tzv. dlhodobou refinančnou operáciou (*Long-Term Refinancing Operation* – LTRO) v celkovom objeme približne 1 bilión eur. Banky už predčasne splatili časť úverov realizovaných cez LTRO tendre, čo môže byť považované aj za indikátor zdravia európskeho bankového sektora. Zároveň sa ale potvrdilo, že bankový sektor je v nerovnováhe, keďže predčasné splátky pripadajú najmä na banky z jadra eurozóny (vrátane Nemecka, Francúzska, Holandska), zatiaľ čo väčšina juhoeurópskych bánk (najmä talianskych a španielskych) je stále závislých od úverov ECB a je otáznave, či budú schopné vrátiť ich koncom roka 2014 a začiatkom roka 2015, keď uplynie lehota ich splatnosti.

Graf 4

Vývoj kľúčových úrokových sadzieb v eurozóne od januára 2007 do septembra 2013



Prameň: Spracované podľa údajov ECB.

Ďalšie opatrenie prijala ECB v septembri 2012, kedy nahradila program pre trhy s cennými papiermi (*Securities Markets Programme – SMP*), ktorý prerušované fungoval od mája 2010, novým programom - priamymi menovými transakciami (*Outright Monetary Transactions - OMT*). Program OMT umožňuje centrálnej banke eurozóny nakupovať v neobmedzenom množstve dlhopisy problémových krajín s lehotou splatnosti od jedného do troch rokov, aby tak znížila ich náklady na obsluhu dlhu. Nutnou podmienkou spustenia programu je pripojenie dotknutej krajiny k trvalému (ESM) alebo dočasnému eurovalu. Program OMT významne zvýšil zaangažovanosť ECB na riešení problémov eurozóny. Stal sa najsilnejšou zbraňou v boji proti kríze a otázka kapacity trvalého eurovalu nie je už tak rozhodujúca. Stačí, aby krajina (či už Španielsko, Taliansko alebo iná) čerpala pomoc zo záchranného mechanizmu a ECB môže intervenovať. Tento program teda umožní zachraňovať krajiny len s prísľubom uskutočnenia reforiem, pričom sa nevyžaduje súhlas všetkých členských štátov (Šikulová, 2013).

Uvedený krok ECB síce významne upokojil dlhopisové trhy, pričom zatiaľ nemusel byť aktivovaný, avšak možno ho zaradiť medzi opatrenia, ktoré dostatočne nemotivujú dotknuté krajiny uskutočňovať kľúčové reformy, nepredstavujú dlhodobjšie riešenie krízy a teda odsúvajú vysporiadanie sa so zásadnými problémami do budúcnosti, zvyšujú riziká a posilňujú morálny hazard v menovej únii. Navyše, spôsob fungovania OMT stále nie je úplne jasný a príslušná právna dokumentácia bude zrejme vypracovaná až keď sa program po prvý krát použije. Pre budúcu stabilitu eurozóny by každopádne bolo priaznivejšie, keby program OMT nemusel byť nikdy spustený.

3. Nejednotnosť eurozóny počas krízy, viacúrovňová únia a rastúci euroskepticizmus

Snahy vyriešiť krízu vyvolávajú rozporuplné reakcie v rámci EÚ aj vnútri členských štátov. Vzniká nielen napätie medzi silnejšími a slabšími krajinami menovej únie, ale aj otázky ohľadom budúceho postavenia nečlenov eurozóny v EÚ. Jadro menovej únie je unavené z finančnej pomoci, periféria zase z prijímaných úsporných opatrení. Periférne krajiny spolu s Francúzskom požadujú zdieľanie vládnych dlhov (*debt mutualisation*), väčšiu solidaritu, rýchlejšie prehĺbenie európskej integrácie, aktívny prístup ECB k riešeniu krízy a väčší dôraz na ekonomický rast. Na druhej strane sever eurozóny na čele s Nemeckom zdôrazňuje fiškálnu konsolidáciu a potrebu centralizovaného dohľadu nad národnými rozpočtami, vystupuje proti „transferovej“ únii, podporuje pomalšiu integráciu a budovanie inštitúcií postavené na silných právnych základoch. Zároveň zastáva názor, že pomoc periférii znižuje tempo nevyhnutných reforiem. Dilema *úspory versus ekonomický rast* zvyrazňuje rozdielnosť predstáv Nemecka a Francúzska o ďalšom smerovaní ekonomiky EÚ. Tieto dve krajiny sa však pri presadzovaní zásadných reforiem v EÚ navzájom potrebujú. Podpora zo strany Rakúska, Fínska, Holandska a Luxemburska Nemecku jednoducho nepostačuje.

Kríza eurozóny zvýraznila viacrýchlostný charakter EÚ, keďže dosiahnutie kompromisu v kľúčových otázkach v 27-člennej (od 1. júla 2013 v 28-člennej) únii je náročné. Už nejde len o skupinu krajín, ktorá euro prijala, a skupinu krajín, ktoré naďalej používajú svoje národné meny. Napríklad novú fiškálnu zmluvu (*Zmluvu o stabilite, koordinácii a správe v hospodárskej a menovej únii*) podpísalo dvadsaťpäť krajín, dve (Veľká Británia a Česká republika) boli proti, s tzv. *Paktom euro plus* vyjadrilo súhlas dvadsaťtri krajín, štyri (Veľká Británia, Česká republika, Maďarsko, Švédsko) sa k nemu nepripojili. Táto prehľbujúca sa nejednotnosť vytvára napätie v rámci Únie, komplikuje prijímanie rozhodnutí na európskej úrovni a zvyšuje riziká pre budúcnosť európskej integrácie (Šikulová, 2012).

Nejednotnosť menovej únie sa prejavila aj pri rokovaníach o dani z finančných transakcií. Jej zavedenie podporilo jedenásť krajín vrátane Slovenska,³ čo umožnilo využiť tzv. *inštitút posilnenej spolupráce*, zakotvený v zmluvách o EÚ. Dohodu na úrovni celej EÚ zablokovala najmä Veľká Británia a Švédsko. Doterajšie skúsenosti s daňou z finančných transakcií (Švédsko, Malta, Maďarsko) však potvrdili, že jej zavedenie neprineslo očakávané výsledky a o jej zmysluplnosti možno pochybovať.

³ Belgicko, Estónsko, Francúzsko, Grécko, Nemecko, Portugalsko, Rakúsko, Taliansko, Slovinsko, Slovensko, Španielsko.

Následkom krízy a napätia spojeného s hľadáním riešenia hlbokých problémov je dôvera občanov v EÚ na historickom minime. Vo Veľkej Británii, ktorá nesúhlasila s fiškálnou zmluvou, s daňou s finančných transakcií, ani s bankovou úniou, viedol rastúci euroskepticizmus k prísľubu referenda o zotrvaní v EÚ, ktoré má byť vyhlásené v roku 2017. Prípadným vystúpením z EÚ by si však krajina (a podobne ani EÚ) zrejme ani ekonomicky ani politicky nepolepšila.

Veľká Británia sa už dlhodobo zaoberá otázkami rozdelenia právomocí medzi Bruselom a svojou vládou a začala usilovať o reformu EÚ. Diskusie o rozdelení právomocí medzi národnými orgánmi a orgánmi EÚ prebiehajú aj v Holandsku, Nemecku a v ďalších krajinách. V Holandsku sa nedávno uskutočnila revízia princípu subsidiarity. V najväčšej európskej ekonomike vznikla nová euroskeptická politická strana Alternatíva pre Nemecko, ktorá trvá na dodržiavaní pravidiel v eurozóne a kritizuje záchranné mechanizmy ako sú ESM a OMT.

Napriek kritickej situácii v menovej únii dôjde v najbližších rokoch k jej ďalšiemu rozšíreniu. Lotyšsko, ktorého ekonomika prešla počas krízy mimoriadne turbulentným obdobím, má prijať jednotnú európsku menu už v januári 2014 ako osemnásť krajina, hoci podľa prieskumov väčšina obyvateľstva s týmto krokom nesúhlasí. Litva, ktorá bola veľmi blízko k prijatiu eura už v roku 2007, sa bude snažiť splniť všetky kritériá, aby sa mohla stať členským štátom eurozóny ako posledný z pobaltských štátov v roku 2015. Aj v prípade vstupu Litvy do menovej únie je podpora obyvateľstva slabá. V oboch krajinách je však za integračným úsilím (podporovaným niekoľkoročným naviazaním ich národných mien na euro v kurzovom mechanizme ERM II) najmä snaha posilniť väzby so západnou Európou a znížiť závislosť od Ruska. Spomedzi ďalších možných nových členov eurozóny Poľsko rozhodne o ďalších integračných krokoch zrejme až po voľbách v roku 2015, prístup Českej republiky a Maďarska je zdržanlivý, Bulharsko a Rumunsko sú stále ďaleko od splnenia kritérií pre prijatie eura.

Ďalej sa trochu bližšie pozrieme na tri členské štáty eurozóny:

1. Nemecko ako najsilnejšiu ekonomiku menovej únie, vo veľkej miere udávajúcu smerovanie európskej integrácie,

2. Cyprus ako zdanlivo málo významný členský štát EÚ, ktorého bankovú krízu riešila Únia bezprecedentným spôsobom,

3. Slovensko, ktorému zapojenie do európskej integrácie prináša výhody, no zároveň aj rastúce náklady a riziká.

4. Nemecko ako kľúčový člen menovej únie

Ako už bolo spomenuté vyššie, postoj Nemecka k riešeniu krízy je odlišný od postojov Francúzska a juhoeurópskych krajín. Nemecko zdôrazňuje potrebu konsolidácie verejných financií a striktné dodržiavanie stanovených pravidiel. Na jeho strane väčšinou stoja ďalšie krajiny jadra eurozóny, ako sú najmä Rakúsko, Fínsko a Holandsko.

Nemecko má ako najväčšia ekonomika v menovej únii najvyšší podiel na záchranných mechanizmoch EÚ (tab. 1 obsahuje podiely členov eurozóny na ESM), čo nenecháva jeho obyvateľov ľahostajnými. Od vypuknutia krízy sa nemecký ústavný súd zaoberal viacerými sťažnosťami, ktoré sa týkali sporných nástrojov zameraných na riešenie krízy (ESM, OMT). V septembri 2012 ústavný súd nariadil, že nemecká účasť v ESM je limitovaná na 190 mld. eur a prípadné zvyšovanie príspevku Nemecka bude musieť odsúhlasiť Bundestag.

T a b u ľ k a 1

Podiely členských štátov v ESM

Členský štát	ESM kľúč (%)	Príspevok v hotovosti (mil. EUR)	Príspevok spolu (mil. EUR)
Nemecko	27,1464	21 717,1	190 024,8
Francúzsko	20,3859	16 308,7	142 701,3
Taliano	17,9137	14 331,0	125 395,9
Španielsko	11,9037	9 523,0	83 325,9
Holandsko	5,7170	4 573,6	40 019,0
Belgicko	3,4771	2 781,7	24 339,7
Grécko	2,8167	2 253,4	19 716,9
Rakúsko	2,7834	2 226,7	19 483,8
Portugalsko	2,5092	2,007,4	17 564,4
Fínsko	1,7974	1 437,9	12 581,8
Írsko	1,5922	1 273,8	11 145,4
Slovensko	0,8240	659,2	5 768,0
Slovinsko	0,4276	342,1	2 993,2
Luxembursko	0,2504	200,3	1 752,8
Cyprus	0,1962	157,0	1 373,4
Estónsko	0,1860	148,8	1 302,0
Malta	0,0731	58,5	511,7
Spolu	100,0	80 000,0	700 000,0

Prameň: Treaty Establishing the European Stability Mechanism (2012).

Rozhodnutie nemeckého ústavného súdu o tom, či ECB programom OMT neprekračuje svoje kompetencie a či je tento program v súlade s európskym právom a nemeckým ústavným právom, by mohlo ovplyvniť budúcnosť celej eurozóny. Bude však zrejme známe až po septembrových parlamentných voľbách (22. septembra 2013).

V prípade, že by nemecký ústavný súd rozhodol proti ECB (čo je relatívne málo pravdepodobné), program OMT by síce nemohol zastaviť, avšak mohol by dosiahnuť vylúčenie nemeckej centrálnej banky z programu, prípadne dokonca iniciovať vystúpenie Nemecka z menovej únie, čo by malo katastrofické následky pre celú Úniu. Nemecko kritizuje aj niektoré návrhy týkajúce sa budúceho fungovania bankovej únie. Každopádne, výsledok septembrových volieb sa prejaví v budúcom smerovaní nielen Nemecka, ale európskej integrácie vôbec. Na európskej úrovni bola preto pre obdobie pred nemeckými voľbami charakteristická vyčkávacia taktika, či už ide o ďalší pokrok v budovaní bankovej únie alebo o prípadný tretí balík finančnej pomoci Grécku.

Kríza eurozóny má dvojaký vplyv na nemecké verejné financie. Na jednej strane síce Nemecko počas krízy zarabilo, a to vďaka uvoľnenej menovej politike ECB, nižším úrokom a vyššiemu dopytu po nemeckých štátnych dlhopisoch považovaných za bezpečnejšiu investíciu.⁴ No na druhej strane náklady, ktoré Nemecko dosiaľ vynaložilo na záchranu krajín s problémami, sú niekoľkonásobne vyššie.

V prípade tejto krajiny nemožno opomenúť skutočnosť, že po vytvorení menovej únie zohrala podstatnú úlohu pri vzniku makroekonomických nerovnováh, ktoré sa podieľali na prehĺbení krízy v eurozóne. Pri svojej silnej orientácii na export zaznamenáva Nemecko od roku 2006 vysoké prebytky bežného účtu platobnej bilancie, a to na úrovni vyše 6 % HDP (graf 5), čo znamená prekročenie kritickej hodnoty tzv. *hodnotiacej tabuľky*, ktorá je základom pre posudzovanie makroekonomických nerovnováh v krajinách EÚ (European Commission, 2012). Na druhej strane krajiny periférie (Grécko, Španielsko, Portugalsko, Írsko) vykazovali v uvedenom období vysoké deficity bežného účtu.

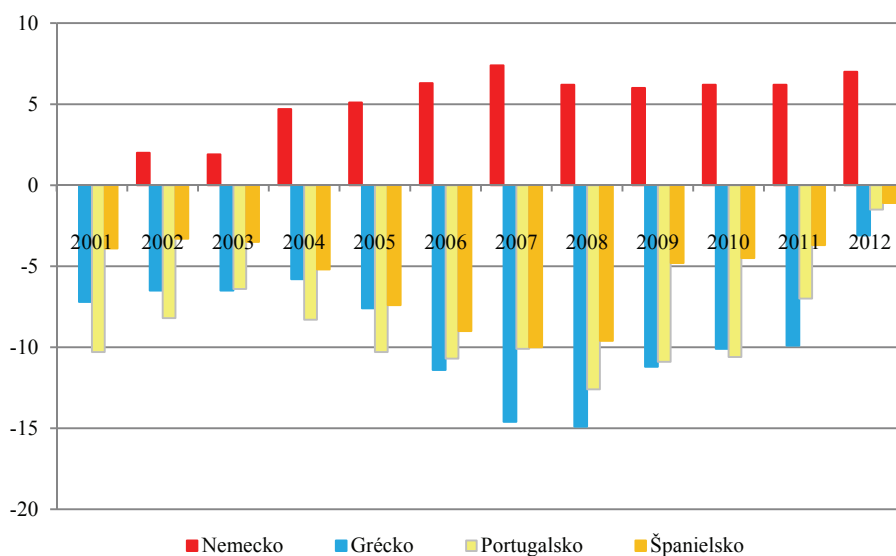
K tejto nerovnováhe prispela jednotná menová politika po zavedení eura, ktorá periférii priniesla ľahko dostupné úvery podporujúce zadlžovanie tak vládneho (Grécko, Portugalsko) ako aj súkromného sektora (Grécko, Španielsko, Írsko), čo viedlo k vzniku úverových bublín. Proces vyrovnávania cenových hladín, nesúlad medzi rastom produktivity a rastom miezd, ako aj nadmerný rast spotrebiteľského dopytu znamenali vyššiu infláciu. Tá viedla k strate cenovej konkurencieschopnosti, nárastu deficitov obchodnej bilancie a bežného účtu financovaných rastom dlhu voči zahraničiu. Na druhej strane Nemecko podporovalo svoju konkurenčnú schopnosť od začiatku 21. storočia politikou mzdovej deflácie, t.j. mzdy rástli pomalšie než produktivita. Veľkú časť svojho vývozu pritom umiestňovalo na trhy juhoeurópskych krajín, kde mzdy rástli rýchlejšim tempom. Hoci od vypuknutia krízy došlo k zmierneniu deficitov bežných účtov

⁴ Podobne počas krízy profitovalo aj Francúzsko, Rakúsko a Holandsko.

(vo veľkej miere v dôsledku znižovania domáceho dopytu a dovozu) tak v Grécku, ako aj v Portugalsku a Španielsku, ich saldá ešte v roku 2012 neprešli do čiernych čísel.

G r a f 5

Saldo bežného účtu platobnej bilancie vo vybraných krajinách eurozóny (% HDP)



Prameň: Spracované podľa údajov Eurostatu.

5. Bezprecedentné riešenie krízy na Cypre

Po Grécku, Írsku a Portugalsku, ktorým bola poskytnutá finančná pomoc z EÚ a z Medzinárodného menového fondu (MMF), bol nútený ešte v polovici roku 2012 žiadať o pomoc aj jeden z najmenších štátov eurozóny a daňový raj zároveň – Cyprus, ktorému poskytlo pôžičku aj Rusko. Postup uplatňovaný pri dojednávani podmienok poskytnutia pomoci Cypru zo strany EÚ sa stal závažným precedensom, ktorý vyvolal vlnu pobúrenia a oslabil už aj tak slabú dôveru obyvateľstva v európsky bankový sektor. Na záchrane sa musia podieľať aj vkladatelia, čím sa porušilo jedno z tabu v riešení krízy.

Krajina sa dostala do problémov po tom, ako jej rozsiahly bankový sektor, ktorý v minulosti nakupoval rizikové dlhopisy Grécka, utrpel straty pri reštrukturalizácii gréckeho verejného dlhu. Tá bola podmienkou druhého záchranného balíka Grécku. Po dlhých rokovaniach o podmienkach pomoci od EÚ sa napokon v apríli 2013 dohodlo nasledovné: V rámci záchranného programu poskytnú

MMF Cypru 1 mld. eur a krajiny eurozóny prostredníctvom ESM záchranné úvery vo výške až 9 mld. eur.⁵ Vyšší záchranný úver by bol priveľkým bremenom pre verejné financie tejto malej krajiny. Zvyšok z celkovej sumy záchranného programu, ktorá činí odhadom až 23 mld. eur, si musí Cyprus zabezpečiť z vlastných zdrojov. Podmienkou poskytnutia pomoci Cypru bolo okrem iného aj zmrazenie časti negarantovaných vkladov nad 100 000 eur. Tzv. malí vkladatelia zostávajú nedotknutí, hoci v pôvodnom pláne sa počítalo so zdanením všetkých vkladov, vrátane garantovaných, čo však vetoval cyperský parlament. V tomto prípade by už išlo o kredibilitu systému ochrany vkladov v EÚ. Ako konštatuje Wyplosz (2013), lepším označením než *zdanenie* je *konfiškácia* bankových vkladov.

Cyprus počas intenzívnych rokovaní o podmienkach pomoci zatvoril banky a následne zaviedol kapitálové kontroly, aby predišiel masívnemu výberu vkladov, čo v podstate znamená porušenie jednej zo štyroch základných slobôd EÚ (voľný pohyb osôb, tovaru, služieb a kapitálu). Vklady v bankách napriek tomu poklesli. Kontroly kapitálových tokov plánuje krajina zrušiť, až keď sa obnoví dôvera v jej bankový systém. Avšak čím dlhšie budú kapitálové kontroly existovať, tým ťažšie bude ich zrušiť.

Pomoc Cypru je síce v porovnaní s pomocou poskytnutou Grécku, či španielskym bankám relatívne nízka, avšak jej vplyv na ďalší vývoj v krajinách periférie určite nie je zanedbateľný. Vzhľadom na to, že v prípade Cypru boli zasiahnuté úspory v bankách, odlev kapitálu z periférie sa môže zintenzívniť. Po skúsenostiach so záchranou Cypru sa v EÚ začala diskusia o tom, kto a v akom poradí sa má podieľať na stratách bánk. Po novom by mali straty niesť v prvom rade akcionári bánk, veritelia (držitelia dlhopisov) a majitelia negarantovaných vkladov (tzv. veľkí vkladatelia s vkladmi vyššími ako 100 000 eur), pričom ich vklady nad 100 000 eur by sa mali odpísať alebo premeniť na akcie. Malí vkladatelia (pod 100 000 eur) by mali byť naďalej plne chránení. Jedná sa o tzv. režim *bail-in*, čo znamená, že ohrozená banka by nebola zachránená intervenciou štátu, t. j. z peňazí daňových poplatníkov (*bail-out*), ale z vlastných zdrojov, vrátane peňazí veľkých vkladateľov.

Vzniká tak otvorená možnosť siahnuť podľa vzoru riešenia bankovej krízy na Cypre na bankové vklady aj v iných krajinách. Bezprecedentný spôsob riešenia cyperských problémov zároveň vytvára priestor pre ďalšie „individuálne“ riešenie problémov iných krajín eurozóny a potvrdzuje, že s menšími krajinami sa jedná iným spôsobom, než s krajinami „systémovo dôležitými“.

⁵ ESM bol v prípade Cypru využitý po druhýkrát od jeho vzniku. Dosiaľ poskytol už vyše 40 mld. eur na konsolidáciu španielskeho bankového sektora, pre ktorý bola v júli 2012 schválená pomoc v celkovej výške až 100 mld. eur.

6. Vybrané aspekty členstva Slovenska v eurozóne

Vzhľadom na vysokú otvorenosť slovenskej ekonomiky možno jednotnú menu euro na jednej strane považovať za prínos pre SR, najmä pokiaľ ide o zníženie transakčných nákladov a elimináciu kurzového rizika voči euru. Zároveň sa však viaceré optimistické očakávania z obdobia pred prijatím eura vzhľadom na prebiehajúcu krízu zatiaľ nenapĺňajú, najmä pokiaľ ide o priaznivé efekty na zahraničný obchod, priame zahraničné investície a následne aj na ekonomický rast.

Podľa štúdie Národnej banky Slovenska (Šuster a kol., 2006) „po začlenení Slovenska a ostatných nových členských krajín do eurozóny možno očakávať nárast zahraničného obchodu Slovenska s eurozónou približne o 60 %, čoho výsledkom bude zvýšenie celkového zahraničného obchodu o približne 50 %. ... vzhľadom na očakávaný príspevok zavedenia eura na zvýšenie zahraničného obchodu by malo na Slovensku v nasledujúcich 20 rokoch dôjsť k zvýšeniu úrovne HDP o 7 až 20 %. Teda každoročne by spoločná mena zvýšila výkonnosť domácej ekonomiky o približne 0,7 % ± 0,3 %.“ Počas siedmich rokov od vypracovania štúdie NBS však nové členské štáty, ktoré patria medzi najvýznamnejších obchodných partnerov Slovenska (Česká republika, Poľsko, Maďarsko), jednotnú európsku menu neprijali a pravdepodobne sa tak nestane ani v najbližších rokoch. Zároveň hospodárska recesia v eurozóne nepriaznivo vplývala na zahraničný dopyt po slovenskej produkcii zo strany súčasných členov menovej únie. Z tohto pohľadu sa teda zatiaľ pozitívne vplyvy členstva v eurozóne na výkonnosti slovenskej ekonomiky neprejavujú.

Navyše k nevýhode prijatia eura spočívajúcej v strate autonómnej menovej politiky pribúdajú ďalšie nevýhody v podobe nákladov na pomoc ohrozeným krajinám (záväzky SR vyplývajúce z účasti na dočasnom a trvalom eurovale predstavujú už vyše 13 mld. eur⁶) a postupného obmedzovania právomocí v hospodárskej politike. Mnohé z opatrení prijímaných v súčasnosti na európskej úrovni totiž v podstate znamenajú čoraz väčšiu centralizáciu eurozóny, pričom v prehlbovaní európskej integrácie v rôznych oblastiach ekonomiky sú popri príležitostiach skryté aj viaceré riziká pre členské štáty.

V prípade, že eurozóna by po vzniku bankovej únie smerovala k fiškálnej únii, znamenalo by to čoraz väčšie obmedzenie manévrovacieho priestoru aj pre hospodársku politiku Slovenska, čo by mohlo viesť k zvýšeniu rizík pre Slovensko, najmä v stredno- až dlhodobom horizonte. Je totiž dosť pravdepodobné, že viaceré ďalšie krajiny, ako aj bankové sektory v krajinách menovej únie budú potrebovať finančnú pomoc, čo môže stiahnuť nadol aj relatívne stabilné,

⁶ Pôvodný záväzok vo výške 4,4 mld. eur vyplývajúci z účasti Slovenska na dočasnom eurovale bol neskôr zvýšený na 7,7 mld. eur. Výška záväzku z trvalého eurovalu je 5,7 mld. eur.

udržateľne zadlžené ekonomiky (Morvay, Okáli a Šikulová, 2012). Preto je mimoriadne dôležité, aby sa Slovensko, aj pri svojej malej veľkosti, v maximálne možnej miere podieľalo na formovaní spoločných európskych riešení.

Záver

Záchrana eurozóny prebieha za cenu nedodržiavania pravidiel jej fungovania. Náklady na udržanie menovej únie sú čoraz vyššie a budú ďalej rásť. Hlboký problém zadlženia stále nie je vyriešený. Dlhopisy periférnych krajín zostávajú vzhľadom na rastúce zadlženie rizikové, keďže s dlhom sa zvyšuje aj riziko jeho reštrukturalizácie. O finančnú pomoc môžu čo nevidieť žiadať ďalšie krajiny. V prípade Grécka, ktorého verejný dlh je naďalej neudržateľný, príde v priebehu budúceho roka s vysokou pravdepodobnosťou na rad tretí balík pomoci⁷ a/alebo ďalšia reštrukturalizácia dlhu. Možné je aj poskytnutie druhého balíka finančnej pomoci Portugalsku či Írsku. Tlak dlhovej krízy bude teda opäť silnieť a bremeno nesené zachraňujúcimi krajinami bude čoraz ťažšie.

Recesia stále nie je definitívne prekonaná ani banky ozdravené (reštrukturalizované, rekapitalizované), monetárne a fiškálne stimuly, o ktorých účinnosti možno polemizovať, sú takmer vyčerpané, reformné úsilie stále nie je dostatočne intenzívne a makroekonomické nerovnováhy naprieč eurozónou pretrvávajú. ECB síce svojimi dosiaľ prijatými opatreniami zabezpečila eurozóne relatívnu stabilitu a poskytla krajinám určitý čas na riešenie krízy, ale sama ju vyriešiť nedokáže.

Kľúčová otázka dnes znie: viac alebo menej Európy? Poprední predstavitelia EÚ prezentujú smerovanie k hlbšej centralizácii ako cestu z krízy. Harmonizácia, koordinácia hospodárskych politík a centralizované rozhodovanie ale nie sú všetkým na európske problémy. Ako uvádza Issing (2013): „Nástrahy centralizovaného prístupu sú zjavné aj vo vzťahu medzi súčasnými členmi eurozóny a jedenástimi štátmi EÚ, ktoré v eurozóne nie sú. Zatiaľ čo prvá skupina nalieha na väčšiu integráciu, nepriaznivé ekonomické dôsledky takéhoto kroku pravdepodobne odradia druhú skupinu od účasti v menovej únii.“ Eurozóne chýba jasná stredno- až dlhodobá vízia a čo je nemenej alarmujúce, dôvera obyvateľstva v európsku integráciu je na historickom minime.

Časť problémov je síce možné (a potrebné) riešiť na európskej úrovni, ale pre úspešné vysporiadanie sa so súčasnou situáciou je nevyhnutnou podmienkou zvýšené úsilie na národnej úrovni. Bez ozdravenia európskeho bankového sektora, stabilizácie verejného zadlženia, znižovania makroekonomických nerovnováh

⁷ Prvé dva balíky pomoci dosiahli spolu objem 240 mld. eur.

v eurozóne a hlbších štrukturálnych reforiem nebude možné prekonať krízu, ktorá bola vo veľkej miere vyvolaná štrukturálnymi chybami spojenými so založením menovej únie v Európe. Budúci vývoj európskej integrácie pritom vo významnej miere ovplyvní nové zloženie európskych inštitúcií (Európska komisia, Európsky parlament), ako aj výsledky volieb v najvplyvnejších členských štátoch na čele s motorom eurozóny – Nemeckom.

Literatúra

- ECB (2013): Key ECB Interest Rates. <<http://www.ecb.int/stats/monetary/rates/html/index.en.html>>.
- EUROPEAN COMMISSION (2012): Scoreboard for Surveillance of Macroeconomic Imbalances. [Occasional Papers 92.] In: European Economy. February 2012. <http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/occasional_paper/2012/pdf/ocp92_en.pdf>
- EUROSTAT (2013): Statistics Database. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database>.
- ISSING, O. (2013): Riziko európskej centralizácie. Project Syndicate, 2. júl. <<http://www.project-syndicate.org/commentary/the-risk-of-european-centralization-by-otmar-issing/czech>>.
- Konsolidované znenie Zmluvy o Európskej únii a Zmluvy o fungovaní Európskej únie (2010). Úradný vestník Európskej únie, 2010/C 83/01.
- MORVAY, K. – OKÁLI, I. – ŠIKULOVÁ, I. (2012): Zrýchlenie rastu ekonomiky sa znovu odkladá na neurčito: aktualizácia výhľadu vývoja slovenskej ekonomiky do roku 2013. Ekonomický časopis/Journal of Economics, 60, č. 9, s. 967 – 980.
- PARIS, P. – WYPLOSZ, Ch. (2013): To End the Eurozone Crisis, Bury the Debt Forever. Vox. 6 August. <<http://www.voxeu.org/article/end-eurozone-crisis-bury-debt-forever>>.
- ŠIKULOVÁ, I. (2013): Európska únia: dosiaľ neúspešné snahy o odvrátenie krízy. In: OBADI, S. M. a kol.: Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Hľadanie možných ciest oživenia v čase pretrvávajúcej krízy dôvery. Bratislava: Ekonomický ústav SAV, s. 77 – 104. ISBN 978-80-224-1311-4.
- ŠIKULOVÁ, I. (2012): Zhoršenie perspektív eurozóny v dôsledku eskalujúcej dlhovej krízy. In: OBADI, S. M. (ed.): Svetová ekonomika medzi rastúcimi rizikami a náznakmi oživenia. [Zborník z konferencie k prezentácii monografie Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky: medzi stagnáciou a oživením, Bratislava 26. 09. 2012.] Bratislava: Ekonomický ústav SAV, s. 15 – 26. ISBN 978-80-7144-202-8.
- ŠUSTER, M. a kol. (2006): Vplyv zavedenia eura na slovenské hospodárstvo. Bratislava: Odbor výskumu NBS.
- Treaty Establishing the European Stability Mechanism (2012). <<http://www.european-council.europa.eu/media/582311/05-tesm2.en12.pdf>>.
- WYPLOSZ, Ch. (2013): Cyprus: The next blunder. Vox, 18 March. <<http://www.voxeu.org/article/cyprus-next-blunder>>.

Spoločný konsolidovaný základ dane pre podniky¹

Tomáš DOMONKOS – Miroslava JÁNOŠOVÁ*

Úvod

Príčiny a dôvody vzniku návrhu smernice Európskej komisie č. COM(2011) 121/4 o spoločnom konsolidovanom základe dani môžeme sledovať od roku 2001, kedy bola zverejnená Štúdia o zdaňovaní podnikov. Daná štúdia v tomto období vyvolala širokú diskusiu a viedla k množstvu rokovaní, ktoré vyústili do vzniku samostatnej pracovnej skupiny CCCTB WG, ktorej členmi boli experti z daňových správ jednotlivých členských štátov. Pracovná skupina sa stretla na trinástich plenárnych zasadnutiach v období od novembra 2004 do apríla 2008 a v rámci danej pracovnej skupiny bolo zriadených šesť podskupín, ktorých úlohou bolo podrobné preskúmanie konkrétnych oblastí a zostavenie správy pre CCCTB WG. Do zostavovania príslušnej správy boli zapojení aj experti z obchodnej, podnikateľskej a profesijnej sféry a akademickej obce aby prezentovali svoje názory. Všetky tieto snahy viedli k už spomínanému návrhu smernice, ktorého hlavných cieľom v predkladanej podobe je ponúknuť riešenie hlavných daňových prekážok rastu na jednotnom trhu.

Prezentovaný návrh smernice by mal byť v súlade so zásadou subsidiarity a teda hlavným cieľom systému CCCTB je odstránenie daňových prekážok na jednotnom trhu, ktoré vyplývajú z rôznych daňových systémov používaných v 29 členských štátoch Európskej únie. Snahou je teda konsolidácia výpočtu daňového základu pre podniky, ktoré majú daňovú povinnosť na území niektorého z členských štátov. Princíp konsolidácie spočíva vo výpočte jedného spoločného základu dane pre celý koncern. V prípade ak podnik pôsobí v inej krajine ako členskej tak iba pre tú časť koncernu pôsobiacej v rámci EÚ. Systém v predkladanom návrhu smernice by mal byť voliteľným systémom tak pre nadnárodné korporácie ako aj pre malé a stredné podniky. V smernici sa však môžeme stretnúť so štyrmi rôznymi návrhmi implementácie smernice do praxe a to:

1. Voliteľný spoločný základ dane z príjmov právnických osôb (voliteľný CCTB): rezedintské spoločnosti v EÚ ako aj stále prevádzkarne situované v EÚ budú mať možnosť výpočtu svojho základu dane na celom území EÚ na základe skupiny spoločných pravidiel a nie podľa pravidiel jedného z 29 vnútroštátnych

* Ing. Tomáš DOMONKOS, PhD. – Ing. Miroslava JÁNOŠOVÁ, Ekonomický ústav SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava; e-mail: tomas.domonkos@savba.sk; miroslava.dolinajcova@savba.sk

¹ Tento výskum bol podporený projektom VEGA-2/0172/12 *Analýza teoretických aspektov inkluzívneho rastu v kontexte Sayovej teórie v podmienkach Slovenskej ekonomiky*.

daňových systémov. Vnútroskupinové transakcie by sa aj naďalej účtovali oddelene to znamená , že systém by nezahŕňal v danom spôsobe konsolidáciu daňových výsledkov.

2. Povinný systém spoločného základu dane pre podniky (povinný CCTB): všetky rezidentské spoločnosti v EÚ ako aj stále prevádzkarne situované v EÚ by boli povinné počítať svoj základ dane podľa jedného súboru spoločných pravidiel Únie. Tento súbor spoločných pravidiel by zároveň nahradil súčasné vnútroštátne systémy výberu dane z príjmov právnických osôb. Bez konsolidácie by sa zisky vo vnútroskupinových transakciách pridelovali na základe „oddeleného účtovníctva“.

3. Voliteľný systém spoločného konsolidovaného základu dane pre podniky (voliteľný CCCTB): vytvorenie súboru spoločných pravidiel, ktorým by sa ustanovil konsolidovaný základ dane platný pre celú EÚ. Daný súbor pravidiel by predstavoval alternatívu k súčasným 29 vnútroštátnym systémom dane z príjmov právnických osôb a k „oddelenému účtovníctvu“ pri pridelovaní príjmov medzi pridruženými podnikmi. Všetky rezidentské spoločnosti v EÚ ako aj stále prevádzkarne situované v EÚ by vypočítali jeden konsolidovaný základ dane a následne prerozdělili prostredníctvom vopred určeného mechanizmu rozdeľovania na základe stanoveného vzorca. Na základe daného návrhu by spoločnosti, ktoré sú rezidentom v EÚ, alebo stále prevádzkarne situované v EÚ vo vlastníctve spoločností, ktoré nie sú rezidentom v EÚ mohli využívať CCCTB ak splnia požiadavky na vytvorenie skupiny a zároveň všetci oprávnení členovia jednej skupiny by sa rozhodli pre uplatňovanie spoločných pravidiel

4. Povinný systém spoločného konsolidovaného základu dane pre podniky (povinný CCCTB): všetky rezidentské spoločnosti v EÚ ako aj stále prevádzkarne situované v EÚ, ktoré sú vo vlastníctve spoločností, ktoré nie sú rezidentom v Únii, by museli povinne uplatňovať pravidlá CCCTB, ak by spĺňali požiadavky oprávnenosti na vytvorenie skupiny.

T a b u ľ k a 1

Možnosti voľby CCTB a CCCTB

Potenciálne implementácie systém	Zavedenie systému	
CCTB	Dobrovoľný	Povinný
CCCTB	Dobrovoľný	Povinný

Zdroj: Autori.

1. Proces výpočtu konsolidovaného základu dane

Mechanizmus na prisúdenie konsolidovaného základu dane je založený na troch rovnako vážených faktoroch, ktorými sú práca, aktíva a obrat. Jednotlivé faktory sa počítajú nasledovne:

Faktor práca: je zložený z dvoch častí a to celkového objemu miezd člena skupiny, ktorý vo vzorci na výpočet konsolidovaného základu dane je uvádzaný ako čitateľ a do menovateľa vstupuje celkový objem miezd za celú skupinu. Druhá časť faktora práce pozostáva z počtu zamestnancov člena skupiny, ktorý sa rovnako nachádza v čitateli a v menovateli je uvedený celkový počet zamestnancov za celú skupinu. Ak je vo faktore práca pre člena skupiny uvádzaný len jeden zamestnanec, aj v tomto prípade sa rovnako objem miezd pre tohto zamestnanca pridelí k faktoru práca predmetného člena skupiny. Počet zamestnancov je zisťovaný na konci každého daňového obdobia, pričom pojem zamestnanec je vymedzený na základe vnútroštátnych predpisov členského štátu, kde príslušné zamestnanie vykonáva. Jednotliví zamestnanci sú vo faktore práca uvádzaní pri tom členovi skupiny, od ktorého dostáva odmenu. Objemom mzdy sa v tomto prípade chápu náklady na platy, mzdy, prémie a všetky ostatné formy náhrad zamestnancom a rovnako sú zahrnuté aj náklady, ktoré súvisia s dôchodkami a sociálnym zabezpečením vyplácaným zamestnávateľom.

Faktor aktíva: tvorí priemerná hodnota a to hodnota všetkých stálych aktív, ktorá vystupuje vo vzťahu ako čitateľ a v menovateli vystupuje priemerná hodnota všetkých stálych aktív, ktoré sú vo vlastníctve celej skupiny. Do sumy aktív sa zahŕňa aj celková suma nákladov na výskum, vývoj, marketing a reklamu, ale len tie, ktoré mu vznikli počas posledných šiestich rokov pred jeho vstupom do skupiny.

Faktor obrat: pozostáva z celkového vykázaného obratu člena skupiny vystupujúceho vo vzorci ako čitateľ a v menovateli vystupuje celková suma obratu skupiny. Faktor obrat v sebe zahŕňa výnosy zo všetkých predajov tovaru a poskytovania služieb po zľave a vrátení tovaru bez dane z pridanej hodnoty a iných daní a poplatkov.

Na základe vyššie popísaných faktorov vstupujúcich do vzťahu pre výpočet konsolidovaného základu dane vieme tento vzťah vyjadriť matematickým zápisom:

$$Dan_zaklad_A = \left[\frac{1}{k} \left(\frac{Obrat^A}{Obrat\ skupina} \right) + \frac{1}{l} \left(\frac{1}{2} \frac{Mzda^A}{Mzda\ skupina} + \frac{1}{2} \frac{Poc_zame^A}{Poc_zame\ skupina} \right) + \frac{1}{m} \left(\frac{Aktiva^A}{Aktiva\ skupina} \right) \right] * CCCTB \quad (1)$$

kde

$$\frac{1}{k} + \frac{1}{l} + \frac{1}{m} = 1; \quad k = l = m = 3. \quad (2)$$

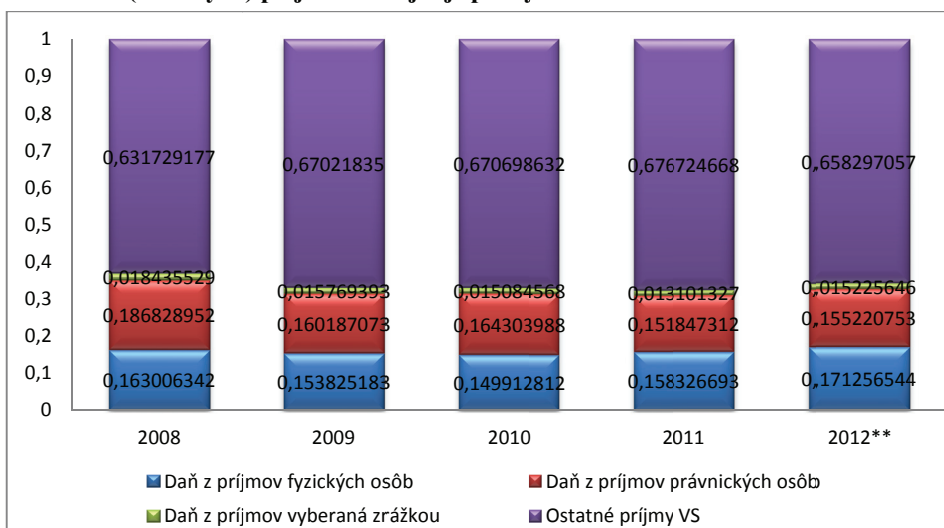
Použitím charakteristických faktorov práca, aktíva a obrat pre jednotlivé spoločnosti môžeme zohľadniť vzťah medzi reálnou ekonomickou aktivitou konkrétnej spoločnosti a konsolidovaného základu dane, ktorý bude distribuovaný do členského štátu, v ktorom bola podnikateľská činnosť uskutočnená. Presný odraz konsolidovaného základu dane je však do značnej miery závislý od toho, ako sa zhromažďujú informácie o daných faktoroch.

2. Výsledky

Daňové príjmy predstavujú významnú časť príjmov verejnej správy a sú dôležitým rozhodovacím faktorom tvorby výdavkovej strany rozpočtu verejnej správy. Taktiež je dôležité poznamenať, že pri súčasnej úrovni Európskej integrácie narastá význam nástrojov fiškálnej politiky a preto každý zásah je potrebné dôkladne analyzovať. Samotné daňové príjmy môžeme rozdeliť na tri hlavné skupiny, ktoré sú daň z príjmov právnických osôb, daň z príjmov fyzických osôb a nepriame dane (DPH, Spotrebné dane).

Obrázok 1

Štruktúra (daňových) príjmov verejnej správy SR 2008 – 2012



Zdroj: MFSR.

Daň z príjmov fyzických osôb predstavoval v priemere približne 16,4 % celkových daňových príjmov verejnej správy za obdobie rokov 2008 – 2012. Najvyšší podiel vykazovali v roku 2008 (18,7 %) a najnižší v roku 2011 (15,2 %). Daň z príjmov fyzických osôb predstavoval zhruba rovnaký podiel na celkových daňových príjmoch ako daň odvodená z príjmov právnických osôb na úrovni takmer 16 %. Najväčšiu časť koláča tvorili ostatné daňové príjmy kam patria nepriame dane ako DPH a spotrebné dane v priemere mierne viac než 66 %.

Ako bolo vyššie spomenuté, predložená analýza skúma vplyv prerozdelenia kľúča navrhovanej smernice Európskej komisie č. COM(2011) 121/4 o spoločnom konsolidovanom základe dane na výšku daňových príjmov verejnej správy. Do analýzy bolo zahrnutých 11 veľkých nadnárodných podnikov pôsobiacich v SR (Volkswagen Slovakia, Bratislava; Slovnaft, Bratislava; Slovenské

elektrárne, Bratislava; PCA Slovakia, Trnava; Slovak Telekom, Bratislava; Orange Slovakia, Bratislava; Mondi SCP, Ružomberok; OMV Slovakia, Bratislava; Siemens, Slovakia; Slovenská sporiteľňa, Slovakia; Whirpool, Slovakia)

T a b u ľ k a 2

Výsledky analýzy

	2008	2009	2010	2011	2012
Zaplatené dane	212 145 143 €	243 240 482 €	247 157 636 €	214 745 971 €	173 628 964 €
Dane podľa CCCTB	156 536 728 €	165 693 832 €	211 111 917 €	157 917 435 €	155 186 281 €
Rozdiel v Euro	-55 608 415 €	-77 546 649 €	-36 045 718 €	-56 828 536 €	-18 442 683 €
Rozdiel v %	-26,21%	-31,88%	-14,58%	-26,46%	-10,62%
Podiel zaplatených daní na CIT	10,2%	15,4%	14,9%	12,9%	10,2%
Podiel rozdielu na CIT	-2,7%	-4,9%	-2,2%	-3,4%	-1,1%
Podiel na celkových príjmoch VS	1,9%	2,5%	2,4%	2,0%	1,6%
Podiel rozdielu na VS	-0,5%	-0,8%	-0,4%	-0,5%	-0,2%

Zdroj: Vlastné výpočty autorov a MFSR.

Výsledky ex post analýzy (

T a b u ľ k a 2) ukazujú pravdepodobný negatívny dopad zavedenia regulácie na daňové príjmy verejnej správy. Podniky by zaplatili v priemere o takmer 22 % menej oproti tomu čo zaplatili podľa existujúcich predpisov. Najnižší pokles by bol v roku 2012 na úrovni 10,6 % a najvyšší v roku 2008 na úrovni takmer 31,9 %. Vzorka analyzovaných podnikov odvieďla v priemere 12,7 % daní z príjmov fyzických osôb za obdobie rokov 2009 – 2012. Priemerný pokles po zavedení prerozdeleného kľúča by znamenalo takmer 2,9 % pokles odvodených daní z príjmov fyzických osôb. V kontexte celkových daňových príjmov predstavovala vzorka analyzovaných podnikov v priemere takmer 2,1 % odvodených daní z príjmov fyzických osôb verejnej správy za obdobie rokov 2009 – 2012. Priemerný pokles po zavedení prerozdeleného kľúča CCCTB by bol takmer 0,5 %.

Záver

Predložená analýza skúmala vplyv návrhu smernice Európskej komisie č. COM(2011) 121/4 o spoločnom konsolidovanom základe daní na daňové príjmy verejnej správy. Do analýzy bolo zahrnutých jedenásť nadnárodných podnikov, ktoré potenciálne môžu vstúpiť do systému CCCTB. Daná smernica má dve hlavné oblasti, ktoré budú významným spôsobom determinovať ako daňové príjmy verejnej správy tak aj samotné fungovanie podnikov a podnikateľského prostredia. Prvá je spojená so zmenami spôsobu výpočtu základu dane

a druhá s prerozdelením kľúčom, na základe ktorého sa konsolidovaný základ dane rozdelí medzi členské štáty, kde má podnik svoje aktivity. Výsledky analýzy ukazujú, že možno očakávať pokles daňových príjmov zo strany daní z príjmov fyzických osôb. Priemerný odhadovaný pokles po možnom zavedení prerozdelenia kľúča CCCTB by bol v období rokov 2008 – 2012 takmer 0,5 % na celkových daňových príjmoch verejnej správy. Nakoľko sa konsolidovaný základ vypočítava za celý koncern, je možné očakávať komplikácie pri plánovaní príjmov verejnej správy. Nezanedbateľné náklady by mohli byť samozrejme spojené aj s prevádzkovaním dvoch daňových systémov. Taktiež môžu nastať aj situácie keď štát môže umelým spôsobom podporovať napr. zvyšovanie zamestnanosti alebo domáci predaj aby získal väčší podiel na daňovom základe. Návrh smernice má popri pozitívnom efekte výrazného zjednodušenia podnikania v EU aj zopár potenciálnych nevýhod čo považujeme za dôležité, aby tvorcovia hospodárskej politiky mali na pamäti počas kreovania daňových zákonov.

Literatúra

- BETTENDORF, L. – DEVEREUX, M. P. – Van Der HORST, A. – LORETZ, S. – De MOOIJ, R. A. (2010): Corporate Tax Harmonization in the EU. *Economic Policy*, 25, č. 63, s. 537 – 590. doi:10.1111/j.1468-0327.2010.00248.x.
- BETTENDORF, L. – van der HORST, A. (2006): Documentation of Cortax. CPB Memorandum 161. Available at: <<http://www.cpb.nl/en/publication/documentation-cortax>>.
- BRØCHNER, J. – JENSEN, J. – SVENSSON, P. – SORENSEN, P. B. (2007): The Dilemmas of Tax Coordination in the Enlarged European Union. *CESifo Economic Studies*, 53, č. 4, s. 561 – 595.
- CEC(2001): Towards an Internal Market without Tax Obstacles: A Strategy for Providing Companies with a Consolidated Corporate Tax Base for Their EU-wide Activities. Brussels: Commission of the European Communities. Available at: <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2001:0582:FIN:EN:PDF>>.
- CEC(2004): Commission Non-Paper to Informal Ecofin Council, 10 and 11 September 2004: A Common Consolidated EU Corporate Tax Base. Brussels: Commission of the European Communities. Available at: <http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/company_tax/common_tax_base/cctbwpnon_paper.pdf>.
- DEVEREUX, M. P. – LORETZ, S. (2008): The Effects of EU Formula Apportionment on Corporate Tax Revenues*. *Fiscal Studies*, 29, č. 1, s. 1 – 33. doi:10.1111/j.1475-5890.2008.00067.x.
- EC(2011): Proposal for a Council Directive on a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB). Available at: <http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/company_tax/common_tax_base/com_2011_121_en.pdf>.
- FUEST, C. – HEMMELGARN, T. – RAMB, F. (2006): How Would the Introduction of an EU-wide Formula Apportionment affect the Distribution and Size of the Corporate Tax Base? An Analysis Based on German Multinationals. *International Tax and Public Finance*, 14, č. 5, s. 605 – 626. doi:10.1007/s10797-006-9008-6.
- PIRVU, D. – BANICA, L. – HAGIU, A. (2011): Corporate Tax Base for Tax Revenues in Romania. *Financial Theory and Practice*, 35, č. 2, s. 197 – 215.
- SØRENSEN, P. B. (2001): OECDTAX: A Model of Tax Policy in the Economy. Economic Policy Research Unit. Copenhagen: University of Copenhagen. Available at: <<http://www.econ.ku.dk/pbs/diversefiler/OECDTAXfinal.pdf>>.

***III. MALÁ SLOVENSKÁ EKONOMIKA
V SÚRADNICIACH GLOBÁLNYCH
A INTEGRAČNÝCH KRÍZOVÝCH PROCESOV
– NÁROKY NA STRATÉGIU ADAPTÁCIE***

Determinanty stratégie slovenského hospodárstva v pokrízovom období¹

Ivan OKÁLI*

Stratégie sú výpovede o budúcnosti. To majú spoločné napríklad s prognózami (a tiež s víziami). Na rozdiel od prognóz to však nie sú odhady budúcnosti, budúceho stavu „vecí“ zahrnujúcich nielen predmetnú skutočnosť, či parametre reality, ale aj posun poznania a jeho využitia, rôzne stránky duchovna a pod. O prognózach sa ešte dá hovoriť (podľa môjho názoru neprávom) ako o veštení z kryštáľovej gule, ba až ako o šarlatánstve. Vo vzťahu k stratégiám to neobstojí.

Stratégiám dominuje ľudská aktivita. Ich najvnútornejším obsahom a zmyslom je človek – spoločnosť stavajúca sa proti spontánnosti, nepredvídateľnosti a nástrahám a z toho vyplývajúcim hrozbám budúceho vývoja. Tvorba stratégií je aktivita zameraná na vyhľadávanie a hodnotenie variantných cieľov, súčasťou ktorej je posudzovanie spôsobov, nástrojov a zdrojov potrebných na ich realizáciu (pozri Okáli, I., 2012). Stratégiám je teda inherentný cieľový prístup zameraný na hľadanie možných reálnych ciest k budúcnosti a pokiaľ ide o predmet nášho záujmu, ktorým je ekonomika, tak na hľadanie trajektórií k budúcemu stavu slovenského hospodárstva, ktorý by mal byť lepší, alebo aspoň nie horší než je jeho súčasnosť.

Na základe uvedenej stručnej charakteristiky stratégií rozvoja sa pokúsim vymedziť niektoré hlavné determinanty stratégie vývoja slovenského hospodárstva v súčasnom období doznievajúcej recesie a v po ňom nasledujúcom pokrízovom období.

Za prvý determinant možno považovať výber dĺžky obdobia, pre ktoré sa hľadá vhodná stratégia. Za vhodné možno považovať 10 – 15 ročné obdobie, ktoré obsahuje, ba aj presahuje celý konjunktúrny cyklus a aj vďaka tomu sa v ňom môžu brať do úvahy dlhodobé trendy sociálneho, kultúrneho, vedecko-technického aj celosvetového ekonomického rozvoja. Strednodobý časový horizont na druhej strane umožňuje stratégii poskytovať zásadné orientačné informácie pre hospodársku politiku vypracúvanú na kratšie niekoľkoročné obdobia podľa aktuálnej situácie (podľa zmeny fáz konjunktúrneho cyklu, zmien v inštitúciách

* Ing. Ivan OKÁLI, DrSc., Ekonomický ústav SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava 1; e-mail: ivan.okali@savba.sk

¹ Tento príspevok je súčasťou riešenia projektu APVV-0750-11 *Štruktúrne zmeny v slovenskej ekonomike – predpoklad prechodu do vyššieho štádia rozvoja.*

európskej integrácie) tak, aby sa nenarúšala plynulosť a synergia dlhodobjšieho vývoja. V súčasnom období doznievajúcej krízy, resp. v postkrízovom období možno uvažovať so situovaním stratégie do rokov 2014 – 2025.

Druhým determinantom rozvojovej stratégie je dosiahnutá úroveň rozvoja slovenského hospodárstva. Zistíme ju (v prvom priblížení) s pomocou základných charakteristík výsledkov jeho reálnej konvergenie k úrovni vyspelých európskych ekonomík (EÚ 15).

T a b u ľ k a 1

Porovnanie Slovenska s EÚ 15 (EÚ 15 = 100)¹

	1996	2003	2007	2012
HDP/obyv. v PKS	43	49	61	69
HDP/obyv. v EUR	16	22	35	45
Ø ročná čistá mzda v EUR ²	12	17	21	25

¹ Podľa údajov Eurostatu.

² 4-členná rodina s 2 dospelými pracujúcimi na 100 % úväzok a 2 deťmi.

Z údajov tabuľky vyplýva, že Slovensko ešte stále ďaleko zaostáva za úrovňou EÚ 15 vo výkonnosti ekonomiky, ale najmä v úrovni príjmov obyvateľstva.

Pri doterajšom tempe reálnej konvergenie (za roky 1997 – 2012) by Slovensko dosiahlo úroveň EÚ 15:

- v tvorbe HDP/obyv. v PPS za 19 rokov (v roku 2031)
- v tvorbe HDP/obyv. v EUR za 31 rokov (v roku 2043)
- v úrovni priemernej ročnej mzdy v EUR za 89 rokov (v roku 2101), teda až na začiatku 22. storočia!

Uvedené informácie odôvodňujú záver, že je nielen potrebné, aby slovenská ekonomika pokračovala v procese reálnej konvergenie, ale že by sa mali hľadať možnosti na jej zrýchlenie. V prospech tohto záveru hovorí rad argumentov:

- Hlavným dôvodom je nepochybne aspirácia občanov SR na kvalitu života, resp. životnú úroveň rovnocennú s tou, čo dosahujú obyvatelia krajín EÚ 15. Len takáto sociálna konvergencia zabezpečí oslabovanie emigrácie a vyľudňovanie Slovenska.
- Akcelerácia procesu vyrovnávania v najbližšej dekáde môže priblížiť slovenskú ekonomiku k štádiu, v ktorom sa hybnou silou rastu stanú inovácie, resp. prvky znalostnej ekonomiky (pozri Klas, A., 2010).
- Vývoj európskej integrácie vedie k uplatňovaniu a rozširovaniu spoločných európskych hospodárskych politík, ktoré sú nastavené na parametre fungovania vyspelých ekonomík a na menej rozvinuté ekonomiky EÚ pôsobia negatívne.

V poradí **tretím determinantom rozvojovej stratégie je situácia vo svetovej ekonomike.** O lepšie výsledky hospodárskeho rastu a tým aj o zrýchlenie reálnej konvergenie sa, prirodzene, treba usilovať vo všetkých fázach konjunktúrneho

cyklu. Predsa len, najviac možností na uskutočnenie tohto zámeru dáva fáza oživenia a expanzie. Preto, ak sa v súčasnosti síce dost' váhavo a podmienene hovorí o doznievaní recesie, napr. o „oživení uprostred výziev“ (Ifo, INSEE, Istat, júl 2013) je načase urýchlená príprava k využitiu priaznivejších podmienok vo vonkajšom ekonomickom prostredí.

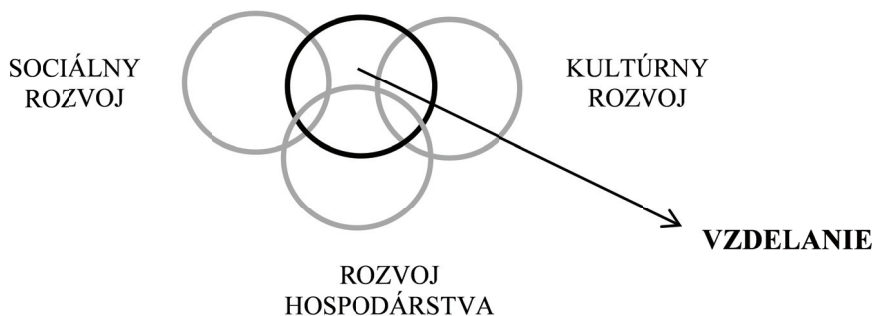
Ako ďalší – *štvrtý determinant stratégie hospodárskeho rozvoja sa javí vzťah medzi ekonomickým, sociálnym a kultúrnym okruhom spoločenského života*, resp. súvislosti medzi ich rozvíjaním. Primárne sa tu musí vychádzať z predpokladu, že z hľadiska potrebných zdrojov má hospodársky, sociálny a kultúrny rozvoj konkurenčnú povahu. No ak sa na uvažovaný problémový vzťah pozrieme z hľadiska hybných síl uvedených spoločenských okruhov, tak sa východiskový názor zmení.

V rozvoji hospodárstva (i v užšie chápanom hospodárskom raste) sa čoraz výraznejším, ba až dominantným faktorom stáva ľudský kapitál, ktorý je v značnej miere formovaný vzdelaním.

Sociálny rozvoj formuje sociálna politika, ktorá v súčasnosti „viac ako pre-rozdeľovanie príjmov preferuje rovnosť príležitostí a opatrenia, ktoré prispievajú k udržaniu a zvyšovaniu kvality ľudského kapitálu a teda i schopnosti uspieť v trhovej súťaži – ako je vzdelanie, politika zamestnanosti, zdravotníctvo a bývanie“ (Čambáliková, M., 2004). Bez osobitého dokazovania, v súlade so všeobecnou mienkou si dovoľujem pripomenúť, že, ako to vyplýva z uvedeného citátu, práve starostlivosť o vzdelanie je dôležitým predpokladom sociálneho rozvoja zameraného na vytváranie rovných príležitostí. Posilňovaním rovnosti príležitostí vzdelanie pozitívne vplýva nielen na tvorbu ľudského kapitálu zostávajúceho vo vlastníctve jednotlivcov, ale vytvára aj sociálny kapitál bežne chápaný ako solidarita, dôvera a súdržnosť medzi členmi spoločenstva.

Kultúra je (podľa definície UNESCO z roku 2002) „komplex špecifických duchovných, materiálnych, intelektuálnych a emocionálnych čŕt spoločnosti alebo sociálnej skupiny, ktorý zahŕňa spolu s umením a literatúrou aj spoločný spôsob života, životný štýl, hodnotový systém a vieru“ (podľa Wikipédia, slobodná encyklopédia, slovenská verzia). Pre zachovanie fungovania a rozvíjania tohto systému kultúry má zásadný význam jeho osvojenie jednotlivými členmi spoločenstva a jeho medzigeneračné odovzdávanie a prijímanie, ktoré takisto patrí medzi funkcie vzdelávania.

Je evidentné, že práve vzdelanie je významným, ba pravdepodobne najvýznamnejším prvkom rozvoja hospodárstva, ale tiež sociálneho a kultúrneho rozvoja. Zložité vzťahy medzi sociálnym rozvojom, kultúrnym rozvojom, rozvojom hospodárstva a vzdelaním znázorňuje v zjednodušenej podobe nasledujúci obrázok.



Ak zdroje použité na vzdelanie majú pre celkový rozvoj spoločnosti rozhodujúci význam, tak sa vzdelanie a politická i finančná podpora jeho rozvíjania stáva hlavnou prioritou dlhodobejšej rozvojovej stratégie.

Príklad úspešného uplatňovania na prioritě vzdelávania založenej stratégie máme „za plotom“. Je ním Rakúsko. Jeho ekonómovia nielen z výskumných, ale aj z hospodársko-politických inštitúcií mi v roku 1990 na otázku čo pokladajú za hlavný faktor budúceho úspešného rozvoja odpovedali zhodne: „dobré vzdelanie“. Tento názor i jeho praktické uplatňovanie (rozvinuté vo využití dobrého vzdelania ako základu inovačných procesov) sa v krajine našich susedov nezmenil. Práve vďaka tomu je Rakúsko (ak si nevšímame extrémne prípady Lichtenštajnska a Luxemburska) na špici – teda jednotkou medzi krajinami EÚ v tvorbe HDP/obyvateľa aj čo do nízkej miery nezamestnanosti. Krajín chápaných a do života zaraďujúcich prioritný význam dobrého vzdelania je napokon v Európe i vo svete viacej. No Slovensko, na ktorom sa vzdelanie ako najrentabilnejšia investícia do budúcnosti za vládnu, tobôž spoločenskú top - prioritu nepovažuje, akoby do ich okruhu ani vstúpiť nehodlalo.

Piatym determinantom stratégie je jej miesto v projekciách budúceho vývoja. Niečo už o ňom bolo povedané v súvislosti s voľbou časového horizontu stratégie. Konštatovalo sa tam, že práve cez stratégiu možno a treba prepájať požiadavky dlhodobých – až viacgeneračných trendov s úlohami kratších niekoľkoročných rozvojových programov.

O tom, aké dôležité je poznanie strednodobých priorít, ktoré ponúkajú stratégie rozvoja pre akčné hospodársko-politické dokumenty dokazuje veľmi názorne vládny materiál „Opatrenia v hospodárskej politike na podporu hospodárskeho rastu“ z apríla 2013.

Materiál nevychádza z celostného systémového pohľadu na problémy, úlohy a priority rozvoja slovenského hospodárstva v strednodobom časovom horizonte, ktoré by malo rešpektovať aj stanovenie hospodársko-politického programu pre

najbližšiu budúcnosť. Pri produkcii materiálu sa preto nemohlo postupovať inak, než zmontovaním a prípadným zosúladením čiastkových rezortných programových materiálov a v ich rámci aj rezortne pojatých priorit.

Zdôrazňujem, že ministerstvá dodali, zrejme aj vďaka starostlivosti zostavovateľov dokumentu kvalitné príspevky, vytypovali v nich zo svojho rezortného pohľadu zväčša významné rozvojové priority. Výsledok práce rezortných odborníkov by však bol zúročený a materiál ako celok by značne získal na kvalite ak by sa jeho leitmotívom (základnou vládnu prioritou) stal rozvoj a podpora vzdelávania a na ňom založenej inovatívnej ekonomiky vrátane k nemu smerujúcej fiškálnej politiky, politiky trhu práce a priemyselnej politiky.

A aby nevznikol dojem, že moja argumentácia v prospech celostného pohľadu prinášaná rozvojovými stratégiami sa ako nejaká mantra „krúti“ len okolo tézy, že prioritou číslo jedna je vzdelávanie, napomeniem aspoň dve ďalšie medzery, ktoré vo vládnom materiáli vyvolal spôsob jeho zostavenia cez čiastkové rezortné prístupy. Prvým je „rozparcelovanie“ problematiky rozvoja znalostnej ekonomiky a spoločnosti do rezortných priehradok, pri ktorom sa stráca zo zreteľa zložitý, no o to potrebnjší mechanizmus prepojenia vzdelávania, vedy, výskumu a inovácií. A pritom nebolo treba objavovať nič nové. Stačilo využiť a prípadne dopracovať myšlienky hotových strategických štúdií (Klas, A., 2010).

Ďalším dôsledkom absencie systémovo-strategického prístupu vo vládnom materiáli je na parciálne témy zamerané, nekoncentrované a zámermi fiškálnej politiky nezabezpečované pojednanie o podpore podnikania a investícií. Práve túto problematiku, resp. jej výseč zameranú na **rozvoj a podporu domáceho podnikateľského sektora** označím za kľúčovú (najvýznamnejšiu) časť **šiesteho determinantu prognózy hospodárskeho rozvoja**.

Vo svojom celku je **šiestym determinantom stratégie rozvoj a podpora celého podnikateľského sektora, do ktorého sa sústred'ujú všetky ekonomické aktivity**. Podnikateľský sektor sa skladá zo zahraničím kontrolovaných podnikov (ZKP) – s nimi sa vo svojom príspevku zaoberá M. Šestáková – a domáceho podnikateľského sektora.

Domáce podniky (DP) sa v celej našej ekonomike v roku 2011 podieľali 78 % na zamestnanosti a 69 % na pridanej hodnote nefinančného podnikového sektora. V priemysle je podiel domácich podnikov menší: 39 % na zamestnanosti, 29 % na PH, 19 % na produkcii a ešte oveľa menej na exporte (2011). Produktivita práce (meraná produkciou na 1 pracovníka) bola v roku 2011 dvaaplnásobne vyššia než v domácich podnikoch.

Nad dominantným postavením ZKP v slovenskej ekonomike najmä v priemysle sa netreba rozčuľovať. Práve ich aktivity zabezpečili rýchly hospodársky rast slovenskej ekonomiky v nultých rokoch a jej relatívnu stabilitu v krízových

rokoch európskej ekonomiky. A predsa sú s pôsobením ZKP v SR spojené aj známe riziká dlhodobého hospodárskeho vývoja, ktoré tu nemusím zmieňovať. Eliminovať ich môže len posilnenie váhy DP v našej ekonomike. Táto úloha nás stavia pred otázku prečo je DPS menej úspešnou časťou našej ekonomiky, prečo tento nie je pre svoj rozvoj schopný, rovnako ako sektor ZKP využiť tie výhody, ktoré Slovensko má – priaznivú geografickú polohu, relatívne kvalifikovanú pracovnú silu a stále ešte nízku – až štvrtinovú mzdovú úroveň v porovnaní s vyspelými ekonomikami. DP chýbajú výhody ZKP, vytvárajúce ich odlišnú pozíciu v porovnaní s DP. Medzi tieto výhody ZKP patrí:³

1. Cieľavedomý výber lokalít pre podnikanie.
2. Výber najzdatnejších firiem na spoluprácu a ich postupné preberanie pod svoju kontrolu.
3. Poskytovanie vyšších miezd ako DP, vďaka ktorému ľahko získavajú kvalifikovaných odborníkov.
4. Disponovanie širokým zázemím pre nepretržitý technologický rozvoj.
5. Etablovanie na trhoch a schopnosť získavať svojou značkou iné trhy.
6. Súťaž štátov (vrátane SR) o zahraničných investorov v poskytovaní investičných stimulov a rôznych úľav.

Všetky uvedené výhody DP spravidla chýbajú, DP predovšetkým nedokážu tak ako ZKP spájať výhodu z nízkych miezd s potrebnou technologickou a inovačnou úrovňou.

Z uvedeného vyplývajú pre krátko- i strednodobú hospodársku politiku prinajmenej tieto závery:

1. Uľahčiť a rozšíriť DP ich v súčasnosti obmedzený prístup k získavaniu nových poznatkov a k finančným prostriedkom na realizáciu inovácií. Realizovať už dávnejšie odporúčané daňové a iné zvýhodnenie prostriedkov, ktoré podniky vynaložia na výskum, vývoj a inovácie. Tým sa vytvorí aj pákový efekt na lepšie využitie štátnych výdavkov na základný výskum (Okáli, I. a kol., 2010).
2. Zrovnoprávniť DP so ZKP pri poskytovaní rôznych úľav a výhod napríklad daňovou úľavou na vytvorenie pracovných miest vytvárajúcich produkciu na export.
3. Realizovať ďalšie, nepochybne rozumné opatrenia navrhované vo vládnom materiáli z apríla 2013 (mikropôžičkový program, inovačné vouchre, inovačný fond, investičný fond, zlepšenie prístupu MSP k financovaniu).

Uskutočnenie všetkých navrhovaných opatrení v prospech rozvoja DPS je však zase možné len ako komplexný celostný program, ktorý bude z úrovne rezortných úloh pretavený do vládnej – finančne zabezpečenej rozvojovej priority.

³ Využívam tu myšlienky zo štúdie pripravovanej H. Gabrielovou so súhlasom menovanej.

Vo vymenúvaní a rozoberaní determinantov stratégie hospodárskeho rozvoja možno pokračovať. Za ďalšie významné determinanty považujem najmä ako **sedmy determinant**: vytýčenie hlavných smerov hospodárskeho rozvoja, **ôsmy determinant**: konsenzuálnu celonárodnú akceptáciu rozvojovej stratégie, **deviaty determinant**: inštitucionálne zabezpečenie tvorby stratégií ako programov stredno- a dlhodobého rozvoja.

Pre časové limity vystúpenia posledné z uvedených determinantov iba spomínam. Aj uvedené stačí na formulovanie záveru: ***Strategickou vládou i nadvládou (celospoločenskou) prioritou stredno- a dlhodobého rozvoja by sa mala stať podpora vzdelávania ako základ rozvíjania celého reťazca inovatívnej ekonomiky. Popri ústretovosti voči ZKP by sa táto podpora mala zamerať predovšetkým v prospech – na posilnenie domáceho podnikateľského sektora fiškálnou politikou, politikou trhu práce a priemyselnou politikou.***

Literatúra

- KLAS, A. (2010): Výskum ako faktor inovačného rozvoja. Ekonomický časopis/Journal of Economics, 58, č. 9, s. 871 – 887.
- IFO, INSEE, ISTAT (júl 2013): Eurozone economic Outlook. Recovery amid challenges. <www.IfoCESifo Group Munich>.
- OKÁLI, I. (2012): K tvorbe a využívaniu stratégií rozvoja. Ekonomický časopis/Journal of Economics, 60, č. 7, s. 659 – 680.
- ČAMBÁLIKOVÁ, M. (2004): Sociálna politika v Slovenskej republike v kontexte vstupu do Európskej únie. In: OKÁLI, I. a kol.: Hospodárska politika Európskej únie a Slovenska v EÚ. Bratislava: Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV.
- KLAS, A. a kol.(2010): Stratégia rozvoja znalostnej ekonomiky a spoločnosti. In: ŠIKULA, M. a kol.: Stratégia rozvoja slovenskej spoločnosti. Bratislava: VEDA, vydavateľstvo Slovenskej akadémie vied.
- OKÁLI, I. a kol. (2010): Stratégia rozvoja slovenského hospodárstva. In: ŠIKULA, M. a kol.: Stratégia rozvoja slovenskej spoločnosti. Bratislava: VEDA, vydavateľstvo Slovenskej akadémie vied.

Hospodárska politika a fiškálna konsolidácia¹

*Peter STANĚK**

V súčasnosti sme svedkami zaujímavých dianí. Na jednej strane sa pozornosť reštrukturalizačných opatrení sústreďuje na vytvorenie dostatočného objemu kapitálu. Prítok peňazí, ktorý mal byť zabezpečený kvantitatívnym uvoľňovaním, mal vytvoriť podmienky pre úverovanie podnikovej sféry, a na základe toho sa mal obnoviť hospodársky rast. Krátkodobé excesy, ktoré súviseli napríklad so snahou realizovať oživenie rastu cestou menových vojen, devalvácie národnej meny a podobne, napríklad Japonska alebo Južnej Kórey, sa ukázali z krátkodobého, aj z dlhodobého hľadiska ako neúčinné. Diskusie o štrukturálnych zmenách sa dnes zameriavajú práve na otázku, či má dôjsť k zvýšeniu regulácie bankového sektora, alebo jeho zníženiu, či máme generovať kvantitatívnym uvoľňovaním ďalšie objemy finančných prostriedkov, alebo či máme zvýšiť konkurencieschopnosť, a teda ekonomický rast nejakými inými druhmi opatrení. Pritom, je paradoxné, že zdroje, ktoré mala poskytnúť banková sféra pre podnikovú sféru a zabezpečiť ich rozvoj nielenže banková sféra vrátila do centrálnej banky, alebo do FED-u, ale naopak považovala získavanie zdrojov z úročenia týchto finančných prostriedkov za bezpečnejšie ako úverovanie projektov podnikovej sféry. Nevyhnutne si musíme položiť otázku, prečo banková sféra zostáva taká pesimistická vo svojich očakávaniach, keď politické elity predpokladajú neustále, aj keď s určitým časovým posunom horizontu, obnovenie ekonomického rastu. Zrejme, banková sféra ako keby vedela niečo, čo nevie vládnuca elita, alebo čo intuitívne tuší podniková sféra. Pozrime sa na niektoré aspekty z tohto hľadiska.

Po prvé, je zřejmé, že problémom napríklad európskych podnikov je celková reálna zisková marža. Ak odstránime vplyv transnacionálnych korporácií, reálna zisková marža sa v európskych podnikoch v prevažnej miere pohybuje na úrovni niekoľkých percent. Vzhľadom na významnú úverovú záťaž z expanzie, ktorá prebiehala v období po roku 1995 je zřejmé, že podniková sféra má pomerne rozsiahle úverové záväzky. Nízka zisková marža znamená, že buď dochádza k transformácii týchto úverov ich reštrukturalizáciou, alebo dochádza len k veľmi pomalému splácaniu úverovej záťaže. V oblasti veľkých podnikov, ktoré financovali

* prof. Ing. Peter STANĚK, CSc., Ekonomický ústav SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava 1; e-mail: peter.stanek@savba.sk

¹ Tento príspevok je súčasťou riešenia projektu VEGA č. 2/0009/12 *Globálna ekonomika a problém energetickej bezpečnosti: Implikácie pre Európsku úniu*.

svoju expanziu emitovaním podnikových dlhopisov dochádza väčšinou k rollin-govému kumulovaniu úverovej záťaže pre tieto veľké podniky, a často krát dochádza aj k zmene vlastníckych štruktúr práve vo väzbe na zmenu vlastníctva podnikových dlhopisov. Celková miera ziskovosti je limitovaná zároveň nielen celkovou mierou predajnosti tovarov, ale čo je veľmi významné, aj nemennou stratégiou vstupov a cien vstupov do podnikovej produkcie. Ide predovšetkým o otázku cien surovín, cien energií a cien pracovnej sily. Podniky v podstate už pred krízou, zhruba po roku 2002, zvolili stratégiu, v ktorej sa snažili limitovať rast miest, prípadne dosiahnuť ich stagnáciu. Prejavovalo sa to nielen formou pružných pracovných úväzkov znižujúcich celkovú mzdovú náročnosť, ale prejavilo sa to aj tlakom na odbory, aby upustili od zvyšovania pracovných miest a zamerali sa skôr na diskusiu okolo zachovania pracovných miest. Toto rozširovanie kategórie chudobných pracujúcich malo dva efekty. Na jednej strane sa udržala relatívne nízka cena pracovných vstupov, na druhej strane to však viedlo ku generovaniu programov v oblasti globálnej spotreby.

Po druhé, v oblasti cien energií bol vývoj rozdielny. Liberalizačné snahy v rámci Európskej únie, ktoré mali zabezpečiť výrazný pokles cien energií sa nenaplnili. V horizonte 7 až 8 rokoch, naopak, došlo k opätovnému nárastu cien energií, a musíme otvorene povedať, že jedným z významných faktorov nárastu cien energií bolo posilnenie ekologickej politiky v oblasti energetiky orientované na alternatívne energetické zdroje. Aby tieto zdroje však boli návratné, museli sa stanoviť podstatne vyššie ceny výkupnej ceny elektriny, a tieto sa premietli do koncových cien. Logickým dôsledkom bol trvalý nárast cien energií, ktorý má podľa Stratégie 20 – 20 – 20 pokračovať až do roku 2020. Ale výrazné zvýšenie cien energií pre podnikateľský sektor zvýšilo tlak na problém konkurencieschopnosti, a keďže ceny surovín nebolo možné z hľadiska celkového vývoja znížiť, tieto ceny energií sa stali veľmi významným faktorom konkurencieschopnosti prevažnej časti európskych podnikov. Trvalý vzostup cien zároveň znamenal aj trvalý pokles konkurencieschopnosti a ústup európskych podnikov a európskej produkcie zo svetových trhov. Následkom toho sa vytvorila situácia, v ktorej vstupy ako kľúčový faktor konkurencieschopnosti sa vyvíjali pre podnikovú sféru negatívne, a to pri nízkej miere ziskovosti a pri trvalom zvyšovaní cien energií.

Po tretie, nízka miera konkurencieschopnosti viedla k nutnosti ďalšej optimalizácie nákladov v Európskej únii, pričom pod optimalizáciou nákladov sa rozumelo predovšetkým znižovanie cien a nákladov pracovných vstupov. Preto dochádza k extrémnemu navýšeniu pružných foriem zamestnávania, dochádza k rozvoju takých foriem ako je *kurzarbeit*, *Hards IV*. a podobne, ktoré síce formálne mali udržať nezamestnanosť pod kontrolou, avšak nikto sa nepýtal na

reálnu mieru príjmovosti takto udržaných pracovných miest. V konečnom dôsledku pokles príjmov znamenal pokles domácej spotreby, zvýšenie tlaku na úspešnosť pri exporte, ale zvýšenie úspešnosti pri exporte bolo limitované práve vývojom cien, vstupov pre vyrobenú produkciu.

Po štvrté, dôsledkom tohto vývoja bola nielen strata konkurencieschopnosti, zvyšovanie nezamestnanosti v podmienkach Európskej únie, ale aj celkový ústup Európskej únie z pozície kľúčového lídra svetovej ekonomiky. Výsledkom bol presne opačný stav ako prognózovala Stratégia 2020, alebo Lisabonská stratégia, ktorá predpokladala, že sa EÚ do roku 2020 stane najkonkurencieschopnejšou časťou svetovej ekonomiky. Vývoj bol presne opačný, a naopak, dnes sa Európska únia chápe ako chorý muž globálnej svetovej ekonomiky, a naopak, posilňujú sa hlasy, ktoré tvrdia, že kríza v Európskej únii je hlavným rizikom pre vývoj globálnej ekonomiky. Reakcia na toto poznanie zároveň sa prejavila napríklad aj v stratégii Spojených štátov amerických. Spojené štáty americké si uvedomili, že pri stagnujúcich mzdách, a musíme povedať, že mzdy stagnujú v podstate posledných 15 – 18 rokov sa domáca kúpyschopnosť dá zväčšovať jedine výrazným zvyšovaním zaúverovania obyvateľstva. Obrovský nárast zadlženosti amerického obyvateľstva prekročil všetky prijateľné hranice a dostal sa na marginálnu úroveň. Dôsledkom bolo nielen zníženie celkovej domácej spotreby, obrovský nárast zadlženosti obyvateľstva, ale aj nutnosť hľadať cesty zníženia vstupov pre podnikateľskú sféru. A keďže nebolo možné pohnúť cenami surovín, a nebolo možné už ďalej znižovať mzdové náklady, zostávala jediná cesta, a to znížiť ceny energií potrebné pre vyrábanú produkciu. Práve vtedy sa rozvinula stratégia ťažby bridlicového plynu, ktorý mohol radikálnym spôsobom ovplyvniť cenu energetických médií. Očakávané predpoklady sa potvrdili, cena plynu výrazným spôsobom klesla o 40 – 50 %, čo zase zásadným spôsobom nielenže generovalo tvorbu miliónov pracovných miest pre zabezpečenie novej infraštruktúry ťažby bridlicového plynu, ale čo bolo omnoho významnejšie, významným spôsobom stlačila výšku nákladov na energetické vstupy a pri stagnujúcich mzdách vytvorila obrovský posun konkurencieschopnosti americkej produkcie. Výsledkom bol nielen nárast amerického exportu, ale čo je veľmi dôležité, rovnakým spôsobom aj potenciálne zvýšenie domácej spotreby v USA. Európska únia hodlá zvoliť podobnú stratégiu, vychádzajúcu však z iného technologického prístupu. Ťažba metánových klatrátov z morského dna by mohla umožniť zníženie cien vstupov energetických médií o 40 – 50 %. Energetické vstupy dodávané z Ruska (napr. v oblasti systémov plynovodov a ropovodov) nemohli poskytnúť taký výrazný a razantný pokles cien energetických médií. Dôsledkom bolo nutné technologické riešenie novým spôsobom. Ukázalo sa, že ani ťažba skvapalneného plynu a jeho doprava do EÚ by neumožnila razantné zníženie cien energetických vstupov.

A keďže celkovou výškou pracovných príjmov a miezd sa nikto nechce zaoberať, a skôr sa predpokladá trvalé stagnovanie miezd s malými nuansami vo väzbe na infláciu, možno očakávať, že ťažisko pozornosti sa podobne ako v USA sústredí na oblasť cien energetických médií. Snahy znížiť cenu energetických médií projektmi ako bol Nabucco a podobne sa ukázali ako bezpredmetné. Väčšina realizovaných projektov nepriniesla očakávané efekty a ešte väčšia skupina potenciálnych projektov sa nedostala ani do reálnej realizačnej fázy (platí to osobitne pre obrovský plynovod Nabucco). Záverom bolo nutné hľadanie inej cesty zníženia cien energetických médií, a keďže väčšina surovín je do Európskej únie dovážaná z exteritoriálnych zdrojov, bolo možné zvoliť jedine túto cestu na zníženie celkových nákladov na vyrábanú produkciu, a na základe toho zvýšenie konkurencieschopnosti. Ak to spojíme so skúsenosťami spomínaných stredných nemeckých firiem ukazuje sa, že pravdepodobne tento štrukturálny manéver môže byť jedným z mála manévrov umožňujúcich nielen štrukturálne zmeny vo formovaní európskej ekonomiky, ale mohol by byť jedným z možných riešení súčasnej stagnácie a smerovania v trajektórii ekonomického rastu.

Po piate, sa však ukazuje ako jedna z kľúčových otázka inflácie a úrokových sadziieb. Európska centrálna banka, podobne ako FED, dosiahla hranicu, pri ktorej úrokové sadzby sa pohybujú na úrovni 1 – 2 %. Diskontná sadzba centrálnej banky sa pohybuje na úrovni 1,5 %. Reálny manévrovací priestor pri takto nízkych úrokových sadzbách je v skutočnosti veľmi malý, ba dokonca možno povedať, že ide väčšinou o úroveň, ktorá je pod prahom citlivosti finančného, aj podnikového sektora. To znamená, že reálny priestor, daný napríklad v oblasti cielených inflácií, či využitia inflácie ako nástroja na zníženie úverov a dlhov sa ukazuje ako nereálny. Nízke úrokové sadzby síce umožnili potencionálne úverovanie čoraz väčšieho počtu projektov podnikovej sféry, avšak nevyhnutne vzniká otázka, či pri tak nízkych a lacných cenách peňazí sa skutočne banky odhodlajú na úverovanie aj projektov, ktoré môžu byť potenciálne aj problémové. Pripomíname skúsenosť finančného sektora z obdobia 1990 až 1996, kde prebytok kapitálu viedol aj k úverovaniu projektov, ktoré by za iných okolností nikdy úverované neboli, ktorých návratnosť bola problémová, a u ktorých sa z hľadiska potenciálnej možnosti návratnosti ukázala v 70 až 80 % prípadoch návratnosť ako iluzórna. S tým súvisí, samozrejme, aj zásadná otázka, či je dostatok likvidných zdrojov, či prípadne dochádza ku konkurencii napríklad medzi rôznymi druhmi cenných papierov, či prípadne medzi aktivitami na burzách a aktivitami pri financovaní štátnych deficitov. V tomto kontexte sa ukazuje pomerne jednoznačne, že nebola kľúčovou výška sadziieb, ale kľúčovou sa ukázala rizikovosť jednotlivých druhov cenných papierov. V podnikovej sfére stále viac a viac – vzhľadom na neodhadnuteľnosť prostredia, nárast rizikových fenoménov –, sa

ukázalo úverovanie a investovanie ako značne problematické. Na druhej strane, štátne dlhopisy ako takzvané bývalé bezpečné aktíva na zaparkovanie prebytočného likvidného kapitálu sa ukázali tiež ako problematické, a naopak, v rade prípadov mohli viesť priamo ku stratám investorov. Spomeňme len na diskusie okolo gréckeho dlhu, alebo diskusie okolo záchranu Cypru. Toto všetko viedlo k nárastu neistoty, a v podstate – na jednej strane obrovskej koncentrácii finančného bohatstva v rukách úzkej skupiny ľudí, na druhej strane pri výraznom náraste neistoty u takmer všetkých foriem možného investovania, od podnikových akcií až po štátne dlhopisy – viedlo k značne nervóznemu a turbulentnému vývoju na jednotlivých kapitálových trhoch. Dochádzalo k býčím náladám, ktoré vzápätí boli vystriedané medvedím prístupom. Dochádzalo k presunom ťažiska medzi jednotlivými odvetvami, raz to bola energetika, raz to boli IT technológie, raz to bol farmaceutický priemysel a podobne. Zároveň, musíme objektívne konštatovať, že vývoj na burzách bol charakteristický nielen tým, že sa uvádzali akcie nových firiem, ale predovšetkým tým, že dochádzalo k vnútornej dichotómii. Na jednej strane sa objavili akcie nanotechnologických firiem, firiem zaoberajúcich sa čistými obnoviteľnými zdrojmi, firiem v oblasti infraštruktúry, ale na druhej strane, kľúčovú časť novo uvádzaných, alebo emitovaných akcií predstavovali v podstate akcie energetických firiem, automobilového priemyslu a farmaceutických firiem. Ostatné emisie predstavovali skôr doplnkový a zlomkový podiel na vývoji kapitálových trhov. Z tohto hľadiska investori chápali, že kľúčovou otázkou je fungovanie infraštruktúrnych firiem zabezpečujúcich fungovanie jednotlivých národných ekonomík. Je pritom paradoxné, že komplexná logistika – pre podnikateľský sektor zahrňujúca informácie, energetiku a dopravnú infraštruktúru – by bola najlogickejším vyústením hodnotenia vzťahu lobistického zázemia a podnikateľského subjektu. V skutočnosti, vo väčšine krajín dopravné služby vlastní buď štát alebo štátne konzorciálne firmy. Energetika sa postupne dostala do súkromných rúk a informačné technológie sú trvale v súkromných rukách. Z tohto hľadiska uvádzanie akcií energetických firiem bolo možné chápať ako významný nástroj ovplyvňujúci podnikateľské prostredie v budúcnosti. Ale nielen podnikateľské prostredie, pretože práve cez ceny vstupov energetických médií bolo možné ovplyvňovať aj sociálnu situáciu prevažnej časti obyvateľstva, a *de facto* formovať aj vývoj globálnej spotreby. Poznanie tohto fenoménu medzi cenami energií a vývojom globálnej spotreby sa začína prejavovať posledný rok – rok a pol. Pritom, vývoj podielu cien energií na rodinných rozpočtoch je predmetom skúmania dlhodobo a ukazuje sa, že vo väčšine krajín podiel energií sa ukazuje na úrovni zhruba do 10 %. Na druhej strane v krajinách ako sú krajiny strednej Európy podiel výdavkov na energie na rodinnom rozpočte predstavuje 15, 18 až 25 % z rodinného rozpočtu. To znamená, že

vzhľadom na kombináciu podstatne nižších miezd, malého objemu úspor a vysokého podielu energií na rodinných rozpočtoch bolo zrejmé, že krajiny strednej Európy nebudú významným teritóriom odbytovateľnej produkcie. Z tohto hľadiska sa stali ideálnym teritóriom pre produkčné kapacity, ale nie pre odbyt vyrábaných výrobkov. Z tohto hľadiska sa musíme pozerat' aj na presun produkčných kapacít po roku 1990 smerom na strednú a východnú Európu. Nebola to teda len lacná pracovná sila, ktorá motivovala investorov príchodom sem, ale bol to aj komplex otázok súvisiacich s celkovými štruktúrami nákladov vynakladaných na vyrábanú produkciu. Na druhej strane vývoj síce viedol k postupnému nárastu mzdových nákladov, viedol k postupnému dobudovaniu logistickej infraštruktúry, avšak kľúčovým faktorom sa naďalej stávala cena energií, ktorú bolo možné udržiavať na relatívne nízkej úrovni vďaka dlhodobým kontraktom s hlavným dodávateľom energií z Ruska. Ak sa však ukázalo, že ostatné druhy materiálnych vstupov nie je možné nejakým zásadným spôsobom znižovať, a kľúčovú úlohu v budúcnosti – 10, 15, 20 rokov – budú hrať ceny energetických vstupov, aj samotná Európska únia musela čoraz výraznejšie zvažovať alternatívne energetické zdroje a prípadný štruktúrny manéver vedúci k zníženiu podielu energetických médií na celkových produkčných nákladoch. Ak k tomu pridáme nutnosť vrátiť sa ku koreňom, t. j. malosériová výroba s vynikajúcim dizajnom, skvelou pridanou hodnotou a vysokou úrovňou kvality, dostávame sa späť k tomu, čo vždy zabezpečovalo pozitívny odbyt vyrábanej produkcie v Európskej únii, a čo zároveň znamenalo aj možnosti udržania sociálneho zmieru v Európskej únii.

Stagnujúce mzdy totiž vytvárali ďalší problém. Kým v krajinách západnej Európy mohlo obyvateľstvo vychádzať z pomerne rozsiahleho majetku nahonobeného v období od 50. až po 80. roky, v krajinách strednej Európy tento majetok absentoval. Okrem toho, významná príjmová polarizácia, ktorá sa vytvorila po roku 1990 viedla len k prehĺbeniu rozporu medzi veľmi úzkou elitou, ktorá zbohatla a prevažnou väčšinou obyvateľov, ktorí zostali chudobní od obdobia bývalého režimu až po dnešok. A odrazom toho je to známe konštatovanie z prieskumov, že 70 až 80 % populácie žije od výplaty k výplate a ich schopnosť úspor je minimálna. To ale znamená, že sa dlhodobo pre obdobie možno 20 rokov nedá očakávať výraznejší význam spotreby v stredoeurópskom regióne pre globálnu spotrebu v EÚ, ale skôr možno očakávať zvýšenie tlaku na rast miezd, ktorý bude posilňovaný práve absenciou rozsiahlejších úspor a nahonobeného kapitálu, ktorý bol typický pre západnú Európu. Na druhej strane, stagnujúce mzdy v západoeurópskych krajinách musia byť kompenzované, ak si chcú ľudia udržať životnú úroveň, zvýšenou intenzitou výberu uspareného majetku a úspor obyvateľstva, čo v konečnom dôsledku bude trvale oslabovať bankový sektor. Ak k tomu pridáme skutočnosť, že na medzibankovom trhu naďalej prevládajú

pesimistické názory, a zároveň banky nesmerujú k výraznejšiemu požičavaniu kapitálu, znamená to, že výber úspor z týchto bánk bude trvalým negatívnym faktorom ovplyvňujúcim fungovanie bánk. Ak túto skutočnosť konfrontujeme aj s vývojom dodávanej likvidity (napr. Európskou centrálnou bankou), nie je možné očakávať, s prekvapením, neochotu bankovej sféry úverovať podnikovú sféru, a skôr ochotu vytvárať bezpečnostné rezervy pre ďalší budúci vývoj.

Z toho ale vyplývajú niektoré významné závery. Po prvé, predovšetkým nie je možné očakávať, že dodaním likvidity do podnikovej sféry sa významným spôsobom rozšíri domáca spotreba a na základe toho dôjde k oživeniu. Po druhé, stále výraznejšie sa diferencuje závislosť na zahraničnej spotrebe, napríklad u automobilového priemyslu a na domácej spotrebe ako je napríklad potravinársky priemysel. Po tretie, stále výraznejšie sa ukazuje, že samotná Európska únia bude musieť z hľadiska mzdového vývoja, ak chce udržať sociálny zmier, vrátiť sa k ceste postupného zvyšovania miezd, ale to bude kontradiktórne vo väzbe na znižovanie úlohy nákladov na ľudský činiteľ v celkovej štruktúre nákladov vyrábanej produkcie. A v takomto prípade miera vysokej ziskovosti je možná jedine pri výrobe špičkovej a kvalitatívne novogeneračnej úrovne výrobkov a služieb, a to bol v podstate v podmienkach Európskej únie výlučne prípad Nemecka. Ostatné krajiny sa zďaleka nedostali na úroveň, ktorá dnes posúva nemeckú produkciu na významný piedestál v globálnej svetovej exportnej produkcii. A ak k tomu pridáme skutočnosť, že nízke mzdy budú neustále aj pod tlakom nízkych miezd z Číny a Indie, kde napriek postupnému zvyšovaniu miezd východisková úroveň bola taká nízka, že možno ďalších 10 až 15 rokov výška miezd v týchto krajinách nebude žiadnou konfrontačnou líniou vo väzbe na konkurencieschopnosť ich vyrábanej produkcie, možno očakávať, že mzdy dlhodobo budú na veľmi nízkej úrovni, prípadne valorizácia a rozsah mzdových nákladov nebude sa výraznejšie meniť. Ak k tomu pridáme skutočnosť, že suroviny pravdepodobne nepôjdu z hľadiska cien dole, a ak k tomu pridáme skutočnosť, že energetické vstupy vďaka ekologickej stratégii Európskej únie sú na trvalom vzostupe, je zrejmé, že ak Európska únia má udržať konkurencieschopnosť, bude dokonca musieť tlačiť na znižovanie miezd, či už to pôjde formou kreatívnych pracovných úväzkov, alebo inou formou úpravy vzťahu základného a doplnkového pracovného príjmu. Tieto skutočnosti môžu zásadným spôsobom ovplyvniť nielen strategické smerovanie Európskej únie, ale predovšetkým strategické smerovanie jednotlivých krajín.

Okrem toho máme stále nad sebou Damoklov meč niektorých ďalších významných aspektov. Predovšetkým ide o otázku starnutia populácie, kde samotný fenomén starnutia nemusí byť demografickou hrozbou. Zmena pomeru medzi počtom ľudí v produktívnom a poproduktívnom veku, pri trvale rastúcej produktivite

práce a celkovom znižovaní potreby práce v ekonomike, nemusí byť trvalou hrozbou. Problém je, pokiaľ rast produktivity práce sa nepremieta do rastu miezd, ale premieta sa do transferovaných finančných zdrojov, a pokiaľ technológie povedú k úspore práce, znamená to, že napríklad pre Európsku úniu bude problém štrukturálnej nezamestnanosti problémom trvalým, ktorý bude daný nielen problémami konkurencieschopnosti jednotlivých odvetví, ale predovšetkým kumuláciou viacerých vplyvov – od technologických zmien potreby práce až po oblasť mzdového vývoja. Samozrejme, môže vzniknúť otázka, či Európa týmto smerovaním začína kopírovať americký sociálny model charakteristický žiadnymi ochranami pred prepustením, žiadnym odstupným, vysoko takzvaným pragmatickým trhom práce a podobne. Treba však povedať, že z hľadiska životných cieľov, z hľadiska fungovania pracovného trhu, z hľadiska vzťahu ku pracovnému faktoru je vývoj Spojených štátov amerických a Európskej únie už desiatky rokov výrazne odlišný. A pozícia odborových zväzov v krajinách ako je Francúzsko, Taliansko je diametrálne odlišná oproti pozícii odborových zväzov v USA. Nevyhnutne teda vznikne otázka, či súčasná kríza nebude ďalším impulzom k tomu, aby sa skôr posilnili tendencie smerujúce k americkému pracovnému modelu, alebo modelu, ktorý znamená výrazný ústup od sociálnych istôt typických pre európsky model. Na tieto skutočnosti upozorňujeme preto, že nejde o krátkodobé procesy, ktoré je možné vyriešiť jedným, dvoma opatreniami, ale ide o dlhodobé smerovanie určitého procesu zmien vedúcich k zmene civilizačného modelu, a v konečnom dôsledku vyúsťujúcich do problémov tak v oblasti sociálnej, ako aj v oblasti konkurencieschopnosti, ekológie, demografického vývoja atď.

Stále výraznejšie sa ukazuje, že štrukturálna nezamestnanosť, ktorá začína hrať obrovskú úlohu bude trvale posilňovaná nielen zmenami preskupenia váhy jednotlivých odvetví, teda štrukturálnou nezamestnanosťou, ale bude posilňovaná predovšetkým technologickým vývojom. Ak je pravda často spomínaný fakt, že každá technologická generácia prináša ďalšiu významnú úlohu zmeny potreby práce a ostatné oblasti spotreby práce, ako sú služby a tak ďalej, sú priamo závislé na vývoji príjmovej situácie prevažnej väčšiny populácie, je zrejmé, že pôvodné Fourastieho predpoklady o postupnom nafukovaní sektora služieb (kvartéru, kvintéru atď.) práve vzhľadom na limity príjmovej polarizácie nebude možné realizovať. Ak z tohto hľadiska hodnotíme vývoj, znova sa treba zamyslieť nad zásadným konštatovaním, že pokiaľ bude dochádzať k radikálnemu schudobneniu prevažnej väčšiny populácie, nebude možné udržať nielen globálnu spotrebu, ale ani štruktúru spotreby a služieb, ktoré boli typické pre obdobie 60., 70. a 80. rokov. Vzťah východných a stredoeurópskych krajín a západných krajín z tohto hľadiska môže byť veľmi kontradiktórny. Naopak, pokiaľ by sa európske

štandardy nastavovali podľa kritérií strednej Európy, možno očakávať pokračujúci proces schudobnenia aj v krajinách ako je Nemecko, Francúzsko, Taliansko a Španielsko. Koniec koncov, takto významný proces schudobňovania obyvateľstva bude mať kľúčové principiálne dopady nielen na národnú spotrebu, alebo globálnu spotrebu v teritóriu Európskej únie, ale bude aj veľmi významným faktorom ovplyvňujúcim napríklad import tovaru z Číny, alebo z Indie, alebo z Južnej Ameriky. Ohrozenie tohto importu bude zároveň multiplikačným generátorom problémov v krajinách ako je India, Čína, Brazília a podobne. Z tohto hľadiska vývoj v Európskej únii je hrozbou pre globálny planetárny vývoj. Na druhej strane stále výraznejšie do popredia nastupuje potreba radikálnych zmien nielen na trhu práce v podmienkach Európskej únie, ale predovšetkým návrat k tomu, čo vždy vytváralo v Európskej únii silnú stránku, úspešnú stránku konkurencieschopnosti, a to bola otázka malých vysokodizajnových kvalitných výrobkov špecifických individualizovaných služieb robených priamo podľa záujmu zákazníka. Významné bolo poskytovanie špičkových služieb v reálnom čase, nie v čase, ktorý predstavoval dni, mesiace a roky. To ale znamená rozvíjanie kreatívnej stránky, ale túto kreatívnu stránku opätovne nemôžeme vyriešiť len tým, že 40 alebo 50 % z populačného ročníka absolvuje univerzitné štúdium, ale toto univerzitné štúdium môže byť na hony vzdialené reálnej potrebe ekonomiky a z toho vyplývajúcej potreby štruktúry pracovných síl. Ak dnes sa v Európskej únii hovorí o určitej forme prekvalifikovanosti, a už o tom hovoríme nielen vo vzťahu k absolventov univerzít, alebo k doktorandskému štúdiu, ale už sa o tom hovorí aj vo väzbe na stredné školy, vzniká zásadná otázka, či zmena kvalitatívnej charakteristiky pracovného sektora načrtnutá v Lisabonskej stratégii bola dobre chápaná. Problém je v tom, že podobný prístup sa objavil aj v Stratégii 2020, kde nehovoríme o kvalitatívnej stránke pracovného faktora, ale hovoríme o plošnom zvýšení zamestnanosti na úroveň 75 % z populačných zdrojov, otázka však neznie, koľko ľudí zamestnáme, ale akú vysokokvalifikovanú prácu budú robiť, aký príjem budú dostávať za túto vysokokvalifikovanú prácu a akým spôsobom sa tento príjem môže pretaviť do vnútroeurópskej, alebo externalizovanej potreby výrobkov, potreby služieb a celkovej globálnej potreby.

Na túto skutočnosť upozorňujeme preto, že zatiaľ, aj keď to znie paradoxne, významným partnerom Číny je stále Európska únia, kde napriek určitému schudobňovaniu populácie sa zachováva významný objem spotreby čínskych tovarov. Na druhej strane, európska produkcia smeruje do Číny, pretože čínska časť bohatých obyvateľov má záujem o kvalitné výrobky z Európskej únie. Zároveň však pokračuje aj vnútorný protikladný proces, kde napríklad úspešný vývoj luxusného tovaru a luxusných značiek z Európskej únie do Číny postupne dosiahol vrchol a ukázalo sa aj tam, že príjmová polarizácia viedla síce k vytvoreniu

vyše 220 miliónov bohatých Číňanov, avšak na jednej strane ich reálne bohatstvo a príjem je iný a nižší ako bohatstvo a príjem v krajinách Európskej únie, alebo v USA, a na druhej strane, aj táto časť obyvateľstva sa relatívne rýchle nasýtila luxusnými výrobkami a dnes trh luxusných výrobkov, ktorý mal byť trvalou spásou sa ukazuje ako nasýtený, prípadne transformujúci sa. Upozorňujeme na to práve preto, že mnoho výrobkov luxusného tovaru a luxusného priemyslu pochádzalo z krajín Európskej únie. Pokiaľ budú narastať problémy s odbytom tohto druhu tovaru (napr. na čínskom alebo indickom teritóriu), je jasné, že bude nutné dochádzať k optimalizácii produkčných kapacít v podmienkach samotnej Európskej únie, čo v logickom dôsledku povedie nielen k obmedzeniu predajní a prevádzkových kapacít, ale povedie aj k ďalším kreatívnym formám zamestnávania tak, aby sa ľudský činiteľ stal maximálne kreatívnym a flexibilným.

Z tohto hľadiska máme pred sebou veľmi zaujímavý pohľad na otázku štrukturálnych reforiem. Na jednej strane je to diskusia o konkurencieschopnosti vyrábanej produkcie, ktorú majú posilniť nové inovácie, nové technologické postupy, nové systémy komunikácie so zákazníkmi a podobne, na druhej strane je to súbor nákladov vedúcich k cene a nákladom na vyrábanú produkciu, ktorý v sebe obsahuje tri zložky, t. j. náklady na *suroviny*, náklady na *energie*, náklady na *pracovnú silu* a dnes stále významnejšie náklady na *know-how*, majú úplne inú dynamiku vývoja ako sa predpokladá u finálnych výrobkov. Dôsledkom je skutočnosť, že pravdepodobne bude dochádzať k obrovskému sústreďeniu rozporov vo väzbe na celkovú konkurencieschopnosť produkcie Európskej únie, a to môže veľmi výrazne ohroziť úspešnosť exportnej stratégie Nemecka ako druhého najvýznamnejšieho exportéra na planéte. Samozrejme, možno dúfať, že na rovnaké problémy narazí aj exportná produkcia vyrábaná v Číne, a že teda v podstate tak ako Nemecko narazí na exportné bariéry, narazí aj Čína na exportné bariéry vo vzťahu k Európskej únii. Môže to však byť len zbožným želaním a nepochopením skutočnosti, že sme na prahu zásadných globálnych zmien už nie v rámci národného trhu, ale v rámci nadnárodného globalizovaného sveta. Toto všetko vytvára nový mix posilňovaný alebo dostávajúci sa do rozporu s procesom fiškálnej konsolidácie.

Drvivá väčšina európskych krajín má trvale deficitný rozpočet, ale aj verejný sektor. Snaha Európskej únie stabilizovať situáciu na finančných trhoch vyústila do programov konsolidácie verejného sektora a štrukturálnych reforiem, ktorý je typický pre väčšinu európskych krajín. Postupné znižovanie deficitu na úroveň pod 3 %, prípadne na úroveň vyrovnaného štátneho alebo verejného sektora znamená proces trvalého znižovania výdavkov. Je pritom paradoxné, že vo väčšine krajín sa neuvažuje o vzájomnom prepojení vývoja príjmov rozpočtov,

zdrojov pre tieto rozpočty, ale skôr sa postupuje cestou opatrení ako je napríklad okresávanie sociálneho modelu, zmrazovanie miezd vo verejnej správe, znižovanie dôchodkov atď. Pritom všetky tieto opatrenia sú spravidla kontradiktórne, kde prvým a bezprostredným výsledkom týchto opatrení je ďalšie zníženie domácej spotreby a ďalšie ohrozenie fungovania a činnosti predovšetkým živnostníkov a malých firiem na lokálnej úrovni. Je to o to paradoxnejšie, že keď si zoberieme do úvahy jednotlivé druhy možného napĺňania rozpočtov, sme v situácii, v ktorej napríklad celková ziskovosť podnikov pokiaľ nebude rásť, nie je reálny predpoklad, že by priame dane mohli hrať významnú úlohu pri napĺňaní príjmov štátneho rozpočtu. Zmrazenie miezd a celková stagnácia úrovne príjmov zase zároveň povedie k tomu, že globálna spotreba bude opätovne stagnovať a nebude vytvárať priestor pre realizáciu vyrábanej produkcie na domacom trhu. Naopak, zvýši závislosť na úspešnosti pri exporte, ale aby sa v rámci konkurencieschopnosti pri exporte vyrábaný tovar presadil, bude znova zvyšovaný tlak na zmrazenie alebo pokles cien výrobných vstupov, čo v konečnom dôsledku znova uzatvára rovinu znižovania mzdových nákladov, znižovania cien energií, alebo znižovania cien vstupov, prípadne získania minimálnych nákladov na *know-how*, ktoré je potrebné pre vyrábanú produkciu. Ako keby sme sa dostávali do kruhu, v ktorom už nielen čínske podniky budú kopírovať a kradnúť patenty a vynálezy európskych firiem, ale kde aj európske firmy môžu byť prinútené k analogickým krokom, aby udržali konkurencieschopnosť vo väzbe na svetový trh.

A na to nadväzuje aj ďalšia skutočnosť. Ak nedokážeme zvýšiť výrazným spôsobom príjmy, napríklad s rastom ziskovosti a podobne, musíme zásadným spôsobom prehodnotiť výdavkovú štruktúru štátnych rozpočtov a verejných sektorov jednotlivých členských štátov. Je pritom paradoxné, že v dobrej situácii je napríklad Nemecko alebo Holandsko, ale pritom ich vnútorný deficit daný znižovaním novopriznaných dôchodkov, znižovaním rozdielu medzi mzdou pred odchodom do dôchodku a výškou priznaného dôchodku a postupným poklesom celkovej úrovne napríklad priznávaných dôchodkov znamená, že na starnutie populácie Nemecko reaguje postupným znižovaním príjmov budúcich dôchodcov. To bolo koniec koncov potvrdené aj na oficiálnej úrovni, vyjadrením nemeckej kancelárky Merkelovej, že budúci dôchodcovia už na tom nikdy nebudú tak dobre ako dôchodcovia zo 60. a 70. rokov v Nemecku. Dôsledkom toho je ale pokles celkovej úrovne príjmov a bohatstva, čo v konečnom dôsledku opätovne sa stáva limitujúcim faktorom pre ďalší rozvoj domácej spotreby. Ak teda domáca spotreba bude stále viac a viac závislá nielen na príjmovej polarizácii, ale aj na globálnej úrovni pracovných príjmov, znamená to, že štrukturálne reformy nebudú riešiť tento problém, budú skôr riešiť otázku konkurencieschopnosti krajiny. Avšak v konečnom dôsledku ich výsledným efektom bude napríklad

v oblasti znižovania výdavkov štátneho rozpočtu nárast chudobných vrstiev populácie, nárast rizika sociálnych búrok, a v konečnom dôsledku nepovedú k znižovaniu výdavkov verejného sektora, ale skôr ku kumulovaniu ďalších sociálnych problémov, ktoré sa neskôr môžu pretaviť do takých udalostí, akými sme boli svedkami napríklad v Španielsku, Taliansku, Francúzsku, Portugalsku a v iných európskych krajinách. Neriešenie týchto fenoménov zároveň vytvára veľmi rizikový vývoj medzi samotnými členskými krajinami EÚ. Snaha vyhrať určité profity na úkor vedľajšej krajiny môže len posilniť izolacionistické tendencie v rámci Európskej únie a celkovú mieru nedôvery v Európsku úniu a jej schopnosť zvládnuť tieto krízové fenomény.

Pritom pripomínáme, že verejný sektor má zásadné problémy vo väčšine členských krajín EÚ. Vo väčšine krajín je neefektívny zdravotný alebo vzdelávací systém, vo väčšine krajín dochádza k postupnému navyšovaniu týchto systémov, a to za situácie, kde najväčší deficit sa začína postupne vytvárať v oblasti penzijného systému a priznávaných dôchodkov. Toto všetko môže v konečnom dôsledku vyústiť do zásadných vnútorných sociálnych stretov a snahy riešiť krátkodobými opatreniami všetky uvedené štrukturálne problémy. Pritom samotné napĺňanie štátneho alebo verejného rozpočtu nie je možné realizovať len cestou ďalších daní, či doplnkových príjmových zdrojov, ale predovšetkým kľúčová časť je na úrovni efektívnosti jednotlivých blokov verejného sektora.

A potom, čo je veľmi významné, v riešení šedých zón, ktoré fungujú v jednotlivých národných ekonomikách. Nie náhodou sa dnes otvára otázka korupčného navyšovania nákladov európskeho sociálneho modelu, nie náhodou sa otvára otázka strát finančných zdrojov v oblasti daňových rajov, optimalizácie daňovej povinnosti, transferových korporátnych cien a podobne. Obrovské úniky príjmov štátnych rozpočtov, ktoré sa realizujú cez tieto oblasti znamenajú zásadné možné navýšenie príjmov národných rozpočtov a prekonanie zásadnej diskrepancie medzi nákladovosťou sociálneho modelu, reálnymi príjmami štátneho rozpočtu a možnosťou udržať sociálny zmier.

Pritom, paradoxne, pokiaľ tieto problémy nevyznievali v tak obrovskom rozmere, väčšina politických elít ich síce priznávala, ale neriešila. Dnes sa prvýkrát po desiatkach rokov dostávame do situácie, v ktorej je nevyhnutné riešiť tieto skutočnosti. Znova sú spojené aj s otázkou humanity, etiky a morálky, sú znova spojené s tým, či je etické utekať z danej materskej krajiny do daňového raja, ale pritom zároveň požívať všetky výhody, ktoré sú financované z národného alebo verejného rozpočtu danej krajiny. Ved' jedným zo zásadných rozporov je skutočnosť, že podnikateľské subjekty utekajú do daňových rajov, tam priznávajú zisky, ktoré ale vyrobili za podmienok a podpory v materskej krajine, ale výsledné efekty už ponechávajú vo svojich vlastných rukách a umiestňujú ich mimo teritória

materskej krajiny. Pritom základnou filozofiou ekonomiky bolo – ak ste získali úspory zmien štrukturálneho typu v ekonomike, úspory boli reinvestované v národnej ekonomike, aby spätne mohli vytvoriť finančný *background* umožňujúci rast miezd, zvýšenie konkurencieschopnosti, celkovú efektívnosť národného hospodárstva. Dnes ušetrené zdroje sú transferované mimo teritórium národného štátu, ale pritom zároveň sa od tohto štátu očakáva maximálna pomoc pri riešení štrukturálnych reforiem a zefektívňovaní všetkých vstupov, ktoré sú vkladané do výrobnjej sféry. Táto dilema je nielen dilemou etickou a morálnou, ale je aj dilemou humánnou, pretože snaha za každú cenu, napríklad na úkor pracovného činiteľa riešiť všetky tieto problémy sa nielenže pretavuje do obrovskej príjmovej polarizácie populácie, ale prejavuje sa aj do obrovského nárastu agresivity a nespokojnosti vnútri spoločnosti, obrovskej frustrácie z nemožnosti realizovať spotrebu, ale aj nemožnosti zachovať si kvalitný a dôstojný prijateľný život. Toto všetko znova len zväčšuje sociálne tenzie, a v konečnom dôsledku vedie k ďalším sebaďestrukčným faktorom ohrozujúcim fungovanie spoločnosti.

A je to veľmi významné práve preto, že väčšina krajín má prechádzať pokračovaním procesu fiškálnej konsolidácie. Ale konsolidácia znamená nielen riešenie stránky príjmov a výdavkov, ale znamená aj dlhodobé riešenie vzájomného vývoja príjmov a výdavkov štátneho rozpočtu a verejného sektora. Čo nie je možné bez systémových opatrení na oboch stranách, ale zároveň, čo nie je možné ani bez posilnenia morálneho a etického rozmeru typického pre každú fungujúcu modernú spoločnosť. Z tohto hľadiska aj otváranie otázky šedých zón sa dnes stáva mimoriadne aktuálnym a významným. Bude to predmetom diskusií nielen na európskych summitoch, ale bude to pravdepodobne jedno z kľúčových teoretických poznání, akým spôsobom opätovne obnoviť štrukturálne makroekonomické rovnováhy a dosiahnuť optimálnu kombináciu produkčných faktorov. Snaha získať zlepšenie situácie len cestou úspor na úkor druhého faktora sa v konečnom dôsledku vždy prejaví, či v dlhodobom, alebo v strednodobom horizonte ako kontraproduktívny cieľ.

A z tohto hľadiska môžeme aj dnes konštatovať, že napríklad otázka zmrazenia miezd, sflexibilnenia úväzkov, znižovania pracovných príjmov je len cestou, ktorá bude diametrálne kontradiktórna vo vzťahu k štrukturálnym reformám a štrukturálnym zmenám v európskych ekonomikách. Ak sa pozeráme na časový rámec týchto procesov, je zrejmé, že už sme dospeli k hrane udržateľnosti súčasného produkčného potenciálu. Ak by sme teda pokračovali ďalej v neriešení týchto problémov, je zrejmé, že ďalší tlak na uvoľňovanie pracovných síl, nárast nezamestnanosti, obmedzovanie dávok sociálneho štátu, ale aj zároveň celková transformácia samotného európskeho sociálneho modelu musí vyústiť do vlny sociálnych búrok a obrovských problémov nielen politicko-ekonomického charakteru,

ale čo je veľmi dôležité, aj problémov v oblasti exportu a problémov v oblasti udržania sociálneho zmiern v podmienkach Európskej únie. Ak Európa samotná bola dlhé roky vzorom konsenzuálneho riešenia problémov a udržania určitého sociálneho statusu, nepochopenie týchto zmien môže viesť k tomu, že Európa sa môže stať opäť vzorom aj v budúcnosti.

Literatúra

- CASSIDY, J. (2012): Jak selhávají trhy. Logika ekonomických kalamit. Praha: Academia, 424 s. ISBN 978-80-200-2100-7.
- ECKERT, D. D. (2012): Světová válka měn. Euro, zlato, nebo jüan – která z měn se stane nástupcem dolaru? Praha: Grada, 232 s. ISBN 978-80-247-4099-7.
- HARVEY, D. (2012): Záhada kapitálu. Přežije kapitalismus svou poslední krizi? Praha: Rybka Publishers, 263 s. ISBN 978-80-87067-28-4.
- OBADI, S. M. a kol. (2012): Vývoj a perspektivy svetovej ekonomiky. Medzi stagnáciou a oživením. [Monografia.] Bratislava: Ekonomický ústav SAV, 354 s. ISBN 978-80-7144-197-7.
- STANĚK, P. (2010): Globální kríza – hrozba alebo výzva? Bratislava: Sprint dva, 219 s. ISBN 987-80-89393-24-4.
- STIGLITZ, J. E. – SEN, A. – FITOUSSI, J.-P. (2010): Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress. Paris.
<http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/rapport_anglais.pdf>.
- TALEB, N. N. (2011): Černá labuť. Následky vysoce nepravidelných událostí. Praha: Paseka, 440 s. ISBN 978-80-7432-128-3.

Ekonomický rast s nízkou pracovnou náročnosťou a deformovanou štruktúrou príjmov – prekonaná fáza vývoja?¹

*Karol MORVAY**

Úvod

Hoci bola slovenská ekonomika v uplynulom dlhšom časovom období schopná dosahovať výrazný rast a úspechy v reálnej konvergencii, v niektorých významných oblastiach zblížovanie s vyspelými ekonomikami meškalo alebo sa nekonalo vôbec. V tomto príspevku sa venujeme dvom „problémovým“ črtám rastu a konvergencie:

- šlo o pracovne nenáročný rast (a tým mal ekonomický rast malý príspevok k rastu zamestnanosti);
- štruktúra príjmov sa menila iným smerom, ako by sa očakávalo pri dobiehaní najvyspelejších ekonomík.

Tu uvedené poznatky rekapitulujú niektoré výstupy riešenia výskumného projektu zameraného na štruktúrne zmeny pri prekonávaní určitého vývojového prahu slovenskej ekonomiky (APVV „Transition“) a prináša okrem zistení aj sériu otvorených otázok slúžiacich ako motivácia k ďalším fázam výskumu.

1. Konvergencia, ktorej niečo chýbalo...

Ak reálna konvergencia ekonomiky prebiehala pri nekonvergencii parametrov zamestnanosti a príjmov (napr. Morvay, 2011), možno to považovať za jednu z problémových stránok kvality ekonomického rastu v SR. Prevládal tak ekonomický rast, ktorý dostatočne neprispieval k rozmachu zamestnanosti, a k mzdovej konvergencii. A (ako ešte bude ďalej uvedené) v priebehu tohto ekonomického rastu sa štruktúra príjmov skôr vzdŕaľovala od tej, ktorá je obvyklá vo vyspelých ekonomikách.

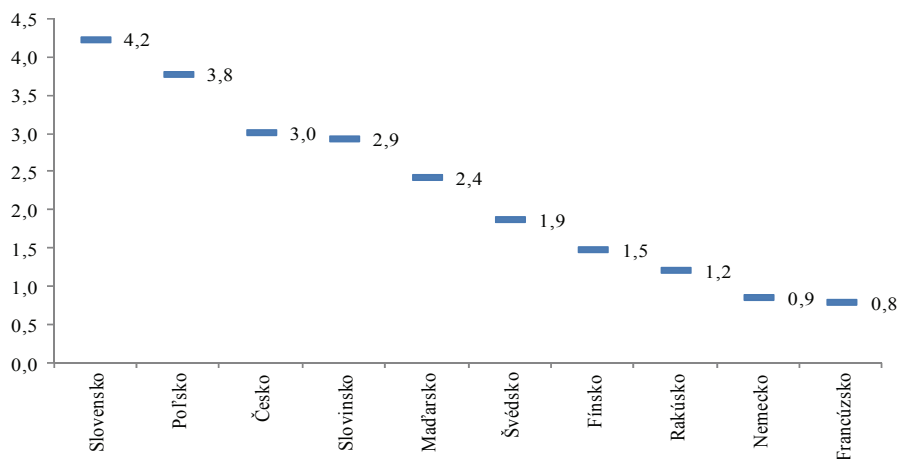
Slabý príspevok ekonomického rastu k rozmachu zamestnanosti je zdôvodniteľný technologickými zmenami, rastom kapitálovej náročnosti, prekonávaním tzv. produktívnej medzery aj zmenou v odvetvovej štruktúre ekonomiky (napr.

* Ing. Karol MORVAY, PhD., Ekonomický ústav SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava 1; Národohospodárska fakulta Ekonomickej univerzity v Bratislave, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava; e-mail: karol.morvay@savba.sk

¹ Tento príspevok bol spracovaný v rámci projektu APVV-0750-11 *Štruktúrne zmeny v slovenskej ekonomike – predpoklad prechodu do vyššieho štádia rozvoja*.

Kapsos, 2005; Choi, 2007; Morvay, 2012). Tieto faktory boli v slovenskej ekonomike značne koncentrované, čo sa odzrkadlilo v mimoriadne vysokej úrovni tzv. prahu rastu zamestnanosti (je to kritická hodnota tempa reálneho rastu ekonomiky (v %), pri ktorej – v priemere – začínala rásť aj zamestnanosť). Z medzinárodného porovnania (graf 1) vyplýva jednoznačne najvyššia hodnota prahu rastu zamestnanosti na Slovensku. Pre rast zamestnanosti v SR sa v priemere musel dosahovať rast reálnej hrubej pridanej hodnoty až na úrovni 4,2% (v intervale rokov 1997 – 2010). V krajinách strednej a východnej Európy sú hodnoty prahu podstatne vyššie ako vo vybranej štvorici vyspelejších európskych ekonomík. Tu sa zrejme odráža silný rast produktivity: menej vyspelé ekonomiky zabezpečujú svoj ekonomický rast masívnymi prírastkami produktivity bez potreby výraznejšieho zvyšovania zamestnanosti. Hodnota za SR je vysoká aj na pomery strednej a východnej Európy a je niekoľkonásobkom hodnôt vo vyspelejších ekonomikách (v Nemecku a Francúzsku v priemere stačil menej ako 1%-ný rast na to, aby rástla aj zamestnanosť).

G r a f 1

Prah rastu zamestnanosti v medzinárodnom porovnaní

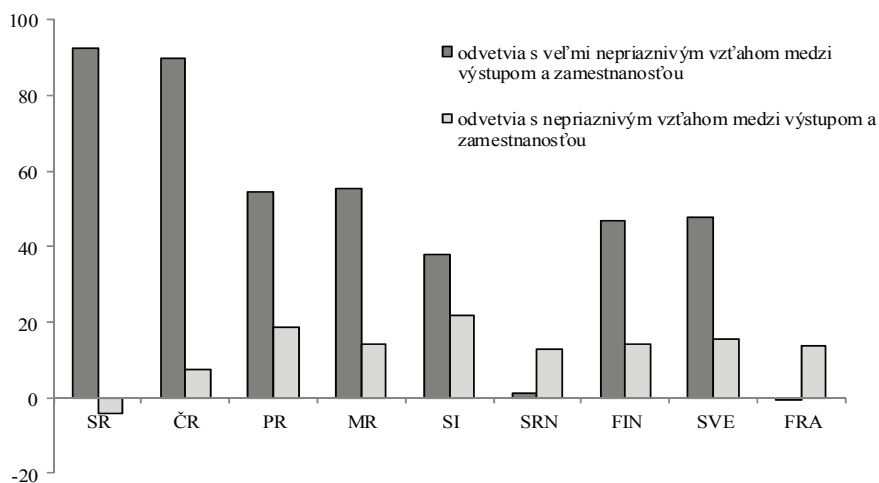
Prameň: Vlastné výpočty podľa údajov Eurostat-u.

Je teda zrejmé, že v ekonomickom raste v SR museli hrať primárnu rolu aktivity, v ktorých bolo možné dosiahnuť expanziu produkcie pri zapojení iba relatívne malého počtu dodatočných pracovníkov. expandovala produktivita. Aby sme to vyjadrili, zoskupili sme odvetvia, v ktorých sa hodnota prahu rastu zamestnanosti pohybovala od hodnoty 2 po 3,5 („odvetvia s nepriaznivým vzťahom medzi výstupom a zamestnanosťou“). Rovnako sme zoskupili aj tie odvetvia, v ktorých bola hodnota „prahu“ extrémne vysoká (viac ako 3,5) a nazvali sme

ich „odvetvia s veľmi nepriaznivým vzťahom medzi výstupom a zamestnanosťou“. Ak vyjadríme váhu takto vytvorených skupín odvetví na prírastku pridanej hodnoty v ekonomike (graf 2), zistíme že v SR bola v ekonomickom raste mimoriadne vysoká váha odvetví s veľmi nepriaznivým vzťahom medzi vývojom výstupu a zamestnanosťou. Možno dokonca tvrdiť, že rast takýchto odvetví tvoril podstatu ekonomického rastu v SR. Hlavne vo vyspelejších ekonomikách bola váha takýchto odvetví podstatne menšia.

G r a f 2

Podiel vybraných skupín odvetví na kumulatívnom prírastku reálneho HDP
(za obdobie 1997 – 2009, v %)

*Poznámky:*

Odvetvia s nepriaznivým vzťahom medzi výstupom a zamestnanosťou: ide o odvetvia s prahom rastu zamestnanosti medzi 2 až 3,5.

Odvetvia s veľmi nepriaznivým vzťahom medzi výstupom a zamestnanosťou: ide o odvetvia s prahom rastu zamestnanosti nad 3,5.

Doplnok do 100 je podiel odvetví, v ktorých je prah rastu zamestnanosti nízky.

Skratky krajín: SR – Slovensko, ČR – Česko, PR – Poľsko, MR – Maďarsko, SI – Slovinsko, SRN – Nemecko, FIN – Fínsko, SVE – Švédsko, FRA – Francúzsko.

Prameň: vlastné výpočty podľa databáz Eurostat-u.

V slovenskej ekonomike tak prebehol štruktúrny skok, ktorý nebol v súlade s potrebami trhu práce. To však neznamená vyslovenie jednoznačne negatívneho súdu nad takýmto rastom. Išlo o sprievodný jav skokovitého prekonávania technologickej a produktívnej medzery. Posun k vyššej kapitálovej a nižšej pracovnej náročnosti je nevyhnutne spojený s existenciou obdobia, keď ekonomika rastie pri malých zmenách zamestnanosti. Tento skok sa na Slovensku objavil vo veľmi výraznej podobe (z izolovaného pohľadu potrieb trhu práce až príliš výraznej). Otvorenou otázkou pre výskum zostáva, či už je možné počítať s takou

zmenou kvality ekonomického rastu, ktorá by znamenala pracovne náročnejší rast. Predpokladáme, že pri určitej úrovni rozvoja (doteraz expandujúcich) odvetví priemyselnej výroby príde fáza rozvoja služieb, v ktorých je však pracovná náročnosť rastu produkcie podstatne vyššia ako v priemysle (k medziodvetvovým rozdielom pracovnej náročnosti rastu pozri napr. Morvay, 2012). Tým by sa pracovná náročnosť rastu celej ekonomiky podstatne zvýšila. Otázne však zostáva, či je slovenská ekonomika blízko tej hranice, kde ekonomická úroveň aj s výkonnosťou priemyslu „vyprovokujú“ expanziu niektorých služieb (prípadne ako sa dá tomuto momentu napomôcť). Zaujímavou možnosťou sa javí byť rast odvetví kultivácie človeka (zdravotníctvo, soc. služby, vzdelávanie, rekreácia...) s veľmi priaznivým vzťahom medzi výstupom odvetvia a zamestnanosťou. Aj tu je však podmienkou určitá ekonomická a spoločenská úroveň.

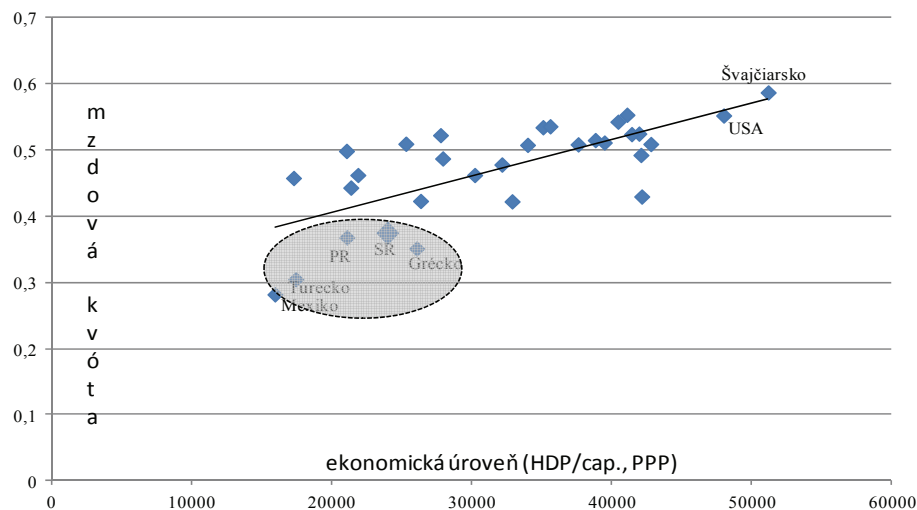
2. Rast s neobvyklou štruktúrou príjmov – je to problém?

Pri stále výraznejšej diverzifikácii foriem ekonomických aktivít je normálne, že sa diverzifikujú aj príjmy. Je však pozoruhodné, že štruktúra príjmov v SR sa nepribližuje takej štruktúre, aká je obvyklá vo vyspelejších ekonomikách (bližšie Morvay, 2013).

V porovnaní s vyspelými ekonomikami je na Slovensku nižšia tzv. mzdová kvóta² (podiel odmien zamestnancov na hrubej pridanej hodnote). S vyššou ekonomickou úrovňou sa obyčajne spája aj vyššia mzdová kvóta, hoci tento vzťah zďaleka nie je jednoznačný. Hodnoty mzdovej kvóty sa pre väčšinu krajín umiestňujú v intervale 0,42 až 0,59 (42% až 59% vytvorenej hrubej pridanej hodnoty predstavujú odmeny zamestnancov). V grafe 3 je vyznačená aj skupina krajín s neobvykle nízkou mzdovou kvótou (Turecko, Mexiko, Poľsko, Slovensko a Grécko). Ide o skupinu krajín s relatívne nižšou ekonomickou úrovňou (v rámci skupiny OECD). Slovensko teda patrí do skupiny ekonomík, v ktorých mzdová kvóta vybočuje z obvyklých hodnôt zaznamenaných vo vyspelých ekonomikách. Viaceré krajiny s porovnateľnou ekonomickou výkonnosťou ako SR majú mzdovú kvótu vyššiu. V grafe 3 je zobrazený statický pohľad; možno však dodať, že mzdová kvóta v SR je nielen nízka, ale aj dlhodobu mierne klesajúca (takže sa napriek reálnej konvergencii nepribližuje k úrovňam obvyklým vo vyspelých ekonomikách).

² Mzdová kvóta umožňuje vyjadriť, v akej miere sa výstup ekonomiky premieta do príjmov zamestnancov. Bežne sa touto metódou sleduje proporcia, v akej sa výstup ekonomiky transformuje (veľmi zjednodušene) medzi príjmy z práce a kapitálu (napr. ILO, 2010). Možno tak analyzovať, aký prospech majú zamestnanci z ekonomického rastu. Detailný prehľad teoretickej aj empirickej literatúry v tejto oblasti prináša Schneider (2011). Jedným zo záverov tohto prehľadu je historický zlom vo vývoji mzdovej kvóty vo vyspelých ekonomikách v polovici 80. rokov: dovtedy stabilná až stúpajúca mzdová kvóta sa stala prevažne klesajúcou.

Graf 3

Kombinácie ekonomickej úrovne a mzdovej kvóty

Poznámka: údaje za rok 2011 alebo 2010 (podľa dostupnosti).

Mzdová kvóta – podiel kompenzácií zamestnancov na hrubej pridanej hodnote v bežných cenách.

Prameň: vlastné výpočty podľa údajov OECD. *Stat Extracts*, spracovanie Morvay (2013).

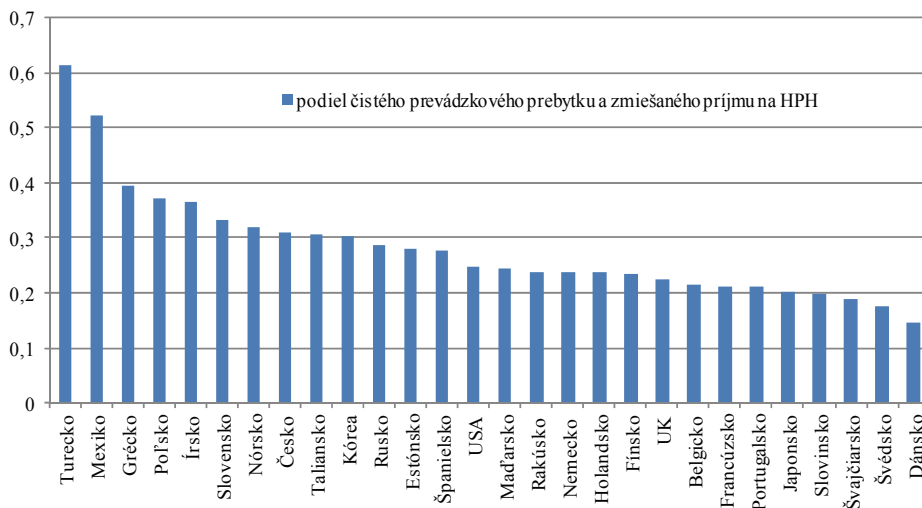
Ak konštatujeme zaostávanie mzdovej kvóty v SR, vzniká otázka, aká iná zložka pridanej hodnoty (t.j. objemu dôchodkov v ekonomike) ju „nahrádza“. Ak je totiž miezd relatívne málo, potom musí byť relatívne veľa alebo ziskov (prevádzkových prebytkov korporácií alebo zmiešaných dôchodkov SZČO) alebo odpisov. A následne ešte možno položiť otázku, či je vzniknutá štruktúra problémom alebo nie.

Relatívne nízka mzdová kvóta v SR je spojená aj s relatívne vysokou „ziskovou“ kvótou, ale hlavne s vysokou „odpisovou“ kvótou (grafy 4 a 5). V slovenskej ekonomike, ktorá bola v priebehu svojej transformácie na trhovú ekonomiku výrazne podkapitalizovaná, môže byť jedným z rozhodujúcich vysvetľujúcich faktorov nízkej mzdovej kvóty proces „odbúravania podkapitalizovanosti“. Práve s tým by mohol súvisieť zistený mimoriadne vysoký podiel spotreby fixného kapitálu (teda odpisov) na hrubej pridanej hodnote. Tento ukazovateľ je jedným z možných vyjadrení zmien kapitálovej náročnosti.

Vo väčšine krajín OECD s mimoriadne nízkou mzdovou kvótou (Turecko, Mexiko, Grécko, Poľsko) sa stretávame s veľmi vysokou ziskovou kvótou, pri relatívne nízkej odpisovej kvóte. Slovenská ekonomika je iný prípad: nízka mzdová kvóta je predovšetkým spojená s vysokou odpisovou kvótou (hoci aj zisková kvóta je relatívne vysoká, v tom hlavne podiel zmiešaných príjmov samozamestnaných. Odpisová kvóta v SR patrí k najvyšším v OECD.

Graf 4

Podiel čistého prevádzkového prebytku a čistého zmiešaného príjmu na hrubej pridanej hodnote („zisková kvóta“)

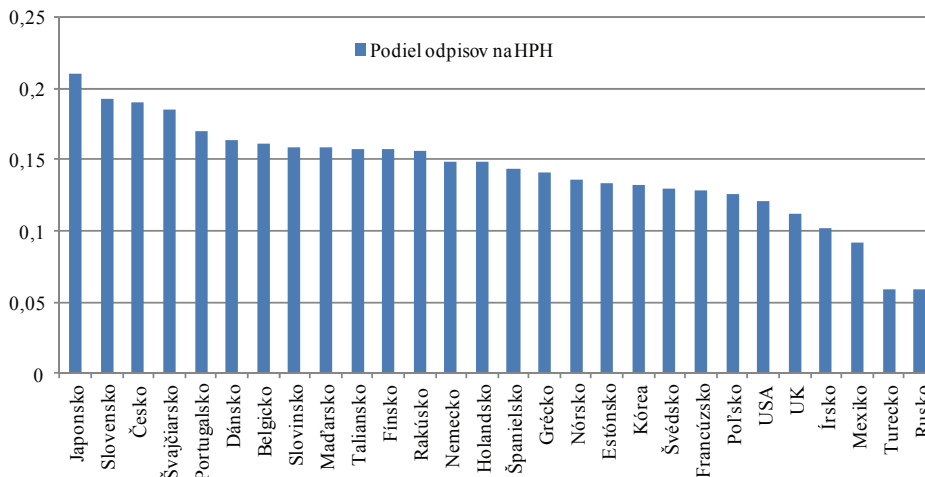


Poznámka: údaje za obdobie 1995 až 2011 (podľa dostupnosti), aritmetický priemer za obdobie.

Prameň: vlastné výpočty podľa údajov OECD. *Stat Extracts* a Eurostat-u.

Graf 5

Podiel odpisov (spotreby fixného kapitálu) na hrubej pridanej hodnote („odpisová kvóta“)



Poznámka: údaje za obdobie 1995 až 2011 (podľa dostupnosti), aritmetický priemer za obdobie.

Prameň: vlastné výpočty podľa údajov OECD. *Stat Extracts* a Eurostat-u.

Zložitejšia je odpoveď na vyššie položenú otázku, je vzniknutá štruktúra príjmov problémom alebo nie. Problematický je takýto vývoj príjmovej štruktúry minimálne z dvoch dôvodov:

- Systém sociálneho a zdravotného zabezpečenia je závislý hlavne od odvodov z miezd. Ak je váha miezd v štruktúre príjmov nízka a klesajúca, znamená to limitujúci faktor pre rast zdrojov vo fondoch sociálneho a zdravotného zabezpečenia.

- Iný typ rizík vyplýva z toho, že klesá váha miezd aj v štruktúre príjmov sektora domácností. Poklesom váhy miezd môže narastať volatilita celkových príjmov. Silnejší, voči výkyvom ekonomiky odolnejší typ príjmu (odmeny zamestnancom) sa nahrádza volatilnejšími, menej odolnými typmi (hlavne zmiešanými príjmami zo samozamestnávania).

To však nemá byť argumentácia v prospech zvyšovania mzdovej kvóty „za každú cenu“. Je riskantné vynášať hodnotový súd nad výškou mzdovej kvóty; ako už bolo spomenuté vyššie, jej nízka úroveň môže byť napr. sprievodným javom odstraňovania stavu podkapitalizovanosti.

Zhrnutie

Taký charakter ekonomického rastu, aký bol príznačný pre Slovensko v uplynulom dlhšom období, znamenal značný pokrok v reálnej konvergencii pri slabej konvergencii časti sociálno- ekonomických parametrov. Vyššie popísaná nízka pracovná náročnosť rastu a reštrukturalizácia príjmov v neprospech miezd majú niektoré spoločné príčiny. Takými spoločnými príčinami sú nárast kapitálovej náročnosti skokovité prekonávanie technologickej medzery či tlak na podstatné zvýšenie produktivity.

Tvorcovia hospodárskej politiky majú obmedzenú možnosť vplyvať na pracovnú náročnosť rastu či na formovanie príjmovej štruktúry. Korigovať tieto javy možno iba „okľukou“, cez vplyvanie na iné javy. Tak pracovná náročnosť, ako aj mzdová hladina sa sprostredkovane zvýšia, ak sa diverzifikuje skladba rastúcich ekonomických činností:

- V tejto diverzifikácii nemožno opomenúť akýsi vnútorný catching-up proces, v ktorom výkonnostne zaostávajúce „domáce“ podniky dobiehajú úroveň zahraničím kontrolovaných, výkonnejších korporácií.

- Takisto možno pripomenúť potrebu difúzie ekonomickej expanzie z priemyslu do nadväzujúcich služieb.

- Trhu práce by bola osožná diverzifikáciu rastu smerom k odvetviám kultivácie človeka.

Takáto diverzifikácia rastu spôsobí, že aj pri nižšom celkovom tempe rastu ekonomiky sa môže zlepšovať situácia na trhu práce (klesne prah rastu zamestnanosti)

a mzdová úroveň (aj mzdová kvóta). Potom už nebude potrebný taký silný ekonomický rast k tomu, aby sa vyvolal aspoň slabý rast zamestnanosti. Očakávaná menšia kvantita ekonomického rastu sa v tomto prípade dá kompenzovať jeho vyššou kvalitou (vyššou diverzitou).

Literatúra

- CHOI, C. K. (2007): The Employment Effect of Economic Growth: Identifying Determinants of Employment Elasticity. Chonbuk National university. Dostupné na:
<<http://faculty.washington.edu/karyiu/confer/busan07/papers/choi.pdf>>.
- ILO (2010): Global Wage Report 2010/2011. Wage Policies in Times of Crisis. International Labour Organization, Geneva. Dostupné na:
<http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/@publ/documents/publication/wcms_145265.pdf>.
- KAPSOS, S. (2005): The employment intensity of growth: Trends and macroeconomic determinants. International Labour Office. Employment Strategy Papers 12/2005. Dostupné na:
<http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_emp/@emp_elm/documents/publication/wcms_143163.pdf>.
- MORVAY, K. (2012): Štruktúrne špecifiká vývoja zamestnanosti a príjmov v SR a ich súvislosti s povahou ekonomického rastu. [Working Papers, č. 44.] Bratislava: Ekonomický ústav SAV.
- MORVAY, K. (2013): Osobitosti vývoja štruktúry príjmov v slovenskej ekonomike. Ekonomický časopis/Journal of Economics, 61, č. 4, s. 327 – 343.
- SCHNEIDER, D. (2011): The Labour Share: A Review of Theory and Evidence. [SFB 649 Discussion Paper 2011-069.] Humboldt-Universität zu Berlin. Dostupné na:
<<http://sfb649.wiwi.hu-berlin.de/papers/pdf/SFB649DP2011-069.pdf>>.

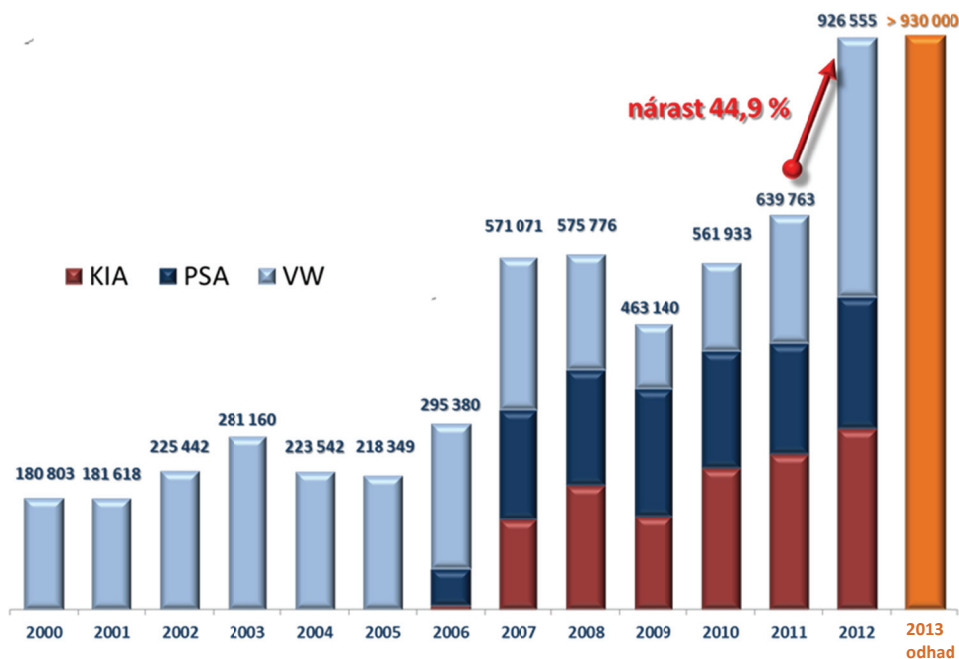
K aktuálnym problémom vývoja slovenskej ekonomiky¹

Jozef UHRÍK*

Automobilový priemysel Slovenskej republiky

Graf 1

Výroba automobilov



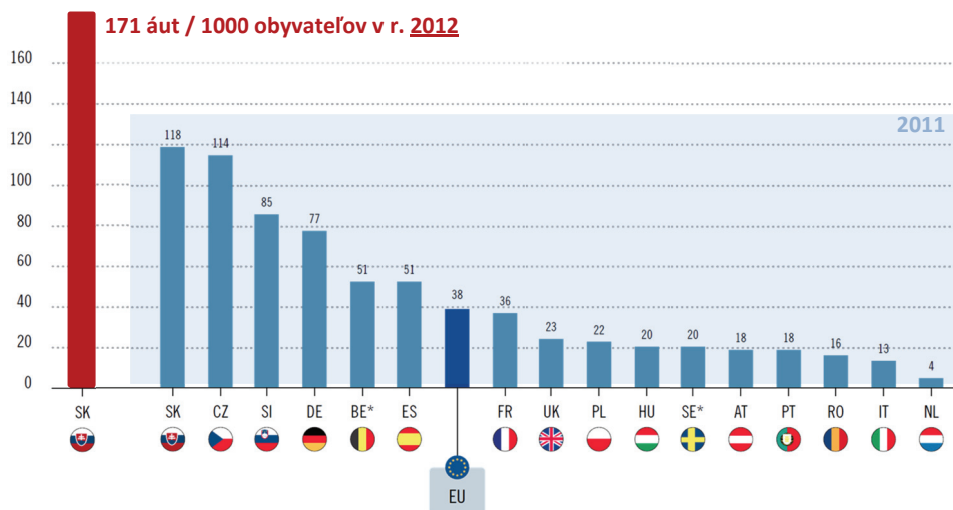
Prameň: Vlastné dáta Zväzu automobilového priemyslu Slovenskej republiky.

* Dr. h. c. Ing. Jozef UHRÍK, CSc., Zväz automobilového priemyslu Slovenskej republiky, Tomášikova 26, 821 01 Bratislava; e-mail: sekretariat@zapsr.sk

¹ Vystúpenie Dr. h. c. Ing. Jozefa Uhríka, CSc. sme nemali k dispozícii v textovej podobe, no vzhľadom na závažnosť a aktuálnosť údajov o vývoji a postavení automobilového priemyslu v ekonomike SR sme do zborníka zaradili slajdovú prezentáciu autora.

Graf 2

Slovensko – najviac vyrobených automobilov na 1000 obyvateľov na svete

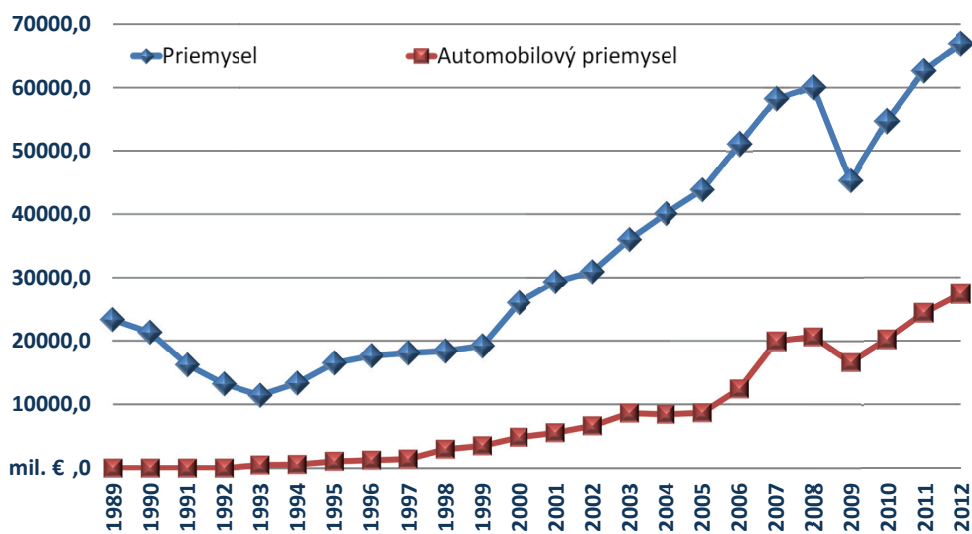


Prameň: ACEA za r. 2011, ZAP SR za 2012.

Graf 3

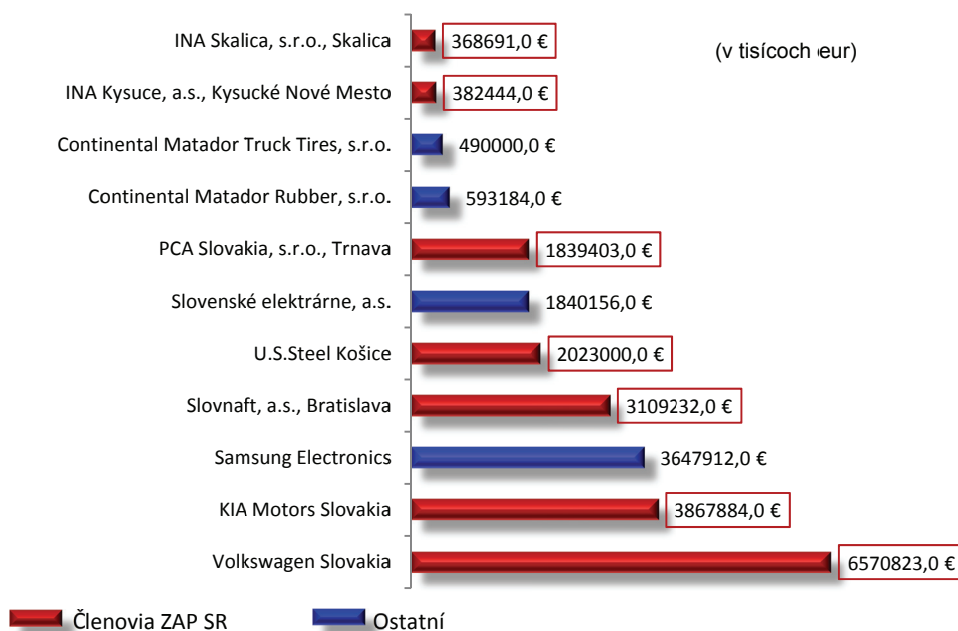
Podiel automobilového priemyslu na celkovom SR priemysle

2008	34,3%	2011	39,0%	30,5 výroba dopr. prost. 10,5 podiel ostatných odvetví priemyslu
2009	36,6%	2012	41,0%	
2010	37,0%			



Prameň: ZAP SR.

Graf 4
Automobilový priemysel Slovenskej republiky



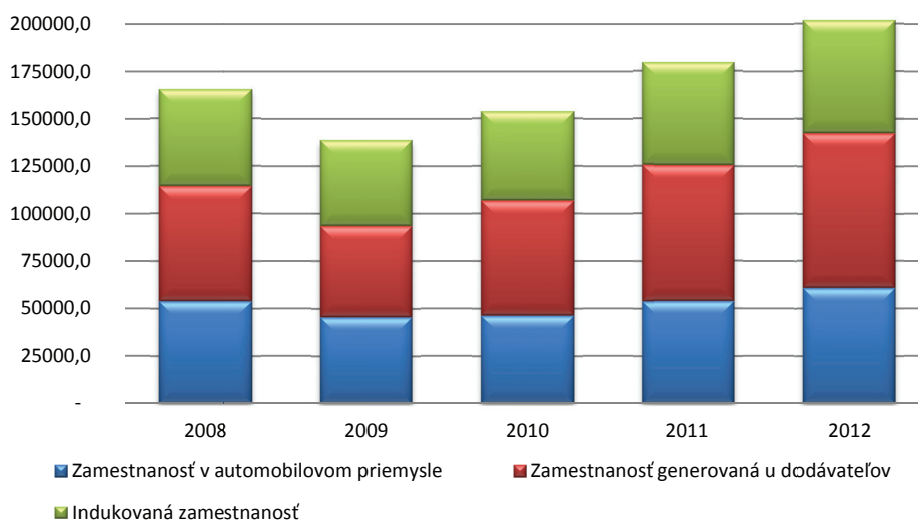
Prameň: TREND TOP 200 za r. 2012.

Dopad na obchodnú bilanciu (2012)

Export automobilového priemyslu:	16,6 mld.€ (26 % exportu)
Generovaný import:	12,1 mld.€ (20 % importu)
Z toho import generovaný automobilkami	7,6 mld. €
Import generovaný súčiastkami	3,5 mld. €
Import generovaný konečnou spotrebou domácností	1,0 mld. €
Čistý prínos pre obchodnú bilanciu	4,5 mld.

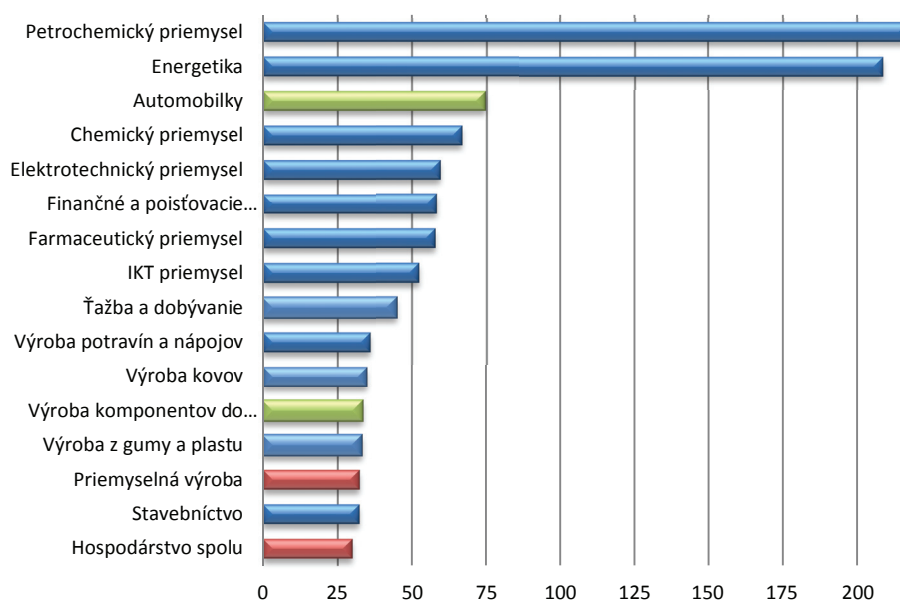
Prameň: Štúdia EUBA 2013.

G r a f 5

Zamestnanosť generovaná automobilovým priemyslom

Prameň: Štúdia EUBA 2013.

G r a f 6

Pridaná hodnota na zamestnanca, v tis. EUR

Prameň: Štúdia EUBA 2013.

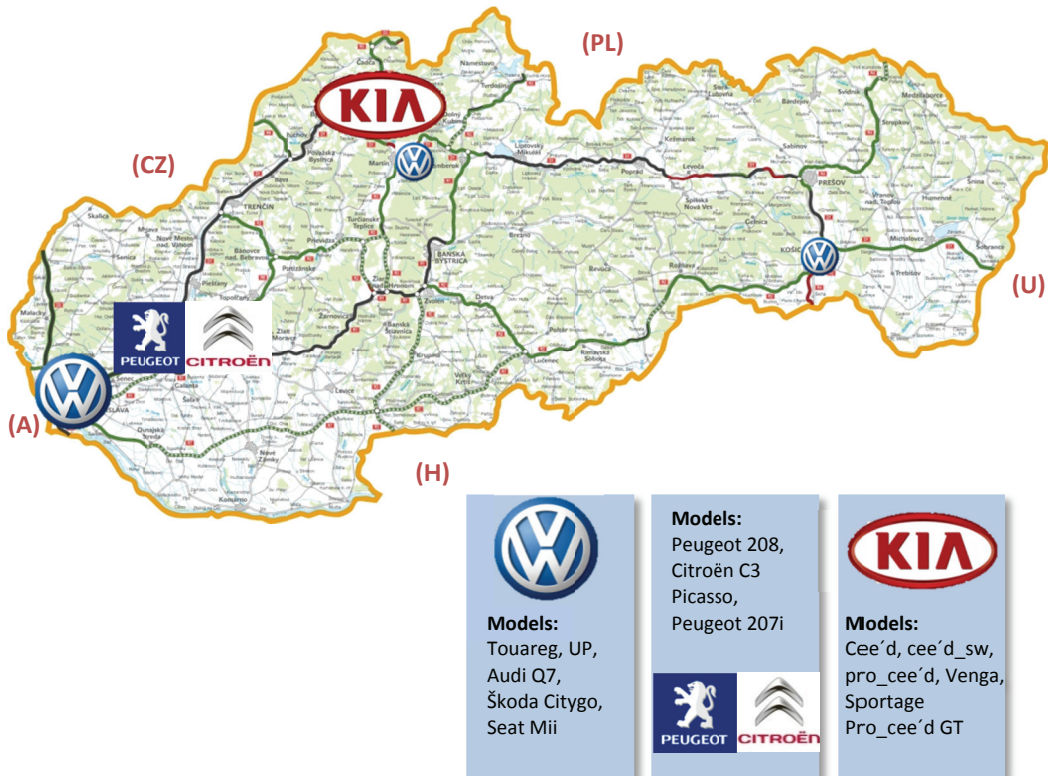
Tabuľka 1

Zamestnanosť generovaná automobilovým priemyslom

	2008	2009	2010	2011	2012
Zamestnanosť v automobilovom priemysle	53 932	45 606	46 377	53 897	60 828
Zamestnanosť generovaná u dodávateľov	60 408	47 861	60 484	71 677	81 682
Indukovaná zamestnanosť	51 013	45 249	46 860	53 983	59 310
Celková generovaná zamestnanosť	165 352	138 715	153 722	179 557	201 820

Prameň: Štúdia EUBA 2013.

Mapa 1

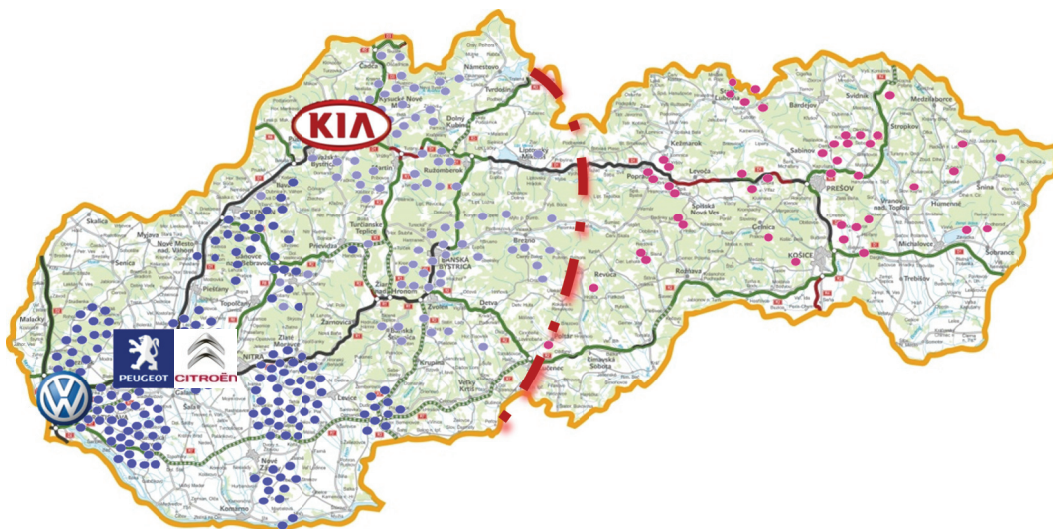
Rozloženie výrobcov automobilov v Slovenskej republike

Mapa: www.ndsas.sk.

Prameň: ZAP SR.

Mapa 2

Rozloženie subdodávateľov automobilového priemyslu v Slovenskej republike



Západný región (vybudovaná infraštruktúra) 202 dodávateľov.

Východný región 72 dodávateľov.

Spolu 274 dodávateľov.

Mapa: www.ndsas.sk.

Prameň: ZAP SR.

Automobilový priemysel SR – Čo potrebujeme vyriešiť

1. Odborné vzdelanie - neuspokojivá situácia na stredných školách 50 000 absolventov

30% zostáva nezamestnaných

61% pokračuje na vysoké školy

10%> zamestnaných v odbore, ktorý vyštudovali

Potreba zabezpečiť návrat k duálnemu systému vzdelávania pre potreby trhu práce a pripraviť novelizáciu zákonov ohľadne ďalšieho vzdelávania.

2. Zotrvat' v spolupráci s technickými univerzitami STU, ZU, TUKE, fakulta designu Bratislava.

3. Pracovné právo – dbať na to aby flexikonto zostalo nástrojom prac. práva.

4. Integrácia vedy a výskumu najmä v oblasti výrobných procesov, ľudských zdrojov, materiálov a technológií

- ďalej zmeniť povahu našej súčasnej ekonomiky orientovanej prevažne na výrobu na ekonomiku výskumno-výrobnú.
- Stimulovať súčasných a budúcich zahraničných investorov do presunu a rozšírenia ich výskumno-vývojových stredísk na Slovensko.
- Zmeniť podmienky a vytvoriť ekonomické stimuly pre vedu a výskum, motivovať univerzity a podnikové vývojové kapacity, vrátane malých a stredných spoločností s domácim a zahraničným podielom, aby sa zapojili do globálnych projektov vedy a výskumu.

5. Zabezpečiť rozvoj a rovnomerné rozloženie subdodávateľov najmä dobu dobudovanie diaľničnej siete za Žilinou a Banskou Bystricou.

6. Zmena environmentálnej legislatívny, najmä v oblasti odpadov.

7. V spolupráci dovozcov vozidiel a spracovateľov odpadov z vozidiel zabezpečiť do r.2015 95%-né spracovanie vozidiel po dobe ich životnosti.

Hospodárska politika ignorovania ekonomického Mainstreamu¹

Daniel DUJAVA*

Úvod

Keď v roku 2008 prepukla v USA finančná kríza, nebolo ešte zrejmé, aké ďalekosiahle účinky bude mať. Z problematickej situácie na finančnom trhu sa však čoskoro stala najväčšia recesia od čias Veľkej hospodárskej krízy. Takáto situácia si takmer okamžite vyžiadala „obete“ nie len spomedzi veľkých finančných inštitúcií a pracujúcich ľudí, ktorí po tisíckach strácali zamestnanie najprv v Spojených štátoch a neskôr aj v Európe, medzi ohrozených sa dostala aj samotná ekonomická veda.

Medzi prvé známky ohrozenia postavenia ekonómie ako vedy patrilo ospravedlnenie sa delegácie ekonómov Britskej kráľovnej za to, že neboli schopní krízu predvídať a nasledoval celý rad obvinení, ktoré jednohlasne oznamovali ak nie zlyhanie ekonómie ako takej, tak aspoň zlyhanie tzv. hlavného prúdu v ekonómii. Tieto výčitky je na jednej strane možné chápať, keďže vyhlásenie Roberta E. Lucasa, ktorý v sebe viac ako ktokoľvek iný stelesňuje súčasný hlavný prúd makroekonómie (dôraz na racionalitu ekonomických subjektov, dynamické prostredie a neistotu), z roku 2003, t.j. „*ústredný problém predchádzania ekonomickým krízam bol vyriešený*“ (Lucas, 2003) sa ukázalo byť ďaleko od pravdy. Na druhej strane však stav, v ktorom sa v súčasnosti vyspelé svetové ekonomiky nachádzajú poukazuje na zásadné odmietanie základných učebnicových modelov. Ako potom možno hovoriť o zlyhaní economickej vedy, keď tvorcovia hospodárskej politiky odmietajú ekonomický mainstream od samotného začiatku krízy? Inými slovami, odporúčania vyplývajúce z hlavného prúdu ekonómie neboli nikdy vyskúšané v plnom rozsahu.

1. Nemožnosť predpovedania krízy v hlavnom prúde ekonómie

Odmietanie základných makroekonomických poznatkov možno badať už v ospravedlňovaní sa ekonómov z toho, že nedokázali krízu *predvídať*. Snaha predvídať vypuknutie economickej krízy však znie pozornému študentovi hlavného

* Ing. Daniel DUJAVA, PhD., Ekonomický ústav SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava 1; e-mail: daniel.dujava@savba.sk

¹ Tento príspevok je súčasťou riešenia projektu VEGA 2/0103/12 *Hodnotenie a predikcia zmien v reálnej ekonomike a hospodárskej politike Slovenska v podmienkach Európskej únie*.

ekonomického prúdu ako nanajvýš márna a po presvedčivú argumentáciu netreba ísť ďaleko, stačí sa vrátiť k už spomínanému Robertovi E. Lucasovi (Lucas, 1976) a najmä Johnovi Muthovi (Muth, 1961), k otcom paradigmy racionálnych očakávaní. Podľa tohto prístupu, ktorý je v súčasnosti najpoužívanejším spôsobom pre modelovanie ekonomických javov, ekonomické subjekty využívajú *všetky dostupné informácie* na to, aby správne predvídali budúcnosť a vyhli sa takto budúcim stratám a maximalizovali budúce zisky. Hypotéza racionality je dotiahnutá do svojich logických záverov v koncepte tzv. *efektívnych trhov* (Fama, 1970), ktorý hovorí, že všetky dostupné informácie sú už zapracované do súčasných cien aktív a preto nie je možné *poraziť trh*, t. j. získať nadpriemerný výnos bez nadmerného rizika. Keďže ľudia racionálne získavajú informácie a na ich základe obchodujú, všetky informácie sa odrážajú v cenách a ich budúci vývoj nie je možné predpovedať! Koncept neviditeľnej ruky Adama Smitha, kde cenový systém plní informačnú úlohu, keďže riadi produkciu tak, aby zodpovedala požiadavkám dopytu, je v koncepte efektívnych trhov dotiahnutý do istej formy dokonalosti. Ceny odrážajú všetky dostupné informácie a preto nie je možné ich vývoj predvídať, keďže ich posun bude odrážať nové informácie, ktoré ešte nie sú dostupné, resp. ktoré ešte neexistujú.

Snaha predvídať ekonomické javy má oveľa bližšie k „hydraulickému Keynesovstvu“ z obdobia pred Lucasovými a Muthovými racionálnymi očakávaniami ale nezodpovedá tomu, čo vieme o moderných ekonomikách v súčasnosti a úplne popiera najväčší problém modelovania ekonomickej reality. Tým nie je nemožnosť vykonávať riadené experimenty, ani to, že dodnes v plnej hĺbke nerozumieme mechanizmu rozhodovania ekonomických subjektov,² ani to, že aj jednoduché ekonomické modely sú občas veľmi ťažko riešiteľné (závery typického DSGE modelu sú iba *zjednodušeným* – väčšinou tzv. log-linearizovaným – riešením už raz zjednodušeného modelu reality). Skutočným problémom v snahe predpovedať vývoj ekonomiky je fakt, že na rozdiel od fyzikálneho sveta, kde sa hlavné zákony fungovania systému nezmenili po tom, čo svoje hlavné práce publikovali Newton či Einstein, správanie ekonomického systému *závisí od nášho pochopenia toho istého systému*. Dôvodom je špecifická vlastnosť ekonomiky – súčasný stav nezávisí o nič viac od minulosti, ako od *očakávanej budúcnosti* a naše očakávania o budúcnosti sú determinované tým, čo o ekonomike vieme. Súčasná reakcia ekonomických subjektov na monetárnu politiku závisí od ich očakávaní o tom, aké bude mať monetárna politika efekty v budúcnosti, tie závisia od toho, ako veľmi dobre ekonomike rozumieme. Snaha modelovať ekonomiku

² Aj napriek tomu, že v štandardnej mikroekonómii pozorujeme pomerne široký konsenzus, táto ekonomická subdisciplína má ešte stále ďaleko k tomu, aby dokázala uspokojivo predvídať ľudské rozhodovanie.

je streľbou na pohybujúci sa cieľ. Ako by mal vlastne vyzerat' ekonomický model, ktorý predvída ekonomickú krízu? V prípade, ak by takýto model bolo možné zostrojiť a jeho predpoveďou by bolo, že v štvrtok rapidne poklesnú ceny akcií spoločnosti X, všetci majitelia akcií by sa ich snažili predat' už v stredu a k poklesu by došlo o deň skôr. Jedinou konzistentnou predpoveďou, ktorú by takýto model vedel poskytnúť je, že k poklesu dôjde „teraz,“ avšak toto z pochopiteľných dôvodov nie je možné považovať za predpoveď.

Je potrebné uvedomiť si, že predpoveď o ekonomickom vývoji má zmysel iba vtedy, ak obsahuje konkrétne verifikovateľné špecifiká. V ekonomickej verejnosti bolo samozrejme možné nájsť množstvo prorokov krízy, avšak tvrdenie, „že príde kríza“ nemá hodnotu bez špecifikácie časového horizontu. A v hlavnom prúde ekonómie vychádzajúcej z racionality ekonomických subjektov neexistuje jediný model, ktorý by implikoval možnosť predvídať ekonomickú krízu.

2. Monetárna politika v situácií úrokových mier blízkyh nule

Toto však nie je jedinou známkou odmietania ekonomického mainstreamu. Keď v roku 2008 bolo zrejmé, že situácia v ekonomike je vážna, centrálné banky vo vyspelých ekonomikách pristúpili k výraznému zníženiu úrokových mier, ktoré sa priblížili spodnej nulovej hranici tak blízko, ako to len bolo možné. V tejto situácii bolo počuť nasledujúce tvrdenia, ktoré boli na prvý pohľad jasne podopreté ekonomickým hlavným prúdom:

(a) keďže úrokové miery sú blízke nule, monetárna politika je taká uvoľnená, ako je to len možné

(b) pokles úrokových mier až na nulu vedie k vytvoreniu *pasce likvidity* a v tejto situácii je ďalšia monetárna politika neúčinná

2.1. Prečo nominálna úroková miera nie je dobrým ukazovateľom monetárnej politiky

Pôvod prvého výroku je možné datovať až do obdobia merkantilizmu, kedy sa považovalo za samozrejmé, že nízke úrokové miery sú signálom situácie, kedy „peniaze sú lacné“ a naopak. Populárnosť tohto pohľadu na svet však asi netreba pripisovať rozšírenosti merkantilistických názorov súčasnosti, skutočnou príčinou je pravdepodobne spôsob vyučovania ekonómie, kedy sa už na úvodných kurzoch spomína, že jedným zo základných nástrojov monetárnej politiky sú diskontné (základné) sadzby a centrálna banka vykonáva monetárnu expanziu tým, že znižuje tieto sadzby a naopak. Od tohto výroku k identifikácii uvoľnenej monetárnej politiky s nízkymi úrokovými mierami vo všeobecnosti je už iba krôčik. Vráťme sa však práve v tomto momente k hlavnému ekonomickému

prúdu, konkrétne k rovnici, ktorá v dôležitosti v monetárnej teórii nasleduje hneď po rovnici výmeny, t.j. k Fischerovej rovnici, ktorá hovorí:

$$\text{nominálna úroková miera} = \text{reálna úroková miera} + \text{očakávaná miera inflácie}$$

Korene myšlienky, že nízke nominálne úrokové miery signalizujú uvoľnenú monetárnu politiku možno hľadať v keynesovskom mechanizme pôsobenia monetárnej politiky, ktorý predstavuje nasledujúci kauzálny vzťah: Centrálna banka nákupom cenných papierov na voľnom trhu zvyšuje peňažnú zásobu, dodatočné peniaze v ekonomike však nie je optimálne pri daných úrokových mierach držať v portfóliu jednotlivých ekonomických subjektov, jedná sa o prebytočné reálne peňažné zostatky, dochádza k nárastu dopytu po aktívach zo strany trhových subjektov, čo sa prejaví nárastom ich ceny a poklesom reálnych úrokových mier. Keďže v keynesovskom svete sú ceny nepružné, inflácia je nulová a preto si na základe Fisherovej rovnice pokles reálnych úrokových mier vyžaduje aj pokles nominálnej úrokovej miery.

Tento mechanizmus však úplne abstrahuje od toho dopadu monetárnej politiky na mieru inflácie, t.j. od strednodobého a dlhodobého efektu monetárnej expanzie. Zvyšovanie peňažnej masy v súčasnosti vedie k inflácii v budúcnosti a vyvoláva preto inflačné očakávania. Fisherová rovnica indikuje, že to vedie k nárastu nominálnych úrokových mier. Monetárna expanzia môže preto viesť k vysokej aj k nízkej nominálnej úrokovej miere a nízka úroková miera môže byť výsledkom tak expanzívnej ako aj reštriktívnej monetárnej politiky.

Že spájanie nízkej úrokovej miery monetárnej expanzie je nepodstatnené je zrejmé zo skúsenosti s hyperinfláciou, ktorá so sebou z úplne pochopiteľných dôvodov prináša extrémne vysoké nominálne úrokové miery. Tento fakt je známy už z práce Milтона Friedmana a v súčasnosti by nemalo byť potrebné ho nadmerne zdôrazňovať. Zdá sa však, že opak je pravdou.

2.2. Hospodársko-politický mix v pasci likvidity

Pokles úrokových mier na hodnoty blízke nule znamenal oživenie originálnych myšlienok Johna M. Keynesa aj z iných dôvodov – úrokové miery na takejto extrémne nízkej hodnote totiž vedú k situácii, ktorá sa nazýva ako pasca likvidity. Ako ukazuje Krugman (Krugman et al., 1961), špecifikum tejto situácie nespočíva ani tak v nemožnosti znižovať úrokovú mieru pod nulovú hranicu, ale vo fakt, že *peniaze a obligácie* sa stávajú substitútmi, keďže aj jedno aj druhé aktívum prináša nulový nominálny výnos (v skutočnosti sú peniaze a obligácie substitútmi vtedy, ak je nominálny výnos o niečo vyšší ako nula pretože investor neporovnáva iba výnosnosť jednotlivých aktív ale aj ich likviditu a rizikovosť – pri oboch týchto ukazovateľoch likvidné a menej rizikové peniaze dominujú

obligácie). Jednou implikáciou je, že monetárna politika je (na prvý pohľad) neúčinná, keďže najčastejšie používaný nástroj – operácie na voľnom trhu, teda nákup a predaj štátnych cenných papierov – predstavuje de facto výmenu jedného aktíva s nulovým nominálnym výnosom za iné aktívum s nulovým nominálnym výnosom, čo nemá žiaden efekt na zvyšok ekonomiky.

Prečo je však vôbec situácia, kedy sú nominálne úrokové miery blízke nule problematická? Príčinou je fakt, že dochádza k narušeniu základných transmisných mechanizmov, ktorými peňažná masa ovplyvňuje cenovú hladinu:

(1) keďže úrokové miery sú blízke nule, komerčné banky nie sú motivované poskytovať úvery, prestáva fungovať peňažný multiplikátor a dochádza k preloženiu väzby medzi monetárnou bázou a širšími peňažnými agregátmi;

(2) keďže obligácie a peniaze sú substitútmi, v prípade, že sa ekonomické subjekty rozhodnú obmedziť dnešnú spotrebu v prospech budúcej spotreby, môžu neminutý dôchodok ponechať tak vo forme peňazí ako aj vo forme aktív, zloženie portfólia nie je determinované.

V prípade, že neminutý dôchodok je alokovaný vo forme aktív, t. j. domácnosti nakupujú cenné papiere, resp. cenné papiere nakupuje banka v ich mene alebo za peniaze, ktoré majú domácnosti uložené na šekovateľných účtoch, v tomto prípade *sa úspory premieňajú na investície* a v konečnom dôsledku sú minuté. *Nedochádza k celkovému poklesu nominálnych výdavkov.*

Avšak v prípade, že domácnosti držia neminutý dôchodok vo forme hotovosti, resp. banky držia prebytočné rezervy, keďže rezervy ako aj aktíva, ktoré by za ne mohli nakúpiť, prinášajú nominálny úrok, vtedy *sa úspory nepremieňajú na investície* a množstvo peňazí ostáva neminuté. Inými slovami, v prípade pasce likvidity v $MV = PY$ sa V stáva nedeterminované a môže rapídne klesnúť. Hlavný motor, ktorý zabezpečuje peňažný obeh – náklady obetovanej príležitosti z držby peňazí – prestáva existovať. Z dlhodobého hľadiska by efektom poklesu transakčnej rýchlosti peňazí bol samozrejme iba pokles cenovej hladiny, avšak v krátkom období sa tento pokles prejaví poklesom produktu. Je potrebné zdôrazniť, že nárast neistoty v takejto situácii vedie k tomu, že likvidné a menej rizikové peniaze budú v portfóliách dominovať nelikvidné a rizikovejšie aktíva a „nedeterminované“ skôr poklesne ako nie.

V takomto prípade prichádza k slovu fiškálna politika, ktorá má zabezpečiť peňažný obeh. Toto je jej hlavná motivácia a preto aj „neproduktívne“ míňanie peňazí zo strany vlády môže mať pozitívny efekt a fiškálny multiplikátor hodnoty väčšie ako jedna, keďže vládne výdavky dokážu zvýšiť rýchlosť obehu peňazí.

Je potrebné zdôrazniť, že fiškálna politika môže byť efektívna *iba ak je monetárna politika neefektívna*. Dôvod je pomerne jednoduchý. Monetárna aj fiškálna politika ovplyvňujú agregátny dopyt – ak sa monetárna autorita zaviaže

sledovať jasný cieľ – napríklad mieru inflácie – tak centrálna banka je nútená *vykompenzovať* fiškálnu expanziu monetárnou reštrikciou a naopak. Tento jednoduchý argument vedie k tomu, že v súčasnosti veľmi populárny Scott Sumner, proponent cieľovania nominálneho HDP, nazýva hodnotu fiškálneho multiplikátora mierou nekompetencie centrálnej banky. Ak centrálna monetárna autorita kompetentne cieľuje nominálny cieľ, pričom hlavným kanálom je agregátny dopyt, fiškálna politika nemôže mať žiaden efekt.

Základným predpokladom proponentov fiškálnej expanzie aj v situácii, kedy je výška vládnych dlhov jedným z najväčších makroekonomických problémov je idea, že v súčasnej situácii, ktorá zodpovedá pasci likvidity, je monetárna politika neúčinná. V čom teda spočíva ignorovanie ekonomického maistreamu?

Koncept neúčinnosti monetárnej politiky v pasci likvidity sleduje práce Johna M. Keynesa, avšak tú sa dopúšťame chyby stotožňovania Keynesovej *Všeobecnej teórie* so súčasným hlavným ekonomickým prúdom, ten je však potrebné identifikovať so súčasnými autormi a ťažko hľadať lepších predstaviteľov ekonomického mainstreamu ako nositeľa Nobelovej ceny za ekonómiu a významného populizátora ekonómie Paula R. Krugmana, šéfa amerického FEDu Bena S. Bernankeho alebo autora najpredávanejšej učebnice financií Frederica S. Mishkina. Títo autori jasne demonštrujú, že tzv. pasca likvidity je v skutočnosti krízou *kredibility* centrálnej banky, avšak nie „Lucasovskom“ zmysle kedy centrálna banka sa nemôže kredibilne zaviazat' k nízkej miere inflácie ale práve naopak – pasca likvidity je výsledkom neschopnosti centrálnej banky kredibilne sa zaviazat' k *vytvoreniu inflácie*.

Ak centrálna banka jasne deklaruje cieľ zvýšiť mieru inflácie, aj v prípade že nominálne úrokové miery sú blízke nule, dôjde k poklesu *reálnych úrokových mier* – tie jednak motivujú k presunu spotreby z budúcnosti do minulosti a takto priamo zvyšujú agregátny dopyt a takisto zvyšujú ceny aktív, čo zvyšuje bohatstvo jednotlivcov a cez efekt bohatstva opäť dochádza k nárastu agregátneho dopytu.

Ako ukazuje v súčasnosti najvýznamnejší monetárny ekonóm Michael Woodford (Woodford, 2012), iným spôsobom, ako podporiť agregátny dopyt je *kredibilne* ohlásiť, že centrálna banka bude udržiavať úrokové miery na nízkej úrovni aj vtedy, keď inflácia a zamestnanosť stúpnu na toľko, že štandardné Taylorovo pravidlo by si vyžadovalo nárast úrokových mier. Takýto druh vyhlásenia nazývaný ako *forward guidance* zvyšuje očakávanú infláciu ďalej v budúcnosti a vedie k pohybu dlhodobých úrokových mier smerom nadol, čo opäť zvyšuje súčasný agregátny dopyt.

Ako zdôrazňoval Ben S. Bernanke v 90. rokoch, kedy sa venoval štúdiu Japonskej ekonomiky (Bernanke, 1999), samotná myšlienka, že centrálna banka nedokáže podporiť agregátny dopyt, ktorý je výlučne *nominálnou* veličinou je

naozaj veľmi zvláštna – príkladov na spôsob Zimbabwe či Weimarskej republiky je nadostač (treba si uvedomiť, že hyperinflácia nemôže nastať bez rastu agregátneho dopytu). Tento argument nie je volaním po hyperinflácii ale *reductio ad absurdum* že centrálna banka nemá dosah na agregátne dopyt.

To, že myšlienka, že centrálna banka je bezmocná pri podpore agregátneho dopytu nemá oporu v ekonomickom mainstreame, možno badať aj v texte Lawrence H. Summersa, poradcu Barracka Obamu a svojho času vedúca postava amerického Harvardu a populárneho ekonóma J. Bradforda DeLonga (DeLong, Summers, 2012), ktorí v štúdiu *Fiscal Policy in a Depressed Economy* argumentujú v prospech fiškálnej politiky ak centrálna banka nemôže *alebo nechce* ovplyvniť agregátne dopyt.

Prečo teda guvernér FEDu Bernanke ignoruje svoje slová z 90. rokov? Na to je ťažko odpovedať, avšak z vyhlásení popredných predstaviteľov monetárnej politiky je zrejmé, že prevláda strach z prílišného nafúknutia súvahy centrálnej banky. Obmedzenie operácií v USA v rámci kvantitatívneho uvoľňovania v situácii, kedy je inflácia dlhodobo pod cieľovou úrovňou a nezamestnanosť nad prijateľnou úrovňou sleduje práve túto logiku. Oporu pre takýto pohľad však iba ťažko hľadať v učebniciach makroekonómie, keďže centrálna banka nemôže byť nikdy nesolventná.

Iným argumentom je, že prílišná monetárna expanzia vedie k formovaniu cenových bublín a rastu cien aktív nad rámec ekonomických fundamentov – tento pohľad je však opäť v rozpore s ekonomickým mainstreamom, kde neexistuje jednoznačný vzťah medzi týmito dvoma fenoménmi.

Jedným z najparadoxnejších pohľadov na ekonomický vývoj je kombinácia pohľadu, že centrálna banka nemôže ovplyvniť agregátne dopyt a zároveň, že je potrebné znižovať vládne výdavky. V mainstreamovej literatúre je samozrejme možné nájsť celú plejádu argumentov v prospech obmedzovania rastu dlhu, avšak konat' tak v situácii, kedy sa ekonomiky nachádzajú v najhoršej recesii od Veľkej hospodárskej krízy a kedy centrálna banka odmieta podporiť agregátne dopyt je jasne v rozpore s učebnicovou makroekonomiou.

Záver

Čo možno po preštudovaní popredných *mainstreamových* textov povedať o ekonomických krízach? Krízu, najmä vyvolanú náhlym poklesom cien aktív (napríklad nehnuteľností) nemožno z princípu predvídať – model, ktorý by mal túto ambíciu by popieral sám seba. Ekonomická kríza preto vždy prichádza nečakane. V situácii náhleho poklesu agregátneho dopytu by mala jasne zasiahnuť centrálna autorita, ktorý by expanzívnu monetárnu politikou mala podporiť

agregátny dopyt. To platí bez ohľadu na to, či sú alebo nie sú úrokové miery blízko nuly, monetárna politika je účinná. Fiškálna politika v takejto situácii nie je potrebná, naopak, fiškálna autorita sa môže sústrediť na konsolidáciu dlhu, ak je problémom práve to. Nedá sa povedať, že hospodárska politika ekonomicky vyspelých krajín sleduje túto filozofiu.

Samozrejme, ekonomický hlavný prúd nie je homogénna masa a množstvo ekonómov by s tvrdeniami, ktoré sme tu uviedli, nesúhlasili. Pohľad do významných svetových učebníc a textov popredných predstaviteľov mainstreamu však hovorí jasne. V takejto situácii možno iba ťažko hovoriť o zlyhaní hlavného prúdu ekonómie.

Literatúra

- BERNANKE, S. B. (1999): Japanese Monetary Policy: A Case of Self-Induced Paralysis? Dostupné na internete: <http://www.princeton.edu/~pkrugman/bernanke_paralysis.pdf>.
- DELONG, J. B. – SUMMERS, L. H. (2012): Fiscal Policy in a Depressed Economy. *Brookings Papers on Economic Activity*. Economic Studies Program. The Brookings Institution, č. 44, s. 233 – 297.
- FAMA, E. F. (1970): Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. *Journal of Finance*, 25, č. 2, s. 383 – 417.
- KRUGMAN, P. R. (1998): It's Baaack: Japan's Slump and the Return of the Liquidity Trap. *Brookings Papers on Economic Activity*, č. 2, s. 137 – 205.
- LUCAS, R. E. (1976): Econometric Policy Evaluation: A Critique. *Journal of Monetary Economics*. In: BRUNNER, K., MELTZER, A. *The Phillips Curve and Labor Markets*. Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy 1. New York: American Elsevier, s. 19 – 46.
- LUCAS, R. E. (2003): Macroeconomic Priorities. *The American Economic Review*, 93, č. 1, s. 1 – 14.
- MUTH, J. F. (1961): Rational Expectations and the Theory of Price Movements. *Econometrica*, 29, č. 3, s. 315 – 335.
- WOODFORD, M. (2012): Methods of Policy Accommodation at the Interest-Rate Lower Bound. FRBKC Economic Policy Symposium on the Changing Policy Landscape. Dostupné na internete: <kansascityfed.org/publicat/sympos/2012/mw.pdf>.

Nové výzvy pre priemyselnú politiku¹

*Martin LÁBAJ**

Obnovené diskusie o priemyselnej politike

Hospodárska kríza a vývoj v Európe počas posledných rokov postavili opäť do popredia význam priemyslu pre obnovu hospodárskeho rastu v Európskej únii. Nový model rastu načrtnutý v stratégii Európa 2020 by mal byť podľa Európskej komisie založený okrem iného na silnom, konkurenčnom a diverzifikovanom spracovateľskom priemysle v celom jeho výrobnom reťazci. Tým by sa mal zabezpečiť konkurencieschopný potenciál Európskej únie a tvorba nových pracovných miest. Zdôrazňovanie významu priemyslu pre ďalší rozvoj európskeho hospodárstva musí viesť k reflexii priemyselnej politiky ako takej, či už na národnej alebo nadnárodnej úrovni. Úspešný rozvoj priemyslu v budúcnosti vyžaduje, aby sa tvorcovia hospodárskej politiky vyvarovali chýb pri uplatňovaní priemyselnej politiky v minulosti a zároveň reagovali na nové výzvy, ktoré pred nich prináša vývoj v spoločnosti v 21. storočí. V príspevku uvádzame pár postrehov, ktoré môžu byť užitočné pri tvorbe priemyselnej politiky, a pri uvažovaní nad hospodársko-politickými odporúčaniami pre priemyselnú politiku.

Nástrahy pri hospodársko-politických odporúčaníach

Robinson (2009) zhrnul možnosti priemyselnej politiky pri ekonomickom rozvoji a nástrahy s ňou spojené do nasledovných bodov. Po prvé, z teoretického hľadiska existujú viaceré argumenty v prospech toho, že priemyselná politika môže zohrať dôležitú úlohu pri podpore ekonomického rozvoja krajiny. Po druhé, z empirického hľadiska existuje viacero príkladov, kedy skutočne zohrávala takúto úlohu. Po tretie, existuje množstvo príkladov, kedy priemyselná politika skončila neúspechom a ekonomickému rozvoju skôr uškodila. Po štvrté, rozdiel medzi úspechom a neúspechom priemyselnej politiky a jej odporúčaní leží v politike samotnej. Priemyselná politika bola úspešná, keď boli tí, čo mali v rukách politickú moc, priamo zainteresovaní a želali si industrializáciu, alebo boli nútení takto konať v dôsledku motivácie vytvorenej politickými inštitúciami.

* Ing. Martin LÁBAJ, PhD., Ekonomický ústav SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava 1; e-mail: martin.labaj@savba.sk

¹ Tento príspevok bol spracovaný v rámci projektu VEGA 2/0103/12 *Hodnotenie a predikcia zmien v reálnej ekonomike a hospodárskej politike Slovenska v podmienkach Európskej únie.*

Na základe týchto skúseností uvádza, že ekonómovia a medzinárodné inštitúcie by mali zmeniť spôsob uvažovania o priemyselnej politike. Pri skutočnej podpore industrializácie a tvorbe odporúčaní pre priemyselnú politiku je potrebné vziať od úvahy politickú rovnováhu v krajine, ktorá vedie k výberu konkrétnej politiky. V tomto zmysle je potrebné pochopiť danú politickú rovnováhu a buď sa ju pokúsiť zmeniť, alebo pracovať v rámci prostredia, ktoré vytvára. Takýto spôsob uvažovania vedie k novému pohľadu na to, čo znamená priemyselná politika.

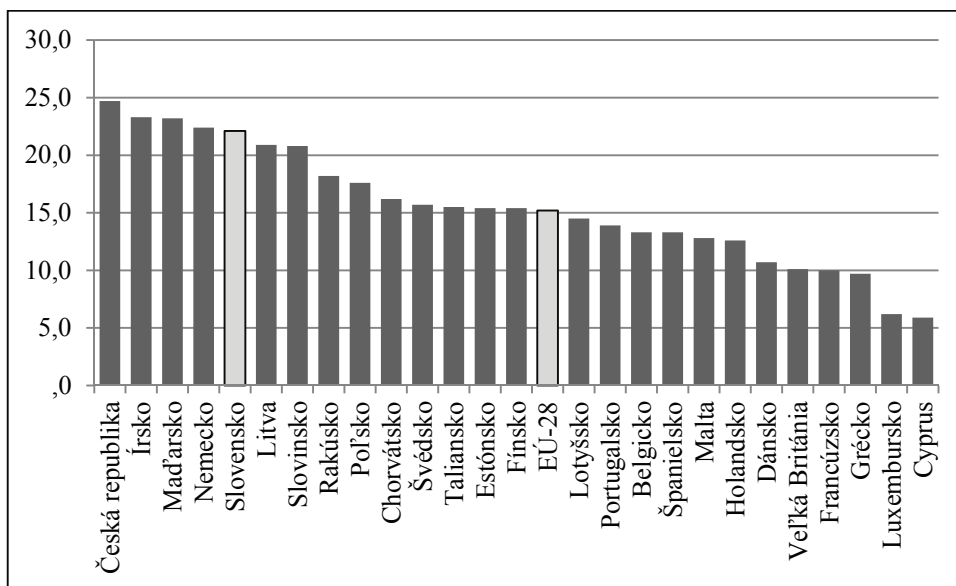
Politická ekonómia sa zameriava na pozitívne vysvetlenie priemyselnej politiky. Problém zaostalého rozvoja nemôžu ekonómovia vyriešiť tak, že pre krajiny prídu iba s lepšími odporúčaniami, ktoré by mali prijať, alebo tak, že neustále budú čakať na nových, lepších, vodcov. Ekonómovia prichádzali s dobrými návrhmi desiatky rokov, ale problém je, že sa neuskutočnili. Z hľadiska politickej ekonómie je priemyselná politika endogénnym výsledkom politickej voľby. Pokiaľ nie sú záujmy a inštitúcie zladené, tak nedôjde k podpore priemyslu, nech to má akékoľvek normatívne dôsledky. Ekonómovia a medzinárodné inštitúcie musia pri odporúčaníach pre rozvoj priemyslu vziať tieto skutočnosti do úvahy. To znamená, že sa musia snažiť buď zmeniť politickú rovnováhu tým smerom, že bude viac podporovať industrializáciu (napr. podporou politického vplyvu tých skupín, ktoré z takejto zmeny budú profitovať), alebo sa musia pri danej politickej rovnováhe snažiť nájsť spôsoby pre podporu priemyselnej politiky, ktoré budú kompatibilné s motiváciami tých, ktorí sú pri moci. Priemyselná politika má veľký potenciál podporiť ekonomický rozvoj, ale ten môže byť uskutočnený len v správnom politickom prostredí.

Priemyselná politika v Európskej únii

Na stratégiu Európa 2020 nadviazala Európska komisia prijatím stratégie reindustrializácie Európy a viacerými dokumentmi pre jednotlivé odvetvia spracovateľského priemyslu, ako aj akčnými plánmi pre konkrétne oblasti. Európska komisia predstavila v júni tohto roku Akčný plán pre oceľ s cieľom posilniť konkurencieschopnosť oceliarskeho odvetvia a pomôcť európskym firmám čeliť aktuálnym výzvam, najmä poklesu dopytu, celosvetovej nadmernej kapacity, vysokým cenám energií v porovnaní s konkurenciou z krajín mimo Európskej Únie, nekalej medzinárodnej konkurencii a potrebe investovať do inovácií a ľudského kapitálu. (EURACTIV.SK, 2013b.) Akčný plán nadväzuje na stratégiu reindustrializácie Európskej Únie, ktorej hlavným zámerom je zvýšiť podiel spracovateľského priemyslu na pridanej hodnote z 15,2 % na 20 % do roku 2020.

Graf 1

Podiel spracovateľského priemyslu na pridanej hodnote v krajinách EÚ-28 v roku 2012, v %



Prameň: Vlastné výpočty podľa údajov Eurostat-u, National accounts aggregates and employment by branch (NACE Rev. 2), 17.8.2013.

Slovensko patrí medzi krajiny s najvyšším podielom spracovateľského priemyslu na pridanej hodnote, a to popri Českej republike, Írsku, Maďarsku a Nemecku, čím má pomerne dobrú pozíciu pre ďalší rozvoj.

Narastajúci význam priemyselnej politiky v najbližších rokoch je možné badať vo vyjadreniach viacerých popredných európskych aj domácich politikov. „Som presvedčený, že Európa sa nikdy nedostane z krízy bez toho, aby rozvíjala silnú politiku v prospech reálnej ekonomiky,“ zdôraznil A. Tajani podpredseda Európskej komisie zodpovedný za priemysel a podnikanie. „Preto dúfam, že výsledkom budúceho summitu hláv štátov a vlád vo februári 2014 bude schválenie Európskeho priemyselného kompaktu.“ (EURACTIV.SK, 2013a.).

S akčným plánom rozvoja ocele súvisia aj ďalšie dve stratégie Európskej komisie, keďže hlavnými odberateľmi výrobkov z ocele sú automobilový a stavebný sektor (asi 40 % dopytu). Európska komisia chce podporiť rozvoj týchto nadväzujúcich odvetví, a to implementáciou stratégie CARS 2020, podľa ktorej by do roku 2020 mali elektrické a hybridné vozidlá dosiahnuť na trhu podiel 7 %, a stratégie Construction 2020. V jej rámci by sa malo zamerať hlavne na investície do energeticky úsporných budov, ktoré by mali do roku 2020 dosiahnuť 25 – 35 miliárd eur. (EURACTIV.SK, 2013b.)

Priemyselná politika, konkurencieschopnosť a globálne hodnotové reťazce

Narastajúca previazanosť ekonomík jednotlivých krajín vedie k nutnosti prehodnotiť tradičný pohľad na komparatívne výhody a konkurencieschopnosť na národnej úrovni. Tradičné ukazovatele konkurencieschopnosti a odhalených komparatívnych výhod neberú do úvahy komplexné väzby medzi ekonomikami a odvetviami v súvislosti s globálnymi výrobnými reťazcami. Pri tvorbe priemyselnej politiky bude potrebné vziať do úvahy a preskúmať postavenie jednotlivých odvetví národného hospodárstva v týchto globálnych výrobných reťazcoch. Pri ich analýze môžu byť užitočné a nápomocné štruktúrne analýzy založené na multiregionálnych input-output tabuľkách, ktoré zachytávajú toky produkcie, pridanej hodnoty a zamestnanosti medzi odvetviami a krajinami zároveň. Svetové input-output tabuľky s rozšírením o sociálne a environmentálne aspekty poskytujú podklady pre preskúmanie načrtnutých komplexných väzieb v národnom hospodárstve a ich previazanosti vo svetovej ekonomike. Multiregionálnym input-output tabuľkám bolo venované špeciálne vydanie časopisu *Economic System Research* (pozri napr. príspevky Tukker – Dietzenbacher, 2013; Dietzenbacher, 2013), a ich využitie pri formulovaní odporúčaní pre priemyselnú politiku v Európskej únii, aj na Slovensku, by sa malo stať súčasťou podkladových analýz v najbližšom období.

Literatúra

- EURACTIV.SK (2013a): Tajani: V priemyselnej politike sú sektory súčasťou mozaiky. Dostupné na: <<http://www.euractiv.sk/regionalny-rozvoj/clanok/tajani-v-priemyselnej-politike-su-sektory-sucastou-mozaiky-021296>>.
- EURACTIV.SK (2013b): Komisia akčne pristupuje k odvetviu ocele. Dostupné na: <<http://www.euractiv.sk/regionalny-rozvoj/clanok/komisia-akcne-pristupuje-k-odvetviu-occele-021178>>.
- ROBINSON, J. (2009): *Industrial Policy and Development: A Political Economy Perspective*. Dostupné na: <<http://scholar.harvard.edu/jrobinson/publications/industrial-policy-and-development-political-economy-perspective>>.
- TUKKER, A. – DIETZENBACHER, E. (2013): Global multiregional input-output frameworks: An introduction and Outlook. *Economic System Research*, 25, č. 1, s. 1 – 19.
- DIETZENBACHER, E. et al. (2013): The construction of world input-output tables in the WIOD project. *Economic System Research*, 25, č. 1, s. 71 – 98.

Dynamizácia znalostnej ekonomiky v čase zmien: kontext pre motiváciu aktérov¹

Daneš BRZICA*

Úvod

Príspevok naznačuje kontext v akom dochádza k premenám znalostnej ekonomiky v čase zmien, ktoré dnes prebiehajú v globálnom a európskom priestore ako aj v slovenskej ekonomike. Zahŕňa komplexné, viacrozmerné interakcie medzi rôznymi aktérmi vrátane strategických sprostredkovateľov služieb, ale sústreďuje sa na dve významné skupiny aktérov – aktérov z akademického sektoru (univerzity a vedecko-výskumné centrá) na strane jednej a firemný sektor (firmy a ich výskumné centrá) na strane druhej. Príspevok ďalej ukazuje, že v našej ekonomike existujú možnosti ako sa dajú dynamizovať procesy súvisiace so znalostnou ekonomikou.

V prvej časti sa uvádzajú teoretické východiská problému a kontext, v akom dynamizácia znalostnej ekonomiky pôsobí na motiváciu aktérov. Druhá časť si všíma faktory, ktoré s týmito zmenami súvisia. Tretia časť uvádza poznatky o stave v akom sa nachádza Slovenská republika (SR) z hľadiska konkurenčnej schopnosti v oblastiach súvisiacich s inováciami a technologickým rozvojom v porovnaní s obdobnými vyspelými európskymi ekonomikami. Príspevok končí záverom so stručným zhodnotením.

1. Teoretické východiská a rámec problematiky

Prebiehajúci vývoj globálnej a európskej ekonomiky je poznamenaný tým, že rozmanitosť, komplexnosť a dynamika aktérov narastá rovnako ako hustota inštitúcií a väzieb medzi týmito aktérmi. V dôsledku nových organizačných foriem, flexibility a sieťovania sa začínajú stierať rozdiely medzi aktérmi a prijímané opatrenia majú často zmiešanú formu vplyvu súkromno-verejného charakteru. Ekonomický a spoločenský systém fungujú v komplexnom režime, čo im dáva značný potenciál rozvoja, ale súčasne narastajú riziká možnosti fungovania v režime, ktorý nie je optimálny z pohľadu medzinárodnej súťaže – teda je pod hranicou potenciálu ekonomiky, resp. daného aktéra.

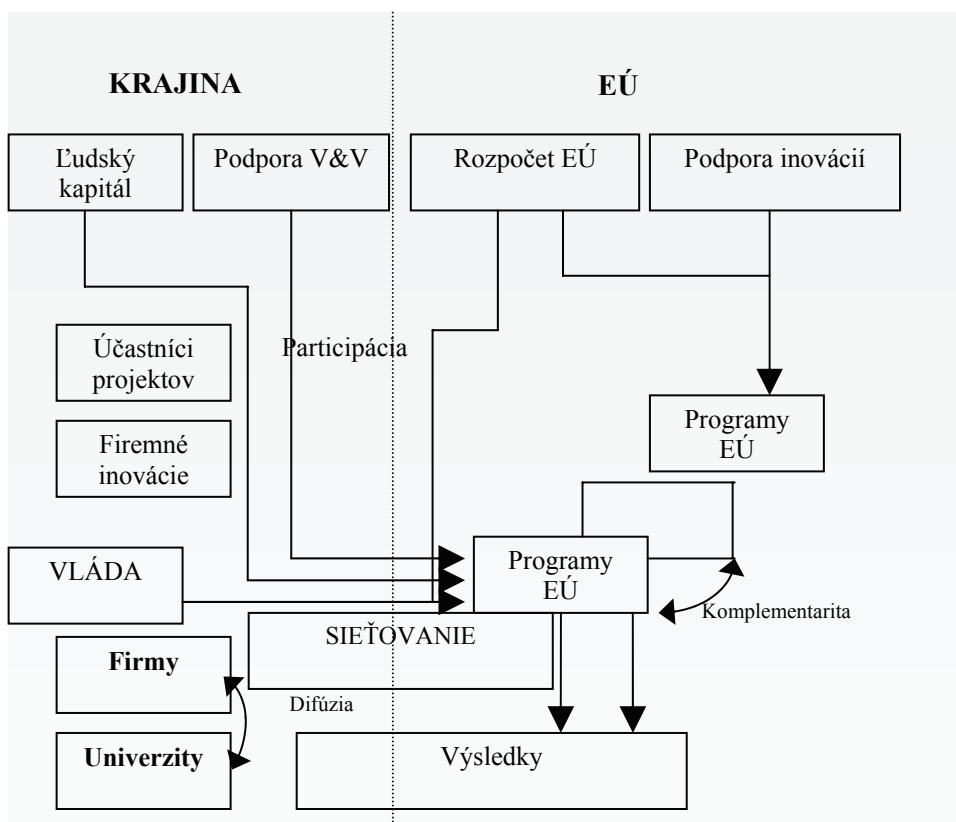
* Ing. Daneš BRZICA, PhD., Ekonomický ústav SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava 1; e-mail: danes.brzica@savba.sk

¹ Príspevok bol vypracovaný s podporou projektu VEGA č. 2/0080/12 *Motivácia kľúčových aktérov znalostnej ekonomiky pri smerovaní k znalostnej spoločnosti*.

Za tejto situácie k vyššej konkurenčnej schopnosti prispieva rad faktorov – od kvality existujúcich inštitúcií cez štruktúru vzdelanosti, kvalitu ľudského a sociálneho kapitálu, počet a typ aktérov, ich motivácia a nasadenie, množstvo a charakter regulácie a tiež hospodárska politika, ochota spolupracovať, kultúrne dedičstvo a sociálna stabilita. Rad prác rozoberá uvedené otázky vrátane otázok súvisiacich s našimi dvomi skupinami aktérov – univerzitami a firmami (pozri napr. Amin (1999), Amin a Thrift (1995), Asheim (1999), Arvanitis a Sydow (2008), Audretsch a Stephan (1996), Brzica (2007), Etzkowitz a Leydesdorff (1997), Etzkowitz (2008), Florida (1995), Kaufmann a Tödling (2001)).

Ekonomika Slovenskej republiky (SR) podobne ako v iných krajinách Európskej únie (EÚ) v tomto procese pôsobí a ani súčasný stav jej rozvoja poznamenaný krízou zásadne nemení kontext hlavných výziev, ktoré pred ňou stoja a ktoré krízové či pokrízové obdobie presahujú.

Obrázok 1
Národný a európsky kontext inovačného procesu



Prameň: autor.

Teórie komplexnosti a konkurenčnej schopnosti ako sú vyjadrené v mnohých štúdiách (pre čiastkový prehľad vid' napr. Brzica a kol., 2011) naznačujú rad výziev ako aj prístupov ku zmenám. Napriek rozsiahlej literatúre zostáva stále priestor na skúmanie toho, čo ekonomiku posúva vpred a aké okolnosti takéto posun môžu ovplyvniť – či urýchliť alebo narušiť. Známy koncept analytickej, syntetickej a symbolickej znalostnej základne (Asheim a kol., 2006) ukazuje, že inovácie môžu prebiehať na rôznych úrovniach a v rozdielnych sektoroch a oblastiach ekonomiky. Obrázok 1 schematicky naznačuje niektoré segmenty inovačného procesu v kontexte národnej ekonomiky a EÚ.

V príspevku nás zaujíma kontext, v akom prebieha inovačná činnosť aktérov znalostnej ekonomiky. Od technológií tlačenými a trhom ťahanými inováciami až po inovácie vychádzajúce z aktivít vytváraných aktérmi pôsobiacimi v sieťach je vidieť posun v koncepciách zachytávajúcich výrazné zmeny v podnikateľskom prostredí. Tieto zmeny sa odrážajú v novom teoretickom vyjadrení a hospodársko-politických odporúčaniach. Novým prístupom, ako sa vyrovnat' s motiváciou dvoch kľúčových skupín aktérov – akademickej sféry a firiem – ku inovačným zmenám, je uplatňovanie zamestnávania expertov v rámci tzv. prekrývajúcich sa vnútorných trhov práce (VPTP) (Lam, 2007). Tento prístup sa premieta do vyššej motivácie obidvoch skupín aktérov spolupracovať – teda spoločne pracovať na tvorbe a komerčnom využití nových poznatkov, zmienime sa o ňom nižšie.

Je zrejmé, že prístupy ako napr. VPTP môžu výrazne aktivizovať spoluprácu a procesy sieťovania a snahy zlepšiť procesy správy poznatkov a mechanizmy zabezpečenia takejto spolupráce. Tieto procesy sú zložité, nakoľko rad aktivít prebieha medzi aktérmi (organizáciami) s ich pomerne hmlistými organizačnými hranicami. To si vyžaduje riešenie mnohých legislatívnych problémov, ktoré takýmto procesom bránia alebo ich sťažujú. Predpokladom spolupráce je ale zvýšiť kvalitu fungovania obidvoch zmienených skupín aktérov (a samozrejme aj ďalších). Ich fungovanie pod rámec možností (sub-optimálne) môže byť vyvolané rôznymi faktormi, napr.:

- absenciou dostatočne konkurenčného prostredia;
- nízkou resp. neadekvátnou inštitucionálnou hustotou;
- nedostatočnou motiváciou aktérov (vychádzajúcou prípadne aj z predchádzajúcich bodov);
- nevhodným legislatívnym a regulačným rámcom (prílišné alebo nedostatočné usmernenie pôsobenia aktérov);
- rôzne iné faktory.

Pre pochopenie zložitosti súčasného inovačného prostredia a motivácie aktérov v ňom pôsobiacich je potrebná identifikácia existujúceho inovačného systému (aké sú jeho prvky a aký charakter majú vzťahy medzi týmito prvkami);

identifikácia podnikateľského prostredia; identifikácia kľúčových aktérov; úvahy o možných zmenách tohto systému a pokus o určenie možných vývojových trajektórií budúceho smerovania.

Potrebné kroky pre zvýšenie inovačnej výkonnosti a komerčnej úspešnosti vychádzajú z potreby zvýšiť efektívnosť a účelnosť všetkých alebo prinajmenej kľúčových aktérov pôsobiacich v ekonomike. Naše predchádzajúce práce (napr. Brzica, D. a kol., 2011) naznačili niektoré príčiny nášho zaostávania voči iným najvyspelejším ekonomikám v segmentoch súvisiacich s inováciami a znalostnou ekonomikou. Jedným z mála ukazovateľov, ktoré vykazujú lepšie hodnotenie je prílev priamych zahraničných investícií a dovoz technológií. Aby ekonomika a spoločnosť boli výkonné a prosperujúce nie je dlhodobo možné opierať vlastný hospodársky rozvoj len o dovoz zahraničných (aj keď často vyspelých) technológií a absenciu silného sektora malých a stredných inovačných firiem. Kontrola a efekty z využívania najdôležitejších segmentov hodnotového reťazca predstavujú spolu s vytváraním komplexnej technologickej infraštruktúry a kvalitnou vedeckou a vzdelávacou základňou niekoľko z hlavných predpokladov dlhodobejšieho úspechu.

2. Faktory zmien

V súčasnosti je dôležité zlepšiť situáciu v oboch skupinách zmienených aktérov tvorby a využitia poznatkov. Zmeny však prebiehajú v novom kontexte danom zmenami charakteru podnikateľského prostredia s rôznymi špecifikami, ktoré v minulosti neexistovali alebo ich význam nebol taký dôležitý:

- *Blízkosť*: stále zohráva úlohu pri sprostredkovaní inovačných a výrobných aktivít. S rozšírením IKT a ich rozvojom miznú niektoré prekážky dané geografickou vzdialenosťou. Avšak iné problémy vznikajú v dôsledku vplyvu „emočnej, kultúrnej alebo sociálnej vzdialenosti“, ktorá efekty virtuálnej spolupráce či IKT oslabuje (k otázke blízkosti všeobecne vid' napr. Boschma (2005), Nooteboom a kol.(2007); Crespo a Vicente (nedatované) a špeciálne v otázke vzťahu univerzít a firmy Woerter (2011) alebo technologickej blízkosti potom Cantner a Meder (2007)).
- *Inštitucionálna hustota*: predstavuje súbor rôznych inštitucionálnych prvkov, ktoré by mali podporovať rozvoj technologicky vyspelých a inovačne náročných výrobných a výskumných. Vyššia inštitucionálna hustota by mala dávať aj väčšie šance pre aktérov dosiahnuť úspech pri aktivitách vyšších rádov (teda technologicky a inovačne náročných). Nevhodné inštitucionálne prvky a ich neefektívnosť môžu viesť k situácii, že vyššia inštitucionálna hustota sa stáva skôr prekážkou než katalyzátorom rozvoja. K inštitúciám všeobecne North (1990) a k inštitucionálnej hustote v regionálnom kontexte napr. Keeble a Lawson (1999).

- *Dôvera*: v kontexte vysokej miery inovácií v ekonomike a charakteru procesov vyžadujúcich len dočasné zmluvy a neopakovateľnosť dohôd (jednorázové objednávky) začína mať dôvera medzi aktérmi ekonomického procesu čoraz väčší význam. Dôvodom je často neopakovateľnosť kontraktov, ktorá zvädza k podvádzaniu a tiež väčšej náročnosti na otvorenosť medzi spolupracujúcimi partnermi. Navyiac zlyhávajú alebo sú problematické tradičné formy ochrany nových poznatkov (napr. patenty) a to kvôli vysokým nákladom, problémom s definovaním riešení, zložitou preukázať odcudzenie poznatku a pod.
- *Komplexnosť*: predstavuje fenomén, ktorý charakterizuje množstvo aspektov systému moderných zložiek ekonomiky vyspelých krajín. Pre fungovanie ekonomiky musí spolupôsobiť čoraz viac aktérov, inštitúcií, regulácií, poznatkov a iných faktorov. Výrobcovia sú závislí na množstve iných aktérov a často využívajú množstvo sub-dodávateľov. To vyžaduje napr. poznať miestne podmienky v rôznych krajinách apod. Dôležitým rysom je to, že jednotliví aktéri reagujú vo svojich akciách najmä na svoje najbližšie okolie.
- *Sieťovanie*: vytváranie väzieb medzi rôznymi aktérmi či skupinami aktérov. Interakcie nadobúdajú podobu spolupráce či spolupráce spojené s konkurenciou. K niektorým otázkam pozri Cooke a Morgan (1993).

Firmy, ako aj akademický sektor, sa snažia využívať spoluprácu na získanie efektov v podobe úspešnej kariéry a podmienok pre vedeckú prácu (akademickí pracovníci) a komerčný úspech s inováciami (firmy). Motivácia ľudí má množstvo polôh, ale vonkajšia motivácia vyvolaná spoluprácou môže posilniť vnútornú motiváciu a viesť ku zvýšeniu výkonnosti v našom prípade vedeckých a výskumných pracovníkov. Tabuľka 1 ukazuje základnú taxonómiu ľudskej motivácie.

T a b u ľ k a 1

Taxonómia ľudskej motivácie

Regulačné štýly	Nemotivácia (N)	Vonkajšia motivácia				Vnútrná motivácia (VM)
		Externá regulácia (ER)	Prijímanie vonkajších aspektov (In1)	Identifikácia (Id)	Integrácia (In2)	
Súvisiace procesy	Vnímaná nemožnosť Nízko vnímaná kompetentnosť Nerelevantnosť Neúmyselnosť	Blížkosť vonkajším odmenám alebo trestom; Dodržiavanie/ odpor	Zapojenie ega; Zameranie na schválenie od seba alebo iných	Vedomé ocenenie činnosti; Vlastné potvrdenie cieľov	Hierarchická syntéza cieľov; Zhoda	Záujem, potešenie; Vlastná spokojnosť
Vnímané miesto kauzality	Neosobné	Externé	Čiastočne externé	Čiastočne interné	Interné	Interné

Prameň: Upravené autorom podľa Ryan, R. M. a Deci, E. L. (2000).

Motivácia vo všetkých jej formách umožňuje aktivizovanie pedagógov a výskumníkov. Pre úspech tvorby poznatkov a ich komerčného využitia – teda pre úspech inovačného procesu – je však potrebné vytváranie podmienok na (1) zlepšenie parametrov fungovania všetkých aktérov, ktorí k inováciám prispievajú a na (2) stimuláciu efektívnych kooperačných väzieb medzi týmito aktérmi.

Zlepšenie efektívnosti pôsobenia aktérov prebieha mnohými spôsobmi. Dá sa to ukázať na príklade univerzít ako významných aktérov stojacich za tvorbou poznatkov. Existuje rad prístupov, ktoré vychádzajú z množstva európskych, národných a regionálnych iniciatív a ktoré napomáhajú zvyšovaniu výkonnosti univerzít. Projekt Progetto Universitas poukázal na potrebu medzinárodnej spolupráce pri formovaní výkonnejšieho a efektívnejšieho vzdelávacieho prostredia s nárastom medzinárodných vzdelávacích inštitúcií a väčšou (medzinárodnou) mobilitou pedagógov aj študentov.

Interné aspekty fungovania univerzity sa dajú výrazne zlepšiť v súvislosti so zmenami jej (1) organizácie a štruktúry, (2) výskumných a vzdelávacích aktivít, (3) cieľových skupín (teda tých, ktoré majú prospech z realizovaných aktivít) a (4) financovania. Organizačné charakteristiky univerzitných aktivít – ktorých zmeny môžu zaznamenať zlepšenie fungovania univerzít – majú nasledovné segmenty:

- administráciu,
- personál (a jeho výcvik) – vonkajšia a vnútorná motivácia tu zohrávajú kľúčovú úlohu
- plánovanie,
- rozhodovanie,
- spoluprácu (organizačné a štrukturálne faktory spolupráce medzi univerzitami ako aj medzi univerzitami a inými aktérmi).

Súčasná situácia v našom vzdelávacom systéme naznačuje potrebu toho, že sa musia trvale zlepšovať aktivity univerzít a to tak z hľadiska výskumu ako aj vzdelávania. Tieto dva aspekty univerzitných aktivít sa pritom zameriavajú na rôzne aspekty: predmety, projekty, typy a úroveň programov (postgraduálne, celoživotné vzdelávanie a pod.). Ukazuje sa, že zlepšeniu výsledkov v oblasti našej vedy aj vzdelávania môže napomôcť medzinárodná aj domáca spolupráca univerzít s inými univerzitami, V&V centrami ako aj firmami. Charakter interakcie medzi univerzitami či univerzitami a firmami je rôzny z hľadiska:

- miery spolupráce;
- špecifických aspektov spolupráce: nástroje, geografické rozšírenie spolupráce, charakteristiky programov, predmety a projekty;
- ako aj z hľadiska komplexnosti a intenzity.

To si vyžaduje aj využívanie rôznych motivačných mechanizmov zodpovedajúcich špecifikám individuálnych organizácií. Dôležité pre výskumníkov z motivačného hľadiska je aj vyriešenie otázky financovania. Zdroje finančnej podpory aktivít univerzity ako aj univerzitnej spolupráce sú rozmanité – na základe typu finančných zdrojov môže ísť o súkromné, verejné regionálne, verejné národné alebo verejné nadnárodné zdroje. Zdroje financovania závisia na priamych aktivitách univerzít (napr. zápisné, poplatky, komerčné aktivity), ale aj na procesoch súvisiacich so zvýšením efektívnosti ich činnosti (napr. opatrenia univerzít na zníženie ich prevádzkových nákladov).

Kým univerzity a celý akademický sektor riešia predovšetkým otázku súvisiace s financovaním svojej činnosti a zvyšovaním kvality svojej vedecko-výskumnej a pedagogickej práce, špičkové firmy sa snažia dosahovať zisk, zvyšovať trhové podiely a expandovať najmä prostredníctvom inovácií produktov (výrobkov a služieb).

Úspešnosť inovácií vo firmách úzko súvisí so spoluprácou medzi akademickým sektorom a firmami. Prejavuje sa v snahe firiem rozširovať svoj vnútorný pracovný trh a vytvárať tak lepšie predpoklady práve pre inovačnú schopnosť. Tieto zmeny na vnútornom trhu práce sa prejavujú aj zmenami teoretických koncepcií a prístupov k tomuto problému. Siahajú od kritiky vnútorných pracovných trhov (VPT) (Piore, 2002; Camuffo, 2002), cez formuláciu rozšíreného vnútorného pracovného trhu (RVPT) (Manwaring, 1984) až po nový koncept prekrývajúceho sa vnútorného pracovného trhu (PVPT) (Lam, 2007). Pričom tento naposledy menovaný sa týka toho, ako by hranice VTP mohli byť rozšírené na nové typy vzťahov prelínajúcich sa medzi dvomi skupinami organizácií. Tento koncept sa používa na zdôraznenie aktívnej úlohy firiem pri rozvoji sociálnych sietí, na získavanie zručností a poznatkov prostredníctvom externých projektových väzieb. Koncept tiež zdôrazňuje dôležitú úlohu takýchto sieťových väzieb pre poskytovanie stabilných rámcov pre rozvoj profesijnej kariéry a pre podporu mobility pracovníkov a tokov poznatkov medzi organizačnými hranicami.

Oproti minulosti tak firmy ustupujú od snahy naberať expertov z univerzít a výskumných centier na trvalé pozície do vlastných firemných výskumných centier, pretože (a) experti strácali kontakt s vedeckou komunitou a nemali garancie trvalého pracovného miesta ako tomu bolo na univerzitách a (b) firmy tým pádom nemali trvalý prísun najnovších poznatkov z akademickej sféry. Toto poznanie viedlo postupne k snahe umožniť expertom pôsobiť tak v akademickej ako aj komerčnej sfére, čo predstavovalo lepšie motivačné faktory pre expertov a vedcov.

Vedci zapojení do vedecko-výskumnej práce totiž potrebujú mať pred sebou víziu úspešného profesijného rozvoja, ktorý by ich motivoval k svedomitej práci

na svojich vedeckých úlohách, aby vytvárali výstupy špičkovej kvality. Otázkou však je, čo ich motivuje k tomu, aby vytvárali väzby s firmami a zapájali sa do viacerých pracovných rolí. Lam (2007) naznačuje, že to súvisí najmä s kariérou, ktorá motivuje väčšinu akademických vedcov aby vytvárali väzby s firmami. Niektorí vedci majú navyše značné požiadavky na zdroje pre realizáciu výskumu ako je prístup k drahým prístrojom, materiálom a možnosť pracovať na akademickom aj firemnom pracovisku im tak napomáha prekonávať materiálne aj technické obmedzenia.

Spoluprácou medzi univerzitami a firmami tak vzniká priestor pre posilňovanie oblasti spoločných resp. zdieľaných záujmov medzi rozličnými aktérmi. Táto flexibilná zložka v kariére (napr. účasť na krátkodobých komerčných projektoch) podčiarkuje dynamický charakter poznatkových sietí. Koncept PVTP, ako naznačuje Lam (2007), tiež ukazuje vzájomne závislý vzťah medzi krátkodobými projektmi a trvalejšími organizačnými usporiadaniami a kariérou expertov. Flexibilné projekty často potrebujú stabilnú inštitucionálnu základňu najmä ak sa majú vylúčiť nespoľahlivé prvky, vytvárať dôvera, realizovať efektívne učenie a ak majú fungovať ako miesto vytvárania poznatkov (Lam, 2007). Kým tradičný model VTP neodráža situáciu spojenú so vznikom projektových sietí v mnohých sektoroch znalostnej ekonomiky, novšie koncepty (ako PVTP) dobre popisujú zmeny v niektorých dynamicky sa vyvíjajúcich odvetviach, v ktorých učenie a tvorba poznatkov sú kľúčom k inovačnému úspechu.

Univerzity, výskumné centrá a firmy tak hľadajú rôznymi spôsobmi a s rozdielnou intenzitou cesty ako si zvýšiť svoju výkonnosť a ako lepšie motivovať svojich pracovníkov. Jednou z ciest, ako sme naznačili, je vytváranie režimov vzájomnej spolupráce. V ďalšej časti nepriamo prostredníctvom medzinárodného porovnávania naznačíme, aké výsledky rôzne krajiny dosahujú v oblasti inovácií a technologických zmien.

3. Porovnanie postavenia SR v oblastiach súvisiacich s inováciami a technologickým rozvojom v porovnaní s inými európskymi ekonomikami

V tejto časti poukazujeme na postavenie Slovenskej republiky (v porovnaní s inými obdobnými európskymi ekonomikami) v oblastiach súvisiacich s inováciami a technologickým rozvojom. Slovenská republika a Česká republika predstavuje jednu skupinu krajín (skupina A) a Fínsko a Dánsko druhú skupinu krajín (skupina B). Tabuľka 2 ukazuje hodnotenie dvoch ukazovateľov – technologickej pripravenosti a inovácií za obidve skupiny krajín a naznačuje rozdielne postavenie obidvoch skupín krajín a špecificky aj horšie postavenie Slovenskej republiky.

T a b u ľ k a 2

Vývoj hodnotenia dvoch skupín ukazovateľov – Technologická pripravenosť a Inovácie – podľa údajov WEF

	WEF 2006 – 2007				WEF 2008 – 2009				WEF 2011 – 2012			
	Technol. pripravenosť		Inovácie		Technol. pripravenosť		Inovácie		Technol. pripravenosť		Inovácie	
	P*	S*	P*	S*	P*	S*	P*	S*	P*	S*	P*	S*
Česká republika	26.	4,74	28.	3,98	33.	4,48	25.	3,98	31.	4,82	33.	3,77
Slovenská republika	30.	4,50	42.	3,51	36.	4,35	58.	3,28	37.	4,54	96.	2,91
Dánsko	10.	5,46	10.	5,04	3.	5,87	10.	5,09	4.	6,20	10.	5,10
Fínsko	12.	5,44	4.	5,56	14.	5,46	2.	5,57	12.	5,75	3.	5,72

Poznámka: *P – poradie. S – skóre.

Prameň: autor s využitím údajov WEF (2006; 2008; 2010; 2011).

U krátkodobých zmien, napriek nižšej vypovedacej schopnosti s ohľadom na charakter dát, veľkú citlivosť hodnotenia (malé rozdiely v bodovom hodnotení krajín) a veľmi krátke obdobie sa ukazuje, že trend zhoršovania tu medzi dvomi skupinami krajín (A a B) existuje. Z tabuľky 3 je vidieť, že zhoršovanie situácie je viditeľnejšie v prípade skupiny krajín A ako skupiny krajín B, napriek tomu, že je ťažšie udržať sa na predných miestach (kde sú zväčša krajiny skupiny B), ako si udržať pozíciu na nižších miestach. Nižšie uvedené dáta sú reálne, ale sú uvedené len ilustratívne s ohľadom na krátke vybrané obdobie a špecifický kontext krízových javov.

T a b u ľ k a 3

Porovnanie krátkodobej (ročnej) dynamiky zmien v hodnotení krajín podľa ukazovateľa spolupráce priemyslu a univerzít vo V&V

Ukazovateľ č.	Charakteristika	SR	ČR	Fínsko	Dánsko
Inovácie 3 – 4	Spolupráca priemyslu a univerzít vo V&V (medziročná bodová zmena +/-)	-37	-1	-1	-7
Inovácie 3 – 4	Spolupráca priemyslu a univerzít vo V&V (poradie obdobie 2010/2011)	104.	30.	4.	15.

Prameň: Autor s využitím dát uvedených vo WEF (2010, 2011).

Komparácia v troch oblastiach súvisiacich s inováciami sa týka technologickej pripravenosti, vyspelosti podnikania a inovácií. V segmente Technologická pripravenosť sú napr. ukazovatele dostupnosti najnovších technológií, absorpčná schopnosť technológií na úrovni firmy či PZI a transfer technológií. V segmente Inovácie ide napr. o intenzitu spolupráce priemyslu a univerzít vo V&V či kvalitu vedeckovýskumných inštitúcií. Pre hodnotenie používame plusové/mínusové body, ktoré ukazujú o koľko miest v poradí („bodov“) si krajina polepšila oproti

predchádzajúcemu obdobiu („plusové body“) alebo naopak pohoršila („mínusové body“). Umiestnenie vyššie alebo nižšie v hodnotiacom rebríčku má pritom istý vplyv na hodnotu bodu (viď poznámku v tabuľke 4).

T a b u ľ k a 4

Ukazovatele zmeny – komparácia troch oblastí (plusové/mínusové body)

Body/Krajina	SR	ČR	Fínsko	Dánsko
Plusové body	9	32	26	45
Mínusové body	165	98	24	31

Poznámka: Krajiny umiestnené v jednotlivých ukazovateľoch na najvyšších miestach rebríčka sú touto skutočnosťou ovplyvnené pri hodnotení plusových bodov. Krajina, ktorá je prvou sa nemá kam zlepšovať (z 1 na 1) a môže len klesať alebo si udržať svoje postavenie. Aj ďalšie krajiny na špici rebríčka majú teda obmedzenú možnosť získať plusové body. Táto skutočnosť skresľuje porovnanie. Takisto „kvalita“ poklesu je iná u poklesu o jedno miesto napr. z 1. na 2. miesto ako z 85. na 86. miesto.

Prameň: Autor s využitím dát uvedených vo WEF (2010, 2011))

Pokiaľ tabuľka 4 ukázala krátkodobú dynamiku u troch základných oblastí súvisiacich so znalostnou ekonomikou, ktoré môžeme identifikovať z dostupných dát WEF, potom tabuľka 5 si všíma len porovnanie vybraných krajín v oblasti inovácií. Rozdiely sú obdobne výrazné ako v predchádzajúcom prípade. Ani tu nemá krajina skupiny A menej mínusových bodov ako krajiny skupiny B a pritom rozdiely sú značné.

T a b u ľ k a 5

Ukazovatele zmeny – komparácia oblasti inovácií

Body/Krajina	SR	ČR	Fínsko	Dánsko
Plusové body	6	9	1	3
Mínusové body	85	60	8	26

Poznámka: Viď poznámku v tabuľke 4.

Prameň: Autor s využitím dát uvedených vo WEF (2010, 2011).

Tabuľka 5 ukazuje súhrn plusových a mínusových bodov – teda krátkodobý trend zhoršovania či zlepšovania situácie v ukazovateľoch súvisiacich s oblasťou inovácií. Z krátkodobého hľadiska môžeme konštatovať, že najlepšia situácia v tejto oblasti je opäť vo Fínsku a Dánsku. Situácia v SR je v tomto segmente najmenej uspokojivá, čo je v kontraste s pomerne dobrými makroekonomickými výsledkami (okrem dlhodobého problému s relatívne vysokou mierou nezamestnanosti). Zjavné je, že potenciál pre zlepšenie je práve v oblastiach súvisiacich so znalostnou ekonomikou.

Ako naznačujú vyššie uvedené tabuľky je zaostávanie našej ekonomiky v poradí podľa kvalitatívnych faktorov súvisiacich so znalostnou ekonomikou a inováciami značné a predstavuje výraznú výzvu pre vládu ako aj všetkých ďalších aktérov v ekonomike a spoločnosti. Fínsko so svojím vzdelávacím systémom či

Dánsko s efektívnym podnikateľským systémom využívajúcim diverzifikovanú štruktúru menších inovačných firiem predstavujú síce rozdielne ekonomické systémy, avšak ukazujú to, že k úspechu môžu viesť rôzne cesty, ktorých spoločným znakom je premyslená stratégia rozvoja, cielené kroky všetkých aktérov a odvaha prijímať a vytvárať zmeny, podnikat' a inovovať.

Záver

Príspevok naznačil niektoré oblasti žiadúcich posunov v prístupe k rozvoju tvorby a komerčného využitia nových poznatkov. Motivácia aktérov k tomu, aby v tomto smere efektívnejšie a úspešnejšie pôsobili je daná súborom rôznych faktorov. Pritom v komplexných systémoch sa často nedá určiť, ktorý z motivačných faktorov je alebo môže byť rozhodujúcim pre naštartovanie a úspešný priebeh potrebných zmien.

Súhra súborov potrebných faktorov (napr. spolupráce a konkurencie) môže však motivovať aktérov, aby mali snahu vstupovať aj do nových neprebádaných oblastí technologicky vyspelých aktivít. Tie by mali byť potenciálne komerčne a spoločensky zaujímavé, ale často môžu prinášať so sebou aj riziká neúspechu a zlyhania. Inovácie a zmeny síce prinášajú výzvy a riziká, ale ustrnutie a fungovanie na sub-optimálnej úrovni v dlhodobom horizonte predstavuje oveľa vyššie riziko poklesu konkurenčnej schopnosti.

Analýza ukázala, že SR má stále značný nevyužitý potenciál na zlepšení v sledovaných oblastiach znalostnej ekonomiky. Kým SR zaznamenala v priebehu rokov 2010 – 2011 celkom 16 mínusových zmien (teda mínusových zmien u 16 ukazovateľov, pričom celková zmena poradia činí 165 „mínusových bodov“), potom ČR vykázala za rovnaké obdobie len desať mínusových zmien, Fínsko osem a Dánsko šesť. Spolupráca univerzít a firiem je sťažená v dôsledku štrukturálnych charakteristík a uplatňovaných politik ako aj výkonnosťnými parametrami aktérov inovačného systému vrátane univerzít. Z uvedených charakteristík a literatúry vyplývajú rôzne konzekvencie. Tie sa dajú rozdeliť do niekoľkých bodov:

- Potreba flexibilnej kombinácie spolupráce a konkurencie – nové ponímanie súťaže najmä v oblastiach vysoko inovačných produktov.
- Potreba vytvárať mechanizmy zladovania záujmov, ktoré budú prinášať rýchle výsledky za cenu nízkych nákladov a vysokej miery konsenzu.
- Potreba rozvíjania PVTP a obdobných platforiem prieniku záujmov medzi akademickou sférou a firmami.
- Potreba akceptovať primeranú mieru rizika zlyhania.
- Potreba akceptovať v rozumnej miere negatívne dôsledky rozmanitosti (v prípade SR bude obtiažne vyrovnať sa s problémom imigrácie, ktorá stále vykazuje nízke hodnoty, pričom ide o citlivú spoločenskú a politickú otázku).

- Potreba zvýšiť ochotu delegovať autoritu.
- Potreba zvýšiť spoluprácu medzi aktérmi ekonomického systému a to najmä univerzitami, výskumom a firmami.

Dá sa konštatovať, že dlhodobé vzťahy medzi rôznymi skupinami aktérov sú dôležité pre tvorbu dôvery, ktorá je predpokladom pre úspešné učenie a inovácie a tiež pre motiváciu expertov prinášajúcich nové poznatky a napomáhajúcich ich komerčnému využitiu.

Literatúra

- AMIN, A. (1999): An institutionalist perspective on regional economic development. *International Journal of Urban and Regional Research*, 23, č. 1, s. 365 – 378.
- AMIN, A. – THRIFT, N. (1995): Globalization, institutional "thickness" and the local economy. In: HEALEY, P., CAMERON, S., DAVOUDI, S., GRAHAM, S., MADANI-POUR, A. (eds): *Managing Cities: the New Urban Context*. John Wiley, Chichester, s. 92 – 108.
- ARVANITIS, S. – SYDOW, N. – WOERTER, M. (2008): Is there any impact of university-industry knowledge transfer on the performance of private enterprises? An empirical analysis based on Swiss firm data. *Review of Industrial Organization*, 32, s. 77 – 94.
- ASHEIM, B. T. (1999): Innovation, social capital and regional clusters: On the importance of cooperation, interactive learning and localised knowledge in learning economies. Paper presented at the European Regional Science Association 39th European Congress, Dublin, Ireland, 23 – 27 August.
- ASHEIM, B. T. a kol. (2006): *Constructing Regional Advantage: Principles, Perspectives, Policies*. Brussels: European Commission: DG Research.
- AUDRETSCH, D. B. – STEPHAN, P. E. (1996): Company-scientist locational links: The case of biotechnology. *The American Economic Review*, 86, č. 3, s. 641 – 652.
- BOSCHMA, R. A. (2005): Proximity and innovation: A critical assessment. *Regional Studies*, 39, č. 1, s. 61 – 74.
- BRZICA, D. (2007): Vplyv inštitucionálnej hustoty na sieťovanie v rámci výskumných projektov a na konkurenčnú schopnosť ekonomiky: Prípady vybraných krajín Európskej únie. *Ekonomický časopis/Journal of Economics*, 55, č. 10, s. 939 – 955.
- BRZICA, D. a kol. (2011): *Spolupráca aktérov v technologickom a inovačnom rozvoji*. Bratislava: Ekonomický ústav SAV a VEDA, 227 s. ISBN 978-80-7144-189-2.
- CAMUFFO, A. (2002): The changing nature of internal labour markets. *Journal of Management and Governance*, 6, s. 281 – 294.
- CANTNER, U. – MEDER, A. (2007): Technological proximity and the choice of cooperation partner. *Journal of Economic Interaction and Coordination*, 2, s. 45 – 65.
- COOKE, P. – MORGAN, K. (1993): The network paradigm: new departures in corporate and regional development, *Society and Space*, 11, s. 543 – 564.
- CRESPO, J. – VICENTE, J. (2011): Proximity and distance in knowledge relations: From micro to structural considerations based on Territorial Knowledge Dynamics (TKDs). Dostupné z: <<http://www.regional-studies-assoc.ac.uk/events/2011/april-newcastle/papers/Crespo.pdf>>.
- ETZKOWITZ, H. – LEYDESDORFF, L. (1997): Introduction: Universities in the Global Knowledge Economy In: H. ETZKOWITZ a L. LEYDESDORFF (eds.) *Universities and the Global Knowledge Economy: A Triple Helix of University-Industry – Government Relations*. London and Washington: Pinter, s. 1 – 8.
- ETZKOWITZ, H. (2008): *The Triple Helix*. First Edition. New York: Routledge.
- FLORIDA, Richard (1995). Towards the learning region. *Futures*, 27, č. 5, s. 527 – 536.

-
- KAUFMANN, A. – TÖDLING, F. (2001): Science-research interaction in the process of innovation: The importance of boundary-crossing between systems. *Research Policy*, 30, s. 791 – 804.
- KEEBLE, D. E. – LAWSON, C. (1999): Collective Learning Processes, Networking and 'Institutional Thickness' in the Cambridge Region. *Regional Studies*, 33, č. 4, s. 319 – 332.
- LAM, A. (2007): Knowledge Networks and Careers: Academic Scientists in Industry–University Links. *Journal of Management Studies*, 44, č. 6, s. 993 – 1016.
- MANWARING, T. (1984): The extended internal labour market. *Cambridge Journal of Economics*, 8, s. 161 – 187.
- PIORE, M. J. (2002): Thirty years later: internal labour markets, flexibility and the new economy. *Journal of Management and Governance*, 6, s. 271 – 279.
- RYAN, R. M. – DECI, E. L. (2000): Intrinsic and Extrinsic Motivations: Classic Definitions and New Directions. *Contemporary Educational Psychology*, 25, s. 54 – 67.
- WEF (2006): *The Global Competitiveness Report 2006 – 2007*. Geneva: World Economic Forum.
- WEF (2008): *The Global Competitiveness Report 2008 – 2009*. Geneva: World Economic Forum.
- WEF (2010): *The Global Competitiveness Report 2010 – 2011*. Geneva: World Economic Forum.
- WEF (2011): *The Global Competitiveness Report 2011 – 2012*. Geneva: World Economic Forum.
- WOERTER, M. (2011): Technology proximity between firms and universities and technology transfer. Springer Science+Business Media, LLC. *The Journal of Technology Transfer*, 37, s. 828 – 866.

Politiky motivujúce smerovanie k znalostnej spoločnosti¹

Jaroslav VOKOUN*

Každá členská krajina EÚ prijíma a implementuje európske politiky, ktoré ovplyvňujú rozmanitých aktérov v záujme zvyšovania kvality života a udržateľného rozvoja. K oslabeniu dôsledkov globálnej ekonomickej krízy je dôležité voliť také politiky, ktoré prispievajú k podpore inovačných aktivít s dosahom na vyšší ekonomický rast a tvorbu pracovných miest, nakoľko výskum, vývoj a inovácie sa považujú za faktory, ktoré vplývajú na rast zamestnanosti a tvorbu lepších pracovných miest. Celkovo, počas krízy v rokoch 2011 a 2012 sa priority politik v oblasti výskumu a vývoja (VaV) a inovácií v krajinách EÚ pri smerovaní fondov zamerali na granty pre výskum na univerzitách (35 %-ný podiel), verejné výskumné inštitúcie (13,5 %), infraštruktúru výskumu (9,5 %), spoluprácu vo VaV (9 %) a podnikateľský VaV (7,5 %). V jednotlivých krajinách je tento mix rozdielny, nakoľko väčšie krajiny s mnohými univerzitami a organizáciami výskumu sa zamerali na spoluprácu vo VaV (28 % zdrojov). Tlak na verejné zdroje vyvolaný fiškálnou konsolidáciou zvyšuje potrebu väčšieho prepomenia výskumu a firiem a podporu výskumu orientovanému na trhové riešenia (Kincső a Griniece, 2012). V období 2010 až 2012 polovica krajín EÚ zvýšila verejné výdavky na VaV a inovácie² a na druhej strane približne 40 % krajín takto smerované verejné výdavky znížilo. Viaceré krajiny sa zameriavajú na fiškálnu konsolidáciu a na priemyselnú politiku a tak inovačná politika nepatrí k ich prioritám. Preto sa vo väčšine krajín na podpore VaV a inovácií podieľajú zdroje zo štrukturálnych fondov. Časť krajín reagovala na ekonomický pokles priemyselnou politikou založenou na podpore firiem s vysokým rastom a podpore rozvoja ľudského kapitálu vo firmách s cieľom posilniť ich inovačné aktivity. Vecné priority v alokácii finančných zdrojov sa zamerali na oblasť energie, IKT, nové materiály a udržateľný rozvoj. V zložito organizovaných spoločenstvách ako sú štáty a mestá majú veľký význam netechnologické inovácie (sociálne, organizačné a trhovo orientované inovácie), ale im bola venovaná menšia pozornosť. V pokrízovom období sa alokácia finančných zdrojov bude orientovať na hľadanie alternatívnych a komplementárnych metód financovania, napríklad na väčšie využitie daňových kreditov.

* Ing. Jaroslav VOKOUN, Ekonomický ústav SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava 1; e-mail: jaroslav.vokoun@savba.sk

¹ Príspevok vznikol v rámci projektu VEGA č. 2/0080/12 *Motivácia kľúčových aktérov znalostnej ekonomiky pri smerovaní k znalostnej spoločnosti*.

² Inovácie majú vysokú prioritu v politickej agende Nemecka a Švédska.

V záujme konkurencieschopnosti firiem a prítlačlivosti domáceho trhového prostredia sú realizované politiky, ktoré by mali posúvať ekonomickú úroveň SR bližšie k priemeru EÚ. V roku 2012 dosiahla SR 75 % priemeru EÚ-28 v HDP/obyv. v PKS (Eurostat, 2013a). Od roku 2008, kedy SR zvýšila tento podiel zo 68 % na 73 %, konvergenčný proces stagnuje z pohľadu HDP/obyv. v PKS. Oblasť, v ktorej SR výrazne zaostáva, je spojená s inováciami. Z medzinárodného porovnávania vyplýva, že Slovensko patrí ku krajinám s nízkou inovačnou výkonnosťou (EC, 2013a). Zlý stav priznáva aj MH SR v správe o inovačnej politike na roky 2011 – 2013 (MH SR, 2010). Podľa Innovation Union Scoreboard (IUS) je Slovensko v rámci EÚ-27 podpriemerné v oblasti ľudských zdrojov, nakoľko tu je nízky podiel obyvateľov s vysokoškolským vzdelaním, v oblasti výskumu z dôvodu nízkeho počtu citácií a študentov doktorandského štúdia z krajín mimo EÚ, z dôvodu nízkych verejných výdavkov na VaV, z dôvodu nižšieho podielu inovujúcich a spolupracujúcich firiem, nízkej miery ochrany duševného vlastníctva a nízkych ekonomických efektov z inovácií. Nové členské štáty venujú pozornosť a finančné prostriedky riešeniu základných ekonomických problémov a menej pozornosti venujú inovačnej politike, ktorá v istom slova zmysle predstavuje spoločenskú nadstavbu (Lipková, 2012).

Nepriaznivú situáciu zvyrazňuje skutočnosť, že celej EÚ sa nedarí prekonať medzeru v inovačnej výkonnosti medzi EÚ a jej hlavnými medzinárodnými konkurentmi, ktorými sú Spojené štáty a Japonsko (EC, 2011). EÚ je úspešnejšia vo verejných výdavkoch na VaV a vo vývoze služieb založených na znalostiach. Zaostávanie sa prejavuje v oblasti príjmov z licencií a patentov zo zahraničia. Najväčšie zaostávanie EÚ je vo výdavkoch podnikov na VaV a v porovnaní s Japonskom v patentoch. Dokazuje to, že medzera v oblasti európskeho výskumu a inovácií spočíva najmä v súkromnom sektore. Prioritou preto bude vytváranie podmienok, ktorými sa budú stimulovať väčšie investície súkromného sektora a zjednoduší sa využívanie výsledkov výskumu zo strany podnikateľského sektora, najmä prostredníctvom efektívnejšieho patentového systému. EÚ stráca výrazný náskok v inovačnej výkonnosti v porovnaní s Čínou. Čínska priemyselná politika uplatňovaná od roku 2006 vychádza z Národného stredno- a dlhodobého programu pre vedu a technologický rozvoj (2006 – 2020). Ide o ambiciózný plán na modernizáciu štruktúry čínskej ekonomiky a jej transformáciu z globálneho centra technologicky nízkej úrovne výroby na hlavné centrum inovácií do roku 2020 a na globálneho inovačného lídra do roku 2050. Krajina tak chce prejsť od modelu výroby k modelu inovácií, pričom sa snaží znížiť závislosť od zahraničných technológií (Obadi a kol., 2013).

Inštitucionálne politiky sa zameriavajú na motivovanie aktérov inovačného procesu a na odstraňovanie prekážok, ktoré obmedzujú inovačné aktivity. Politický

mix je v krajinách EÚ podobný, rozdiel je v tom, na čo sa politiky zameriavajú. Úspešné inovátorské krajiny sa sústreďujú na inovácie, komercializáciu výsledkov VaV a spoluprácu firiem a výskumu. Politický mix sa v SR sústreďuje na vedu a čiastočne na podnikový výskum, pričom sa nevyužívajú daňové stimuly pre VaV. Problémom je však aj menšia absorpčná kapacita firiem inovovať. Prehliadanie patričnej podpory inovačných aktivít a spolupráce medzi aktérmi radí SR do skupiny krajín s miernymi inováciami (EC, 2013a).

Model politik podporujúci inovačnú výkonnosť firiem je jedinečný pre každú jednotlivú krajinu. Model je odpoveďou na výzvy, ktorým krajina čelí a preto sú modely politik medzi krajinami ťažko prenosné. Dôležité je smerovať k modelu, ktorý je funkčný vzhľadom na podmienky, ktoré sú v danej krajine. Limitom efektívnosti mixu inovačných politik je to, ako blízko sa dostali k trhovému riešeniu. Úspešné krajiny ukazujú, že podstatné je zameranie na spoluprácu a zohľadňovanie inovačnej kapacity firiem. Okrem zamerania sa na inovatívne firmy a organizácie VaV je funkčnosť inovačných systémov podmienená interakciami s vzdelávacím systémom. Posilňovanie interakcií je menej efektívne v krajinách ako SR, nakoľko aktéri z prostredia firiem a univerzít sú slabší a horšie organizovaní. Navyše, sústreďovanie sa krajín, ktoré sú inovačnými vodcami na širšiu podporu medzinárodnej spolupráce vedie k ďalšiemu prehĺbovaniu rozdielov oproti krajinám s nižšou inovačnou výkonnosťou.

Ambíciou stratégie EÚ Europe 2020 v oblasti vzdelávania je dosiahnuť v roku 2020 až 40 % podiel obyvateľov s ukončeným terciárnym vzdelaním vo vekovej kategórii 30 až 34 ročných. V roku 2005 tento podiel v SR dosahoval len 14,3 % s minimálnym rozdielom medzi skupinou mužov (14,0 %) a žien (14,6) (Eurostat, 2013b). Podiel vo vekovej kategórii 30 až 34 ročných s ukončeným terciárnym vzdelaním vzrástol do roku 2012 na 23,7 %³ s výrazným rozdielom medzi skupinou mužov (19,4 %) a žien (28,2 %). Rýchly rast podielu vysokoškolsky vzdelaných ľudí je sprevádzaný nerovnováhou v záujme o rôzne študijné smery. Oslabený je záujem o technické a prírodovedné smery a vysoký dopyt i ponuka vzdelávacieho systému je v oblasti spoločenských vied. Problémy na trhu práce nútia k zmenám, ktoré povedú k ponuke takých študijných smerov, ktorých absolventi nájdu uplatnenie na trhu práce.

Strategický rámec pre európsku spoluprácu vo vzdelávaní a odbornej príprave predpokladá, že do roku 2020 bude o 20 % viac pracovných miest, ktoré budú vyžadovať vyššiu úroveň zručností a preto vzdelávanie potrebuje vyššie normy a vyššiu úroveň (ER, 2009). Strategickými cieľmi sú (1) celoživotné vzdelávanie, mobilita, (2) zlepšovanie kvality a efektivity vzdelávania a odbornej prípravy,

³ Za EÚ-27 podiel vo vekovej kategórii 30 až 34 ročných s ukončeným terciárnym vzdelaním dosahuje 35,8 %.

(3) podpora spravodlivosti, sociálnej súdržnosti, aktívneho občianstva a (4) posilňovanie tvorivosti a inovácie vrátane podnikavosti na všetkých úrovniach vzdelávania a odbornej prípravy.

V ekonomike založenej na znalostiach vzrastie význam tvorivej činnosti reprezentovanej najmä výskumom a vývojom. Avšak kvalitu a výkonnosť domáceho výskumu znižuje nedostatočné personálne vybavenie, trvalo klesajúce výdavky na VaV a zastaraná infraštruktúra. Osobitný problém predstavuje narastajúci vekový priemer pracovníkov výskumu sprevádzaný malým záujmom mladej generácie o výskum. Zlepšiť tento stav nebude možné bez dostatočného hmotného zabezpečenia a lepších kariérnych možností talentovaných študentov a vedeckých pracovníkov (Klas, 2010). V oblasti VaV je ambíciou stratégie Europe 2020 dosiahnuť v roku 2020 podiel výdavkov na VaV na HDP vo výške 3 %, avšak realistickejším cieľom pre SR je dosiahnutie 1 % podielu. V roku 2005 tento podiel dosahoval len 0,51 % a do roku 2011 sa zvýšil na 0,68 %.⁴ V štruktúre zdrojov financovania klesol podiel firemného financovania VaV z 56,1 % v r. 2001 na 35,1 % v r. 2010 pri rastúcom podiele štátu v tomto období z 34,5 % na 49,6 % (Eurostat, 2013c). Nízky podiel firemného financovania VaV je ovplyvnený skutočnosťou, že väčšina veľkých firiem v SR je v pozícii dcérskej spoločnosti nadnárodnej firmy a VaV je zväčša riešný mimo územia SR. Výsledky takéhoto VaV sa do SR dostávajú vo forme transferu technológií a know-how zo zahraničia.

Inovačná politika by sa mala zamerať na tri hlavné oblasti: podporu investícií do výskumu a inovácií, zvýšenie inovačných kompetencií firiem a posilnenie siete vzťahov v inovačnom systéme (EC, 2013b). Na krízové obdobie v posledných rokoch reagovali krajiny EÚ rôzne. Napríklad Dánsko sa sústredilo na podporu podnikania. Fínsko, známe vysokou podporou VaV, znížilo niektoré výdaje na VaV⁵. Málo inovatívne krajiny, ku ktorým sa radí aj SR, využívajú na podporu výskumu a inovácií najmä finančné zdroje zo štrukturálnych fondov a preto rizikom budúceho vývoja je otázka zdrojov financovania keď sa skončí podpora z fondov EÚ. Na okraji záujmu v SR zostala podpora spolupráce⁶ v oblasti VaV a národná klastrová politika. Podpora spolupráce má však problémy aj na strane dopytu. Agentúra na podporu výskumu a vývoja (APVV) poskytuje finančné prostriedky v programe Podpora spolupráce univerzít a SAV

⁴ Za EÚ27 podiel výdavkov na VaV na HDP dosahuje 2,03 %.

⁵ Fínsko má však vybudovanú silnú infraštruktúru pre inovácie, napríklad v roku 2006 vznikli tzv. SHOK (Strategické Centrá pre vedu, technológiu a inovácie). Tieto public-private partnerstvá pre urýchlenie inovačného procesu sa v 6 centrách (v priemyselných klastroch) sústreďujú na radikálne inovácie.

⁶ Jednak je málo grantových schém orientovaných na podporu spolupráce a jednak je nezaujím firiem o tieto schémy, lebo dostatočne nezohľadňujú špecifiká vo VaV a inováciách.

s podnikateľským prostredím (SUSPP). Avšak z hľadiska počtu projektov program SUSPP patrí k najmenej využívaným programom APVV⁷. Z dôvodu nedostatku finančných prostriedkov Predsedníctvo APVV neschválilo vyhlásenie tejto výzvy na rok 2011 (APVV, 2011).

Časť kapacít slovenského výskumu sa musí orientovať na tie oblasti výskumu, ktoré majú podporu na úrovni EÚ, nakoľko popri domacom systéme výskumu existuje výrazný proces internacionalizácie výskumu motivovaný európskymi politikami. Špecifické výskumné programy majú podporu na európskej úrovni⁸ a tu sa vytvára platforma pre výskumných pracovníkov zo SR. Slovenská spoločnosť získa, ak nesporné výhody pre aktérov tohto výskumu sa premenia na realizáciu takéhoto výskumu aj v SR. K tomu musia byť vytvorené podmienky vo forme otvoreného národného inovačného systému (NIS), ktorý by bol súčasťou medzinárodných sietí. Internacionalizácia firemného VaV ukazuje, že krajiny sa pri zvyšovaní atraktívnosti pre vstup inovatívnych nadnárodných spoločností majú sústrediť na politiky, ktoré posilňujú ľudské, firemné a univerzitné kapacity a zároveň majú podporovať spoluprácu nadnárodných a domácich firiem (EC, 2013c). Aktualizovanú podobu politiky pre oblasť výskumu a inovácií prijala EÚ v dokumente Horizon 2020 (EC, 2013d). Jedná sa o finančný inštrument, pomocou ktorého sa implementujú idey Únie inovácií zo stratégie Europe 2020. Priority ako excelentná veda, vedúce postavenie priemyslu a spoločenské výzvy by mali prispieť k dosiahnutiu kritického množstva výskumného a inovačného úsilia potrebného na dosiahnutie cieľov politiky EÚ. Výhodou politiky EÚ je skutočnosť, že sa problematika výskumu a inovácií neoddeľuje tak, ako je to v prípade SR, kde tieto oblasti kompetenčne patria pod rôzne rezorty a chýba tu ich účinná koordinácia.

Inovačná stratégia SR na roky 2014 – 2020 sa vhodnými smermi zameriava na zvýšenie inovačných aktivít slovenského podnikateľského sektora. Na druhej strane je tu zvláštny zámer inštitucionalizovať NIS zriadením vrcholného odborného orgánu s kompetenciami v oblasti koordinácie politík (MH SR, 2012). Stále však chýba dôsledné vyhodnotenie doterajších politík a realizovaných programov podpory v SR, čím by mohli byť identifikované slabé a silné miesta aktérov a politík v slovenskom NIS.

Hybnú silu prechodu k ekonomike založenej na znalostiach by mal predstavovať technologický rozvoj zabezpečovaný rastúcou úrovňou vzdelania obyvateľstva, výkonnou výskumno-vývojovou základňou a inovačnou aktivitou

⁷ V rámci výzvy bolo v roku 2007 podaných len 9 projektov a podporu získalo 6 projektov v hodnote 0,7 mil. eur. V roku 2009 bolo podaných 11 projektov a podporu získalo 9 projektov v hodnote 1,3 mil. eur.

⁸ Podľa stupňa delegovania právomocí na vyššiu úroveň môžeme programy rozdeliť na integrované, koordinované a programy spolupráce (EC, 2013x).

stimulovanou priaznivým podnikateľským prostredím. K základným rozvojovým cieľom slovenskej spoločnosti by malo patriť prekonávanie zaostávania vo vývoji celoživotného systému vzdelávania, harmonizácia štruktúry vzdelania s potrebami trhu, v modernizácii vedeckovýskumnej základne a efektívnom transfere jej výsledkov do komerčnej praxe (Klas, 2010).

Problémy vzdelávacieho systému sa ukazujú v medzinárodnom porovnaní. V oblasti matematickej gramotnosti sú slovenskí žiaci na úrovni priemeru krajín OECD, v oblasti čitateľskej a prírodovednej gramotnosti sú pod priemerom krajín OECD (NÚCEM, 2010). V medzinárodných porovnaníach financovania školstva sa SR pohybuje na posledných miestach. Preto „Správa o stave školstva na Slovensku a o systémových krokoch na podporu jeho ďalšieho rozvoja“ pokladá otázku financovania za kľúčovú pre ďalší rozvoj školstva a konštatuje, že Slovensko patrí dnes medzi krajiny, ktoré dávajú na školstvo podpriemerný podiel z objemu verejných zdrojov, ktorý majú k dispozícii (MŠVVaŠ, 2013e). Viac finančných zdrojov v školstve je podmienkou zatraktívnenia povolania učiteľa a s tým spojeného zvyšovania kvality učiteľov. Verejné vysoké školy majú v akademickej oblasti a v oblasti riadenia vysoký stupeň autonómie, avšak v oblasti finančných zdrojov sú závislé od dotácií zo štátneho rozpočtu. Túto nerovnováhu bude potrebné odstrániť z dôvodu zvýšenia efektívnosti vzdelávacieho systému optimalizáciou siete vysokých škôl. Súčasný systém motivuje k prijatiu čo najväčšieho počtu študentov a k ich udržiavaniu na vysokej škole bez ohľadu na ich kvalitu. Systém neumožňuje štátu aktívne dohadovať podmienky financovania služieb, ktoré objednáva za verejné prostriedky. Preto MŠVVaŠ pripravuje zmeny, ktoré umožnia reguláciu počtu študentov, na ktorých štát poskytne dotáciu v závislosti od študijného odboru.

SR zaostáva za výkonnosťou najvyspelejších krajín EÚ v oblastiach, ktoré súvisia s rozvojom moderných technológií (Brzica a kol. 2011). Chýba dostatočný dôraz aktérov na vlastné inovácie a s tým spojený rozvoj poznatkovo náročných služieb. Dôležitým predpokladom posilnenia procesu dobiehania je to, aby firmy spontánne prichádzali s iniciatívami v oblasti inovačného rozvoja. Jadro NIS zaostáva za rozvinutými krajinami EÚ vo viacerých aspektoch a nezodpovedá perspektívnym technologickým poliam (napr. v oblasti inovatívnej medicíny či nanotechnológií), ktoré sú dôležité pre budúcnosť európskej hospodárskej oblasti. Vo vyspelých krajinách majú perspektívne technologické polia vysoký vlastný rastový potenciál, založený na inovačne využívaných vstupoch z výskumu a posilňujú rastový potenciál tvorbou pozitívnych efektov z rozptylu inovácií do ďalších oblastí. Výskum v perspektívnych inovačných oblastiach v SR je málo prepojený s podnikovou sférou a štruktúra podnikových výdavkov na VaV oproti iným vyspelým ekonomikám stále smeruje do nižších stredných

a menej vyspelých technológií, čo neprispieva k výraznejšej zmene štruktúry ekonomiky.

Nedôslednosť v presadzovaní politiky podpory VaV viedla k tomu, že alokované prostriedky v operačných programoch pre budovanie infraštruktúry VaV mali byť presunuté na financovanie výstavby diaľnic (euractiv, 2011). Len jasný postoj EÚ pri realizácii politik zamedzil takémuto zlyhaniu vlády SR. Zmena prichádza v roku 2013, kedy sa začínajú implementovať významné zámery v oblasti budovania infraštruktúry VaV. Medzi nosné témy v SAV patrí oblasť materiálov a preto sa budú v tomto smere realizovať veľké projekty posilňujúce infraštruktúru vedy, výskumu, vývoja a inovácií.⁹ V Bratislave vznikne Centrum aplikovaného výskumu nových materiálov a transferu technológií, ktoré bude zamerané na aplikovaný výskum v oblasti nových materiálov a technológií a na vybudovanie platformy pre technologický transfer (MŠVVaŠ, 2013a). V Košiciach vznikne výskumné centrum SAV zamerané na oblasť progresívnych materiálov a technológií (PROMATECH). V rámci projektu vzniknú pracoviská a laboratória v Košiciach a v detašovanom pracovisku Ústavu materiálov a mechaniky strojov SAV v Žiari nad Hronom (MŠVVaŠ, 2013b).¹⁰ MŠVŠaŠ uvoľnilo finančné prostriedky aj na univerzitný vedecký park pre biomedicínu v Bratislave. V tomto výskumno-vývojovom centre vzniknú viaceré špecializované laboratória, napríklad na výskum cukrovky a porúch metabolizmu, endokrinológie a stresu (MŠVVaŠ, 2013c). K zvýšeniu miery výskumných aktivít nadnárodných korporácií pôsobiacich na Slovensku má motivovať výzva MŠVŠaŠ – Podpora centier excelentnosti nadnárodného významu a medzinárodnej spolupráce v oblasti výskumu. Tieto projekty musia viesť k zriadeniu centier excelentnosti nadnárodného významu, k medzinárodnej výskumnej spolupráci a k zapojeniu zahraničných výskumníkov do projektov. Žiadatelia sú povinní vstupovať do partnerstva s inou výskumnou organizáciou a ďalším podnikateľským subjektom (MŠVVaŠ, 2013d).

Inovačná politika bola deklarovaná v roku 2008 (Vláda SR, 2008), ale jej implementácia v hlavných cieľoch sa dlho odkladala. Motiváciu pre VaV priniesol Zákon č. 185/2009 Z. z. o stimuloch pre výskum a vývoj. Cieľom je zvýšiť úroveň VaV a pôsobnosť orgánov štátnej správy pri poskytovaní stimulov pre VaV a kontrole ich použitia a zvýšiť zamestnanosť odborných pracovníkov vo výskume a vývoji. Túto firmu stimulov využilo len niekoľko firiem (vedatechnika, 2013). Inovačná politika MH SR orientovaná na motiváciu spolupráce medzi malými a strednými podnikateľmi a vybranými vedecko-výskumnými pracoviskami

⁹ Výskumné centrá by mali byť dokončené v roku 2015.

¹⁰ Súčasťou centra budú laboratória pre nanotechnológie, optickú mikroskopiu, progresívne zliatiny, polymérne materiály a práškovú metalurgiu.

v roku 2013 prináša inovačné vouchere ako nenávratné finančné príspevky z prostriedkov štátneho rozpočtu¹¹ (SIEA, 2013a). Ďalšou novou oblasťou podpory sú aktivity klastrových organizácií. Dotácie vo výške maximálne 60 % oprávnených nákladov na projekt majú slúžiť na zefektívnenie vzájomnej spolupráce, expertných činností a prezentáciu priemyselných klastrových organizácií, ako aj ich zapájanie sa do medzinárodných projektov a sietí. Podpora sa zamerá na projekty neinvestičného charakteru orientované na vzdelávanie, prezentáciu priemyselných klastrov a ich členov prostredníctvom účasti na informačných podujatiach a výstavách, na vytváranie spoločnej expertnej bázy, technologických máp priemyselných klastrov, stratégie priemyselných klastrov a expertné činnosti (SIEA, 2013b).

Centrum vedecko-technických informácií SR (CVTI SR) pripravuje národnú infraštruktúru pre podporu transferu poznatkov nadobudnutých výskumnovo-vývojovou činnosťou do hospodárskej a spoločenskej praxe. Poskytované služby uľahčujú inovátorom činnosti spojené s ochranou duševného vlastníctva a jeho komercializáciou. Transfer poznatkov je na jednotlivých pracoviskách VaV inštitucionalizovaný vo forme centier transferu technológií. Motiváciou pre výskumníkov je komercializácia ich vynálezov, pričom služby týchto centier odbremeňujú vynálezcov od množstva aktivít, ktoré sú s tým spojené.

Príprava zavedenia niektorých motivačných nástrojov podpory výskumu a inovácií je však príliš dlhá. Niekoľko rokov sa pripravuje implementácia schémy JEREMIE¹², ktorá je spoločnou iniciatívou Európskej komisie (DG Regio) a Európskeho investičného fondu (EIF). Cieľom iniciatívy je zlepšiť prístup MSP k financovaniu v rámci štrukturálnych fondov EÚ. Vybrané komerčné banky začali poskytovať úvery so zárukou EIF a Slovenského záručného a rozvojového fondu, s.r.o. (SZRF). Projekt je podporený z Operačného programu konkurencieschopnosť a hospodársky rast, spolufinancovaného z Európskeho fondu regionálneho rozvoja a štátneho rozpočtu SR prostredníctvom iniciatívy JEREMIE (MF SR, 2012).

Množstvo námetov pre politiky motivujúce smerovanie k znalostnej spoločnosti priniesla Stratégia rozvoja slovenskej spoločnosti, ktorá vznikla na pôde EÚ SAV (Klas, 2010). V oblasti ľudských zdrojov je potrebné zabezpečiť rozvoj

¹¹ Opatrenie predstavuje realizáciu Inovačnej politiky na roky 2011 – 2013 v pôsobnosti Ministerstva hospodárstva SR. Hodnota jedného vouchera je 3500 €. Prijemca pomoci môže v rámci jednej výzvy získať podľa tejto schémy len jeden voucher. Viacerí príjemcovia pomoci môžu združiť získané vouchere pre riešenie spoločného projektu.

¹² Na problémy implementácie iniciatívy JEREMIE upozorňuje dokument Inovačná stratégia SR na roky 2014 – 2020 (MH SR, 2012). Príčinami zlyhania je zložitá a ťažkopádne financovanie iniciatívy z troch OP (OP KaHR, OP VaV a OP BK), rozdielne a neskoordinované pravidlá jednotlivých OP s pravidlami ŠF EÚ a množstvo obmedzení na národnej úrovni a na úrovni EÚ.

ľudských zdrojov vo VaV, v oblasti infraštruktúry je to potreba modernizovať techniku využívanú vo VaV. V oblasti výstupov je potrebné zvýšiť využiteľnosť výsledkov výskumu v praxi, podporovať rozvoj inovačne orientovaných podnikov a rozvíjať spoluprácu aktérov inovačného procesu.

Inovačná stratégia a politika je podmienená poznaním, že Slovensko disponuje obmedzenými zdrojmi a tie sú využívané na množstvo rozdrobených cieľov (MH SR, 2012). Strategickým cieľom je zlepšiť schopnosť komercionalizovať výsledky VaV. Pre zvýšenie absorpčnej kapacity firiem inovovať je potrebné vytvárať podmienky motivujúce podnikateľské subjekty, aby zvýšili podiel výdavkov na inovácie realizované z výsledkov domáceho VaV.

Literatúra

- APVV (2011): Výročná správa 2010. Bratislava: APVV.
<<http://www.apvv.sk/buxus/docs/agentura/vyrocne-spravy/vs-apvv-2010.pdf>>.
- BRZICA, D. a kol. (2011): Spolupráca aktérov v technologickom a inovačnom rozvoji. ISBN 978-80-7144-189-2.
- EC (2011): Nový prehľad výsledkov inovácie v Únii: napriek pokroku v mnohých členských štátoch majú hlavní konkurenti lepšie výsledky ako EÚ.
<http://europa.eu/rapid/press-release_IP-11-114_sk.htm?locale=FR>.
- EC (2013a): Innovation Union Scoreboard.
<<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/facts-figures-analysis/innovation-scoreboard/>>.
- EC (2013b): Lessons from a Decade of Innovation Policy.
<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/facts-figures-analysis/trendchart/index_en.htm>.
- EC (2013c): Internationalisation of business investments in R&D and analysis of their economic impact.
- EC (2013d): Horizon 2020. <http://ec.europa.eu/research/horizon2020/index_en.cfm>.
- ER (2009): Závery Rady z 12. mája 2009 o strategickom rámci pre európsku spoluprácu vo vzdelávaní a odbornej príprave („ET 2020“). (2009/C 119/02).
- EURACTIV (2011): Vláda schválila presun eurofondov v prospech dopravy.
<<http://www.euractiv.sk/informacna-spolocnost/clanok/vlada-schvalila-presun-eurofondov-v-prospech-dopravy-016597>>.
- EUROSTAT (2013a): GDP per capita in PPS.
<<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00114>>.
- EUROSTAT (2013b): Europe 2020 indicators.
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/europe_2020_indicators/headline_indicators>.
- EUROSTAT (2013c): Structural indicators, innovation and research.
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/structural_indicators/indicators/innovation_and_research>.
- ŠIKULA, M. a kol. (2013): 60 rokov výskumu v Ekonomickom ústave Slovenskej akadémie vied. ISBN 978-80-224-1317-6.
- KINCSÖ, I. – GRINIECE, E. (2012): Innovation Policy in 2012 – Challenges, trends and responses. EC.
- KLAS, A. (2010): Stratégia rozvoja znalostnej ekonomiky a spoločnosti. In: ŠIKULA, M. a kol.: Stratégia rozvoja slovenskej spoločnosti. ISBN 978-80-7144-179-3.
- LIPKOVA, E. (2012): Inovačná politika Európskej únie. Almanach. Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky 3/2012. FMV EU.
- MÄNNIK, K. a kol. (2013): Funding Research and Innovation in the EU and Beyond: Trends during 2010 – 2012. EC.

- MF SR (2012): Európsky investičný fond – EIF.
<<https://www.finance.gov.sk/Default.aspx?CatID=7444>>.
- MH SR (2010): Inovačná politika na roky 2011 – 2013 v pôsobnosti Ministerstva hospodárstva SR.
- MH SR (2012): Inovačná stratégia SR na roky 2014 – 2020.
- MŠVVaŠ (2013a): SAV vybuduje v Bratislave centrum aplikovaného výskumu nových materiálov.
<<https://www.minedu.sk/sav-vybuduje-v-bratislave-centrum-aplikovaneho-vyskumu-novych-materialov/>>.
- MŠVVaŠ (2013b): V Košiciach vznikne výskumné centrum SAV pre progresívne materiály.
<<https://www.minedu.sk/v-kosiciach-vznikne-vyskumne-centrum-sav-pre-progresivne-materialy/>>.
- MŠVVaŠ (2013c): Rezort školstva podporí vznik vedeckého parku pri SAV.
<<https://www.minedu.sk/rezort-skolstva-podpori-vznik-vedeckeho-parku-pri-sav/>>.
- MŠVVaŠ (2013d): Na centrá excelentnosti v Bratislavskom kraji pôjde 20 miliónov eur.
<<https://www.minedu.sk/na-centra-excelentnosti-v-bratislavskom-kraji-pojde-20-milionov-eur/>>.
- MŠVVaŠ (2013e): Správa o stave školstva na Slovensku a o systémových krokoch na podporu jeho ďalšieho rozvoja. <<https://www.minedu.sk/data/att/5250.pdf>>.
- NÚCEM (2010): PISA 2009 Slovensko. Národná správa.
<http://www.nucem.sk/documents//27/medzinarodne_merania/pisa/publikacie_a_diseminacia/1_narodne_spravy/N%C3%A1rodn%C3%A1_spr%C3%A1va_PISA_2009.pdf>.
- OBADI, S. M. a kol. (2013): Vývoj a perspektívy sv. ekonomiky: hľadanie možných ciest oživenia v čase pretrvávajúcej krízy dôvery. Bratislava: EÚ SAV. ISBN 978-80-224-1311-4.
- SIEA (2013a): Inovačné vouchere. <<http://www.siea.sk/inovacne-vouchere/>>.
- SIEA (2013b): Dotácie na podporu činnosti priemyselných klastrov.
<http://www.siea.sk/aktuality_inovacie/c-5260/dotacie-na-podporu-cinnosti-priemyselnych-klastrov/>.
- VEDATECHNIKA (2013): Prehľad schválených a poskytovaných stimulov VaV.
<<https://www.vedatechnika.sk/SK/stimuly/Stranky/Prehľad-schvalenych-a-poskytovanych-stimulov-VaV.aspx>>.
- Vláda SR (2008): Inovačná politika SR na roky 2008 – 2010, uznesenie vlády SR č. 128/2008.

Oceňovanie reálnou hodnotou z pohľadu audítora pri overovaní účtovnej závierky

Miroslav ŠKODA – Kateřina HRAZDILOVÁ BOČKOVÁ*

Nedávna kríza poukázala na problémy, ktoré vznikajú pri oceňovaní najmä finančných nástrojov, najmä v prípade, že nie sú k dispozícii dostatočné informácie z trhu, alebo v prípade, ak získanie dostatočných informácií je veľmi náročné buď časovo, alebo museli by sa vynaložiť príliš vysoké náklady, ktoré by prevyšovali úžitky plynúce z ich zistenia. Rada pre medzinárodné štandardy pre audit a poisťovacie služby IAASB (International Auditing and Assurance Standards Board) na základe tohto podnetu sa rozhodla vo februári 2008 založiť pracovnú skupinu, ktorej úlohou bolo preveriť, či štandardy poskytujú dostatočné pokyny k stanovovaniu a vykazovaniu majetku a záväzkov v reálnej hodnote.

Pracovná skupina sa skladala nielen zo zástupcov audítorov a regulačných orgánov, ale do tohto projektu boli zainteresovaní aj zostavovatelia účtovných závierok a v neposlednom rade sa prihliadalo aj na názory investorov, s ktorými boli riešené dôležité otázky ohľadne danej problematiky.

Táto problematika tvorila parciálny cieľ projektu porozumenia „Clarity project“, ktorého hlavným cieľom bolo dosiahnuť kvalitné riešenie procesu zblížovania národných a medzinárodných štandardov, a taktiež prispieť k zvýšeniu kvality a jednotnosti používaných postupov v tejto oblasti na celom svete, čím sa posilnila aj dôvera verejnosti, že finančné vykazovanie poskytuje verný a pravdivý obraz.

1. Harmonizácia reálnej hodnoty v oblasti auditu

IAASB revidovala počet svojich noriem, čo sa prejavilo aj zlúčením do tej doby dvoch samostatných štandardov *ISA 540 Audit účtovných odhadov* a štandardu *ISA 545 Audit oceňovania a vykazovania reálnou hodnotou*. Rada usúdila, že existuje podobnosť audítorských postupov pri posudzovaní odhadov a pri oceňovaní reálnou hodnotou, a to ju viedlo k rozhodnutiu, že je potrebné zlúčenie týchto štandardov. Revidovaný štandard *ISA 540 Audit účtovných odhadov a reálnej hodnoty*, ktorý je účinný pre audity účtovných závierok, ktorých účtovné obdobie začínalo dňom alebo po 15. decembri 2009:

* doc. PhDr. Miroslav ŠKODA, PhD. – Ing. Kateřina HRAZDILOVÁ BOČKOVÁ, Ph.D., MBA, Dubnický technologický inštitút v Dubnici nad Váhom, s. r. o., Dukelská štvrť 1404/613, 018 41 Dubnica nad Váhom, Slovenská republika, skoda@dti.sk; hrazdilova@dti.sk

- kladie väčší dôraz na oblasti s vyšším rizikom, oblasti, pri ktorých sa používa úsudok pri stanovovaní odhadov alebo reálnej hodnoty, a prípadné zaujatosti, ktoré pomôžu audítorovi vyvodiť zodpovedajúce závery o primeranosti odhadov v rámci účtovnej jednotky,

- opisuje pokyny, ako má audítor postupovať pri audite ocenenia majetku a záväzkov reálnou hodnotou, obsahuje úvahy týkajúce sa správneho uplatňovania požiadaviek finančného výkazníctva, kde sa vyžadujú odhady a využitie modelov oceňovania pri stanovovaní ich výšky,

- zdôrazňuje náležitosti, na základe ktorých má audítor vyhodnotiť vplyv neistoty na odhad, posúdiť použité metódy a primeranosť použitých predpokladov na stanovenie odhadov, a posúdiť primeranosť zverejnenia.

Podľa Príručky na používanie medzinárodných audítorských štandardov pri výkone auditu v malých a stredných podnikov⁷⁰ môžeme proces auditu rozdeliť na tri základné časti [Príručka na používanie medzinárodných audítorských štandardov pri výkone auditu v malých a stredných podnikoch, (Slovenský preklad). Bratislava: UDVA 2009. ISBN 978-80-970174-0-8]:

- **Zhodnotenie rizík** – zahŕňa proces poznania klienta, na účel rozhodnutia, či sa zákazka prijme alebo odmietne, naplánovať audit, teda naplánovať celkovú stratégiu a harmonogram auditu a identifikovať a zhodnotiť riziká.

- **Reakcia na zistené riziká** – navrhnúť a vykonať audítorské postupy, ktoré zabezpečia zníženie rizika na prijateľne nízku úroveň.

- **Vyhodnotenie audítorských dôkazov a vydanie správy audítora** – táto fáza vyžaduje zhodnotenie audítorských dôkazov, rozhodnúť, či dôkazy sú dostatočné, alebo sa vyžaduje vykonanie ďalších audítorských postupov a záverom je vydanie správy audítora.

V každej fáze sa musí venovať pozornosť oceňovaniu majetku a záväzkov reálnou hodnotou, čo je dôkazom, že je dôležitou súčasťou auditu. Audítor by mal pri overovaní položiek ocenených reálnou hodnotou prípadne odhadov aplikovať pre potreby odhaľovania významných nesprávností pri overovaní účtovnej závierky tieto kroky:

- identifikovanie rizikových položiek (účtov) náchylných na nesprávnosti,
 - určenie (odhad) smeru potenciálneho skreslenia týchto položiek (účtov) – nadhodnotenie, podhodnotenie,

- detailnejšia identifikácia príčin skreslenia (v tejto súvislosti treba posúdiť typ závierkovej položky, pri ktorej možno očakávať skreslenie v jej prezentácii – vykazovaní a zverejňovaní a konkrétne tvrdenia, ktoré môžu mať s identifikovaným rizikom skreslenia súvis),

- naplánovanie a vykonanie vhodných audítorských postupov zameraných na odhalenie nedostatkov v účtovnej závierke.

Ako už bolo uvedené, overovaniu oceňovania reálnou hodnotou sa venuje samostatný štandard *ISA 540 Audit účtovných odhadov vrátane účtovných odhadov reálnej hodnoty a súvisiace zverejnenia*, ale danú problematiku čiastočne definujú aj mnohé ďalšie štandardy, ktorým treba taktiež venovať náležitú pozornosť:

- *ISA 260 Komunikácia s osobami poverenými spravovaním,*
- *ISA 300 Plánovanie auditu finančných výkazov*
- *ISA 315 Identifikácia a posúdenie rizika významných nesprávností poznáním účtovnej jednotky a jej prostredia,*
- *ISA 330 Reakcie audítora na posúdené riziká,*
- *ISA 450 Vyhodnotenie nesprávností zistených počas auditu,*
- *ISA 500 Auditorské dôkazy,*
- *ISA 620 Použitie práce experta nominovaného audítorom.*

V súčasnom období, keď v mnohých situáciách potrebujeme oceniť reálnou hodnotou konkrétny majetok alebo záväzok, je niekedy problematické získanie spoľahlivých informácií, ktoré by nám poslúžili na stanovenie ocenenia. Cieľ účtovnej jednotky, ale i audítora, predstavuje získanie spoľahlivých informácií jednu z najväčších výziev. Audítor pri overovaní účtovnej závierky musí mať na pamäti, že každá účtovná jednotka má prístup k rôznym informáciám, ktoré nie sú rovnakej povahy a spoľahlivosti, čo vplýva na mieru istoty správneho stanovenia reálnej hodnoty. Mnohokrát pre oceňovaný majetok alebo záväzok nie je možné stanovenie hlavného alebo najvýhodnejšieho trhu, dokonca nemusí existovať ani trh s podobným majetkom alebo záväzkom, a vtedy subjekt oceňovania musí na stanovenie výšky reálnej hodnoty použiť oceňovaciu techniku, ktorá môže využívať pozorovateľné a nepozorovateľné vstupné informácie, čo má vplyv na mieru neistoty a to tak, že sa zvyšuje riziko významnej nesprávnosti. V takejto situácii je pre audítora zložitejšie overenie stanovenia reálnej hodnoty, musí získať viacero auditorských dôkazov, ako keby existoval hlavný (najvýhodnejší) trh. Neistota je prirodzenou súčasťou podnikateľskej činnosti, ktorá je príčinou skutočnosti, že nie všetky položky prezentované v účtovnej závierke možno spoľahlivo oceniť. Tieto položky finančných výkazov sa dajú iba odhadnúť, preto sa označujú ako *účtovné odhady*.

Cieľom oceňovania pomocou účtovných odhadov je stanoviť výsledok jednej alebo viacerých transakcií, udalostí alebo podmienok vedúcich k potrebe stanoviť účtovný odhad.

Pri iných účtovných odhadoch, vrátane mnohých účtovných odhadov reálnej hodnoty, má oceňovanie iný cieľ, vyjadriť reálnu hodnotu ako hodnotu aktuálnej transakcie alebo položky účtovnej závierky za podmienok prevládajúcich k dátumu ocenenia.

V kontexte Medzinárodného auditorského štandardu *ISA 540 Audit účtovných odhadov vrátane účtovných odhadov reálnej hodnoty a súvisiace zverejnenia* sa účtovným odhadom rozumie „*aproximácia peňažnej sumy v prípade, keď chýba presný nástroj na ocenenie. Ide tiež o sumu ocenenú reálnou hodnotou, pri odhadovaní ktorej existuje neistota*“.

Niektoré účtovné odhady sú spojené s relatívne:

- nízkou mierou neistoty pri odhadovaní - môžu viesť k menšiemu riziku významnej nesprávnosti. Príkladom sú účtovné odhady v účtovných jednotkách zaoberajúcimi sa podnikateľskými aktivitami, účtovné odhady, ktoré sa často stanovujú a aktualizujú, lebo súvisia s rutinnými operáciami, účtovné odhady odvodené z ľahko dostupných údajov (údaje o zverejnených úrokových sadzbách...) atď.,

- vysokou mierou neistoty pri odhadovaní - napríklad účtovné odhady týkajúce sa výsledku súdneho sporu, účtovné odhady reálnej hodnoty derivátových finančných nástrojov, s ktorými sa verejne neobchoduje, účtovné odhady reálnej hodnoty, pri ktorých sa používa veľmi špeciálny model vyvinutý účtovnou jednotkou, alebo ktoré sú založené na predpokladoch alebo vstupných údajoch nezistiteľných na trhu.

Nie všetky položky účtovnej závierky oceňované v reálnej hodnote sú spojené s neistotou pri odhadovaní. Ide prevažne o položky, pre ktoré existuje aktívny (hlavný) trh, ktorý je zdrojom informácií o cenách, za ktoré sa obchody uskutočňujú, pričom zverejnenie kurzov je považované za najlepší dôkaz reálnej hodnoty.

2. Reálna hodnota a úloha audítora

Úlohou audítora nie je len posúdenie správnej výšky reálnej hodnoty, ale aj overenie správneho vykázania zmeny hodnoty majetku alebo záväzku. Z historického vývoja účtovníctva vieme, že oceňovanie jednotlivých zložiek majetku a záväzkov je založené na historických cenách, ktoré predstavujú cenu, za ktorú sa majetok kúpil a cena, v ktorej sa má záväzok uhradiť. Oceňovanie a vykazovanie v reálnych hodnotách, naopak sa opiera o zásadu, že majetok má byť oceňovaný v sume, ktorá zohľadňuje to, čo získame predajom majetku, alebo stratíme za prevod záväzku. Úlohou audítora je aj získať dostatočné a vhodné dôkazy, že ocenenie reálnou hodnotou a jej vykázanie je v súlade s platným rámcom finančného vykazovania, ktorý je predpísaný pre účtovnú jednotku.

Auditorský štandard *ISA 315 Identifikácia a posúdenie rizika významných nesprávností poznaním účtovnej jednotky a jej prostredia*, definuje významné riziká, ktoré hrozia účtovnej jednotke pri stanovovaní reálnej hodnoty, ale i audítori

pri posudzovaní správnosti stanovenej výšky reálnej hodnoty a iných odhadov. Medzi významné riziká, ktoré môžeme identifikovať, patria:

- stanovená výška reálnej hodnoty položky účtovej závierky by mala vyjadrovať hodnotu, ktorá je bežne používaná pri transakciách na základe obvyklých podmienok ku dňu ocenenia, rizikom je, či stanovené ocenenie spĺňa tieto kritériá,
- je potrebné zvážiť významné predpoklady, ktoré môžu ovplyvniť samotnú účtovnú jednotku alebo audítora,
- vyhodnotiť, či máme prístup k informáciám a dôkazom o správnom postupe stanovenia odhadu alebo ocenenia reálnou hodnotou, a posúdiť ich spoľahlivosť,
- rozsah majetku a záväzkov, na ktoré je možné aplikovať ocenenie v reálnej hodnote, ak existuje právo voľby postupu ocenenia, tak zvážiť dôvody výberu tohto ocenenia,
- zdôvodnenie výberu použitej oceňovacej techniky, a
- posúdenie zverejnenia informácií o ocenení v reálnej hodnote v účtovej závierke a o metódach, ktoré boli použité na výpočet.

Standard ISA 300 Plánovanie auditu finančných výkazov vyžaduje, aby audítor stanovil celkovú stratégiu auditu, ktorá zahŕňa stanovenie charakteristík zákazky, ktoré vymedzujú jej rozsah. Audítor potrebuje získať prehľad o auditovanej účtovej jednotke a jej prostredia, vrátane jej vnútornej kontroly, aby bol schopný identifikovať a vyhodnotiť riziká a významné nesprávnosti údajov uvedených v účtovej závierke v dôsledku podvodu alebo chyby, na základe ktorých navrhne a vykoná ďalšie potrebné audítorské procedúry. Audítor musí okrem stanovenia cieľa a stratégie auditu identifikovať aj súvisiace riziká, ktoré môžu viesť k výskytu významných nesprávností v účtovej závierke.

3. Riziká významnej nesprávnosti v kontexte účtovných odhadov

Za stanovenie výšky reálnej hodnoty je zodpovedný manažment. V niektorých prípadoch môže byť proces stanovenia výšky reálnej hodnoty, ktorý odsúhlasil manažment, jednoduchý a spoľahlivý, alebo komplikovaný, kde je väčší priestor pre nesprávne stanovenie. Príkladom je stanovenie reálnej hodnoty na základe trhovej ceny, teda účtovná závierka obsahuje zverejnenia trhových cien, ktoré sa použili na určenie reálnej hodnoty napr. obchodovateľných cenných papierov, ktoré sú v držbe účtovej jednotky. Niektoré ocenenia reálnou hodnotou sú zo svojej podstaty zložitejšie než ostatné a môžu zahŕňať významné predpoklady neistoty – rizika, najmä v neprítomnosti hlavného (najvýhodnejšieho) trhu. Audítor musí porozumieť procesu stanovenia výšky, zložitosti jej stanovenia,

čo slúži audítorovi na identifikovanie a vyhodnotenie rizík významných nesprávností s cieľom určiť charakter, načasovanie a rozsah ďalších potrebných audítorských postupov.

Môžeme konštatovať, že pri tvorbe účtovných odhadov má manažment k dispozícii informácie rôzneho charakteru, pričom sú do značnej miery nespoľahlivé, čo má vplyv na riziko významnej nesprávnosti⁷³ účtovných odhadov. Audítor získava informácie o účtovnej jednotke, jej prostredí vrátane interných kontrol, pričom tieto informácie predstavujú základ na identifikovanie a posúdenie rizík významnej nesprávnosti účtovných odhadov. Aby audítor získal dostatočné informácie, oboznámi sa:

- *s relevantnými požiadavkami pre účtovné odhady, ktoré sú vymedzené platným rámcom finančného vykazovania,*
- *so spôsobom identifikácie skutočností vedúcich k potrebe účtovné odhady vykázať alebo zverejniť v účtovnej závierke,*
- *so spôsobom tvorby účtovných odhadov a pochopenia údajov, na ktorých sú odhady založené, vrátane metód použitých pri tvorbe účtovných odhadov, relevantných kontrol, skutočností, či manažment využil prácu experta, predpokladov z ktorých účtovné odhady vychádzajú, či manažment posúdil vplyv neistoty aj pri svojich odhadoch atď.*

Pri zostavení účtovnej závierky manažment zavádza proces výberu vhodných účtovných pravidiel a proces na tvorbu účtovných odhadov vrátane metód na odhadovanie a oceňovanie zahŕňajúcich aj oceňovacie modely. Ak audítor považuje za vhodné, realizuje vypracovanie alebo identifikáciu relevantných údajov a predpokladov ovplyvňujúcich účtovné odhady, pravidelné preverovanie okolností, ktoré vedú k účtovným odhadom, a v prípade potreby opakované stanovenie účtovných odhadov.

Audítor preveruje účtovné odhady vykázané v účtovnej závierke aj za predchádzajúce účtovné obdobie. Charakter a rozsah preverenia audítorom závisí od charakteru účtovných odhadov alebo môže prehodnotiť ich následné prehodnotenie na účel vykázania v bežnom období.

Stupeň neistoty zohľadňuje audítor aj pri identifikácii a posúdení rizík významnej nesprávnosti. Pri posudzovaní rizík významnej nesprávnosti sa hodnotí:

- *skutočná alebo relatívna výška účtovného odhadu,*
- *zaučtovaná suma účtovného odhadu,*
- *skutočnosť, či manažment pri tvorbe účtovného odhadu použil experta,*
- *výsledok previerky účtovných odhadov za predchádzajúce účtovné obdobie.*

Audítor ďalej otestuje spôsob, ktorým manažment uskutočnil odhad. Zohľadňuje pri tom údaje predstavujúce východisko účtovného odhadu. Testovanie spôsobu tvorby účtovných odhadov ako aj údajov, z ktorých vychádza účtovný

odhad predstavuje vhodnú reakciu, keď účtovný odhad je odhadom reálnej hodnoty, ktorej základom je model využívajúci zistiteľné, resp. nezistiteľné vstupné údaje. Pri testovaní sa zohľadňuje miera presnosti a relevantnosti údajov vytvárajúcich základ pre účtovný odhad, zdroj údajov a informácií získaných od expertov potrebných pre tvorbu účtovných odhadov, prepočet účtovného odhadu a z hľadiska konzistentnosti prehodnotenie informácií o účtovnom odhade.

Medzinárodný audítorský štandard *ISA 500 Audítorské dôkazy*, predpisuje požiadavky na získanie dôkazných informácií, teda predpisuje množstvo a kvalitu dôkazov, ktoré má audítor získať pri vykonávaní audítorských postupov ako dostačujúce dôkazy o vernom a pravdivom obraze účtovnej závierky. V mnohých situáciách si manažment obhajuje ním stanovené odhady reálnej hodnoty a vtedy má audítor neľahkú úlohu, ktorou je vynaložiť množstvo síl na získanie dostatočných (vhodných) dôkazov a potrebných informácií, ktoré by potvrdili alebo vyvrátili jeho predpoklad nesprávnosti ocenenia, teda stanovenia rôznych odhadov prípadne stanovenie výšky reálnej hodnoty. Riziko nesprávnosti ovplyvňuje priamoúmerne množstvo potrebných dôkazov, t. j. čím väčšie riziko stanoví audítor, tým viac dôkazov je potrebné získať na uistenie. Audítor alebo expert⁷⁵, ktorého práca sa využíva pri audite, by mali použiť nezávislý model na stanovenia ocenenia reálnej hodnoty alebo odhadu aby mohli porovnať vypočítaný výsledok s výsledkom, ktorý účtovná jednotka použila vo finančných výkazoch. Na základe tohto vyhodnotenia audítor stanoví, či sú hodnoty stanovené podľa modelu používaného v účtovnej jednotke správne alebo nesprávne. Tím audítorskej zákazky by mal mať jedného alebo viacerých členov, ktorí sú dostatočne kvalifikovaní na overenie správnosti ocenenia reálnou hodnotou.

Štandard *ISA 620 Využitie práce experta* predpisuje návod a aké dôkazné informácie má získať znalec, a následne audítor je povinný získať dostatočné a vhodné dôkazy o tom, že takáto práca je primeraná pre účely auditu.

4. Reakcie na tvorbu účtovných odhadov

Pri reakcii na posúdené riziká významných nesprávností rozhodne audítor o tom, či skutočnosti, ktoré nastali do dátumu vydania audítorskej správy, poskytujú audítorské dôkazy pre účtovné odhady. V prípade udalostí, ktoré vyvracajú účtovný odhad, možno dospieť k záveru, že manažment uplatňuje pri tvorbe účtovných odhadov neúčinné procesy, prípadne existuje zaujatosť manažmentu.

Vhodnou reakciou na tvorbu účtovných odhadov je taktiež testovanie prevádzkovej činnosti za predpokladu, že existujú kontroly na preverenie a schválenie účtovných odhadov manažmentom a účtovný odhad vychádza z rutinne spracovaných údajov účtovným systémom príslušnej účtovnej jednotky. V prípade

menších účtovných jednotiek sa kontroly účtovných odhadov môžu líšiť kvalitou fungovania. Audítora nemusí identifikovať veľa kontrol, pretože niektoré typy kontrol sú z hľadiska aktívnej činnosti manažmentu nepotrebné v procese finančného vykazovania.

Vhodnou reakciou na riziká významnej nesprávnosti môže byť aj vypracovanie bodového odhadu prípadne intervalu odhadov. Schopnosť audítora uskutočniť bodový odhad závisí od použitého modelu, charakteru, rozsahu údajov a neistoty, ktorá je neodmysliteľnou súčasťou účtovného odhadu. Bodový odhad stanovený audítorm sa môže líšiť od bodového odhadu určeného manažmentom. Audítora tak spozná a vyhodnotí významné rozdiely, ktoré môžu vzniknúť v dôsledku použitia iných, avšak, rovnako dôležitých predpokladov.

Z uvedeného vyplýva vysoká citlivosť účtovného odhadu, s ktorým súvisí neistota pri odhadovaní, čo svedčí o skutočnosti, že účtovný odhad je významným rizikom. V prípade účtovných odhadov vedúcich k potenciálne významným rizikám posúdi audítora vyhodnotenie alternatívnych predpokladov ako aj výsledkov účtovných odhadov tvorených manažmentom.

Manažment pri vyhodnotení môže využiť metódu citlivosti, podľa ktorej sa mení účtovný odhad v závislosti od viacerých faktorov. K rozdielom môže dôjsť aj pri ocenení účtovného odhadu reálnou hodnotou. Dôsledkom je fakt, že účastníci trhu využívajú rôzne predpoklady. Preto možno analýzou citlivosti dokázať, že účtovný odhad nie je citlivý na zmenu konkrétnych predpokladov.

Účtovné odhady, vedúce k riziku významnej nesprávnosti, sú podmienené získaním dostatočných a vhodných dôkazov audítorm o tom, či vykázanie, resp. nevykázanie účtovných odhadov zo strany manažmentu v účtovnej závierke ako aj zvolený oceňovací základ pre účtovné odhady, sú v súlade s platným rámcom finančného vykazovania. Na základe získaných dôkazov audítora zhodnotí, či sú odhady primerané a správne.

Audítora získava potvrdenie od manažmentu, že sa použili primerané predpoklady pri tvorbe účtovných odhadov. V závislosti od charakteru, významnosti a miery neistoty pri odhadovaní účtovných odhadov vyhlásenia manažmentu zahŕňajú:

- informácie o primeranosti procesov súvisiacich s oceňovaním vrátane modelov použitých pri oceňovaní,
- relevantné postupy pre tvorbu účtovných odhadov,
- úplné a primerané zverejnenia týkajúce sa účtovných odhadov vykazaných v účtovnej závierke.

Na záver audítora zhodnotí a následne zdokumentuje primeranosť účtovných odhadov v účtovnej závierke vedúcich k rizikám významnej nesprávnosti a potenciálne predpoklady zaujatosti manažmentu.

Záver

Účtovná závierka poskytuje informácie pre interných a externých používateľov, pričom na základe týchto informácií sa prijímajú závažné rozhodnutia. Oblasť oceňovania zložiek majetku a záväzkov reálnou hodnotou poskytuje možnosť vnášania značného subjektivismu, teda možnosti ovplyvniť výšku vykázaného majetku, záväzkov a hlavne výsledku hospodárenia. Finančná kríza, ktorá prepukla v roku 2008, donútila tvorcov národných, ale hlavne nadnárodných predpisov pre oblasť účtovníctva, vypracovať nové predpisy, ktoré boli zamerané na spresnenie a zjednotenie spôsobu stanovenia výšky reálnej hodnoty a jej vykazovanie.

Hlavným zámerom zavedenia reálnej hodnoty do úpravy účtovníctva bolo dosiahnutie verného a pravdivého zobrazenia skutočností v účtovnej závierke. Ak je reálna hodnota stanovená na základe zistení z trhu, najlepší podklad pre rozhodovanie poskytujú aktuálne trhové ceny, ale len v prípade, ak reálna hodnota je stanovená na základe zistení buď priamo alebo nepriamo (stanovenie ceny na základe podobného majetku alebo záväzku). Ak sa reálna hodnota stanovuje na základe nezistiteľných vstupných údajov, vzniká priestor pre manipuláciu stanoveného ocenenia, kde sa otvára otázka dodržiavania etických a morálnych zásad.

Za základný nedostatok ekonomickej praxe považujeme nesprávne používanie pojmov „ohodnocovanie“ a „oceňovanie“. Oceňovanie reálnou hodnotou má v nadnárodnej úprave dlhšiu históriu (prvé použitie reálnej hodnoty bolo v ustanoveniach US GAAP zhruba pred 50 rokmi a v štandardoch IFRS pred 30 rokmi), z tohto dôvodu sme sa rozhodli venovať problematike oceňovania reálnou hodnotou upravenej nadnárodnou úpravou ako prvej a až následne sme sa venovali národnej úprave tejto oblasti. Zosumarizovali sme dôvody zavádzania tejto oceňovacej veličiny do praxe a definovali sme výhody a nevýhody jej používania. ***Výhody oceňovania v reálnych hodnotách môžeme zhrnúť do nasledujúcich bodov:***

- od účtovných jednotiek je vyžadované alebo je im umožnené v účtovných závierkach vykazovať majetok a záväzky v sumách, ktoré sú porovnateľné s trhovými cenami v danom okamihu a presnejšie než sumy, ktoré by boli vykázané pri použití oceňovania v historických cenách, a to aj pri extrémnych podmienkach na trhu, z toho vyplýva, že ceny sú aktualizované pravidelne a priebežne,

- tento spôsob oceňovania obmedzuje schopnosť podnikov manipulovať s ich čistým príjmom, pretože náklady a výnosy z preceňovania majetku a záväzkov sú vykázané v období, v ktorom nastanú, a nie vtedy, keď sú realizované v dôsledku transakcie,

- náklady a výnosy plynúce zo zmien reálnej hodnoty naznačujú ekonomické udalosti, ktoré je potrebné vhodným spôsobom vysvetliť v poznámkach účtovnej závierky, kvôli poskytnutiu potrebných informácií externým, ale aj interným používateľom,

- precenenie položky majetku alebo záväzku na reálnu hodnotu zabezpečuje priradenie takej ceny položke, ktorá najlepšie vyjadruje prírastok, resp. úbytok budúcich ekonomických úžitkov,

- oceňovanie reálnou hodnotou je upravené komplexne štandardom *IFRS 13 Oceňovanie reálnou hodnotou*, čím sa zvýši prehľadnosť vykazovaných informácií, ale hlavne sa zlepši jednotnosť a porovnateľnosť ocenenia reálnou hodnotou.

Medzi hlavné nevýhody oceňovania v reálnej hodnote patria:

- na stanovenie reálnej hodnoty by sa mala v prvom rade použiť trhovú cenu, avšak v praxi táto cena v mnohých prípadoch nie je vôbec k dispozícii, čo vedie k tomu, že na stanovenie reálnej hodnoty sa používajú pozorovateľné vstupy, dokonca niekedy ide len o odhady, ako v prípade diskontnej sadzby,

- oceňovanie reálnou hodnotou poskytuje priestor vnieť do účtovnej závierky značnú mieru subjektívneho posudzovania skutočností,

- používatelia informácií z účtovných závierok majú v mnohých prípadoch problémy s rozlíšením objektívnych údajov, ktoré vychádzajú zo skutočných trhových cien a subjektívnymi údajmi, odhadovanými len na základe hypotetických kalkulácií; tento nedostatok sa však dá minimalizovať presným a podrobným opisom informácií o stanovení reálnej hodnoty v poznámkach.

Zoznam použitej literatúry

- CATTY, J. (2009): Guide to fair value under IFRS. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 625 s. ISBN 978-0-470-47708-3.
- DVOŘÁKOVÁ, D. (2008): Finanční účetnictví a výkaznictví podle mezinárodních standardů IFRS. Druhé, doplnené a aktualizované vydání. Brno: Computer Press, 329 s. ISBN 978-80-251-1950-1.
- IASB. (2009): Medzinárodné štandardy pre finančné vykazovanie IFRS. I. zväzok. London: IASB, 1462 s. ISBN 978-80-89265-12-1.
- IASB. (2009): Medzinárodné štandardy pre finančné vykazovanie IFRS. II. zväzok, London: IASB, 1462 s. ISBN 978-80-89265-12-1.
- IFRS 13 Fair Value Measurement, IASB, may 2011, ISBN: 978-1-907877-22-3.
- JAKUBEC, M. – KARDOŠ, P. – KUBICA, M. (2005): Riadenie hodnoty podniku. Bratislava: Kartprint, 282 s. ISBN 80-88870-48-8.
- KUBICA M. – KARDOŠ P. – JAKUBEC M. (2011): Aktuálne právne predpisy pre znalcov, tlmočníkov a prekladateľov. Brno: Tribun EU, s. r. o, 270 s. ISBN: 978-80-263-0033-5.
- KISLINGEROVÁ, E. (2001): Oceňování podniku. 2. přeprac. a dopl. vyd. Praha: C. H. Beck, xvi, 367 s. C. H. Beck pro praxi. ISBN 80-7179-529-1.
- KOVANICOVÁ, D. (2005): Finanční účetnictví, světový koncept. Praha: BOVA POLYGON, 544 s. ISBN 80-7273-129-7.

- KRABEC, T. (2009): Oceňování podniku a standardy hodnoty. Praha: Grada Publishing, 264 s. ISBN: 978-80-247-2865-0.
- KRÁLÍČEK, V. (2003): Nástin prednášok z podnikového počtovníctva. Účtovníctvo I. Základy teórie účtovnej techniky. Prvý diel. Bratislava: Iura Edition, 327 s. ISBN 80-89047-58-0.
- KRIŠTOFÍK, P. – SAXUNOVÁ, D. – ŠURANOVÁ, Z. (2009): Finančné účtovníctvo a riadenie s aplikáciou IAS/IFRS. Bratislava: Iura Edition, 767 s. ISBN 978-80-8078-230-6.
- KRUPOVÁ, L. (2009): IFRS: mezinárodní standardy účetního výkaznictví. Praha: VOX, 804 s. ISBN 978-80-86324-76-0.
- KRUPOVÁ, L. – VAŠEK, L. – ČERNÝ, M. (2005): IAS/IFRS Mezinárodní standardy účetního výkaznictví. Praha: Nakladatelství VOX. ISBN 80-86324-44-3.
- MARÍK, M. (2011): Metody oceňování podniku pro pokročilé: hlubší pohled na vybrané problémy. Praha: Ekopress, 548 s. ISBN 978-80-86929-80-4.
- MARÍK, M. a kol. (2007): Metody oceňování podniku. Praha: Ekopress, 492 s. ISBN 8086119572.
- MARÍK, M. (2011): Metody oceňování podniku: proces ocenění – základní metody a postupy. 3. uprav. a rozšíř. vyd. Praha: Ekopress, 494 s. ISBN 978-80-86929-67-5.
- MÁZIKOVÁ, K. (2010): Zmeny vlastnických transakcií v obchodných spoločnostiach z pohľadu účtovníctva. Bratislava: Iura Edition, 198 s. ISBN: 978-80-8078-363-1.
- Medzinárodné štandardy pre finančné vykazovanie vrátane Medzinárodných účtovných štandardov a interpretácií k 1. januáru 2009, SKAU, ISBN: 978-80-89265-12-1.
- MLÁDEK, R. (2005): Světové účetnictví. Praha: Linde, 416 s. ISBN: 80-7201-519-2.
- PACIOLI, L. (2004): Osobitná rozprava o účtoch a zápisoch. Bratislava: Iura Edition, 80 s. ISBN: 8089047882.
- PARIŠOVÁ, R. (2010): Podnikové kombinácie podľa IFRS. Bratislava: Iura Edition, 173 s. ISBN 978-80-8078-330-3.
- Príručka na používanie medzinárodných audítorských štandardov pri výkone auditu v malých a stredných podnikoch, (Slovenský preklad). Bratislava: UDVA. ISBN 978-80-970174-0-8.
- SAXUNOVÁ, D. (2008): Ako správne rozumieť informáciám z účtovnej závierky. Rozdiely a podobnosti v USA a v SR. Bratislava: Iura Edition, 210 s. ISBN 9788080781897.
- SLOVENSKÁ ASOCIÁCIA EKONOMICKÝCH ZNALCOV (2005): Medzinárodné ohodnocovacie štandardy. Bratislava, 505 s. ISBN:80-969-248-5-0.
- SOUKUPOVÁ, B. – ŠLOSÁROVÁ, A. – BAŠTINCOVÁ, A. (2004): Účtovníctvo. Bratislava: Iura Edition, 638 s. ISBN 80-8078-020-X.
- SOUKUPOVÁ, B. a kol. (2008): Účtovníctvo vo finančnom riadení. Bratislava: SÚVAHA, 304 s. ISBN 978-80-89265-08-4.
- SZÁSZOVÁ, R. (2012): Vybrané kapitoly z účtovníctva podnikateľských subjektov II. 1. vyd. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 150 s. ISBN 978-80-225-3528-1.
- ŠKODA, M. (2010): Podstata a význam oceňovania v účtovníctve. Bratislava: Iura Edition. ISBN: 978-80-8078-328-0.
- ŠLOSÁR, R. – ŠLOSÁROVÁ, A. (2005): Podvojně účtovníctvo pre podnikateľov. Bratislava: Iura Edition, 199 s. ISBN 80-8078-043-9.
- ŠLOSÁROVÁ, A. (2006): Analýza účtovnej závierky. Bratislava: Iura Edition, 478 s. ISBN 80-8078-070-6.
- TUMPACH, M. (2006): Medzinárodné štandardy na zostavenie účtovnej závierky IFRS/IAS. Bratislava: Iura Edition, 473 s. ISBN: 80-8078-072-2.
- TUMPACH, M. (2008): Kreativne účtovníctvo a riziko jeho zneužitia v hospodárskej praxi: habilitačná prednáška: odbor 3.3.12 Účtovníctvo. Bratislava, Habilitačné a inauguračné prednášky, 51 s. ISBN 978-80-225-2508-4.
- ZACK, G. M. (2009): Fair Value Accounting Fraud: New Global Risks and Detection Techniques. New Jersey. John Wiley & Sons, Inc. ISBN: 978-0470478585.
- ZYLA, M. L. (2010): Fair Value Measurements. Practical Guidance and Implementation. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc, 443 s. ISBN: 978-0-470-500-24-8.

Ženy vo vede ako výzva pre hospodársky rast¹

Mária KAČÍRKOVÁ*

Úvod

Nerovnosť medzi ženami a mužmi má negatívny vplyv na ekonomiku a jej dôsledkom je nedostatočné využívanie ženského pracovného potenciálu. Pre dosiahnutie cieľa stratégie Európa 2020, je potrebné rozsiahlejšie a účinnejšie využiť potenciál a talent žien. Trendy posledných rokov naznačujú vyšší podiel žien na trhu práce a pokrok pri získavaní lepšieho vzdelania a odbornej prípravy, napriek tomu rozdiely v postavení žien a mužov pretrvávajú v mnohých oblastiach. V kontexte s riešenou problematikou projektu VEGA sa výskum zamerá na postavenie žien vo vede, výskume a vzdelávaní. Cieľom príspevku je zhodnotiť trendy v rodovej rovnosti za minulú dekádu v krajinách Európskej únie a zosumarizovať získané poznatky.

1. Ženy v európskom výskumnom priestore

Pomalé napĺňanie cieľa vytvoriť jednotný a konkurencieschopný európsky výskumný a vzdelávací priestor, o ktorý sa Európska únia (EÚ) usiluje už od roku 2000, čiastočne súvisí aj s dlhodobo slabo riešenou situáciou priameho alebo nepriameho znevýhodnenia žien, vertikálnej a horizontálnej rodovej segregácie v oblasti vedy, výskumu a vo vzdelávaní a v nízkej účasti v rozhodovaniach, ako to potvrdzujú európske prieskumy. Pretrvávajúca rodová nerovnosť vo vede a výskume (VaV) je stále jednou z prekážok pri plnení európskeho cieľa zvýšenia konkurencieschopnosti a maximalizácie inovačného potenciálu.

Posledný prieskum, týkajúci sa žien vo vede (European Commission, 2012), potvrdil nedostatočné zastúpenie žien predovšetkým na vyšších pozíciách a taktiež celkovo nižšiu účasť žien v najperspektívnejších a najvýnosnejších odvetviach súčasnej vedy. Oprávnenosť a potreba rodovej rovnosti vo vede, výskume a vzdelávaní zaznamenala za obdobie uplynulých desiatich rokov len slabé praktické výsledky.

* Ing. Mária KAČÍRKOVÁ, Ekonomický ústav SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava 1; e-mail: maria.kacirkova@savba.sk

¹ Príspevok vznikol v rámci projektu VEGA č. 2/0080/12 „Motivácia kľúčových aktérov znalostnej ekonomiky pri smerovaní k znalostnej spoločnosti“.

Európska únia prezentuje prieskum spojený s postavením žien vo vede² už od roku 2003. Ženy sú ešte stále málo zastúpené vo verejnom, ale i v privátnom výskumnom sektore, nevyvážené je ich zastúpenie v rozhodovacej sfére i vo vysokoškolskom sektore. Nízke zastúpenie žien znamená obmedzené príležitosti a možnosti prispievať k výskumu a inováciám na rovnakej úrovni ako mužská populácia.

Prieskum Európskej komisie (EK) sa zameriava na štyri okruhy zastúpenia žien vo vede a výskume: na zamestnanosť, vedné disciplíny, kariérny vývoj a rozhodovaciu oblasť.

1.1. Zamestnanosť vo vede a výskume

Zo štatistického zisťovania v roku 2010 vyplýva, že celková zamestnanosť žien v EÚ bola na úrovni 45 %. Podiel vysokoškolsky vzdelaných žien, zaradených do kategórie HRSTC,³ tvoril 53 %, avšak v prírodných a technických vedách pracovalo iba 32 % žien. Napriek vyššej ročnej miere rastu zamestnanosti u žien (1,2 % oproti 0,3 % u mužov) a postupnému znižovaniu medzery v rodovej nerovnosti, vo väčšine európskych krajín pretrvávajú rodové diferencie, ktoré sú vypuklejšie v oblasti inžinierstva a techniky a v podskupine vysoko kvalifikovaných odborných a technických pracovníkov. Obmedzujúci priestor pre ženy bol identifikovaný v oblasti zamestnanosti v high-tech sektoroch náročných na znalosti v podnikateľskom sektore, keď v polovici sledovaných krajín zamestnanosť mužov prevyšovala zamestnanosť žien. Zamestnanosť žien uvedenej kategórie predstavovala 13 % a v mužskej 14 %. Pozícia SR sa nachádzala pod priemerom EÚ 27 s hodnotami 12 % u žien a 9 % u mužov.

Zamestnanosť žien podľa sektorov vykazuje určité odlišnosti. Vo vysokoškolskom sektore z celkového počtu všetkých výskumníkov ženy predstavujú 40 % zamestnanosti (SR 45 %, najviac Litva 53 % a Lotyšsko 52 %), v štátnom⁴ sektore podobne 40 % (SR 45 %, najviac Estónsko 61 % a Portugalsko 60 %), ale v podnikateľskom sektore iba 19 % (SR 22 %, najviac Lotyšsko 53 % a Bulharsko

² Prieskum orientovaný na postavenie žien vo VaV sa uskutočňuje pod záštitou generálneho riaditeľstva (GR) pre výskum a inovácie Európskej komisie (EK). Prvý raz sa realizoval v roku 2003 a v roku 2012 bola zverejnená v poradí už štvrtá štatistická publikácia. Prieskum sa realizuje v spolupráci s Helsinskou skupinou a jej štatistickou podskupinou.

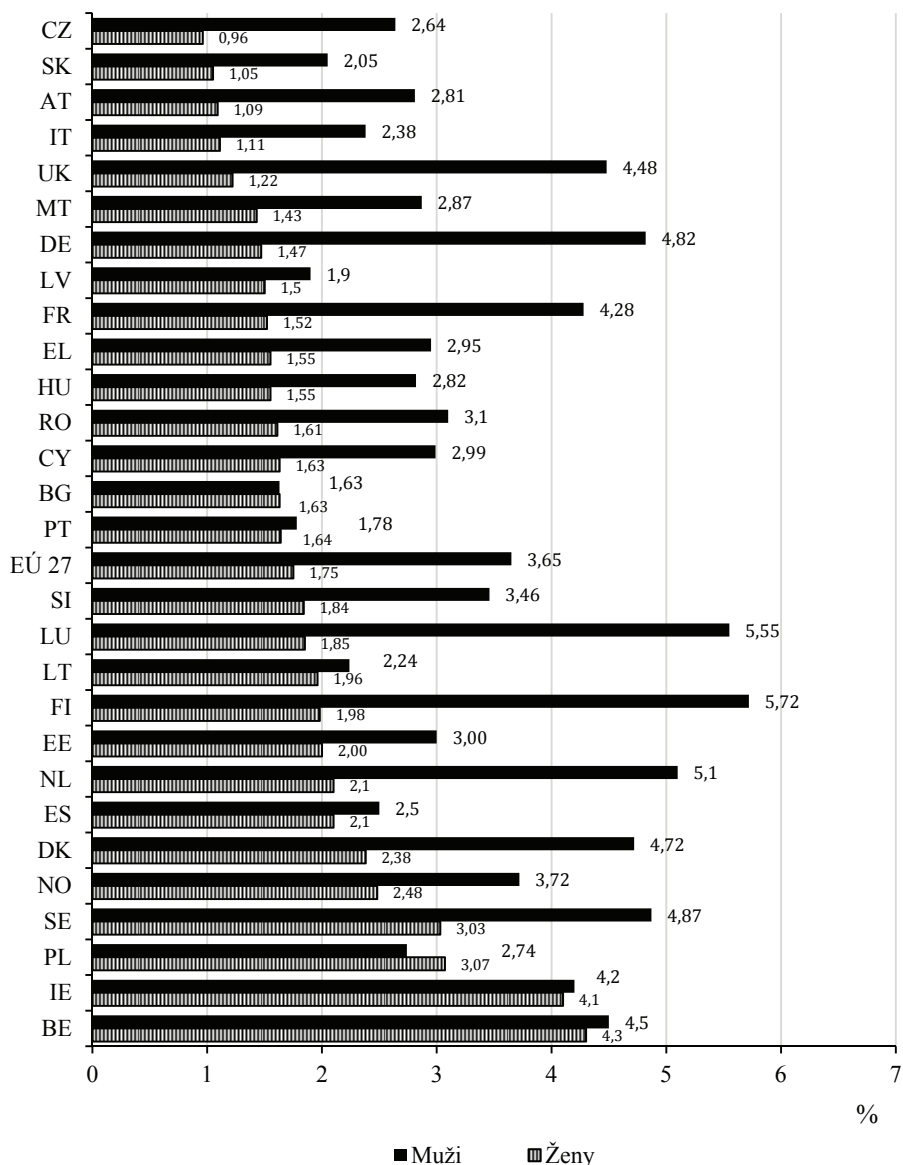
³ Na meranie ľudských zdrojov vo vede a technike (VaT) EÚ používa metodiku Canberra manuálu so skratkou HRST a HRSTC (Human resources in Science and Technology). HRST predstavujú osoby, ktoré spĺňajú jednu z nasledujúcich podmienok: majú úspešne ukončené vzdelanie tretej úrovne v oblasti štúdia VaT; nie sú formálne kvalifikované, ale sú zamestnané vo sfére VaT tam, kde sa vyššie uvedená kvalifikácia vyžaduje. HRSTC predstavujú odborných duševných a technických pracovníkov na tretej úrovni vzdelania, kde C znamená jadro (Core).

⁴ Vymedzenie štátneho sektoru uvádza Frascati manuál (2002), s. 58.

45 %). Vo všetkých troch sektoroch trend v sledovaných rokoch v počte výskumníkov ženskej populácie potvrdzuje vyššiu mieru rastu ako u mužov a medzera v rodovej nerovnosti sa v posledných rokoch pomaly zužuje.

Graf 1

Podiel zamestnancov výskumu v prírodných vedách, inžinierstve a technike na celkovej pracovnej sile v EÚ 27, rok 2010



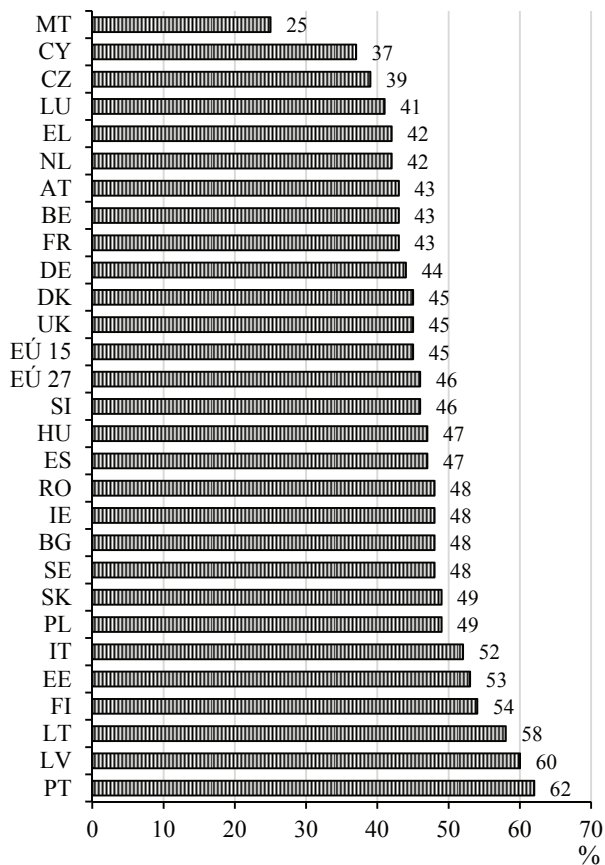
1.2. Vedné disciplíny

Vo všeobecnosti sú dievčatá úspešnejšie študentky a majú lepšie študijné výsledky ako chlapci. Zvyčajne majú menší záujem o prírodné vedy, inžinierstvo a techniku, zatiaľ čo chlapci pre výchovu a vzdelávanie, zdravotníctvo, sociálne veci a humanitné odbory. Výber oblasti štúdia, rodové stereotypy, rozličné rodičovské očakávania týkajúce sa budúcnosti dievčat a chlapcov atď. vyvolávajú dojem o tzv. mužských a ženských študijných odboroch a povolaniach.

Štatistický prieskum preukázal, že v roku 2010 v EÚ 27 zo všetkých PhD absolventov ženská populácia tvorila 46 %. V sledovanom období 2002 – 2010 priemerná ročná miera rastu PhD absolventov ženského pohlavia dosiahla 3,7 % a u mužského 1,6 %, pričom najvyššia miera rastu PhD bola v SR 21,4 % u žien a 16,4 % u mužov.

Graf 2

Podiel absolventiek PhD (ISCED úroveň 6) v EÚ 27, rok 2010



V priereze študijných odborov boli PhD absolventi rozložení nerovnomerne. Podľa zmieneného prieskumu sa 64 % absolventov ženského pohlavia orientovalo na oblasť vzdelávania (SR 74 %), 56 % na oblasť zdravotníctva a sociálnej starostlivosti (SR 58 %) a 54 % na oblasť humanitných vied a umenia (SR 59 %). Viac alebo menej vyváženú rodovú skladbu si možno všimnúť iba v spoločenských vedách, podnikateľských a právnických odboroch so 49 %-ným podielom žien (SR 51 %) a poľnohospodárskych a veterinárnych vedách s podielom žien 52 % (SR 39 %). Naproti tomu nižšie podiely ženských PhD absolventov boli zaznamenané v oblasti matematiky a počítačových vied (EÚ 27 40 %; SR 49 %) a stavebného inžinierstva (EÚ 27 26 %; SR 31 %).

1.3. Kariérny vývoj

V priebehu posledných rokov vzrástla vzdelanostná úroveň žien a vo všetkých krajinách EÚ ženy dobehli, resp. v zmysle úrovne vzdelania prekonalí mužskú populáciu. Jednako vo väčšine európskych krajín akademickú kariéru žien očividne charakterizuje silná vertikálna segregácia.⁵ Na začiatku štartovacieho poľa kariéry ženská populácia tvorí väčšinu študentov a absolventov podľa úrovne vzdelania ISCED 5A,⁶ avšak nožnice sa roztvárajú smerom k doktorandskej príprave a k ďalším úrovňam vzdelávania, ktoré otvárajú cestu k akademickej a výskumnej kariére. Napriek dobrej východiskovej pozícii vzdelania u dievčat, ďalší vývoj je nerovnomerný a prírodné vedy, inžinierstvo a technika zostáva v drvivej väčšine mužskou oblasťou. Slabší záujem mladých dievčat študovať a robiť kariéru v oblasti inžinierstva a technológií, ktorý súvisí s problémom horizontálnej rodovej segregácie, treba hľadať už v súvislosti s výberom a voľbou štúdia dievčat, resp. chlapcov pri preferovaní určitej oblasti štúdia na stredných školách, čo sa potom prenáša aj do vysokoškolského štúdia. Proporčné rozdelenie podľa kategórie A, B a C⁷ vychádza priaznivejšie u mužskej populácie. Najvyššie zastúpenie žien v kategórii A bolo v humanitných (28,4 %) a sociálnych

⁵ Rodová segregácia sa vzťahuje na tendenciu mužov a žien pracovať v rôznych sektoroch a v rôznych povolaniach. Rozlišujú sa dva typy segregácie – horizontálna a vertikálna. Pod horizontálnou segregáciou sa rozumie nižšie/vyššie zastúpenie istých skupín v povolaniach alebo sektoroch bez kritériálnej kategorizácie a hovorí o koncentrácii mužov a žien v profesijných sektoroch ekonomických aktivít. Horizontálna segregácia vo vede a výskume sa týka nerovného rozdelenia mužov a žien naprieč výskumnými oblasťami. Vertikálna segregácia sa vzťahuje už na jasne identifikovateľnú skupinu pracovníkov nižšie/vyššie zastúpených v povolaniach alebo sektoroch usporiadaných podľa vhodných atribútov ako príjem, prestíž, pracovná stabilita atď. a je nezávislá od sektorovej aktivity.

⁶ Držitelia titulov terciárnej úrovne pod úrovňou PhD vo všetkých odboroch.

⁷ C – prvý post, ktorý by mal absolvent PhD zvyčajne získať; B – výskumníci pracujúci na pozícii medzi absolventom PhD a TOP vedúcim pracovníkom; A - najvyššie postavenie, ktoré pracovník môže v danej oblasti vykonávať.

vedách (19,4 %), nasledovali medicínske (17,8 %), poľnohospodárske (15,5 %), prírodné vedy (13,7 %) a najnižšie zastúpenie bolo v inžinierstve a technike (7,9 %). V uvedených vedných disciplínach SR dosiahla podiely 24,2 %; 30,1 %; 25,2 %; 12,9 %; 17,9 %; a 12,0 %. Vo všetkých troch sektoroch (vysokoškolskom, štátnom a podnikateľskom) a takmer vo všetkých skúmaných krajinách EÚ, proporcie výskumnej zamestnanosti mužov prevýšili ženskú populáciu.

1.4. Rozhodovacia oblasť

Nižšie zastúpenie žien v najvyšších hierarchických úrovniach akademickej kariéry im obmedzuje šance stať sa vedúcou osobnosťou vysokej školy alebo podobnej inštitúcie vyššieho vzdelávania a výskumnej inštitúcie. Podľa prieskumu iba malý podiel žien sa nachádza vo vedúcom postavení vysokoškolského sektora alebo v rozhodovacích orgánoch. V roku 2010 v priemere EÚ 27 15,5 % inštitúcií vysokoškolského sektora viedli ženy (SK 9,1 %) a na pozícii rektora sa nachádzalo iba 10 % žien. Ďalší indikátor poukazuje na nízke zastúpenie žien vo vedúcich pozíciách inštitúcií ako sú komisie pre VaV, rady, výbory, nadácie, fondy a podobné špeciálne inštitúcie, ktoré majú kľúčový vplyv na rozhodnutia v smerovaní výskumu. V roku 2010 (v priemere EÚ 27) rozhodovacie pozície uvedených inštitúcií zastupovalo 36 % žien (SK 23 %).

Zo sledovanej štatistiky sa nedajú presne vyjadriť vzťahy medzi rodovou segregáciou vo vnútri vedných oblastí a medzi rodovými rozdielmi s väzbou na mieru úspešnosti v získaní obrazu o financovaní výskumu vedeného ženami. Z 22 krajín, pre ktoré boli dostupné údaje, 17 udávalo vyššiu mieru úspešnosti pre mužov. Rodové rozdiely v miere úspešnosti v získavaní finančných prostriedkov pre rôzne oblasti výskumu sa medzi krajinami veľmi líšili, preto sa nedá stanoviť všeobecný model.

Z výskumu ďalej vyplynulo, že podiely žien vo VaV sú v negatívnom vzájomnom vzťahu k úrovni výdavkov do vedy a výskumu. Krajiny s najnižšími výdavkami do VaV (per capita v parite kúpnej sily) mali najvyššie zastúpenie žien vo VaV (Litva a Lotyšsko 50 %, Bulharsko 48 %, SR 42 %, najnižší podiel žien bol v Rakúsku a Luxembursku 22 % a v Nemecku 21 %). Ďalšou zaujímavosťou v súvislosti s rodovou nerovnosťou bolo zistenie, že hoci sú ženy minimálne zastúpené v podnikateľskom sektore, práve tento sektor (v priemere EÚ 27) vynakladal najvyšší objem prostriedkov do vedy a výskumu.

2. Strategické dokumenty a rodový rozmer vo vede, výskume a vzdelávaní

Problematika rodovej rovnosti je veľmi zložitá. Základnou nevyhnutnosťou je oficiálna legislatíva, ktorá však nie garantom rodovej rovnosti.

2.1. Strategické dokumenty EÚ

V roku 1998 ustanovilo GR pre výskum pri Ee prvú komisiu expertiek zaoberajúcu sa problematikou „Ženy vo vede“. Výsledkom bola správa ETAN *Science policies in the Europea Union – Promoting excellence through mainstreaming gender equality* (Vedecko-výskumná politika v EÚ – Podpora excelentnosti pomocou presadzovania hľadiska rovnosti rodov). Iniciatíva EK nadobudla v roku 1999 formu akčného plánu a v novembri 1999 bola kreovaná Helsinská skupina o ženách a vede. Na úrovni EÚ bola prijatá *Stratégia rovnosti žien a mužov 2010 – 2015*, ktorá nadväzuje na *Plán uplatňovania rovnosti žien a mužov 2006 – 2010* a *Európsky pakt pre rodovú rovnosť*. Stratégia sa sústreďuje na päť prioritných oblastí: a) rovnaká ekonomická nezávislosť; b) rovnaká odmena za rovnakú prácu a prácu rovnakej hodnoty; c) rovnosť pri prijímaní rozhodnutí; d) dôstojnosť, nedotknuteľnosť osôb a koniec násillia založeného na rodovej príslušnosti; e) rodová rovnosť pri externých opatreniach, ktoré dopĺňajú horizontálne otázky.

V súvislosti s rodovou dimenziou vo vede, výskume a vzdelávaní sa v Stratégii uvádza: „rodové rozdelenie úloh naďalej ovplyvňuje zásadné osobné rozhodnutia v oblastiach ako je vzdelávanie, profesionálne smerovanie, pracovné podmienky, rodina a plodnosť. Tieto rozhodnutia majú spätne vplyv na hospodárstvo a spoločnosť. Je preto v záujme všetkých, aby ženy i muži mali v rôznych fázach života skutočne rovnoprávnú možnosť voľby“ (EK 2010, s.3).

2.2. Národné dokumenty

Slovenská republika je v oblasti rovnosti príležitostí viazaná viacerými medzinárodnými dokumentmi, ktoré sledujú jej implementáciu do legislatívy a praxe. K hlavným dokumentom súvisiacim s postavením žien patril *Národný akčný plán pre ženy*, schválený vládou SR dňa 16. 9. 1997. V roku 2001 bola vypracovaná *Koncepcia rovnosti príležitostí žien a mužov*, ktorá sa venovala najmä trom prioritným oblastiam, v ktorých sa nerovnosť žien a mužov v SR prejavuje najvypuklejšie: trh práce, verejný a politický život, rodina – zosúladenie rodinného a pracovného života. Zosúladeniu rodinného a pracovného života bol venovaný tiež *Návrh opatrení na zosúladenie rodinného a pracovného života na rok 2006 s výhľadom do roku 2010*. Novším dokumentom z tejto oblasti je *Národný akčný plán rodovej rovnosti na roky 2010 – 2013*.

Efektívnejšie uplatnenie žien vo VaV a prijatie stratégií a opatrení smerujúcich k podpore akademickej kariéry žien má pripraviť medzinárodný projekt *GENDERA – Gender Debate in the European research Area*. Projekt sleduje problematiku rodovej rovnosti a rovnosti príležitostí vo VaV v ôsmich krajinách EÚ (Grécko, Maďarsko, Nemecko, Rakúsko, Slovensko, Slovinsko, Španielsko,

Taliansko) a v Izraeli. Cieľom projektu je napomôcť implementácii rodovej rovnosti vo VaV a k vytvoreniu prostredia, ktoré je schopné a otvorené integrovať rodové dimenzie do politiky vedy a výskumu v Európe.

3. Zhrnutie najdôležitejších poznatkov z prieskumu

Pracovné a životné podmienky vedeckých pracovníkov v rôznych rozmeroch (spoločenská prestíž, finančné ohodnotenie) nie sú priaznivé a ženy sú na tom horšie i v dôsledku dvojnásobného bremena (práca – rodina). Existuje niekoľko dôvodov tejto nerovnosti, pričom sú biologickej (vrodené rozdiely) a kultúrno-sociálnej povahy (prostredie a tradície tej-ktorej krajiny, rodové predsudky, stereotypy).

Skúmanie rodovej problematiky vo vede, výskume a vzdelávaní v krajinách EÚ 27 vyúsťuje do nasledovných poznatkov:

- V rámci krajín EÚ 27 je v nových členských krajinách vyššie zastúpenie žien vo výskume ako v pôvodných krajinách EÚ 15. Vyššia participácia žien na trhu práce súvisela so socialistickou štátnou politikou ženskej zamestnanosti ako aj rastúcou vzdelanostnou úrovňou žien a ich snahou o sebarealizáciu aj na postoch VaV.
- Dievčatá sú spravidla úspešnejšie študentky ako chlapci, avšak svoj záujem viac orientujú na humanitné, spoločenské a lekárske vedy ako na vedy prírodné a technické, hoci to nie pravidlom v priereze krajín EÚ 27.
- Aj v tých krajinách, kde je celkové zastúpenie žien a mužov vo vede pomerne vyrovnané, existujú rodové rozdiely v koncentráciách medzi rozličnými odvetvami VaV a v rôznych vedných oblastiach. Zamestnanosť vysokoškolsky vzdelaných žien v oblasti VaT tvorila viac ako polovicu pracovníkov. Napriek vyššej ročnej miere rastu u žien a postupného znižovania medzery v rodovej nerovnosti vo väčšine európskych krajín pretrvávajú rodové diferencie, ktoré vypuklejšie vystupujú v odboroch prírodných a technických vied.
- Odlišnosti vykazuje sektorová zamestnanosť žien. Kým vo vysokoškolskom a štátnom sektore ženy predstavovali 40 % zamestnanosti, v podnikateľskom sektore iba 19 %. Je to dôsledok silnej feminizácie prvých dvoch sektorov, do ktorých patria oblasti vzdelávania a výchovy, zdravotníctva, sociálnej starostlivosti, služieb, bankovníctva a pod.
- Nárast vzdelanostnej úrovne žien v posledných rokoch neodstránil vo väčšine európskych krajín silnú vertikálnu segregáciu. Na začiatku budovania kariéry ženská populácia tvorí väčšinu študentov 5A, avšak v priebehu rozvoja kariéry už mužská populácia prevyšuje ženskú zložku. Napriek dobrej východiskovej pozícii v získaní vzdelania dievčat ich ďalší vývoj je nerovnomerný,

s orientáciou na vedy humanitné a spoločenské na úkor prírodných a technických vied s najnižším zastúpením v inžinierstve a technike.

- Ženy sú relatívne viac ako muži zastúpené na nižších stupňoch akademickej kariéry, v podporných výskumných aktivitách a v pedagogickom procese.
- Podiely žien vo VaV majú vzájomnú negatívnu spojitosť s úrovňou výdavkov do VaV, pričom krajiny s najnižšími výdavkami do VaV mali najvyššie zastúpenie žien vo vede a výskume. Zaujímavým výsledkom zisťovania je tiež skutočnosť, že najviac výdavkov do VaV (v priemere EÚ 27) vynakladal podnikateľský sektor, ktorý zamestnával nízke percento žien.
- Ženy sú stále nedostatočne zastúpené v riadiacich a rozhodovacích pozíciách, či už v rôznych komisiách, výboroch a radách pre VaV alebo akademických inštitúciách. Aj keď tvoria väčšinu vysokoškolského personálu, zastávajú skôr nižšie akademické posty.
- Vyhlíadky na kariérny postup mladých vedeckých pracovníčok sú tiež otáznene. Príčinami sú nedostatok a nedostupnosť financií, nepružný model pracovného postupu, uznanie vedeckou komunitou a nedostatok príslušných opatrení zabezpečujúcich sociálnu starostlivosť. Dôležité sú tiež otázky rodičovstva a jeho podpory, s čím súvisí rozhodnutie ženy o uprednostnení buď kariéry alebo rodiny.
- Na prvý pohľad sa javí, že od sledovaného roku 2002 prebieha v EÚ dobiehanie žien vo VaV a rodová nerovnosť sa znižuje, avšak zatiaľ pretrvávajú nižšie zastúpenie žien na vyšších riadiacich postoch výskumnej a akademickej hierarchie a v najperspektívnejších odvetviach VaV, hoci právna legislatíva EÚ je implementovaná vo všetkých členských krajinách.
- Ako motivačné faktory pre vyššie zapojenie žien do VaV v SR boli identifikované: vytvorenie lepších finančných podmienok pre samotný výskum i pre ohodnotenie práce, možnosť publikovať v prestížnych vedeckých časopisoch a účasť na konferenciách, flexibilná pracovná doba, rozdelenie starostlivosti o deti medzi oboch rodičov, rozvoj opatrovateľských služieb a výchovných zariadení.

Záver

Rovnaké zaobchádzanie s mužmi a ženami je jednou zo základných zásad a jedným zo základných princípov Európskej únie. Väčší podiel žien na trhu práce pomáha vyrovnávať účinky klesajúceho počtu obyvateľov v produktívnom veku, čím sa znižuje tlak na verejné financie a systémy sociálnej ochrany. Vzdelané ženy prinášajú nové myšlienky a nápady do tvorivej práce vo vede a výskume a tým prispievajú k hospodárskemu rastu krajiny. Ženám patrí miesto aj

na rozhodovacích pozíciách VaV. Cieľ, aby 25 % vedúcich pozícií v odvetví verejného výskumu bolo obsadených ženami, stanovila EÚ už v roku 2005. Avšak disproporcie vo vednej politike sú viditeľné, najmä pokiaľ ide o prístup k rozhodovaniu a zastúpeniu na najvyšších postoch riadiacej a akademickej hierarchie. Potreba a oprávnenosť vyššieho zastúpenia žien vo vede, výskume a vzdelávaní nezaznamenala za posledných desať rokov výraznejšie praktické výsledky.

Literatúra

- BLICKENSTAFF, J. C. (2005): Women and science careers: Leaky pipeline or gender filter? *Gender and Education*, 17, No. 4, s. 369 – 386.
- ECKLUND, E. H. – LINCOLN, A. E. – TANSEY, C. (2012): Gender Segregation in Elite Academic Science. *Gender and Society*, 26, č. 5, s. 693 – 717.
- EUROPEAN COMMISSION (2005): Women and Science, Excellence and Innovation – Gender Equality in Science. [Working Document.] Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 29 s. ISBN 92-894-9905-2.
<http://ec.europa.eu/research/science-society/pdf/sec_report_en.pdf>.
- EUROPEAN COMMISSION (2012): She Figures Report 2012. Gender in Research and Innovation. Luxembourg: Publications Office of the European Union. ISBN 978-92-79-27642-2.
- EURÓPSKA KOMISIA (2003): Premárené talenty: od osobných zápasov k veci verejnej. Ženy a veda v krajinách Enwise. Luxemburg: Úrad pre vydávanie úradných publikácií Európskych spoločenstiev, 178 s. ISBN 92-79-00335-6.
- EURÓPSKA KOMISIA (2010): Stratégia rovnosti žien a mužov 2010 – 2015. KOM(2010)491 v konečnom znení. Brusel, 21. 9. 2010.
<<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0491:FIN:sk:PDF>>.
- OECD (2002): Frascati manual. Navrhnutý štandardný postup na realizáciu prieskumov výskumu a experimentálneho vývoja. ISBN 80-8070-157.1.
- PORUBÁNOVÁ, S. (2011): Rodová dimenzia vo vede – aktuálne výzvy a problémy. Inštitút pre výskum práce a rodiny. Rodina a práca 4/2011. ISSN 1336-7153. Evidenčné číslo: EV 3377/09.

KRÍZOVÁ A POKRÍZOVÁ ADAPTÁCIA
NOVÉ VÝZVY PRE EKONOMICKÚ VEDU

Milan ŠIKULA (ed.)

1. vydanie

TLAČ: Vydavateľstvo EKONÓM

NÁKLAD: 200 ks

VYDAL:

© Ekonomický ústav Slovenskej akadémie vied

Šancová 56, 811 05 Bratislava 1

Telefón: 00421-2-52 49 82 14

URL: <http://www.ekonom.sav.sk>

ISBN 978-80-7144-215-8

Vydavateľstvo EKONÓM

ISBN

