



**Slezská univerzita v Opavě**  
**Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné**

---

# SVĚTOVÁ EKONOMIKA

Pro kombinovanou formu studia

**Ingrid Majerová, Pavel Nezval**

**Karviná 2014**

Projekt OP VK č. CZ.1.07/2.2.00/28.0017  
„Inovace studijních programů na Slezské univerzitě,  
Obchodně podnikatelské fakultě v Karviné“

- Obor:** Ekonomie.
- Anotace:** Inovovaná publikace seznamuje s vybranými problémy světové ekonomiky. Je rozdělena do třinácti kapitol, které se z teoreticko-historického přehledu v podobě vymezení světové ekonomiky, jejího vývoje a hlavních tendencí, které se v ní odehrávají, přesouvají do problematiky vnějších ekonomických vztahů, které představují toky zboží, peněz, kapitálu, informací a pracovních sil mezi zeměmi současného světa, dále k vymezení center světové ekonomiky a jejich problémům, rozvojovým zemím a centrálně plánovaným ekonomikám. V neposlední řadě je publikace věnována problematice vymezení postavení země ve světové ekonomice, a to na příkladu České republiky.
- Klíčová slova:** Světová ekonomika, regionální ekonomické integrace, vnější ekonomické vztahy, centrum světové ekonomiky, rozvojové země, centrálně plánované ekonomiky.
- © **Doplň oddělení vědy a výzkumu.**
- Autor:** **Ing. Ingrid Majerová, Dr.**  
**Doc. Ing. Pavel Nezval, Ph. D.**
- Recenzenti:** doc. PhDr. Jozef Horeháj, PhD., doc. Ing. Marian Lebedzik, Ph.D.
- ISBN** Doplní oddělení vědy a výzkumu.

# OBSAH

<b>ÚVOD</b> .....	<b>6</b>
<b>1 VYMEZENÍ SVĚTOVÉ EKONOMIKY</b> .....	<b>7</b>
1.1 NÁVAZNOSTI SVĚTOVÉ EKONOMIKY .....	7
1.2 VYMEZENÍ SVĚTOVÉ EKONOMIKY .....	8
1.3 KLASIFIKACE ZEMÍ.....	10
1.4 KOMPARACE ZEMÍ.....	12
<b>2 VÝVOJ UTVÁŘENÍ SVĚTOVÉ EKONOMIKY</b> .....	<b>20</b>
2.1 VÝVOJ SVĚTOVÉ EKONOMIKY OD 10. DO 19. STOLETÍ .....	20
2.1.1 PRVNÍ ETAPA - ZÁMOŘSKÉ OBJEVY.....	20
2.1.2 DRUHÁ ETAPA – PRVNÍ PRŮMYSLOVÁ REVOLUCE.....	21
2.1.3 TŘETÍ ETAPA – SVĚT VOLNÉHO OBCHODU.....	22
2.2 VÝVOJ SVĚTOVÉ EKONOMIKY VE 20. STOLETÍ.....	23
2.2.1 ČTVRTÁ ETAPA – MEZI SVĚTOVÝMI VÁLKAMI .....	23
2.2.2 PÁTÁ ETAPA – REKONSTRUKCE SVĚTOVÉ EKONOMIKY.....	24
2.2.3 ŠESTÁ ETAPA – NÁSTUP NOVÝCH A ÚPADEK CENTRÁLNĚ PLÁNOVANÝCH EKONOMIK..	25
2.2.4 VÝVOJ SVĚTOVÉ EKONOMIKY NA POČÁTKU 21. STOLETÍ.....	28
<b>3 RŮST, ROZVOJ A STRUKTURA SVĚTOVÉ EKONOMIKY</b> .....	<b>30</b>
3.1 RŮST A ROZVOJ SVĚTOVÉ EKONOMIKY .....	30
3.2 REGIONÁLNÍ NEROVNOMĚRNOST RŮSTU SVĚTOVÉ EKONOMIKY A JEHO FAKTORY .....	32
3.3 VÝVOJ SEKTOROVÉ STRUKTURY SVĚTOVÉ EKONOMIKY .....	33
3.4 RŮST SVĚTOVÉ EKONOMIKY A VĚDECKOTECHNICKÝ POKROK .....	34
3.5 TENDENCE VE SVĚTOVÉ EKONOMICE.....	36
<b>4 INTEGRACE A GLOBALIZACE SVĚTOVÉ EKONOMIKY</b> .....	<b>38</b>
4.1 GLOBALIZAČNÍ PROCESY VE SVĚTOVÉ EKONOMICE.....	38
4.2 FAKTORY A SUBJEKTY GLOBALIZACE.....	39
4.2.1 SUBJEKTY GLOBALIZACE .....	39
4.3 DŮSLEDKY GLOBALIZACE A JEJÍ PROBLÉMY .....	40
4.3.1 MIKROEKONOMICKÉ DŮSLEDKY GLOBALIZACE .....	41
4.4 REGIONÁLNÍ EKONOMICKÁ INTEGRACE .....	42
4.4.1 TYPY REGIONÁLNÍCH INTEGRACÍ .....	43
4.4.2 STUPNĚ REGIONÁLNÍCH EKONOMICKÝCH INTEGRACÍ .....	44
<b>5 SVĚTOVÝ OBCHOD A ZAHRANIČNĚOBCHODNÍ POLITIKA STÁTU</b> .....	<b>47</b>
5.1 ZAHRANIČNÍ OBCHOD JAKO ZÁKLADNÍ FORMA MEZINÁRODNÍCH EKONOMICKÝCH VZTAHŮ	47
5.2 TEORIE MEZINÁRODNÍHO OBCHODU .....	48
5.2.1 KLASICKÁ A NEOKLASICKÁ TEORIE MEZINÁRODNÍHO OBCHODU .....	49
5.3 ZAHRANIČNĚOBCHODNÍ POLITIKA STÁTU .....	52
5.3.1 CLO .....	53
5.3.2 MNOŽSTEVNÍ OMEZENÍ.....	54
5.4 VŠEOBECNÁ DOHODA O CLECH A OBCHODU .....	55
5.4.1 SVĚTOVÁ OBCHODNÍ ORGANIZACE WTO .....	57

5.5	KONSENSUS OECD A PODPORA EXPORTU .....	59
<b>6</b>	<b>SVĚTOVÝ POHYB VÝROBNÍCH FAKTORŮ .....</b>	<b>61</b>
6.1	SVĚTOVÝ POHYB VÝROBNÍCH FAKTORŮ.....	61
6.1.1	MEZINÁRODNÍ POHYB VĚDECKOTECHNICKÝCH POZNATKŮ.....	61
6.1.2	MEZINÁRODNÍ POHYB PRACOVNÍ SÍLY.....	62
6.1.3	MEZINÁRODNÍ POHYB KAPITÁLU .....	64
6.2	ÚLOHA NADNÁRODNÍCH FIREM A STÁTU VE SVĚTOVÉM POHYBU VÝROBNÍCH FAKTORŮ ....	67
6.2.1	ÚLOHA NADNÁRODNÍCH FIREM .....	68
6.2.2	ÚLOHA STÁTU .....	68
6.3	ÚLOHA MEZINÁRODNÍCH KAPITÁLOVÝCH TRHŮ .....	69
6.4	ÚLOHA SVĚTOVÉ BANKY A REGIONÁLNÍCH INVESTIČNÍCH BANK.....	70
6.4.1	SVĚTOVÁ BANKA.....	70
6.4.2	REGIONÁLNÍ INVESTIČNÍ BANKY.....	73
<b>7</b>	<b>MEZINÁRODNÍ MĚNOVÉ VZTAHY A JEJICH ROZVOJ.....</b>	<b>76</b>
7.1	SYSTÉMY REGULACE DEVIZOVÝCH KURZŮ .....	76
7.2	MEZINÁRODNÍ MĚNOVÉ INSTITUCE .....	78
7.2.1	MEZINÁRODNÍ MĚNOVÝ FOND .....	78
7.2.2	BANKA PRO MEZINÁRODNÍ PLATBY .....	80
7.3	DEVIZOVÉ REZERVY.....	81
7.4	VÝVOJ MEZINÁRODNÍHO MĚNOVÉHO SYSTÉMU .....	82
7.4.1	MEZINÁRODNÍ MĚNOVÝ SYSTÉM V OBDOBÍ PŘED ZLATÝM STANDARDEM.....	82
7.4.2	MEZINÁRODNÍ MĚNOVÝ SYSTÉM V LETECH 1870 - 1914.....	83
7.4.3	MEZINÁRODNÍ MĚNOVÝ SYSTÉM V MEZIVÁLEČNÉM OBDOBÍ .....	83
7.4.4	BRETTON-WOODSKÝ MĚNOVÝ SYSTÉM .....	84
7.4.5	MEZINÁRODNÍ MĚNOVÝ SYSTÉM PO ROZPADU SYSTÉMU FIXNÍCH DEVIZOVÝCH KURZŮ .....	86
<b>8</b>	<b>PLATEBNÍ BILANCE .....</b>	<b>88</b>
8.1	VÝZNAM A STRUKTURA PLATEBNÍ BILANCE .....	88
8.2	VNĚJŠÍ ROVNOVÁHA A JEJÍ MĚŘENÍ .....	90
<b>9</b>	<b>CENTRA SVĚTOVÉ EKONOMIKY .....</b>	<b>96</b>
9.1	UTVÁŘENÍ SVĚTOVÝCH EKONOMICKÝCH CENTER.....	96
9.2	CHARAKTERISTIKA EKONOMICKÝCH CENTER .....	97
9.2.1	NEJINOVATIVNĚJŠÍ CENTRUM – SPOJENÉ STÁTY AMERICKÉ .....	97
9.2.2	NEJVĚTŠÍ VĚŘITEL – JAPONSKO .....	99
9.2.3	NEJLIDNATĚJŠÍ CENTRUM – EVROPSKÁ UNIE.....	100
9.2.4	KOMPARACE TŘÍ CENTER SVĚTOVÉ EKONOMIKY .....	101
9.3	CHARAKTERISTIKA POTENCIÁLNÍCH SVĚTOVÝCH EKONOMICKÝCH CENTER.....	103
9.3.1	ČÍNA.....	103
9.3.2	RUSKO .....	104
<b>10</b>	<b>EVROPSKÁ UNIE A JEJÍ POSTAVENÍ VE SVĚTOVÉ EKONOMICE .....</b>	<b>106</b>
10.1	FORMOVÁNÍ EVROPSKÉ UNIE.....	106
10.1.1	VÝVOJ EVROPSKÉ INTEGRACE .....	107
10.1.2	INTEGRACE ČESKÉ REPUBLIKY DO EVROPSKÉ UNIE.....	111

10.2	INSTITUTE EVROPSKÉ UNIE.....	112
10.3	VYTVÁŘENÍ EVROPSKÉ MĚNOVÉ UNIE.....	113
10.3.1	<i>HISTORIE EVROPSKÉ MĚNOVÉ SPOLUPRÁCE</i> .....	113
10.3.2	<i>EVROPSKÁ MĚNOVÁ UNIE</i> .....	114
10.4	CHARAKTERISTIKA EVROPSKÉ UNIE A JEJÍ POSTAVENÍ VE SVĚTOVÉ EKONOMICE.....	117
<b>11</b>	<b>ROZVOJOVÉ ZEMĚ</b> .....	<b>120</b>
11.1	ZÁKLADNÍ CHARAKTERISTIKY ROZVOJOVÝCH ZEMÍ .....	120
11.2	VÝVOJOVÉ TENDENCE A PROBLÉMY ROZVOJOVÝCH ZEMÍ.....	121
11.2.1	<i>VÝVOJOVÉ TENDENCE ROZVOJOVÉHO SVĚTA</i> .....	121
11.2.2	<i>Hlavní problémy rozvojového světa</i> .....	123
11.3	SVĚTOVÝ OBCHOD A ROZVOJOVÉ ZEMĚ .....	126
11.3.1	<i>VÝZNAM SVĚTOVÉHO OBCHODU NA ROZVOJ JEDNOTLIVÝCH EKONOMIK</i> .....	126
11.3.2	<i>INDUSTRIALIZACE</i> .....	127
11.3.3	<i>PROBLEMATIKA DUÁLNÍ EKONOMIKY</i> .....	128
11.3.4	<i>ROLE ZAHRANIČNÍHO KAPITÁLU A ÚLOHA TECHNOLOGIÍ</i> .....	129
<b>12</b>	<b>CENTRÁLNĚ PLÁNOVANÉ EKONOMIKY</b> .....	<b>131</b>
12.1	CHARAKTERISTIKA CENTRÁLNĚ PLÁNOVANÉ EKONOMIKY .....	131
12.2	VÝVOJ EKONOMIKY ZEMÍ S CENTRÁLNĚ PLÁNOVANOU EKONOMIKOU.....	134
12.3	REFORMA A TRANSFORMACE CENTRÁLNĚ PLÁNOVANÝCH EKONOMIK .....	135
12.4	SPECIFIKA TRANSFORMACE EKONOMIK RUSKA A ČÍNY .....	137
12.4.1	<i>TRANSFORMACE RUSKA</i> .....	138
12.4.2	<i>TRANSFORMACE ČÍNY</i> .....	141
12.4.3	<i>ŠOKOVÁ VERSUS GRADUALISTICKÁ CESTA TRANSFORMACE CPE</i> .....	143
<b>13</b>	<b>POSTAVENÍ ČR VE SVĚTOVÉ EKONOMICE</b> .....	<b>144</b>
13.1	VÝVOJ POSTAVENÍ ČESKÉ REPUBLIKY VE SVĚTOVÉ EKONOMICE V LETECH 1918 AŽ 1937	144
13.2	POZICE ČESKOSLOVENSKA A ČESKOSLOVENSKE SOCIALISTICKÉ REPUBLIKY JAKO CENTRÁLNĚ PLÁNOVANÝCH EKONOMIK.....	146
13.3	POZICE ČESKÉ REPUBLIKY VE SVĚTOVÉ EKONOMICE.....	148
	<b>ZÁVĚR</b> .....	<b>154</b>
	<b>SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY</b> .....	<b>155</b>

# ÚVOD

Inovovaný studijní materiál Světová ekonomika rozšiřuje a aktualizuje vydanou studijní oporu Světová ekonomika z roku 2005. Tato opora tak uzavírá základní informace o ekonomice a principech jejího fungování podaných v daných studijních oporách týkajících se mikroekonomické a makroekonomické problematiky tím, že poskytuje externí pohled na národní ekonomiku, a to jako na součást světové ekonomiky.

Tento studijní text je určen především pro studenty kombinované formy všech programů bakalářského stupně studia, ale využít jej mohou (a doufáme, že tak učiní) také studenti prezenční formy. Snažili jsme se tuto oporu koncipovat tak, aby poskytla mnoho zajímavých, aktuálních a praktických informací všem, kteří mají zájem o problematiku formování a fungování současné světové ekonomiky.

Publikace je strukturována do 13 kapitol, jež jsou seskupeny do čtyř tematických celků. První celek zahrnující první čtyři kapitoly vymezuje světovou ekonomiku jako systém, stručně nastiňuje její historické utváření a popisuje hlavní tendence, které se v ní prosazují a jejich příčiny, přičemž důraz je kladen na integrační a globalizační procesy. Mezinárodní ekonomické vztahy, jež jsou zprostředkovány transferem zboží a služeb a transferem výrobních faktorů charakterizují pátá a šestá kapitola. V kapitole sedmé je rozebrán vývoj mezinárodních měnových vztahů ve světové ekonomice. Tyto tři kapitoly tak tvoří druhý celek této opory. Třetí celek, vymezený kapitolami 8 až 11, se věnuje prvkům světové ekonomiky, tzn. jednotlivým charakteristickým skupinám národních ekonomik (světová ekonomická centra, státy Evropské unie, rozvojové ekonomiky), jejich popisu a vymezení postavení ve světové ekonomice. Poslední celek (12. a 13. kapitola), je zaměřen na problematiku vymezení a fungování centrálně plánované ekonomiky a postavení národní ekonomiky ve světové ekonomice, která je následně doplněna analýzou vývoje postavení české ekonomiky ve světové ekonomice od jejího vzniku v roce 1918 do současnosti.

Naším cílem bylo vytvořit srozumitelný a aktuální učební text, který odráží nejen teoretické, ale také praktické problémy světové ekonomiky. Budete-li mít jakékoliv dotazy, náměty či připomínky k dané studijní opoře, můžete se na nás obrátit prostřednictvím našich e-mailových adres: [majerova@opf.slu.cz](mailto:majerova@opf.slu.cz) či [nezval@opf.slu.cz](mailto:nezval@opf.slu.cz).

V Karviné, leden 2014

Autoři

# 1 VYMEZENÍ SVĚTOVÉ EKONOMIKY

Světová ekonomika<sup>1</sup> je vyučována jako třetí ekonomický předmět bakalářského studia a navazuje tedy na znalosti z mikroekonomie a zejména makroekonomie z prvního ročníku. Jestliže se makroekonomie zabývá ekonomikou jako celkem a zobrazuje fungování každé ekonomiky stejným makroekonomickým modelem, pak světová ekonomika jako vědecká disciplína se zabývá národní ekonomikou jako součástí širšího celku světové ekonomiky.

## 1.1 NÁVAZNOSTI SVĚTOVÉ EKONOMIKY

Každá národní ekonomika se různým způsobem podílí na celosvětové dělbě práce. Žádná ekonomika není schopna efektivně vyprodukovat všechny statky a služby sloužící k uspokojení potřeb jejích obyvatel na dané civilizační úrovni. Za tím účelem (pokud se z politických důvodů záměrně nechce izolovat) se musí zapojit do mezinárodní dělby práce a specializovat se na ty statky a služby, které je schopna produkovat nejefektivněji, přičemž specializace nemusí být úplná. Postavení každé ekonomiky je tedy charakteristické rolí v mezinárodní dělbě práce. To můžeme rozpoznat především na základě analýzy komoditní struktury zahraničního obchodu, toku peněz a kapitálu a migrace pracovních sil a vědeckotechnických poznatků. Postavení konkrétní ekonomiky v mezinárodní dělbě práce je dáno především velikostí ekonomiky, dispozicí výrobními faktory a klimaticko-geografickými podmínkami a rovněž i historickým vývojem. Z tohoto pohledu se setkáváme s ekonomikami různé úrovně.

Jestliže z pohledu makroekonomie se nám jeví všechny ekonomiky stejné a lze je zobrazit stejným modelem, pak z pohledu světové ekonomiky se nám jeví každá ekonomika jako jiná. Každá ekonomika má tak jiné možnosti jak zajistit obyvatelstvu životní úroveň na dané civilizační úrovni. Významným momentem, který ovlivňuje možnosti ekonomiky země, je její velikost. Ekonomiky menších rozměrů musí, pro zajištění srovnatelné životní úrovně, vykazovat vyšší míru zapojení do světové ekonomiky než ekonomiky větších rozměrů. Chybějící možnosti ekonomiky dané její velikostí musí zajistit z vnějšího světa a ty pak musí zaplatit svým vývozem. Platí zásada, že čím menší ekonomiky, tím větší míra otevřenosti (a tedy i závislosti) vůči světové ekonomice.

Vedle velikosti ekonomiky, od níž makroekonomie abstrahuje, je další odlišností přístupu předmětu Světová ekonomika jiný časový horizont sledování vývoje ekonomických jevů. Pro makroekonomii je nejzazším horizontem 10 let, který je vymezen cyklem investic. Významné události, které ovlivňují světovou ekonomiku, jako celek mají časový horizont 50-60 let. Jedná se o cyklus významných inovací, které zásadně ovlivňují vývoj ve všech ekonomikách. Z tohoto pohledu vyžaduje přístup ke světové ekonomice i výrazně historický přístup. Makroekonomie se odehrává v jednom roce jaksí mimo historický čas, ten ovšem musí světová ekonomika akceptovat.

A konečně ještě poslední poznámka týkající se vztahu makroekonomie a světové ekonomiky. Jedná se o ukazatele a makroagregáty, jimiž je popisována ekonomická realita. V zásadě světová ekonomika používá ukazatele HDP a z magického čtyřúhelníku pak především ukazatel vnější ekonomické rovnováhy, jímž je saldo běžného účtu platební bilance ve vztahu k HDP, který komplexně odráží charakter a problémy zapojení dané ekonomiky do mezinárodní dělby práce.

---

<sup>1</sup> Je třeba rozlišovat vědní disciplínu Světová ekonomika od předmětu, jímž se tato disciplína zabývá a tím je světová ekonomika (hospodářství) jako ekonomický systém (obdobně Kunešová a Cihelková, 2006)

## **1.2 VYMEZENÍ SVĚTOVÉ EKONOMIKY**

***Světová ekonomika (světové hospodářství) představuje jednotný sociální organismus, ve kterém jsou národní ekonomiky v rozdílné míře integrovány prostřednictvím mezinárodní dělby práce a mezinárodních ekonomických vztahů.***

Základními kameny světové ekonomiky jsou tedy jednotlivé, různě velké a různě vyspělé národní ekonomiky. Tyto ekonomiky jsou navzájem propojeny ekonomickými vztahy, které jsou dány toky zboží a služeb, výrobních faktorů (práce, kapitálu) a peněz. Pro některé z těchto vztahů se vytváří světový trh. V této souvislosti hovoříme o světovém trhu zboží, světovém trhu kapitálu a světovém trhu peněz. Světový trh pracovních sil však neexistuje, i když existují silné migrační tendence. Mobilita práce je ve srovnání s mobilitou peněz, zboží a kapitálu mnohem nižší, navíc má mobilita práce i jiné než ekonomické příčiny. Nicméně k jejímu významu pro vysílající i přijímající země je nutné se tímto problémem zabývat.

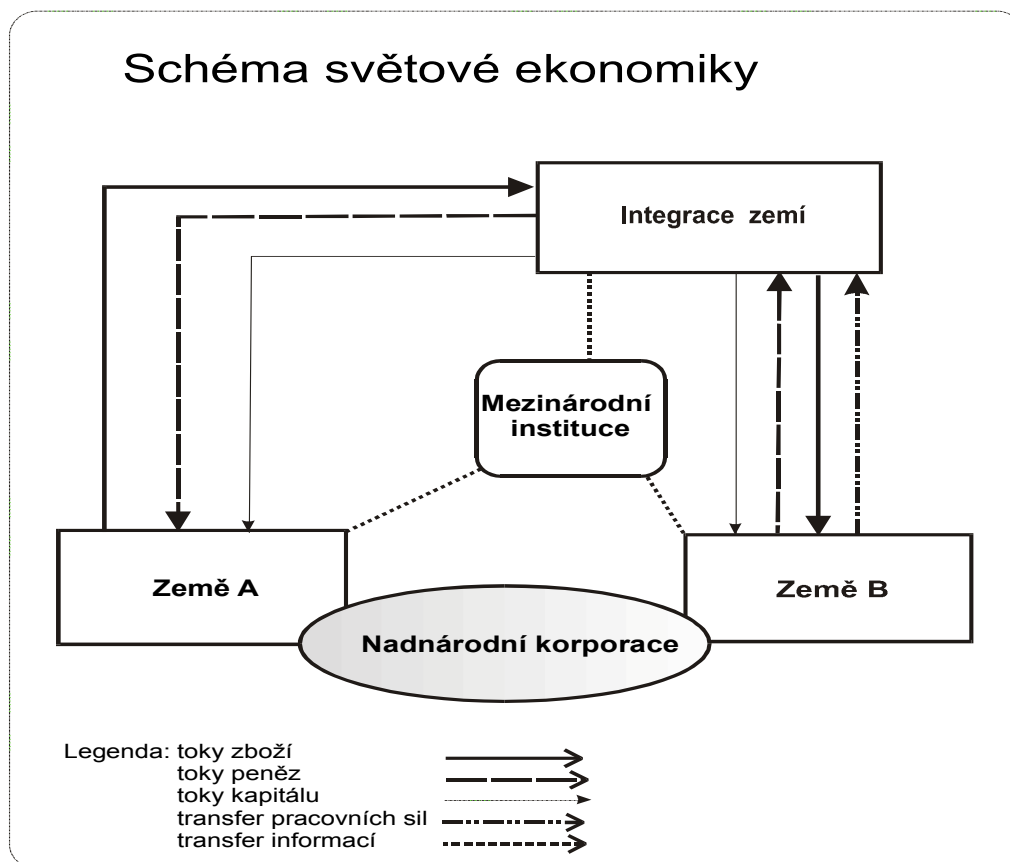
Zvláštním fenoménem, který souvisí s pohybem pracovních sil, ale i pohybem zboží je pohyb vědeckotechnických informací, které hrají zásadní roli v procesu ekonomického růstu. Jednotlivé země se vyznačují různou schopností tyto informace produkovat, nebo je alespoň aplikovat, či jen akceptovat (případně neakceptovat).

Světová ekonomika, tvořená pouze národními ekonomikami a vztahy mezi nimi, je pouze modelovou představou. Světová ekonomika se postupně utvářela (podrobněji viz kapitola 2) a vedle národních ekonomik se její součástí staly i jiné prvky, z nichž některé pozbyly významu (např. kolonie), vliv jiných naopak roste. Jsou jimi především nadnárodní korporace, jejichž ekonomická síla je mnohdy větší než mnohých menších národních ekonomik a které silně ovlivňují mezinárodní ekonomické vztahy, dále se jedná o regionální ekonomické integrace a konečně mezinárodní ekonomické instituce (například Mezinárodní měnový fond, Světová obchodní organizace apod.), které v souladu se zájmy členských zemí různou měrou regulují právě mezinárodní ekonomické vztahy. Schéma takto širěji pojímané světové ekonomiky je znázorněno na obrázku 1-1.

***Světová ekonomika je celek, který se dynamicky vyvíjí.*** Její dnešní podoba se formovala v druhé polovině 19. století, kdy se formovala struktura států, převážně na národních principech. Všechny části světa byly propojeny sítí obchodních spojení a komunikačních linek. Jednotlivé země mají rozdílnou ekonomickou úroveň a zastávají rozdílné postavení v mezinárodní dělbě práce, ale to se rovněž mění. Na jedné straně dochází k procesu dohánění, kdy vyspělejší země jsou doháněny původně slabšími ekonomikami, na druhé straně jsme svědky i procesu úpadku některých zemí.



Obrázek 1-1 Schéma světové ekonomiky



Za *prvky světové ekonomiky* budeme tedy dále považovat:

- národní ekonomiky
- regionální ekonomická seskupení
- nadnárodní společnosti
- a mezinárodní ekonomické instituce.

Jako *mezinárodní ekonomické vztahy* budeme brát:

- mezinárodní obchod (pohyb zboží a služeb)
- mezinárodní pohyb kapitálu
- mezinárodní měnové vztahy
- mezinárodní migraci pracovních sil
- a mezinárodní pohyb vědeckotechnických informací.

Jak je z obrázku 1-1 patrné, jednotlivé země a ekonomické integrace jsou spojeny toky zboží, peněz, kapitálu a pracovních sil. Zvláštním způsobem jsou zapojeny nadnárodní korporace, které propojují ekonomiky, což je dáno tím, že mají závody v různých zemích a ty si prodávají své výrobky. Z hlediska korporace se jedná o vnitropodnikové dodávky, z hlediska daných ekonomik se jedná o zahraniční obchod. Tato dvojí podoba těchto transakcí má významný dopad na takto propojené ekonomiky (podrobněji viz kap 4.3). Vzhledem

k různému typu mezinárodních institucí jsou na obrázku propojeny s národními ekonomikami pouze toky informací. Tyto vazby však mohou mít rovněž charakter peněžních nebo kapitálových toků.

### **1.3 KLASIFIKACE ZEMÍ**

Základními prvky světové ekonomiky jsou jednotlivé země. Tyto země mají různou ekonomickou úroveň a jsou různou měrou zapojeny do mezinárodní dělby práce. K tomu, aby bylo možné určit tendence ve vývoji světové ekonomiky, je potřebné vymežit, jak se jednotlivé země, eventuálně jejich seskupení, podílejí na tomto vývoji. Za tím účelem je vhodné jednotlivé země klasifikovat a rozčlenit do relativně stejnorodých skupin.

Výchozím, všeobecně přijímaným rozčleněním, je členění na *země hospodářsky vyspělé (HVZ) a rozvojové země (RZ)*. Uvedené členění bylo přijímáno pro země s tržní ekonomikou. Vedle toho existovala donedávna *skupina zemí s centrálně plánovanou ekonomikou (CPE)*.<sup>2</sup> V této skupině se část zemí svou úrovní blížila HVZ a část se blížila RZ. Toto rozdělení zemí prosazovaly statistické orgány OSN.

Se zánikem socialismu v zemích s CPE a nástupem jejich transformace se tato skupina zemí v současné době označuje různě. Jednak se tyto země označují jako *země s transformující se ekonomikou (ZTE)*, nebo jako *tranzitivní ekonomiky (TE)*, či jako *postkomunistické země*, nebo jako *země střední a východní Evropy (SVE)*. Konečně poslední skupinu zemí bývalých zemí CPE, představují *země s centrálním řízením zahraničního obchodu* (Kuba, Laos, apod.), což jsou země, u nichž není transformace ekonomiky zřetelná.

Základem klasifikace zemí je stanovení hranice, za níž je možno zemi považovat za hospodářsky vyspělou. V minulosti ani v současnosti nepanují jednotné názory na otázku, které země mezi HVZ a RZ řadit a které ne. Existovalo několik koncepcí, avšak zásadní význam měly pouze dvě:

- **užší koncepce**, kterou uplatňuje OSN a některé její organizace
- **širší koncepce**, kterou uplatňují mezinárodní finanční instituce.

Užší koncepce bere jako hlavní kritérium politickou samostatnost a charakter ekonomických vztahů. Podle ní patří do skupiny rozvojových zemí všechny bývalé kolonie. V rámci této koncepce se vytvořila další skupina zemí - země CPE.

Širší koncepce bere zřetel především na hledisko ekonomické úrovně měřené HDP nebo HNP na obyvatele a charakter odvětvové struktury ekonomiky vyjadřovanou pomocí podílu zaměstnanosti v jednotlivých sektorech ekonomiky na celkové zaměstnanosti, dále stav a úroveň infrastruktury. Nebere v úvahu rozdíl mezi někdejšími socialistickými zeměmi a zeměmi s tržní ekonomikou. Typickým představitelem takového přístupu byla Světová banka, podobný přístup uplatňuje i OECD.

Bouřlivý rozvoj ve skupině RZ zemí vedl Konferenci pro obchod a rozvoj Spojených národů (Union Nation Conference on Trade and Development, UNCTAD<sup>3</sup>) k doplnění klasifikace o následující podskupiny RZ:

- skupina *hlavních vývozců ropy* („ropní baroni“), kteří díky svým velkým příjmům z vývozu ropy sehrávají významnou roli ve světové ekonomice. Patří sem 11 členských

<sup>2</sup> K nim v té době patřilo celkem 15 zemí - Albánie, Bulharsko, ČSSR, Čína, Jugoslávie, Kuba, Laos, Maďarsko, Mongolsko, NDR, Polsko, Rumunsko, SSSR, Severní Korea, Vietnam).

<sup>3</sup> Konference OSN o obchodu a rozvoji, vzniklá v roce 1964 na podporu integrace rozvojových zemí do světové ekonomiky.

států OPEC a dalších 10 zemí, jejichž podíl na vývozu ropy a ropných produktů je větší než 50% celkového exportu,

- skupina **nově industrializovaných zemí (NIZ)** tj. země s vysokou dynamikou růstu, které se svými parametry blíží HVZ. Jedná se o "asijské tygry", neboli asijské nově industrializované země (ANIZ), tj. Jižní Koreu, Tchaj-wan, Hongkong, Singapur, Filipíny, Thajsko, Malajsii a Indonésii. Dále se jedná o Argentinu, Brazílii, Chile a Mexiko, které jsou označovány jako latinskoamerické nově industrializované země (LANIZ)
- a skupina **nejchudších zemí** světa, tzv. **Least Developed Countries (LDC)**, pro něž je charakteristická ekonomická úroveň (HNP/ob.) nižší než 992 USD. Jedná se o 48 zemí, k nimž patří Afganistan, Angola, Bangladéš, Benin, Bhútán, Burkina-Faso, Burundi, Čad, Demokratická republika Kongo, Džibuti, Eritrea, Etiopie, Gambie, Guinea, Guinea-Bissau, Haiti, Jemen, Kambodža, Kiribati, Komory, Laos, Lesotho, Libérie, Madagaskar, Malawi, Mali, Mauretánie, Mosambik, Myanmar, Nepál, Niger, Rwanda, Rovnicková Afrika, Samoa, Senegal, Sierra-Leone, Somálsko, Středoafriická republika, Svatý Tomáš a Princův Ostrov, Súdán, Šalamounovy ostrovy, Tanzanie, Togo, Tuvalu, Uganda, Vanuatu, Východní Timor a Zambie.<sup>4</sup>

Vzhledem k dynamickému vývoji světové ekonomiky prosazovala UNCTAD modernější členění zemí. Vzhledem k politickým událostem probíhajícím v 90. letech minulého století se toto členění upravilo na **rozvinuté tržní ekonomiky** (země OECD a Jihoafrická republika), **rozvojové tržní ekonomiky** (země Asie, Afriky a Latinské Ameriky bez zemí OECD a dále Jugoslávie a Malta) a **země s centrálně plánovanou ekonomikou**.

Organizace pro ekonomickou spolupráci (OECD), která je považována za „klub HVZ“ pak ve svých publikacích používá členění zemí na:

- **členské země OECD**, které člení na velké země (G7), malé členské země a dále pro některé komparace ještě vyčleňuje členské země EU a EMU,
- a **nečlenské země OECD**, které dále člení na:
  - země Afriky a středního Východu,
  - dynamicky se rozvíjející země Asie,
  - země Latinské Ameriky
  - a země střední a východní Evropy<sup>5</sup>.

Ještě se zmíníme o jednom členění, které rozděluje jednotlivé země světové ekonomiky rovněž do tří skupin, přičemž při zařazování jednotlivých zemí vychází jednak z výše HDP na obyvatele, a jednak ze schopnosti produkovat inovace jakožto základního faktoru ekonomického růstu. První skupinu tvoří země s produkcí HDP nad 10.000 USD na obyvatele za rok, tato skupina je zdrojem inovací a vědeckotechnického pokroku a představuje **centrum světové ekonomiky**. Druhá skupina zemí, označovaná jako **blízká periferie**, je charakteristická výší HDP od 3000 do 10.000 USD na obyvatele ročně a schopností aplikovat a akceptovat inovace jinde vyprodukované (sem patří emerging markets) a třetí skupinu **vzdálenou**

---

<sup>4</sup> Kritérium výše HDP/ob je postupně upravováno a doplněno dalšími ukazateli. Přehled uvádí stav v roce 2006. K dalším ukazatelům náleží Slabost lidských zdrojů (Human Assets Index, HAI) a Hospodářská zranitelnost (Economic Vulnerability Index, EVI).

<sup>5</sup> V poslední době se pro skupinu nově industrializovaných zemí Latinské Ameriky a jihovýchodní Asie a pro země střední a východní Evropy používá označení **emerging markets – vynořující se trhy** (též mladé tržní ekonomiky). Tyto země jsou cílem toku investic a představují nadějně trhy pro výroby z HVZ a na druhé straně jsou schopny s HVZ navázat výrobní kooperace. V literatuře se lze setkat ještě s dalšími členěními, např. Světová banka člení země podle výše HNP na obyvatele a zařazeny do výkonnostních skupin.

**periferii** tvoří ostatní země světa s nízkou úrovní zapojení do mezinárodní dělby práce, s nízkou schopností být i jen akceptovat inovace. Jedná se o vývozce surovin a potravin.

Významnou charakteristikou pro rozčlenění zemí je velikost ekonomiky. Tu určuje počet obyvatel, neboť obyvatelstvo představuje tvůrčí a inovační potenciál, který může nebo nemusí být využit. Podle počtu obyvatel se člení země na **malé** (do 20 mil. obyvatel), **střední** (20 - 100 mil. obyvatel) a **velké** (nad 100 mil. obyvatel). Vychází se z předpokladu, že počet obyvatel a jeho kvalifikace představuje tvůrčí a výrobní potenciál, který by se měl odrážet ve výkonnosti země. Čím více obyvatel, tím silnější by měla být ekonomika (blíže viz kapitola 1.4). Zatím se ukazuje, že tento předpoklad se naplňuje pouze zčásti (viz postavení USA). Naopak, jak ukazuje tabulka 1-2, tak přední místa ve výkonnosti zaujímají právě malé ekonomiky (např. Lucembursko, Norsko, Švýcarsko).

Velikost ekonomiky má význam při úvahách o postavení ekonomiky ve světové ekonomice a o jeho možném vývoji. Tak např. ČR je malou ekonomikou a přesto by mohla dosáhnout významného postavení ve světové ekonomice. Na druhé straně postavení Ruska a Indie ve světové ekonomice neodpovídá jejich možnostem. Z tohoto pohledu je zajímavé sledovat vývoj Číny, která je velkou, zatím ne příliš výkonnou, ekonomikou, avšak je na nejlepší cestě se jí stát. Lze se jen dohadovat, jak se díky jejímu vzestupu změní její postavení ve světě, a jak se změní celá světová ekonomika.

V dalším výkladu se, také s ohledem na potřebu respektování historické kontinuity, přidržíme členění dle UNCTAD. Na obrázku 1-2 je pro názornost doplněno kritériem velikosti ekonomiky.

**Obrázek 1-2 Příklad zařazení vybraných zemí podle skupiny klasifikace a velikosti**

	<i>Do 20 mil. obyvatel</i>	<i>Do 100 mil. obyvatel</i>	<i>Nad 100 mil. obyvatel</i>
Hospodářsky vyspělé země	Česko, Rakousko	Kanada, Německo, Polsko	USA, Japonsko
Rozvojové země	Paraguay, Uruguay	Vietnam, Irák, Irán	Brazílie, Čína, Indie, Nigerie, Rusko
Centrálně plánované ekonomiky	Kuba, Laos	Severní Korea	

*Pramen: Nezval (2005)*

## 1.4 KOMPARACE ZEMÍ

Základním předpokladem, z něhož vychází světová ekonomika je fakt, že svět se rozvíjí nerovnoměrně a že tedy každá národní ekonomika je jiná. Přes tuto jinakost však lze nalézt společné rysy typické pro tržní ekonomiku. Nicméně s ohledem na různý historický vývoj dochází tu k zaostávání, tu dohánění či předhánění těch ekonomik, co jsou vpředu a dosahují vyšší ekonomické úrovně, než daná země.

Tento stav nabízí různé otázky, jako např. jaké jsou příčiny, že některé země jsou vpředu, jiné se na ně úspěšně dotahují a jiným se to nedaří. Na tyto otázky nám odpovídá komparativní ekonomie (podrobněji Tuleja, 2007). Jedním z významných impulsů k rozvoji této ekonomické disciplíny bylo soupeření mezi HVZ a CPE. Po zániku většiny CPE a jejich transformaci na ekonomiky tržní se zdálo, že komparativní ekonomie nemá smysl. Problém je však v tom, že pokud opustíme pohled makroekonomie národní ekonomiky a podíváme se na ekonomiku, jako na součást světové ekonomiky, vyvstává otázka její role a jejího postavení v mezinárodní dělbě práce a tedy ve světové ekonomice. Abychom si tuto otázku mohli

zodpovědět, intuitivně provádíme mezinárodní komparaci. Srovnáváme tu naši ekonomiku se sousedy, s konkurenty, se zeměmi stejně postiženými apod.

Nejjednodušší komparací je zjištění pořadí zvolené země v přehledu všech zemí, které jsou seřazeny podle velikosti zvoleného ukazatele. Jedná se o jakési zjištění postavení v „soutěži“ všech zemí. Zároveň se tak přibližujeme i zjištění postavení země ve světové ekonomice. Nejjednodušším příkladem je stanovení pořadí země podle výše ukazatele ekonomické úrovně a tedy HDP/ob. V tabulce 1-1 je příklad pořadí padesáti zemí podle výše HDP na obyvatele v 80. letech 20. století. Tabulka obsahuje většinu výše uvedených skupin zemí, tj. všechny členské země OECD (HVZ), dále země patřící v té době k CPE, dále vyjmenované NIZ, nejvyspělejší ropné země a Čínu. Pro srovnání ekonomického vývoje je uvedena další tabulka 1-2 s pořadím prvních padesáti ekonomik dle HDP na obyvatele v roce 2004.

**Tabulka 1-1 Pořadí zemí podle ekonomické úrovně měřené v USD dle PPP v roce 1987**

Země	HDP/obyv	Země	HDP/obyv.
1. Kuvajt	15.598	26. Omán	7.596
2. Norsko	13.213	27. Bahrajn	7.496
3. USA	13.093	28. Trinidad	7.320
4 Kanada.	12.860	29. Španělsko	6.954
5. SNR	11.127	30. SSSR	6.505
6. Hongkong	11.118	31. Izrael	6.405
7. Dánsko	11.094	32 Malta	5.962
8. Švýcarsko	10.942	33. Maďarsko	5.962
9. Lucembursko	10.885	34. Kypr	5.881
10. Singapur	10.671	35. Bulharsko	5.691
11. Francie	10.260	36. Irsko	5.366
12. Švédsko	10.225	37. Polsko	5.177
13. Island	10.172	38. Jugoslávie	5.155
14. Japonsko	9.996	39. Saudská Arábie	4.805
15. Finsko	9.748	40. Rumunsko	4.805
16. SAE	9.662	41. Řecko	4.463
17. NDR	9.467	42. Tchaj-wan	4.337
18. Nizozemsko	9.369	43. Portugalsko	4.062
19. Velká Británie	9.186	44. JAR	3.940
20. Rakousko	9.113	45. Mexiko	3.872
21. Austrálie	9.113	46. Irán	3.656
22. Belgie	9.085	47. Jižní Korea	3.699
23. Nový Zéland	8.000	48. Argentina	3.637
24. Itálie	7.852	49. Brazílie	3.498
25. ČSSR	7.745	50. Čína	2.893

*Pramen: Nezval (2005)*

Tabulky 1-1 a 1-2 podávají obraz o pořadí jednotlivých ekonomik podle ekonomické úrovně měřené HDP/obyvatele ve srovnatelné měně (USD) a ve stálých cenách. Obě tabulky odděluje 17 let a z porovnání je zřejmé, že mnohé ekonomiky si své pořadí neudržely, jiné si jej zlepšily. Přesto však na čelních místech najdeme všechny HVZ, dále země patřící k emerging markets a konečně některé rozvojové země, pro něž je charakteristické, že patří

k producentům ropy. I když tyto země dosahují vysokých hodnot ukazatele, nemůžeme je brát za HVZ právě s ohledem na jejich nerozvinutou strukturu ekonomiky.

Takových přehledových tabulek sestavují mezinárodní instituce a jejich statistické orgány celou řadu. A tak můžeme zjistit, která ze zemí je největší exportér, či jaký je její podíl na celosvětovém exportu, nebo kdo je největší vývozce kapitálu či naopak největší dlužník. Možností se nabízí celá řada.

**Tabulka 1-2 Pořadí zemí podle ekonomické úrovně měřené v USD dle PPP v roce 2004**

Země	HDP/obyv.	Země	HDP/obyv.
1. Lucembursko	63.609	26. Nový Zéland	23.944
2. Norsko	40.005	27. Spojené Arabské Emiráty	23.818
3. USA	39.496	28. Španělsko	23.627
4. Nizozemí	38.180	29. Nizoz. Antily	22.818
5. Irsko	37.663	30. Izrael	22.077
6. Rovník. Guinea	33.994	31. Jižní Korea	21.418
7. Island	33.269	32. Řecko	20.362
8. Kanada	32.921	33. Slovinsko	20.306
9. Švýcarsko	31.690	34. Kypr	19.633
10. Rakousko	31.254	35. Malta	19.301
11 Hongkong	30.558	36. Bahrajn	18.817
12. Japonsko	29.905	37. Portugalsko	18.503
13. Austrálie	29.893	38. Česká republika	18.370
14. Belgie	29.707	39. Bahamy	17.865
15. Dánsko	29.332	40. Barbados	16.483
16. Finsko	29.305	41. Kuvajt	16.066
17. SNR	28.988	42. Omán	15.648
18. Velká Británie	28.938	43. Maďarsko	15.546
19. Katar	28.919	44. Estonsko	15.217
20. Švédsko	28.205	45. Slovensko	15.066
21. Itálie	27.984	46. Sv. Kryštof a Nevis	14.293
22. Francie	27.738	47. Saudská Arábie	13.955
23. Singapur	26.799	48. Lotyšsko	12.980
24. Tchaj-wan	25.983	49. Trinidad	12.793
25. Brunej	24.142	50. Argentina	12.468

*Pramen: IMF – World Economic Outlook Database September 2005*

Pochopitelně informace, které poskytují výše uvedené tabulky, představují jen dílčí informací. Chceme-li vymežit pozici ekonomiky ve světové ekonomice, musíme využít širěji zaměřenou komparaci, využít více ukazatelů. Následující text vytyčuje obecné zásady jak při komparaci postupovat.

Východiskem pro vymezení pozice národní ekonomiky ve světové ekonomice, jak již bylo uvedeno výše, je její velikost. Zatímco velikost států vyjadřujeme zpravidla jeho rozlohou, k měření **velikosti ekonomiky země** využíváme, jak již bylo uvedeno výše, ukazatele počtu obyvatel žijícího na jejím území.

Důvodů pro upřednostnění ukazatele počtu obyvatele před rozlohou států je několik:

- obyvateľstvo je nositelem kupní síly, z čehož vyplývá, že determinuje velikost trhu a odbytu na tomto trhu,
- obyvateľstvo je vlastníkem výrobních faktorů a především potom výrobního faktoru práce, který výrazným způsobem ovlivňuje produkci a výkonnost ekonomik,
- obyvateľstvo je nositelem tvůrčího inovačního potenciálu, který je základním faktorem růstu ekonomiky.

Z hlediska velikosti rozdělujeme ekonomiky zpravidla *do tří skupin*, a to:

- **velké ekonomiky** s počtem obyvatel přesahujícím 100 miliónů,
- **středně velké ekonomiky**, kdy na jejich území žije 20 – 100 miliónů obyvatel,
- **malé ekonomiky**, u nichž velikost populace nepřesahuje 20 miliónů<sup>6</sup>.

Velikost ekonomiky vypovídá o potenciálu ekonomiky, který je determinován schopnostmi obyvatelstva a stupněm jejich využití. Často však v realitě dochází k tomu, že stejně velké ekonomiky vykazují podstatně odlišnou ekonomickou úroveň. To je způsobeno právě rozdílností ve využití zmiňovaného potenciálu jednotlivými ekonomikami.

Vymezení pojmu ekonomické úrovně země se jeví jako značně nesnadný úkol, a to především díky obtížné měřitelnosti této kategorie. K hlavním důvodům lze řadit velké množství faktorů, které tuto veličinu ovlivňují. Mimo úrovně výroby a služeb na obyvatele zde můžeme navíc zařadit výši spotřeby zboží na obyvatele<sup>7</sup>, rozvinutost infrastruktury či zapojení země do mezinárodní dělby práce. Z těchto důvodů se pak v praxi jeví vhodným poněkud zúžené chápání **ekonomické úrovně** země, která je pojímána jako **úroveň HDP na jednoho obyvatele**.

Vzhledem k tomu, že tento faktor je považován za jeden ze základních při mezinárodních komparacích, je tato veličina přepočítávána na společnou měnu, kde se pro tyto účely nejčastěji užívá americký dolar. V současné době se však stále více v analýzách zahrnujících státy Evropské unie využívá přepočtu na euro.

Problémem, který souvisí s prostým přepočtem ukazatele HDP/obyv. na společnou měnu dle tržních směnných kurzů, je skutečnost, že tyto často neodrážejí reálnou kupní sílu měny. Nedostatkem je taktéž značná variabilita měnových kurzů v čase. Z těchto důvodů začaly být v praxi využívány další metody, které daný problém řeší, z nichž nejvyužívanější je metoda přepočtu na základě parity kupní síly měny.

Je však třeba podotknout, že ukazatel HDP/obyv. přepočtený pomocí parity kupní síly měny na rozdíl od ukazatele HDP/obyv. přepočteného dle oficiálního směnného kurzu nezohledňuje mezinárodní zhodnocení práce. Dostáváme tak dvě různé hodnoty ukazatele, obě jsou správné, ale obě vypovídají o dané zemi poněkud z odlišného ohledu.

*Poměr HDP přepočteného z národních měn pomocí parity kupní síly měny a HDP přepočteného prostřednictvím oficiálního směnného kurzu vyjadřuje tzv. Index kurzové odchylky* (tzv. koeficient ERDI). ERDI je dalším z ukazatelů, které vypovídají o rozdílech

---

<sup>6</sup> Někdy se ještě rozlišují **velmi malé ekonomiky**, jejichž počet obyvatel nepřesahuje 5 miliónů. Je však třeba také podotknout, že každé takové členění je subjektivní záležitostí či pocitem autora a často se můžeme tedy v odborné literatuře setkat i s členěním jiným. Jako příklad lze uvést rozdělení ekonomik na velké a malé tak, jak učinil B. Balassa na budapeštské konferenci o malých ekonomikách v r. 1986. Hranici mezi těmito dvěma typy ekonomik definoval ve výši 16 miliónu obyvatel.

<sup>7</sup> Tyto dva faktory bychom mohli shrnout pod veličinu životní úroveň.

v ekonomické úrovni mezi státy. Vyspělejší ekonomiky vykazují nižší ERDI než ekonomiky méně rozvinuté. Je to dáno skutečností, že měna ekonomicky méně vyspělých zemí je podhodnocená a cenová hladina nižší, zatímco u ekonomik na vyšším stupni rozvoje je tomu naopak. Vysoký koeficient ERDI tedy znamená, že cenová úroveň dané země je nízká a její měna je oficiálním směnným kurzem podhodnocena. Cenová úroveň je tedy nízká v případě, kdy parita kupní síly je nižší než směnný kurz a naopak.

Ekonomickou úroveň (vyspělost) země však neurčujeme pouze podle výše hrubého domácího produktu či koeficientu ERDI, ale důležitou roli zde hraje i struktura ekonomiky. Jestliže země bude dosahovat vysoké úrovně HDP, resp. nízkých hodnot indexu kurzové odchylky, nemusí se nutně jednat o ekonomiku vyspělou, nýbrž pouze o ekonomiku s vysokou kumulací bohatství. *Nezbytnou podmínkou pro to, abychom mohli zemi považovat za hospodářsky vyspělou je, že tato se vyznačuje **moderní strukturou ekonomiky*** (viz kapitola 3).

Důležitým činitelem ekonomického rozvoje je úroveň a intenzita zahraničního obchodu. Země, které se úspěšně zapojily mezinárodní dělby práce a dokázaly rychle zvyšovat svůj export, patří k zemím s rychlou dynamikou růstu HDP (typickým příkladem jsou východoasijské země). Je si potřeba uvědomit, že vztah mezi výrobou a zahraničním obchodem je vzájemný - u řady zemí to byla právě úspěšná exportní expanze, která umožnila jejich rychlý ekonomický růst.

Intenzita zapojení dané země do zahraničního obchodu je určena velkým množstvím faktorů. Mezi nejdůležitější však patří velikost země. ***Země s malým ekonomickým rozměrem a s malým vnitřním trhem jsou obecně více závislé na zahraničním obchodu než velké země a jsou tedy relativně otevřenějšími ekonomikami.*** Naopak velké země jsou relativně uzavřenými ekonomikami, neboť jsou do značné míry soběstačnými. Intenzitu zapojení ekonomiky do světové ekonomiky vyjadřuje ukazatel vztahující hodnotu exportu nebo hodnotu obratu obchodu k HDP (EX/HDP).

Rozdíly mezi jednotlivými státy v ekonomické vyspělosti jsou doprovázeny i rozdíly ve struktuře zahraničního obchodu. V případě zemí na nižším stupni ekonomického rozvoje (tzn. rozvojové státy) převažují v zahraničním obchodu na straně exportu suroviny a výrobky na nižším stupni zpracování s nižší přidanou hodnotou (např. potraviny, oděvy, obuv, apod.), zatímco jsou nuceny dovážet sofistikované výrobky, jako jsou stroje a další zařízení. Kdežto v případě HVZ převažují v exportu i importu hotové výrobky.

***Komoditní struktura zahraničního obchodu*** je potom z hlediska jejich dalšího ekonomického rozvoje daleko příznivější, když exportují výrobky s obsahem vysoké hodnoty zpracování a dovážejí suroviny či materiálně a energeticky náročné produkty. Tato skutečnost vede k dalšímu prohlubování rozdílů mezi vyspělým a rozvojovým světem. Mimo komoditní struktury zahraničního obchodu, vypovídá mnohé o postavení dané ekonomiky ve světové ekonomice i struktura teritoriální.

***Teritoriální struktura zahraničního obchodu*** ukazuje proudy zboží a služeb podle jednotlivých zemí, resp. regionů, do kterých se tyto země často seskupují. Na základě tohoto ukazatele je možné usuzovat o vzájemném propojení a závislosti vybrané ekonomiky na jiných ekonomikách. Zde je zapotřebí brát do úvahy případné nebezpečí, které hrozí především menším ekonomikám, pokud jsou tyto závislé na ekonomikách velkých, z hlediska závislosti hospodářských cyklů, kdy případný hospodářský růst či pokles velké ekonomiky bezprostředně ovlivňuje vývoj v malé závislé ekonomice.

Významnými jsou i ukazatele, jež charakterizují postavení národní ekonomiky v kapitálových vztazích. Základní údaje v tomto směru získáme z ***finančního účtu platební***



**balance**, který sleduje toky investic a půjček. Ovlivňuje celkové bohatství země a její čistou úvěrovou pozici, to znamená, jestli je **země v pozici věřitele či dlužníka**. Při hodnocení vnější zadluženosti je třeba rozlišovat hrubý a čistý dluh.

**Hrubý dluh** můžeme vyjádřit jako součet veškerých přijatých úvěrů, zatímco **čistý dluh** je roven hrubému dluhu zmenšenému o devizové rezervy a ostatní aktiva jako zlato a poskytnuté úvěry. Ukazatel čistého dluhu vyjadřuje lépe vnější zadluženost země právě proto, že bere v úvahu i aktiva, která jsou tvořena především devizovými rezervami země. Výše zahraničního dluhu však sama o sobě má omezenou vypovídací schopnost, protože stejný vnější dluh dvou zemí představuje různou ekonomickou zátěž. Je to dáno tím, že ekonomická síla a úroveň různých zemí je různá. Pro schopnost splácení vnějšího dluhu je důležitá exportní výkonnost ekonomiky a vývoj platební bilance země (podrobněji viz kapitoly 6 a 8).

Zásadním ukazatelem, který odráží jak vývoj zahraničního obchodu, tak zadlužení země je **ukazatel vnější ekonomické rovnováhy** vyjádřený jako podíl salda běžného účtu platební bilance k HDP (SPB/HDP). Záporná hodnota ukazatele hovoří, že země je dlužníkem vůči ostatnímu světu (kladná, že ekonomika je věřitelem). Hodnota pod -5% pak ukazuje, že země má značné problémy se svou stabilitou a že není schopna splácet své dluhy.

Výše uvedené údaje a ukazatele lze považovat za základní, za pomoci kterých je prováděna mezinárodní komparace. Obecně lze říci, že hodnota vybraného ukazatele je zobecněnou charakteristikou úrovně či velikosti určitého jevu či procesu v určitém statistickém souboru k určitému okamžiku či za určité období (Jílek, 1996). Jakékoliv ukazatele je pak možné srovnávat jak z hlediska věcného, tak z hlediska jejich účelu v prostoru či čase. Je si však zapotřebí uvědomit, že **má-li mít komparativní analýza vypovídací schopnost, musí být konstrukce a obsahová náplň zvolených ukazatelů srovnatelná**. Jinak řečeno musí platit, že ze tří výchozích parametrů (tzn. vymezení věcného, časového a prostorového) hodnoty statistického ukazatele se pro objektivní komparaci dvou hodnot téhož ukazatele mohou tyto hodnoty lišit pouze v jediném parametru. To při mezinárodní komparaci znamená, že budou-li srovnávány dvě země, což představuje nesoulad v prostorovém vymezení srovnávaných ukazatelů, pak je nezbytné, aby vymezení věcné (co se srovnává) a časové (k jakému časovému okamžiku, případně za jaké časové období) těchto ukazatelů pro obě země bylo srovnatelné.

**Mezinárodní komparace** hrají důležitou úlohu v rámci makroekonomických analýz mezinárodních organizací a především jednotlivých zemí. **Vypovídají o pozici a roli, kterou daná země zaujímá či hraje v rámci světové ekonomiky**. Je samozřejmé, že uvedené se dá aplikovat na různá seskupení zemí. Takto získané informace jsou významné pro tvůrce hospodářských politik, kteří je využívají k formulaci koncepcí hospodářských politik v daných státech. Cílem mezinárodních srovnávání může být také stanovení podílu jednotlivých zemí na vývoji sledovaného ekonomického jevu mít. V tomto případě země vystupují v roli faktoru, jež ovlivňují zmiňovaný jev, který je nutno specifikovat. Teoretickou základnu mezinárodní komparaci (resp. komparativní analýzy) poskytuje komparativní ekonomie<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Komparativní ekonomii lze považovat za relativně samostatnou vědní disciplínu, jejímž objektem zkoumání jsou ekonomické systémy a procesy probíhající uvnitř těchto systémů. Komparativní ekonomie na základě komplexní analýzy jednotlivé ekonomické systémy porovnává a usiluje o nalezení společných a odlišných rysů v jejich stavu a vývoji. Výzkum spojený s komparací ekonomických systémů se soustředí především na analýzu a porovnávání struktury ekonomického systému, chování ekonomického systému a výsledků, kterých bylo daným ekonomickým systémem dosaženo.

Praktická komparace může být prováděna různými způsoby. Buďto srovnáváme vybraný soubor ukazatelů v rámci určité množiny zemí (tzn. zpravidla hledáme v dané skupině zemí tu, která je v tom kterém ukazateli nejlépejší, případně sestavujeme pořadí zemí dle velikosti jednotlivých ukazatelů) nebo tyto můžeme komparovat s ukazateli bazické země (např. je možné vybrat zemi s dané množiny zemí ekonomicky nejvyspělejší), případně s průměrnými hodnotami za určitý celek (jak příklad nejčastěji využívaných celků v komparaci je zde možné uvést EU, EMU, OECD, apod.). Pokud realizujeme srovnávání s využitím bazické země či zmiňovaného celku, potom často stanovujeme podíl ukazatelů srovnávaných zemí na ukazatelích bazické země, resp. celku. Musíme přitom dbát, aby data (ukazatele), se kterými pracujeme, byla srovnatelná a tedy vypočtena na základě stejné metodiky. Metodika analýzy se opírá o běžný matematicko-statistický aparát.

*U komparací se rozlišuje rozsah a detailnost. Rozsah komparace je vymezen počtem zemí, které jsou do srovnávání zahrnuty.* Při výběru zemí pro komparaci je nezbytné mít neustále na paměti za jakým účelem je srovnávací analýza prováděna, dále aspekt porovnatelnosti jednotlivých zemí (zde se obvykle přihlíží k velikosti ekonomiky, jejímu typu, struktuře či vyspělosti) a v neposlední řadě i dostupnost potřebných statistických údajů za vybrané země. Často se totiž můžeme setkat, že datová základna mnoha zemí je neúplná nebo dokonce neexistuje vůbec. *Detailnost neboli hloubka komparace je dána rozsahem srovnávaných ukazatelů a údajů, které v rámci komparativní analýzy využíváme.* I zde je zapotřebí postupovat velmi citlivě a při volbě daných ukazatelů striktně přihlížet k účelu (cíli) komparace. Koneckonců volba správné množiny ukazatelů, s jejichž využitím chceme učinit závěry o analyzovaném jevu, je v rámci komparativní analýzy krokem nejdůležitějším.

Mezinárodní komparace zpracovávají všechny mezinárodní organizace (např. OSN, Mezinárodní organizace práce, OECD, Mezinárodní měnový fond), celá řada integračních uskupení (EU, NAFTA) a samozřejmě také ekonomické, statistické a finanční instituce jednotlivých zemí. Periodicita těchto analýz je různá, a to od pravidelných zpráv, s nimiž se je možné setkávat především u mezinárodních organizací a statistických úřadů či ministerstev v daných zemích, až po ojedinělé, často účelové, zpracované analýzy (kupř. pro potřeby konkrétního rozhodnutí managementu v různých finančních institucích). Především komplexní analýzy zmiňovaných mezinárodních organizací mají pro každou zemi velký význam, jelikož představují externí pohled na úroveň a fungování národní ekonomiky v kontextu ekonomiky světové.

*Mezi významné komparativně analytické práce mezinárodního charakteru je možné zařadit pravidelný Mezinárodní srovnávací projekt ICP (International Comparison Project), který v pravidelných pětiletých intervalech od počátku sedmdesátých let 20. století publikuje OSN a Evropský srovnávací program ECP (European Comparison Programme), jenž realizuje EUROSTAT ve spolupráci s OECD počínaje rokem 1990 v tříleté periodicitě. V rámci těchto projektů se zúčastněné země srovnávají na základě ukazatele HDP na obyvatele. Uvedených projektů se pravidelně účastní i Česká republika.*

Na závěr kapitoly uvádíme v tabulce 1-3 přehled základních ukazatelů, podle nichž hodnotíme postavení zemí ve světové ekonomice.

### 1-3 Přehled základních ukazatelů charakterizujících postavení země ve světové ekonomice

	Charakteristika postavení země	Ukazatel
	<i>Kvantitativní ukazatele</i>	
1	Velikost ekonomiky	Počet obyvatel (mil. obyvatel)
2	Ekonomická síla	HDP (mld. USD) <sup>1</sup>
3	Ekonomická úroveň	HDP/ob (USD)
4	Struktura ekonomiky	Podíl sektorů na celkové zaměstnanosti (%) <sup>2</sup>
5	Míra otevřenosti ekonomiky <sup>3</sup>	Ex/HDP (%) <sup>4</sup>
6	Komoditní struktura zahraničního obchodu	Podíl skupin dle SITC na obchodu (%)
7	Teritoriální struktura zahraničního obchodu	Podíl největších obchodních partnerů na celkovém obchodu země (%)
8	Vnější ekonomická rovnováha země	Saldo BUPB/HDP (%) <sup>5</sup>
9	Zadlužení země	Hrubý vnější dluh země (mld. USD) <sup>6</sup>
	<i>Kvalitativní ukazatele</i>	
10	Schopnost produkovat inovace <sup>7</sup>	
11	Politická stabilita	
12	Rating <sup>8</sup>	Schopnost země splácet dluhy

Pramen: Nezval (2005)

Poznámky:

- 1) Hodnotové ukazatele musí být převedeny na společnou měnu, nejčastěji USD nebo EUR
- 2) Lze též využít podíl sektorů na tvorbě HDP
- 3) Též je označován za míru zapojení do světové ekonomiky
- 4) Lze využít i obrat ZO /HDP v%
- 5) BUPB – běžný účet platební bilance
- 6) Lze využít i jiné ukazatele zadluženosti viz kapitola 6.
- 7) Jde o vymezení úrovně vědy a techniky v zemi, lze použít řady ukazatelů.
- 8) Souhrnné hodnocení ekonomiky viz kapitola 6.

## 2 VÝVOJ UTVÁŘENÍ SVĚTOVÉ EKONOMIKY

V předchozí kapitole byla vymezena světová ekonomika jako systém, nyní se seznámíme se stručnou historií vzniku světové ekonomiky, tedy s vývojem jejích prvků a vztahů v souvislosti s vědeckotechnickým a civilizačním pokrokem.

### 2.1 VÝVOJ SVĚTOVÉ EKONOMIKY OD 10. DO 19. STOLETÍ

Světová ekonomika (světové hospodářství) vznikala v dlouhém historickém vývoji, který měl tři vrcholy. Její formování vyvrcholilo nejprve v poslední třetině 19. stol., kdy byly všechny země světa propojeny sítí celosvětových komunikací a zapojeny do jednoho systému. Impulsem k tomu byla druhá průmyslová revoluce spojená se všeobecným pokrokem ve spojích (telegraf) a dopravě (budování transkontinentálních železnic). Do systému světové ekonomiky byly zapojeny všechny země světa, a to dobrovolně nebo nedobrovolně jako kolonie nebo závislé země. Takto utvořená světová ekonomika se zásadně změnila v 60. letech 20. století, kdy byl ukončen proces dekolonizace a kdy se konstituovala velká skupina nových samostatných států - rozvojových zemí. Teprve v tomto období byly jednotlivé země zapojeny do světové ekonomiky dobrovolně.

Třetím vyvrcholením změn světové ekonomiky, které podstatně změnilo postavení jednotlivých zemí ve světové ekonomice, je informační převrat v druhé polovině 20. století, který zásadním způsobem zrychlil celosvětové komunikace a podstatně tak změnil kvalitu vzájemných vztahů projevující se v prohloubení vzájemné závislosti zemí a přinesl do světové ekonomiky nové prvky (regionální integrace nebo vzestup počtu nadnárodních společností). V této souvislosti hovoříme o globalizaci světové ekonomiky. Společenským základem světové ekonomiky je, přes neúspěšný pokus o vytvoření plánovaných ekonomik, volné podnikání založené na soukromém vlastnictví.

Vývoj světové ekonomiky je rozdělen na šest etap vymezených zlomovými událostmi z pohledu rozvoje světové ekonomiky. Každá etapa je charakterizována z pohledu vývoje prvků světové ekonomiky (státy, kolonie, integrace, nadnárodní společnosti a mezinárodní instituce), ekonomických vztahů (vývoj světového obchodu, kapitálových vztahů, mezinárodních peněžních vztahů a migrace obyvatelstva) a konečně z pohledu vývoje vědeckotechnického pokroku, charakterizovaného nejvýznamnějšími inovacemi. Každá etapa je charakterizována rovněž i nejvýznamnějšími událostmi v ekonomice a politice.

#### 2.1.1 PRVNÍ ETAPA - ZÁMOŘSKÉ OBJEVY

Počátek etapy lze spatřovat ve vzniku feudálních států v Evropě a její ukončení lze vymežit rokem 1492 (objevením Ameriky a tedy počátkem období zámořských objevů).

V tomto období vznikly v Evropě relativně stabilní státy, vznikaly vnitřní trhy, docházelo k dělbě práce, která překračovala hranice státních celků a začínala se rozvíjet v mezinárodním měřítku tehdy známého světa. Vedoucí silou byla Čína, dále islámské země následované Evropou, v níž vedoucí úlohu hrály středomořské italské městské státy (Janov, Benátky).

Charakteristickým rysem v mezinárodních vztazích byl *dálkový obchod* mezi Evropou, Středním Východem a Asií (Čínou) a Evropou a severní Afrikou. Křižovatkou obchodních cest byla území dnešní Sýrie, Libanonu a Palestiny (Levanta). Obchod si vyžádal vznik bankovního systému, jako světové peníze byly používány drahé kovy, respektive mince z nich

ražené, panoval bimetalismus (ve světovém obchodě se používaly současně zlaté i stříbrné mince), a objevily se i papírové peníze – směnky.

Zásadní inovace (kompas, kormidlo, střelný prach, hedvábí či porcelán) a poznatky přicházely z Číny přes arabské země do Evropy, kde byly dále zdokonalovány. Výroba měla řemeslný ráz, výrobci byli organizováni v ceších, které dohlížely na kvalitu výrobků, stanovovaly ceny a další podmínky výroby.

Turecká expanze ve 13. století dočasně přerušila tradiční obchodní cesty a spolu s konkurencí mezi Portugalskem a Španělskem vedla k hledání nových obchodních cest. Výsledkem těchto **objevitelských cest** bylo nalezení nových cest do Asie, ale i nových kontinentů. Tím se současně otevřela cesta ke vzniku skutečné světové ekonomiky.

Námořní expanzi Evropy předcházela námořní expanze Číny. Nejznámější námořní expedicí Číny byly výpravy podniknuté admirálem Čeng Cheem v období let 1405 až 1433. Jeho loďstva, rozdělená do několika skupin s loďmi o výtlačku 1500 tun obeplula Afriku o několik desítek let dříve než Portugalci. Mys Dobré naděje byl Portugalcem B. Diasem obeplut až v roce 1488 a Vasco de Gama doplul do Indie až v roce 1497. Čínské lodě, které nemohly manévrovat proti větru, byly unášeny mořskými proudy a díky velké vytrvalosti a schopnosti orientace podle hvězd obepluly i Ameriku a Austrálii. Námořní výboje Číny však byly ukončeny, protože Čína, tehdy nejvyspělejší část světa, nenalezla důvod, proč v plavbách pokračovat a soustředila se na své vnitřní problémy. Nicméně mapy, které čínské výpravy zanechaly, posloužily Evropanům a tím byla otevřena cesta k pozdějšímu dominantnímu postavení Evropy ve světové ekonomice (blíže Menzies, 2004).

### 2.1.2 DRUHÁ ETAPA – PRVNÍ PRŮMYSLOVÁ REVOLUCE

Tuto etapu vymezují data objevení Ameriky (1492) a ukončení občanské války ve Spojených státech (1865), po níž se nový stát, bývalá kolonie, začal aktivně prosazovat ve světových trzích.

Tato etapa je typická **kolonizací**, což byl **proces podmaňování méně vyspělých civilizací a jednostranné exploatace výrobních faktorů na jejich území**, tedy vytváření systému kolonií. Koloniální expanze tak vytvářela zvláštní prvek v mezinárodních ekonomických vztazích. Jejím výsledkem byl vznik koloniálních říší západoevropských zemí (metropolí). Docházelo k soupeření mezi přímořskými evropskými zeměmi, a to mezi Španělskem, Portugalskem, Anglií, Francií a Nizozemím. Vedoucí zemí světové ekonomiky – hegemonem – bylo nejprve Španělsko, které však nevytvořilo vhodné struktury k rozvoji podnikání, které by dokázalo produktivně využít takto získaných zdrojů. Proto bylo vystřídáno Anglií a samo pak ztratilo ekonomicky nejvyspělejší část svého státu – Nizozemí. I když koloniální expanze nebyla zcela ukončena, započal v celé Americe na konci 18. a na počátku 19. století proces dekolonizace.

Koloniální expanze byla impulsem pro rozvoj výroby a obchodu, mezinárodní dělba práce měla však jednostranný charakter. Z metropolí směřovaly do kolonií průmyslové výrobky a do metropolí suroviny a potraviny. Rovněž došlo k první velké migraci obyvatelstva, a to z Evropy do kolonií, ale i k nucenému pohybu černošského obyvatelstva z Afriky do Ameriky, kde našla uplatnění jako otrocká pracovní síla. **Otrokářství, tedy získávání, prodej a využívání nesvobodných lidí** bylo významným impulsem rozvoje obsazených území. Docházelo k přesunu bohatství z kolonií do metropolí, kdy kolonie byly se svými surovinami považovány za zdroj bohatství metropolí. Vznikaly první velké obchodní společnosti, dále se rozvíjel bankovní systém a v měnové oblasti panoval nadále bimetalismus.

Rozvoj nautiky, vyvolaný rostoucími požadavky na dopravu a tedy stavbu lodí, vyvolal tlak na zprůmyslnění výroby a na rozvoj školství. Vznikaly manufaktury, rostla potřeba rozvoje pozemní dopravy, vodní motory a koňský pohon přestávaly stačit. Ve druhé polovině 18. století docházelo v Anglii k mohutnému inovačnímu rozvoji označovanému jako **první průmyslová revoluce**. Během ní došlo k rozvoji tovární strojové výroby (nejprve v textilní výrobě), k rozvoji dopravy, strojírenství a potažmo hutnictví vyvolané, ale i umožněné vynálezem parního stroje jako základní pohonné jednotky strojových soustav a dopravních prostředků.

Průmyslová revoluce vrcholila ve 20. až 30. letech 19. století ve střední Evropě. Došlo k industrializaci jednotlivých zemí, k přesunu pracovních sil ze zemědělství do průmyslu. Současně vznikaly i nové sociální a politické problémy, např. pokračovala masová migrace obyvatel zemí Evropy do "nového světa". Kapitalistická tržní ekonomika se však ještě nestala převládajícím společenským systémem a světová ekonomika se vyvíjela, z pohledu jednotlivých světových regionů, velmi nerovnoměrně.

Vedoucí silou utvářející se světové ekonomiky se stala Velká Británie, a to díky svému technologickému náskoku a rozsáhlému systému kolonií. Z tohoto systému se oddělily Spojené státy, které se také úspěšně rozvíjely. Nicméně konflikt otrocké práce a moderní výroby vedl k občanské válce. Po jejím ukončení se USA staly jednak významnou silou ve světové ekonomice.

### 2.1.3 TŘETÍ ETAPA – SVĚT VOLNÉHO OBCHODU

Třetí etapu lze ohraničit koncem občanské války ve Spojených státech (1865) a koncem první světové války (1918). Kolonizační proces pokračoval se snahou podmanit si další země (další trhy a zdroje levných surovin), zejména v Asii.

Spojené státy se zapojily do bitvy o světové trhy, stejně jako země střední Evropy, kapitalistická tržní výroba zvítězila v Německu a Japonsku a k reformám došlo i v Rusku. Do koloniální závislosti byly násilím uvedeny dříve samostatné státy v severní Africe, řada zemí v Asii, kdy poslední z nich se stala Čína, která, vzhledem k vnitřní slabosti, nebyla schopna následovat příkladu Japonska. Všechny země byly dobrovolně či nedobrovolně zapojeny do systému světového obchodu – vznikla světová ekonomika. Současně pokračovalo období hegemonie Velké Británie.

Státy jako Německo, Itálie a Japonsko ve snaze dotáhnout se na její postavení, prosazovaly doktrínu **ekonomického nacionalismu**, což znamenalo, že se zvýšenou celní ochranou snažily podpořit a vybudovat konkurenceschopný průmysl. Realizovaly mohutnou industrializaci, v průmyslových odvětvích, spojených zejména se zbrojní výrobou a rovněž s výstavbou mohutných loďstev, která se mají stát zárukou jejich koloniálních ambicí. Navíc bitevní loď jako nejsložitější výrobek té doby je demonstrací technologické vyspělosti země.

Tržní kapitalistická ekonomika představovala v této etapě převládající společenský systém. Uvedené období bylo charakterizováno jako období volného obchodu, často vynucovaného násilím. V mezinárodních měnových vztazích se prosadil **standard zlaté mince**, v němž zlato fungovalo jako světové peníze. Vznikaly národní kapitálové trhy, v případě nejvyspělejších ekonomik docházelo k **vývozu kapitálu**.

V 70. letech 19. století došlo k **druhé průmyslové revoluci** (výbušný motor, elektromotor, parní turbína, telefon, telegraf apod. s navazujícím rozvojem především chemického a energetického průmyslu). Svět byl propojen sítí železnic, námořních a telegrafních linek, nosnými odvětvími rozvoje vyspělých ekonomik se staly odvětví těžby uhlí, výroby elektřiny, oceli, chemie a strojírenství.

**V této etapě již lze hovořit o světové ekonomice.** Avšak vzhledem k nerovnoměrnému rozvoji zemí při jejich postupném zapojování se do světové ekonomiky a v procesu dohánění docházelo k napětí mezi zeměmi, jež disponovaly rozsáhlými koloniemi a nově nastupujícími mocnostmi (Německo, Japonsko), které se snažily uplatnit na světových trzích. Problém získání nových trhů byl řešen všeobecným válečným konfliktem, který ovšem kýženou změnu nepřinesl, avšak došlo k oslabení stávajících koloniálních mocností a k vytvoření podmínek k nástupu nové světové mocnosti – USA.

## 2.2 VÝVOJ SVĚTOVÉ EKONOMIKY VE 20. STOLETÍ

První světová válka měla přinést řešení, které vyvolal nerovnoměrný vývoj světové ekonomiky. Ta jej však nepřinesla, avšak bouřlivý rozvoj vědy a techniky a snahy o větší účast států v ekonomice, jak je ukázaly možnosti válečné ekonomiky, vyvolaly iluze o tom, že je možné přece jen změnit postavení národních ekonomik silou. Nástup nacismu a bolševismu znamenaly nebývalý rozsah státních zásahů v ekonomice s cílem vytvořit potřebný vojenský potenciál k ovládnutí druhých zemí. Druhá světová válka znamenala bohužel konec jen jedné z uvedených ideologií. Definitivní konec druhé ideologie umožnil až konec tzv. studené války v 90. letech 20. století. Mezi tím světová ekonomika tak, jak vyšla z první světové války, zaznamenala zásadní proměny. Rozpadl se koloniální systém, vznikly nové úspěšné ekonomiky, byly vytvořeny mezinárodní instituce a docházelo ke globalizaci světové ekonomiky.

### 2.2.1 ČTVRTÁ ETAPA – MEZI SVĚTOVÝMI VÁLKAMI

Čtvrtá etapa představuje období mezi dvěma světovými válkami v letech 1918 až 1945. První světová válka znamenala oslabení pozic tradičních koloniálních metropolí a zánik podmínek kapitalismu volné soutěže. Důsledkem první světové války byl rovněž vznik nových států ve střední Evropě, ale i nástup pokusu o nekapitalistickou ekonomiku v rámci Sovětského Ruska a posléze SSSR a vznik fašistických diktatur.

V ekonomikách vyspělých zemí vzrůstal vliv velkých národních a prvních nadnárodních korporací, které byly výsledkem procesu fúzí a přebírání slabších podniků silnějšími. V 30. letech 20. století došlo k největší cyklické hospodářské krizi té doby. V reakci na ni převládl ve všech zemích ekonomický nacionalismus, jehož výsledkem byl všeobecný vzestup cel, který dále omezoval možnosti ekonomického růstu. Tato situace byla pro některé ekonomy důkazem, že tržní mechanismus selhává. Reakcí na uvedenou situaci byla rostoucí úloha států a nástup keynesiánské regulace tržní ekonomiky. Současně došlo k měnové krizi a zlato postupně přestávalo hrát roli světových peněz, standard zlaté mince byl postupně nahrazován standardem zlatého slítku a ten pak standardem zlaté devizy (zlato mohlo být směňováno pouze za USD a britskou libru). Došlo však i k prvním pokusům o mezinárodní koordinaci v měnové oblasti, byla založena Banka pro mezinárodní platby (Bank for International Settlement, BIS). Tento pokus byl posléze prohlouben v rámci jednání spojenců a uspořádání světa po válce.

Byly vytvořeny další **mezinárodní organizace**, které měly usměrňovat mezinárodní ekonomické vztahy. V roce 1944 tak vznikl IMF (International Monetary Fund) a IBRD (International Bank for Reconstruction and Development) a v roce 1945 nahradila neúspěšnou Společnost národů nově vytvářená OSN.

V oblasti vědeckotechnického rozvoje nastoupil elektrotechnický průmysl (masové rozšíření rádia, nástup radaru, objevení televize), v průmyslu se prosadila masová produkce pomocí pásové výroby a s ní schopnost masové produkce strojírenských výrobků (automobily), kterou nejdříve zavedly firmy v USA. Probíhající světový válečný konflikt vedl k masovému zbrojení a zavádění nových zbraňových systémů (letadla a tanky druhé generace, letadlové lodě) a byl zahájen jaderný výzkum.

Zvýšená úloha státu našla v některých zemích odezvu formou státního kapitalismu spojeného s totalitní fašistickou diktaturou, která vytvořila **korporativistický stát**, který násilím podřídil výrobce, odbory a další společenské aktivity jednotné centrální vůli. Tento stát řešil ekonomické problémy zbrojením a přípravou nového válečného konfliktu ve snaze získat trhy a zdroje levných surovin (Německo, Itálie, Japonsko). Tyto země pak rozpoutaly nový válečný konflikt – **2. světovou válku**, která skončila jejich zničující porážkou.

Jiným řešením, zejména sociálních problémů tržní ekonomiky, byla realizace pokusu spočívající v odstranění tržní ekonomiky vůbec a jejím nahrazením **mechanismem centrálního plánování**. Tento mechanismus, spojený s komunistickou diktaturou, umožnil centrální přerozdělování zdrojů a v SSSR, bývalém zaostalém Rusku, umožnil rozsáhlou industrializaci země, ale za cenu podlomení vlastního zemědělství, drastického omezení životní úrovně obyvatelstva a otrocké práce za cenu značných represí a lidských obětí (bližší v kapitole 11). I Rusko se chystalo a posléze účastnilo válečného konfliktu.

### 2.2.2 PÁTÁ ETAPA – REKONSTRUKCE SVĚTOVÉ EKONOMIKY

Pátá etapa zahrnuje druhou polovinu 40. let, 50. a 60. léta 20. století, tedy první dvacetiletí po 2. světové válce. Ta měla zásadní důsledky na uspořádání světa a světové ekonomiky.

Byla zahájena další vlna emancipačního procesu kolonií, jejímž výsledkem byl rozpad koloniálního systému a vznik řady nových samostatných zemí. Dále se světová ekonomika rozdělila na dva ekonomické systémy, a to svět s kapitalistickou tržní ekonomikou a svět s centrálně plánovanou ekonomikou (CPE), které se zorganizovaly do politicko-vojenských bloků. Mezi nimi došlo k ekonomickému, politickému a vojenskému soupeření, které mělo od počátku charakter studené války.

Byly rovněž položeny základy k regionální ekonomické integraci vytvořením Montánní unie a posléze založením EHS, země CPE vytvořily Radu vzájemné hospodářské pomoci (RVHP) a USA se staly faktickým hegemonek světové ekonomiky.

V mezinárodních ekonomických vztazích se navázalo na vznik organizací snažících se o regulaci mezinárodních vztahů v oblasti mezinárodního finančního trhu (IMF a IBRD) podepsáním Všeobecné dohody o obchodu a clech (GATT), která se snažila o regulaci a koordinaci mezinárodních vztahů ve světovém obchodě. Země CPE se těchto aktivit, s výjimkou ČSR, neúčastnily (ČSR byla posléze z IMF a IBRD vyloučena). Došlo k opětovné liberalizaci světového obchodu, zlato bylo z mezinárodních měnových vztahů zatlačeno **standardem zlaté devizy**, jíž se stal v rámci Bretton-woodského měnového systému pouze americký dolar. Pro poválečnou obnovu Evropy byl přijat významný Marshallův plán a byla vytvořena Organizace pro ekonomickou spolupráci v Evropě (OEEC, později OECD).

Základními inovacemi, jež nastoupily po druhé světové válce, byla jaderná energetika jako výsledek jaderného výzkumu pro vojenské účely, dále reaktivní a raketové pohony, nastoupil kosmický výzkum (první družice v roce 1957). Došlo k masovému prosazení pásové produkce spotřebního a průmyslového zboží díky automatizaci na bázi analogových regulačních prvků a k praktické aplikaci elektronkových počítačů.

Ve světové ekonomice se vyčlenily tři skupiny zemí. První skupinu tvořilo 24 hospodářsky vyspělých zemí (HVZ). Mezi nimi se ke konci 60. let vykristalizovala tři ekonomická centra – USA, Japonsko a Evropská společenství (původním centrem byla v minulosti západní Evropa). Evropská společenství současně představovala nový subjekt světové ekonomiky – **regionální ekonomickou integraci**.



**Tabulka 2-1 Základní ukazatele světového hospodářství na konci 80. let**

	Podíl počtu obyv. v% <sup>1</sup>	Podíl HDP v% <sup>2</sup>	Podíl vývozu v% <sup>1</sup>	HDP/obyv. <sup>2</sup>
HVZ	16,0	67,0	69,0	12.313
RZ	53,0	17,0	20,0	946
CPE	8,0	11,0	8,0	3.099
Čína	23,0	5,0	2,0	591

*Pramen: EÚ ČSAV na základě UNCTAD Handbook of International Trade and Development Statistics Supplement 1988, NY 1989*

<sup>1</sup> údaje za rok 1986

<sup>2</sup> údaje za rok 1990

Druhou skupinu zemí představovaly země s *centrálně plánovanou ekonomikou*. Těch bylo, v době jejich největšího rozmachu 15 (9 evropských, 5 asijských a 1 latinskoamerická). Třetí skupinu zemí představovalo 120 *rozvojových zemí*, z nich dvě desítky zemí přejaly některé prvky sovětského modelu řízení. Uvedené rozčlenění zemí s charakteristikami jejich podílu na světové produkci a počtu obyvatel jsou zachyceny v tabulce 2-1. Z ní je rovněž patrná ekonomická úroveň jednotlivých zemí, vyjádřená hrubým domácím produktem na obyvatele. Země CPE se v letech těsně před svým zánikem pohybovaly mezi HVZ a RZ. Zvláštní místo zaujímala Čína jako nejlidnatější země. Ta s ohledem na složité poválečné peripetie svého politického vývoje, nebyla řazena do žádného uskupení. Sama Čína se řadila mezi rozvojové země s tím, že uplatňovala CPE vlastní modifikace.

Vývoj světové ekonomiky po ukončení poválečné obnovy byl v 60. až 70. letech charakteristický vysokými tempy růstu (viz tabulka 2-2) a dynamickým rozvojem všech zemí. Nejvyšších temp růstu v té době dosahovaly země s CPE následovány RZ a HVZ. V přepočtu na obyvatele však byly RZ, v důsledku populační exploze, předstiženy HVZ. Rychlý ekonomický růst byl doprovázen změnami odvětvové struktury ekonomik. V CPE a RZ se přednostně, vlivem industrializace, rozvíjel průmysl, kdežto v HVZ se rozvíjel sektor služeb. Tabulka také ukazuje trvalý sestup temp růstu CPE (podrobněji viz kapitola 11).

**Tabulka 2-2 Vývoj ekonomických ukazatelů světového hospodářství od 60. do konce 90. let minulého století (v%)**

	1960-1970		1971-1980		1981-1987		1990-2000	
	HDP	HDP/ob.	HDP	HDP/ob.	HDP	HDP/ob.	HDP	HDP/ob.
HVZ	5,1	4,0	3,1	2,2	2,7	2,1	2,4	1,7
RZ	5,8	3,2	5,5	3,0	2,2	-0,2	4,9	3,0
CPE	6,7	5,6	5,3	4,4	3,5	2,6	-2,5 <sup>1</sup>	-2,1 <sup>1</sup>
Čína	6,1	3,6	5,1	3,3	10,4	9,1	10,3	9,3

*Pramen: UNCTAD Handbook of International Trade and Development Statistics Supplement 1988, NY 1989 a Trade and Development Report, 2004 UNCTAD, NY, 2004*

<sup>1</sup> tranzitivní ekonomiky

### 2.2.3 ŠESTÁ ETAPA – NÁSTUP NOVÝCH A ÚPADEK CENTRÁLNĚ PLÁNOVANÝCH EKONOMIK

Šestá etapa zahrnuje 70. až 90. léta 20. století. V 70. letech se projevil do té doby nevídané poruchy ve světové ekonomice. Především došlo v roce 1971 k rozpadu světového měnového systému, když vláda USA zrušila směnitelnost dolaru za zlato a dolar devalvovala. Současně došlo ke *strukturální krizi* charakterizované krizí energetickou (hlavně ropnou),

surovinovou a potravinovou. V rozvinutých tržních ekonomikách se projevíly nové ekonomické jevy jako stagflace<sup>9</sup> a slumpflace<sup>10</sup> jako důsledek doposud používané keynesiánské regulace ekonomiky, která již neumožňovala řešit problémy tržní ekonomiky té doby. Na uvedené krize posléze dokázaly reagovat pouze HVZ, problémy RZ se prohloubily a v zemích s CPE došlo ke kolapsu.

V roce 1973 **propukla ropná krize**, kdy země OPEC (mezinárodní kartel sdružující země vyvážející ropu) realizovaly svou váhu v těžbě ropy omezením těžby ropy a růstem její ceny. Ta stoupla z 2,5 USD za barel v roce 1973 na 11,65 USD za barel v roce 1974 (1. ropný šok). Vzestup cen pokračoval v letech 1979-1981 až na 36 USD za barel (2. ropný šok). V průběhu 80. let pak vlivem přizpůsobení se HVZ (prosazení úsporných technologií, nalezení nových zdrojů ropy) došlo k poklesu cen na 14 USD za barel.

Akce zemí OPEC znamenala dílčí prolomení dosavadní mezinárodní dělby práce ze strany ropných RZ. Nicméně prostředky z prodeje ropy (petrodolary) umístily země OPEC do bank a podniků v Evropě. Mnohé země zahájily náročné investiční programy, na něž se jim poté při poklesu cen ropy nedostávalo zdrojů, navíc uplatnily nevhodnou industrializační strategii a nové kapacity nepřinesly potřebné prostředky, proto tyto země upadly v zadlužení.

**Surovinová krize** vznikla v roce 1972 jako důsledek souběhu cyklu ve fázi konjunktury ve třech centrech světového tržního hospodářství. Došlo k růstu poptávky po surovinách a ke vzniku jejich relativního nedostatku a růstu jejich cen. V roce 1972 rovněž propukla potravinová krize v důsledku stoleté neúrody, která postihla jižní a jihovýchodní Asii a subsaharskou Afriku a v důsledku omezování osevních ploch v HVZ. Absolutní nedostatek potravin a růst jejich cen byl do dvou let zastaven, ale problém hladu v RZ se stal chronickým.

Důsledkem oslabení pozic USA ve světové ekonomice a jejich dohánění Japonskem a Evropskými společenstvími byl odchod od parity zlaté devizy (1971). Následně došlo k zániku zlatého standardu a k **přestavbě mezinárodního měnového systému** (došlo k vytvoření světové košové měny – označované jako Zvláštní práva čerpání (SDR) a k vytvoření Evropského měnového systému). Vzrůstala úloha mezinárodních finančních institucí, zlato přestalo hrát jakoukoliv roli v mezinárodních měnových vztazích a v 80. letech pak došlo k rozsáhlé liberalizaci pohybu kapitálu, jehož důsledkem byla možnost rychlejšího rozvoje cílových zemí, ale také vzestup nestability světové ekonomiky, což se ukázalo v řadě finančních krizí koncem 90. let 20. století.

Zásadními inovacemi v tomto období byl nástup miniaturizace v elektronice, což následně umožnilo masový nástup počítačové techniky do informačních procesů a nástup automatizovaných výrob a jejich robotizace, kdy informační technologie pronikly do všech odvětví výroby a služeb. Surovinová a ropná krize pak zvýšily zájem o nové materiály a úsporné technologie a pohony, výrazně rostla produktivita práce a klesala energetická náročnost výroby. Zásadní úlohu hrály kosmické spoje, navigační systémy a možnost pozorování dějů na zemi.

Jak už bylo uvedeno, počátek 80. let 20. století byl ve znamení hospodářské krize v HVZ. Šlo o nejdelší a nejhlubší pokles za celé poválečné období. Vznikl v HVZ, ale zasáhl i CPE a RZ. Avšak zatímco HVZ se poměrně rychle, díky masivní aplikaci vědeckotechnického pokroku v restrukturalizaci, modernizaci a liberalizaci ekonomiky (nástup monetarismu) z krize vymanily, RZ teprve v posledních letech dosáhly jistého urychlení rozvoje (viz kapitola 10). Příčinou jejich pomalejšího vývoje bylo značné zadlužení

<sup>9</sup> Což je stagnace spojená s vysokou inflací.

<sup>10</sup> Pro ni je charakteristický pokles produktu spojený s inflací.

RZ, ale i nepříznivé směnné relace surovin a výrobků, celkově se tak jejich postavení zhoršilo. Snahou RZ bylo dosažení výhodnějších podmínek v mezinárodní dělbě práce, prosazováním změn mezinárodních ekonomických vztahů. K výraznějšímu prosazení jejich požadavků bránila jejich značná politická nestabilita a nejednotnost při mezinárodním vyjednávání.

Zvláštní skupinou RZ se staly **nově industrializované země** (NIZ), které dosáhly značného ekonomického rozvoje a přibližují se již HVZ. Jejich rozvoj byl však spojen se značným zadlužením a politickou nestabilitou (argentinská cena za rozvoj), anebo naopak s potlačováním sociálních práv obyvatel (korejská cena za rozvoj), více v kapitole 10.

U zemí CPE se citelně projevíly dosud skryté dysfunkce ekonomického mechanismu. Díky jim tyto země nedokázaly adekvátně reagovat na vývoj ve světě, nedokázaly využít možností vědeckotechnického pokroku a upadly do vleklé hospodářské a politické krize. Ta se projevovala ztrátou tempa růstu, zahraniční zadlužeností a všeobecným zaostáváním. Hlavní příčinou slábnoucí ekonomické výkonnosti CPE bylo zostření rozporu mezi nutností rozvoje moderních výrobních faktorů spojených s iniciativou člověka a nemožností dosáhnout tohoto cíle v rámci dosavadních výrobních vztahů, které nutily ekonomické subjekty k neracionálnímu chování. Důsledkem takového vývoje bylo, že v 90. letech 20. století docházelo k **postupnému zániku zemí CPE**, kdy byl tento proces spojen s rozpadem posledního světového impéria - SSSR, od nějž se oddělovaly jednotlivé nezávislé republiky. Tento rozpad byl spojen s velkou politickou nestabilitou, rozpadem trhu a poklesem výroby ve všech bývalých zemích CPE. Na druhé straně byl zaznamenán obrovský růst v jihovýchodní Asii a Číně, která úspěšně transformuje centrálně plánovanou ekonomiku na ekonomiku tržní a dosahuje vysokých temp růstu.

Koncem 90. let 20. století docházelo k vzestupu ekonomiky USA, a poprvé po dlouhé době došlo ke krizi v ekonomice Japonska, kterou prohloubila zejména finanční krize, která postihla země jihovýchodní Asie (1997), Rusko (1998) a Brazílii (1998-1999). Asijská finanční krize zasáhla Malajsii, Thajsko, Indonésii a Jižní Koreu. Platební neschopnost těchto zemí (jako důsledek pozdní reakce vlád na vnější ekonomickou nerovnováhu) se projevil poklesem jejich ekonomiky a tedy poptávky po dovozu. Ten se projevil především poklesem ekonomiky Japonska, jejich největšího obchodního partnera. Japonsko zaznamenalo nejhlubší pokles ekonomiky od druhé světové války a navíc, se odhalily problémy neefektivního fungování bankovního systému a stávající hospodářské politiky. Následně klesla poptávka po ropě a dalších surovinách, což vedlo k poklesu jejich cen. Důsledkem byla krize ekonomiky Ruska, jehož ekonomika byla závislá na vývoji cen ropy. Podobně se projevila i v Brazílii. V případě Ruska a Brazílie k vnějším faktorům jejich krize přistupovaly problémy jejich vnitřní hospodářské politiky.

Evropská unie se snažila čelit zaostávání za svými největšími konkurenty dalším rozšiřováním (1995 vstup Rakouska, Finska a Švédska) a **vytvořením měnové unie (1999)**.

Ekonomiky USA, Japonska a EU zůstaly v tomto období vedoucími ekonomickými silami světové ekonomiky a představovaly **centra světové ekonomiky**. Vedle nich však nastupovala skupina bývalých rozvojových zemí, které se začaly úspěšně rozvíjet už během 80. let 20. století (jedná se nově industrializované země jihovýchodní Asie a Latinské Ameriky). Bývalé země CPE se po ekonomickém a politickém kolapsu transformovaly v ekonomiky tržní označované někdy jako **tranzitivní ekonomiky**. Tyto ekonomiky se těsně propojily s EU, podepsaly tzv. **Evropské dohody**, které měly pomoci vytvořit podmínky k pozdějšímu vstupu těchto zemí do EU. K výraznému rozvoji dochází rovněž v Číně a Indii. Tranzitivní ekonomiky spolu s nově industrializovanými zeměmi a Čínou a Indií vytvořily skupinu zemí označovanou jako **emerging markets**, neboli vynořující se trhy.

V této poslední etapě rozvoje světové ekonomiky se projevují významné fenomény. Především se ukazuje, že v 60. letech 20. století skončil jeden civilizační cyklus spojený s technickou, strojovou a industriální civilizací, který je střídán nástupem nové civilizace spojené s rozvojem informací a informačních technologií. V důsledku toho se začíná prosazovat proces **globalizace světové ekonomiky**, jehož vedoucí silou se stávají nadnárodní společnosti. Hovoří se o nástupu postindustriální společnosti, o nástupu technologie znalostní, rozvoji komunikací a přeměně světa v globální vesnici.

Nástup této nové civilizace je ztížen hříchy minulosti, kterými jsou především ekologické problémy a problémy nedostatečných možností růstu RZ. K nim přistupuje problém rostoucí nezaměstnanosti v hospodářsky vyspělých zemích, kdy se v důsledku globalizace stěhuje výroba do oblastí s levnější pracovní silou, přičemž zejména země EU nejsou na tuto situaci schopny adekvátně reagovat.

#### **2.2.4 VÝVOJ SVĚTOVÉ EKONOMIKY NA POČÁTKU 21. STOLETÍ**

Počátek nového tisíciletí je ve světové ekonomice ve znamení růstu všech ekonomik. Nejvyšších temp růstu dosahují Brazílie, Rusko, Indie a Čína (pro tyto země se vžil označení BRIC). Japonsko zaznamenává stagnaci, kdežto EU a USA vykazují přijatelná tempa růstu. Z pohledu zahraničního obchodu se tahouny světové ekonomiky stává vedle USA také Čína. **EU se dále rozšiřuje** o další země, především bývalé transformující se ekonomiky (2004). Rovněž se dále rozšiřuje Evropská měnová unie.

V důsledku všeobecného růstu stoupá poptávka po ropě a surovinách, což vede k vzestupu jejich cen. Tento vzestup cen vede jednak k vzestupu ekonomik ropu a suroviny produkujících, jednak k hledání nových zdrojů (zemní plyn z břidlic, masivní nárůst tzv. zelené energetiky). Zásadním způsobem do vývoje světové ekonomiky zasáhla **finanční krize v USA**, která měla tendenci stát se celosvětovou depresí, rozsahem se blížící celosvětové depresi z 30. let 20. století.

Na začátku problémů byla politická zakázka presidenta B. Clintona, aby si americký sen mohlo dopřát co nejvíce Američanů. Jinými slovy, aby na hypotéku dosáhlo co nejvíce lidí. Riskantní hypotéky pak byly zabaleny do sofistikovaných produktů, které se prodávaly na kapitálových trzích. Jako rizikové produkty přinášely vyšší zisk. Systém fungoval, dotud dokud hospodářský pokles v USA neznamenal nesplacení těchto hypoték. Krize kolem špatných hypoték začala počátkem roku 2007. FED se v této souvislosti dopustil několika chyb. Domníval se, že recese na trhu nemovitostí brzy dosáhne dna (nedosáhla jej ani v roce 2009), problém hypoték byl považován za druhořadý (zatím startovala největší dluhová a úvěrová bublina v dějinách USA) a konečně kolaps se z trhu nemovitostí nepřemění v recesi, i když třetina nových pracovních míst byla spojena právě s bydlením. Dochází k otřesu bankovního systému, kdy 15.09 2008 padla americká investiční banka Lehman Brothers. Vláda jí odmítla pomoc. Další banku - Merrill Lynch zachránilo před bankrotem jen převzetí ústavem Bank of America. „Toxické“ bankovní produkty se však dostaly do bilancí bank celého světa. Klesá vzájemná důvěra mezi bankami, jsou omezovány úvěry pro podnikání.

Otřesená důvěra obyvatel se projevuje omezováním spotřeby, klesá poptávka. Zdálo se, že se rozvíjí podobný obraz jako ve 30. letech minulého století. Nicméně se ukázalo, že politici se z minulosti poučili a učinili zásadní kroky ke stabilizaci bankovního systému. Tímto zásadním opatřením nepřerostla recese do katastrofy, jak se tomu stalo v minulosti.

Už v létě 2007, když nastaly problémy s likviditou a úvěry, zavedl FED programy, které měly udržet fungující trh cenných papírů, dále se FED angažoval v záchraně institucí jako

Bear Stearns a AIG. Půjčoval peníze zahraničním centrálním bankám, aby zmírnil globální nedostatek dolarů. Odkupoval dluhopisy amerického ministerstva financí a cenné papíry kryté hypotékami. Role FEDu jako věřitele poslední instance se vztáhla i na investiční banky. 2. října 2008 se americký kongres dohodl na záchranném balíčku pro banky ve výši 700 mld. USD, což byla nejrozsáhlejší finanční pomoc v historii USA. Díky tomu se stabilizoval bankovní systém. Nicméně ekonomika se dostává do recese. Aby se vrátila důvěra na mezibankovní trh, snižuje FED úrokové sazby na 0,25%.

Nová vláda presidenta B. Obamy na počátku roku 2009 pouští do ekonomiky další balíček peněz ve výši 787 mld. USD na podporu některých ohrožených podniků. Ve druhé polovině roku 2009 naznačují analýzy OECD, že je recese u konce.

Masivní pomoc bankovnímu systému a vybraným sektorům ekonomiky poskytují všechny vyspělé země. Tuto pomoc však poskytují země koordinovaně. Všechny zúčastněné vlády se shodují rovněž na nutnosti regulace investičního bankovníctví. Nicméně, ve snaze pomoci domácí výrobě, především ve snaze omezit rostoucí nezaměstnanost, dochází k přestřelení v jednání vlád na druhou stranu. Začaly se výrazně ozývat hlasy po ochraně domácího trhu. Zde se však projevila druhá zásadní historická zkušenost a sice, zhroucení světového obchodu v důsledku všeobecné celní války. K tomu díky ostražitosti řady politiků nedošlo. Naopak, dochází k řadě schůzek politiků nejvýznamnějších ekonomik světa tzv. summitu G20, na nichž se politici snaží koordinovat hospodářskou politiku tak, aby se vnější podmínky jednotlivých ekonomik nezhoršovaly. Nicméně vyvstal problém rostoucích vládních dluhů.

Masivní záchrana bankovního sektoru odhalila v řadě evropských zemí dlouho skrývaný problém, a sice rostoucí vládní zadlužení. To, za situace panující deprese vedlo k ohrožení ekonomiky některých zemí, v některých z nich vyvstala hrozba bankrotu státu. Jednalo se o skupinu zemí označovaných jako země PIGS. Jednalo se o Portugalsko, Irsko, Itálii, Řecko a Španělsko.

Těmto zemím se ani v roce 2013 nepodařilo vymanit se z recese. Stojí před nutnými strukturálními reformami ekonomiky, reformami trhu práce, ale i důchodového a sociálního systému. Ochota k těmto změnám je malá. Navíc jsou tyto země členy Evropské měnové unie, což vedlo k jejímu ohrožení. Krize ex post ukázala, že měnová unie je tvořena zeměmi příliš rozdílné ekonomické úrovně.

### 3 RŮST, ROZVOJ A STRUKTURA SVĚTOVÉ EKONOMIKY

Základní charakteristikou vývoje ekonomiky je ekonomický růst. Ekonomický růst představuje na nejobecnější úrovni rozvoj výrobních sil ekonomiky vedoucí k růstu produkce hotových statků a služeb, což se projevuje ve zvyšování reálného potenciálního produktu za určité období.

#### 3.1 RŮST A ROZVOJ SVĚTOVÉ EKONOMIKY

Rozvojem výrobních sil se rozumí změna rozsahu a kvality používaných výrobních faktorů ve výrobě v důsledku vědeckotechnického pokroku. Ekonomický růst je obvykle vyjádřen jako růst hrubého domácího produktu (HDP) v procentech za určité sledované období. Ekonomický růst je toková veličina a je odrazem fungování ekonomiky.

Vedle ekonomického růstu se rozlišuje ekonomický rozvoj. *Ekonomický rozvoj je změna rozsahu a kvality bohatství země, k němuž dochází tak, že část nově vyrobených statků není v daném období spotřebována, ale je akumulována v ekonomice.* Jednou vytvořené bohatství (představuje stavovou veličinu) je třeba s ohledem na přírodní procesy neustále udržovat.

Ekonomický růst je předpokladem ekonomického rozvoje, avšak nemusí k vzestupu bohatství vést. Ekonomický růst musí dosáhnout určitých minimálních hodnot. *Spodní hranice ekonomického růstu* každé země je populační vývoj a ekonomický růst by měl dosahovat vyšších temp než přírůstek obyvatelstva, mimo to musí růst zabezpečit zdroje pro obnovu a udržování již dosaženého bohatství. Tento minimální růst zabezpečuje pouze stagnaci ekonomiky, jedná se o *ekonomický růst bez ekonomického rozvoje*. Jsou-li dosažená tempa růstu nižší, pak hodnota bohatství klesá, společnost žije na svůj úkor, chudne. Naopak, jestliže jsou tempa růstu vyšší, dochází i k zvětšování bohatství, tedy k ekonomickému rozvoji.

V této souvislosti se diskutuje otázka *horní hranice růstu*. Při těchto úvahách se vychází z možnosti vyčerpání surovinových zdrojů. Taková situace může krátkodobě skutečně nastat vlivem pomalého otevírání nových nalezišť potřebných surovin. Dlouhodobě však vědeckotechnický pokrok umožňuje *substituci nedostatkových zdrojů*, nebo přináší nové technologie, které vedou ke snížení spotřeby nedostatkového zdroje. Spíše než o horních hranicích růstu je možné hovořit o krátkodobých bariérách růstu.

*Bariéry růstu* představují pro konkrétní ekonomiku omezení dostupnosti výrobních faktorů. Jedná se o *nedostatek pracovních sil, nebo nedostatečnou úroveň její kvalifikace, dále bariéra se může vytvořit v podobě nedostatku surovin, nebo v podobě nedostatku kapitálu*. Tyto bariéry lze odstranit zapojením dané ekonomiky do světové ekonomiky a vytvořením podmínek pro příchod kapitálu (viz problém bludného kruhu v kapitole 11). Uvedené bariéry se ve světové ekonomice projevují jako poruchy distribuce výrobních faktorů (viz strukturální krize v 70. a 80. letech 20. století). Nicméně nevhodné chování jednotlivých zemí nebo skupin zemí může vést k dlouhodobějším problémům v mezinárodních ekonomických vztazích (viz všeobecná celní válka v 30. letech 20. století, nebo vytváření mezinárodních surovinových kartelů apod.) a ty pak mohou být dlouhodobější příčinou poklesu růstu světové ekonomiky.

V souvislosti s diskusí dolní a horní hranice růstu vystupuje pochopitelně problém **měření růstu světové ekonomiky**. K tomu se vychází z makroekonomických agregátů (např. hrubého domácího produktu vyjádřeného v dohodnuté měně, např. USD) stanovovaných standardními postupy za národní ekonomiky, které se agregují a tyto agregáty pak slouží k měření tempa růstu světové ekonomiky. Výhodou daného postupu je možnost sestavovat agregáty za různé skupiny zemí např. země Latinské Ameriky, Afriky nebo za HVZ a RZ.<sup>11</sup> Tempa růstu stanovovaná na základě takových agregátů představují pochopitelně průměrnou veličinu za danou skupinu zemí. Celkovou výši tempa růstu agregovaného celku pochopitelně ovlivňují ty nejsilnější ekonomiky z tohoto celku. Tak např. tempa růstu EU určují tempa růstu Německa, Francie a Velké Británie.

Ekonomický růst není stejnorodý. Z hlediska faktorů ovlivňujících ekonomický růst lze vyčlenit dva **typy ekonomického růstu**:

- **intenzivní růst**, který je spjat s růstem produktivity práce založené na uplatnění nových poznatků vědy a techniky zakládání vlastních regionálních seskupení, např. ASEAN
- a **extenzivní růst** spjatý s rozšířenými vklady práce a kapitálu na dané technické úrovni.

Ve skutečnosti však k čistému intenzivnímu a extenzivnímu růstu v současnosti nedochází. Např. výstavba nových kapacit výroby automobilů (extenzivní růst produkce) je současně spojena s instalací výkonnějších strojů (intenzifikace výroby). Jak extenzivní, tak intenzivní prvky se v různé míře vyskytují současně. Proto lze ekonomický růst v určitém časovém období označit buď jako převážně intenzivní, nebo jako převážně extenzivní. Nicméně z historického hlediska lze zaznamenat etapy rozvoje, kdy rozhodujícím faktorem růstu byl buď převážně nárůst kvanta výrobních faktorů (většinou půdy, nebo pracovních sil např. v předkapitalistických formách organizace společnosti), nebo růst jejich produktivity, což je typické pro kapitalismus.

V historickém vývoji světové ekonomiky převládal vždy vzestup nad poklesem, avšak **rozvoj probíhal velmi nerovnoměrně, a to co do času i teritoriálního rozložení**. Ne vždy docházelo k ekonomickému rozvoji v konkrétním regionu, což znamená, že některé země se v daném období rozvíjely, jiné stagnovaly a další zaostávaly.

Problematikou ekonomického růstu se zabývají **teorie růstu**. V podstatě všeobecně přijímanou je Solowova neoklasická teorie růstu, která spatřuje zdroj růstu v rostoucích vkladech práce a kapitálu spolu s využitím inovací (nových technologií) a vzestupem lidského kapitálu. Tento růst však není rovnoměrný v čase a má cyklický charakter. Avšak při zkoumání růstu z pohledu světové ekonomiky nevystačíme s vymezením faktorů růstu, je třeba zkoumat i důsledky růstu na odvětvovou strukturu ekonomik jednotlivých zemí a dále zkoumat příčiny rozdílů ekonomického růstu mezi jednotlivými zeměmi a regiony světové ekonomiky.

---

<sup>11</sup> Při pohledu na čísla je třeba vidět, co lze brát za vysoké tempo růstu. Např. 11% tempo růstu je vysoké, avšak může ukazovat na nízký základ, z něhož rozvíjející ekonomika vychází. Proto řada nově industrializovaných zemí vykazuje stabilně vysoká tempa růstu, ale např. USA vykazuje tempa kolem 2-3%. Ta se mohou zdát ve srovnání s 11% nízká, ale pro USA jsou vysoká, znamenají 3% ze základu, který je v současnosti 16x větší, než např. v případě Číny.

### 3.2 REGIONÁLNÍ NEROVNOMĚRNOST RŮSTU SVĚTOVÉ EKONOMIKY A JEHO FAKTORY

Z pohledu světové ekonomiky je tedy přístup k ekonomickému růstu, jak jej prezentují teorie růstu, nedostatečný. Tento přístup vychází z existence jedné abstraktní ekonomiky, respektive z předpokladu, že všechny ekonomiky mají stejné podmínky. V praxi existence mnoha ekonomik je zřejmé, že uvedené předpoklady nejsou naplněny a proto světová ekonomika jako ekonomická disciplína musí odpovědět na otázku příčin rozdílů v růstu u jednotlivých konkrétních zemí či regionů.

Základní podmínkou růstu jsou přírodní podmínky. Ty určují existenci výrobních faktorů, tedy půdy, surovin a pracovní síly. Jejich využití však primárně ovlivňují **klimatické a geografické podmínky**. Klima může být natolik nepříznivé, že zásadně omezí podmínky pro přežití člověka (pouště, polární oblasti, pralesy) a znemožní tak využít např. nerostných surovin ukrytých v zemi. Tam, kde klimatické podmínky příliš neomezují podmínky pro činnost člověka, se rozvíjí lidská civilizace.

Geografická odlehlost a těžká přístupnost sídlišť lidí vlivem charakteru terénu ztěžuje výměnu informací, omezuje obchod a vede k retardačnímu vývoji takovýchto izolovaných civilizací. Je tedy zřejmé, že lidé žijící v méně nepříznivých klimatických podmínkách a v příznivých geografických podmínkách se rozvíjí rychleji, než lidé žijící v izolaci a v extrémních klimatických podmínkách.

Dalším faktorem, který ovlivňuje růst světové ekonomiky, jsou společenské podmínky v konkrétních zemích, tedy **forma organizace** společnosti, pro něž jsou charakteristické vlastnické vztahy, možnost realizace svobodné vůle člena společnosti a její **schopnost generovat a přijímat inovace**. Právě tento poslední faktor zásadně ovlivnil předstih západní civilizace, před civilizacemi východními. Ještě v 15. století byly velké civilizace křesťanské Evropy, islámského Středního východu a konfuciánské Číny zhruba na stejné úrovni. Ale Evropa získala díky rozvoji mořeplavby a potřebě hledat nové cesty k trhům rozhodující náskok před ostatním světem, který se vlivem vědeckotechnického pokroku v současnosti prohlubuje. Čína je naopak díky uzavření země zámořskému obchodu své postavení ztratila.

Konečně faktorem, který rovněž podstatně ovlivňuje růst je **velikost trhu**, který je **dán jednak velikostí ekonomiky a jednak mírou zapojení dané ekonomiky do světové ekonomiky (otevřeností ekonomiky) a konečně i charakterem zapojení do světové ekonomiky**, což se odráží v komoditní struktuře zahraničního obchodu země.

Je tedy zřejmé, že z výše uvedených důvodů se v daném okamžiku nachází jednotlivé země, respektive skupiny zemí, na různém stupni ekonomického rozvoje, jsou různě bohaté a na různém stupni civilizační úrovni. Z uvedeného vyplývá, že **regionální nerovnoměrnost růstu je charakteristickým znakem světové ekonomiky**.

Zvláštním případem je situace nově objevených zemí v etapě zámořské expanze evropských zemí, kdy došlo ke střetu velmi rozdílných kultur. Tehdy, v důsledku převahy Evropanů, mnohé civilizace naprosto zanikly a jiné se rozvíjely, resp. stagnovaly v postavení kolonií, což značně zpomalilo jejich přirozený vývoj. I tyto země však mají možnost vytvoření podmínek pro využití **efektu dohánění** (catching up effect), pro odstartování potřebně rychlého ekonomického růstu. Nemusí totiž vynakládat úsilí na již objevené inovace a technologické postupy, mohou je převzít a tím zkrátit dobu potřebnou k dosažení struktury ekonomiky, která je typická pro dnešní HVZ. Důkaz o tom, že je to možné, poskytují dnešní nově industrializované země. Problémy možností jejich rychlejšího rozvoje jsou popsány v kapitole pojednávající o rozvojových zemích.



### 3.3 VÝVOJ SEKTOROVÉ STRUKTURY SVĚTOVÉ EKONOMIKY

Každý ekonomický systém má svou strukturu tvořenou prvky a vztahy mezi nimi. Struktura světové ekonomiky byla popsána v první kapitole. Avšak vedle takto pojímané struktury lze národním ekonomikám a světové ekonomice přiřadit ještě další strukturu, a to strukturu danou jednotlivými odvětvími výroby statků a služeb.

**Odvětví představuje souhrn výrobních jednotek produkujících týž produkt.** Vymezení odvětví je dáno klasifikací v rámci statistického systému<sup>12</sup>. Uvedený systém vymezuje v ekonomice 17 odvětví a ta člení na pododvětví. Pro potřeby srovnávání v rámci světové ekonomiky se odvětví agregují na sektory (viz níže). **Odvětvová (sektorová) struktura** ekonomiky charakterizuje zastoupení jednotlivých odvětví v ekonomice a tím ukazuje na jejich ekonomickou vyspělost. Změny v odvětvové struktuře jsou dány právě důsledkem uplatnění vědeckotechnického pokroku v ekonomice.

Ekonomický růst je doprovázen změnami odvětvové struktury hospodářství jednotlivých zemí. Souvislost uvedených jevů je patrná na případu vývoje HVZ. V nich docházelo od doby průmyslové revoluce nejprve ke značnému růstu produkce i růstu obyvatel, při současném přesunu pracovních sil ze zemědělství do průmyslu a růstu významu průmyslu. V posledním období dochází, při dostatečně vysoké životní úrovni a při současném zpomalení populačního vývoje, k přesunu pracovních sil z průmyslu do služeb a růstu významu služeb pro další rozvoj národního hospodářství. Uvedený vývoj absolvovala Velká Británie v období 2. poloviny 18. století až do 2. poloviny 20. století.

Změny struktury ekonomiky lze charakterizovat prostřednictvím změn podílu jednotlivých odvětví na tvorbě HDP nebo na celkové zaměstnanosti. Pro snadnější orientaci se odvětví seskupují podle příbuznosti do **ekonomických sektorů**. Jedná se o:

- **primární sektor** (A), což je zemědělství, lesnictví, rybolov a těžba,
- **sekundární sektor** (I), který je představován průmyslem, stavebnictvím, energetikou
- **terciární sektor** (S), jenž tvoří doprava, spoje, obchod, finance, věda, školství atd.

Podle převažujícího odvětví na tvorbě HDP lze vymezit pět základních typů struktur :

- **tradiční**, u které dále rozlišujeme struktury
  - ASI, kde převládá zemědělství,
  - AIS, s převládajícím zemědělstvím a s vyšším podílem průmyslu,
- **industriální** se strukturami
  - IAS s nižší industriální strukturou a převládajícím průmyslem,
  - ISA charakteristická vyšší industriální strukturou
- **moderní** SIA s převládajícími službami.

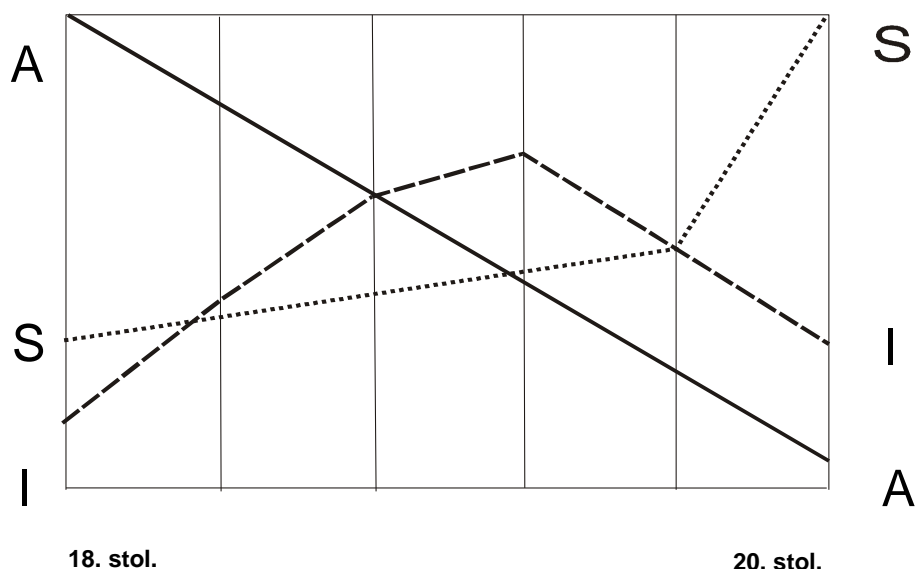
Z hlediska historického vývoje je nízká ekonomická úroveň spojena s tradiční strukturou ASI nebo AIS. Dnešní HVZ měly takovou strukturu v 18. a 19. století, kdy např. HDP na obyvatele Velké Británie činil podle odhadů 227 USD. Vědeckotechnický pokrok a ekonomický růst vedly k současné odvětvové struktuře HVZ, která má charakter struktury SIA. Ekonomická úroveň HVZ činila ke konci 80. let 20. století v průměru 13.522 USD na obyvatele, přičemž většina obyvatel byla zaměstnaná ve službách. Odvětvová struktura

<sup>12</sup> V ČR se používá systém OKEČ (Odvětvová klasifikace ekonomických činností), které je aplikací mezinárodní klasifikace NACE (Nomenclature générale des Activités économiques dans les Communautés Européens).

ekonomiky jasně odděluje HVZ a RZ a tudíž slouží jako jeden z ukazatelů pro klasifikaci zemí.

Vývoj struktury ekonomiky jednotlivých zemí ve světové ekonomice je patrný na obrázku 3-1. Nynější HVZ začínaly se strukturou ASI, která se postupem prosazování vědeckotechnického pokroku přeměnila v současnou strukturu SIA. Příčiny **vývoje ekonomické struktury** je nutné hledat v **růstu produktivity práce vlivem vědeckotechnického pokroku**, a to nejdříve v zemědělství, pak v průmyslu. Ten vedl jednak k zabezpečení dostatečné produkce potravin a zboží, jednak k uvolnění pracovních sil potřebných pro rozvoj průmyslu a posléze služeb. Rozvoj služeb, především dopravy, spojů, financí, školství a vědy pak působí jako další impuls pro růst produktivity v průmyslu a zemědělství, z nichž odchází pracovníci dále do sektoru služeb. Ty se stávají rozhodujícím sektorem s ohledem na celkovou zaměstnanost.

**Obrázek 3-1 Vývoj sektorové struktury HVZ**



Jak ukazuje obrázek 3-1 v uvedeném časovém období docházelo k trvalému poklesu zaměstnanosti v zemědělství, aniž však současně klesala produkce, právě naopak. Rovněž je patrný vzestup zaměstnanosti v průmyslu, který dosahuje vrcholu na počátku 20. století a prudký vzestup zaměstnanosti ve službách v druhé polovině 20. století. Pochopitelně uvedený časový vývoj není typický pro všechny země dnes označované jako HVZ. Časové posuny však nejsou z našeho pohledu významné (s výjimkou zemí, které se vydaly cestou CPE).

### 3.4 RŮST SVĚTOVÉ EKONOMIKY A VĚDECKOTECHNICKÝ POKROK

Jak už bylo naznačeno výše, vědeckotechnický pokrok je příčinou změn struktury ekonomiky. Vede však rovněž k dalším jevům, které ovlivňují vztahy mezi národními ekonomikami, proto je nutné se zabývat vědeckotechnickým pokrokem podrobněji. **Vědeckotechnický pokrok je proces neustálého nalézání poznatků (invencí) a jejich realizace formou inovací do procesu výroby statků a služeb.** Realizace vyšších typů inovací se děje cestou investic.

Důsledkem vědeckotechnického pokroku jsou jednak změny **struktury stávajících výrobních celků**, projevující se jako změna dělby práce, specializace a kooperace mezi jednotlivými výrobními celky, jednak **vznik nových výrobků, nových oborů a odvětví výroby a služeb** a jednak **zánik oborů a odvětví starých**. Vědeckotechnický pokrok se projevuje na úrovni mikroekonomické, makroekonomické, na úrovni národní i nadnárodní (světové). Projevuje se rostoucí produktivitou práce a dále rostoucí specializací a současně diverzifikací výrob. O **specializaci** hovoříme tehdy, kdy *daný výrobce omezuje sortiment výroby jen na úzký okruh, který produkuje efektivněji než ostatní výrobci a dosahuje tak výnosy z rozsahu*. **Diverzifikace výroby** pak znamená naopak *rozšiřování sortimentu výroby o nové výrobky uspokojující stále nové formy spotřeby*.

Na podnikové úrovni vědeckotechnický pokrok ve svých důsledcích vede jednak k nutnosti koordinace a kooperace nejprve podniků na národní úrovni a posléze, v souvislosti s procesy koncentrace kapitálu, vyvolává vznik stále větších ekonomických celků a kooperace přes hranice dané země. Proces výroby jednak překračuje hranice země, kdy dochází ke vzniku nadnárodních korporací, jednak dochází k internacionalizaci výroby samé. Výrobní proces jednotlivého výrobku se uskutečňuje v několika zemích<sup>13</sup> **Internationalizace výroby** tak představuje *proces, kdy zahraniční obchod vstupuje přímo do procesu výroby*. V jedné továrně a v jedné zemi již není vyráběn celý výrobek, ale je montován z dílů vyráběných v různých zemích u výrobců s nejvyšší produktivitou. Takovýto rozvoj výroby je pak spojen s vytvářením rozsáhlých propojených komunikačních sítí a navazujících služeb.

Na národní úrovni vědeckotechnický pokrok vede k rostoucí **specializaci země**, což se projevuje růstem objemu a významu obchodu pro ekonomický růst a vede ke vzniku vzájemné závislosti - **interdependenci zemí** (vyspělé ekonomiky nejsou schopny vlastními silami efektivně produkovat všechny na světě produkované výrobky). Rozvoj země tak není možný bez aktivního zapojení do mezinárodní dělby práce, na druhé straně rozhodování v dané zemi je zásadně ovlivňováno vývojem v jiných zemích a dochází k **internationalizaci světové ekonomiky**. V posledních deseti letech se tento proces vtahování národních ekonomik do světové ekonomiky dále prohlubuje a hovoří se o **globalizaci světové ekonomiky** (viz dále).

Rostoucí specializace na úrovni jednotlivých zemí a úzké národní trhy, vzhledem k potřebě realizovat výnosy z rozsahu výroby, vedou ke snahám o **liberalizaci obchodu** jednotlivých zemí. Jejím projevem je i vytváření regionálních integračních seskupení různých typů, která mají vytvořit větší trh pro domácí výrobce.

Vědeckotechnický pokrok ovlivňuje ekonomický růst nejen vznikem nových odvětví a poklesem významu odvětví jiných, tj. změnami struktury národního hospodářství, ovlivňuje také **rovnoměrnost růstu**. Vědeckotechnický pokrok totiž probíhá nerovnoměrně v cyklech, které svým průběhem ovlivňují i hospodářský cyklus. Tyto souvislosti naznačil ruský ekonom N. D. Kondratěv (blíže Tuleja et al., 2006). Jde o to, že inovace např. výrobku se na počátku své existence projeví jako originál jeden kus, který se dále vyrábí, zvyšuje se jeho množství, stává se známým, až jeho produkce dosahuje vrcholu a poté se jeho množství snižuje (poptávka po něm klesá, protože je nahrazován něčím novým a dokonalejším) až se ustálí např. na několika muzeálních kusech. Rozšíření výroby výrobku je spojeno s nároky na

<sup>13</sup> Příklad výroby letadel. Jestliže ještě v 50. letech 20. století mohla vyrobit konkurenceschopné dopravní letadla téměř každá středně velká HVZ s tím, že nakoupila pouze základní suroviny (hliník, kaučuk), dnes se každá část letadla a jeho systémy vyrábějí v továrnách různých zemí světa a montují se v rámci mezinárodního seskupení podniků (např. Konsorcium Airbus Industrie v Evropské unii). Jedině ekonomika USA je natolik velká a ekonomicky silná, že produkci letadla na nejvyšší technické a ekonomické úrovni zvládne sama.

investice, přičemž rozvoj výroby nového výrobku vyvolává obdobný proces u dodavatelů strojního zařízení, součástí či surovin.

Americký ekonom českého původu J. A. Schumpeter<sup>14</sup> rozlišuje tři typy cyklů podle délky trvání. Především dlouhodobý **Kondratěvův hospodářský cyklus** (trvá cca 60 let), dále střednědobý **Juglarův hospodářský cyklus**, neboli investiční cyklus (trvajících cca 10 let) a konečně krátkodobý **Kitchinův hospodářský cyklus** (doba trvání 3 -5 let), spojovaný s cykly obnovy zásob (blíže Tuleja et al., 2012). Kondratěvův cyklus (vlna) představuje tzv. nosný cyklus, který je vyplňován a modulován cykly nižšího řádu. Je spojen se zásadními inovacemi, které pak charakterizují danou epochu.

Tyto cykly jsou vyvolávány a doprovázeny zaváděním výrobních a procesních inovací (technologických, organizačních aj.), což se odráží v povaze investičního procesu, kdy základní prostředky jsou obnovovány vždy na vyšší technické úrovni než v předchozím cyklu. Základní rytmus hospodářskému vývoji dodávají radikální (princiální) inovace, jimiž vznikají zcela nová odvětví bez kontinuity s minulostí, a jejich expanze trvá zhruba polovinu století. Tento explozivní rozvoj, vyjádřený "S" křivkou, táhne ke konjunktře také výrobu běžného zboží. Zlom a pokles růstové tendence pak nastává vlivem slábnoucího růstového potenciálu inovací, jež vzestup vyvolaly.

V dosavadním vývoji světové ekonomiky lze vymezit pět **Kondratěvových cyklů** (vln). První cyklus (1780-1842) označovaný jako první průmyslová revoluce byl nesen expanzí produkce parního stroje a soustav strojů poháněných tímto novým zdrojem energie. Druhý cyklus (1842-1898) byl nesen expanzí veřejných železnic a ocelářského průmyslu a startem výbušných motorů (druhá průmyslová revoluce). Třetí cyklus (1898–1950) byl deformován průběhem dvou světových válek a velkou hospodářskou krizí po roce 1929. Byl tažen rozvojem elektroenergetiky, elektrotechniky, masovou produkcí automobilů a letadel. Čtvrtý cyklus (1950-1997) byl tažen elektronikou opírající se o pokrok v polovodičové a mikročipové technice a projevující se zejména masovým rozvojem počítačové, informační a telekomunikační technologie.

Poslední, pátý cyklus nastoupil koncem 90. let 20. století. Jeho tahounem jsou zejména USA a jeho nosnými odvětvími se ukazují nová odvětví mikrotechnologií charakterizované nanotechnologiemi, nástupem nových materiálů (papír s pamětí, ocel zacelující sama trhliny apod.) a biotechnologií (genetické manipulace apod.). První tři cykly bývají někdy označovány souhrnně jako **industriální cyklus**, charakterizovaný technologiemi strojové velkovýroby a masové produkce unifikovaných výrobků ve velkých podnicích. Tento cyklus je střídán cyklem, pro nějž je charakteristická decentralizovaná výroba na zakázku a základní technologií se stávají informatizační a znalostní technologie. Hovoříme zde o **postindustriálním cyklu** a o nástupu postindustriální (informační, znalostní) civilizace.

### 3.5 TENDENCE VE SVĚTOVÉ EKONOMICE

Jak vyplývá z předchozího textu, **základní charakteristikou rozvoje světové ekonomiky je jeho časová a regionální nerovnoměrnost**. Ta je dána jednak objektivně existujícími přírodními a společenskými podmínkami (proto existují ekonomiky různé ekonomické úrovně) a dále je důsledkem vědeckotechnického pokroku, který v závislosti na schopnosti zemí generovat a aplikovat inovace tuto nerovnoměrnost prohlubuje. Dochází ke **zvětšování rozdílů mezi HVZ a RZ**, nicméně zůstává možnost efektu dohánění.

<sup>14</sup> Joseph Alois Schumpeter (1883-1950), ekonom zabývající se dynamikou ekonomiky a příčinami cyklů.

Vedle a současně s tím se ve světové ekonomice prosazují další tendence. Jedná se o:

- *internacionalizaci*
- *interdependenci*
- *regionalizaci*
- *integraci*
- a *globalizaci*.

**Internacionalizace** představuje proces rozšiřování a prohlubování mezinárodních ekonomických vztahů a v důsledku specializace ekonomik. Jednotlivé ekonomiky se s ohledem na výrobní faktory, jimiž disponují a schopnost generovat a aplikovat inovace, omezují ve své produkci na to, v čem mají komparativní výhody a ostatní mohou dovážet. Tento proces se vlivem vědeckotechnického pokroku neustále urychluje a prohlubuje, jednotlivé ekonomiky se úžeji propojují, a to nejen v oblasti obchodu, ale i výroby statků a v poslední době hlavně služeb. Tato tendence se výrazně prosazuje již v období zformování světové ekonomiky.

Prohlubování mezinárodní dělby práce vede, jak je patrné, k tomu, že jednotlivé ekonomiky nemusí vyrábět všechno a vědeckotechnický pokrok pak vede k tomu, že ani všechno vyrábět nemohou. V důsledku toho roste závislost zemí na dovozu z jiných zemí, ale tato závislost je oboplná. Prohlubování této závislosti se označuje jako **interdependence** ekonomik. Tento proces se v posledních čtyřiceti letech intenzivně prohlubuje a vede k přelévání problémů z jedné země do dalších a zvyšuje nestabilitu světové ekonomiky.

Nerovnoměrnost rozvoje ekonomiky se projevuje v další tendenci a tou je **regionalizace**. Ta se projevuje tím, že v některých regionech světové ekonomiky se výše uvedené procesy prosazují intenzivněji než v jiných. Důsledkem toho je vytváření různě rozvinutých regionů v rámci světové ekonomiky. Příkladem regionalizace je vytvoření center světové ekonomiky kolem nejsilnějších ekonomik (podrobněji viz kapitola 9).

**Integrace** tak představuje završení uvedených procesů jejich institucionalizací. Vznikají regionální ekonomické integrace vymezené systémem mnohostranných smluv mezi zapojenými zeměmi, orgány a organizací, které usměrňují rozvoj těchto integrací. Vznikají tak celky větší ekonomické síly a konkurenceschopnosti. Jak se ukazuje, představuje ekonomická integrace objektivní ekonomický proces propojování dříve oddělených ekonomických celků do celků větších. Vedle této integrace, která probíhá na makroekonomické úrovni, probíhá integrace i na úrovni mikroekonomické, která se projevuje vytvářením velkých transnacionálních korporací.

Tendencí, která se začíná výrazněji projevovat až v 90. letech 20. století, je **globalizace**. Představuje průnik výše uvedených tendencí, avšak přináší nové aspekty. Lze ji charakterizovat jako internacionalizaci vyššího typu. Nositeli globalizace jsou nadnárodní společnosti, kdy charakteristickým rysem je fakt, že firmy už jen nevyvázejí na jistý trh, ale přemísťují tam i výrobu. Liberalizace pohybu kapitálu umožňuje, aby firmy přesouvaly výrobu do regionů s nejlevnějšími výrobními faktory a dosahovaly tak maximalizace zisku. Uvedený vývoj vede k růstu ekonomické výkonnosti, ale na druhé straně i k prohloubení specializace. Prohlubování vzájemných ekonomických vztahů je na jedné straně objektivní proces, daný povahou vědeckotechnického pokroku, na druhé straně je moderován (urychlován nebo zpomalován) hospodářskou politikou jednotlivých zemí. Výsledkem mnohostranných dohod nejvyspělejších zemí je liberalizace pohybu zboží a liberalizace pohybu kapitálu, které výše uvedené procesy podstatně urychlují.

## 4 INTEGRACE A GLOBALIZACE SVĚTOVÉ EKONOMIKY

Předchozí kapitola pojednávala o struktuře a vývoji světové ekonomiky a byly vymezeny základní tendence, které se zde prosazují. V této kapitole se budeme podrobněji zabývat dvěma z nich, a to globalizací a integrací.

### 4.1 GLOBALIZAČNÍ PROCESY VE SVĚTOVÉ EKONOMICE

**Globalizace** je fenomén, který zahrnuje různé změny společnosti, vedoucí k větší propojenosti politických, sociokulturních a ekonomických událostí na globální úrovni. V jejím důsledku dochází jak k přibližování, tak k oddalování ekonomik, a to bez ohledu na geografickou vzdálenost. Tyto vzdálenosti jsou určeny rychlostí přenosu informací a jsou přímým důsledkem úrovně zapojení jednotlivých částí světové ekonomiky do jejího systému.

Pokud bychom chtěli **globalizaci** definovat, nabízí se nám hned několik definic. Jednou z nich je ta, kterou používá IMF a zjednodušuje si ji tím, že ztotožňuje globalizaci s globální integrací – jedná se tedy o rostoucí ekonomickou integraci trhů zboží, služeb a kapitálu. Pro naše účely můžeme globalizaci charakterizovat jako **stav měnící prakticky všechna měřítka lidských aktivit** – došlo k růstu světového obchodu, růstu objemu mezinárodní produkce, k internacionalizaci hospodářského života a mezinárodních ekonomických vztahů, či k rostoucí interdependenci národních ekonomik (jak z hlediska ekonomického, tak politického a sociálního). Svět jako takový se stává vyvíjejícím se a mnohvrstevným systémem.

Pokud bychom vzali v úvahu pojetí globalizace jako *procesu*, hovořili bychom o určité nedovršenosti, o něčem, co stále probíhá a probíhat bude. A také o prohlubování výše uvedených aktivit (včetně globální závislosti). Tento proces také velice úzce souvisí s projevem politické vůle a uskutečňováním liberalizačních aktů.

*Globalizační proces se v současnosti opírá o tři základní pilíře* (Lebiedzik et al., 2011):

- liberalizaci mezinárodního obchodu
- liberalizace kapitálových toků
- vědeckotechnický pokrok.

**Liberalizace mezinárodního obchodu** spočívá jak v postupném odstraňování bariér omezujících volný pohyb zboží a služeb v rámci světové ekonomiky, tak v odstraňování překážek volného pohybu pracovní síly a kapitálu. Nejznámější institucí, která nyní zastřešuje tuto formu liberalizace je Světová obchodní organizace (WTO), utvořená v roce 1995 na základě Všeobecné deklarace o clech a obchodu (GATT). Druhý pilíř je **liberalizace kapitálových toků, a to z toho důvodu, že volný mezinárodní pohyb kapitálu spočívá ve zefektivnění globální alokace úspor**. Kapitál se tak ve světové ekonomice přesouvá do míst, kde může být nejproduktivněji využit. Jak uvádí Lebiedzik et al. (2011, s. 48) „*tento pohyb tak může na jedné straně mnohým regionům přinést rozvoj či alespoň jeho urychlení, na straně druhé však může v mnohých regionech vyvolat závažné finanční krize, jestliže investoři ztratí z jakéhokoliv důvodu důvěru v daný region a kapitál budou přesunovat jinde.*“ Třetím pilířem je **vědeckotechnický pokrok**, promítající se do vzniku nových technologií. Výrazný pokles přepravních nákladů a zrychlení přepravy, ke kterému došlo po druhé světové válce, vedl k významnému poklesu významu geografických vzdáleností při současném rozvoji zahraničního obchodu. Rozvoj a rozšiřování vědeckotechnologického pokroku umožnil také vznik tzv. **virtuálních podniků**, které v mateřské zemi fakticky nevyrábějí, ale řídí výrobu,

kteřá byla přesunuta do jiné země s nižšími náklady (jak výrobními, tak pracovními). Rozvoj informačních technologií tak globalizační proces prohlubuje a urychluje. (Lebiedzik et al., 2011)

## 4.2 FAKTORY A SUBJEKTY GLOBALIZACE

Rozvoj globalizačních procesů lze vysledovat na přelomu 70. a 80. let minulého století. Narůstání globalizačních tendencí je závislé na několika výchozích faktorech:

- od 60. let narůstá ve světové ekonomice váha nadnárodních (transnacionálních) firem (korporací), které jsou charakteristické velmi agresivní obchodní a kapitálovou expanzí
- dochází k liberalizaci bankovního sektoru
- světový trh zboží, služeb a kapitálu se stále více podřizuje nejrozvinutějším státům, které postupně prosazují liberalizaci v jejím nejvíce možném rozsahu
- aktivity významných mezinárodních organizací vytvářejí optimální podmínky pro proces globalizace, především liberalizační opatření GATT, dnes Světová obchodní organizace WTO a politika IMF
- proces globalizace je usnadněn mocensko-politickými změnami, ke kterým došlo ve střední a východní Evropě, rozpuštěním RVHP a rozpadem SSSR, kdy jsou tyto změny doprovázeny i ekonomickými důsledky
- liberalizace probíhá v podmínkách vědecko-technického pokroku, spojeného s rozvojem informačních technologií, spojů a dopravy, které usnadňují procesy uzavírání obchodních kontraktů a operace na finančních trzích
- existují měnící se trendy formování mezinárodní dělby práce, kdy v předcházejícím období postavení ekonomik ve světové dělbě práce odpovídalo jejich vybavenosti výrobními faktory, což se odráželo v jejich specializaci na určité komodity a služby. V současnosti rozvoj globálních kapitálových trhů, růst kvalifikace pracovních sil a rozkládání pracovního procesu na jednotlivé fáze zvládnutelné i méně kvalifikovanou silou má za důsledek možnost jakési unifikace výrob, růst exportních možností a objemu produkce.

Proces globalizace, jak již vyplývá z výše uvedených faktorů, je uváděn v život svými nositeli, neboli subjekty. Mezi tyto subjekty patří nadnárodní korporace, nejvyspělejší ekonomiky a mezinárodní organizace.

### 4.2.1 SUBJEKTY GLOBALIZACE

**Transnacionální podniky** jsou nesporně nejdůležitějším nositelem globalizačních procesů ve světové ekonomice a zároveň nositeli integrací na mikroekonomické úrovni. Tyto transnacionální korporace (TNK) jsou výsledkem narůstající monopolizace ve světové ekonomice, ve které dochází k velké koncentraci kapitálu, výrobních kapacit a produkce a tím také ke koncentraci ekonomické moci a politického vlivu. V současné době počet významných TNK přesahuje 37 tisíc, mající 250 tisíc filiálek po celém světě. Největší TNK, kterým se říká „megamulties“ a je jich asi 500, pochází ze 14 nejvyspělejších států světa, zaměstnávají přibližně 20% světové pracovní síly a vyrábí přes polovinu všech produktů

produkovaných na světových trzích. Soudobý trend, na rozdíl od minulosti, kdy tyto společnosti zakládaly kartely a jejich prostřednictvím ovládaly trhy a diktovaly si podmínky, je orientace TNK na ovládnutí výroby prostřednictvím přímých zahraničních investic a zakládání filiálek. Nejnovějším trendem je vznik tzv. *virtuálních podniků*, které přesunují své výroby do zahraničí (z důvodu levnějších výrobních nákladů) a v mateřské zemi ponechávají pouze řídicí a výzkumná centra. Je nasnadě, že tento trend má negativní dopad na účinnost domácí hospodářské politiky.

Druhá skupina subjektů, některé **nejvyspělejší ekonomiky**, stimulují prostřednictvím mezinárodních politických a ekonomických aktivit globalizační trendy. Výše jmenované aktivity jsou propojením politických zájmů státu a ekonomických zájmů firem (TNK). Příkladem jsou Spojené státy americké, disponující velkou politickou a ekonomickou silou. Tato ekonomika má vedoucí postavení v oblasti moderních technologií, americké TNK mají velký podíl v souhrnu nadnárodních korporací a tím i velkou váhu ve světové ekonomice. Na druhé straně se ovšem pod vlivem TNK mění postavení států a jejich hospodářské politiky, které jsou tlačeny k větší otevřenosti a zároveň dochází k oslabování svého vlivu. Ekonomiky tak ztrácí možnost ovlivňovat využívání zdrojů v rámci svých hranic, kdy například přesun investic a výrobních kapacit do zahraničí způsobuje přetlak nabídky práce nad poptávkou, a následné sociální důsledky musí řešit stát, který tuto situaci nezpůsobil. Tyto změny a pohyby vtahují do konkurenčního boje celé ekonomiky a vytváří to dojem, že ztrácí úlohu napomáhat a ovlivňovat mobilizaci a efektivní využívání zdrojů a jejich role se zužuje na vytváření podmínek pro TNK (jako budování infrastruktury, poskytování daňových úlev či napravování ekologických škod). Navíc státy díky globalizaci ztrácejí schopnost chránit své ekonomiky před finančními toky, které způsobují finanční krize a mají na ně samotné velmi negativní dopady.

**Mezinárodní organizace** vytvářejí institucionální rámec globalizačních procesů a tvoří koncepci dalšího prohlubování globalizace. Mezi ně patří zejména WTO, Mezinárodní měnový fond IMF, Světová banka a Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj OECD. Výše jmenované mezinárodní organizace jsou instituce, které díky svým politikám a uplatňováním vytyčených cílů oslabují překážky volného pohybu zboží, služeb i kapitálu v celosvětovém měřítku, což se někdy setkává s pozitivními, někdy negativními ohlasy.

### 4.3 DŮSLEDKY GLOBALIZACE A JEJÍ PROBLÉMY

Globalizace s sebou nese **pozitivní i negativní dopady na ekonomické subjekty**. O některých pozitivních dopadech jako jsou specializace výrob založená na komparativních výhodách, s tím související úspory z rozsahu a růst produktivity práce, jsme se již zmiňovali výše. To vše vede k ekonomickému růstu, a to jak v hospodářsky vyspělých zemích, tak i v zemích rozvojových. Jako příklad pozitivního dopadu globalizace na rozvoj ekonomiky mohou posloužit tzv. nově industrializované země. Jejich proexportně orientovaná rozvojová strategie byla klíčovým faktorem pro dosažení trvalého ekonomického růstu, jež se postupem času projevuje i do zvyšování životní úrovně obyvatel. K negativním důsledkům globalizace patří dle Lebiezika et al. (2011) např.:

- rostoucí význam různých nadnárodních společností, inklinujících ke zneužívání svého postavení na trhu (uváděn je často Mc Donald's), včetně neschopnosti států ovlivnit to, kde budou tyto společnosti platit daně
- ekologický neokolonialismus, který vede ke zhoršování životního prostředí v méně vyspělých státech přesouváním výroby zatěžující životní prostředí z hospodářsky vyspělých zemí, s přísným ekologickým zákonodárstvím, do zemí rozvojových, s méně přísnou ekologickou legislativou



- hrozba vzniku celosvětové finanční krize odtržením peněžní ekonomiky od ekonomiky reálné
- problematika funkčnosti mezinárodních institucí
- přesunem výrob náročných na pracovní sílu z ekonomicky vyspělejších zemí do rozvojových zemí s nižšími náklady na pracovní sílu dochází k úbytku volných pracovních míst málo náročných na kvalifikaci v rozvinutých ekonomikách, což růst nezaměstnanosti a zároveň příliv levnější pracovní síly z rozvojových zemí
- v HVZ tak zanikají podniky a celá pracovně náročná odvětví, která se přesouvají do rozvojových zemí, ale vznikají nová odvětví, vyžadující vzdělanou pracovní sílu. To vede k tomu, že v RZ se soustřeďuje výroba náročná na pracovní sílu s nízkou přidanou hodnotou, zatímco v ekonomicky rozvinutých státech existují odvětví náročná na kvalifikovanou sílu (s vysokou přidanou hodnotou) a celá situace má za následek další prohlubování rozdílů mezi vyspělým a rozvojovým světem.

Při hodnocení důsledků globalizačních procesů vychází mnoho hodnotitelů z chápání samotné podstaty globalizace, a to z toho, zdali jde o proces objektivního vývoje nebo pouze o výsledek subjektivní politiky subjektů globalizace. Velké množství pohledů na problematiku globalizace vychází z teoretických a ideologických koncepcí, takže se setkáváme na jedné straně se zcela pozitivistickým obhajováním (v duchu myšlenky - volný obchod neškodí ničemu a nikomu) a na straně druhé se zcela kritickým odsuzováním globalizačních jevů (např. vize o bohatém Severu a chudém Jihu).

#### **4.3.1 MIKROEKONOMICKÉ DŮSLEDKY GLOBALIZACE**

Globalizační proces se projevuje nejen v oblasti makroekonomické, ale také ve sféře mikroekonomické, tj. na úrovni jednoho z ekonomických subjektů trhu, a to firem. Dopady globalizace na ně jsou však nejednoznačné - na jedné straně vede ke vzniku různých forem nadnárodních korporací, které jsou základem celé struktury globalizované ekonomiky, na straně druhé však snižuje šance na úspěch národních malých a středních firem, které nejsou schopny z hlediska nákladů těmto transnacionálním korporacím konkurovat. Postupně jsou z národních trhů vytlačovány a zanikají, což vede k poklesu konkurence především na národních trzích a snižování výhod spotřebitelů na nich.

To, že nadnárodní společnosti mají rozmístěny své podniky na území různých států světa, jim umožňuje podpořit svůj další rozvoj a maximalizovat své zisky. Mohou využívat levnější úvěry hostitelské země, v některých případech dokonce i různé investiční pobídky ze strany vlád těch zemí, které usilují o to, aby takováto firma na území daného státu alokovala své investice, a také realizovat „daňové úniky“. Při nich jsou vnitrofiremní dodávky oceňovány tak, aby pobočka v zemi, kde je nižší daňové zatížení, realizovala vyšší přidanou hodnotu, zatímco pobočky v zemích s vyšší úrovní zdanění výnosy minimalizují, případně vykazují ztrátu. Uvědomíme-li si, že v současnosti vnitrofiremní transakce představují asi dvě třetiny celosvětového zahraničního obchodu, potom je zřejmé, že zmiňované daňové úniky nebudou rozhodně zanedbatelné.

Svou sílu využívají tyto korporace i vůči svým dodavatelům, kdy jsou malé a střední podniky regionálního charakteru závislé na těchto společnostech jako jediného odběratele jejich produkce. V takovém případě si je schopna velká firma vynutit na svých malých dodavatelích tak výhodné ceny subdodávek, že se jí nevyplácí rozšiřovat své výrobní kapacity k zajištění těch vlastních a může se proto soustředit na vývoj a produkci strategických

součástí. Jednoznačným pozitivem nadnárodních společností je, že jsou schopny financovat na odpovídající úrovni výzkum a vývoj, a to díky velkým disponibilním finančním prostředkům. Realizují velké projekty a podporují rozvoj špičkových technologií a odvětví a zároveň jejich ohromná výrobní kapacita umožňuje rychlé rozšíření inovací po celém světě.

Z výše uvedeného tedy vyplývá, že nadnárodní společnosti mají rozporuplný vliv jak na světovou ekonomiku, tak i ekonomiky národní. Je přitom nutné rozlišovat dopady na mateřskou a hostitelskou zemi. Tyto jsou podstatně odlišné. V případě *mateřské země*, mimo již uvedených daňových úniků, mohou nadnárodní společnosti dovozem vlastní produkce zhoršovat obchodní bilanci země a vývoz kapitálu potom i finanční účet platební bilance, a také situaci na trhu práce. Přínosem pro tuto zemi je rozvoj moderních technologií, které jsou výsledkem výzkumu a vývoje, které takovéto společnosti financují. Na *hostitelské země* působí pozitivně tím, že přináší nové technologie, moderní organizaci a řízení, snižují nezaměstnanost, na straně druhé však také odčerpávají domácí finanční zdroje, oslabují národní ekonomiky a v extrémních případech mohou ovládnout ekonomiku i politiku celé země.

Vývoj podnikatelského prostředí v rámci světové ekonomiky potvrzuje, že jedním z hlavních, ne-li nejdůležitějším faktorem, který tento vývoj ovlivňuje, jsou stále více se prosazující globalizační tendence. Dochází tak nejen k zásadním změnám ve struktuře tohoto prostředí, ale také v podmínkách a dynamice podnikání. To postupem času vede k vyčerpání tradičních komparativních výhod, které v minulosti pomáhaly udržovat pozici národních ekonomik v ekonomice světové a vyvíjí enormní tlak na všechny účastníky světového trhu. Ti se musí těmto novým podmínkám, chtějí-li na tomto trhu uspět, neustále přizpůsobovat. Jednou z cest je právě spojovat své síly a tím vytvářet silnější a ekonomicky konkurenceschopnější celky, což platí nejen na podnikové úrovni, ale i na úrovni národních ekonomik.

#### 4.4 REGIONÁLNÍ EKONOMICKÁ INTEGRACE

Soudobé integrační procesy se vyvíjejí nejen na celosvětové, tedy globální, ale i regionální úrovni. Soudobé integrační procesy se vyvíjejí nejen na celosvětové, tedy globální, ale i regionální úrovni. V tabulce 4-1 jsou uvedeny hlavní regionální integrační seskupení podle kontinentů. Regionální integrace jsou územním projevem tzv. *fragmentace* (diferenciace), což je vlastně **rozklad světové ekonomiky na menší hospodářské celky**. Tato fragmentace se také označuje pojmem regionalismus či regionalizace. V teorii existují různá vymezení regionalismu, od jejího pojetí jako politiky zaměřené na odstraňování obchodních bariér mezi zeměmi, přes vytváření těsnějších vazeb mezi několika státy až po směřování dvou a více ekonomik ke vzájemné integraci.

Uzavírání regionálních dohod a vytváření regionálních seskupení je jevem pozitivním, přispívajícím ke globálnímu rozvoji světové ekonomiky, a to jak přes oslabování protekcionismu a autarkii jednotlivých ekonomik, tak přes eliminaci některých negativních jevů globalizace na samotné ekonomiky.

**Tabulka 4-1 Hlavní regionální integrační seskupení podle kontinentů**

<b>Evropa</b>
EU – Evropská unie, CEFTA – Středoevropská dohoda o volném obchodu, EFTA – Evropské sdružení volného obchodu, SNG – Společenství nezávislých států, EAEC – Euroasijské hospodářské společenství
<b>Amerika</b>
NAFTA – Severoamerická dohoda o volném obchodu, CACM – Středoamerický společný trh, CARICOM – Karibské společenství a společný trh, ASC – Sdružení karibských států, ECCM – Východokaribský společný trh, AEC – Andské hospodářské společenství, MERCOSUR – Jižní společný trh, LAIA – Latinskoamerické sdružení pro integraci, FTA – Celoamerická dohoda o volném obchodu
<b>Afrika</b>
ECOWAS – Hospodářské společenství západoafrických států, UEOMA – Hospodářská a měnová unie západní Afriky, CEEAC – Hospodářské společenství států střední Afriky, CEMAC – Hospodářské a měnové společenství Střední Afriky, SACU – Jihoafrická celní unie, SADC – Rozvojové společenství jižní Afriky, EAC – Východoafrické hospodářské společenství, COMESA – Společný trh jižní a východní Afriky, AMU – Arabská unie Mahrebu
<b>Asie</b>
ASEAN-AFTA – Oblast volného obchodu Sdružení národů jihovýchodní Asie, SAARC – Jihoasijské sdružení pro regionální spolupráci, UAE – Spojené arabské emiráty, GCC – Rada pro spolupráci v zálivu, OPEC – Organizace států vyvážejících ropu
<b>Oceánie</b>
PIF – Jihotichomořské fórum, SPARTECA – Jihotichomořská dohoda o regionálním obchodě a hospodářské spolupráci
<b>Mezikontinentální integrace</b>
APEC – Organizace pro asijsko-tichomořskou spolupráci, IOR-ARC – Dohoda regionální spolupráce okruhu Indického oceánu

Pramen: Majerová (2007)

#### 4.4.1 TYPY REGIONÁLNÍCH INTEGRACÍ

Jedním z typů regionální integrace je *intraregionální integrace*, kterou můžeme charakterizovat jako vytváření subregionálních integračních seskupení uvnitř již existující širší regionální organizace. Náplň a cíle tohoto typu integrace se mohou od těch v širší organizaci lišit, nestojí však v protikladu. Jako příklad tohoto typu integrace mohu uvést BENELUX (po vstupu států do ES) či EAES uvnitř SNG. Zatímco první je produktem předchozích integračních procesů, druhý je projevem nedovršenosti hlavního integračního seskupení. Dalším důvodem může být vznik intraregionálních integrací z hlediska odlišných potřeb zemí, kdy tato seskupení plní rozdílné funkce. Příkladem je souběžná účast ekonomik jak v mezikontinentálních integracích (APEC), tak v regionálních (ASEAN, NAFTA apod.).

Dalším typem regionalizace je integrace, která vychází z faktu, že stále více již existujících regionálních seskupení nerozvíjí své vztahy pouze se svými členy, ale také se orientuje na spolupráci s ostatními regiony, které jsou předmětem zájmu těchto regionálních organizací. Tyto organizace uzavírají v průběhu času nové dohody s nečleny zapojenými do jiných seskupení a vytváří tak nový typ meziregionálních integrací. Pokud se uskutečňuje na jednom kontinentu, může vyústit i v *celokontinentální (megaregionální) integraci*. Již existujícím příkladem může být mezikontinentální spolupráce EU s oblastí jihovýchodní Asie či Latinské Ameriky, v minulosti se objevily pokusy o kontinentální integraci NAFTA s dalšími integracemi na území Ameriky, vytvoření Afrického hospodářského společenství, možná je také spolupráce EU a SNG.

Vymezení dalšího typu regionální integrace – *megaregionální (kontinentální) integrace* je poněkud problematické, protože pokud hovoříme o megaregionu, nezahrnujeme do tohoto pojetí pouze státy daného kontinentu. Např. do evropského megaregionu jsou zahrnuta geografická území, která do Evropy nepatří, jako Kypr (Asie), Grónsko (Amerika) či

Madeira (Afrika) a naopak, např. do amerického megaregionu se Grónsko nezahrnuje. Tato úroveň integrace je vzhledem k různorodosti ekonomik, politik a zájmů států velice složitá ve vyšších stupních, a proto se považuje za optimální pro takovýto typ integrace pásma volného obchodu.

Ke konci minulého století vývoj světové ekonomiky napomohl k úvahám o vzniku dalšího prostorového typu integrace, a to **integrace nadregionální**, označované také jako integrace meziregionální, makroregionální či otevřené, přičemž se ale nejedná o integraci globální. Tento typ nevzniká podle určitého modelu, ale je výsledkem evoluce a nemá tedy specifické, předem určené cíle, proto umožňuje spojování různých trhů, ať již integrovaných do jiných integračních seskupení nebo jiných politických či kulturních pohledů. Příkladem může být mezikontinentální dohoda IOR-ACR. Od tohoto typu regionalizace se očekává prohlubování liberalizace členských států, efektivity jak na podnikatelské tak národohospodářské úrovni a přibližování názorů na uplatňování makroekonomické politiky.

#### 4.4.2 STUPNĚ REGIONÁLNÍCH EKONOMICKÝCH INTEGRACÍ

K analýze různé intenzity, šíře a hloubky integračních procesů slouží teoretické vymezení určitých stupňů integrace. Je však nutné podotknout, že v praxi žádný z nich neexistuje, podobně jako modely popsané v předchozí kapitole, v čisté podobě. V 50. a 60. letech minulého století, kdy se poprvé začalo s teoretickým vymezením výše uvedených stupňů, byly vymezeny následující stupně:

- pásma volného obchodu
- celní unie
- společný trh
- hospodářská unie.

V dalším časovém období se však ukázala formulace „společný trh“ jako zavádějící, protože je používána v různých souvislostech, pojem „hospodářská unie“ se rozvinul a navíc vznikla nová úroveň integrace (hospodářská a měnová unie). Proto se v dnešní době používá zobrazené pojetí následujících stupňů ekonomické integrace:

- pásma volného obchodu
- celní unie
- primární hospodářská unie
- rozvinutá hospodářská unie
- hospodářská a měnová unie
- komplexní hospodářská a měnová unie
- hospodářská a politická měnová unie.

**Pásma volného obchodu (PVO)** je někdy označováno jako zóna volného obchodu a jedná se o nejnižší stupeň ekonomické integrace, kdy název může být poněkud zavádějící, a to z toho důvodu, že se nejedná o absolutně volný obchod, ale o obchod omezený spoustou překážek, jako jsou cla a obchodní kvóty. Dohody týkající se PVO mohou být bilaterálního (dvoustranného) nebo multilaterálního (mnohostranného) charakteru. *Charakteristické znaky* jsou odstranění tarifních a netarifních bariér, uchování národních celních území, zachování nezávislé celní a obchodní politiky vůči třetím zemím (s tím, že

nesmí docházet k diskriminaci těchto neintegrováných ekonomik) a prokazování původu komodit, protože jejich pohyb je na integrovaném trhu volný.

Současné integrační trendy regionálního charakteru jsou převážně založeny na tomto stupni integračního procesu, například Evropské sdružení volného obchodu ESVO, Severoamerická dohoda o volném obchodu NAFTA či Středoevropská dohoda o volném obchodu CEFTA. Z ekonomického úhlu pohledu musíme PVO chápat jako výchozí stupeň pro další typy integrací pouze tehdy, je-li v rámci něj vytvořen jakýsi institucionální rámec s orgány trvalého charakteru.

**Celní unie** je vyšším typem integračního procesu a dohody celní unie (CU), stejně jako PVO, mohou být bilaterálního (dvoustranného) nebo multilaterálního (mnohostranného) charakteru. Její *charakteristické rysy* jsou:

- odstranění obchodních bariér pro volný pohyb komodit členských států
- vytvoření jednotného celního území spojením národních celních území
- nastolení společné celní politiky (pomocí jednotného celního sazebníku) vůči ostatním zemím
- není nutné potvrzování původu zboží (zboží jednou proclené na vnější hranici je považováno posléze za domácí zboží)
- uskutečňování jednotné obchodní politiky
- existence trvalých společných orgánů (nejen koordinujících činnost, ale také určených k redistribuci přínosů z cel).

Zpočátku bylo na CU pohlíženo jako na izolovanou skupinu zemí, jejíž fungování není efektivní vůči třetím zemím, dnes se o ní uvažuje jako o integrujícím se seskupení do světové ekonomiky, které ovlivňuje a je ovlivňováno okolím. Z tohoto hlediska nemůžeme tedy hovořit o neefektivnosti, jinou otázkou zůstává efektivní fungování konkurence, neboť působení dalších ekonomických faktorů jako mzdových, daňových, důchodových ovlivňuje efektivní fungování trhu a snahy o jednotné ceny jsou tímto značně omezené.

Podíváme-li se na praktické fungování CU, najdeme ve světové ekonomice několik seskupení fungujících na této bázi – ať je to BENELUX, EHS či celní unie mezi ČR a Slovenskem (před vstupem do EU), celní unie EU a Turecka, EU a Andorry, Spojené arabské emiráty, Mercosur.

**Primární hospodářská unie** bývá někdy označována jako společný trh a vyznačuje se následujícími *charakteristickými rysy* – od CU se liší tím, že odstraňuje, resp. snižuje překážky volného pohybu pracovních sil a kapitálu, koordinuje dílčí hospodářské politiky (hospodářská soutěž, sociální, pracovní oblast) a nastoluje společné politiky (např. zemědělská a dopravní politika v ES). Tento základní typ hospodářské unie (HU) je nejméně rozvinutý, a to právě z důvodu neúplného uvolnění pohybu výrobních faktorů. Příkladem jsou Evropská společenství v 70. až 80. letech minulého století.

Primární HU se stává **rozvinutou hospodářskou unií** v okamžiku, kdy dojde k úplnému odstranění překážek (viditelných i neviditelných) pohybu zboží a výrobních faktorů. Jak ukazují zkušenosti EU, dalším charakteristickým znakem tohoto stupně integračního procesu je samopohybující se mechanismus – zatímco v primární HU převažuje politické hledisko fungování (vůle a rozhodnutí přijímaná pro rozvoj nebo brždění integrace), v rozvinuté HU se nevytváří žádné protekcionistické podněty, ani podněty nacionalistické a tím se nevytváří žádné podněty pro stagnaci integrace či desintegraci.

Reálným příkladem tohoto stupně jsou ES v 80. až 90. letech minulého století, kdy se vytvářel *jednotný vnitřní trh ES*. Členské země odstranily neviditelné (věcné či technické) překážky a vytvořily společenství bez vnitřních hranic. Zároveň tyto zkušenosti dokazují, že má-li být integrace nestagnující a rozvíjející se, musí být nutně dosaženo minimálně tohoto stupně integrace i jako základu pro přechod na měnovou unii.

**Hospodářskou a měnovou unii** (HMU) můžeme popsat pomocí jeho *charakteristických znaků*, které je existence jednotné měny, což platí v tzv. *symetrické formě*, v opačném případě, v *asymetrické formě* jsou uchovány národní měny, ale je určena jedna dominující centrální banka, která rozhoduje o měnové politice unie, dále společný měnový orgán na nadstátní úrovni a jednotná měnová politika. I pro symetrickou formu platí, že systém vztahů založených na jednotné měně může být různý – od volného (např. východokaribský dolar, africký frank) až po politické zavedení (např. dirham ve Spojených arabských emirátech). Praktickým příkladem symetrické formy je Evropská hospodářská měnová unie EMU, která zavedla jednotnou měnu euro a zřídila Evropskou centrální banku, která emituje společnou měnu a koordinuje jednotnou měnovou politiku.

**Úplná hospodářská a měnová unie** je zatím „hudbou budoucnosti“, ale dá se předpokládat, že postupný rozvoj HMU si její vznik vynutí a jej jen otázkou času, kdy se tato vize zrealizuje. Rozvinutější forma této integrace je charakteristická především rozšířeným okruhem vzájemně koordinovaných politik, tzn. přechod od společné měnové politiky také k politice fiskální a dalším sjednocováním ostatních politik, jako je sociální, daňová, regionální apod. Logickým vyústěním tohoto typu unie je hospodářsko-politická unie a posléze integrace politická.

**Hospodářská a politická unie** (HPU) je posledním, nejzralejším stupněm integrace s ekonomickým charakterem, do kterého se však již promítá charakter politický, neboť žádný ekonomický integrační proces nemůže probíhat bez politické vůle zúčastněných ekonomik, ať již z hlediska politické rozdílnosti (prosazování si svých zájmů) nebo spřízněnosti (nezaujímají vůči sobě nepřátelské postoje, nemají vůči sobě územní nároky apod.). HPU může vzniknout jako doprovodný mechanismus ekonomické integrace (např. zavedení občanství EU – Maastrichtská smlouva) nebo jako její nadstavba (tzv. svého času druhý a třetí pilíř v EU – přechod ke společné zahraniční a bezpečnostní politice, v oblasti vnitra a justice).

Důležitým předpokladem pro dlouhodobé úspěšné fungování regionální ekonomické integrace **je úroveň, charakter a struktura ekonomik integrovaných zemí**. Rizika vyplývající ze spojení několika zemí se snižují, pokud se jedná o státy s přibližnou ekonomickou úrovní a obdobnou strukturou ekonomiky. Země by tedy měly být spíše konkurenční než komplementární. Komplementarita totiž zpravidla vede k tomu, že jedna ze zemí se dostává do pozice dodavatele polotovárů, tedy produktů s nižší přidanou hodnotou, a odběratele hotových výrobků (produktů s vyšší přidanou hodnotou). Tato skutečnost vede nejen k jednostranné závislosti některých zemí na jiných, čímž se zvyšuje jejich ekonomická zranitelnost, ale také může působit výrazné problémy v oblasti vnější ekonomické rovnováhy. Velké rozdíly v ekonomické úrovni potom vyvolávají nutnost jejich řešení a s tím související výrazné přerozdělování zdrojů ve prospěch chudších členů integrace. Za výhodu je možné považovat i skutečnost, když integrující se země jsou sousedy a vyznačují se stejnými kulturními, náboženskými, ale také spotřebními zvyklostmi.

## 5 SVĚTOVÝ OBCHOD A ZAHRANIČNĚOBCHODNÍ POLITIKA STÁTU

Problematikou zahraničního obchodu jsme se již zabývali v makroekonomii, kde jsme se seznámili se základními pojmy jako absolutní a komparativní výhoda zahraničního obchodu, světová cena, zbožová arbitráž. Rovněž jsme se seznámili se základními ukazateli, jimiž zahraniční obchod měříme a konečně i se základními nástroji obchodní politiky země. V této kapitole navazujeme na již získané znalosti a zasadíme je do širšího rámce světové ekonomiky.

### 5.1 ZAHRANIČNÍ OBCHOD JAKO ZÁKLADNÍ FORMA MEZINÁRODNÍCH EKONOMICKÝCH VZTAHŮ

*Zahraniční (mezinárodní) obchod* je nejstarší a nejrozšířenější formou mezinárodních ekonomických vztahů a v posledních desetiletích patří k nejdynamičtěji se rozvíjejícím faktorům světové ekonomiky. Protože jde o dynamiku nejen z pohledu kvantitativního, ale také kvalitativního, lze zahraniční obchod označit za **rozhodující faktor, který ovlivňuje ekonomický růst a rozvoj nejen ekonomik národních, ale také ekonomiky světové.**

Ačkoliv existují rozdíly ve fungování zahraničního obchodu v jednotlivých ekonomikách, můžeme charakterizovat některé obecně platné funkce zahraničního obchodu. Jedná se o následující funkce:

- funkce transformační
- funkce růstová
- funkce bariér růstu.

*Transformační funkce zahraničního obchodu představuje přeměnu (transformaci) struktury domácí výroby do požadované struktury domácí spotřeby.* Dovoz tak umožňuje eliminaci přírodních limitů (nedostatek surovinových zdrojů, klimatické podmínky apod.), vysokých výrobních nákladů či kontinuitu domácí produkce (překonání nedostatku kvalifikované pracovní síly, nákup technologií pro rozvoj určitého odvětví, zahraniční půjčky pro rozšíření domácích zdrojů apod.).

V posledních dekádách začíná ve světové ekonomice vystupovat do popředí vyšší typ transformační funkce, a to **funkce transmisní.** Zatímco transformační funkce spočívá v substituci domácí produkce a zdrojů dovozem, transmisní funkce *představuje informační implementaci pro podporu a rozvoj výrobních a rozhodovacích procesů v domácí ekonomice.*

*Růstová funkce zahraničního obchodu* spočívá ve zvyšování tempa ekonomického růstu v podobě úspor vynaložených výrobních faktorů nad rámec rozvojových možností autarkní ekonomiky. Tato funkce tak souvisí se specializací dané ekonomiky, která je určována následujícími faktory:

- rozdíly v absolutních nákladech vynaložené práce, které jsou obsaženy v teorii absolutních výhod
- rozdíly v komparativních nákladech vynaložené práce, které jsou vysvětleny v teorii komparativních výhod

- rozdíly ve vybavenosti zemí jednotlivými výrobními faktory, jejichž působení bylo formulováno v rámci Heckscher-Ohlinova teorému (blíže viz subkapitola 5.2.2)
- rozdíly technologické, související s tzv. technologickou mezerou<sup>15</sup>, kdy ekonomika má komparativní výhodu vůči dovážející ekonomice po tu dobu, než výrobce v dovážející ekonomice započne produkci daného statku či komodity
- rozdíly v technické vyspělosti výrobků, mající souvislost s životními cykly výrobků<sup>16</sup>, kdy největší komparativní výhodu má ekonomika s výrobky vynikající technické úrovně a tato výhoda (a zároveň exportní možnost) klesá společně s životním cyklem výrobku
- rozdíly v úrovni lidského kapitálu, které plynou z komparativních výhod při zapojení se do mezinárodní dělby práce a které jsou závislé na úrovni lidského kapitálu (i zde platí, podobně jako u technologie a životního cyklu výrobků přímá úměra)
- a faktory geografické, jež ovlivňují zapojení ekonomik do mezinárodního obchodu z hlediska geografické koncentrace (model centrum a periferie – viz kapitola 1.3), tvorby průmyslových oblastí (v souvislosti s nalezišti přírodních zdrojů a surovin) či rozdílnosti nebo podobnosti vzdělanostních, kulturních, politických, náboženských, klimatických apod. podmínek.

**Funkce bariér růstu**, kdy zahraniční obchod, ve svém důsledku, může za jistých okolností způsobit propad růstu ekonomiky a tím její následné zaostávání, což je spojováno s obhajobou protekcionistických opatření, kterou se zabývají např. **teorie nezralého průmyslu**<sup>17</sup> či **teorie zbídačujícího růstu**<sup>18</sup>. První jmenovaná teorie vychází z toho, že daná ekonomika se může zapojit do volného mezinárodního obchodu až tehdy, bude-li její průmysl tak rozvinutý (zralý), že bude schopen konkurovat zahraničním výrobkům. Do té doby je nutno chránit tento průmysl protekcionistickými opatřeními. Tato opatření by tak měla fungovat dočasně.<sup>19</sup> Druhá teorie je založena na předpokladu neelasticity nabídky exportních produktů méně vyspělých ekonomik, které se zaměřují na produkci a vývoz zemědělských produktů a surovin, při současném zaostávání ostatního průmyslu. Protože jsou ceny těchto exportních komodit nestálé a jsou hlavním příjmem z vývozu, dochází při jejich poklesu k ekonomickému zaostávání dané ekonomiky.

## 5.2 TEORIE MEZINÁRODNÍHO OBCHODU

Pro pochopení fungování mezinárodního obchodu musíme vycházet z teoretických předpokladů zahrnutých do **teorie mezinárodního obchodu**. My se však v tomto textu budeme zabývat pouze některými klíčovými body. Podrobnější informace lze získat v kurzu Mezinárodní ekonomie (viz Majerová a Nezval, 2011).

První, kdo se zabývali uceleně problematikou zahraničního obchodu, byli **merkantilisté**. Ti netvořili ucelenou skupinu teoretiků, jednalo se spíše o různé skupiny „pisatelů“, zabývajících se ekonomickými podmínkami 17. a 18. stol. Vyjádřením bohatství národa bylo množství zlata a stříbra, platebních prostředků této doby. Zvyšování bohatství mohlo probíhat dvojnásobem: jednak těžbou drahých kovů anebo aktivní obchodní bilancí (větší vývoz

<sup>15</sup> Angl. technological gap či imitation lag.

<sup>16</sup> Etapa zavádění, růstu, zralosti a poklesu.

<sup>17</sup> Autory této teorie (Infant Industry Theory) jsou americký ekonom Henry Charles Carey (1793-1879) a německý ekonom Friedrich List (1789-1846).

<sup>18</sup> Tuto teorii (Theory of Immizing Growth) formuloval indický ekonom Jagdish Bhagwati (narozen 1934).

<sup>19</sup> Rozvoj ekonomiky za celní hradbou umožnil Německu a Japonsku dotáhnout se na vyspělejší země a dodnes je zakotven v GATT jako možnost pro rozvojové země.



než dovoz). Jinak řečeno, znamenalo to podporu vývozu a omezování dovozu, což dodnes patří k často využívaným nástrojům podpory domácí ekonomiky. Zahraniční obchod byl v té době považován za nevýhodný, kdy vždy jedna země účastníci se tohoto obchodu vydělá a automaticky ta druhá prodělá. Ranný merkantilismus prosazoval úplný zákaz vývozu drahých kovů a aktivní obchodní bilanci s každou zemí zvlášť. Proto byl také terčem kritiky nejvýznamnější merkantilista, **Thomas Mun**<sup>20</sup>, protože Východoindická společnost, kterou řídil, vykazovala pasivní obchodní bilanci s Indií. Tvrdil, že není potřeba mít aktivní bilanci s každou zemí, stačí, když je aktivní pouze celková bilance země. Uvědomoval si také, že aktivní bilance zvyšuje množství peněz (drahých kovů) v ekonomice a to vede k růstu cenové hladiny a snižování cenové konkurenceschopnosti domácích výrobců.

Dalším, kdo se zabýval studiem efektů zahraničního obchodu, byl **David Hume**<sup>21</sup>. Tento ekonom je spojován s kvantitativní teorií peněz, jejíž principy, v rámci kritiky merkantilismu, formuloval. Pomocí této teorie se podařilo Humovi vyvrátit mylné tvrzení merkantilistů o aktivní obchodní bilanci. Tvrdil, že nemá smysl snažit se neustále dosahovat aktivní obchodní bilance a tím hromadit stále větší a větší množství drahých kovů. Díky přílivu drahých kovů do země se totiž zvyšuje cenová hladina celé země a v globále se tím snižuje její mezinárodní konkurenceschopnost. Výsledkem toho je nižší export země a naopak vyšší import. Obchodní bilance se tím opět vyrovnávají anebo se dokonce dostávají do deficitu. Byl toho názoru, že mezinárodní obchod je pozitivní jev, který zvyšuje bohatství všech států a země, která se brání zahraničnímu obchodu, poškozuje hlavně sama sebe. Chápal tedy význam mezinárodní dělby práce a nepřímo formuloval teorii absolutních výhod, za autora které je považován Adam Smith.

### 5.2.1 KLASICKÁ A NEOKLASICKÁ TEORIE MEZINÁRODNÍHO OBCHODU

Nejvýznamnějším příspěvkem A. Smithe k problematice mezinárodního obchodu byla jeho **teorie absolutních výhod**. A. Smith si položil základní otázku, a sice proč spolu země obchodují. Odpovědí je to, že obě země mají z obchodu výhodu, v daném případě absolutní výhodu. Tato teorie vychází z toho, že země by se měla specializovat na výrobu těch komodit, které je schopna vyrábět levněji, resp. s menšími náklady. V tomto modelu pouze pracovní síla určuje náklady, znamená to tedy, že vychází z *pracovní teorie hodnoty*, která říká, že hodnota zboží je dána množstvím práce vynaložené na její výrobu (blíže Tuleja et al., 2012). Smith tak dospěl k závěru, že zahraniční obchodu je zdrojem růstu bohatství v tom, že umožňuje efektivnější využití výrobních faktorů ve světovém měřítku a tím umožňuje růst výroby, která je zdrojem růstu bohatství.

Další ekonom, David Ricardo svou **teorii komparativních výhod** dokázal, že nejen země, které mají absolutní výhodu, mohou vstupovat na mezinárodní trhy. Země mohou mít výhodu ze specializace také v případě, pokud se zaměří na ten výrobek, kde ve srovnání s konkurencí mají nejmenší nevýhodu (ztrácí nejméně národní práce v porovnání s jinými výrobky). Tato teorie vychází z toho, že výrobce nezajímá, kde se vyrobí druhá komodita nejlevněji, ale kde při směně těchto dvou statků dostanou nejvíce za statek svůj<sup>22</sup>. V rámci této teorie vyvodil závěr, že bude-li se vyspělejší země, mající komparativní výhodu u určitého zboží, na toto zboží specializovat a druhé zboží přenechá méně vyspělému obchodnímu partnerovi, lze dosáhnout větší světové produkce u druhé komodity, i když se jeho výroba přesunula do méně výhodných podmínek.

<sup>20</sup> Anglický lord zabývající se ekonomikou (1571-1641).

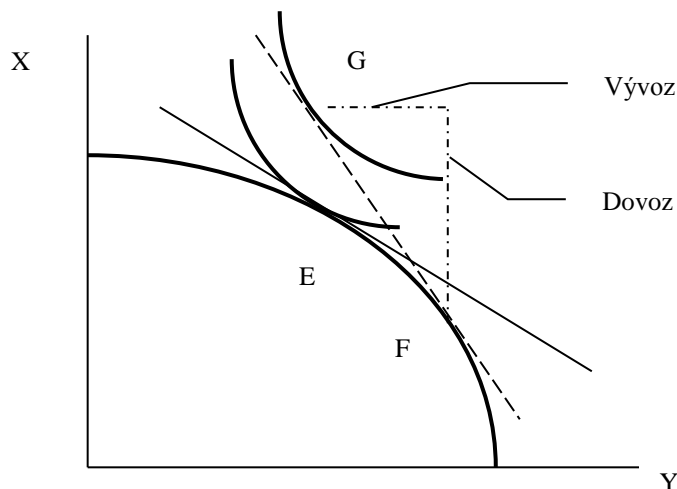
<sup>21</sup> Skotský filozof, historik a ekonom (1711-1776).

<sup>22</sup> viz tamtéž

Neoklasičtí ekonomové se liší od svých předchůdců hlavně v zavržení teorie pracovní hodnoty jako podstaty ceny zboží, na nichž stavěli Smith a Ricardo. Vychází z faktu, že zboží se nevyrobí jen pomocí práce, ale také pomocí dalšího výrobního faktoru – kapitálu<sup>23</sup>. Cena statku je v pojetí neoklasiků dána alternativními náklady. S **teorií alternativních nákladů** přišel Gotfried Haberler<sup>24</sup>, který zavedl grafické vyjádření této teorie pomocí křivek hranice produkčních možností (PPF). Z mikroekonomie již víte, co tyto křivky vyjadřují a také to, jaký mají tvar. Z hlediska mezinárodního obchodu alternativní náklady statku X představují to množství statku Y, kterého se musí země A vzdát, aby získala dodatečné množství statku X. Přínosem zahraničního obchodu je jednak zvýšení spotřebních možností dané ekonomiky, dále získání nových trhů, rozšíření produkce, zvýšení životní úrovně ekonomik vstupujících do mezinárodního obchodu a také zvýšení produktivity práce, rostoucí úspory z rozsahu a větší tržní síla výrobců.

Tyto výhody jsou graficky zobrazeny v obrázku 5-1. Jsou zde znázorněny křivky v případě rostoucích nákladů při zapojení se ekonomik do mezinárodního obchodu. Bod E na obrázku 5.1 znamená rovnováhu v ekonomice, která se nachází v situaci maximální efektivity, neboť sklon tečny mezinárodních směnných poměrů (přímka), mezní míra transformace produktu (PPF) a mezní míra substitute (indiferenční křivka) se rovnají. Pokud země vstoupí do mezinárodního obchodu, posune se její bod rovnováhy do bodu F. Jaký bude tento posun, záleží především na směnných relacích, jejichž rovnováhu znázorňuje přerušovaná přímka. Díky tomuto obchodu spotřebovává ekonomika takové množství statků, odpovídající bodu G.

**Obrázek 5-1** Efekty zapojení ekonomiky do mezinárodního obchodu



Další otázkou spojenou s obchodem, je v čem tkví komparativní výhoda země, na jakou produkci se má země specializovat. Na to odpovídá **teorie vybavenosti výrobními faktory**, vytvořená ekonomy Eli Heckscherem<sup>25</sup> a Bertilem Ohlinem<sup>26</sup>. K pochopení této teorie musíme znát následující předpoklady:

- platí stejné předpoklady jako u klasické ekonomie týkající se dokonalé konkurence, volného obchodu, neexistence transakčních nákladů, neexistence mobility výrobních faktorů mezi ekonomikami a stejných preferencí spotřebitelů

<sup>23</sup> Z tohoto důvodu je někdy nazývána tato teorie vícefaktorovým (dvoufaktorovým) modelem.

<sup>24</sup> Rakouský ekonom (1901 – 1995).

<sup>25</sup> Švédský ekonom (1879-1952).

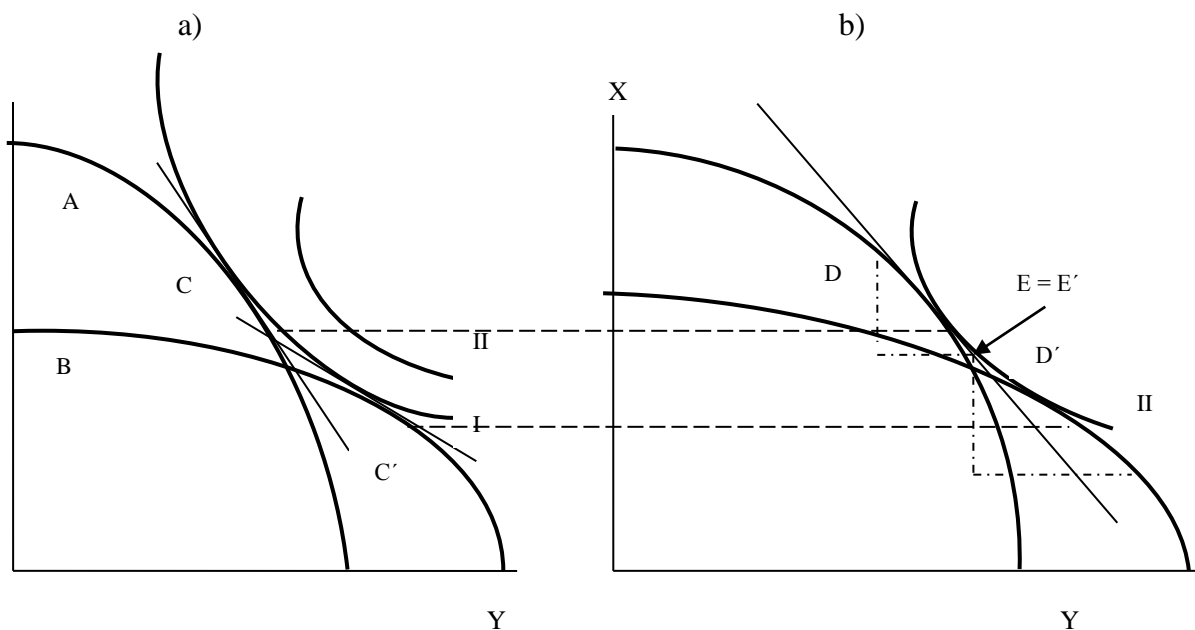
<sup>26</sup> Švédský ekonom a nositel Nobelovy ceny za ekonomii (1899-1979).

- existují dvě ekonomiky se dvěma statky, k jejichž výrobě používají dva faktory – práci a kapitál
- ekonomiky mají odlišnou vybavenost výrobními faktory, to znamená, že ekonomika A má relativně více kapitálu, ekonomika B pracovní síly ( $K/L_A > K/L_B$ )
- výroby jsou rozdílně náročné na vybavenost a použití výrobních faktorů, tedy zboží X je náročnější na kapitál, komodita Y na práci
- obě ekonomiky používají stejné výrobní technologie
- a existují klesající výnosy z rozsahu.

**Heckscher Ohlinův teorém** vychází z toho, že cena výrobního faktoru závisí na jeho relativní nabídce, tzn. na jeho relativním dostatku či nedostatku. V případě dostatku bude jeho cena nízká a naopak. Znamená to tedy, že země se bude specializovat na výrobu a vývoz takového statku, který je relativně náročný na ten výrobní faktor, jimž je daná ekonomika relativně lépe vybavena, dovoz bude zaměřen na ty statky, jejichž výroba je náročná na nedostatkový faktor<sup>27</sup>. Jinak řečeno, klasická teorie mezinárodního obchodu se zabývá komparativními výhodami v nákladech, zatímco neoklasická komparativními výhodami ve vybavenosti výrobních faktorů.

Vycházíme-li z výše uvedeného, můžeme toto slovní vysvětlení převést do grafické podoby, které znázorňuje obrázek 5-2.

**Obrázek 5-2 Heckscher-Ohlinův teorém**



Na obrázku 5-2a vidíme autarkní ekonomiky, na 5-2b ekonomiky zapojené do mezinárodního obchodu. Indiferenční křivky (IC) se rovnají, dle předpokladu stejných preferencí. IC protínají PPF v bodech C a C', což znamená, že právě tolik se bude vyrábět a spotřebovávat v jednotlivých zemích za relativní ceny určené tečnami jednotlivých PPF. Z tohoto grafu je jasné, že ekonomika A bude mít komparativní výhodu ve výrobě statku X a ekonomika B ve výrobě statku Y.

<sup>27</sup> Toto je podstata tzv. Heckscher-Ohlinova teorému.

Pokud obě ekonomiky vstoupí do vzájemného obchodu, situace se mění (obrázek 5-2b). Ekonomika A, vyrábějící v bodě D, díky směně statku X za Y dosáhne ve spotřebě bodu E, stejně tak ekonomika B. Ta vyrábí v bodě D' a směnou Y za X získá spotřební rovnováhu v bodě E'. Obě ekonomiky tedy profitují z mezinárodního obchodu tím, že spotřebovávají na úrovni vyšší indiferentní křivky<sup>28</sup>.

### 5.3 ZAHRANIČNĚOBCHODNÍ POLITIKA STÁTU

Zapojení jednotlivých ekonomik do mezinárodního obchodu ovlivňuje stát prostřednictvím obchodní politiky. *Zahraničněobchodní politiku státu* chápeme jako *souhrn zásad a jim odpovídajících prostředků, kterými stát působí na stimulaci nebo zeslabení vývojových tendencí zahraničního obchodu*. Jejím nástrojem je regulace teritoriální a komoditní struktura vývozu a dovozu statků a služeb<sup>29</sup> a cílem je zajištění růstu a vnější rovnováhy ekonomiky.

Zahraničněobchodní politika každého státu může vycházet z jedné ze dvou koncepcí. Jednak je to liberalismus a jednak protekcionismus. Principem *liberalismu* je nezasahování státu do mezinárodního obchodu. Stát se omezuje pouze na statistiku obchodu a vytváření stejných podmínek pro všechny subjekty. Princip liberalismu prosazovali již klasikové ekonomie v diskusi s merkantilisty. Naopak *protekcionismus*, který prosazovali merkantilisté, spočívá v přísné regulaci zahraničního obchodu a jednostranné preferenci vývozu. Protekcionismus se uplatňuje zejména prostřednictvím *autonomních* (jednostranná rozhodnutí státu) nástrojů. Prosazování uvedených principů prošla značným vývojem. Ten pak vedl k tomu, že musíme opustit zúžené makroekonomické pojetí obchodní politiky, kdy se nám jeví, že stát je v možnostech volby nástrojů nezávislý na ostatních. Proto musíme rozlišovat mezi mezinárodní obchodní politikou a zahraničněobchodní politikou.

*Mezinárodní obchodní politika* je tvořena jednak mnohostrannými dohodami a institucemi, které jejich naplňování garantuje a jednak obchodními zvyklostmi a institucemi, které dbají o jejich uplatňování. Zahraničně obchodní politika země pak musí vycházet mezinárodně obchodní politiky. Z toho vyplývá, že vláda země, která podepsala mnohostrannou dohodu o obchodu, nemůže libovolně manipulovat s cly, jak se např. odborářské lobby zamane. Nástroje zahraničně obchodní politiky země jsou tradičně rozděleny na smluvní (mnohostranné a dvoustranné obchodní smlouvy) a autonomní, které může země použít v souladu s podepsanými smlouvami.

K tradičním autonomním nástrojům patří cla, kvantitativní omezení, technické překážky, antidumpingové řízení a podpora exportu. V dalších dvou kapitolách si ukážeme, jak rozporné účinky mají cla a kvantitativní opatření a že je skutečně výhodnější (až na specifické případy rozvojových zemí) jich nepoužívat.

---

<sup>28</sup> Pravdivost Heckscher-Ohlinova teorému se pokusil empiricky doložit v 50. letech Wassily Leontief<sup>28</sup>, který srovnával zahraniční obchod USA, z pohledu náročnosti na výrobní faktory (USA byla známa jako země bohatě vybavená kapitálem). Dospěl k názoru, který je znám jako **Leontiefův paradox**, že USA vyvázejí zboží spíše pracovní náročné. Leontief se tuto skutečnost pokoušel vysvětlit tím, že USA má asi třikrát větší produktivitu, než je běžné ve světě a proto by se množství práce mělo trojnásobně zvýšit (a tím by se z USA stala země bohatě vybavena prací). Dnešní ekonomové to vysvětlují tím, že vysoká produktivita je způsobena vysokou kvalitací, která vyžaduje vysoké investice, tedy kapitál. Vznikl tak pojem lidský kapitál, který znáte z mikroekonomie.

<sup>29</sup> Pokud se k tomu přidá ještě i koordinace mezinárodního pohybu výrobních faktorů, hovoříme o vnější hospodářské politice.

### 5.3.1 CLO

**Clo** je poplatek vybíraný za zboží přecházející hranice země. Je to nejstarší, v současnosti však nenejúčinnější, protekcionistické opatření. Clo plní následující tři **funkce**:

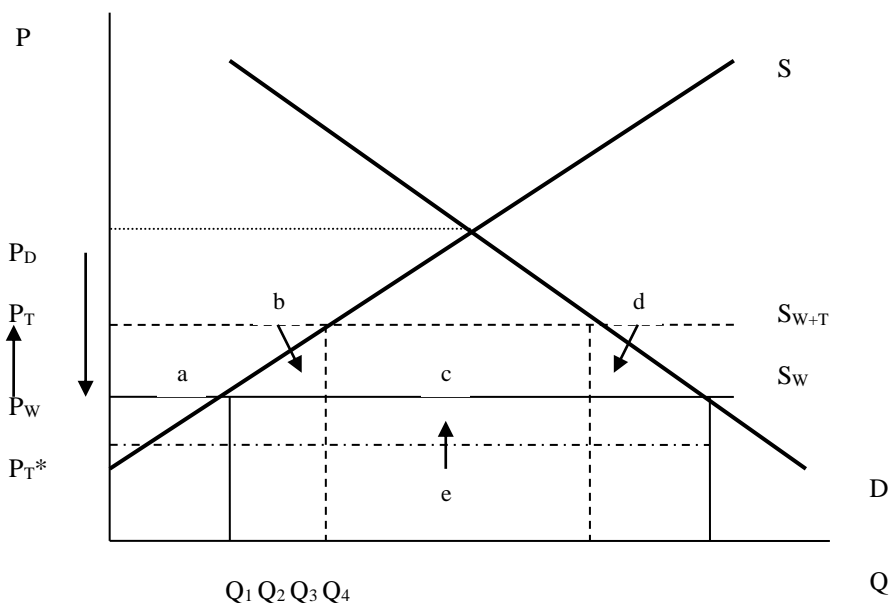
- **rozpočtovou a fiskální**, kdy je clo příjmem do státního rozpočtu
- **regulace vnitřního trhu**, kdy se jedná o regulaci dovozu a ochranu domácích výrobců
- a **regulace vnější směny statků**, kdy jde o teritoriální zaměření směny a sortimentní skladby.

Zavedením cla můžeme analyzovat **účinky dopadu na fungování ekonomiky**:

- **protekcionistický**, kdy důsledkem zavedení cla je zvýšení ceny dováženého zboží, což sice chrání domácí výrobce, ale ve svém efektu způsobuje ekonomickou ztrátu (v rámci existujících nákladů spojených s uvalením cla)
- **na spotřebu**, kdy dochází ke spotřebitelské ztrátě (omezení spotřeby), neboli ztrátě spotřebitelského přebytku v důsledku zvýšení cen
- **na státní rozpočet**, kdy cla jsou příjmem do státního rozpočtu (zde platí pravidlo, že čím méně je země rozvinutá, tím větší část příjmů státního rozpočtu pochází z cel)
- **přerozdělovací**, kdy cla přerozdělují důchod mezi faktory, které jsou do výroby zapojeny (část spotřebitelského přebytku náleží domácím výrobcům)
- **konkurenční**, kdy zavedení cla omezuje zahraniční konkurenci a z domácích výrobců se mohou stát monopoly či oligopoly (odůvodněné zavedení cel existuje jen v případech ochrany zavádějících odvětví)
- **důchodový**, kdy peníze za statky neplynou do zahraničí, zůstávají doma a z makroekonomického pohledu znamená zavedení cel v případě nezaměstnanosti zvýšení důchodů a zaměstnanosti a v případě plné zaměstnanosti inflaci
- **na platební bilanci**, kdy z krátkodobého hlediska zavedení cla, přes pokles dovozu, vede ke zlepšení salda běžného účtu platební bilance
- a **na směnné relace**, zde mají cla kladný nebo záporný dopad, neboť clo zvyšuje cenu dováženého zboží a snižuje (relativně) cenu zboží domácího, které v případě vývozu zlepšuje směnné relace. Pokud však dojde k „odvetným“ opatřením jiných ekonomik v podobě zavedení cel, směnné relace se zhoršují.

Účinky cel na domácí ekonomiku lze vyjádřit i graficky (viz obrázek 5-3). Cena v uzavřené ekonomice se pohybuje na úrovni  $P_D$ . Po vstupu do mezinárodního obchodu se cena v této ekonomice ustálí na úrovni světové ceny  $P_W$ . To znamená, že domácí výrobci jsou ochotni prodávat za tuto cenu množství  $Q_1$ , ale spotřebitelé poptávají množství  $Q_4$ . Mezeru v nesouladu mezi nabídkou a poptávkou vyplňuje dovoz (nabídka  $S_W$ ).

Obrázek 5-3 Dopady zavedení cel



Tato situace má ovšem negativní dopady na domácí výrobce, kteří lobují ve svůj prospěch a vláda, aby jim vyhověla a zároveň tyto výrobce ochránila, zavede cla. Cena komodity se tak zvýší na úroveň  $P_T$ , stoupne zároveň nabídka domácích výrobců do bodu  $Q_2$ , klesne poptávka do bodu  $Q_3$  a nabídka zahraničních výrobců na úroveň  $S_{W+T}$ .

Z pohledu účinků zavedení cel tak nastanou tyto následující čtyři *efekty* na domácí ekonomiku:

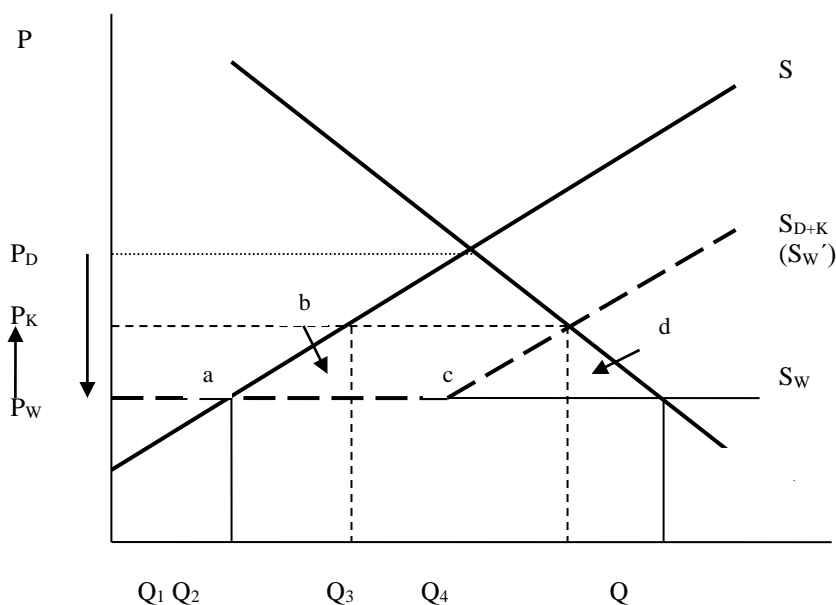
- spotřeba se sníží z  $Q_1Q_4$  na  $Q_2Q_3$ , a to z důvodů vzrůstu cen na domácím trhu
- ztrátu spotřebitelského přebytku (plocha mezi  $P_W$  a  $P_T$ ) si mezi sebe rozdělí domácí výrobci ( $a$ ) a vláda ( $c + e$ , což představuje příjem do státního rozpočtu a výnos ze směnných relací)
- plochy  $b$  a  $d$  nepřipadnou nikomu, neboť plocha  $b$  je způsobená neefektivností z přesunu zdrojů do výroby zboží, které by nebyly nutné při volném obchodu a plocha  $d$  je ztrátou spotřebních možností z ubraného množství  $Q_3Q_4$
- a plocha  $e$  vyjadřuje výnosy ze směnných relací, protože cla snižují vývozní ceny, což ale nastává pouze v případě velké ekonomiky<sup>30</sup>, protože malá ekonomika nemůže ovlivnit světové ceny (a plocha  $e$  je čistá).

### 5.3.2 MNOŽSTEVNÍ OMEZENÍ

Ekonomiky pro ochranu svých domácích výrobců nepoužívají jako protekcionistická opatření pouze cla, ale také netarifní bariéry, mezi něž patří nejpoužívanější opatření, a to *množstevní omezení*, neboli *kvóty*. Je to stanovení množství výrobků, které je možno dovézt v daném období a nad toto množství je dovoz zakázán. Jejich dopad je mnohem tvrdší než efekt ze zavedení cla, což znázorňuje následující obrázek 5-4.

<sup>30</sup> Velkou ekonomikou je myšlena ekonomika, která disponuje takovou tržní silou, že je schopna ovlivňovat světové ceny daných komodit (nezáleží tedy na geografické ani populační velikosti).

Obrázek 5-4 Kvóty a jejich dopady



Vstoupí-li ekonomika do mezinárodního obchodu a poté zavede kvótu na dovoz určité komodity, cena stoupne z  $P_W$  na úroveň  $P_K$ , což je cena po zavedení kvót a celková nabídka se změní z  $S_W$  na  $S_{D+K}$  ( $S_W'$ ). Nabídková křivka má zalomený tvar, a to proto, že poptávka je do určité míry (dané hodnotou kvóty) uspokojována dovozem (horizontální tvar), zbytek (rostoucí tvar) již zabezpečí domácí výrobci. Dovoz se tedy sníží z  $Q_1Q_4$  na  $Q_2Q_3$ , kdy plochy  $a+b+c+d$  vyjadřují ztrátu spotřebitelského přebytku (díky zvýšení cen), s tím rozdílem, že plocha  $c$  nepřipadne státnímu rozpočtu jako v případě cel, ale domácím dovozcům (resp. zahraničním firmám, které dostanou povolení k dovozu). Tato plocha se také nazývá **čistá monopolní renta**.

Zavedením kvót se ekonomika připravuje o příjmy do státního rozpočtu, které mohou být následně přerozdělovány a vráceny zpět do ekonomiky. Její ztráta efektivity se tedy zvyšuje o výše zmiňovanou rentu.

#### 5.4 VŠEOBECNÁ DOHODA O CLECH A OBCHODU

Základem současné mezinárodní obchodní politiky je mnohostranná obchodní dohoda - **Všeobecná dohoda o clech a obchodu GATT** (General Agreement on Tariffs and Trade), byla podepsána 23. září 1947 a není mezinárodní organizací, ale *mnohostrannou obchodní dohodou obsahující pravidla pro řízení obchodu a pro fórum, Světovou obchodní organizaci (WTO), k jednání o obchodních záležitostech a řešení obchodních sporů mezi členy*. U založení bylo 23 států, včetně naší republiky a před vznikem WTO to bylo 116 zemí, na které připadalo cca 90% světového obchodu.

V mnohostranném obchodním systému, jímž GATT bezesporu je, existuje několik principů, podle kterých se řídí mezinárodní obchod a podle kterých probíhá výše uvedená liberalizace. Mezi tyto principy, o které se tato Dohoda opírá, patří:

- *zásada nediskriminace* založená především na fungování **doložky nejvyšších výhod**, která stanoví, že poskytne-li jedna smluvní strana výhodu druhé smluvní straně, musí

být tato výhoda poskytnuta i ostatním smluvním stranám, tato zásada se ovšem netýká pouze výhod, ale celkového vzájemného zacházení všech členských zemí<sup>31</sup>

- *zásada liberalizace*, která spočívá v již zmiňovaném odstraňování tarifních a netarifních překážek mezinárodního obchodu, jejímž základem jsou neměnné celní sazby a jejich postupné snižování uvedené v tzv. *Listinách koncesí*, což je jakýsi registr dovozních sazeb členských zemí, který je závazný a nelze jej měnit jen na základě požadavků dovozců nebo vývozců
- *zásada multilaterality*, která je založena na tom, že se na jednáních a jejich výsledcích podílí mnoho stran
- *zásada konsolidace*, což je určitá právní vázanost daného stavu, neboli nutnost dodržovat (snižené) celní sazby ustanovené v Listinách koncesí jednotlivých členských zemí<sup>32</sup>
- a *zásada parity*, která znamená stejné zacházení se zahraničními komoditami jako s domácími od překročení hranic daného státu i zahraničními komoditami navzájem (jedná se např. o stejné daňové zatížení).

Snižování tarifních a netarifních bariér bylo výsledkem konferencí, kde byla tato problematika projednávána a které vstoupily do historie mezinárodního obchodu jako **jednací kola**<sup>33</sup>. První kolo se konalo v letech 1947-1948 v Ženevě, druhé v roce 1949 v Annecy ve Francii, třetí v letech 1950-1951 v Torquay ve Velké Británii. Čtvrté kolo v roce 1956 se konalo opět v Ženevě. Páté kolo bylo nazváno **Dillonovo kolo**<sup>34</sup> a proběhlo v letech 1960-62. Výsledkem již prvního kola, bylo přes sto dvacet dohod pokrývajících polovinu světového obchodu. Úspěchem prvního kola bylo snížení cel, zejména díky USA jako zastávce volného obchodu, které byly ochotny snížit svá cla na dovoz z Evropy, aniž žádaly po evropských zemích, aby opustily svá obchodní omezení uvalená na dovoz. Snížení cel se týkalo objemu obchodu v hodnotě cca 10 miliard USD, v dalších kolech se však objem snižoval (2,5 miliardy USD v roce 1956 a 4,9 miliard USD v letech 1960-62). Další liberalizaci obchodu bránily omezení vyjednávací pravomoci americké vlády Kongresem USA, neochota Británie a zemí Commonwealthu k redukováným preferencím a vznik Evropského společenství. Navíc rostl počet členských zemí a stávající postupy proto nemohly zajistit další podstatný pokrok v liberalizaci.

Obrat nastal s dalším kolem, probíhajícím v letech 1964-67 pod názvem **Kennedyho kolo**, jehož výsledkem bylo snížení cel průmyslových výrobků v průměru o 35 procent (kompromis k původně navrhovaným 50 procentům prezidentem Kennedym) a 18 procentní snížení cel na zemědělské a potravinářské výrobky. Celkově se snižování celních sazeb dotýkalo třech čtvrtin mezinárodního obchodu. Byl přijat tzv. *Antidumpingový kodex* o podmínkách při zavádění antidumpingových cel a *zásada nerekiprocitu* vůči rozvojovým zemím.

K další liberalizaci mezinárodního obchodu přispělo v pořadí sedmé kolo nazvané podle přijatého protokolu **Tokijské kolo**, konané v letech 1973-79, které se konalo v období stagflace světové ekonomiky a napjatých vztahů mezi světovými centry. Během tohoto kola byly projednávány otázky, které nebyly vyřešeny během Kennedyho kola, zejména v oblasti

<sup>31</sup> Výjimky z tohoto principu existují v případě vytvoření zóny volného obchodu, celní unie členskými zeměmi či vůči rozvojovým ekonomikám.

<sup>32</sup> Pokud však nezapíše smluvní strany tyto celní sazby do listin, mohou kdykoliv cla vrátit na úroveň, která je zapsaná v listinách.

<sup>33</sup> Koly jsou nazvány proto, že trvaly více než jeden rok.

<sup>34</sup> Toto kolo bylo nazváno podle ministra zahraničí USA Doughlase Dillona.



zemědělství a mimocelních bariér. Dále se toto kolo se zabývalo **novým fenoménem v protekcionismu**, a to technickými překážkami. Proto byla přijata *Dohoda o technických překážkách* odstraňující nesrovnalosti technického práva, ekologických, zdravotních a jim podobných norem a ukotvující povinnost členských zemí seznamovat ostatní členy s připravovanými normami či předpisy. Tokijské kolo bylo významné ve dvou směrech: pokračovalo v trendu snižování cel (v průměru o 20 procent) a členské země se mohly přihlašovat k jednotlivým dohodám a nemusely čekat na konečnou dohodu ve všech sektorech.

Posledním kolem, které probíhalo v letech 1986-93 bylo **Uruguayské kolo**, nazvané podle státu, ve kterém začalo (konkrétně se jednalo o město Punta del Este v Uruguayi). Toto kolo vyvolávalo mnohá očekávání: ze strany Japonska se jednalo o preferenci mnohostranných jednání před dvoustranným nátlakem USA a ES, malé průmyslové země očekávaly omezení protekcionistických tendencí Triády. Země vyvážející zemědělské produkty chtěly pomocí výsledků jednání omezit dopad dotované americké produkce a dotovaných exportů ES na světové trhy. A rozvojové země měly v zájmu zabezpečení vyšších celních preferencí a omezení dopadů vývozních bariér v ostatních oblastech, především textilu, oděvů a zemědělských produktů. Toto kolo bylo celkově velmi kontroverzní. Jednání překročila původně dohodnutou dobu o čtyři roky, a to hlavně kvůli jednáním o zemědělství mezi USA a ES (původní časový limit pro jednání vypršel v prosinci 1990 v Bruselu). Podstatná jednání skončila v prosinci 1993 a konečná dohoda byla přijata na ministerském setkání v Marakéši v Maroku v dubnu 1994.

Hlavními výsledky sedmiletého Uruguayského kola bylo:

- 38 procentní snížení průměrných celních sazeb
- přijetí *Marakéšského protokolu* o zlepšení přístupu na trhy průmyslových výrobků, textilu, ošacení a zemědělství
- uzavření *Dohody o zemědělství*, která poprvé zahrнула obchod zemědělskými produkty plně pod principy *GATT*
- uzavření *Dohody o textilu a oděvech*, která postupně včlení toto odvětví pod *GATT*, čímž nahradí různé dobrovolné dohody o omezení exportu
- přijetí *Všeobecné dohody o obchodu se službami GATS*
- uzavření *Dohody o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví*, zahrnující autorská práva, ochranné známky, obchodní tajemství, průmyslové vzory a patenty
- posílení ustanovení o *antidumpingu*, dotacích a ochraně
- a ustavení *Světové obchodní organizace (WTO)*, která spravuje 15 mnohostranných dohod.

#### 5.4.1 SVĚTOVÁ OBCHODNÍ ORGANIZACE WTO

*GATT* vznikla jako dohoda, která ovšem, díky své velikosti, rozsahu oblastí, které ošetřovala a pravidly jednání, nabyla charakteru mezinárodní organizace, s čímž byly spojeny legislativní a procedurální problémy. Proto bylo na posledním kole ustanoveno, že bude ustanoven následovník, který již bude mít podobu organizace. **Světová obchodní organizace WTO** (World Trade Organization) tak začala působit v mezinárodním obchodě 1. ledna 1995, kdy měla 125 zakládajících členů (v roce 2005 to bylo již 150 členských států, v současnosti 159).

Jádrem činnosti je problematika upravovaná GATT, rozšířená o regulaci služeb a práv k duševnímu vlastnictví. Spolu s IMF a IBRD je třetí institucí ovlivňující mezinárodní obchod a světovou ekonomiku jako celek, protože mezi její cíle (a původní cíle GATT) – odstraňování všech forem protekcionismu a diskriminačních opatření, zvyšování životní úrovně a příjmů při plné zaměstnanosti, rozšiřujícího se objemu produkce a optimálního využití zdrojů – patří také postupná liberalizace služeb, teorie udržitelného rozvoje, ochrana životního prostředí a v neposlední řadě také zvyšování podílu rozvojových ekonomik na mezinárodním obchodě. Jednání o liberalizaci mezinárodního obchodu probíhají na úrovni nejvyššího orgánu WTO, která se nazývá **Konference ministrů**, koná se každé dva roky a je identická s koly GATT.

*První Konference ministrů* proběhla v Singapuru v roce 1996. Hlavním tématem byla liberalizace obchodu v oblasti finančních služeb a informačních technologií (uzavření Dohody o obchodu s informačními technologiemi), rozšíření položek bezcelně obchodovaných léčiv (úspěšné), problémy pracovních standardů (jako práce dětí) a liberalizace obchodu se zemědělskými plodinami (obě neúspěšné – první z důvodu protestu rozvojových zemí, druhé z důvodu sporu mezi protekcionistickou EU a největšími liberálními exportéry). Byla otevřena nová, tzv. singapurská témata: vztah obchodu a investic, obchodu a hospodářské soutěže, usnadňování obchodu a veřejné zakázky.

*Druhá Konference ministrů* proběhla v Ženevě v roce 1998. Byla spojena s oslavami 50. výročí založení GATT, potvrdila cíle, závazky a rozsah další práce WTO. Rozhodla o zahájení přípravného procesu vedoucího k budoucím mnohostranným jednáním. Zvláštní deklarace se týkala elektronického obchodu.

Místem *třetí Konference ministrů* byl Seattle v roce 1999, byla označována jako Kolo milénia (nebo také Clintonovo kolo či Kolo rozvojových ekonomik) a provázely ji od začátku problémy. Pomineme-li obrovské demonstrace, u kterých musela zasahovat policie, ani přímí účastníci neměli mnoho klidu, neboť konference skončila neúspěšně, nebyla přijata žádná deklarace ministrů, nebylo tedy ani zahájeno nové kolo jednání (nebylo dosaženo shody v oblasti liberalizace zemědělství, bankovních, pojišťovacích a telekomunikačních služeb ani v oblasti pracovních standardů).

*Čtvrtá Konference ministrů* se konala v Dohá (Katar) v roce 2001. Spory, které vyvstaly na třetí konferenci, se ani zde nepodařilo vyřešit, k pozitivům jednání patří zpochybnění antidumpingových opatření USA v ocelářském průmyslu a lepší přístup rozvojových zemí ke generickým (nepatentovaným, levnějším) lékům (pomoc pro postižené AIDS). Zároveň byla přijata tzv. Rozvojová agenda z Dohá – Doha Development Agenda (DDA), která umožňuje prohloubit integraci rozvojových a nejméně rozvinutých členů do světového obchodu a ekonomiky.

*Pátá Konference ministrů* proběhla v Cancúnu (Mexiko) v roce 2003. Pokračovala v jednáních otevřených v Dohá, přijala dva nové členy a jednala o obchodu s bavlnou. Bylo projednáno také omezování volného obchodu stávajícími nadnárodními firmami a koncerny.

*Šestá Konference ministrů* se konala k 10. výročí vzniku WTO v prosinci 2005 v Hong-Kongu. Byl přijat 150. člen (Tonga) a projednávány všechny problémy omezující volný pohyb zboží a služeb ve světové ekonomice (např. úplná eliminace vývozních subvencí do roku 2013, zachování výjimek pro rozvojové země týkající se dovozních kvót), problematika obchodu s bavlnou apod. Očekávalo se přijetí kroků pro dokončení jednání o Rozvojové agendě z Dohá, ale protože nebylo dosaženo shody mezi členskými státy, k dokončení nedošlo. Byla však přijata Deklarace ministrů, která popisuje dosažené výsledky a průběžný stav jednání, obsahuje některé částečné kroky vpřed a umožňuje pokračovat v kole mnohostranných jednání na dříve přijatých zásadách.

*Sedmá Konference ministrů* byla uspořádána až v roce 2009 v Ženevě. K prodloužení doby mezi konáním jednotlivých konferencí bylo způsobeno neuspokojivým vývojem jednání o Rozvojové agendě z Dohá. Vzhledem k tomu nebyla problematika týkající se DDA zařazena jako hlavní a negociační bod na program konference, ministři se však shodli na významu dokončení jednání o DDA v r. 2010, kdy musí zůstat v centru jednání s cílem ekonomického vzestupu a odstranění chudoby v rozvojových a nejméně rozvinutých zemích. K většímu posunu v jednáních však nedošlo.

*Osmá konference ministrů* se konala opět v Ženevě, a to v prosinci 2011. Byla zde projednávána tři nejdůležitější témata – význam mnohostranného obchodního systému a WTO, obchod a rozvoj a Rozvojová agenda z Dohá. Konference schválila přistoupení Ruska, Samoy a Černé Hory.

Zatím poslední *devátá Ministerská konference WTO* konající se na Bali v roce 2013 skončila úspěchem. Ten spočívá v tom, že se poprvé od založení organizace podařilo dosáhnout dohody o záležitostech, které pozitivně ovlivní světovou ekonomiku. Největšími přínosy konference jsou zjednodušení celních procedur, vybrané zemědělské otázky a soubor rozhodnutí přijatých s cílem zajistit hlubší integraci nejméně rozvinutých členů do mnohostranného systému obchodu.

## 5.5 KONSENSUS OECD A PODPORA EXPORTU

V zahraničním obchodě, při projednávání konkrétní transakce je nejdůležitější podmínkou volba způsobu zaplacení (volba platební podmínky). Platí zásada, že pro výrobce (exportéra) je nejvýhodnějším způsobem zaplacení platba předem a pro dovozce naopak platba s co nejdelším odkladem placení (dlouhodobý obchodní úvěr). Mimo to se v zahraničním obchodě uplatňuje zásada, že by zakoupená zařízení měla být zaplacená až svou produkcí. Vyhovět těmto zásadám mohou pochopitelně jen firmy se silným finančním zajištěním. Střední a malé firmy by mohly být z možnosti uspět v soutěži o příslušnou zakázku ze soutěže vyřazeny, neboť nemohou čekat tak dlouho na zaplacení a navíc nést riziko nezaplacení. Pochopitelně překonat rozpor v požadavcích exportéra a dovozce na platební podmínku může poskytnutí exportního úvěru bankou, a to exportérovi nebo kupujícímu. Banky takovéto úvěry poskytují, ale za tvrdých komerčních podmínek, neboť na sebe přebírají riziko nezaplacení kontraktu, a proto poskytují exportní úvěry jen bonitním klientům.

Významnou možností jak vyhovět uvedeným zásadám je vstup státu do procesu poskytování exportních úvěrů. Aby taková podpora exportu státem nebyla ostatními zeměmi brána jako nástroj nekalé konkurence, došlo na půdě OECD k dohodě mezi členskými zeměmi, jak při podpoře státu postupovat. Nejprve šlo o „džentlmenskou dohodu“ mezi členskými zeměmi OECD, která byla uzavřena v roce 1978. Jednalo se o **Ujednání o pravidlech pro oficiálně podporované vývozní úvěry zemí OECD** tzv. **Konsensus OECD**, který se posléze stal závaznou normou. Konsensus OECD určuje zejména:

- základní parametry státem podporovaného pojištění a úrokového zvýhodnění
- rozsah veřejné podpory
- postup při jejím udělování
- systém ohodnocování úvěrového rizika země a klasifikace zemí do sedmi kategorií
- maximální dobu splatnosti dle kategorie zboží

- vymezení minimálních úrokových sazeb CIRR (Commercial Interest Reference Rates)
- vymezení podmínek pro poskytování vázané pomoci (soft loans) neboli dlouhodobých vývozních úvěrů, kdy projekt schvaluje vláda a část úvěru se pak hradí přímo ze státního rozpočtu
- specifika průmyslových odvětví
- a vyloučení pomoci.

Na uvedených principech pak pracují státní instituce, které podporu provádějí. Jsou jimi obvykle exportní banka a exportní pojišťovna. V případě České republiky se jedná o Českou exportní banku a Exportní a garanční pojišťovnu. K podpoře exportu pak slouží i další vládní i nevládní instituce, které poskytují potřebné informace o možnostech domácího exportu zahraničním partnerům a usnadňují exportním firmám průnik za hranice.

Zvláštním typem mnohostranné smlouvy je smlouva o Evropské unii, pomocí níž se uplatňuje společná obchodní politika členských zemí. Uzavírání obchodních smluv a uplatňování autonomních nástrojů je přeneseno na orgány EU. Členské země se podílejí na jejich činnosti a tak si zajišťují ochranu svých zájmů. Jediným a velmi účinným nástrojem, který zůstal v rukou členské země, je pouze proexportní politika, ale i v ní jsou členské země omezeny přijatými pravidly, která jsou dána konsensem OECD. Většina členských zemí je totiž současně členy OECD a ty které nejsou členem, mají z rozhodnutí orgánů EU, za povinnost se jím řídit.

## 6 SVĚTOVÝ POHYB VÝROBNÍCH FAKTORŮ

Doposud jsme se zabývali mezinárodním obchodem, což je jinými slovy řečeno, mezinárodní pohyb výsledků výroby (zboží a služeb). Ten však sám o sobě není jedinou formou mezinárodní migrace.

### 6.1 SVĚTOVÝ POHYB VÝROBNÍCH FAKTORŮ

Další formou je *světový (mezinárodní) pohyb výrobních faktorů*, který se dále dělí na *mezinárodní pohyb vědeckotechnických poznatků, mezinárodní pohyb pracovní síly a mezinárodní pohyb kapitálu*.

#### 6.1.1 MEZINÁRODNÍ POHYB VĚDECKOTECHNICKÝCH POZNATKŮ

Vliv vědeckotechnických poznatků na rozvoj světové ekonomiky je v posledních desetiletích nepopíratelný. Internacionalizace světové ekonomiky se tak přesouvá z oblasti mezinárodního obchodu (tj. oběhu a rozdělování) do oblasti výrobní a výzkumné spolupráce a tím se přesouvá vzájemná závislost jednotlivých subjektů světové ekonomiky od závislosti obchodní, surovinové či potravinové k závislosti technologické.

Se vznikem a rozvojem vědeckotechnických poznatků roste také *mezinárodní pohyb vědeckotechnických poznatků*. Jeho příčiny tkví jednak ve snaze méně vyspělých zemí dosáhnout úrovně zemí vyspělejších a vědeckotechnickými poznatky zajistit si rozvoj ekonomiky a růst životní úrovně a jednak mezinárodním pohybem v rámci vyspělých zemí rozšiřovat svou (také pro další rozvoj nedostatečnou) vědeckotechnickou základnu.

Z výše uvedeného tedy plyne, že nejen méně rozvinuté, ale také vyspělé ekonomiky jsou na rozvoji vědeckotechnických poznatků, a tedy na jejich mezinárodním pohybu, závislé. Tento pohyb probíhá následujícími způsoby:

- *legálním komerčním*, který se realizuje prostřednictvím směny produkce, jež je nositelem vědeckotechnického pokroku, jako jsou např. přímé zahraniční investice, patenty, licence nebo konzultační služby,
- *legálním nekomerčním*, a to prostřednictvím mezinárodních vědeckých konferencí, médií nebo výchovou odborníků v mezinárodním měřítku
- a *nelegálním*, kdy se jedná o krádeže vědeckotechnických poznatků, kopírování či průmyslovou špionáž, což je i v současné době rozšířený způsob transferu, navzdory snaze mnoha ekonomik tento způsob postihovat.

Rozsah mezinárodního obchodu s vědeckotechnickými poznatky vyjadřující technologickou úroveň ekonomiky se zaznamenávají v rámci *technologické platební bilance (TPB)*. Ukazatele TPB informují o stupni technologické nezávislosti dané ekonomiky, o původu technologií použitých v produkci nebo v exportu a o vazbě mezi výzkumem a technologickými příjmy dané ekonomiky. Součástí technologické platební bilance<sup>35</sup> jsou:

- *transfery technologické*, což jsou patenty, nepatentované vynálezy, licence spojené s know-how a know-how

<sup>35</sup> Základní koncepce a metodologie statistiky je založena na manuálu OECD (TPB Manual OECD) z roku 1990.

- **transfery designů, ochranných známek a průmyslových vzorů** v rámci prodeje, licencí a franšíz
- **poskytování technických služeb**, které zahrnují technické a inženýrské studie a technickou pomoc
- **a zajištění průmyslového výzkumu a vývoje** financovaného buď v, nebo ze zahraničí.

Ačkoliv mezinárodní pohyb vědeckotechnických poznatků nabývá stále na intenzitě a patří mezi nejdynamičtější oblast mezinárodních ekonomických vztahů, v žádné jiné oblasti neexistuje tolik překážek, které spolu s ohledem na strategický význam těchto poznatků (týká se to hlavně vojenské sféry) nedovolí ani v budoucnu úplnou liberalizaci tohoto typu mezinárodního obchodu.

Hlavní formou mezinárodního pohybu vědeckotechnických poznatků jsou **licence**, což je *povolení majitele daného poznatku, který je chráněný patentem, za úplatu (nebo formou jiných povinností) používat tento poznatek jiným subjektem*. Tento typ mezinárodního obchodu se rozvíjí rychlejším tempem než světový obchod, mezi největší vývozce patří USA, dovozce Japonsko a SRN.

### 6.1.2 MEZINÁRODNÍ POHYB PRACOVNÍ SÍLY

Mezinárodní pohyb pracovní síly je fenomén, který zasahuje každý stát. Tento pohyb zvyšuje potenciál pracovních sil a tím i výrobní potenciál, pomáhá zvyšovat poptávku, snižovat úbytek obyvatelstva a tak podněcovat hospodářský růst.

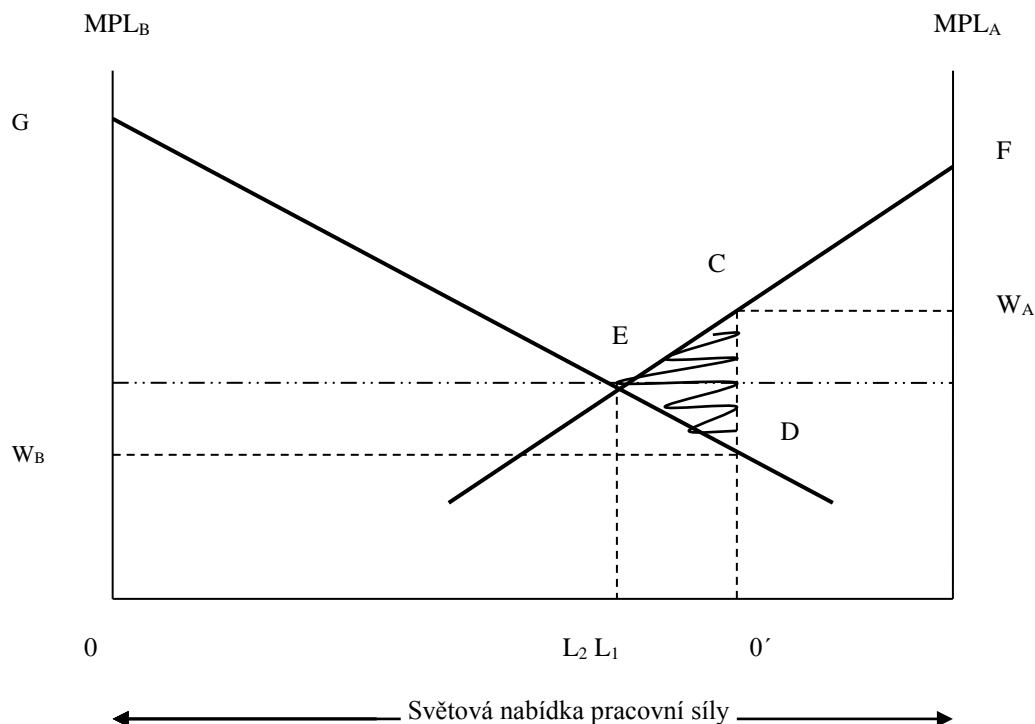
Pracovní síla je považována za méně mobilní výrobní faktor, a to například z důvodu imigračních zákonů, dopravních nákladů, nedostatku informací o poptávce po práci nebo z důvodu jazykových. I přesto dochází k jeho pohybům, ať legálním či ilegálním, a to z důvodu jak ekonomických, tak neekonomických. Mezi **ekonomické příčiny mezinárodního pohybu pracovních sil** patří rozdíly v ceně pracovní síly v zemích světové ekonomiky a hledání volné zemědělské půdy a zkušeností. K **neekonomickým příčinám mezinárodního pohybu pracovních sil** patří zejména důvody politické, vojenské, rasové, náboženské či národnostní.

Ve výkladu této kapitoly se budeme zabývat především ekonomickými aspekty pohybu pracovních sil, jejichž dopady si graficky znázorníme (viz obrázek 6-1). Představme si, že se pracovní síla může pohybovat mezi zeměmi A (mateřská ekonomika) a B (hostitelská ekonomika). Tento pohyb způsobuje, že se snižuje počet pracovní síly a zvyšují se reálné mzdy v mateřské ekonomice a naopak zvyšuje se počet pracovní síly a snižují se reálné mzdy v ekonomice hostitelské. Protože neexistují překážky tohoto pohybu, bude tento trvat tak dlouho, dokud se nevyrovnají mezní produkty práce v obou ekonomikách<sup>36</sup>.

Na horizontální ose je znázorněna celková nabídka práce. Pracovní síla zaměstnaná v mateřské ekonomice je měřena zleva, v ekonomice hostitelské zprava. Na vertikální ose je zobrazen mezní produkt práce v každé ekonomice. Nabídka práce v ekonomice B je  $OL_1$  a v ekonomice A  $O'L_1$ . Před migrací je v hostitelské ekonomice B míra mezd  $OW_B$  a celkový produkt (výstup, důchod)  $OGDL_1$ . Na druhé straně je v mateřské ekonomice A míra mezd dána  $OW_A$  a celkový výstup je dán plochou  $OFCL_1$ . Protože jsou mzdy v ekonomice A vyšší (bod C odpovídající úrovni mezd  $W_A$ ) než v hostitelské (bod D odpovídající úrovni mezd  $W_B$ ), dochází k pohybu pracovní síly z  $L_1$  do  $L_2$  (z ekonomiky mateřské do ekonomiky hostitelské).

<sup>36</sup> Tyto křivky, jak znáte z mikroekonomie, mají klesající tvar, a to z důvodu stoupajících nákladů na práci s růstem jednotek práce.

Obrázek 6-1 Dopady mezinárodního pohybu pracovních sil



Tak dochází k vyrovnání mzdové hladiny v obou ekonomikách. Na druhé straně celkový produkt ekonomiky B klesl z  $OGDL_1$  na  $OGEL_2$  a v ekonomice A se zvýšil z  $OFCL_1$  na  $OFEL_2$ . Tím došlo k **čistému vzrůstu světového výstupu**, který je znázorněn zvýrazněnou plochou ECD.

Mezinárodním pohybem (migrací) pracovních sil tak dochází k následujícím **ekonomickým dopadům mezinárodního pohybu pracovních sil**, které můžeme shrnout do třech bodů:

- dojde k **vyrovnání reálných mezd** mezi ekonomikami, ve kterých dochází k migraci pracovních sil
- dojde k **růstu celkového objemu světové produkce**, který je znázorněn plochou  $L_1L_2$  odpovídající trojúhelníku ECD
- a dochází k **poškození některých skupin obyvatelstva** v domácí ekonomice, protože díky neomezené migraci obdrží menší reálné mzdy a v zahraniční ekonomice jsou znevýhodněni vlastníci kapitálu a půdy menší nabídkou práce.

Ekonomické důsledky pohybu pracovních sil můžeme hodnotit také podle jejich kladného či záporného dopadu. Mezi **kladné efekty** tohoto pohybu řadíme již zmiňované zvýšení ekonomické efektivity v celosvětovém měřítku, dále pak snižování úrovně nezaměstnanosti v méně vyspělých (v grafu mateřských) ekonomikách, zvyšování příjmů imigrantů a příjmů z obchodu v přijímající zemi a v neposlední řadě příliv vysoce kvalifikovaných pracovních, tzv. **brain-gain**.

K **záporným efektům** plynoucím z mezinárodního pohybu pracovních sil řadíme imigrační náklady v přijímající zemi, jako například administrativní náklady spojené s provozem imigračních úřadů, problematika adaptace pracovních sil v nové zemi (kultura, jazyk, rasové a kriminální problémy), snížení produktivity práce v emigrační ekonomice

v důsledku ztráty pracovní síly. Dalším problémem může být zvýšení úrovně nezaměstnanosti v přijímající zemi, která je spojena s možným rostoucím napětím v dané ekonomice jak na trhu práce, tak z pohledu sociálního (xenofobie, rasismus) a také odliv kvalifikovaných pracovních sil (únik mozků) z méně vyspělých (v grafu mateřských) ekonomik, tzv. **brain-drain**.

Podíváme-li se na historický vývoj mezinárodního pohybu pracovních sil, tak v minulosti docházelo k jejich pohybu z Evropy a rozvojových zemí Afriky a Asie do USA, Kanady a Austrálie, kdy největší migrace probíhala v 19. století.

V 50., 60. a na počátku 70. let dvacátého století dochází k pohybu pracovních sil z rozvojových zemí do zemí západní Evropy, kdy tato pracovní síla byla najímána jako tzv. "guest-workers". Po skončení druhé světové války potřebovaly ekonomiky některých západoevropských zemí doplnit nedostatečný objem pracovních sil, potřebný pro znovubudovaný průmysl, který byl způsobený jak nízkou mírou porodnosti během ekonomické krize mezi válkami, tak vyšší mírou úmrtnosti mužů během druhé světové války. Proto tyto země začaly hledat pracovní sílu nejprve ve svých bývalých koloniích a později i v dalších zemích. Např. do Velké Británie přišlo mnoho Pákistánců, do Nizozemí Indonézánů, do Francie především Alžířanů atd. Další pracovníci byli získáváni do Evropy i z jiných zemí, řada z nich se v Evropě také usadila natrvalo. Jejich najímání pokračovalo i v době, kdy v západoevropských zemích rostla míra nezaměstnanosti a pokračuje dodnes. Stále totiž přetrvává potřeba levné a převážně nekvalifikované pracovní síly, hlavně v průmyslové výrobě, která dosahuje velkého rozvoje.

Naproti tomu v rámci Evropské unie (EU) nehraje pohyb pracovních sil dominantní roli a tyto pohyby nejsou zanedbatelné. Převládající byl prozatím směr pohybu z jihu na sever – během 70. a 80. let minulého století se 3 procenta obyvatelstva jižních zemí EU (Řecko, Itálie, Španělsko a Portugalsko) přestěhovalo na sever. Podíl obyvatel zemí EU zaměstnaných mimo hranice své země se výrazně liší – od 23 procent pro Irsko, přes více než 10 procent pro Portugalsko a Dánsko až k 1-2 procentům pro Německo a Nizozemí.

### 6.1.3 MEZINÁRODNÍ POHYB KAPITÁLU

K mezinárodnímu pohybu výrobních faktorů řadíme také **mezinárodní pohyb kapitálu**, jehož prostřednictvím se uskutečňuje rostoucí vzájemná propojenost ekonomik (formou nadnárodních společností a mezifirmní kooperace) a internacionalizace hospodářského života. Předmětem mezinárodního pohybu kapitálu jsou *finanční instrumenty* jako cenné papíry, půjčky a obchodní úvěry, ale i *nefinanční instrumenty* v podobě nákupů podniků v zahraničí (výstavba firem, jejich rozšiřování, stroje a zařízení apod.).

Původním **motivem mezinárodního pohybu kapitálu**, resp. jeho vývozu byl vznik přebytečného kapitálu v zemích, které se rozvinuly dříve a neměly možnost investovat ve své ekonomice. Dále to byla snaha získání monopolního postavení v těžbě surovin v málo vyspělých ekonomikách a snaha vyššího zhodnocení relativního přebytku kapitálu vyspělých ekonomik v zahraničí. Po druhé světové válce se však situace mění – mnoho ekonomik jako Německo, Japonsko, Itálie či Francie bylo vyčerpáno válkou a trpělo absolutním nedostatkem kapitálu, další příčinou pak byla snaha ekonomik získávat surovinové zdroje a vnější zdroje pro urychlení tempa ekonomického růstu. V neposlední řadě je příčinou mezinárodního pohybu také stále vyšší úroveň výrobních faktorů, která s sebou přináší potřebu vyšší koncentrace kapitálu, protože vnitřní zdroje nejsou mnohdy schopny zajistit jejich další rozvoj.



Motivy mezinárodního pohybu kapitálu tak můžeme shrnout do následujících bodů:

- *dosahování vyšších zisků*
- *preferenční postavení rozvojových států*, kdy některé mají nižší, resp. žádná cla
- *hledání odbytových trhů*
- *překonávání překážek mezinárodního obchodu* v podobě protekcionistických překážek
- *výhodnější ekonomické podmínky* jako jsou nižší daně, nižší mzdové náklady, vyšší kvalifikace, infrastruktura, fiskální politika, velikost trhu, míra inflace, možnost přelévání zisku apod.
- *a aplikace vědeckotechnického pokroku.*

Mezinárodní pohyb kapitálu můžeme analyzovat dle několika hledisek – z hlediska formy, z hlediska zúčastněných subjektů, z hlediska vlastnictví, charakteru umístění a z hlediska časového:

- podle **formy** rozlišujeme přímé zahraniční investice, portfolio investice, ostatní investice, rezervy a kapitálové transfery
- podle **zúčastněných subjektů** rozlišujeme kapitálové transakce centrálních bank, vlád, komerčních bank a ostatních subjektů
- podle **vlastnictví** dělíme kapitál na kapitál soukromý, veřejný, kapitál mezinárodních institucí (Světové banky, IMF)
- podle **charakteru umístění** dělíme kapitál na kapitál *zápůjční* v podobě půjčky na nákup určitého statku a na kapitál *podnikatelský*, kdy vývozce získá možnost řídit zahraniční jednotku
- a podle **času** rozlišujeme kapitál *krátkodobý* (do jednoho roku), *střednědobý* (do pěti let a *dlouhodobý* (nad pět let).

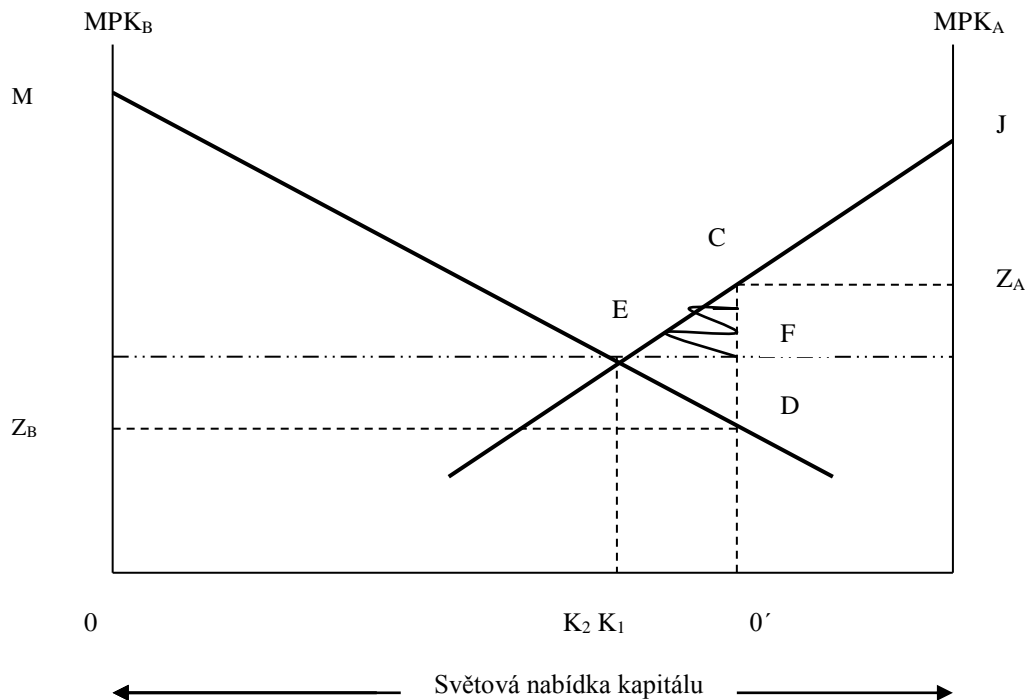
V praxi jsou obvyklé kombinace uvedených forem, kdy například soukromý dlouhodobý kapitál má podobu přímých zahraničních investic, státní kapitál podobu dlouhodobých nebo krátkodobých půjček jiným vládám a mezinárodní kapitál a jeho pohyby probíhají formou dlouhodobých úvěrů mezinárodních institucí poskytovaných vládám, centrálním bankám a firmám.

**Přímé zahraniční investice** (Foreign Direct Investment, FDI) představují *transakce mezi přímými investory a firmami, do kterých investice směřují, za účelem získání významného podílu na řízení podniku mimo rezidentní ekonomiku investora*. Mají formu akciového kapitálu, reinvestovaných výnosů a kapitálových transakcí v rámci dané firmy. Nositeli této formy kapitálu jsou především nadnárodní společnosti. **Portfoliové investice** jsou *transakce akcií a dluhopisů za účelem lepšího zhodnocení peněz než v reziduální ekonomice*. Investor však nemá rozhodovací pravomoci a kontrolu nad subjektem, do kterého vložil své prostředky. **Ostatní investice** zahrnují *obchodní úvěry, půjčky, hotovost, depozita či jiné závazky a pohledávky*. Největší část těchto investic tvoří úvěry obchodního charakteru – na financování nákupu a prodeje zboží a služeb, hypotéky nebo finanční leasing. K **rezervám** řadíme *zahraniční aktiva centrálních bank*, jakými jsou monetární zlato, zvláštní práva čerpání, aktiva v zahraniční měně odrážející platby vyvolané platební nerovnováhou.

Zvláštním typem mezinárodního pohybu kapitálu jsou **kapitálové transfery**, což jsou kapitálové transakce bez protihodnoty a člení se na vládní transfery, jako je prominutí dluhu či investiční granty a ostatní transfery, kam řadíme transfery související s migrací obyvatelstva, prominutí soukromých dluhů, převody autorských práv a patentů apod.

Chceme-li analyzovat dopady mezinárodního pohybu kapitálu, postupujeme obdobně jako u mezinárodního pohybu pracovních sil, kdy analyzujeme především dopad přímých zahraničních investic. Na obrázku 6-2 máme ukázány opět dvě ekonomiky A a B, kdy je na horizontální ose znázorněna celková nabídka kapitálu, na vertikální ose je zobrazen mezní produkt kapitálu v každé ekonomice vyjadřující výnosy, resp. cenu kapitálu  $Z$ .

**Obrázek 6-2 Dopady mezinárodního pohybu kapitálu**



Pokud by byla ekonomika B autarkní, investovala by svou celkovou zásobu kapitálu  $OK_1$  při jeho ceně na úrovni  $OZ_B$  a jeho celkový produkt by byl na úrovni  $OMDK_1$ <sup>37</sup>. Stejně tak v ekonomice A je při autarkii investováno  $O'K_1$  při ceně  $O'Z_A$ , vytvořen výstup na úrovni  $O'JCK_1$ <sup>38</sup>. Dojde-li k mezinárodnímu pohybu kapitálu, část kapitálových zásob se z ekonomiky B přesune do ekonomiky A (protože výnosy z kapitálu jsou zde vyšší) – z  $K_1$  do  $K_2$ . Takže se míra výnosu z kapitálu v obou zemích vyrovná. Celkový produkt ekonomiky A je nyní na úrovni  $OMEK_2$  a ekonomice A na úrovni  $O'JEK_2$ . Tento pohyb způsobil čistý vzrůst světového výstupu na úrovni  $CDE$ , z něhož  $CEF$  připadá ekonomice A a  $EDF$  ekonomice B. V případě první ekonomiky se zvýšení celkového domácího produktu rozdělí na příjmy zahraničním investorům –  $K_1K_2EF$  a čistý výnos domácího důchodu  $CEF$ .

<sup>37</sup> Z toho  $OZDK_1$  připadá vlastníků kapitálu a zbytek ostatním vlastníků výrobních faktorů (půdy a práce).

<sup>38</sup> Z toho  $O'ZCK_1$  připadá vlastníků kapitálu a zbytek ostatním vlastníků výrobních faktorů (půdy a práce).

Z výše uvedené analýzy tedy plyne, že v důsledku mezinárodního pohybu kapitálu dochází k následujícím ekonomickým aspektům:

- dojde k *vyrovnání výnosů z kapitálu*
- *roste celkový objem světové produkce*, zvyšuje se efektivní alokace zdrojů
- a dojde ke *krátkodobému dopadu na platební bilanci*, kdy investující země vykazuje zhoršení vyššími zahraničními výdaji a přijímající země vykazuje zlepšení.

Přímé zahraniční investice jsou nejvýznamnějším zdrojem tvorby mezinárodní produkce, čili produkce realizované nadnárodními společnostmi, kdy od 70. let minulého století převyšuje objem světového obchodu se zbožím. Z pohledu sektorového plynuly tyto investice do 50. let minulého století především do těžebního průmyslu, poté do průmyslu zpracovatelského a od konce 60. let stoupá podíl v odvětví služeb.

Stejně jako u mezinárodního obchodu s komoditami a službami, mezinárodního pohybu vědeckotechnických poznatků a pracovních sil, také u mezinárodního pohybu kapitálu dochází k jeho postupné liberalizaci. Tato liberalizace představuje pro mnohé ekonomiky velký přínos, pro mnohé také ale velké riziko. Mezi **přínosy mezinárodního pohybu kapitálu** řadíme efektivnější celosvětovou alokaci úspor, neboť kapitálové zdroje plynou do oblastí, kde mohou být nejproduktivněji využity. Dalším přínosem může být růst objemu potenciálních investičních zdrojů, které jsou východiskem pro rychlejší ekonomický růst. Snadnější přístup domácích subjektů na zahraniční kapitálové trhy a příliv nových technologií je také podstatným kladem liberalizace tohoto pohybu.

Příliv kapitálu je však spojen také s řadou rizik. K takovýmto **rizikům mezinárodního pohybu kapitálu** patří finanční a měnové krize, např. finanční krize v Argentině, Mexiku, asijská finanční krize nebo krize v Rusku a Brazílii. S tímto rizikem, resp. jeho příčinou, je spojena setrvačnost pohybu kapitálu, jeho opožděná reakce, kdy nositelé hospodářské politiky nejsou schopni reagovat, čímž dochází k odlivům zahraničního kapitálu, panice a rozšiřování krizí i do zdravých ekonomik. Tento odliv kapitálu může mít pro ekonomiku negativní důsledky, protože pokud tento kapitál sloužil k financování domácích investic, vede tak k poklesu poptávky a ve svém důsledku pak k recesi.

## 6.2 ÚLOHA NADNÁRODNÍCH FIREM A STÁTU VE SVĚTOVÉM POHYBU VÝROBNÍCH FAKTORŮ

Jak již bylo uvedeno, nositeli přímých zahraničních investic jsou především **nadnárodní (transnacionální) společnosti**, TNS. Za TNS je považována taková *firma, která má sídlo v jedné zemi a vyvíjí stálou činnost pod svou kontrolou minimálně ve dvou dalších zemích, v nichž realizuje alespoň deset procent svého obrátu*. Jejich úloha v mezinárodním pohybu výrobních faktorů je tak podstatná, že dokonce vznikla teorie zabývající se touto problematikou. Velkou výhodou těchto společností je schopnost mezinárodně přesouvat fyzický i finanční kapitál, kvalifikovanou pracovní sílu a moderní technologie. Tak se TNS staly od poloviny 50. let minulého století základním subjektem mezinárodního pohybu výrobních faktorů.

### 6.2.1 ÚLOHA NADNÁRODNÍCH FIREM

Hlavním důvodem existence těchto společností je konkurenční výhoda globalizace výroby a distribuce. Tato výhoda vznikla zčásti z vertikální a zčásti z horizontální integrace se zahraničními dceřinými společnostmi. Při **vertikální integraci**<sup>39</sup> mohou těmto společnostem zajistit lepší nabídku statků, jejich lepší distribuci a servisní síť. U **horizontální integrace**<sup>40</sup> mohou TNS přes své dceřiné společnosti lépe ochraňovat a využívat monopolní sílu, přizpůsobovat své produkty místním podmínkám a zvyklostem a zajišťovat důslednou kvalitu výroby. Konkurenční výhoda je také založena na úsporách z rozsahu, možnosti financování výzkumu a vývoje a na lepším marketingu.

Všeobecně můžeme klasifikovat tři výhody nadnárodních společností, které zahrnují výhodu vlastnictví, výhodu umístění a výhodu internacionalizace. *Výhoda vlastnictví* spočívá v tom, že TNS vlastní speciální druh kapitálu zvaný „knowledge capital“ (u nás tomu odpovídá pojem nehmotný kapitál), skládající se z lidského kapitálu, patentů, know-how, ochranných známek apod., jehož přesuny v rámci společnosti jsou téměř beznákladové. Další je *výhoda umístění*, která znamená, že vhodným umístěním produkce šetří TNS dopravní náklady, platí méně za určité výrobní zdroje a obchází celní bariéry (tzv. tariff-jump argument). Poslední výhodou je *výhoda internacionalizace* týkající se technologií (patenty, licence apod.). Spočívá v tom, že pokud by neexistovaly nadnárodní společnosti, které tyto technologie „balí“ a hlídají, docházelo by k úniku a rozptýlení důležitých znalostí. A také v tom, že pokud by existovalo monopolní postavení výrobce produkujícího výrobky, které by byly vstupy pro druhou firmu, mohlo by docházet k cenovým konfliktům nebo nejistým dodávkám, které jsou díky existenci těchto typů společností eliminovány.

### 6.2.2 ÚLOHA STÁTU

Vedle transnacionálních společností (ale také menších firem) hraje důležitou úlohu v mezinárodním obchodě a mezinárodním pohybu výrobních faktorů stát. Tyto pohyby ovlivňují nepřímo řadou regulativních opatření v rámci ekonomik, ale také přímo prostřednictvím regulace zahraničního obchodu, pohybu kapitálu a pracovních sil, měnovými opatřeními, protekcionistickými zásahy v podobě technických a zdravotních norem atd. Všechna tato opatření zvyšují či zmenšují mezinárodní pohyby přes hranice dané země a ekonomiku buď propojují, nebo izolují od ostatního světa.

Základními podmínkami pro vstup zahraničního kapitálu je stejně jako u pohybu zboží smluvní zabezpečení této formy mezinárodních ekonomických vztahů. Aby kapitál do země vstoupil, musí mít investor jistotu, že mu jeho investice nebude zmařena. To zajišťuje Smlouva o ochraně investic. Druhou smlouvou je Smlouva o dvojím zdanění, která poskytuje investorovi jistotu v daňové oblasti. Teprve zajištění těchto smluvních vztahů dává šanci k působení tzv. investičních pobídek.

Úroveň a druh podpory zahraničních investic má tedy vliv na rozhodování firem o vstupu na trh dané ekonomiky. Tuto podporu nazýváme **investičními pobídkami**, což jsou *určité úlevy investorovi, který se rozhodne vložit svůj kapitál do určité ekonomiky*. K faktorům, které ovlivňují vstup investora na trh, patří dostatečný rozsah dodavatelů a odběratelů, politická stabilita, důvěryhodná hospodářská politika, dobrá úroveň legislativy (zvláště v oblasti daňové a celní), infrastruktura nebo kvalifikace pracovní síly.

<sup>39</sup> Vertikální integrace znamená, že TNS převezme firmu, která má stejnou výrobní činnost (např. podnik na zpracování masa koupí jatka).

<sup>40</sup> Spolupráce dvou a více společností zabývajících se různými výrobními činnostmi (např. společnost vyrábějící masné výrobky koupí firmu pro výrobu hotových jídel a její výrobky poté nabízí ve svých prodejnách).

Výše uvedené faktory mají za následek různé druhy investičních pobídek, jako jsou:

- *daňová podpora*, jako např. daňové prázdny nebo diferencovaná sazba daně z příjmu
- *celní úlevy*
- *finanční podpora* ve formě dotací a grantů
- a *místní podpora*, jako vybudování infrastruktury, výhodný prodej pozemku, mimopracovní možnosti zaměstnanců apod.

Po období odmítání investičních pobídek (snad kromě Irska, které začalo s touto politikou již v 50. letech minulého století), nastal v 90. letech 20. století obrat, neboť jak méně vyspělé, tak rozvinuté ekonomiky si začaly uvědomovat jejich nutnost. Ze zemí bývalých centrálně plánovaných ekonomik začaly investiční pobídky nabízet nejdříve Polsko a Maďarsko. V České republice investiční pobídky neexistovaly téměř do konce minulého století, až roku 1998 bylo schváleno vládní usnesení pobídek pro investory, kteří investují min. 25 mil. USD (později se snížil tento požadavek na 10 mil. USD) a týkají se čtyř oblastí – daňové, celní, zaměstnanosti a oblasti nemovitostí.

Musíme si ovšem uvědomit, že pouhé investiční pobídky nestačí, je nutná celková schopnost zemí dostát svým závazkům. V tomto případě hovoříme o **bonitě** ekonomiky, která se hodnotí pomocí **ratingu**. Ratingové hodnocení dané ekonomiky provádí specializované ratingové firmy, jako např. Moody's nebo Standard & Poor's a je důležitým signálem pro zahraniční investory, kteří na jeho základě mohou zvýšit své kapitálové toky nebo naopak tyto toky omezit (viz odliv kapitálu v době asijské, ruské či latinskoamerické finanční krize).

### 6.3 ÚLOHA MEZINÁRODNÍCH KAPITÁLOVÝCH TRHŮ

Trh, na kterém residentní různých ekonomik obchodují se svými aktivy, se nazývá **mezinárodní kapitálový trh**. Historicky se vyvinul z národních kapitálových trhů v Evropě, USA a Japonsku. Tento integrační proces se stal jednak významným faktorem pro investování do mezinárodních aktiv, ale i pro determinaci devizových kurzů a financování firem. Mezinárodní kapitálový trh je skupina úzce propojených trhů, na kterých probíhá obchod s aktivy v mezinárodních dimenzích. Aktiva představují na tomto trhu cenné papíry a bondy, což jsou dluhopisy, které v tomto případě dělíme do dvou skupin. První skupinou jsou tzv. **cizí bondy**, čili *obligace emitované zahraničním vypůjčovatelem určité země v její měně*, např. dolarové dluhopisy emitované britským emitentem na kapitálovém trhu v USA. Druhou skupinou jsou tzv. **eurobondy**, čili *obligace, které se vydávají mimo okruh působnosti měny, na kterou znějí* (např. česká firma může vydat obligace denominované v amerických dolarech a prodávané mimo americký trh).

Emitenty těchto aktiv jsou většinou firmy a veřejné organizace, investory většinou nefinanční organizace, které shromažďují peněžní prostředky od těch ekonomických subjektů, které mají zájem o stabilní příjem z úroků. Vše zprostředkovávají a provádějí banky. Tímto se dostáváme ke **struktuře mezinárodních kapitálových trhů**. Mezinárodní kapitálové trhy tvoří a zároveň na těchto trzích obchodují:

- *komerční banky*, které jsou centry mezinárodních kapitálových trhů, protože zajišťují řetěz mezinárodních finančních aktivit a mohou provozovat zahraniční aktivity, které nemohou provádět ve vlastní ekonomice a tím podporují růst mezinárodního bankovníctví
- *korporace (firmy)*, které obvykle financují své investice čerpáním zahraničních zdrojů, a to v podobě bondů nebo půjček od mezinárodních bank a jejich finančních institucí

- *nebankovní finanční instituce* (pojišťovací společnosti, penzijní fondy, tzv. investiční banky), které jsou důležitými účastníky těchto trhů, protože se jej účastní za účelem diverzifikace svých portfolií
- a *centrální banky a vládní agentury*, kdy se centrální banky účastní operací na mezinárodních kapitálových trzích intervencemi na devizových trzích a vládní agentury půjčkami u zahraničních komerčních bank<sup>41</sup>.

V posledních padesáti letech dochází ke globalizaci bankovního průmyslu tím, že banky překročily hranice ekonomik a vstoupily do zahraničních finančních center. Takovýto *obchod, který řídí zahraniční kanceláře bank vně svých domácích ekonomik*, se nazývá **offshore banking**<sup>42</sup>. Ruku v ruce s offshore bankovníctvím vzrůstalo obchodování s offshore měnami, neboli **euroměnami**, což je trochu zavádějící název, protože se kromě Londýna, Paříže a Curychu často obchodují i na neevropských trzích, např. v Singapuru či Hongkongu. Další nárůst zaznamenala offshore depozita, čili bankovní depozita denominovaná v jiné měně, než je měna země, ve které banka sídlí (např. jenová depozita v Bank of London). Jsou to typická krátkodobá termínovaná depozita (od overnightů do jednoho roku) s pevně stanovenou úrokovou mírou, která zahrnují také dolarová depozita deponovaná mimo USA, zvaná **eurodolary** a eurobondy. Banky, které akceptují takováto depozita, se nazývají **eurobankami**.

Motivací k rozvoji offshore bankovníctví a měn byl růst mezinárodního obchodu a nadnárodní charakter podnikatelských aktivit. Dalším důvodem expanze mezinárodního bankovníctví byla „touha“ bank vyvázat se z domácí vládní regulace finančních aktivit přesunem svých operací do zahraničí a do zahraničních měn. V neposlední řadě zde patří také politický faktor, kdy někteří vkladatelé, kvůli právním podmínkám, požadovali držbu měn mimo domácí ekonomiku.

Vedle emise bondů lze na kapitálových trzích získat také finanční prostředky pomocí půjček od skupiny bank nebo mezi bankami navzájem. Uplatňuje se zde zvláštní systém stanovení úrokových sazeb, neboť výkyvy běžně používaných sazeb by znamenaly v tomto případě pro půjčovatele velké riziko. Na eurotržích se tak nejčastěji používá sazba **LIBOR** (London Inter Bank Offered Rate), což je *průměrná úroková sazba stanovených referenčních bank na krátkodobá depozita, kotovaná dohodnutým způsobem na finančním trhu v Londýně*. Mimo tuto sazbu existují také sazby stanovené v New Yorku (NIBOR), Singapuru (SIBOR), Lucembursku (LUXBOR) nebo ve Frankfurtu nad Mohanem (FIBOR)<sup>43</sup>.

## 6.4 ÚLOHA SVĚTOVÉ BANKY A REGIONÁLNÍCH INVESTIČNÍCH BANK

Kromě nadnárodních společností a států hrají v mezinárodním obchodě a pohybu výrobních faktorů důležitou úlohu mezinárodní instituce, především Světová banka a regionální investiční banky.

### 6.4.1 SVĚTOVÁ BANKA

**Světová banka** (World Bank, WB) byla založena v roce 1944 a její oficiální název byl Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj (IBRD). Byla založena společně s Mezinárodním měnovým fondem (IMF) a spolu jsou označovány jako Bretton-woodské instituce. Když začala WB v roce 1946 fungovat, měla 38 členů. Jejich počet se výrazně zvýšil v padesátých

<sup>41</sup> Týká se to obzvláště vlád rozvojových ekonomik a státem vlastněných firem. Takto bylo zadluženo i Polsko a Maďarsko v době RVHP.

<sup>42</sup> V překladu to znamená vnější podpora bankovníctví.

<sup>43</sup> V České republice se používá sazba PRIBOR.

a šedesátých letech, kdy mnoho bývalých kolonií získalo nezávislost a stalo se jejími členy. Dnes patří k jejím členům většina zemí světa.

V rámci svého růstu Světová banka vytvořila nové instituce, které se specializují na různé činnosti. Společně se tyto organizace nazývají Skupina Světové banky a patří do ní:

- **IBRD - Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj** (International Bank for Reconstruction and Development) poskytuje úvěry a technickou pomoc na rozvoj středně bohatých zemí a úvěruschopných chudších zemí, kdy většinu finančních prostředků získává z prodeje vlastních obligací na mezinárodních kapitálových trzích.
- **IDA - Mezinárodní asociace pro rozvoj** (International Development Association) významně podporuje poslání Světové banky, jímž je snižování chudoby. Její pomoc je určena nejchudším zemím, kterým IDA poskytuje bezúročné půjčky a další služby. Většina finančních prostředků IDA pochází z příspěvků bohatších členských států, včetně několika rozvojových zemí.
- **IFC - Mezinárodní finanční korporace** (International Finance Corporation) podporuje růst rozvojového světa tím, že financuje investice do soukromého sektoru a poskytuje technickou pomoc a konzultační služby vládám a podnikům. Ve spolupráci se soukromými investory IFC poskytuje úvěry a přímé investice na podnikatelské projekty v rozvojových zemích.
- **MIGA - Multilaterální agentura pro investiční záruky** (Multilateral Investment Guarantee Agency) podporuje zahraniční investice v rozvojových zemích prostřednictvím garancí, jimiž se zahraničním investorům zaručuje za ztráty způsobené neobchodními riziky. MIGA také poskytuje technickou pomoc zaměřenou na šíření informací o investičních příležitostech.
- **ICSID - Mezinárodní centrum pro řešení investičních sporů** (International Centre for Settlement of Investment Disputes) pomáhá urovnávat nebo rozhodovat investiční spory mezi zahraničními investory a hostitelskou zemí.

Světovou banku dnes vlastní 184 členských zemí, jejichž stanoviska a zájmy zastupuje Rada guvernérů a Rada výkonných ředitelů se sídlem ve Washingtonu. Největší rozhodovací pravomoc ve Světové bance mají členské země coby její akcionáři. Každá členská země jmenuje svého guvernéra a jeho zástupce, kteří jsou vykonavateli této pravomoci. *Guvernéry* jsou zpravidla ministři financí nebo plánování, kteří se každý rok na podzim setkávají na Výročním zasedání Světové banky. Rozhodují o zásadních strategických otázkách, přijímají nové členy, rozhodují o pozastavení členství, rozhodují o změnách v upsaném základním kapitálu, určují rozdělení čistých výnosů IBRD a schvalují účetní uzávěrky a rozpočty.

Výkonným orgánem banky je správní rada, nazývaná **Rada výkonných ředitelů**, kterou představují zástupci jednotlivých států ve Světové bance. Správní rada se na různých formách jednání schází zpravidla denně a projednává dokumenty banky a otázky jejího provozu. Nejméně dvakrát týdně rada schvaluje významné strategické dokumenty, administrativní rozpočet, operativní politiky, pravidla a postupy Světové banky, ale rovněž jednotlivé operace, tj. poskytování technické pomoci, úvěrů, půjček a záruk. Členské země jsou ve správní radě rozděleny do **24 konstituencí**, které při hlasování vystupují jako jedna jednotka. Seskupení do konstituencí probíhá na základě dobrovolnosti. V současné době má osm zemí včetně pěti největších podílníků banky své vlastní konstituce, ostatní členové se spojili do zbývajících 16 konstituencí, kdy např. Česká republika je členem belgické konstituce. Hlasovací síla každé konstituce je odvozena od hlasovacích práv jejích členů.

Prezidentem Světové banky je již tradičně občan státu, jenž je největším akcionářem, tedy Spojených států amerických. Je volen na pětileté období, které se může opakovat. Předsedá jednáním Rady výkonných ředitelů a zodpovídá za celkové řízení Světové banky.

Světová banka není bankou v pravém slova smyslu, je to instituce, která jako hlavní světový zdroj rozvojové pomoci, každoročně poskytuje zemím, jež jsou jejími členy, úvěry a půjčky v hodnotě téměř 30 mld. USD. Banka se zaměřuje zejména na pomoc nejchudším zemím, a to v rámci následujících programů:

- investice do lidského rozvoje (zdraví a vzdělání)
- ochrana životního prostředí
- podpora rozvoje soukromého podnikání
- podpora reform, vedoucích k vytváření stabilního makroekonomického prostředí příznivého pro investice a dlouhodobé plánování
- a sociální rozvoj, plnohodnotnou integraci, způsob vlády a vytváření institucí jako na hlavní nástroje vedoucí ke snížení chudoby.

Banka také napomáhá zemím vytvářet a upevňovat základní předpoklady potřebné k přilákání soukromých investic a jejich udržení. Vlády mohou díky půjčkám a poradenské činnosti Světové banky reformovat své ekonomické systémy a posilovat národní bankovníctví. Investují do lidských zdrojů, infrastruktury a ochrany životního prostředí, čímž zvyšují přitažlivost a návratnost soukromých investic. Garance Světové banky a záruky proti politickým rizikům spolu s kapitálovými investicemi vedou k tomu, že investoři snižují svá rizika na minimum a do rozvojových zemí a zemí na přechodu k tržní ekonomice se nebojí investovat.

Světová banka je rozvojová instituce, jejímž cílem je snížení chudoby prostřednictvím podpory udržitelného ekonomického růstu v zemích, které jsou jejími členy. Překonání těchto problémů je v zájmu všech států, protože zvyšování životní úrovně a podpora rozvoje v chudších státech rozšiřuje trhy, nabízí pracovní příležitosti a zvyšuje příjmy států bohatších. Naopak zvyšování chudoby rozvojových zemí může mít na bohatší státy nepříznivý vliv, neboť jejich trhy a investiční příležitosti se v jeho důsledku zmenšují, dochází k poškozování životního prostředí a migraci lidí za prací.

Protože deformace ekonomického prostředí mají za následek zvyšování chudoby, pomáhá Světová banka členským zemím zdokonalovat hospodářskou a sociální politiku s cílem zvýšit její efektivitu a transparentnost, posílit stabilitu a umožnit dosažení rovnoměrného ekonomického růstu. Světová banka poskytuje finance, poradenské služby a technickou pomoc na podporu reformního úsilí o snížení rozpočtových deficitů, omezení inflace, liberalizaci trhu a investic, privatizaci státních podniků, vybudování spolehlivého finančního systému, posílení soudního systému a zaručení vlastnických práv. Tyto reformy pomáhají přilákat zahraniční soukromý kapitál, vytvářet domácí úspory a investice a umožnit vládám poskytovat efektivní sociální služby.

Reformní opatření však mohou vést v důsledku zavírání neproduktivních podniků ke zvýšení nezaměstnanosti a při ukončení neefektivních vládních dotací ke zvyšování cen, a tak mohou z krátkodobého hlediska nepříznivě ovlivnit život chudých obyvatel. Proto Světová banka do své podpory reform často zahrnuje i financování sociálních záchranných sítí na ochranu chudých a zranitelných skupin populace.

Za vážnou překážku provádění klíčových reform v chudých zemích je považována vysoká míra zadluženosti, především vůči vládám rozvinutých států. Na ochranu reformních snah před riziky spojenými s vysokou zadlužeností a splácením úroků založila Světová banka



spolu s Mezinárodním měnovým fondem v roce 1996 *Iniciativu pro pomoc vysoce zadluženým chudým zemím* (HIPCI). Tato iniciativa vychází ze závazku mezinárodního společenství (sdružujícího všechny věřitele), že budou společně a organizovaným způsobem usilovat o snížení zadluženosti nejchudších zemí na udržitelnou úroveň. Podmínkou způsobilosti pro uplatnění pomoci HIPCI je, že země musí být zároveň způsobilá pro půjčky IDA, musí být zatížená neudržitelnou dlužní povinností a musí prokázat odhodlání k provedení hospodářské reformy. Oddlužení poskytované v rámci této iniciativy závisí na schopnosti dané země splácet svůj dluh v kontextu hospodářského rozvoje a omezování chudoby. Pro obdržení pomoci již bylo shledáno způsobilými deset zemí, kterým byly odepsány dluhy v hodnotě zhruba 8,5 mld. USD.

Světová banka vypracovává také metodiku různé úrovně zadluženosti jednotlivých ekonomik. Níže uvedená klasifikace platí pro ty země, které oznamují detailní statistiku zadluženosti v rámci systému DRS (Debtor Reporting System). Jedná se o:

- **málo zadlužené ekonomiky** jsou ekonomiky, jejichž dluhová služba nedosahuje ani 60%
- **mírně zadlužené ekonomiky**, jejichž úroveň klíčových veličin přesahuje 60%, ale nedosahuje kritické úrovně
- a **silně zadlužené ekonomiky** se vyznačují kritickou úrovní dvou klíčových veličin – současná hodnota dluhové služby k HNP činí 80% a současná hodnota dluhové služby k exportu 220%.

**Zadluženost** ekonomik je sledována na základě několika ukazatelů. Nejčastějším je **hrubý dluh země**, čili součet všech přijatých úvěrů a je označován jako EDT (External Total Debt), dále je to **čistý dluh**, neboli saldo přijatých a poskytnutých úvěrů, **dluhová služba**, což je součet splátek a úroků za daný rok. Dalším ukazatelem je **podíl dluhové služby na hodnotě exportu**, vyjadřovaný v procentech<sup>44</sup> a také **podíl EDT na HDP** (v%). Hrubý dluh země můžeme dále dělit z hlediska časového na krátkodobý a dlouhodobý a z hlediska věřitelů na oficiální (státní nebo IBRD) a soukromý (bankovní). Dále je třeba rozlišovat celkové zadlužení země, které je dáno jako součet zadlužení soukromého sektoru a veřejného sektoru<sup>45</sup>.

#### 6.4.2 REGIONÁLNÍ INVESTIČNÍ BANKY

Kromě Světové banky je pro ekonomiky a jejich rozvoj velice důležitá existence a činnost regionálních bank jako Evropská investiční banka, Evropská banka pro obnovu a rozvoj, Asijská rozvojová banka, Islámská rozvojová banka, Africká rozvojová banka či Meziamerická rozvojová banka. Tyto banky získávají zdroje ke své činnosti z vlastního kapitálu a půjček na mezinárodních kapitálových trzích a poskytují úvěry dlouhodobého charakteru na financování investiční činnosti. Tyto banky přitom mnohdy patří v regionálním měřítku ke klíčovým institucím a podílejí se na projektech, které jsou přínosné a pomáhají místnímu rozvoji.

**Evropská investiční banka** (European Investment Bank, EIB) je finanční institucí Evropské unie, která má vlastní právní subjektivitu a finanční nezávislost, jejími členy (akcionáři) jsou členské státy Evropské unie. Byla zřízena Římskou smlouvou v roce 1958, v rámci rozhodnutí o založení Evropských společenství. EIB rozděljuje více prostředků než Světová banka, každoročně poskytuje okolo 40 mld. euro na projekty související s evropským

<sup>44</sup> Výše 25-30% je maximálně přípustný poměr pro zdravou, nezadluženou ekonomiku.

<sup>45</sup> Jak je zřejmé, vnější zadlužení vlády není totožné s vnějším zadlužením země.

integračním procesem a rovněž poskytuje finance na projekty v řadě rozvojových zemí (poskytuje úvěry zhruba 150 zemím, včetně kandidátských zemí a balkánských zemí, zemí v oblasti Středomoří, v Asii a Latinské Americe, států africké, karibské a tichomořské oblasti a zámořských území a Jihoafrické republiky). Hlavní oblastí, do níž plynou prostředky EIB např. v České republice, je integrace dopravní, telekomunikační a energetické infrastruktury.

**Evropská banka pro obnovu a rozvoj** (European Bank for Reconstruction and Development, EBRD) byla založena v roce 1991 jako instituce, která měla napomoci transformujícím se ekonomikám v přechodu k tržnímu hospodářství. Své finanční operace realizuje ve 27 zemích (tzv. Countries of Operations), kdy může poskytovat nejen půjčky, ale může být také přímo investorem. Její předností je, že může přijímat větší rizika než běžné komerční banky. Kolem sedmdesáti procent peněz EBRD směřuje do soukromého sektoru, státní sektor nesmí dostávat více než čtyřicet procent celkové částky. Banka sídlí v Londýně a jejími akcionáři je 60 tržních a transformujících se států a dvě mezivládní organizace (Evropské společenství a Evropská investiční banka).

**Asijskou rozvojovou banku** (Asian Development Bank, ADB) založily asijské, severoamerické a některé evropské státy v roce 1966 na doporučení Hospodářské komise OSN pro Asii. Jejím oficiálním posláním je podporovat ekonomický růst a spolupráci v Asii s důrazem na méně rozvinuté země. Může poskytovat půjčky i přímé investice. Sídlem banky je filipínská Manila. Banka také vytváří důležité statistiky o ekonomice regionu a jednotlivých zemích. Jako nástroj pro shromažďování prostředků vytvořila Asijský rozvojový fond, z něhož plyne pomoc především chudším asijským zemím.

**Islámská rozvojová banka** (Islamic Development Bank, IDB) strukturálně kombinuje postavení rozvojové finanční instituce západního typu a islámské tradice v souladu s islámským právem šaría<sup>46</sup>. Byla založena v roce 1974 pětadvaceti islámskými státy, nyní má 55 členů a nejsilnějšími akcionáři jsou ropné státy Perského zálivu. Sídlí v saudskoarabské Džiddě. Svoji pomoc uskutečňuje prostřednictvím přímých kapitálových vstupů nebo půjček a mimo islámský svět prakticky nepůsobí, proto není o její činnosti příliš mnoho informací.

**Africká rozvojová banka** (African Development Bank, AFDB) byla založena v roce 1964 a jejím posláním je urychlení ekonomického rozvoje a integrace afrických zemí do světové ekonomiky pomocí rozvojových projektů. V roce 1972 byl vytvořen Africký rozvojový fond, jehož původním účelem bylo poskytnout vývozcům kapitálu kontrolu nad poskytnutými prostředky a zahrnout do investičního portfolia banky i neafrické zdroje. Původně sídlila v Abidjanu v Pobřeží Slonoviny, ale v roce 2003 se kvůli konfliktu v této zemi přesunula do Tunisu. Banka byla dlouhou dobu nečinnou institucí, až v roce 1998 byl pod tlakem jejích akcionářů vyměněn management a činnost banky začala směřovat skutečně k rozvojovým projektům a nikoli jen k přelévání peněz. O zlepšení činnosti svědčí například to, že před dvěma lety s ní obnovila spolupráci Kanada, tradičně jeden z největších poskytovatelů peněz na rozvojové projekty. USA během devadesátých let také neposkytovaly bance téměř žádné peníze, od roku 1999 ale jejich příspěvek roste a experti považují banku za jeden z hlavních nástrojů pro financování rozvojových projektů v Africe. V současnosti je vypracován strategický plán rozvoje s důrazem na projekty sociální (zdravotnictví a školství) a infrastrukturační. Jejím úkolem je také často technická pomoc nebo pomoc při plánování a přípravě projektů. Velký důraz klade na účast v projektech, které mají Afričanům zaručit lepší přístup k pitné vodě. Je také klíčovým účastníkem rozvojového programu pro Afriku NEPAD (New Partnership for African Development).

---

<sup>46</sup> Morální kodex muslimů týkající se několika hlavních celků. Jednotlivé části se týkají chování žen, pravidel určujících chod manželství, pokynů týkajících se styku s nemuslimy, pokynů týkajících se uzavírání smluv - jakéhosi obchodního zákoníku, atp.

**Meziamerická rozvojová banka** (Inter-American Development Bank, IADB) je nejstarší mimoevropskou institucí regionálního typu, založenou v roce 1960. Jejími členy je 47 států včetně některých evropských zemí, Izraele a Japonska a ze všech rozvojových bank také disponuje největším kapitálem. K poskytování půjček a investic má podobně jako ostatní banky několik nástrojů, fondů a institucí, a rozhodující slovo v ní mají Spojené státy. Sídli ve Washingtonu a financuje různé projekty v latinskoamerických zemích, zejména v oblasti infrastruktury.

## 7 MEZINÁRODNÍ MĚNOVÉ VZTAHY A JEJICH ROZVOJ

*Mezinárodní měnové vztahy* můžeme charakterizovat jako *peněžní toky mezi zeměmi ve světové ekonomice, které se uskutečňují prostřednictvím mezinárodního měnového systému. Mezinárodní měnový systém pak představuje pravidla a instituce, které regulují pohyb peněz ve světové ekonomice.* Cílem mezinárodního měnového systému je udržení stability devizových kurzů a vyrovnanost platebních bilancí. Mezinárodní měnový systém tvoří jednak centrální banky zemí a mezinárodní měnové instituce, dále pravidla určující formu používaných peněz, pravidla stanovování devizových kurzů národních měn a jejich regulace.

K realizaci mezinárodních ekonomických vztahů je nutná existence mezinárodních (světových) peněz, které mohou sloužit jako mezinárodní obchodní měna nebo mezinárodní rezervní měna. *Mezinárodní obchodní měna* slouží ke zprostředkování a oceňování mezinárodních obchodních a jiných transakcí, kdy na devizových trzích je zbožím, jehož cenou je devizový kurz. Mezinárodní obchodní měnou může být jedna nebo více nejčastěji používaných národních měn nebo dohodnutá peněžní jednotka. *Mezinárodní rezervní měna* plní tři funkce:

- *funkce akumulace*, která spočívá ve vytváření měnových rezerv dané ekonomiky
- *funkce platidla*, kdy devizové rezervy jsou používány na krytí deficitního salda platební bilance
- *funkce měřítko ceny*, kdy rezervní měna slouží ke stanovení relací devizových kurzů pro jiné národní měny nebo slouží jako měnová jednotka, v níž jsou stanoveny vzájemně srovnatelné parity národních měn
- a *funkce stabilizační*, která slouží k udržení stabilního devizového kurzu národních měn prostřednictvím devizových intervencí na mezinárodních trzích.

V mezinárodních měnových vztazích hrají důležitou roli jednak mezinárodní instituce a jednak centrální banky každého státu, proto je velká pozornost věnována tvorbě, vývoji a pohybům devizového kurzu.

### 7.1 SYSTÉMY REGULACE DEVIZOVÝCH KURZŮ

Co je to devizový kurz, jak se tvoří a co jej ovlivňuje, již znáte z kurzu makroekonomie (blíže Tuleja et al., 2012), v této učebnici světové ekonomiky se zaměříme na bližší analýzu kurzových systémů (režimů).

*Devizový (měnový) kurz* je důležitou veličinou v hospodářském koloběhu a jeden z nejdůležitějších nástrojů mezinárodních financí (připomínáme, že devizový kurz je *cena národní peněžní jednotky vyjádřená jinou měnou*). Zprostředkuje vazby mezi vnitřními a vnějšími ekonomickými procesy, ovlivňuje hospodaření jednotlivých ekonomických subjektů a ekonomiky jako celku. Výše devizového kurzu určuje vývozní a dovozní ceny statků a tím ovlivňuje inflaci a zahraniční obchod a ovlivňuje také rozhodování zahraničních subjektů o vstupu jejich kapitálu na domácí trh. Devizový kurz je oceněním domácí měny vnějším ekonomickým prostředím a představuje tak důležitý a velice účinný nástroj hospodářské politiky (má dopad na vnitřní i vnější ekonomickou rovnováhu).

Volba kurzového systému (režimu) patří k jedné z velice často diskutovaných otázek, neboť faktory, které mají významný vliv na odvozování a pohyby devizových kurzů, se

v jednotlivých ekonomikách liší. Obecně lze rozlišit dva základní systémy devizových kurzů – pevný (fixní) kurz a plovoucí (pohyblivý, pružný, tzv. floating). V reálu však jsou oba systémy v čisté podobě spíše výjimkou, málokterá ekonomika dnes uplatňuje systém fixních kurzů a ty, které mají kurzy plovoucí, v nutných případech sáhnou k jeho regulaci. Proto existují další systémy devizových kurzů, které se pohybují mezi těmito dvěma krajními případy a přiklánějí se buď k jednomu, nebo druhému režimu. V současnosti rozlišujeme (dle IMF) následující *systémy devizových kurzů*:

- *tři systémy pevných devizových kurzů*
  - systém vázaný na jednu měnu
  - systém vázaný k měnovému koši
  - systém založený na omezené pohyblivosti kurzů
- *a dva systémy pohyblivých devizových kurzů*
  - systém založený na volné pohyblivosti kurzů (čistý floating)
  - systém založený na řízené pohyblivosti kurzů (řízený floating).

*Systém pevně vázaný na jednu měnu (systém fixního kurzu)* je nejstarší formou systému devizových kurzů a v období Bretton-woodského systému také nejrozšířenější. Členské státy IMF byly pevně vázány na dolar a ten byl vázán na zlato. Pokud se začaly kurzy příliš odchylovat od oficiálně vyhlášených kurzů, přistupovaly centrální banky k intervencím ve prospěch udržení kurzu, a když tato opatření nepostačovala, tak centrální banky upravovaly oficiální paritu měny. Nevýhodou tohoto systému byl neomezený pohyb kotevní měny (tedy měny, na kterou byly ostatní měny vázány), protože domácí měna tak měla volný pohyb kurzu k ostatním měnám<sup>47</sup>. Druhou nevýhodou byl možný platební styk v jiné než kotevní měně, protože se kurzy národní měny k ostatním měnám měnily spolu se změnou kotevní měny k nim, což vyvolávalo možná kurzová rizika. Náklady udržení stability nesla centrální banka, nikoliv podniková sféra.

*Systém vázaný k měnovému koši*, kdy je národní měna pevně vázaná ke skupině měn, eliminuje nevýhody výše uvedeného systému pevných devizových kurzů, zvláště tehdy, když ekonomika vypořádává zahraniční závazky v různých měnách. Takto stanovený kurz je stabilnější, je však potřeba vhodně stanovit měny, které budou tvořit koš, jejich váhy a výchozí kurzy domácí měny vůči měnám košovým (tržní nebo administrativní stanovení).

*Systém založený na omezené pohyblivosti kurzu* představuje kompromis mezi fixním a pohyblivým systémem, a to buď zrealněním fixního kurzu, nebo posílením kurzu pružného. Typickým příkladem toho prvního byl Evropský měnový systém ERM, který umožňoval oscilaci  $\pm 15\%$  od centrálních parit, toho druhého některé transformující se ekonomiky a ekonomiky s vysokými tempy inflace.

Protože je systém fixních devizových kurzů spojen s nevýhodami, jako je přenos inflace z jedné ekonomiky do druhé, omezené provádění národní monetární politiky či nežádoucí intervence na domácích devizových trzích, používají se ve většině vyspělých ekonomik dva systémy pružného devizového kurzu.

*Systém založený na volné pohyblivosti kurzů*, neboli čistý floating, je charakteristický tím, že devizový kurz je určován nabídkou a poptávkou po měnách na devizových trzích. Jak z názvu vyplývá, centrální banka v tomto případě neprovádí žádné intervence a vývoj kurzu je ovlivňován pouze devizovými operacemi na trhu. Náklady spojené s kolísáním kurzů nese

<sup>47</sup> Úplná fixace by byla tedy možná pouze fixací všech nejvýznamnějších národních měn.

plně podniková sféra. Tento režim byl a je v praxi výjimkou, jeho pojetí je v současnosti chápáno jako režim devizového kurzu, ve kterém sice centrální banka nezasahuje výše uvedenými intervencemi, ale může devizový kurz ovlivnit např. změnami úrokových sazeb.

**Systém založený na řízené pohyblivosti kurzů**, neboli řízený floating, je systém s intervencemi centrálních bank, ale tyto intervence jsou pouze příležitostné v souvislosti s možným ohrožením stability kurzu. Cílem těchto intervencí je stabilizace kurzu v případě jeho silné rozkolísanosti (volatility) a snížit tak rizika a nejistoty mezinárodního obchodu a mezinárodního pohybu kapitálu (zejména v oblasti investic).

Ačkoliv systémy pružných devizových kurzů eliminují nevýhody pevných kurzů, mají také své nedostatky, mezi které řadíme především nestabilitu těchto kurzů. Ta má následně vliv na výrobní sféru, neboť omezuje možnost jistých cenových kalkulací, zvyšuje náklady na zajištění proti kurzovému riziku, vyvolává spekulativní pohyb kapitálu a má nepříznivý dopad na vývoj salda běžného účtu platební bilance.

## 7.2 MEZINÁRODNÍ MĚNOVÉ INSTITUCE

Významným počinem konference v Bretton-woods bylo vytvoření Bretton-woodských institucí, ke kterým řadíme Mezinárodní měnový fond a Mezinárodní banku pro obnovu a rozvoj. Činnost IBRD byla popsána v předchozí kapitole, a proto se nyní budeme věnovat analýze činnosti IMF a také analýze instituce, jejíž zrušení bylo v Bretton-woods navrhováno a k němuž nikdy nedošlo, zvané Banka pro mezinárodní platby.

### 7.2.1 MEZINÁRODNÍ MĚNOVÝ FOND

Dohoda o založení Mezinárodního měnového fondu byla podepsána v roce 1944, vstoupila v platnost o rok později a první finanční operace začaly v březnu roku 1947. **Mezinárodní měnový fond** (International Monetary Fund, IMF) je **mezinárodní měnová a finanční instituce ustanovená jako specializovaná odborná organizace OSN**, která reguluje platební vazby mezi členy a poskytuje jim na určené účely úvěrovou pomoc. Základním dokumentem jsou Články dohody (Charta), ve kterých jsou stanoveny cíle IMF:

- *zabraňovat prudkým výkyvům devizových kurzů a přispívat k jejich stabilitě*
- *napomáhat rozvoji světového obchodu prostřednictvím postupného odstraňování devizových omezení a vytváření předpokladů k zavedení směnitelnosti měn v mezinárodním platebním styku*
- *poskytovat členským státům devizové úvěry k vyrovnávání přechodných obtíží v jejich platebních bilancích*
- *podporovat mezinárodní spolupráci v měnových otázkách, a to prostřednictvím konzultací*
- *přispívat k rozvoji a růstu mezinárodního obchodu v podobě podpory rozvoje výrobních zdrojů jednotlivých členů*
- *a zmírňovat a zkracovat nerovnováhu v platebních bilancích členských zemí.*

Po dobu své existence se musel IMF potýkat se změnami ve světové ekonomice a novými problémy svých členů. Z tohoto důvodu se původní cíle této instituce rozšířily o výzkumnou, informační a poradenskou činnost, vytváření prostředků mezinárodní likvidity a regulaci zahraniční zadluženosti.

Z členství v IMF<sup>48</sup> vyplývají nejen práva, ale také povinnosti. Mezi základní práva členských zemí patří čerpání úvěrů (za výhodnějších podmínek než na mezinárodním trhu), možnost aktivního působení na mezinárodní měnový systém, získání přehledu o důvěryhodnosti (resp. zadluženosti) ostatních členů a v neposlední řadě využívání poradenské činnosti IMF. K povinnostem patří povinnost:

- *informační* v podobě poskytování informací a stavu ekonomiky
- *finanční* ve formě splacení členské kvóty (viz dále), úvěru včetně úroků a poplatků
- *hospodářsko-politická*, kdy členské země musí usilovat o směnitelnost měn pro transakce v rámci PB, vytvářet předpoklady pro růst HDP a stabilní cenovou hladinu
- *a respektovat doporučení IMF* v případě významnějších poruch v platebních bilancích.

Každé členské zemi je v IMF přidělen členský podíl, neboli **členská kvóta**, jejíž výše vychází z ekonomického potenciálu každé země (tzn. z HDP, stupně zapojení ekonomiky do mezinárodního obchodu, z výše devizových rezerv atd.). Tři čtvrtiny kvóty musí členský stát zaplatit ve své měně a jednu čtvrtinu v devizách. Od výše kvóty se pak odvozuje rozsah úvěrů, které může členský stát od IMF čerpat, přidělovaný objem SDR nebo váha hlasovacího práva. Toto právo, na základě akciového principu (čím vyšší kvóta, tím vyšší počet hlasů), zvýhodňuje kapitálově silné ekonomiky, které pak rozhodují o činnosti IMF.

Organizační strukturu Mezinárodního měnového fondu tvoří *Sbor guvernérů* jako nejvyšší orgán, který rozhoduje např. o přijetí a vyloučení členů, o výši kvót, o emisi SDR, volí výkonné ředitele apod. Výkonní ředitelé (je jich celkem 24) tvoří *Výkonný výbor*, který řídí běžné záležitosti IMF a volí generálního ředitele. *Generální ředitel* řídí činnost administrativního aparátu IMF. Poradní činnost provádějí dva výbory – *Prozatímní výbor*<sup>49</sup> zabývající se problematikou fungování mezinárodního měnového systému a *Výbor pro rozvoj*, který se zabývá problematikou rozvojových zemí.

Mezinárodní měnový fond získává prostředky k financování své činnosti a svých cílů nejen z členských kvót, prodejem zásob zlata či emisí SDR a úroků z kapitálu, ale také z cizích zdrojů. Ty mohou tvořit buď půjčky od členských zemí (jejich centrálních bank) na základě *Všeobecné dohody o půjčce* (General Arrangement to Borrow, GAB) nebo půjčky na základě *dvoustranných dohod* s členskými zeměmi a Bankou pro mezinárodní platby.

Takto získané prostředky se poté mohou proměnit v úvěry IMF, jejichž podmínky se se zvyšující částkou zpřísnují a mohou být následující:

- **rezervní tranše** do výše 25% členské kvóty v SDR nebo jiné rezervní měně bez omezujících podmínek a úroků
- **úvěrová tranše** čerpaná ve čtyřech částech (první jednorázově, pak postupně formou úvěrů), každá do výše 25% členské kvóty, kdy je čerpání vázáno na prokazování nerovnováhy PB a analýzy jejího řešení
- **rozšířená úvěrová facilita**, která může být čerpána až do výše 100% členské kvóty a splacena do sedmi let (jedná se tedy o dlouhodobější úvěry) a poskytuje se taktéž při problémech s rovnováhou PB

<sup>48</sup> Členem se může stát každá země, která podá oficiální žádost a je ochotna řídit se Chartou a zrušit členství jde buď písemnou výpovědí ze strany člena (příklad Polsko v roce 1950) nebo vyloučením ze strany IMF (při neplnění závazků Charty).

<sup>49</sup> Tento výbor nahradil v roce 1978 Výbor pro reformu MMS, zvaného Výbor dvaceti.

- **kompenzační a kontingentní úvěr**, kdy žádající země může čerpat úvěr až do výše 122% členské kvóty při problémech se snižováním exportních příjmů (např. snížení cen exportovaných surovin, neúroda apod.)
- **rozšířená strukturální vyrovnávací facilita** čerpají na dobu třech let ekonomiky s nejnižší úrovní a je podmíněna předložením ozdravného programu
- **systémová transformační facilita**, která byla vytvořena pro potřeby transformujících se ekonomik
- **doplňková rezervní facilita** vytvořená za účelem poskytnutí úvěru při náhlém propadu trhu (např. v souvislosti s finanční krizí)
- **a kontingentní úvěrová linka**, která byla zavedena jako boj proti šíření hospodářských krizí z okolních států.

### 7.2.2 BANKA PRO MEZINÁRODNÍ PLATBY

Nejstarší mezinárodní finanční institucí je **Banka pro mezinárodní platby** (Bank for International Settlements, BIS), jejíž sídlo je v Basileji ve Švýcarsku. Byla ustanovena v roce 1929 (svou činnost zahájila v roce 1930) na základě tzv. Youngova plánu, který se týkal reparačních plateb Německa, ustanovených na Versailleské mírové konferenci v roce 1919<sup>50</sup>. Hlavní úlohou této banky tak byla koordinace spolupráce centrálních bank členských zemí a na zabezpečení reparačních plateb a dohledu nad půjčkami členským zemím. Zaměřovala se také na depozitní činnost, směnu valut a clearing, po druhé světové válce se začala zabývat taktéž poskytováním úvěrů, eskontem směnek či operacemi spojenými se zlatem (tyto činnosti pouze ale vůči centrálním bankám, ne vládám či soukromým subjektům).

BIS funguje na principu akciové společnosti, kdy do roku 2001 byli vlastníky akcií i soukromé osoby, v tomto roce byly tyto podíly odkoupeny a v současnosti vlastní akcie této banky pouze centrální banky členských zemí. Základní kapitál banky je stanoven ve výši 1,5 mld. zlatých franků, které banka používá pouze pro vyjádření položek v rozvaze, a to fixním kurzem 1,94 USD za zlatý frank. V současnosti má BIS čtyřicet devět členů, kdy zakládajícími státy byly Belgie, Československo, Francie, Nizozemí, Itálie, Švédsko, Švýcarsko a Velká Británie. V roce 1995 se z evropské banky stává, přijetím USA, Kanady a Japonska, banka celosvětová. Nejvyšším orgánem je Správní rada mající 17 členů, z nichž 11 jsou guvernéři centrálních bank.

Úloha Banky pro mezinárodní platby se v průběhu její existence měnila, a vždy reagovala na stávající situaci v mezinárodních ekonomických vztazích. V rámci podpory spolupráce centrálních bank vyvinula vlastní výzkum finanční a monetární oblasti a významně přispěla k rozvoji sestavování ekonomických a finančních statistik.

V oblasti monetární politiky spočíval po druhé světové válce význam BIS v zavádění a podpoře Bretton-woodského systému, v 70. a 80. se zaměřila na mezinárodní pohyb kapitálu v důsledku ropné krize a mezinárodní dlužnické krize. Zajištění finanční stability v kontextu ekonomické integrace a globalizace bylo také úkolem banky po asijské krizi v roce 1997. V letech 1950 až 1958 vykonávala BIS činnost pro Evropskou platební unii a pomáhala evropským měnám obnovovat konvertibilitu měn po válce, dále působila jako zprostředkovatel pro uspořádání evropských devizových kurzů, včetně Evropského měnového systému (1979-1994) se zúčtovací jednotkou ECU.

---

<sup>50</sup> Tento plán vycházel z tzv. Dawesova plánu, který jako první ustanovil systém reparací pro Německo, ten však byl pro tuto poraženou ekonomiku nespílitelný (Německo mělo v letech 1924 až 1929 zaplatit Spojencům dvě a půl miliardy marek ročně) a proto byl upraven - snížen o 20% a splátky rozloženy na 59 let.



A v neposlední řadě BIS zavádí a organizuje „záchranný“ finanční systém na podporu mezinárodního měnového systému, např. v letech 1931 až 1933, v období finanční krize poskytovala půjčky centrálním bankám Rakouska a Německa, v 60. letech úvěrovala Francouzskou centrální banku pro podporu franku a Anglii pro podporu libry, nebo v roce 1982 a 1998 spravovala finance stabilizačních programů Mexika a Brazílie.

### 7.3 DEVIZOVÉ REZERVY

V souvislosti s činností IMF byl zmíněn cíl vytváření nových prostředků mezinárodní likvidity. *Mezinárodní likvidita* znamená *zajištění dostatečného množství peněžních prostředků a devizových rezerv na mezinárodní úrovni*.

*Devizové rezervy* charakterizujeme jako *zásoby zlata, silných směnitelných měn a krátkodobých zahraničních aktiv*, které se mohou použít k úhradě závazků do zahraničí a k intervenování domácí měny. Výši devizových rezerv můžeme rozlišit ze dvou hledisek:

- *kvantitativní hledisko* zahrnující optimální výši devizových rezerv, které má mít daná ekonomika pro zabezpečení plynulosti mezinárodních transakcí a udržení stabilního kurzu<sup>51</sup>
- *kvalitativní hledisko*, které je spojeno se strukturou devizových rezerv.

Pojetí mezinárodní likvidity a devizových rezerv se často nerozlišuje, mezi nimi však existuje rozdíl – zatímco devizové rezervy jsou chápány jako finanční prostředky centrálních a komerčních bank, mezinárodní likvidita je pojmem širším, zahrnuje kromě výše jmenovaných finančních prostředků také zahraniční půjčky a soukromá zahraniční aktiva pocházející z mezinárodních finančních trhů.

Devizové rezervy můžeme dělit dle subjektu, který je má v držbě na oficiální a neoficiální. V případě *oficiálních devizových rezerv* jsou tyto v držbě centrálních bank, které je mohou použít ke dvěma účelům, jednak k intervencím na devizových trzích a k vyrovnávání pasivního salda platební bilance. V případě *neoficiálních devizových rezerv* jsou držiteli obchodní banky, firmy, pojišťovny apod. Tyto rezervy mají podobu zásob směnitelných měn, zlata a krátkodobých zahraničních aktiv. Oficiální devizové rezervy se pak dále dělí na podmíněné a nepodmíněné. *Podmíněné oficiální rezervy* jsou takové, se kterými centrální banka může disponovat pouze po splnění předem daných podmínek, např. finanční facility IMF. *Nepodmíněné oficiální rezervy* může centrální banka použít bez omezení a řadíme k nim zlato, národní měny, rezervy u IMF a světové měny.

Tak, jak se vyvíjí mezinárodní měnový systém, vyvíjí se také struktura mezinárodní likvidity a devizových rezerv. Koncem 19. století mělo na mezinárodní likviditě největší podíl zlato, v období zlatého standardu plnilo funkci rezervy za výměnu bankovek a rezervního aktiva ve vnitřním oběhu. Podíl národní měny (kterou byla do 1. světové války britská libra, poté začala růst váha amerického dolaru) byl minimální. Podíl zlata poté začal klesat, s výjimkou meziválečného období (viz tabulka 7-1), kdy v období inflace a krize představoval tento kov určitou jistotu, a tento trend pokračuje dodnes.

Jak bylo již zmíněno, podíl dolaru k libře v rámci devizových rezerv po první světové válce stoupal, i když stále větší váhu měla britská libra. Významné změny pro podíl dolar-libra nastaly po druhé světové válce přijetím Bretton-woodského měnového systému. V celé světové ekonomice se dolar stává hlavní národní měnou v devizových rezervách z důvodu své důvěryhodnosti a stability a v šedesátých letech minulého století dochází k tomu, že podíl dolar-libra se mění ve prospěch dolaru. Hlavní váha dolaru přetrvává dodnes, i když po

<sup>51</sup> Změna zůstatku devizových rezerv je veličinou vyrovnávající platební bilanci země.

rozpadu zlatého standardu se jako rezervní měny dostávají do popředí německá marka nebo japonský jen a v současnosti stoupá podíl evropského eura. O současném měnovém systému se tak hovoří jako o systému se třemi nejvýznamnějšími měnami, a to americkým dolarem, evropským eurem a japonským jenem (což v podstatě odpovídá dělení světové ekonomiky na tři centra – americké, evropské a japonské).

**Tabulka 7-1 Struktura světových rezerv v období zlatého standardu v%**

	1899	1913	1938	1947	1950	1960	1971
zlato	89,7	88,9	93,5	70,0	69,0	63,1	29,1
rezervní měny	10,3	11,1	6,5	30,0	27,7	30,9	60,9

*Pramen: Kubišta (2003, s. 79)*

## 7.4 VÝVOJ MEZINÁRODNÍHO MĚNOVÉHO SYSTÉMU

Jak již bylo řečeno, *mezinárodní měnový systém* (MMS) je *souhrn vzájemných vazeb mezi měnami a měnovými systémy jednotlivých ekonomik* a jeho hlavní úlohou je efektivní zprostředkování mezinárodních plateb (za statky, kapitál apod.) mezi jednotlivými subjekty, dále pak tvorba příznivých podmínek pro rozvoj produkce, mezinárodní dělby práce a mezinárodních ekonomických vztahů. Prostřednictvím MMS lze ovlivňovat jejich intenzitu a míru národní samostatnosti, přelévat zdroje či obtíže (krize, inflaci apod.) z jedné ekonomiky do druhé.

Mezinárodní měnový systém, spolu s vývojem tvorby adekvátních mezinárodních peněz, prošel několika vývojovými fázemi, které můžeme shrnout do následujících etap:

- *období před zlatým standardem*, které se datuje přibližně do roku 1870
- *období klasického zlatého standardu* v letech 1870 až 1914
- *období mezi světovými válkami*, tedy období 1914 až 1939
- *Bretton-woodský měnový systém*, který probíhal v letech 1945 až 1971
- *a období po rozpadu Bretton-woodského systému* od roku 1973 až po současnost.

### 7.4.1 MEZINÁRODNÍ MĚNOVÝ SYSTÉM V OBDOBÍ PŘED ZLATÝM STANDARDEM

Mezinárodní měnový systém v období před zavedením zlatého standardu je charakteristický používáním *bimetalických měn*. V systému bimetalismu<sup>52</sup> byly používány v oběhu dva měnové kovy – zlato a stříbro, které mají stejnou hodnotu a centrální banka měla možnost vyměňovat bankovky buď za zlato, nebo stříbro.

Bimetalismus měl tři formy – soustavu paralelní měny, soustavu dvojí měny a neúplný bimetalismus. *Soustava paralelní měny* se vyznačovala tím, že vedle sebe obíhaly zlaté a stříbrné mince, mající hodnotu kovu, kterou skutečně obsahovaly (nebyl stanoven pevný hodnotový vztah mezi oběma kovy). Tato forma byla používána v době předkapitalistické a v období nástupu kapitalismu (Anglie měla tuto měnu od konce 17. století), kdy ceny zlata a stříbra byly relativně stabilní. *Soustava dvojí měny* se vyznačovala zákonně stanovenou hodnotou poměru zlata a stříbra<sup>53</sup>, kdy oba druhy mincí byly přijímány jako stejně hodnotné. Tento typ bimetalismu převládal do druhé třetiny devatenáctého století (s výjimkou Anglie, která již v roce 1816 zavedla zlatý standard). *Bimetalismus neúplný* (někdy zvaný také

<sup>52</sup> V Japonsku se dokonce v letech 1603-1868 používal trimetalismus (měny byly zlato, stříbro a měď).

<sup>53</sup> Tento poměr zlata a stříbra se pohyboval v rozmezí 1:15 až 1:16, např. v Anglii byl stanoven na 1:15,2, ve Francii na 1:15,5 a v USA 1:15,988.

kulhavý) vznikl jako obrana proti spekulacím v případě kolísání cen jednoho kovu, kdy stát zastavil ražbu toho kovu, jehož cena poklesla.

Tento systém bimetalických měn přestal vyhovovat v období neustálého kolísání cen stříbra a zlata a proto ekonomiky začaly hledat řešení. Pokus o zavedení mezinárodní měnové jednotky ztroskotal, některé země vytvořily měnové unie (blíže Kubišta, 2003), ale nejschůdnější se ukázalo zavedení nového systému zlatého standardu (monometalismu).

#### **7.4.2 MEZINÁRODNÍ MĚNOVÝ SYSTÉM V LETECH 1870 - 1914**

V období zlatého standardu (zlatého monometalismu) byly bankovky směnitelné pouze za zlato, kdy existovaly tři formy, které již znáte z kurzu makroekonomie – standard zlaté mince, standard zlatého slitku a standard zlaté devizy (blíže Tuleja et al., 2012). Kromě zlatého standardu existoval v systému monometalických měn také systém stříbrného standardu, ve kterém bylo pouze stříbro měnovým kovem. Ten používaly buď velké ekonomiky, které měly malé zásoby zlata nebo malé ekonomiky málo zapojené do mezinárodního obchodu. Tento systém existoval v Íránu a Indočíně do roku 1930, v Hongkongu do roku 1932, v Číně do roku 1935 a v Etiopii dokonce do roku 1945, kdy se datuje celosvětové ukončení stříbrného standardu.

Za začátek zlatého standardu z pohledu národního měnového systému můžeme považovat rok 1798, kdy Anglie přestala razit stříbrné mince a v roce 1819 bylo zlato zákonně ustanoveno jako jediný kov britské libry. V mezinárodním měnovém systému se zlatý standard začal používat od roku 1870, kdy přijalo tento systém Německo a poté přistupovaly další ekonomiky a v podobě standardu zlaté mince přetrvával do začátku první světové války (v USA až do roku 1933). V podmínkách zlatého standardu byla první povinnost centrální banky udržovat oficiální paritu mezi měnou a zlatem, k čemuž potřebovala odpovídající zásoby zlata. Znamenalo to, že musela hlídat, aby do ekonomiky neplynulo velké množství zlata ze zahraničí a aby do zahraničí nekontrolovatelně neodplývalo (důležitější). Jinak řečeno, snažila se omezovat velké výkyvy v platební bilanci, sumu běžného účtu platební bilance a nerezervní komponenty kapitálového účtu. V tomto období platilo tzv. *pravidlo hry zlatého standardu*<sup>54</sup>, které bylo založeno na prodeji domácích aktiv, v případě deficitu a nákupu domácích aktiv, v případě přebytku platební bilance.

Co se týče cenové stability, zlatý standard usiloval o eliminaci monetárního růstu ve světové ekonomice a tak zajišťoval stabilitu v úrovni světových cen. Z dlouhodobého hlediska sice světový vývoj cen v tomto období nevykazoval velký nárůst, národní úroveň cen však kolísala nepředvídaně v krátkých obdobích mezi inflacemi a následnými deflacemi. To bylo způsobeno právě orientací ekonomik na vnější rovnováhu a ne na rovnováhu vnitřní, které se začalo věnovat pozornost až po první světové válce následkem ekonomických nestabilit. V rámci tohoto standardu byla většina měn směnitelná za zlato a mezi jednotlivými měnami existoval systém fixních devizových kurzů. To podporovalo mezinárodní obchod prostřednictvím eliminace nejistoty z kolísání kurzu a nepotřebnosti národních monetárních politik, neboť peněžní zásoba byla určována mezinárodním pohybem zlata mezi ekonomikami.

#### **7.4.3 MEZINÁRODNÍ MĚNOVÝ SYSTÉM V MEZIVÁLEČNÉM OBDOBÍ**

V období první světové války opustily vlády zlatý standard z důvodu financování válečných výdajů tištěním peněz. Zásoby kapitálu a lidské síly byly sníženy válečnými ztrátami a to vše způsobilo všeobecný vzrůst cenové hladiny. Nejtypičtějším příkladem

---

<sup>54</sup> Toto pravidlo stanovil J. M. Keynes.

vzrůstu cenové hladiny je případ Německa a jeho hyperinflace. Během let 1919 až 1923 vzrostl cenový index z úrovně 262 na 126.160 miliard. Vzhledem k obrovským reparacím, které muselo Německo platit členům Aliance, zvolila vláda místo jejich financování přes zvýšení daní taktiku tištění peněz. Tato situace vyvrcholila v roce 1923, kdy francouzská vojska obsadila Ruhrgebiet a dělníci začali stávkovat. Vláda se je snažila uklidnit zvýšením mezd, kdy cenová hladina za tento rok stoupla o 453 tisíc procent. Koncem roku provedla vláda měnovou reformu, obdržela úlevy z reparací a vracela se k vyrovnanému státnímu rozpočtu.

První se vrátily k systému zlatého standardu USA v roce 1919, následovány dalšími státy, které profitovaly z finanční stability tohoto systému. Na konferenci v Janově v roce 1922 se ekonomiky dohodly na úsporném zacházení se zlatem a krytí bankovek i devizovými rezervami měn směnitelnými za zlato (americký dolar a britská libra). Zároveň tak byl odsouhlasen všeobecný návrat ke zlatému standardu (přesněji standardu zlatého slitku) a byl povolen částečný standard zlaté devizy pro malé ekonomiky.

V roce 1925 se Velká Británie rozhodla k návratu zlatého standardu na úroveň předválečných cen, což bylo doprovázeno restrikcí monetární politiky a velkou nezaměstnaností a ekonomika se dostávala do hluboké deprese (krize). V roce 1931 byla Velká Británie přinucena zrušit směnitelnost libry za zlato a provést devalvací libry, kdy tato situace vyústila v nedůvěru k Londýnu jako finančnímu centru a byly tak vytvořeny následující **měnové bloky**:

- *Librový blok*, který vznikl po devalvací libry v roce 1931 a tvořily jej země, které opustily standard zlatého slitku – Velká Británie spolu se zeměmi Commonwealthu (kromě Kanady), skandinávské země, Argentina, Japonsko a Čína. Ekonomiky tohoto bloku devalvovaly své měny a ty byly vázány na libru jako rezervní měnu, kdy výsledkem byla stabilita měn a mírná inflace.
- *Dolarový blok* vznikl v roce 1934 a tvořily jej USA, Kanada a země střední Ameriky, kdy dolar devalvoval, americký prezident F. D. Roosevelt zrušil obchod se zlatem, ražbu zlatých mincí a směnitelnost dolaru. Tato měna zůstala směnitelnou pouze ve vztahu k zahraničí, byla prohlášena za měnu zlatého slitku a stala se tak jedinou zlatou devizou, která byla v MMS až do roku 1971 používána.
- *Zlatý blok* trval od roku 1933 do roku 1935 a tvořily jej Francie, Belgie, Holandsko, Švýcarsko, Itálie, Polsko a Československo. Tyto ekonomiky odmítly devalvací svých měn a snažily se o zachování směnitelnosti bankovek za zlato při stávající paritě. Vzhledem k ekonomickým problémům, které jednotlivé členské země provázely, tento blok své cíle neplnil a ekonomiky během jeho existence musely své měny devalvovat.

Období 30. let tak bylo poznamenáno velkou nestabilitou (Velká hospodářská krize), doprovázenou obchodními bariérami a deflacemi. O tomto období hovoříme jako o mezinárodní ekonomické dezintegraci, která vyústila až v rozpad zlatého standardu.

#### **7.4.4 BRETTON-WOODSKÝ MĚNOVÝ SYSTÉM**

Deprese 30. let minulého století a následná světová válka způsobily téměř dokonalou likvidaci mezinárodního obchodu, mezinárodní směny peněz a kapitálových toků (spousta ekonomik mělo autarkní charakter). Avšak již během druhé světové války si začaly ekonomiky uvědomovat nutnost reformy mezinárodních měnových vztahů proto, aby se světová ekonomika vyhnula ekonomickému a sociálnímu chaosu a devalvacím, které probíhaly v meziválečném období.

Prvním krokem k obnovení mezinárodního měnového systému bylo jednání Měnové a finanční konference Spojených národů v americkém městě Bretton-woods, které se zúčastnilo 44 zemí a na které byla sjednána dohoda, která dala základ pro **Bretton-woodský měnový systém**. Na této konferenci byl dohodnut mechanismus regulace mezinárodního finančního systému a vytvoření mezinárodních měnových institucí s pravomocí v oblasti měnových vztahů. Podepsáním dohody z Bretton-woods bylo ustanoveno:

- vytvoření mezinárodních měnových institucí<sup>55</sup>, jejímž účelem bude půjčovat jakékoliv členské zemi, která bude mít problémy s běžným účtem platební bilance a bude mít nedostatek deviz
- *rezervní měnou* MMS byl stanoven americký dolar (vázaný na zlato, což dalo podnět ke vzniku zlatého dolarového standardu) a ostatní ekonomiky udržovaly své devizové rezervy v této měně nebo ve zlatě
- každá ekonomika si stanovila paritní hodnotu své měny a udržovala *fixní devizový kurz* s odchylkou  $\pm 1\%$  prostřednictvím intervenčních nákupů a prodejů USD na devizových trzích
- členské země mohly devalvovat či revalvovat paritní hodnotu své měny pouze se souhlasem určené mezinárodní instituce, a to pouze v situaci, když PB vykazovaly tzv. *fundamentální nerovnováhu*<sup>56</sup>
- a po určitém čase se všechny měny členských zemí měly stát (a také staly) *konvertibilními*, ve smyslu konvertibility transakcí na běžném účtu PB.

Udržování fixních devizových kurzů a zásob zlata vyžadoval značné úsilí, které bylo v pozdějších letech, jak si hned ukážeme, stále větší a méně úspěšné. Mezinárodní měnový systém začal po válce fungovat, protože státy se zavázaly ke konvertibilitě svých měn, což bylo doprovázeno nutností devalvací a dostatečných rezerv pro intervence na devizových trzích. USA sice zpočátku neměly ochotu svou měnu poskytovat, ale v *období studené války* a obavy ze šíření komunismu situaci změnilo, také díky Marshallově plánu, jehož podstatou bylo poskytování USD k obnově hospodářství a armád evropských ekonomik.

Do začátku 60. let (*období stability*) si dolar udržoval své postavení rezervní měny, a to hlavně z důvodu nekonvertibility většiny měn (výjimkou byl kanadský dolar, konvertibilní od roku 1945) a deficitů běžných účtů PB ve vztahu k USA. Marshallův plán měl sice účinnost, avšak evropské země ji považovaly za nedostatečnou, proto se tíhlo k vzájemnému obchodu mezi evropskými ekonomikami.

V padesátých letech se situace obrátila – od roku 1958 (*období „klidu před bouří“ v letech 1958-1965*) většina evropských ekonomik považovala své dolarové zásoby za dostatečné, obnovila konvertibilitu měn, s tím spojenou konvertibilitu zboží a přebytkové běžné účty PB s USA. Začíná se objevovat obava z devalvace dolaru vůči zlatu, tzn. zvýšení ceny zlata. Na tyto obavy reagovaly USA intervencemi na trhu zlata, kdy jeho cena zůstala stejná a dalšími kroky – úvěrovými restrikcemi a kapitálovými kontrolami s účelem zamezení nákupu dolarů cizími ekonomickými subjekty. V tomto období dochází k podstatnému nárůstu mobility kapitálu a tím i k novému přístupu k deficitům nebo přebytkům běžných účtů PB. Ekonomiky, které vykazovaly fundamentální nerovnováhu, byly povinny provést devalvací či revalvací své měny. Očekávání devalvací a revalvací mělo za následek vznik

---

<sup>55</sup> Těmito institucemi jsou Mezinárodní měnový fond a Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj (původní Světová banka).

<sup>56</sup> Tato nerovnováha sice nebyla striktně formulována, ale mělo se za to, že se jednalo o ekonomiky, které trpěly permanentními nepříznivými mezinárodními pohyby poptávky po svých produktech.

spekulací, kdy centrální banky většinou čekaly s těmito kroky až do posledního okamžiku a spekulanti mohli před tím prodejem nebo nákupem měn vydělat.

V dalším období – *období vietnamské války a „velké společnosti“ (1965 – 1968)* byla makroekonomická politika USA považována za hlavní omyl, který pomohl ukončit systém pevných měnových kurzů. Obrovský nárůst vládních výdajů (na válku ve Vietnamu a program „velké společnosti“ – výdaje na veřejné vzdělávání a bydlení) byl doprovázen monetární expanzí, což mělo za následek růst inflace a daní.

Na rozdíl od přesvědčení o dostatku dolarových zásob evropských ekonomik, ve světové ekonomice převládalo přesvědčení o nedostatku mezinárodních rezerv čili mezinárodní likvidity. Toto bylo podstatou tzv. *Triffinova dilematu*, jehož základem byl problematický závazek USA o konvertibilitě dolaru za zlato. Jinými slovy – rostla-li poptávka po dolaru (díky vzrůstu mezinárodního obchodu), měla růst i nabídka peněz, což v praxi nebylo možné už z důvodu exogenosti této nabídky. Pokud by USA uspokojovalo poptávku po dolarech, klesal by poměr zlato-dolar a projevil by se to ve ztrátě důvěry v dolar jako rezervní měnu. Pokud by neuspokojilo tuto poptávku, omezilo by tím mezinárodní obchod a světový růst. Řešením by bylo zavést kromě zlata další rezervní aktivum. Tak byl v roce 1967 vytvořen institut nazvaný *zvláštní právo čerpání* (Special Drawing Right, SDR), což byl **určitý typ umělého, papírového zlata, obchodovaného pouze mezi centrálními bankami k vyrovnání nerovnováh PB**<sup>57</sup>. Původně se rovnala jednomu USD a v současnosti je tvořena košem čtyř měn (eura, britské libry, amerického dolaru a japonského jenu).

Od roku 1968 (*období zlaté krize*) se monetární politiky USA a na druhé straně Německa a Japonska diametrálně lišily a dolar byl vůči těmto měnám nadhodnocen. Řešení bylo buď v růstu peněžní zásoby, revalvací DEM a JPY (což by znamenalo devalvací dolaru) nebo změně monetárních politik. Žádná centrální banka nechtěla ustoupit a situace se vyhroutil v roce 1971, kdy intervence Bundesbanky byly tak silné, že tato nechala nakonec kurz volně plavat a dolar vůči marce silně devalvoval.

Tato devalvace nebyla pro USA jednoduchou záležitostí, protože její devalvace byla vázána na souhlas ostatních ekonomik s fixováním jejich kurzů na nové úrovni<sup>58</sup>. Proto mohla být devalvace provedena pouze na základě jednání. Ta proběhla koncem roku 1971 ve Smithoniánské instituci (Washington) a jsou známá jako **Smithoniánské dohody**, kdy byl dolar v průměru devalvován o 8%, cena zlata vzrostla o 3 dolary za unci (na 38), flukтуаční pásma byla rozšířena na 2,25%<sup>59</sup> a byla zrušena směnitelnost dolaru za zlato.

V letech 1972 a začátkem 1973 docházelo k dalším spekulativním útokům a devalvacím dolaru, které vedly k uzavření mezinárodního devizového trhu. 19. března 1973 byl tento trh opět otevřen a většina měn byla proti dolaru plovoucí. Tato situace byla označena jako konec režimu fixních devizových kurzů a jako začátek nové éry mezinárodních měnových vztahů.

#### 7.4.5 MEZINÁRODNÍ MĚNOVÝ SYSTÉM PO ROZPADU SYSTÉMU FIXNÍCH DEVIZOVÝCH KURZŮ

Světová ekonomika a mezinárodní měnový systém byli po rozpadu Bretton-woodského systému vystavováni mnoha silným šokům, jejichž překonávání by bylo v systému fixních kurzů velice problematické.

---

<sup>57</sup> V současnosti, díky plovoucím kurzům, mezinárodní mobilitě kapitálu a úvěruschopnosti ekonomik, jsou SDR pro vyspělé státy neefektivní, mohou pomoci v případech rozvojových ekonomik, které nemohou získávat finance na globálních finančních trzích (ovšem pro tento účel nebyly vytvořeny).

<sup>58</sup> To znamenalo souhlas s revalvací jejich měn.

<sup>59</sup> V roce 1973 se i tato opatření projevila jako nedostatečná.

Po vypuknutí války mezi Izraelem a arabskými zeměmi se státy OPEC rozhodly zavést embargo na vývoz ropy do USA a Holandska jako protest proti podpoře Izraele. To mělo za následek předzásobení odběratelů a obrovský růst cen ropy, které vyústilo ve snížení spotřeby a investic v jednotlivých ekonomikách a vedlo k recesi světové ekonomiky, která je známá jako *první ropná krize* v letech 1973-1975. U zemí, které byly na dovozu ropy závislé, došlo k výraznému zhoršení běžného účtu PB a u exportérů ropy k jeho výraznému zlepšení. Reakce byly různé, většinou formou expanzivní fiskální a monetární politiky, což vedlo k stagflacím a vnějším i vnitřním nerovnováhám. Návrat k fixním devizovým kurzům byl tak v této situaci nemožný.

Výše popsaná situace přinutila vyspělé ekonomiky k rozhodnutí legalizovat používání plovoucích devizových kurzů v IMF, a to na zasedání G7 na zámku Rambouillet u Paříže (zde se dohodlo, že se členské státy nebudou navracet k fixnímu devizovému kurzu, jen se budou koordinovat „enormní fluktuace“) a poté na zasedání na Jamajce (město Kingston) v roce 1976, která byla začátkem *Jamajského měnového systému*. Tam se ujednalo:

- zrušení oficiální ceny zlata, což mělo za následek obrovský nárůst jeho ceny
- zrušení parit světových měn ke zlatu, což neznamenal nic jiného než uznání plovoucích kurzů
- používání SDR jako mezinárodní rezervní měny
- a volitelnost kurzového systému každé členské ekonomiky dle vlastního uvážení a dohled IMF nad těmito politikami.

V roce 1979 však došlo v důsledku politických a hospodářských problémů v Íránu k dalšímu výraznému růstu cen (*druhá ropná krize*). Důsledky byly podobné jako v případě první ropné krize – deficity běžných účtů PB u importérů ropy a stagflace. Monetární politiky většiny ekonomik byly restriktivní, neboť se jejich tvůrci obávali další inflace a inflačních očekávání. To vedlo k růstu úrokových sazeb a prudké recesi, která měla velmi negativní důsledky hlavně pro rozvojové země nevyvážející ropu v podobě růstu zadluženosti.

Následkem restriktivní monetární politiky USA začal dolar posilovat a to, společně s důsledky druhého ropného šoku, vedlo v letech 1980-1985 k recesi světové ekonomiky. Nejvyspělejší ekonomiky se začaly obávat krachu světového hospodářství a v roce 1985 se v hotelu Plaza (New York) dohodly na společných intervencích na mezinárodním devizovém trhu a tím tlaku na dolar. Tento záměr se podařil, dolar do roku 1987 klesal, bohužel poté, i přes dostatečné zhodnocení ostatních měn vůči dolaru, docházelo k jeho dalšímu znehodnocování a k hrozbě další krize. Této krizi zabránil až nový guvernér FEDu Alan Greenspan, který zlepšil likviditu mezinárodního finančního systému poskytnutím dolarů mezinárodnímu finančnímu trhu. Protože byl následován ostatními guvernéry centrálních bank, bylo dosaženo celosvětového snížení úrokových měr a částečné stability dolaru. Tato situace však netrvala dlouho a dolar je nestabilní do dnešních dnů.

## 8 PLATEBNÍ BILANCE

V předchozích kapitolách jsme se seznámili s pohybem zboží, služeb, kapitálu a s měnovým systémem. To vše je spojeno s pohybem peněz ze země a do země. Aby centrální banka mohla realizovat svou politiku a udržet stabilní množství peněz v ekonomice a stabilní kurz národní měny, musí mít přehled právě o peněžních vnějších tocích. To jí poskytuje platební bilance země.

### 8.1 VÝZNAM A STRUKTURA PLATEBNÍ BILANCE

*Platební bilance představuje systematický záznam peněžního vyjádření mezinárodních ekonomických vztahů dané země za dané období.* Původně se platební bilance pokládala za přehled zdrojů deviz a jejich použití, byla vyjádřena obchodní bilancí. S postupujícím růstem významu služeb byla obchodní bilance rozšířena o bilanci zboží a služeb, a bilanci běžných platů. Později se začal sledovat i pohyb kapitálu z různých hledisek v kapitálové bilanci (dnes finanční bilanci). Hlavním smyslem vedení těchto záznamů je, jak již bylo uvedeno poskytovat informace centrální bance a vládním institucím o mezinárodním postavení země a napomáhat při rozhodování, jak o měnové a fiskální politice, tak o obchodních a platebních otázkách.

Členské země MMF sestavují své platební bilance podle schváleného schématu. Má tyto základní části:

A/ **Běžný účet** (zboží, služby a jednostranné převody), který se člení na:

- obchodní bilanci
- bilanci služeb (cestovní ruch, doprava, pojištění, aj.)
- bilanci výnosů (transfery zisků a výplata dividend, transfery mezd zahraničních dělníků, přijaté a vyplacené úroky apod.)
- běžné převody (dary, soukromé a vládní, jako dědictví, dary, penze příspěvky mezinárodním organizacím, prostředky z fondů EU apod.)

B/ **Kapitálový účet**, který obsahuje:

- kapitálové transfery v důsledku migrace obyvatelstva
- převody nefinančních hmotných aktiv a nehmotných práv<sup>60</sup>

C/ **Finanční účet**, který se člení na:

- přímé investice
- portfolio investice
- finanční deriváty
- ostatní dlouhodobý kapitál (úvěry)
- ostatní krátkodobý kapitál (úvěry)

---

<sup>60</sup> Ke změně struktury platební bilance došlo v průběhu roku 1998 podle požadavků MMF pro zpracování bilance pro rok 1997. Stávající kapitálový účet byl přejmenován na finanční účet a náplň kapitálového účtu byla změněna. Z běžného účtu byly vyčleněny kapitálové převody, mezi něž patří převody nevýrobních finančních hmotných aktiv a nehmotných práv.



D/ Chyby a opomenutí, kursové rozdíly

E/ Příděl zvláštních práv čerpání

F/ Celková bilance

G/ Změna devizových rezerv.

Tabulka 8-1 Platební bilance ČR v roce 2010 (mln. Kč)<sup>1</sup>

Číslo řádku	Položka	Částka	Vazby
1	Vývoz	2410	
2	Dovoz	2356	
3	<i>Obchodní bilance</i>	54	ř.1- ř.2
4	Příjmy	413	
5	Výdaje	347	
6	<i>Bilance služeb</i>	66	ř.4 – ř.5
7	Výnosy	86	
8	Náklady	344	
9	<i>Bilance výnosů</i>	-258	ř.7- ř.8
10	<i>Transfery netto</i>	-1	
11	<b>Běžný účet</b>	<b>-139</b>	ř.3+ř.6+ř.9+ř.10
12	Příjmy	39	
13	Výdaje	5	
14	<b>Kapitálový účet</b>	<b>34</b>	ř.12- ř.13
15	Investice v zahraničí	-32	
16	Zahraniční investice	129	
17	<i>Přímé investice</i>	97	ř.15+ ř.16
18	Aktiva	14	
19	Pasiva	143	
20	<i>Portfolio investice</i>	157	ř.18+ ř.19
21	Aktiva	65	
22	Pasiva	-69	
23	<i>Finanční deriváty</i>	-4	ř.21+ ř.22
24	Úvěry do zahraničí	-47	
25	Úvěry ze zahraničí	-0,4	
26	<i>Ostatní dlouhodobý kapitál</i>	-47,4	ř.24+ ř.25
27	Úvěry do zahraničí	-42	
28	Úvěry ze zahraničí	22	
29	<i>Ostatní krátkodobý kapitál</i>	-20	ř.27+ ř.28
30	<b>Finanční účet</b>	<b>182</b>	ř.17+.ř20+ř.23+ř.26+ř.29
31	<b>Chyby a omyly</b>	<b>-36</b>	
32	<b>Celková bilance</b>	<b>41</b>	ř.11+ř.14+ř.30+ř.31
33	<b>Změna zůstatku rezerv</b>	<b>-41</b>	
34		<b>0</b>	ř.32 - ř.33

Pramen: ČNB (2011)

Poznámka: 1) Jedná se o předběžnou platební bilanci.

Příklad uspořádání platební bilance je patrný z tabulky 8-1, která obsahuje platební bilanci ČR za rok 2010. Pro názornost jsou uvedeny vztahy uvnitř bilance. Vyrovňovací

položkou bilance jsou měnové rezervy, respektive **změna zůstatku devizových rezerv**. Jestliže bilance vykazuje aktivum, pak vyrovnáním bilance je vzrůst devizových rezerv, který se v tabulkové formě bilance zapisuje se záporným znaménkem (výsledek bilance musí být roven 0). Jestliže bilance vykazuje pasivum, pak je tomu obráceně. Bilance je tedy formálně vždy vyrovnaná.

Platební bilance se vede ve standardním podvojném účetnictví, v němž každá mezinárodní transakce vyústí v debet a kredit stejné velikosti. Tak vývoz zboží představuje kredit na běžném účtu a současně debet na účtu krátkodobého kapitálu (vznik pohledávky v zahraničí), dovoz zboží naopak představuje debet na běžném účtu a kredit a účtu krátkodobého kapitálu (vznik závazku). Každý záznam se znaménkem plus musí být doprovázen kompenzujícím závazkem se znaménkem mínus, neboli každý zdroj musí mít své užití. Kreditní záznamy se musí rovnat záznamům debetním, poněvadž bilance se sestavuje vždy jako vyrovnaná. Je třeba mít na paměti, že platební bilance je záznam toků, není záznamem stavu aktiv a pasiv ale jejich změn.

Kreditní položky představují kladné veličiny, neboť přináší zahraniční měnu do ekonomiky (jedná se o export výrobků a služeb, nebo půjčky kapitálu ze zahraničí), kdežto debetní položky představují záporné veličiny, neboť představují odtok zahraničních měn do zahraničí (dovoz výrobků, nebo vývoz kapitálu).

Dostatečné informace o transakcích není možné vždy získat, neboť existuje časový posun mezi fyzickým průběhem operace, zaplacením a jejím statistickým podchycením. Některé položky lze pouze odhadovat. Jedná se o transakce jednotlivců, kteří pravidelně neoznamují své zahraniční transakce, nebo o nepřesnosti v celní statistice. V důsledku toho je nutné po sečtení celého kreditu a celého debetu zavést **vyrovnávací položku pro "chyby a opomenutí"**, tak aby byla bilance vyrovnaná. Bilance se proto sestavuje nejprve jako předběžná (III. měsíc po začátku následujícího roku) a s ročním zpožděním jako definitivní bilance za daný rok.

## 8.2 VNĚJŠÍ ROVNOVÁHA A JEJÍ MĚŘENÍ

Vnější ekonomická rovnováha je zpravidla definována jako stabilita, jako vyrovnanost všech autonomních peněžních toků, k nimž dochází mezi domácí ekonomikou a zahraničím, jež vedou ke změnám devizových rezerv. Jedná se o vyvážení schodku (přebytku) běžného účtu platební bilance přebytkem (schodkem) finančního účtu platební bilance.

*Saldo běžného účtu* tak vyjadřuje vzájemný vztah mezi domácí ekonomikou a zahraničím, přičemž platí, že v rámci tohoto vztahu se daná domácí ekonomika dostává do pozice věřitele (když je saldo běžného účtu kladné), nebo pozice dlužníka (když je saldo bilance záporné). Saldo běžného účtu je významný indikátor vnější ekonomické rovnováhy. V makroekonomických analýzách je pak tento ukazatel vztahuje k hrubému domácímu produktu (blíže Tuleja, 2007).

Vývoj a výše salda zahraničního obchodu (respektive *saldo výkonové bilance*) je rozhodující pro vývoj a výši salda běžného účtu platební bilance. Úspěšná ekonomika by měla vykazovat kladné saldo obchodní bilance, tedy export zboží a služeb by měl růst rychleji než jeho dovoz<sup>61</sup>. Ukazuje totiž nejen na stav ekonomiky, ale i na fakt, zda je země schopna splácet dluhy. Proto je při hodnocení zadluženosti země a její stability využíváno hodnoty exportu jako srovnávací veličiny.<sup>62</sup>

<sup>61</sup> U rozvíjejících se ekonomik, které se dotahují na vyspělejší země tomu tak být po určitou dobu nemusí.

<sup>62</sup> Např. hrubý dluh země je vztahován k exportu, rovněž výše dluhové služby je vztahována k exportu.

Jedním z hlavních problémů tržní ekonomiky je problém vyrovnanosti platební bilance. Dlouhodobá nevyrovnanost běžného účtu bilance, který není financován přílivem kapitálu na finančním účtu, vede nejprve k poklesu devizových rezerv. Chronický deficit běžného účtu platební bilance pak musí být řešen devalvací měny (dlouhotrvající aktivum platební bilance vyústí v revalvací měny).

Vývoj běžného účtu platební bilance ukazuje na vnější rovnováhu ekonomiky, jejíž udržení patří ke čtyřem základním cílům hospodářské politiky (viz magický čtyřúhelník). Vnější rovnováha však úzce souvisí s vnitřní rovnováhou. Pro udržení vnější rovnováhy jsou důležité vztahy mezi běžným a finančním účtem bilance. Ta totiž odráží makroekonomické vztahy mezi domácí výrobou, spotřebou a investicemi na jedné straně a exportem a zahraničními investicemi na straně druhé. Rozdíl mezi objemem zboží a služeb vyprodukovaných v ekonomice za daný rok a objemem tam spotřebovaným tj. domácí úspory, může představovat buď nové domácí investice, nebo přebytek exportu nad importem. Také kapitálové investice do zahraničí jsou alternativou výdajů na domácí spotřebu nebo domácí investice. Naopak pasivum obchodní bilance (jako tok) umožňuje, aby v domácí ekonomice bylo spotřebováno a použito na investice více zboží a služeb než bylo vyrobeno. To platí rovněž o přílivu zahraničního kapitálu (tato situace je typická pro mladé, rozvíjející se ekonomiky).

Vnější hospodářské vztahy umožňují řešit dílčí vnitřní nerovnováhu projevující se zpravidla inflací. Zahraniční obchod umožňuje rychleji reagovat na potřeby ekonomiky, přispívá ke stabilizaci vnitřní cenové hladiny a zeslabení monopolistických tendencí na vnitřním trhu. Zahraniční kapitál pak může nahradit chybějící domácí zdroje. Na druhé straně mohou vnější hospodářské vztahy přispět k vytvoření vnitřní nerovnováhy dovozem inflace. Rychlejší růst cen v zahraničí může vést k růstu vývozu při současném snížení dovozu, což vede k poklesu nabídky na domácím trhu a tím k růstu cen. Vztah mezi vnitřní a vnější rovnováhou je však také opačný. Vnitřní nerovnováha např. schodek státního rozpočtu, nebo nedostatek domácích zdrojů investic se promítají do vnější nerovnováhy jako pasivum obchodní bilance, které však může být vyrovnáno přílivem kapitálu, nebo poklesem stavu devizových rezerv. V krajním případě musí být řešeno devalvací domácí měny.

Dlouhodobě tak platí rovnováha mezi obchodní bilancí, tedy běžným účtem a finančním účtem. Projevuje se tak, že aktivum běžného účtu podporuje vývoz kapitálu a tedy vznik pasiva na finančním účtu a opačně, aktivum na finančním účtu (tj. zvýšený dovoz kapitálu) vytváří možnosti k zvýšení exportu a tedy vzniku aktiva obchodní bilance a tedy aktiva běžného účtu (odhlížíme od možnosti vyrovnání v rámci běžného účtu, které má obvykle krátkodobý charakter, nepřihlížíme rovněž existenci kapitálového účtu).

Uvedené souvislosti lze vyjádřit pomocí následujících vztahů – dílčích sald bilance:

$$\mathbf{X} + \mathbf{M} = 0 = (\mathbf{E} + \mathbf{F} + \mathbf{LTC} + \mathbf{STC} + \mathbf{G}) \quad ^{63}$$

/1/

kde X ...export zboží a služeb a tedy kladná položka,

M ...import zboží a služeb a tedy záporná položka.

Dle výrazu /1/ je bilance vyrovnaná, když se export a import zboží a služeb rovnají. Jedná se o **vyrovnanost výkonové bilance**. Výkonová bilance představuje rozhodující část běžného účtu a vývoj běžného účtu a obchodní bilance je většinou souběžný. Spojení bilance

<sup>63</sup> Výrazy 1-4 představují symbolické vyjádření PB zapisované formou tabulky. Tyto výrazy se liší tím, že 0, představující vyrovnanost bilance se posouvá, respektive čára v tabulce se posouvá za jednotlivé dílčí bilance, což vyjadřuje různé možnosti vyrovnání platební bilance.

zboží (obchodní bilance) s bilancí služeb má v posledních letech, díky vzestupu „neviditelného exportu“ rostoucí význam, neboť pasivum obchodní bilance může být vyrovnáno aktivem obchodu se službami. Tato dílčí bilance má však jen omezenou vypovídací schopnost pro úvahy o vývoji devizového kurzu, neboť nezahrnuje kapitálové transfery. Na druhé straně ukazuje do jaké míry je domácí zboží konkurenceschopné. Výkonová bilance je zároveň nejpřesnějším vyjádřením toho, co je označováno jako čistý export (NX), který vstupuje do ukazatele HDP. Na tuto dílčí bilanci navazuje **bilance běžného účtu**. Má následující podobu:

$$\mathbf{X + M + E + F = 0 = LTC + STC + G /2/}$$

kde E... příjmy z výnosů

F....transfery

Výraz /2/ představuje základní představu o vyrovnání platební bilance. Jakékoliv saldo běžného účtu je vyrovnáno saldem finančního účtu a součet sald těchto účtů je roven změně zůstatku rezerv. Mimo to, má bilance běžného účtu návaznost na bilanci stavu celkového zadlužení země. Nulové saldo znamená, že se zadluženost země nezměnila, přebytek bilance znamená zvýšení pohledávek v zahraničí a pasivní saldo znamená zvýšení závazků v zahraničí. Celkový stav zadlužení však lze zjistit až z bilance zadlužení země

Vedle vyrovnání bilance běžného účtu existují další způsoby vyrovnání bilance, např. **základní bilance**, kdy se na levou stranu (nad čáru) přesouvá LTC. Pak platí:

$$\mathbf{X + M + E + F + LTC = 0 = STC + G /3/}$$

Základní bilance je mnohými ekonomy považována za přesnější vyjádření rovnováhy platební bilance, neboť položka LTC vede k trvalé změně přerozdělovacích procesů mezi světem a národní ekonomikou. A navíc je možná dlouhodobá kompenzace salda běžného účtu saldem dlouhodobého kapitálu.

Vyrovnání platební bilance lze provádět dále přesouváním nad čáru dalších položek, a sice LTC, nebo jejich částí a jednotlivých složek rezerv. Poslední výraz odpovídá vyrovnání bilance pomocí rezerv jak je použita v tabulce 8-1. Jedná se o tzv. **saldo maximální likvidity**, kdy pod čarou zůstává pouze změna zůstatku rezerv.

$$\mathbf{X + M + E + F + LTC + STG = 0 = G /4/}$$

Rovnováha PB nastává, když se levá a pravá strana rovnají nule. Aby uvedený stav nastal, když je např. běžný účet deficitní musí dojít k růstu krátkodobého kapitálu. Taková rovnováha není dlouhodobě udržitelná. Přijímání krátkodobých úvěrů umožňuje financovat pasivum běžného účtu bez zhoršení salda celkové bilance, respektive bez okamžité nutnosti snižovat zásoby deviz. Saldo maximální likvidity je však významné z hlediska vazby na vnitřní měnovou rovnováhu. Nulové saldo nastává v případě, kdy CB neobchoduje s devizami a aplikuje systém floatingu. Jestliže však CB obchoduje s devizami, ovlivňuje domácí peněžní zásobu. Při aktivu salda dochází ke zvyšování domácí peněžní zásoby, při pasivu k jejímu snižování.

Platební bilance je významnou kategorií národohospodářského účetnictví. Z analýzy vztahů, které spojují domácí složky HDP s platební bilancí, lze zjistit mnoho o vztazích mezi

domácí ekonomikou a zahraničím, mezi vnitřní a vnější rovnováhou ekonomiky. Vnitřní rovnováhu ekonomiky pak vyjadřuje následující vztah:

$$(X + M) = 0 = (I + S) + (T + G) /5/$$

kde I... investice  
S... domácí úspory  
T... daně  
G... vládní výdaje.

Spojením výrazů /1/ a /5/ získáme představu o souvislosti vnitřní a vnější rovnováhy, jak byla výše popsána. Viz výraz (6):

$$(I + S) + (T + G) = (X + M) = (E + F + LTC + STC + G) /6/$$

Vnitřní rovnováha ekonomiky nastává, když se objem domácích úspor rovná investicím a vládní výdaje vybraným daním (státní rozpočet je sestaven jako vyrovnaný). Pak není nutné zajišťovat dodatečné zdroje ze zahraničí a i obchodní bilance je vyrovnaná. Jestliže však domácí úspory nekryjí potřebu investic anebo vládní výdaje jsou vyšší než příjmy (nebo obojí současně) je nutné opatřit si dodatečné zdroje v zahraničí. Pak je obchodní bilance pasivní a nastávají problémy s vyrovnaností platební bilance.

Problém udržení rovnováhy ekonomiky při pasivu obchodní bilance je dán tím, že zahraniční kapitál, jehož přítok bilanci vyrovnává, nemusí přijít, nebo naopak, krátkodobý kapitál může velmi rychle z ekonomiky odejít. Pohyb kapitálu do ekonomiky totiž závisí na subjektivním hodnocení investorů, zda považují danou ekonomiku za vhodné místo pro zhodnocení svých investic, zejména když ve světové ekonomice vysoce převyšuje poptávka po zahraničním kapitálu jeho nabídku.

Rovnováhu ekonomiky vyjadřuje ukazatel<sup>64</sup> **stav vnější rovnováhy (SVR)**, který je dán následujícím vztahem:

$$SVR = SBÚ / HDP * 100 [\%] /7/$$

kde SBÚ...saldo běžného účtu platební bilance  
HDP...hrubý domácí produkt.

Kladná výše ukazatele je známkou toho, že země je v pozici věřitele, záporná pak v pozici dlužníka.<sup>65</sup> Na příčiny této pozice pak ukazuje bližší analýza struktury běžného účtu platební bilance. Za kritickou výši je obvykle považována hodnota -5% HDP (Tuleja, 2007).

Pro bližší poznání příčin daného stavu rovnováhy je třeba podrobněji analyzovat saldo běžného účtu (SBÚ). To je výsledkem sald dílčích podúčtů a platí:

$$SBÚ = SZO + SV + ST /8/$$

<sup>64</sup> Označení ukazatelů má pracovní charakter.

<sup>65</sup> V této souvislosti je vhodné připomenout pojmy dlužnická a věřitelská pozice, kterých se využívá v označení investiční pozice země, které je dáno jako saldo součtu aktiv a pasiv finančního účtu za sledované období (nikoliv jen za rok, za který je sestavována platební bilance).

kde SZO... saldo zahraničního obchodu (obchodu se zbožím a službami, tzv. výkonová bilance)

SV.... saldo výnosů

ST.....saldo jednostranných transferů do a ze zahraničí.

Pro názornost uvádíme příklad srovnání ukazatelů vnější rovnováhy vybraných zemí (viz tabulka 8-2).

**Tabulka 8-2 Vývoj salda běžného účtu platební bilance (mld. USD, bc)**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Česko	-3,3	-4,2	-5,8	-5,7	-1,2	-3	-7,8	-4,7	-4,6
Německo	0,1	40,9	47,6	125	138,5	181,4	250,8	228,9	189,5
Polsko	-5,9	-5,5	-5,5	-13,3	-7,2	-13,1	-26,5	-35	-17,2
Rakousko	-1,5	5,7	4,4	6	6,1	8,8	13,1	20,2	10,4
Švýcarsko	21	24,8	43,4	48,6	52,4	58,6	39,1	9,5	56,8

*Pramen: OECD*

V tabulce 8-2 je zachycen vývoj salda běžného účtu vybraných zemí. Je z ní patrné, že Německo, Rakousko i Švýcarsko vykazují velký přebytek platební bilance a jsou tedy v pozici věřitele vůči ostatním zemím a Česko a Polsko naopak vykazují pasivní saldo (jsou tedy v pozici dlužníka a v tomto případě hovoříme, že ekonomiky jsou ve vnější nerovnováze). V případě Česka je patrné, že jeho pasivum běžného účtu dosahuje nižších hodnot než v případě Polska, je tedy ve výhodnější situaci.

Příčiny uvedeného vývoje salda běžného účtu platební bilance osvětluje vývoj dílčích sald podúčtů platební bilance, jak jsou zachycena v tabulce 8-3. Z ní je patrné, že největší vliv na celkovou hodnotu salda běžného účtu má saldo obchodní bilance. To je patrné jak v případě Německa, tak Rakouska i Švýcarska. V případě Česka a Polska je tomu jinak.

**Tabulka 8-3 Vývoj dílčích sald běžného účtu platební bilance (mld. USD, bc)**

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Česko	OB	-1	-0,9	-1,2	1	3,6	4,5	4,9	5,5	8,1
	BV	-2,8	-4,2	-5,2	-6,9	-5,3	-7	-12,3	-9,9	-12,5
	TN	0,5	0,9	0,6	0,2	0,5	-0,5	-0,4	-0,3	-0,2
Německo	OB	37,7	91,7	96,3	135,2	143,6	164,6	235,8	226,6	165,6
	BV	13,5	-24,9	-16,7	24,4	30,9	52,9	60,1	51	70
	TN	24,1	-25,9	-32	-34,6	-36	-36,1	-45,1	-48,7	-46,1
Polsko	OB	-7,2	-6,8	-5,2	-4,9	-0,6	-6,2	-11,7	-21,2	0,7
	BV	-0,2	-0,7	-2,8	-9,5	-8,6	-10,1	-19	-17,4	-20,1
	TN	1,5	2	2,5	1,1	2	3,2	4,2	3,6	2,2
Rakousko	OB	3,9	9,6	9,2	11,5	12,3	16,1	22,9	26	17,6
	BV	-3,7	-2,3	-3	-3,8	-4,4	-5,6	-8,1	-3,4	-4,9
	TN	-1,7	-1,6	-1,8	-1,7	-1,8	-1,7	-1,7	-2,4	-2,3
Švýcarsko	OB	12,6	18,4	21,4	25	25	32,4	44,6	57,2	54,6
	BV	13,9	12,3	27,6	30,1	38,3	35,5	3,9	-34,8	14,3
	TN	-5,5	-5,9	-5,6	-6,5	-10,9	-9,3	-9,4	-12,9	-12,1

*Pramen: OECD*

*Poznámka: OB..obchodní bilance, BV..Bilance výnosů, TN..Transfery netto*

V případě Česka i Polska má rozhodující vliv stav salda bilance výnosů. Podúčet bilance výnosů zachycuje toky zisků a dividend z investic realizovaných zahraničními investory v tuzemsku a tuzemskými investory v zahraničí, dále platby úroků zahraničním bankám, nebo bankám tuzemským ze zahraničí a konečně transfery mezd zahraničních dělníků v tuzemsku a tuzemských pracovníků v zahraničí. Jak je zřejmé, v Česku rostou platby zisků a dividend do zahraničí jako důsledek dříve realizovaných zahraničních investic (ale i jako důsledkem malé aktivity tuzemských podnikatelů v zahraničí). Totéž by bylo možné tvrdit i o Polsku. Nicméně mezi oběma zeměmi je zásadní rozdíl. Česko vykazuje, na rozdíl od Polska, aktivní obchodní bilanci. Je tedy ve výhodnější pozici než Polsko, neboť ukazuje, že je schopno splácet své dluhy.

Překvapivě Rakousko vykazuje obdobný vývoj salda bilance výnosů jako Česko a Polsko. Zde se však může projevit i transfer mezd do zahraničí v Rakousku zaměstnaných pracovníků. Tento vývoj však Rakousko nijak neohrožuje, neboť na rozdíl od Česka vykazuje mnohem vyšší saldo obchodní bilance.

Pokud se jedná o poslední položku běžného účtu čistých transferů do zahraničí, pak ty zahrnují hlavně výdaje vlád zemí do zahraničí (ze státního rozpočtu) a příjem prostředků ze zahraničí a příjmy a výdaje soukromých subjektů (jedná se o platby důchodů, sociální dávky apod.). V případě vlád se jedná především o prostředky poskytované v rámci rozvojové pomoci a u zemí EU prostředky přijímané a poskytované do a z rozpočtu EU. Země tak mohou vystupovat jako čistí dárci (vykazují pasivum podúčtu) nebo příjemci (vykazují aktivum podúčtu). Jak je z tabulky 8-3 patrné Německo, Rakousko a Švýcarsko vystupují jako dárci, Česko pak se stává čistým dárce od roku 2006 i když ve srovnání s Švýcarskem a Rakouskem, je velmi slabým dárce. Polsko pak zůstává po celé období čistým příjemcem, což mimo jiné i nadlepšuje jeho saldo běžného účtu a tedy stav vnější rovnováhy.

Vedle stavu vnější ekonomické rovnováhy poskytuje platební bilance i informace o vnějším zadlužení země. To lze zjistit z finančního účtu platební bilance. Je však nutno mít na paměti, že platební bilance sestavená na daný rok přináší informaci jen o změně zadlužení. Chceme-li znát celkovou výši zadlužení, pak musíme využívat platební bilance po všechny roky od vzniku dluhu až po jeho splacení. Za tím účelem se sestavuje samostatná bilance zadlužení.

## 9 CENTRA SVĚTOVÉ EKONOMIKY

Ve světové ekonomice existují výrazné rozdíly v ekonomické vyspělosti jednotlivých národních ekonomik. Hlavními příčinami těchto rozdílů jsou přírodní, politické a kulturně-spoolečenské podmínky, či vybavenost a kvalita výrobních faktorů. Tam, kde byly tyto podmínky příznivé, bylo dosahováno vyššího ekonomického růstu, který vedl ke vzniku vyspělých center světové ekonomiky.

### 9.1 UTVÁŘENÍ SVĚTOVÝCH EKONOMICKÝCH CENTER

V první kapitole byl použit pojem centrum světové ekonomiky, které zahrnuje skupinu hospodářsky vyspělých zemí, nositelů inovací a vědeckotechnického pokroku, v nichž je soustředěna podstatná část ekonomického potenciálu světa. Nicméně takto vymezené centrum je tvořeno zeměmi, které se nacházejí v různých částech světa a mají různou historii postavení ve světové ekonomice. Proto není světové ekonomické centrum ani ekonomicky, ani politicky homogenní a musíme je analyzovat na nižší rozlišovací úrovni, pro niž je rozhodující geografická poloha. Za *světové centrum* v tomto užším pojetí budeme proto považovat *hospodářsky vyspělou zemi, nebo integrační seskupení vyššího typu, kolem níž jsou, díky těsným ekonomickým vztahům, seskupeny další země.*

Z historického úhlu pohledu můžeme vidět posun v postavení ekonomik jako světových center – zatímco v 16. století to bylo Portugalsko, v 17. Španělsko, v 18. a 19. století byla hegemonem Velká Británie. *Světové války byly důležitým faktorem, který ovlivnil utváření světové ekonomiky ve 20. století.* První světovou válkou století byla ve své většině postižena především Evropa, což mělo za důsledek ztrátu jejího vedoucího postavení ve světové ekonomice, 2. světovou válkou byly již postiženy veškeré kontinenty. Toto „postižení“ však mělo rozdílný charakter – z hlediska materiálních škod a rozvratu ekonomického a politického systému však tento konflikt zasáhl Evropu a Japonsko než USA, čehož USA dokázaly využít a započaly svou éru dominance, která přetrvává do současnosti.

Vývoj světového hospodářství po druhé světové válce tak vedl k postupnému zformování tří rozhodujících center, a to Spojených států amerických, Japonska a Evropské unie (tato tři centra se někdy označují jako triáda). EU však představuje jistou výjimku, není státem, ale ekonomickou integrací avšak integrací nejvyššího typu tj. hospodářskou a měnovou unií, která vůči ostatním zemím vystupuje s jednotnou obchodní politikou a do značné míry i jednotnou měnovou politikou, tedy nese některé základní rysy státu.

Ekonomická síla těchto center světové ekonomiky vede k tomu, že se kolem nich seskupují další země, pro něž je velký vnitřní trh těchto center významným odbytištěm výrobků a opačně. Vytváří se tak postupně širší makroregion světové ekonomiky. Vytyčení makroregionů lze provést na základě analýzy regionální struktury zahraničního obchodu a toku kapitálu jednotlivých zemí. Makroregion je tedy seskupení zemí kolem ekonomicky silné země (nebo ekonomické integrace vyššího typu) - jádra makroregionu, s nímž mají tyto země rozhodující ekonomické vztahy, které mohou být různým způsobem a stupněm formalizovány (např. mohou mít formy zóny volného obchodu). Ve světové ekonomice se kolem tří center světové ekonomiky seskupují tři makroregiony, ale tato situace není konečná. Již dnes se formují další silné ekonomiky, které v budoucnu do formování makroregionů zasáhnou – jedná se především o Čínu, Indii a Rusko.



## 9.2 CHARAKTERISTIKA EKONOMICKÝCH CENTER

V 60. až 80. letech dvacátého století se Japonsku a EU dařilo přibližovat ekonomické úrovni USA, v řadě odvětví ztratily USA prvenství v oblasti produkce i vědeckotechnického rozvoje. Avšak v 90. letech nastal zlom tohoto vývojového trendu. USA se začaly svým konkurentům vzdalovat. Na tento vývoj měly vliv tři fenomény, a to vznik nové ekonomiky, růst produktivity práce a nový vývoj finančních trhů.

Pod pojmem *nová ekonomika* si můžeme představit ekonomiku s aplikací nových špičkových technologií (oblast informací, telekomunikací), nových materiálů, biotechnologií a všeho dalšího, co zvyšuje efektivitu produkce. Tyto nové technologie jsou pracovně úsporné, vyžadují vyšší kvalifikaci pracovních sil a růst doplňkových a obslužných pracovních míst, mají pozitivní efekt na výkonnost managementu a zlepšení výrobního procesu, ale na druhé straně vyvolávají růst nezaměstnanosti. Posledně jmenovaný důsledek vzniku nové ekonomiky nepostihl USA, díky jeho pružnému trhu práce, v Evropě a Japonsku to však vzrůst nezaměstnanosti vyvolalo. Z pohledu USA měl vznik nové ekonomiky zcela pozitivní vliv (růst produktivity práce, následné snižování inflace, pokles cen, růst tempa HDP a pokles nezaměstnanosti) a vedl k posilování pozice této ekonomiky v rámci triády.

V důsledku výše uvedeného vývoje dochází k vzestupu *růstu produktivity práce*, který působí protiinflačně. V USA při růstu HDP a poklesu nezaměstnanosti došlo k mírnému poklesu cenové hladiny, Japonsko zaznamenalo dokonce deflační vývoj.

Druhým momentem byl *nový vývoj finančních trhů*, který se řadí k nejcharakterističtějším rysům globalizace, a zároveň má největší vliv na omezování národní suverenity zemí. Tento proces začal koncem 60. let, kdy objem mezinárodních financí začal postupně několikanásobně převyšovat objem obchodu komodit a služeb a pokračuje dodnes. Nový vývoj finančních trhů je charakteristický určitými znaky, majícími vliv na pozici zemí triády. Mezi tyto znaky patří:

- změny směru čistých kapitálových toků – USA se z pozice vývozce stává velkým příjemcem investic (zejména japonských)
- ovlivnění fluktuace měnových kurzů – ovlivňuje rozhodování firem, zdali vyrábět doma, nebo v zahraničí (např. při výkyvech amerického dolaru)
- přeliv přímých zahraničních investic do zemí s levnou pracovní silou způsobuje zpětné importy mající vliv na pasivní saldo obchodní bilance (nejvíce se to projevilo v případě USA, naproti tomu v Japonsku nejméně).

### 9.2.1 NEJINOVATIVNĚJŠÍ CENTRUM – SPOJENÉ STÁTY AMERICKÉ

Spojené státy americké disponují ekonomickým komplexem kontinentálního rozměru (9 mil. 363 tis. km<sup>2</sup>) s 312 mil. obyvatel. Hrubý domácí produkt na obyvatele (v PPP) činil v roce 2012 49 800 USD (12. místo). Počet obyvatel při dané ekonomické úrovni představuje vnitřní trh mimořádné kupní síly, který je současně největším světovým trhem, který určuje ceny řady produktů. V roce 2012 USA produkovaly 22,9% světového HDP.

Pro USA je dále typický značný stupeň palivové a surovinové soběstačnosti, což ve spojení s rozsáhlým vnitřním trhem dává ekonomice USA základ pro stabilní postavení ve světové ekonomice. Vedle toho představují USA technologickou mocnost (viz obchod s licencemi) a konečně představují USA i vojenskou mocnost nejvyššího řádu.

**Největším obchodním partnerem** USA je **Kanada**. Hodnota vzájemného obchodu dosáhla 604,2 mld. USD (v roce 2012). K dalším významným obchodním partnerům patřily následující země: Čína (506 mld. USD), Mexiko (465 mld. USD) a Japonsko (199 mld. USD).

V 80. letech minulého století se zvýšila závislost amerického hospodářství na vnějším prostředí, zejména na mezinárodních finančních tocích. USA vykazuje problémy s pasivem salda běžného účtu platební bilance, což se projevilo ve složitých procesech vnějšího financování federálního rozpočtu. Vedle vnějšího dluhu (521 mld. USD) představuje značnou zátěž pro ekonomiku USA velký vnitřní dluh (2,5 bil. USD), který představuje cca 55% vyprodukovaného HDP.

USA získaly své hegemonné postavení po druhé světové válce, které si v 50. letech minulého století upevnily a postupně od počátku 60. let až 80. let opět ztrácely, což se projevilo mimo jiné ústupem z pozic v celé řadě odvětví světové ekonomiky a zejména pádem dolarového standardu. Největší dopad měl tento pád v oblasti mezinárodních financí, kdy roli největšího světového věřitele převzalo Japonsko a japonské nadnárodní společnosti vytlačily mnohé americké společnosti z jejich pozic. Jaké byly vnitřní faktory tohoto vývoje? Především to byl pokles relativní konkurenční schopnosti amerických výrobků na světových trzích. Ten byl vyvolán nedostatečnou vnitřní adaptací, pomalou modernizací a neadekvátním způsobem provádění strukturálních změn (stěhování výroby náročných na jednoduchou práci či s dopady na životní prostředí mimo USA místo jejich modernizace). To se promítlo do pomalého růstu produktivity práce.

Nepříznivě se také projevil značný důraz na vojenskou stránku vědeckotechnického pokroku, který odčerpával potřebné prostředky a kapacity z civilního sektoru. Značná váha zbrojení se projevila mimořádným zvýšením vnitřního zadlužení. Na druhé straně sehrály zbrojní programy významnou roli v oblasti stimulace vědeckotechnického pokroku, neboť tam vzniklé inovace mohl využít pro svůj rozvoj i civilní sektor. Negativní roli sehrálo působení transnacionálních společností sídlících v USA, jejichž činnost snížila celkové zdroje pro investice v USA i zdroje příjmů státního rozpočtu (daňové úniky).

Řadu problémů přinesl i způsob řešení deficitů státního rozpočtu USA, které vznikly v důsledku snahy udržet výdajovou strukturu (zejména vojenské povahy) i při nižší tvorbě zdrojů. Deficit byl financován zahraničním kapitálem a to tak, že byla prováděna politika vysoké úrokové míry, což zvýšilo atraktivnost amerických cenných papírů a přivedlo potřebný kapitál pro financování deficitu. To současně vedlo i k upevnění kursu dolaru, ale rovněž zdražilo export a zlevnilo dovoz, a tedy prohloubilo problémy obchodní bilance.

**Strategie USA ve vnějších vztazích** je dána vahou USA ve světové ekonomice, která jim umožňuje řešit mnohé vnitřní problémy na úkor zahraničí. K charakteristickým prvkům strategie patří zejména:

- snaha po ochraně domácího trhu uplatňováním kvantitativních restrikcí a „dobrovolného“ omezování vývozu do USA (např. Japonsko se dobrovolně zavázalo dovážet do USA pouze určité množství automobilů)
- rostoucí zájem o mezinárodní hospodářsko-politickou koordinaci nejvyspělejších zemí, které se odrážejí v pravidelných setkáních zemí G7 od roku 1975 nebo jako G8 od roku 2000
- orientace na regionální řešení ekonomických problémů, jejíž snahou je vytváření zón volného obchodu se svými sousedy.

*Ačkoliv jsou USA uzavřenější ekonomikou, účastní se regionálních ekonomických integrací.* Je součástí Severoamerické dohody o volném obchodu (NAFTA), když smlouvu o zřízení této integrace uzavřely USA s Kanadou a Mexikem v roce 1993. Své aktivity se snaží rozšířit na celý americký kontinent, prostřednictvím vytvoření Celoamerické zóny volného obchodu (FTAA). USA se angažují také na jiných kontinentech, konkrétně v Asii a Tichomoří, kde spolu s dalšími 19 ekonomikami založily v roce 1989 zónu volného obchodu Asijsko-

pacifické hospodářské společenství (APEC). Naopak negativně vnímají vytvoření volného obchodu s Evropskou unií v podobě tzv. Transatlantické zóny volného obchodu (TAFTA). Je tedy zřejmé, že se kolem USA se vytváří dílčí makroregion světové ekonomiky.

### 9.2.2 NEJVĚTŠÍ VĚŘITEL – JAPONSKO

Japonsko se rozkládá na ploše 372 tis. km<sup>2</sup>, má 127,5 mil. obyvatel. Vytvořený produkt na jednoho obyvatele činil v roce 2012 36 200 USD (36. místo). Počet obyvatel s jeho spotřebním chováním, pro něž je charakteristická skromnost a šetrnost, vytváří s ohledem na dynamiku japonského průmyslu úzký vnitřní trh, a to činí Japonsko mimořádně závislým na zahraničním obchodě a tedy na mezinárodní dělbě práce. Na světovém HDP se Japonsko podílí 8,7%.

Pro Japonsko je dále charakteristická nedostatečná surovinová a potravinová základna a z toho vyplývající mimořádná dovozní závislost a zranitelnost ekonomiky. To se projevuje v komoditní struktuře zahraničního obchodu. Komoditní struktura japonského vývozu se v posledních desetiletích silně měnila. V 60. letech byl hlavním vývozním artiklem textil a textilní zboží (30% celkového vývozu) a strojní zařízení (25%). Dnes jsou hlavními vývozními položkami dopravní zařízení (21% podíl), strojírenské výrobky (21%), elektrická zařízení (18%) a ostatní výrobky zpracovatelského průmyslu (13%). V japonských dovozech hraje nejvýznamnější roli dovoz minerálních paliv (např. kapalného zemního plynu jako náhradního paliva za odstavené jaderné elektrárny). Mezi další hlavní dovozní položky patří elektrická zařízení (12%), průmyslové chemikálie, ostatní výrobky zpracovatelského průmyslu, potraviny, suroviny (8%) a strojírenské výrobky (vše v objemu 9%).

Japonský export se v roce 2013 zvýšil o 14,7% zejména díky rostoucím vývozům do USA a Číny, obchodní bilance však dále zůstává deficitní (78 mld. USD). Je to zejména v důsledku zvýšené potřeby dovozu surovin po odstavení atomových elektráren. Největší obchodní deficity vykazuje Japonsko se zeměmi, ze kterých dováží minerální paliva a další suroviny, tj. se Saúdskou Arábií, Austrálií, Spojenými arabskými emiráty, Čínou a Indonésií. Teritoriálně je pro japonský zahraniční obchod nejvýznamnější oblastí Asie s 55% podílem na celkovém vývozu, resp. s 44% podílem na celkovém dovozu. Čína je (od r. 2009) nejdůležitější vývozní destinací Japonska a nejvýznamnějším obchodním partnerem podle obrátu (od r. 2007). Rostoucí poptávka v Číně a dalších rozvíjejících se zemích v Asii je pro rozvoj japonského průmyslu podstatná, kdy dochází k velkým vývozům výrob japonského průmyslu do okolních asijských zemí. Na druhém místě v důležitosti pro japonskou ekonomiku je obchod s USA, se kterými udržuje Japonsko dlouhodobě výrazný obchodní přebytek. Třetím největším obchodním partnerem Japonska jsou země ASEAN a čtvrtým nejdůležitějším partnerem je EU.

Japonsko je zemí, která prodělala velký vzestup, který je pro mnohé země v regionu příkladem. Jaké jsou faktory tohoto vzestupu? Můžeme jmenovat tyto:

- kapitálová pomoc USA po druhé světové válce a tzv. Dodgeův<sup>66</sup> plán nebo Dodgeova linie (1948-1952) zaměřená na boj s inflací pomocí restriktivní finanční, fiskální a mzdové politiky
- cílevědomá role státu, který svou hospodářskou politikou dokázal sladit přednosti tržní ekonomiky se státní regulací, která na jedné straně podporovala rozvoj soukromého sektoru a na druhé straně poskytovala vybraným odvětvím výraznou ochranu
- nízké výdaje na zbrojení, kdy Japonsko spoléhá na strategickou ochranu USA

---

<sup>66</sup>Joseph Morrell Dodge (1890-1964) byl americký finančník, bankéř a diplomat, který byl zastáncem liberalismu, svobodné tržní ekonomiky a odpůrce státních zásahů, který kromě pomoci Japonsku zformuloval plán rekonstrukce Německa po druhé světové válce.

- vnitřní zdroje získané masivním spořením obyvatelstva v systému poštovních úspor (úspory především na stáří)
- neopakovatelné zvláštnosti japonského kulturně-civilizačního zázemí, jako jsou vysoká pracovní aktivita a loajalita obyvatelstva.

Výrazným problémem Japonska v zapojení do světové ekonomiky je značná ochrana některých segmentů ekonomiky a kapitálového trhu, což se projevuje značným napětím zejména ve vztazích k USA.

Strategie Japonska ve vnějších vztazích je dána problémy, na něž naráží japonská exportní expanze a jeho vysoká závislost na vývozu. Japonsko se snaží tuto závislost snižovat a to jednak posilováním poptávky na vnitřním trhu, jednak hledáním jiných forem vývozu kapitálu. Nadále prosazuje politiku maximální, zejména technologické, soběstačnosti za podpory státu. Stát vždy projevoval maximální zájem na přijímání poznatků ze zahraničí a současně vytvářel struktury jejich transformace do japonské ekonomiky.

*Japonsko je mnohem méně aktivní v zapojování do mezinárodní ekonomické integrace než USA*, které se účastní spolupráce v rámci APEC a ASEAN. Japonsko projevuje snahu podílet se na liberalizaci obchodu, a to zejména v oblasti jihovýchodní Asie. Ve své obchodní politice se zaměřuje zejména na země AFTA/ASEAN, které představují pro Japonsko významný trh pro jeho produkci a současně i dodavatele potřebných surovin. Postoj Japonska k tomuto regionu vyjadřuje „Fukudova doktrína“ (1977), v níž se Japonsko zavazuje, že bude usilovat o mírovou spolupráci v regionu ve všech oblastech se všemi zeměmi regionu a bude jim rovnocenným partnerem. Jednalo se do jisté míry i o snahu eliminovat reminiscence na agresivní postup Japonska vůči zemím regionu během 2. světové války. Společným zájmem Japonska i ostatních zemí AFTA/ASEAN byl rozvoj spolupráce v širším regionálním měřítku, zejména s Austrálií, Novým Zélandem a pacifickými zeměmi Latinské Ameriky. Japonsko a země ASEAN vytváří další makroregion světové ekonomiky.

Významným problémem Japonska je rostoucí konkurence Číny, která již v současnosti představuje co do výše HDP druhou největší ekonomiku na světě a konkuruje Japonsku na všech trzích, zejména pak v jihovýchodní Asii.

### 9.2.3 NEJLIDNATĚJŠÍ CENTRUM – EVROPSKÁ UNIE

**Počet obyvatel** po několikerém rozšíření Evropské unie (ES) přesahuje v současnosti 507,7 miliónů obyvatel. Z hlediska geografické velikosti, je EU druhým největším ekonomickým centrem za Spojenými státy americkými. EU po rozšíření v roce 2013 představuje celek o rozloze 4,381 mil. km<sup>2</sup>. V roce 2012 vykazovala EU HDP/obyvatele v průměru 32 000 USD, což ji řadí na třetí místo mezi ekonomickými centry. EU představuje rozsáhlý vnitřní trh, není závislá na dovozu potravin, v oblasti surovin je však závislá především na dovozu ropy a zemního plynu.

EU jako přední světový vývozce zboží a služeb a největší světový zdroj přímých zahraničních investic zaujímá dominantní místo na světovém trhu. Dochází však k posunům v rozdělení světového obchodu a povaha příspěvku Unie ke světovému obchodu se mění, stejně jako jistota jejího dominantního postavení. Od hospodářské a finanční krize v roce 2008 EU postupně ustupuje od výroby produktů s vysokým podílem lidské práce a s nízkou hodnotou a nyní se specializuje na značkové zboží vyšší hodnoty.

EU je největším světovým dovozcem a vývozcem, následována USA a Čínou. Největšími obchodními partnery EU jsou USA, kam směřuje 17% exportu, dále Švýcarsko a Čína po 9% a Rusko se 7%. Do EU se dováží nejvíce z Číny 17%, Ruska 12% a USA 11%.

Ve vývozu EU dominují v současnosti strojírenská zařízení (42%) a ostatní výrobky zpracovatelského průmyslu (23%), v dovozu minerální paliva a oleje (28,5%), strojírenská zařízení (26%) a ostatní výrobky zpracovatelského průmyslu (23%).

Evropské centrum je oproti Japonsku a USA celek tvořený 28 zeměmi o různé ekonomické úrovni, přičemž část členských zemí (18) jsou členy Evropské měnové unie. EU je tedy heterogenní celek a tato ekonomická heterogenost se projevuje především:

- *dominantním postavením ekonomiky Německa*, kdy se nejedná pouze jen o počet obyvatelstva a hrubý národní produkt, ale o nesrovnatelně větší podíl na světovém vývozu (větší než u japonského centra)
- *existencí velkého rozdílu mezi zeměmi* s nejvyšší a nejnižší ekonomickou úrovní – HDP na obyvatele Lucemburska je 2,5 krát větší než průměr EU a 6 krát větší než Bulharska, což ukazuje na potenciál dalšího rozvoje evropského centra, ale současně to ukazuje na některé problémy integrace
- *značnou rigiditou trhu práce*, která je dána především rozdílným pracovním a sociálním zákonodárstvím, které jednak zdražuje pracovní sílu, jednak ji demobilizuje v hledání pracovních příležitostí – to se projevuje malou mobilitou práce nejen uvnitř jednotlivých členských zemí, ale zejména mezi jednotlivými zeměmi (ačkoliv jsou vytvořeny všechny předpoklady pro tuto mobilitu) a důsledkem je nejen vyšší nezaměstnanost, ale i vyšší náklady podnikatelů
- *rozdílností tržní infrastruktury* v jednotlivých členských zemích, která je daná především přírodními podmínkami a kulturní rozmanitostí (členitost pobřeží, vysoké hory, které ztěžují spojení ve směru sever - jih, rozdílná kvalita dopravní sítě jednotlivých členských zemí, rozdílné předpisy v oblasti dopravy a skladování, jazyková bariéra spojená s kulturně civilizační rozmanitostí jednotlivých zemí je významnou odlišností od centra amerického a japonského a tak ztěžuje a hlavně prodražuje podnikání v Evropě ve srovnání zejména USA).

Základní strategií ve vnějších vztazích evropského centra je prohlubování integračních tendencí v Evropě. Ty se projevují dalším prohlubováním integrace uvnitř zemí EU, kdy do EMU by měly být postupně začleněny všechny země EU (v současnosti je členem EMU 18 zemí z 28), rozšiřováním EU o další země a to o balkánské státy a Turecko a zapojováním dalších zemí do užší obchodní a hospodářské spolupráce – jedná se především o země ESVO (s nimiž EU vytvořila Evropský hospodářský prostor) a země Středomoří.

#### 9.2.4 KOMPARACE TŘÍ CENTER SVĚTOVÉ EKONOMIKY

Výše uvedená **tři centra** hrají **rozhodující roli ve světovém obchodě**, podobně jako v celkovém objemu vytvořeného HDP, když 57% obchodovaného zboží na světových trzích prochází jejich zahraničním obchodem, nejvíce se na tomto podílu podílí EU s 25,8 procenty, dále USA s 22,9 procenty a Japonsko 8,7% (pro srovnání je čínský podíl 9,1%). Ekonomika Evropské unie je mnohem více otevřena než ekonomiky zbývajících center a na celosvětovém obchodu se podílí více než 41 procentními body. Tato větší otevřenost je dána tím, že tato integrace je tvořena dílčími národními ekonomikami, které nejen disponují omezeným množstvím surovin, ale také vzhledem k neostatečné velikosti domácích trhů, jsou nuceny hledat odbytiště pro své výrobky na zahraničních trzích. Ekonomiky Spojených států amerických a Japonska jsou sice výrazně méně otevřenými ekonomikami, ale i zde dochází k určitým posunům. Ačkoliv jejich význam v mezinárodním obchodě od 90. let minulého století poklesl, otvírají postupně své ekonomiky vnějšímu prostředí – vidět lze tyto tendence především u Japonska, které bylo do devadesátých let minulého století velice uzavřenou ekonomikou.

Všechna tři světová ekonomická centra vykazují moderní strukturu ekonomiky, ve které významnou roli při tvorbě HDP zastává sektor služeb. Spojené státy americké vykazují nejvyšší podíl tohoto sektoru ve výši 85%, následovány EU se 72 procenty a Japonskem se 70 procentním podílem. Oproti tomu Japonsko vykazuje nejvyšší podíl průmyslové výroby (28%), v Evropské unii činí tento podíl 26% a v USA pouhých 13%. Podíl primárního sektoru je ve všech centrech stejný, pohybuje se na úrovni 2 procent.

V letech před globální krizí (2007-2009) docházelo nadále kupevňování pozice Spojených států amerických. Dělo se tak na základě pružného trhu práce a fungování progresivních odvětví založených na nových technologiích, kdy HDP na osobu v USA dosahovalo necelých 43,5 tisíc USD (v roce 2006 dle parity kupní síly). Evropská unie sice vykazovala rovněž příznivé ekonomické výsledky, problémem však byla situace na trhu práce s 2-3 krát vyšší mírou nezaměstnanosti než USA. S tím souvisí i problém produktivity práce, která byla a je v EU nejnižší ze všech center – v Japonsku má pracovní výkon institucionální základ v podobě loajality zaměstnance, týmové práce, nulové profesionální mobility, oproti USA, kde je na mobilitě pracovních sil založena regionální i profesní kariéra právě.

Evropská unie zaostávala (a zaostává) za USA i v oblasti zavádění nových technologií. Zde je problém zejména ve financování vědy a výzkumu, která například v USA pochází z 80% ze soukromé sféry, v EU je většina zdrojů státních a tudíž reálnost a efektivnost je nižší. Nejhorších ekonomických výsledků dosáhlo v tomto období Japonsko, kterému se nedařilo nalézt dostatečně účinnou hospodářskou politiku k nastartování své ekonomiky a znovuoobnovení ekonomického růstu. Fiskální expanze, kterou se vláda pokoušela řešit ekonomickou situaci, se neosvědčila. Byla připravena a postupně realizována reforma „Velkého třesku“ (Big Bang), strukturální reforma japonské ekonomiky, která měla hlouběji změnit její institucionální základ a zejména oslabit těsné propojení mezi vedením velkých firem, bank a úředníky vlády, v němž je spatřována základní příčina pomalého zotavování japonské ekonomiky.

V postkrizových letech se makroekonomické podmínky poněkud změnily. Globální finanční a hospodářská krize vyvolala v roce 2009 v EU, Japonsku a ve Spojených státech vážnou recesi, po níž následovalo v roce 2010 a 2011 oživení. Reálný HDP v EU-27 v roce 2009 poklesl o 4,3%, v Japonsku došlo ke snížení o 5,5% a v USA o 3,1%. V obou zemích z této triády byl vliv krize viditelný již v roce 2008, kdy došlo k relativně nízkému snížení reálného HDP. Při oživení došlo v EU-27 v roce 2010 ke zvýšení HDP o 2,0% a v roce 2011 došlo k dalšímu nárůstu o 1,6%. Tempo růstu v eurozóně bylo v roce 2010 stejné a v roce 2011 bylo o 0,1 procentního bodu nižší. V Japonsku a v USA bylo oživení v roce 2010 výraznější než v EU-27, stejně tak tomu bylo v roce 2011 v případě USA, zatímco v Japonsku došlo k mírnému snížení výše reálného HDP (-0,8%), které bylo důsledkem, alespoň do určité míry, ničivého zemětřesení a tsunami v březnu 2011.

USA v současnosti vykazují nezaměstnanost ve výši 7,2 procent (v roce 2012 dokonce 9,1 procenta), avšak dvě pětiny nezaměstnaných jsou více než půl roku bez zaměstnání. Růst HDP v roce 2012 činil 0,1 procenta, v roce 2013 se předpokládá růst okolo 2,1 procent. V zemích Evropské unie nemá práci rekordní počet lidí – celkově nemá zaměstnání skoro 27 milionů osob, což je 11 procent občanů unie (v zemích eurozóny nezaměstnanost přesahuje 12 procent). Růst HDP ve dvaceti sedmi zemích EU dosahoval v roce 2012 záporných čísel (-0,3%), v zemích eurozóny byl výsledek mírně horší (-0,4%). Inflace se pohybuje pod dvěma procenty.

Současná hospodářská politika Japonska je nazývána *abonomikou* (kombinace jména premiéra Abe a ekonomiky) a jejím cílem je oživení japonské ekonomiky. Během posledních měsíců se zvýšily příjmy domácností, zvyšuje se průmyslová výroba, rostou firemní investice

a klesá nezaměstnanost (3,9% v roce 2013, 4,2 procenta v roce 2012) a roste vývoz, i když ne v takové míře, jaká byla v souvislosti s poklesem kurzu japonské měny předpokládána. Odhadované roční tempo růstu ekonomiky bylo pro rok 2013 2,6 procent, ale tempo růstu bylo oproti očekávání vyšší a dosáhlo 3,8 procent (oproti roku 2012, kdy činilo 1,1%). Vláda se snaží o co možná nejrychlejší ukončení chronické deflace a dosažení cíle v podobě 2% inflace (ta se nyní pohybuje okolo 3 procent).

### 9.3 CHARAKTERISTIKA POTENCIÁLNÍCH SVĚTOVÝCH EKONOMICKÝCH CENTER

Vývoj ve světové ekonomice ukazuje, že v budoucnu by se mohla vytvořit další důležitá ekonomická centra. První dvě, které by mohly tvořit společně s triádou pentádu, jsou Čína a Rusko. V následujícím textu budou ekonomiky těchto dvou zemí charakterizovány.

#### 9.3.1 ČÍNA

*Čína, oficiálně Čínská lidová republika (ČLR) je svou rozlohou 9,596 mil. km<sup>2</sup> čtvrtou největší zemí na světě (po Rusku, Kanadě a USA). Co do počtu obyvatel je největší zemí, na jejím území žije více než 1,354 miliardy obyvatel, což je něco málo přes 19% světové populace. Počet aktivního obyvatelstva je 800 milionů, z toho necelá polovina je zaměstnána v průmyslu. Míra nezaměstnanosti je udávána 4 procentní.*

Čínská ekonomika v roce 2005 předstihla britskou ekonomiku a v roce 2007 německou ekonomiku a dostala se tehdy na třetí místo na světě. V roce 2010 předstihla Japonsko, dnes je druhou největší ekonomikou světa a některé zdroje odhadují, že USA může předstihnout už v roce 2016. Co do objemu obchodovaného zboží předstihla v roce 2012 Spojené státy americké.

*Hrubý domácí produkt Číny dosahoval v roce 2011 objemu 3,2 biliónů USD. Výrazně tak v tomto směru zaostává za současnými světovými ekonomickými centry. Jak jsme výše uvedli, ekonomika EU vyprodukovala HDP ve výši 13,4 biliónů USD, americká 12,4 biliónů USD a japonská zhruba 4,6 biliónů USD. Uvedené platí, pokud při přepočtu na USD využijeme oficiálního směnného kurzu, avšak bude-li přepočet z čínské měny jüanu na americký dolar prováděn s využitím parity kupní síly měny, bude objem takto vypočteného čínského HDP (8,2 biliónů USD) převyšovat HDP Japonska (3,9 biliónů USD). V aktuálním žebříčku zemí světa sestaveného na základě tohoto ukazatele se potom Čína umísťuje na druhé místo za Spojenými státy (12,4 biliónů USD), avšak velmi rychle USA v posledních letech dohání.*

*Hrubý domácí produkt Číny roste dlouhodobě průměrným tempem 7-8%, což je výrazně vyšší hodnota, než jaké vykazuje triáda. Na počátku nového tisíciletí se tempo růstu HDP pohybovalo nad hranicí 10 procent, v posledních třech letech se růst zpomalil. V případě udržení takto vysokého tempa růstu HDP se z Číny během příštích třiceti let stane hospodářský kolos, jehož úroveň HDP bude převyšovat hodnotu amerického a japonského HDP dohromady (Lebiedzik et al., 2011). I přes vysoký hospodářský růst patří Čína z hlediska její ekonomické úrovně měřené ukazatelem HDP/obyvatele (PPP) stále mezi rozvojové ekonomiky, její hodnota je 6190 USD, což ji řadí na 118. místo na světě.*

Pokud jde o podíl odvětví na tvorbě HDP, v roce 2012 se na tvorbě HDP podílel primární sektor z 10,1%, sekundární sektor 45,3% a terciární sektor 44,6%. Vývoj inflace v roce 2012 klesl z 5,4% na konci roku 2011 na 2,6%. Mezi roky 2000 a 2010 byla Čína vedoucí zemí světa, pokud jde o vstup přímých zahraničních investic (zvýšil se ze 70 mld. USD v roce 2005 na 100 mld. USD v roce 2008).

Díky ekonomickým reformám, které začal od roku 1976 prosazovat Teng Siao-pching (přistoupil nejen k reformě domácí politiky, ale také začal aktivně prosazovat politiku otevírání Číny světu) a na které navázali jeho nástupci v 90. letech, byl v ČLR v polovině 90. let 20. století nastartován rychlý hospodářský růst, jenž trvá dodnes a rychle stimuluje všechny oblasti národního hospodářství.

Čína patří mezi ekonomiky se značně liberalizovaným zahraničním obchodem, což dokazuje podíl obrátu zahraničního obchodu na HDP. Indikátor otevřenosti ekonomiky Číny je roven přibližně 50%, (v případě USA a Japonska odpovídá jen 25%). Od roku 2005 do roku 2011 klesala závislost ekonomického růstu Číny na zahraničním obchodu za současného nárůstu důležitosti dvou zbylých komponent HDP - domácí spotřeby a investic. V roce 2011 dosáhl celkový export Číny asi 2,3 bilionu dolarů a import 2 bilionů dolarů (v běžných cenách). Země proto vykázala kladnou obchodní bilanci o velikosti 300 miliard dolarů.

Celkový podíl ČLR na světovém obchodu vzrostl z 10,4% v roce 2010 na 11,1% v roce 2011 (z pouhých 3% v roce 1999). Mezinárodní měnový fond předpovídá, že v roce 2020 již Čína ukrojí z celosvětového obchodu celých 17%.

*Největšími obchodními partnery jsou EU (poprvé teprve v roce 2005), USA, Japonsko, Jižní Korea.* Z hlediska komoditní struktury hrají důležitou roli v zahraničním obchodu Číny na straně vývozu přístroje na automatické zpracování dat a jejich části, oděvy a oděvní doplňky, textilní příze a vlákna. Mezi nejvýznamnější dovozní komodity potom patří elektronické integrované obvody, ropa, válcovaná ocel.

*Dynamika čínského exportu převyšuje dynamiku importu a přispívá tak k vysokému obchodnímu přebytku Číny.* Celkový objem zahraničního obchodu vzrostl z 3 642,1 mld. USD v roce 2011 na 3 866,8 mld. USD, tj. o 6,2%. Vývoz stoupl o 7,9% na 2 048,9 mld. USD, dovoz o 4,3% na 1 817,8 mld. USD. Obchodní přebytek dosáhl 231,1 mld. USD, tj. o 76 mld. USD neboli o 49% více než v roce 2011.

*K udržení pozitivních trendů ve vývoji Číny přispívá v posledních letech i její členství ve Světové obchodní organizaci.* Čína se stala členem WTO po více než 15 letech jednání s touto organizací na konci roku 2001. Vstup do Světové obchodní organizace přinesl mimo jiné další rušení celních tarifů a kvót a mezinárodní obchod s Čínou se uvolnil, na druhé straně její členství přináší celou řadu obchodních sporů a neshod této země s jejími partnery z WTO. Rozpínající se čínská ekonomika je stále větší konkurencí pro západní firmy a vlády rozvinutých zemí se snaží zabránit všem opatřením, která by mohla čínskou výhodu levnější pracovní síly ještě zvyšovat. Příkladem mohou být anti-dumpingová cla na koženou obuv, které v roce 2006 zavedla Evropská komise, resp. spory o dovoz textilu, které byly hlavním tématem zahraničně obchodních vztahů EU a USA s Čínou v roce 2005 (Lebiedzik et al. 2011).

### 9.3.2 RUSKO

*Rusko, oficiálně Ruská federace, je největším státem světa,* svou rozlohou 17 075 400 km<sup>2</sup> zaujímá téměř 12% světové souše. *V současnosti zde žije 143,4 miliónů obyvatel (devátá nejlidnatější země na světě, 2% celosvětové populace), což je více než v Japonsku, ale výrazně méně než v Evropské unii a Spojených státech.* Rusko je sice devátým nejlidnatějším státem světa, avšak počet jeho obyvatel od 90. let klesá – v roce 2011 jich bylo o 2,3 miliónu méně než při oficiálním sčítání roku 2002. Podíl ekonomicky činného obyvatelstva činí 75,6 mil., čili 53% celkového počtu obyvatel a tato pracovní síla vytvořila hrubý domácí produkt v celkovém objemu cca 3,38 biliónů amerických dolarů (2012). *Na rozdíl od čínské ekonomiky má ruská ekonomika moderní sektorovou strukturu.* Na tvorbě hrubého



domácího produktu převažuje sektor služeb (59,1%) nad sektorem průmyslu (36,9%) a zemědělství přispívá k HDP zhruba 4%.

Přepočet HDP na 1 obyvatele dosahoval v tomtéž roce hodnoty 23 500 USD (v PPP). *Současná ekonomická úroveň Ruska je tak vyšší než ekonomická úroveň Číny, avšak pouze třetinová ve vztahu k EU a čtvrtinová ve vztahu k USA.* Jak uvádí Lebedzik et al. (2011, s. 146) „*Stávající ekonomická úroveň Ruska a jeho postavení ve světové ekonomice výrazným způsobem ovlivnila ekonomická transformace, která započala stejně jako v případě dalších zemí střední a východní Evropy na počátku devadesátých let minulého století. Transformační proces byl v podmínkách Ruska nesmírně složitou záležitostí, a to především vzhledem k velikosti a stavu sovětské ekonomiky, jakož i značné politické nestabilitě související s rozpadem bývalého Sovětského svazu.*“ Teprve v roce 1999 byl ekonomický růst obnoven a do roku 2005 rostla ruská ekonomika průměrným meziročním tempem 5,8%. Na vývoj HDP této ekonomiky měla vliv také světová krize, v krizových letech dosáhl záporného růstu (např. v roce 2009 -7,8 procent), v současnosti se růst HDP pohybuje na úrovni čtyř procent. Ve vývoji ruské ekonomiky ale došlo v roce 2013 opět ke značnému zpomalení ekonomického růstu – v ekonomice země se objevily prvky stagnace, odhady hospodářského růstu se pohybují na úrovni 2,4%.

Jediný faktor, který pozitivně přispívá k ekonomickému růstu, je domácí poptávka. Z důvodu inflace (3,5%) však její působení mělo zpomalující charakter. Příčinami daného stavu byla situace ve světovém hospodářství včetně konjunktury na surovinových trzích, zpomalení hospodářství v Číně, neřešené problémy v eurozóně, dluhová situace v ekonomice USA aj. Zároveň také i situace ve vnitroekonomické oblasti Ruska, jako jsou nevyužité výrobní kapacity, neřešené strukturální problémy, nedostatek kvalifikovaných odborníků, infrastrukturní limity, problémy v bankovním a finančním sektoru, vysoká úroveň korupce a hospodářské kriminality, nedostatečná stimulace hospodářského růstu, nízká úroveň investičního a podnikatelského prostředí a investiční činnosti, nízká konkurenceschopnost v návaznosti na nedostatečný stupeň modernizace hospodářství, rozpočtové tlaky, institucionální problémy, sociální koheze aj.

Rusko dosahuje přebytku obchodní bilance, kdy kladné saldo zahraničního obchodu dosáhlo v r. 2012 hodnoty 212,2 mld. USD, což znamenalo růst o cca 6,6% oproti předloňskému výsledku. Ruský vývoz meziročně vzrostl o 1,6%, což v hodnotovém vyjádření představuje 524,7 mld. USD. Růst exportu byl umožněn mírným růstem cen hlavního exportního artiklu – energetické suroviny. V dovozu byl zaznamenán také růst a to o 2,2%, tj. v hodnotovém vyjádření dovoz dosáhl 312,5 mld. USD. Růst dovozů byl způsoben růstem spotřebitelské a investiční poptávky a v neposlední řadě i růstem cen za dovážené zboží. ***Hlavním obchodním partnerem Ruské federace je v posledních letech Čína.*** Pomyslnou druhou příčku zaujímal Nizozemí, dále Německo, Itálie a Turecko. USA obsadilo až sedmou pozici za Japonskem a před Polskem.

Rusko je největší světovou ekonomikou, která se stala členem WTO až v roce 2012 (22. srpna) jako 158. člen organizace. Podle předpokladů mělo Rusko vstoupit do WTO v roce 2006, ale ke vstupu do této organizace jí dlouho chyběl hlas jediného ze členských států, a to USA. ***Tato ekonomika je od roku 1994 také členem skupiny G8, vytvořené skupiny G7 (Francie, Itálie, Japonsko, Kanada, Německo, Velké Británie a USA).*** Rusko (tehdy ještě jako Sovětský svaz) se začalo účastnit jednání už v roce 1991, ale jako skupina G8 se tyto státy začaly označovat až v roce 1997, do té doby byly státy označovány P8 (Political 8) nebo G7 plus 1 (v roce 1994), neboť Rusko bylo v té době považováno za méně důležitou ekonomickou sílu, než bylo ostatních sedm států.

## 10 EVROPSKÁ UNIE A JEJÍ POSTAVENÍ VE SVĚTOVÉ EKONOMICE

Cesta západoevropské integrace byla značně složitá. Její počáteční kroky byly učiněny jednak k vytvoření univerzální západoevropské organizace, a to **Organizace pro evropskou hospodářskou spolupráci** (Organisation for Euroúean Economic Cooperation, OEEC), která vznikla v roce 1948 a poté byla přeměněna na dnešní OECD a jednak k vytváření regionálních organizací jako je BENELUX či EU.

### 10.1 FORMOVÁNÍ EVROPSKÉ UNIE

Jedna z prvních regionálních organizací v západní Evropě, která vznikla 1. 1. 1948 jako celní unie mezi Belgií, Nizozemím a Lucemburskem byl **BENELUX**. Název tohoto seskupení je odvozen od počátečních písmen jednotlivých zemí (**B**elgium, **N**etherlands, **L**uxemburg). Postupně realizované kroky celní a později hospodářské unie vytvořily prostor pro odstraňování překážek nejen pro pohyb zboží, ale i kapitálu a pracovních sil, ke koordinaci finanční a sociální politiky. Do rozporu se nedostalo členství v BENELUXu ani po vstupu zemí do ESUO, EHS či EURATOMu, jejichž byly tyto země dokonce zakládajícími členy. Členské státy patří dokonce v EU k těm zemím, které aktivně prosazují proces prohlubování integrace uvnitř Unie, kdy jsou zakladatelskými státy Schengenské úmluvy, patří mezi první účastníky EMU atd.

Padesátá léta 20. století ukázala potřebu užší spolupráce a větší integrace národních ekonomik, která vedla některé západoevropské vlády k myšlence vytvoření silnější organizace, než byla OEEC. Výsledkem těchto snah bylo postupné ustavení Evropského společenství uhlí a oceli (ESUO), později doplněné i Evropským hospodářským společenstvím (EHS) a Euratomem. Benelux, Francie, Itálie a Německo se tak zavázaly předat část vymezených kompetencí nadnárodním orgánům a vytvořit v první fázi celní unii.

**Evropská Unie** (European Union, EU) je vytvořená na základech tří společenství – Evropského společenství uhlí a oceli, Evropského hospodářského společenství a Evropského společenství pro atomovou energii, které vytvořilo zmiňovaných šest zemí: Francie, SRN, Itálie, Nizozemí, Belgie a Lucembursko (státy „Šestky“). Je nejrozvinutějším a nejpropracovanějším typem integrace na evropské i celosvětové úrovni (s výjimkou Spojených arabských emirátů, které jsou již typem unie politické). Vývoj EU můžeme shrnout do *šesti hlavních etap*:

- **1. etapa** se datuje do let 1951 – 1958, kdy se realizují integrační myšlenky a vytváří se ESUO
- **2. etapa** (1958 – 1968) je charakteristická vytvořením celní unie v rámci EHS a začátkem primární hospodářské unie spojením všech třech výše uvedených společenství a vytvořením Evropských společenství
- **3. etapa** v letech 1968 až 1984 je etapou rozšiřování ES
- **4. etapa** je charakteristická vznikem rozvinuté hospodářské unie a jednotného vnitřního trhu (roky 1985 – 1994)
- **5. etapa** v letech 1994 až 2002 je přípravou a realizací hospodářské a měnové unie
- **6. etapa** (současná) je etapou rozšiřování EU a EMU.

### 10.1.1 VÝVOJ EVROPSKÉ INTEGRACE

Státy „Šestky“ založily v roce 1951 **Evropské sdružení uhlí a oceli ESUO** (European Coal and Steel Community, ECSC), zvané též Montánní unie<sup>67</sup>, která vstoupila v platnost v roce 1952 a byla uzavřena na dobu 50 let (zánik v roce 2002). Tím byl ocelářský a uhelný průmysl vyňat z pravomocí vlád a podřízen orgánům ESUO. Zrušením cel a netarifních omezení byl v tomto společenství vytvořen společný trh montánních výrobků a byla zavedena antimonopolní politika, cenová regulace apod.

Dalším krokem k utváření současné integrační podoby Evropy bylo podepsání tzv. *Římských smluv*, které ustanovily EHS a EURATOM v roce 1957. **Evropské hospodářské společenství EHS** (European Economic Community, EEC) vytýčilo jako svůj cíl vytvoření celní a hospodářské unie, jednotný rozvoj hospodářské činnosti, vyrovnaný růst, stabilitu, zvyšování životní úrovně a těsnější vazby mezi státy. Na základě toho byla v roce 1968 dovršena celní unie s jednotným celním sazebníkem, v roce 1970 vytvořen integrovaný agrární trh se společnou zemědělskou politikou a dále došlo k uvolnění pohybu pracovních sil a částečně i kapitálu a ke koordinaci dílčích hospodářských politik (regionální, hospodářské soutěže).

**Evropské společenství pro atomovou energii EURATOM** (European Atomic Energy Community, EAEC) představovalo další sektorovou integrační organizaci. Jeho cílem bylo vytvoření společného trhu v oblasti nukleární energie, podpora výzkumu v této oblasti a rozvoj jeho mírového využití produkcí jaderných elektráren.

V roce 1967 byl sloučen Vysoký úřad ESUO, Komise EHS a Euratom a vznikl tak jediný výkonný orgán – Komise, a současně se vytvořil institucionální rámec známý jako **Evropská společenství (ES)**. ES mělo charakter celní unie se společnou obchodní politikou a celním tarifem vůči třetím zemím.

V roce 1971 došlo ke zhroucení mezinárodního měnového systému, což na dlouhou dobu eliminovalo snahy o vytvoření společného trhu. Až v roce 1979 byl vytvořen **Evropský měnový systém (EMS)**, který zahrnoval evropskou měnovou jednotkou ECU (European Currency Unit), tvořenou košem měn členských zemí, jednotný mechanismus směnných kurzů a bankovních intervencí k jejich udržení a mechanismus poskytování úvěrů.

V roce 1985 přijala Rada ES dokument nazvaný **Bílá kniha – Opatření k uskutečnění vnitřního trhu EHS**. Tato „kniha“ tvořila komplexní program k vytváření skutečného *jednotného trhu*, tj. trhu bez vnitřních hranic (trhu bez omezení vzájemného obchodu, odstranění překážek pro volný pohyb osob, služeb a kapitálu, zavedení systému zabraňujícího deformaci soutěživosti ve společném trhu, sjednocení právních předpisů potřebných pro bezporuchové fungování společného trhu a sjednocení nepřímého zdanění v zájmu společného trhu). V následujícím roce byl přijat **Jednotný evropský akt**, na jehož základě bylo rozhodnuto vytvořit do konce roku 1992 jednotný vnitřní trh ES a tím vytvořit předpoklady pro pozdější ustavení hospodářské a měnové unie. Jednotný vnitřní trh měl umožnit volný pohyb zboží, kapitálu a pracovních sil. Přijetím Aktu byl zajištěn přechod od Evropských společenství k Evropské unii a v únoru 1992 byla přijata **Smlouva o Evropské Unii** (tzv. Maastrichtská dohoda), která mimo jiné obsahuje postup vytvoření měnové unie. Tato smlouva znamenala zavedení:

- společné zahraniční a bezpečnostní politiky s perspektivou vytvoření společné obranné politiky
- občanství Unie

<sup>67</sup> Název je odvozen od francouzského slova „mont“ – hora.

- vzestup role Evropského parlamentu a kompetencí Společenství
- společné politiky v oblasti spravedlnosti a vnitřních záležitostí
- schvalování hospodářských politik členských zemí Radou ministrů
- měnové unie, respektive jejího postupného vytvoření, zahrnující jednotnou měnovou politiku, společnou měnu a Evropskou centrální banku.

Tato smlouva vstoupila v platnost v listopadu 1993 a Evropská společenství se stala Evropskou unií (EU). V témže roce byla podepsána smlouva mezi ES a ESVO, jíž byl vytvořen **Evropský hospodářský prostor (EHP)**. Smlouva vstoupila v platnost k 1. lednu 1994.

V září roku 1997 byla podepsána **Amsterodamská smlouva** (platnost od 1. května 1999), která řešila vztahy procesů rozšiřování a prohlubování EU, zejména tak otázku orgánů EU. Tyto vztahy byly vyřešeny revizí Maastrichtské smlouvy tak, aby mohlo dojít k rozšíření EU o země střední a východní Evropy (SVE) a současně, aby mohlo pokračovat budování měnové unie. Smlouva obsahuje:

- potvrzení odhodlání dále postupovat k budování měnové unie podle přijatého harmonogramu – byl přijat **Pakt stability**, což je opatření, které zabezpečuje stabilitu společné měny dodržováním stropu pro rozpočtový deficit v členských zemích měnové unie (ve výši 3% HDP)
- přesun odpovědnosti v oblasti spravedlnosti a vnitra a zahrnutí Schengenské dohody do *acquis communautaire* (s výjimkou Velké Británie, Irsko a Dánska)
- rozšíření většinového hlasování na problematiku životního prostředí, sociálního zabezpečení, kultury, průmyslové politiky, svobodného pohybu osob, vědeckých programů, dovozů surovin a práva usazování (rozhodování kvalifikovanou většinou)
- prohloubení spolupráce v oblasti imigrační a vízové politiky, s důrazem na sjednocení národních zákonodárství v této oblasti
- v oblasti společné zahraniční a bezpečnostní politiky omezuje smlouva jednomyslnost v rozhodování jen na přijímání strategických rozhodnutí
- zařazení otázky zaměstnanosti a větší koordinace a možnosti prohloubení podpůrných opatření a programů na podporu zaměstnanosti do Římské smlouvy formou zvláštní kapitoly
- vede členské země k harmonizaci jejich sociálního zákonodárství.

Současně s přijetím Amsterodamské smlouvy byl ve Štrasburku zveřejněn materiál Evropské komise **Agenda 2000**, v němž je popsán postup další reformy EU a postup rozšiřování EU, jeho přínosů a nákladů včetně zásad pro sestavení rozpočtu EU na období 2000-2006 s ohledem na plánované rozšíření.

Počátkem roku 1999 zahájila činnost Evropská měnová unie, kdy kurzy 11 členských zemí, které splnily maastrichtská kritéria, byly neodvolatelně zafixovány a jejich národní měny byly nahrazeny společnou měnou euro.

Konec studené války a zánik socialismu v Evropě v 90. letech 20. století a vedl k tomu, že část zemí ESVO bylo přijata do EU, neboť dřívějšímu přijetí těchto zemí bránil jejich statut neutrality (Rakousko, Švédsko, Finsko), který po zániku bipolárního světa ztratil na významu. Nové země si slibovaly především možnost ovlivňovat podmínky na novém širším

trhu, stávající země pak především posílení příjmové stránky společného rozpočtu. Jedině Norsko již podruhé odmítlo možnost vstoupit do EU.

Vedle těchto zemí projevily zájem o vstup do EU i bývalé země SVE, nejdříve Maďarsko, Polsko, ČR, Slovensko a poté další. S těmito zeměmi EU uzavřela Evropské (asociační) dohody, které představují smlouvu o vytvoření zóny volného obchodu mezi EU a danou zemí (s ČR a SR uzavřela EU asociační dohodu v roce 1993). Tyto dohody byly asymetrické, což umožňovalo ekonomicky slabším zemím střední Evropy uplatnit vyšší dovozní cla na výrobky ze zemí EU, při současně nižších clech na vývoz do zemí EU a ESVO. Současně byl přijat politický závazek k integraci těchto zemí (po splnění určitých podmínek) do EU.

V roce 1994 v Essenu přijala Evropská rada tzv. **předvstupní strategii**, což byl soubor opatření, která upravovala proces přistupování zemí SVE k EU. Předvstupní strategie se opírala o uzavřené Evropské (asociační) dohody, dále o strukturovaný dialog s kandidátskými zeměmi a **Bílou knihu**, která poskytovala přehled legislativy EU, kterou musí kandidátské země akceptovat. Současně byl rozvinut program Phare, program pomoci kandidátským zemím. Významným mezníkem v procesu přibližování kandidátských zemí EU je již zmiňovaná **Agenda 2000**. Tento dokument, přijatý v roce 1997, obsahoval posudky kandidátských zemí a vymezení té skupiny přidružených zemí, s nimiž byly posléze zahájeny rozhovory o vstupu do EU, dále podmínky vstupu (tzv. lucemburská kritéria). Agenda současně vážala vstup nových členů na úspěšnost postupu realizace měnové unie.

EK začala proces asociace nových zemí pevněji řídit. Předvstupní strategie byla nahrazena procesem přistoupení, který se nadále opíral o program Phare, ale strukturovaný dialog byl nahrazen **přístupovým procesem**. Významnou roli mělo pravidelné roční vyhodnocování přístupového procesu, na jehož plnění bylo vázáno uvolnění pomoci z programu Phare, současně probíhal proces vyjednávání podmínek vstupu. Měla-li být kandidátská země přijata do EU, musela mít uzavřenu Evropskou (asociační) dohodu, podat přihlášku do EU, zpracovat Národní program přípravy na členství v EU a projít procesem hodnocení a projednávání jak se přizpůsobuje legislativa a instituce kandidátských zemí komunitárnímu právu EU.

V procesu tzv. screeningu byly projednávány jednotlivé kapitoly Bílé knihy a dle nich byla zkoumána shoda národní legislativy s legislativou EU. Na základě jednání pak byl stanovován další postup: buď legislativa odpovídala, pak bylo jednání uzavřeno nebo bylo nutno přijmout změny, a byl stanoven termín, do kdy má být sjednána náprava, nebo byla vyjednána výjimka. Komise rovněž hodnotila postup prací na prosazování legislativy EU a harmonogramu jejího naplňování jak si vláda kandidátské země stanovila ve svém Programu. Komise vydávala pravidelná hodnocení (jednou ročně), které poskytovala informace o připravenosti kandidátské země na vstup. Je třeba zdůraznit, že Komise nehodnotila jen formální soulad legislativy, ale i praktické uplatňování nově přijatých norem a rovněž i vývoj ekonomické výkonnosti země.

Celý proces byl ukončen v roce 2003 podpisem **Smlouvy o přistoupení** v Athénách. Poté proběhl ratifikační proces a kandidátské země se staly členskými zeměmi od 1. května 2004. V červnu téhož roku proběhly i volby do Evropského parlamentu a byly ustanoveny nové, rozšířené orgány EU.

V průběhu rozšiřování došlo ještě dalšímu významnému summitu ER, a sice v roce 2001 v Nice. Ta měla vytvořit předpoklady pro podstatné rozšíření EU (původně se předpokládalo, že dojde k rozšíření jen o 3-5 zemí). Tato smlouva mimo jiné stanoví:

- stanoví počty zástupců členských zemí při rozšíření na 27 členů
- dále rozšiřuje počet oblastí, v nichž se bude rozhodovat kvalifikovanou většinou
- přináší podmínky a možnost pozastavení členství v EU
- upřesňuje pravidlo pro možnost zesílené spolupráce na 80% souhlasných hlasů v Radě.

Některá ustanovení této smlouvy byla později ještě přehodnocena v souvislosti s pracemi na Ústavě EU.

Celý proces integrace doprovázelo postupné rozšiřování ES, resp. EU, kdy k původním zemím Šestky přibyla v roce 1973 Velká Británie, v roce 1981 Řecko, v roce 1986 Španělsko a Portugalsko, v roce 1995 Rakousko, Finsko a Švédsko, v roce 2004 dalších 10 států (ČR, Maďarsko, Polsko, Slovensko, Slovinsko, Estonsko, Litva, Lotyšsko, Kypr a Malta), v roce 2007 Bulharsko a Rumunsko a posledním přistoupičím členem bylo Chorvatsko v roce 2013. Tím však proces rozšiřování nekončí, „na řadě“ jsou Balkánské země či země východní Evropy.

Integrační proces EU je založen na liberalizaci pohybu zboží na bázi celní unie se společnou obchodní politikou, vytvoření společného agrárního trhu se společnou zemědělskou politikou, na plném uvolnění pohybů kapitálu, služeb a pracovních sil, na vytvoření společné měnové unie. Mnoho integračních opatření se uskutečňuje v rámci společných či koordinovaných politik v oblasti hospodářské soutěže, dopravy, výzkumu a technologického rozvoje, energetiky a životního prostředí, ochrany spotřebitelů nebo zdraví. Dosavadním vyvrcholením integračních tendencí je vytvoření ekonomické a monetární unie **Evropské hospodářské a měnové unie EMU**, jejímž základem bylo zavedení a přijetí jednotné měny EURa<sup>68</sup>. Řízení a kontrolu monetární politiky převzala Evropská centrální banka. Přejed k této formě integrace se samozřejmě neobešel bez určitých opatření, která měla zabránit narušení stability systému. Tato opatření, nazývaná *maastrichtská kritéria*, se týkají jak fiskální, tak monetární oblasti a každá země se musí těmito kritérii řídit a pokusit se je dosahovat. Naplňování těchto podmínek je však nejobtížnější překážkou zapojení všech států EU do EMU a také otázkou mnoha sporů stávajících členských států.

Velkým problémem, kterým se Evropská unie zabývala téměř šest let, byl dokument s názvem **Ústava pro Evropu**. Ústava měla nahradit dosti roztržitý systém evropského primárního práva, jenž je tvořen zřizovacími smlouvami a připojenými doplňky a protokoly. Jedním z cílů ústavy je také etablovat Evropskou unii jako **organizaci s jedinou právní subjektivitou**. Tato změna znamená nahrazení dosavadních dvou právních subjektivit, které mají Evropská společenství a EURATOM a jejich zahrnutí pod hlavičkou EU. Smlouva zakládající Ústavu pro Evropu byla v červnu 2004 v Bruselu na základě návrhu z června 2003. V některých zemích o návrhu rozhodovaly národní parlamenty, v jiných byla k rozhodování vypsána referenda, jinde k rozhodování o této smlouvě ani nedošlo. Proces ratifikace skončil poté, co Ústavu v referendech odmítla Francie a posléze Nizozemí. Po tomto odmítnutí následovalo rok a půl dlouhé vyčkávání, které přerušilo až německé předsednictví v roce 2007, které přišlo s návrhem Reformní smlouvy (**Lisabonské smlouvy**),

---

<sup>68</sup> EURO je národní měnou osmnácti ekonomik EU – Belgie, SRN, Řecka, Španělska, Francie, Irsko, Itálie, Lucemburska, Nizozemí, Rakouska, Portugalska, Finska, Slovinska, Kypru, Malty, Slovenska, Estonska a Lotyšska.

kteřá převzala podstatnou část textu neratifikované Ústavy pro Evropu a zapracovala ji do stávajících základních smluv EU. Jako poslední ji ratifikovala Česká republika 13. listopadu 2009 a smlouva tak mohla vstoupit v platnost 1. prosince téhož roku.

Dalším problémem je přetrvávající špatná fiskální a měnová disciplína. V roce 2008 se některé země, hlavně kvůli špatné fiskální politice a přebujelé státní správě, začaly propadat do dluhů. Nedůvěra, která postupně trhy ovládla, nakonec vyústila v dluhovou krizi. Ta naplno propukla v dubnu 2010, kdy Řecko, nejzadluženější člen eurozóny, požádalo o financování ze zdrojů EU a Mezinárodního měnového fondu. Nyní je zcela závislé na záchranném balíku, jenž byl podmíněn realizací přísných úsporných opatření. V srpnu 2011 ECB za účelem stabilizování situace nakoupila množství dluhopisů Portugalska, Irska, Španělska a Itálie. Velmi zadlužená je rovněž Belgie.

### 10.1.2 INTEGRACE ČESKÉ REPUBLIKY DO EVROPSKÉ UNIE<sup>69</sup>

Česká republika pošla složitou cestou přijímacího procesu do EU. Základním právním rámcem vztahů mezi Českou republikou a Evropskými společenstvími je Evropská (asociační) dohoda. První asociační dohoda byla sjednána mezi ČSFR, ES a jejich členskými státy 16. prosince 1991. Rozdělením ČSFR v roce 1992 zanikla i platnost této dohody a tato musela být nově dojednána. Nová dohoda vstoupila v platnost až 1. února 1995. Dohoda předpokládala vytvoření zóny volného obchodu s průmyslovými výrobky mezi ČR a ES do 1. ledna 2002 (k postupnému zrušení cel na straně ČR došlo k 1. lednu 2001, na straně EU již k 1. lednu 1999, k oboustrannému postupnému zrušení kvót a dalších opatření došlo k 1. lednu 2002).

**Oficiální přihlášku ČR do EU** podala česká vláda **23. ledna 1996**. V následujících obdobích i náš stát absolvoval všechny další nezbytné kroky procesu rozšiřování Unie: vyplnění rozsáhlého dotazníku pro Evropskou komisi, akceptování každoročních posudků, v dubnu 1998 pak zahájení screeningu, tj. porovnávání komunitárního práva s českým právem a dalších součástí *acquis communautaire*, prostřednictvím 31 kapitol, resp. od ledna 2000 dodatečný screening k aplikaci nejnovějších komunitárních aktů. Poslední etapa vyjednávání o jednotlivých kapitolách měla být uzavřena do konce roku 2002. Po slavnostním podpisu **Smlouvy o přistoupení ČR k EU** 16. dubna 2003 v Aténách a její ratifikací českým parlamentem, kterému předcházelo referendum k této smlouvě, **se ČR stála 1. května 2004 plnoprávným členem EU**.

Velmi důležitou otázkou, která byla v průběhu vyjednávání Evropské unie a kandidátských zemí řešena, byl také rozpočet a finanční otázky. Je pochopitelné, že kandidátské státy očekávaly ze svého členství v EU určitý finanční profit. Závěrečné kolo jednání o těchto otázkách probíhalo na zasedání Evropské rady v Kodani v roce 2002. Jednání v této otázce byla velice komplikovaná, především vzhledem k reálné hrozbě, že by některé nové členské státy, i přes výrazně nižší ekonomickou vyspělost byly čistými plátcí do unijního rozpočtu. To se týkalo především Slovinska a Česka. Nakonec byl tento problém řešen dočasnými tzv. kompenzačními platbami, které by měly vyrovnat rozdíl mezi příspěvky kandidátským zemím do rozpočtu Unie a finančními transfery z rozpočtu do těchto států především prostřednictvím aktivit doznívající předvstupní pomoci (tj. pomoc z předstrukturálních fondů, která by měla být zcela ukončena v roce 2006), strukturální a zemědělské politiky.

---

<sup>69</sup> Tato kapitola je zkrácenou verzí kapitoly 9.3 učebnice Světová ekonomika autorů Lebieczik, Majerová a Nezval (2011).

Evropská komise přijala v červenci 2007 priority rozvoje České republiky specifikované v Národním strategickém referenčním rámci. Ten určuje strategii čerpání finanční pomoci v souladu s Lisabonskou strategií ve výši 26,69 miliard eur v období 2007 až 2013.

## 10.2 INSTITUCE EVROPSKÉ UNIE

V rámci společenství se postupně vytvořily nadnárodní orgány, na něž byla delegována pravomoc členských zemí. Nejvyšším politickým orgánem EU je **Evropská rada** (ER), jde o jednání nejvyšších představitelů členských států Unie (summit ministerských předsedů, francouzského presidenta a předsedy EK). Jednání se obvykle účastní také ministři zahraničních věcí a ministři financí. ER přichází s podněty pro rozvoj Unie a vymezuje jejich všeobecné politické zaměření. Součástí orgánů ES je teprve od roku 1986 a byla vytvořena jako reakce na kritický vývoj integrace v 70. letech minulého století, kdy představuje autoritativní politický orgán Unie.

Nejvyšším rozhodovacím orgánem EU se zákonnými pravomocemi je **Rada EU**, v níž mají členské země po jednom členu, tj. 28. Země jsou zastoupeny obvykle ministry toho resortu, jehož problematika je hlavním předmětem jednání. Rada zajišťuje koordinaci hospodářských politik členských zemí. Svá rozhodnutí uděluje Evropské komisi k provedení. Radě předsedá každého půl roku jedna členská země, které se střídají v abecedním pořadí.

Nejvyšším výkonným a iniciativním orgánem EU je **Evropská komise** (EK) se sídlem v Bruselu. EK zabezpečuje provádění smlouvy o EU a tvoří ji 28 členů jmenovaných vládami členských zemí na 4 roky. Členové komise jsou povinni vystupovat jménem EU a nikoliv jménem členské země. Vztah mezi Radou EU a EK je stanoven smlouvou, v případě sporu může rozhodovat Soudní dvůr.

Nejvyšším poradním a kontrolním orgánem s rostoucí mírou legislativních pravomocí je **Evropský parlament** (EP) volený na 5 let. První přímé volby do tohoto parlamentu proběhly v červnu roku 1976. Sídlem Evropského parlamentu je Štrasburk. Projednává a schvaluje mezinárodní smlouvy EU, schvaluje rozpočet EU, má možnost blokovat zákony vydané radou EU, schvaluje složení EK a jejího předsedu. Evropský parlament má 766 členů. Zastoupení jednotlivých zemí je úměrné počtu obyvatel. ČR má v parlamentu 22 poslanců.

Na dodržování smluv, jejich plnění a výklad dohlíží **Soudní dvůr** Evropské unie (dříve Evropský soudní dvůr) se sídlem v Lucemburku. Zasedá v něm 28 soudců jmenovaných na 6 let. Rozhodnutí tohoto soudu jsou pro členské země závazná.

Dalšími orgány EU jsou:

- *Hospodářský a sociální výbor* se skládá z představitelů různých hospodářských a sociálních složek organizované občanské společnosti, zejména výrobců, zemědělců, dopravců, zaměstnanců, obchodníků a řemeslníků, příslušníků svobodných povolání a veřejnosti
- *Účetní dvůr*, jehož hlavním posláním je kontrola účtů a přezkoumávání veškerých rozpočtů, příjmů a vydání všech institucí a agentur ES
- *Výbor regionů* byl vytvořen jako konzultativní orgán reprezentující regionální a místní autority v členských státech
- *Evropská investiční banka* si půjčuje peníze na kapitálových trzích a poskytuje nízkou úročené úvěry na projekty, jejichž cílem je zvýšit kvalitu infrastruktury, energetických dodávek nebo životního prostředí nejen v EU, ale i v sousedních a rozvojových zemích.



Významným nástrojem činnosti EU je **společný rozpočet**. V prvních letech byly rozpočtové prostředky určeny k financování společné administrativy a jednotlivé země přispívaly do rozpočtu podílem stanoveným v závislosti na výši HNP země. V roce 1970 schválila Komise ES nový systém daní a poplatků zaváděný postupně do roku 1977. Zdroji (příjmy) rozpočtu jsou:

- celní poplatky na dovozy ze třetích zemí
- zemědělské daně na dovozy zemědělských výrobků
- podíl na dani z přidané hodnoty (VAT) max. do 1% z vybraného objemu.

Výdajovou stranu rozpočtu EU tvoří:

- společná zemědělská politika
- strukturální operace (pomoc zaostalým regionům)
- vnitřní politiky (sociální politika, věda a výzkum)
- zahraniční aktivity (rozvojová pomoc)
- správa
- rezervy
- předvstupní pomoc
- výdaje na rozšíření EU.

### 10.3 VYTVÁŘENÍ EVROPSKÉ MĚNOVÉ UNIE

Samotná myšlenka i první pokusy o realizaci měnové spolupráce v západní Evropě do počátku 50. let minulého století, kdy byla v roce 1950 vytvořena **Evropská platební unie**. Evropská platební unie byla projektována pro mnohostranné platby na principu mnohostranného clearingů a poskytovala základní rámec k dosažení měnové konvertibility. Jejimi členy se staly všechny členské státy Organizace pro evropskou hospodářskou spolupráci (OEEC).

#### 10.3.1 HISTORIE EVROPSKÉ MĚNOVÉ SPOLUPRÁCE

Prvním pokusem zformulovat evropskou strukturu měnového systému byl v roce 1969 v Haagu Komisí přijatý tzv. **Barrův plán**, ve kterém byl formulován požadavek směřovat vývoj v EHS k měnové unii. Přestože tento plán k vytvoření měnové unie nevedl, stal se významným východiskem pro tzv. Wernerovu zprávu<sup>70</sup> o Vytváření stadií hospodářské a měnové unie, která popisovala postup procesu vytváření měnové unie ve třech etapách do roku 1980. Návrh Wernerova plánu schválila Rada v roce 1971 a začala se zaváděním některých opatření. V roce 1973 byl vytvořen **Evropský fond měnové spolupráce** (European Monetary Cooperation Fund, EMCF). Pro bankovní operace byla v roce 1973 vytvořena společná měnová a zúčtovací jednotka, tzv. **Evropská zúčtovací jednotka** (EUA). Byla to v podstatě jakási umělá základna, se kterou byla srovnávána měna každého členského státu ES a umožňovala přímou směnu a srovnání mezi jednotlivými měnami.

Wernerův plán se však nepodařilo uskutečnit, jednak z důvodů koncepčních, resp. vnitřních, jednak vnějších, souvisejících se situací ve světovém hospodářství. Významným vnějším faktorem byl rozpad Bretton-woodského měnového systému v letech 1971-1973

<sup>70</sup> Pierre Werner byl ministerským předsedou a ministrem financí Lucemburska.

a návrat k plovoucím kurzům ve světové ekonomice. Dále pak značná nerovnoměrnost dopadů prvního ropného šoku na jednotlivé země, která vyvolala v těchto zemích různou míru inflace, a to způsobilo, že každá členská země se starala především o své vlastní problémy. Jako nástupce EUA byla v roce 1979 zavedena ECU. **Evropská měnová jednotka (ECU)** byla vytvořena jako rezervní zúčtovací jednotka a představovala koš devíti měn, po vstupu Řecka, Portugalska a Španělska měn dvanácti.

Zřízením EMS, který zahrnoval všechny tehdejší členské státy ES (Belgie, Dánsko, Francie, Irsko, Itálie, Lucembursko, Nizozemsko, SRN a Velká Británie), byly dány základy nové etapy měnové spolupráce v ES. Systém měl za cíl **dosáhnout cenové (vnitřní) a kurzové (vnější) stability**, a to za pomoci fixních, avšak upravitelných směnných kurzů. Institucionální opatření evropského měnového systému obsahovala tři složky Evropskou měnovou jednotku (ECU), mechanismus devizových kurzů (ERM) a mechanismus úvěrový.

Jak již bylo zmíněno výše, otázkami měnové unie se začalo Společenství zabývat již na počátku 70. let v rámci Wernerovy zprávy. Znovu se tato myšlenka objevuje v druhé polovině 80. let, když byl na Hannoverském summitu, který se konal v červnu 1988, vytvořen výbor, jehož úkolem bylo navrhnout konkrétní stadia, která by vedla až k vytvoření **Evropské hospodářské a měnové unie (EMU)**. Do čela tohoto výboru byl zvolen Jacques Delors a zpráva měla být zpracována do madridského summitu konaného v červnu 1989. Konečné rozhodnutí o směřování Společenství k měnové unii bylo přijato v roce 1991 na jednání Evropské rady v Maastrichtu. Maastrichtská smlouva uzavřená v roce 1992 zásadním způsobem pozměnila Římskou smlouvu o EHS. Ve smlouvě se mezi základními cíli Unie objevilo i zavedení hospodářské a měnové unie zahrnující jednotnou měnu. Podle Maastrichtské smlouvy by nebylo možné zavést společnou měnu bez sblížení podmínek ekonomického a sociálního vývoje členských zemí, tj. bez tzv. hospodářské konvergence. Proto se ve smlouvě počítalo se zavedením konvergenčních programů (kupř. byl zřízen Kohezní fond), které by připravily jednotlivé členské státy na zapojení do EMU.

### 10.3.2 EVROPSKÁ MĚNOVÁ UNIE

Základní podmínkou k vytvoření měnové unie bylo vytvoření jednotného vnitřního trhu EU. Za tím účelem bylo nutné odstranit všechny překážky volného pohybu zboží, kapitálu a pracovních sil (vytvořit hospodářskou unii). Tyto překážky lze rozčlenit do tří skupin. Jedná se o překážky fyzické, překážky technické a překážky daňové.

**Odstranění fyzických překážek** bylo spojeno především s odstraněním kvantitativních omezení ve vzájemném obchodě a dále s řešením otázek fyzické kontroly osob, bezpečnostních a statistických. Problémem je fyzická kontrola osob na hranicích, která je nutná zejména s ohledem na boj s teroristy, drogami a jiným nelegálním obchodem, je tedy nutné zesílit ochranu společných hranic EU.

**Odstranění technických překážek** vyžadovalo sjednocení norem a předpisů na ochranu spotřebitele, zejména předpisy zdravotní, veterinární a ekologické aj. Roztříštěné normy a předpisy výroby, např. potravinářských výrobků a spotřebního zboží, brání rozvinout potřebnou kooperaci mezi menšími firmami, a tudíž zvyšují výrobní náklady (na druhé straně chrání "domácí" producenty). Sladňování různých národních předpisů probíhalo podle principu nejmenšího společného jmenovatele bez detailních technických specifikací.

**Odstranění daňových překážek.** Pro volný pohyb zboží, služeb i osob bylo nutné sjednotit výši daní a způsob jejich vybírání. Odstranění hraničních kontrol by, za jinak nezměněných podmínek, vedlo k daňovým únikům a podvodům. Prodej je zdaňován u prodávajícího a VAT zaplacená kupujícím, bez ohledu na stát, ve kterém bude

vyinkasována, bude odečitatelná. Byl zřízen vyrovnávací fond, který by měl zajistit plátcům daně stejné postavení uvnitř daného státu i uvnitř EU současně. Uvedený systém byl zvolen proto, že se nepodařilo sjednotit sazby spotřebních daní a rovněž pásma VAT.

Uvedený proces probíhal od roku 1984 a byl završen v roce 1992, a jak konstatoval Maastrichtský summit, byly tím položeny základy pro fungování hospodářské unie jako předpokladu pro vytvoření měnové unie. Evropská měnová unie (EMU) se vytvářela ve třech etapách:

- *první etapa* (1990-1993) měla za úkol dokončit vytvoření hospodářské unie a současně vytvářet podmínky pro sbližování ekonomik členských zemí, což bylo sledováno pomocí vybraných kritérií a současně byl vytvořen Evropský měnový institut (EMI) jako předstupeň Evropské centrální banky
- *druhá etapa* (1994-1998) měla za úkol přetvořit Evropský měnový institut, který koordinoval měnovou politiku v Evropské centrální bance (ECB) a byla ukončena vyhodnocením kritérií a výběrem zemí, jež se staly členy EMU
- *třetí etapa* (1999-2002) pak vytvořila podmínky pro přechod na společnou měnu euro a probíhala ve třech fázích:
  - prohloubení činnosti ECB a zřízení Evropského systému centrálních bank (ECBS)
  - neodvolatelné stanovení pevného kurzu národních měn k jednotné měně a zahájení bankovních operací v jednotné měně, zavedení platebního systému TARGET
  - zavedení a rozšíření bankovek a mincí pro realizaci hotovostních plateb ve společné měně.

Vytvoření měnové unie předpokládalo zásadní shodu v ekonomických parametrech ekonomik členských zemí. K tomuto účelu byla stanovena konvergenční kritéria (viz dále). Většina členských zemí EU měla v roce 1995 značné problémy s dosažením těchto parametrů, nicméně do měnové unie k 1. lednu 1999 vstoupilo jedenáct členských zemí EU. Mimo zůstalo Řecko, které nesplnilo kritéria (stalo se členem EMU až v roce 2002) a dále Velká Británie, Dánsko a Švédsko, které vstoupit do EMU nechtějí.

Členy EMU se tak dle maastrichtských dohod mohou stát pouze členské země EU, které budou splňovat tzv. **kritéria konvergence**, jež byla definována v těchto dohodách. Cílem těchto kritérií je dosažení fiskální a měnové stability v jednotlivých zemích tak, aby neohrožovaly zavádění společné měny a provádění společné měnové politiky. Základní charakteristiku maastrichtských kritérií tvoří čtyři body článku 109j. Smlouvy o Evropské unii. Pro naši potřebu si je rozdělíme na dvě širší kategorie, a to měnová kritéria a kritéria fiskální.

**Měnová kritéria** v sobě obsahují následující podmínky:

- kritériem cenové stability členské země je ustanovení, že míra inflace v členské zemi nejméně jeden rok před datem jejího vstupu do EMU nesmí přesáhnout průměrnou míru inflace v třech členských státech EU s nejnižší mírou inflace o více jak 1,5%
- kritériem dlouhodobé cenové konvergence je, že nominální dlouhodobé úrokové sazby mohou být maximálně o 2% vyšší, nežli je průměr tří zemí s nejnižší mírou inflace
- a kritériem měnového kurzu a účasti v mechanismu směnných kurzů (ERM) bylo stanoveno, že měnový kurz se musí minimálně dva roky před vstupem do měnové unie pohybovat v pásmu fluktuace Evropského měnového systému, aniž by se tyto státy musely uchýlit k devalvaci své měny oproti měně jiné členské země.

### Fiskální kritéria pak zahrnují:

- kritérium deficitu veřejných rozpočtů, kdy deficit nesmí být větší nežli 3% k úrovni HDP v tržních cenách, s výjimkou případů, když překročení stanovené hranice je výjimečné a dočasné a poměr se blíží 3%, a když daný poměr, jenž převyšuje stanovenou hranici, podstatně klesl či neustále se snižoval, a to až na úroveň, která se přibližuje 3%
- a kritérium hrubého veřejného dluhu, kdy podíl celkového veřejného zadlužení na HDP nesmí překročit 60% k HDP, s výjimkou případů, kdy se dané zemi jej daří přiměřeným tempem a dostatečně snižovat a přibližovat se tak definované hranici 60 procent.

Vznik EMU rozdělil členské země EU na dvě skupiny. Na skupinu členů (k 1. lednu 2014 je to 18 zemí, které vytváří tzv. Eurozónu) tzv. **ins** a skupinu nečlenů, tzv. **pre ins**. Pro nečlenské země EMU byl vytvořen systém ERM II, tj. systém směnných kurzů národních měn vůči euru se standardním oscilačním pásmem  $\pm 15\%$  (do roku 1993 bylo stanoveno normální oscilační pásmo na  $\pm 2,25\%$ ). Očekává se, že členové této skupiny zemí se budou připravovat na vstup do EMU. Došlo tak k faktickému rozdělení EU na dvě zóny na Eurozónu a ostatní země, které nesdílejí společnou měnovou politiku. Nové členské země však mají ve Smlouvě o přistoupení zakotvenou povinnost vstoupit do EMU s tím, že doba vstupu je závislá na jejich iniciativě a plnění Maastrichtských kritérií.

Vznik EMU byl spojen s velkými očekáváními, kromě toho, že představuje velikostně ekonomiku srovnatelnou s ekonomikou USA, tak měla stabilizovat postavení EU ve světové ekonomice a euro se stalo významnou rezervní měnou. Její výhody jsou spatřovány na úrovni makroekonomické i mikroekonomické. Na *makroekonomické úrovni* se jedná především o snížení průměrné míry inflace, pokles dlouhodobých úrokových sazeb a zlepšení rozpočtové kázně členských zemí. Na *mikroekonomické úrovni* se pak jedná o pokles transakčních nákladů spojených s placením, odpadnou kurzová rizika při obchodě uvnitř EU, snižuje se nebezpečí spekulací nájezdů, ceny v členských zemích budou vyjádřeny v jedné měně, odpadnou náklady spojené s vedením účetnictví v několika měnách a dojde k efektivnější alokaci investic v širším měnovém prostoru.

Chod EMU zajišťují instituce jako je Evropský měnový institut, Evropský systém centrálních bank a Evropská centrální banka. **Evropský měnový institut** (EMI) vznikl k 1. lednu 1994 jako přechodná instituce, jež v druhé etapě vytváření EMU zanikla (dnem vzniku Evropské centrální banky). Členy Evropského měnového institutu se staly centrální banky jednotlivých členských zemí EU. Institut měl pouze funkce poradní. **Evropský systém centrálních bank** (ESCB) je složen z Evropské centrální banky (ECB) a jednotlivých národních ústředních bank členských států Evropské unie. Jeho hlavním cílem je provádět takovou politiku, jež by vedla k zajištění co největší cenové stability a v rámci tohoto cíle podporovat celkovou hospodářskou politiku EU. ESCB má za úkol definovat a realizovat měnovou politiku EU, provádět devizové operace za účelem realizace své měnové politiky, držet a spravovat příslušnou část měnových rezerv států účastnících se měnové unie, podporovat hladké a bezporuchové fungování platebních systémů a podporovat bankovní dohled v členských zemích. **Evropská centrální banka** (ECB) vznikla k 1. červnu 1998 jako právní nástupce Evropského měnového institutu. Jejím sídlem je Frankfurt nad Mohanem. Je plně nezávislým právním subjektem, jenž zajišťuje plnění úkolů ESCB, a to vlastní činností nebo prostřednictvím národních centrálních bank.

## 10.4 CHARAKTERISTIKA EVROPSKÉ UNIE A JEJÍ POSTAVENÍ VE SVĚTOVÉ EKONOMICE

Evropská unie má rozlohu 4 381 376 km<sup>2</sup> (osmá na světě) a žije v ní 507 milion obyvatel (přibližně 7,3% světové populace), což ji staví na třetí místo na světě za Čínu a Indii. Co se týče rozlohy, největší zemí Unie je Francie, nejmenší je Malta. Přehled velikosti jednotlivých ekonomik co do počtu obyvatel udává tabulka 10-1.

**Tabulka 10-1 Počet obyvatel v jednotlivých členských státech EU a jeho procentní zastoupení**

Země	Celkový počet obyvatel	Podíl v procentech
Malta (MT)	421364	0,08%
Lucembursko (LU)	537039	0,10%
Kypr (CY)	865878	0,17%
Estonsko (EE)	1324814	0,26%
Lotyšsko (LV)	2023825	0,39%
Slovinsko (SI)	2058821	0,40%
Litva (LT)	2971905	0,58%
Chorvatsko (HR)	4262140	0,84%
Irsko (IE)	4591087	0,90%
Slovensko (SK)	5410836	1,06%
Finsko (FI)	5426674	1,07%
Dánsko (DK)	5602628	1,10%
Bulharsko (BG)	7284552	1,43%
Rakousko (AT)	8451860	1,66%
Švédsko (SE)	9555893	1,88%
Maďarsko (HU)	9908798	1,95%
Portugalsko (PT)	10487289	2,06%
Česká republika (CZ)	10516125	2,07%
Řecko (EL)	11062508	2,18%
Belgie (BE)	11161642	2,20%
Nizozemsko (NL)	16779575	3,30%
Rumunsko (RO)	20057458	3,95%
Polsko (PL)	38533299	7,59%
Španělsko (ES)	46704308	9,21%
Itálie (IT)	59685227	11,77%
Spojené království (UK)	63887988	12,59%
Francie (FR)	65633194	12,94%
Německo (DE)	80523746	15,88%
Celkový počet obyvatel	507 069 424	100,00%

Pramen: [http://europa.eu/about-eu/facts-figures/living/index\\_cs.htm](http://europa.eu/about-eu/facts-figures/living/index_cs.htm)

Co se týče počtu obyvatel, největší zemí je Německo, pak Francie, Spojené království a Itálie a nejmenší zemí opět Malta (druhou nejmenší ekonomikou je Lucembursko a poté Kypr). Česká republika se z hlediska počtu obyvatel v rámci EU řadí ke středně velkým ekonomikám (podobně jako Portugalsko či Řecko).

Evropská unie je největší světovou ekonomikou s ročním vytvořeným HDP 12,2 bilióny euro (v paritě kupní síly). EU má dlouhodobě aktivní saldo běžného účtu platební bilance a nízkou inflaci (zvláště v zemích bývalé „patnáctky“), finanční krize roku 2008 ji však vážně

postihla. Mezi starými a novými zeměmi existují významné rozdíly v ekonomické vyspělosti i ostatních ekonomických ukazatelích, jak ukazuje tabulka 10-2. V tabulce jsou uvedeny pro srovnání čtyři roky – rok 2004 jako rok největšího rozšíření EU, rok 2005, který má dokumentovat, že toto rozšíření neznamenalo pokles ekonomické úrovně členských zemí (zejména původních 15). Dále je uveden krizový rok 2008 a poté rok 2012, jako poslední rok, ve kterém jsou známy údaje. Šedě označená pole dokumentují postkrizové problémy některých ekonomik, jako jsou například Portugalsko, Itálie, Řecko, Španělsko (známé pod zkratkou PIGS), ale také Finsko, Kypr či Slovinsko, které taktéž vykázaly pokles životní úrovně svých obyvatel.

**Tabulka 10-2 HDP na obyvatele (v PPP v EURO)**

Země	2004	2005	2008	2012
Belgie (BE)	26300	27000	29000	30400
Bulharsko (BG)	7500	8200	10900	12100
Česká republika (CZ)	16900	17800	20200	20300
Dánsko (DK)	27200	27800	31100	32100
Estonsko (EE)	12400	13200	17200	18000
Finsko (FI)	25200	25700	29800	29100
Francie (FR)	23700	24700	26700	27500
Chorvatsko (HR)	12200	12800	15800	15600
Irsko (IE)	30900	32500	32900	33200
Itálie (IT)	23200	23700	26100	25200
Kypr (CY)	19700	20900	24900	23500
Litva (LT)	11200	12300	16100	17900
Lotyšsko (LV)	10100	11100	14600	15900
Lucembursko (LU)	54600	57100	65900	67000
Maďarsko (HU)	13600	14200	16000	16700
Malta (MT)	17300	18000	20300	22100
Německo (DE)	25000	26100	29000	31300
Nizozemsko (NL)	28000	29400	33600	32800
Polsko (PL)	11000	11500	14100	16800
Portugalsko (PT)	16700	17900	19500	19200
Rakousko (AT)	27700	28200	31200	33300
Rumunsko (RO)	7400	7900	11700	12600
Řecko (EL)	20300	20400	23100	19200
Slovensko (SK)	12300	13500	18100	19100
Slovinsko (SI)	18800	19600	22700	20900
Spojené království (UK)	27000	27900	28600	28300
Španělsko (ES)	21900	22900	25900	24400
Švédsko (SE)	27400	27400	31000	32700
<b>Průměr EU celkem</b>	<b>21600</b>	<b>22500</b>	<b>25000</b>	<b>25600</b>

Pramen:

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tec00001>

Nejvyššího HDP na obyvatele dosahuje Lucembursko a nejnižšího Bulharsko (téměř 6x nižší). Obě ekonomiky jsou ve svých výsledcích extrémem, neboť průměr HDP ve všech 28 státech EU se pohybuje na úrovni 25,6 tisíc EURO. Z hlediska realizovaného objemu hrubého domácího produktu je největší ekonomikou EU ekonomika **Německa**, jejíž celkový objem produkce v roce 2012 dosáhl 2 566 mld. eur, což je 19,9% celounijního produktu. O něco nižší objem produkce byl vyroben ve Velké Británii (13,9% HDP Evropské unie), Francii (13,9%) a Itálii (11,9%). Z výše uvedeného je zřejmé, že existují výrazné disproporce, co do ekonomické

výkonnosti, mezi jednotlivými členskými státy Unie, ale také mezi skupinou původních patnácti členů a desítkou zemí, jež vstoupila do Unie v posledním kole rozšíření.

Co se týče **České republiky**, zařadili jsme tuto mezi členské státy EU střední velikosti, když svoji rozlohou 78 864 tis. km<sup>2</sup> zabírá necelé 2% celkové rozlohy Unie a na jejím území žije více než 10,2 milióny obyvatel, což představuje něco přes 2% unijní populace. Uvedeným poměrovým ukazatelům však v současnosti neodpovídá hodnota vyrobeného hrubého domácího produktu, jenž činil v roce 2012 213,3 mld. EURO (v PPP), a to je ve vztahu k celkové produkci Evropské unie pouze 1,65%. Česko je, co do počtu obyvatel jedenáctým největším členským státem Unie, z hlediska tvorby HDP se řadí až na místo dvanácté.

Díky jednotnému trhu se z 28 členských států EU stala světová obchodní velmoc. Ačkoliv byl mezinárodní obchod zasažen celosvětovou recesí, EU zůstává nadále nejvýznamnějším aktérem. V EU žije pouze něco málo přes 7% světového obyvatelstva, její obchod se zbytkem světa dnes představuje zhruba 16% světového importu a exportu. V roce 2011 činil její podíl na veškerém světovém dovozu 16,4%. Na druhém místě za Evropskou unii jsou Spojené státy s 15,5% a dále Čína s 11,9%. Podle statistických údajů byla EU rovněž největším vývozcem – uskutečnila 15,4% veškerého vývozu (podíl Číny činil 13,4% a podíl Spojených států 10,5%). Nicméně prvenství není lehké udržet, neboť rychle se rozvíjející ekonomiky se dostávají do popředí. Očekává se, že do roku 2015 bude 90% světového růstu vznikat mimo Evropu, přičemž třetinu bude tvořit Čína.

Pozice EU na mezinárodním poli se tak dlouhodobě zhoršuje, a to zejména výše zmíněným důsledkem nárůstu podílu Číny na světovém obchodu. V roce 2006 se EU podílela na světovém obchodu téměř jednou pětinou. S podílem 19,2% byla největším vývozcem, přičemž Spojené státy zaujímaly druhé místo a s 19,0% byla druhým největším dovozcem po Spojených státech. V roce 1980, kdy měla EU jen devět členských států, však činil její podíl na světovém obchodě 21% vývozu a 27% dovozu.

Přibližně dvě třetiny veškerého obchodování EU se uskutečňují mezi členskými zeměmi Unie. Směna zboží mezi členskými státy EU dosáhla v roce 2011 2 804,1 mld. EURO, což znamená, že téměř dvojnásobně převýšila úroveň vývozu z EU-27 do nečlenských zemí. Význam vnitřního trhu EU podtrhuje skutečnost, že u všech členských států EU s výjimkou Spojeného království byl obchod se zbožím uvnitř EU vyšší než obchod se zeměmi mimo EU. Podíl na celkovém obchodu se zbožím připadající na toky uvnitř EU a mimo EU se v jednotlivých členských státech značně lišil a do jisté míry odrážel určité historické vztahy a zeměpisnou polohu. Nejvyšší podíly obchodu uvnitř EU (přibližně 80%) byly zaznamenány u Lucemburska, České republiky a Slovenska, tento podíl v případě Řecka klesl na 51,2% a v případě Spojeného království na 49,4%.

Evropská unie představuje reprezentanta Evropy jakožto jedno ze tří center světové ekonomiky a disponuje největším trhem s více než 500 milióny spotřebitelů. V porovnání s trhem ostatních konkurentů je evropský výrazně větší (ve srovnání s USA dvakrát a v případě Japonska dokonce téměř čtyřikrát větší). To je nespornou konkurenční výhodou Evropské unie oproti svým ekonomickým rivalům. I v poměrování ekonomické síly vyjádřené celkovým vyprodukovaným produktem má výsadní postavení Evropská unie, avšak pouze těsně před USA (dle IMF byla hodnota vytvořeného HDP v roce 2012 v EU 16,7 biliónů USD, ve Spojených státech Amerických 16,2, v Číně 8,2 a v Japonsku necelých 6 biliónů USD, dle PPP)<sup>71</sup>. Z hlediska ekonomické úrovně měřené za pomoci ukazatele hrubého domácího produktu na obyvatele, je pozice Evropské unie výrazně horší než zbylých dvou center světové ekonomiky. Zatímco v EU hodnota tohoto ukazatele dosahovala (dle IMF) úrovně 32 500 USD, v případě Japonska to bylo 46 700 USD a USA dokonce 51 700 USD (vše v PPP). Příčinou nižší úrovně HDP na obyvatele v EU jsou výrazné rozdíly v ekonomické úrovni jejich členských zemí.

---

<sup>71</sup> Podobné je i hodnocení Světové banky.

## 11 ROZVOJOVÉ ZEMĚ

Samotná charakteristika pojmu *rozvojová země* je nejednoznačná, neboť nelze obecně jednou větou shrnout, co je jeho obsahem. Velmi často je tento pojem spojován s ekonomickou zaostalostí a nedostatečným růstem, což je v případě některých rozvojových ekonomik velice zavádějící, jak je patrné z přehledu klasifikace zení světové ekonomiky v kapitole 1.

### 11.1 ZÁKLADNÍ CHARAKTERISTIKY ROZVOJOVÝCH ZEMÍ

Ke stanovení obecné charakteristiky rozvojových zemí, resp. rozvojového světa, který tento typ ekonomik tvoří, je nutné ohlédnout se zpět do historie. Již v době kolonialismu byly koloniální ekonomiky, resp. polokolonie (např. Čína) nebo závislé země (např. Argentina) označovány termínem backwards countries, což v překladu znamená zaostalé země. Jejich rysem byla ekonomická stagnace či pomalý ekonomický růst a přesun bohatství a důchodů z těchto zemí do ovládajících ekonomik. Po získání samostatnosti představitelé těchto zemí odmítali takovéto označení, které si spojovali s prvky rasismu. Proto se začalo používat označení méně rozvinuté země (less developed countries) nebo země připravující se na rozvoj (underdeveloped countries). Ani tento název nebyl přijat, a proto se ustanovil, dalo by se říci diplomatický, pojem developing countries, což v přesném překladu znamená rozvíjející se země. V češtině se tyto ekonomiky označují pojmem země rozvojové. Tento název se ujal a je používán v odborné literatuře i na mezinárodních jednáních.

I po ustálení pojmu stále panují spory o to, které země do kategorie rozvojových zařadit a které ne. Existuje mnoho přístupů a koncepcí, z nichž nejrozšířenější a všeobecně používané jsou dvě, již zmíněné v kapitole 1:

- **užší koncepce**, kterou používá UNCTAD
- **a širší koncepce**, kterou stanovila IBRD.

Z pohledu užší koncepce se do rozvojového světa zařazují ekonomiky dle politické samostatnosti a charakteru sociálně ekonomických vztahů. Patří sem všechny země a teritoria v Africe, Americe, Asii a Oceánii, která získala nezávislost a nejsou zahrnuta do rozvinutých ekonomik<sup>72</sup>, jižní a východní Evropy a Společenství nezávislých států (SNS)<sup>73</sup>. Kromě členění, které bylo uvedeno v kapitole 1.3, se dle této koncepce dále dělí rozvojové ekonomiky na tři skupiny podle HDP na obyvatele v roce 2012 (UNCTAD, 2013):

- **high-income**, ekonomiky s více než 4.500 USD/ obyv. a patří zde 57 zemí
- **middle-income**, ekonomiky s HDP na obyv. mezi 1.000 a 4.500 USD, tvoří je také 47 zemí
- **a low-income**, což jsou ekonomiky s méně než 1.000 USD na osobu a tato skupina čítá celkem 55 zemí.

<sup>72</sup> Země EU, Andorra, Faerské ostrovy, Gibraltar, Island, Lichtenštejnsko, Monako, Norsko, Ostrov Man, Ostrovy kanálu La Manche, San Marino, Švýcarsko, Vatikán, USA a Kanada, Izrael a Japonsko, Austrálie a Nový Zéland.

<sup>73</sup> Albánie, Bosna a Hercegovina, Bulharsko, Černá Hora, Chorvatsko, Makedonie, Rumunsko, Srbsko a státy SNS – Arménie, Ázerbajdžán, Bělorusko, Gruzie, Kazachstán, Kyrgyzstán, Moldávie, Ruská federace, Tádžikistán, Turkmenistán, Ukrajina a Uzbekistán.



Co se týče sociálně ekonomických vztahů, existuje v rozvojových zemích nesoulad mezi odvětvovou strukturou HDP a odvětvovým podílem pracovních sil (zatímco u prvního převládá SIA, u druhého AIS – viz kapitola 3.3, tedy struktura s vysokým podílem zemědělství na celkové zaměstnanosti, který činí více než 40% obyvatel z celkového praceschopného obyvatelstva – u HVZ jde cca o 3-5%). Dále existuje sociálně ekonomický dualismus (viz dále) a stále trvající ekonomická závislost na rozvinutých ekonomikách. Úroveň HDP na obyvatele je obvykle střední a nízká.

Druhá koncepce v pojetí IBRD (resp. Světové banky) vychází pouze z jednoho ukazatele a tím je hrubý národní produkt na jednoho obyvatele. Z tohoto hlediska se zahrnují do rozvojových zemí ty ekonomiky, které jsou ve skupinách s nízkým a středním důchodem. Toto členění je velmi odlišné od užší koncepce, neboť do skupiny rozvojových zemí jsou zařazeny také tzv. rozvojové ekonomiky s vysokým důchodem, jako je např. Hongkong, Izrael, Kuwait, Singapur a Spojené Arabské Emiráty, a to z důvodu ekonomické struktury a přístupu vlád jednotlivých zemí (které se k zařazení svých zemí k zemím rozvojovým hlásí). K rozvojovým ekonomikám se tak řadí i transformující se ekonomiky (kromě Slovinska), jejichž zařazení ovšem není zcela striktní, neboť v některých členěních jsou z důvodu vysoké industrializace přiřazovány k ekonomikám vyspělým<sup>74</sup>.

Podobnou koncepci uplatňuje v pojetí rozvojových zemí také Mezinárodní měnový fond, který člení země na vyspělé ekonomiky (země Eurozóny, země G7 a nově industrializované země) a emerging markets a rozvojové země, které dále člení dle geografické polohy.

Obě koncepce mají své přednosti a nedostatky, pro mnohé ekonomiky má však jejich zařazení do rozvojového světa velmi důležité dopady, a to hlavně z hlediska ekonomicko-politických zvýhodňování. Rozvojové země mohou čerpat *Oficiální rozvojovou pomoc* (Official Development Assistance, ODA) poskytovanou Světovou bankou a IMF, využívat různých výjimek z všeobecných pravidel WTO v mezinárodním obchodě v rámci *Všeobecného systému preferencí* (Generalised System of Preference, GSP) či čerpat zvýhodněné půjčky a úvěry.

## 11.2 VÝVOJOVÉ TENDENCE A PROBLÉMY ROZVOJOVÝCH ZEMÍ

Obecně lze konstatovat, že rozvojový svět prochází určitými vývojovými tendencemi, mezi které patří např. prohlubující se mezera ekonomické úrovně mezi rozvinutými a rozvojovými ekonomikami, rostoucí diferenciací rozvojových zemí, vzestupná úloha tržních vztahů, industrializace a rostoucí úloha integračních seskupení ve světové ekonomice. Pro rozvojový svět jsou také charakteristické problémy spojené s gramotností, populačním růstem, chudobou, zdravotní oblastí, životním prostředím nebo s bezpečností.

### 11.2.1 VÝVOJOVÉ TENDENCE ROZVOJOVÉHO SVĚTA

Ačkoliv rozvojové země vykazují v posledních desetiletích vyšší tempa ekonomického, průmyslového a zemědělského růstu než ekonomiky rozvinuté, v absolutním vyjádření i ve vyjádření na jednoho obyvatele se *mezera* mezi těmito ekonomikami zvětšuje. Z pohledu absolutního je to dáno tím, že váha růstu v rozvinutých ekonomikách je větší než v ekonomikách rozvojových a z pohledu přepočtu na obyvatele je hlavní brzdou zmenšování mezery vysoký populační růst, ačkoliv v posledních letech dochází k jeho zmírnění.

<sup>74</sup> Blíže viz <http://www.worldbank.org/depweb/english/beyond/global/classification.html>.

Obecně lze **diferenciaci** ve světové ekonomice označit jako **proces provázející narůstání společenských rozdílů**, kdy nejzřetelněji se projevuje v ekonomické a sociální oblasti. Tato diferenciace, spolu s kohezí, tvoří hlavní vývojovou tendenci, která ovlivňuje ekonomický rozvoj těchto ekonomik. Projevuje se to nejen v rozdílech mezi rozvojovými zeměmi navzájem (vnější diferenciace), ale také uvnitř ekonomik v souvislosti s nerovnoměrností v rozdělování důchodů a bohatství (vnitřní diferenciace). Dále lze rozlišit diferenciaci ekonomickou, kterou se budeme dále zabývat a diferenciaci politickou, které se navzájem ovlivňují.

Za příčinu diferenciace se považuje zapojení rozvojových zemí do světové ekonomiky, stejně jako volba hospodářské politiky, rozvojová strategie, geografická poloha a klima nebo demografické faktory jako počet obyvatel, podíl gramotnosti apod.

Ekonomická diferenciace prošla od doby dekolonizace několika vývojovými fázemi, které můžeme rozdělit do třech etap:

- *první fáze v 60. a 70. letech*, jejímž hlavním rysem bylo vytvoření dvou pólů rozvojového světa – země stagnující a země s rychlým ekonomickým růstem (v průměru tak vykazovaly tyto země vysoké tempo ekonomického růstu)
- *druhá fáze v druhé polovině 70. let do počátku let 80.*, kdy diferenciaci urychlily ropné a surovinové krize znamenající obrovský ekonomický růst pro země surovinově vybavené (např. Saudská Arábie) a obrovský propad pro země nevybavené (zvláště země Subsaharské Afriky)
- *třetí fáze od počátku 80. let až dodnes*, která se od předchozích dvou fází odlišuje nižším ekonomickým růstem a větším ovlivňováním tohoto růstu inovačními procesy a strukturálními změnami ve světové ekonomice.

Zatímco diferenciace v rámci rozvojových zemí stoupá, **koheze**, neboli **soudržnost** klesá. V 70. letech byla tato soudržnost na nejvyšším stupni, což bylo způsobeno podporou zemí OPEC v době ropné krize a následným předložením koncepce nového mezinárodního řádu na jednáních OSN, ale od 80. let, díky narůstajícím rozporům mezi rozvojovými ekonomikami a politickým událostem (reaganomika, rozpad socialistického bloku), tato koheze neustále slábne.

V období získávání samostatnosti převládala v rozvojových zemích úloha státu v řízení ekonomiky. Řada rozvojových zemí si vzala jako vzor CPE. Buď aplikovali přímo marxistický vzor, nebo jej různě adaptovaly dle místních kulturních tradic (zejména arabské země). Role státu v rozvojových ekonomikách se zdála logická, neboť v případě nedostatečné rozvinutosti trhu je stát mnohdy jedinou hybnou silou, která může zajistit ekonomický růst a strukturální změny. Tento trend byl patrný zejména při snaze o získání kontroly nad přírodním bohatstvím (zestátněním mnoha těžebních podniků), u růstu státních výdajů, které měly zajišťovat financování státní a soukromé investiční výstavby (a které začaly převyšovat příjmy a vedly k růstu deficitního hospodaření).

V průběhu 80. a 90. let, také na základě celosvětového vývoje, dochází v rozvojových ekonomikách k větší orientaci na tržní vztahy a rostoucí úloze soukromého sektoru. Tak byly vytvořeny **strategie tržně orientovaného rozvoje**, které spočívaly v podpoře soukromého podnikání a konkurence, odstraňování překážek k podnikání a dotací a změně hospodářské politiky (např. daní, výdajů, podpory růstu apod.). Na základě přijetí těchto strategií docházelo v rozvojových ekonomikách k ekonomickým reformám, které měly za úkol snížit úlohu státu v ekonomice, a to hlavně prostřednictvím privatizací. Privatizační proces v rozvojovém světě se diametrálně lišil – v některých ekonomikách probíhal velmi pomalu (v roce 1987 uveřejnila Světová banka zprávu, že celkem v 90 zemích bylo privatizováno

pouhých 530 podniků). Např. v Chile bylo v letech 1981 až 1982 prodáno 232 státních podniků a 250 vráceno původním majitelům, zatímco např. v Malajsii bylo v roce 1983 předáno soukromému sektoru pouze 14 podniků, podobně jako na Srí Lance, kde jich bylo 11. Hodnotit tyto reformní procesy, které probíhají v celém rozvojovém světě je zatím předčasné, neboť se jedná o proces složitý a dlouhodobý.

Ve vývojových tendencích rozvojového světa hrají v neposlední řadě důležitou úlohu také integrační tendence, které mají svá specifika a formy. V rozvojovém světě existují následující způsoby integračních tendencí:

- zakládání vlastních regionálních seskupení, např. ASEAN
- účast na integračních seskupeních rozvinutých ekonomik, např. NAFTA
- spoluúčast v mezikontinentálních seskupeních, např. APEC
- zařazení jako samosprávných území do existujících integrací rozvinutých zemí
- dvoustranné dohody o volném obchodu s integračními seskupeními
- a volné přidružení k integračním seskupením, jako např. Loméská dohoda, kterou tvoří 79 rozvojových zemí (tzv. země ACP) k EU.

Za rozhodující formu však můžeme považovat samostatné regionální integrační organizace, které vytvářejí rozvojové ekonomiky mezi sebou. Jejich stabilita a životnost byla zpočátku velmi nízká, a to většinou z důvodů ekonomicko-sociálních (např. nízká ekonomická úroveň, nerozvinutá sektorová struktura, nedostatek domácích kapitálových zdrojů, vnitřní diferenciací) nebo z důvodů politicko-historických (např. nestabilní politické struktury, nestabilita vzájemných vztahů). Situace se začala měnit v průběhu 90. let, kdy došlo k obnovování integračních snah a aktivní činnosti integračních seskupení (viz kapitola 4).

V rámci integračních tendencí rozvojových zemí existuje ještě jedno specifikum - ačkoliv je liberalizace vzájemných vztahů východiskem všech rozvojových integrací, není většinou stanovena jako rozhodující forma integrační spolupráce. Je to dáno tím, že trhy rozvojových ekonomik nejsou vůči sobě komplementární (produkce je velmi podobná) a ani konkurenční (produkce nenalézá v ekonomikách odbyt a je vyvážena do třetích zemí, kde si teprve komodity rozvojových zemí konkurují). Z tohoto důvodu propojování ekonomik nemá efekt dodatečného odbytu a úspor z rozsahu a podobně je na tom i integrace trhů práce, kde existuje obrovský převis nabídky nad poptávkou, otevřená i skrytá nezaměstnanost a nerovnováha na těchto trzích (nedostatek kvalifikované pracovní síly). Integrace se tak orientuje na jiné formy spolupráce, např. na eliminaci zaostalosti, budování infrastruktury, snížení chudoby a hladu apod.

### **11.2.2 HLAVNÍ PROBLÉMY ROZVOJOVÉHO SVĚTA**

Většina rozvojových zemí nemá potřebné finance ani odborníky na vybudování kvalitního školství a také většina rodin nedokáže svým dětem financovat vzdělávací proces<sup>75</sup>. Vzdělání je důležitý ukazatel pro rozvoj ekonomiky a je součástí **indexu lidského rozvoje** (Human Development Index, HDI), do kterého se započítává také index míry gramotnosti obyvatelstva nad 15 let. Prvořadým úkolem je tak v rozvojových zemích zajistit přístupné a bezplatné vzdělání všem a uplatnění takto vzdělaných lidí na trhu práce. Dle statistik OSN nemá na světě 115 miliónů dětí možnost navštěvovat školu, z toho 94% v rozvojových zemích, kdy 56% tohoto počtu tvoří dívky.

---

<sup>75</sup> V mnoha zemích je situace taková, že i kdyby rodina nemusela vynakládat žádné prostředky na vzdělání, nemůže posílat děti do škol, protože si nemůže dovolit přijít o příjem, který do rodinného rozpočtu přináší.

Ve druhé polovině 20. století došlo k obrovskému nárůstu populace – zatímco počátkem 19. století žila na světě jedna miliarda lidí, v 30. letech minulého století to byly miliardy dvě, v 60. letech tři, koncem osmdesátých let pět miliard a od roku 1999 počet lidí překročil šest miliard (začátkem roku 2014 žilo na naší planetě 7,14 mld. lidí). Podle předpovědí OSN dosáhne počet obyvatel v roce 2050 8,9 mld. a v roce 2150 téměř 9,8 miliard (při předpokládaném snižování porodnosti v rozvojových ekonomikách). Vývoj počtu obyvatel ukazují tabulka 11-1.

**Tabulka 11-1 Vývoj počtu obyvatel na Zemi v letech 1750 až 2150 v milionech**

region	1750	1800	1850	1900	1950	1999	2050	2150
Afrika	106	107	111	133	221	767	1.969	2.308
Asie	502	635	809	947	1.402	3.634	4.936	5.561
Evropa	163	202	276	408	547	729	660	517
Stř. a Již. Amerika	16	24	38	74	167	511	805	912
Severní Amerika	2	7	26	82	172	307	457	398
Oceánie	2	2	2	6	13	30	46	51
Svět	791	977	1.262	1.650	2.522	5.978	8.900	9.747

Pramen: <http://www.un.org/esa/population/publications/sixbillion/sixbilpart1.pdf>

Mezi jednotlivými regiony rozvojových zemí však existují z pohledu populačního růstu rozdíly – zatímco v zemích Jižní Ameriky a Asie klesají přírůstky (specifikem je zde Čína, která díky své antipopulační politice dosahuje přírůstků obyvatel pouze 0,6% ročně), ostatní regiony mají přírůstky se stoupající tendencí a nejkritičtější je situace v Subsaharské Africe (na jednu ženu zde připadá 5 dětí). Vzhledem k vysoké plodnosti a snižující se dětské úmrtnosti<sup>76</sup> dochází ke zvyšování podílu mladých obyvatel (v Evropě tvoří skupinu do 15 let 17% obyvatelstva, ve střední Africe je to však již téměř polovina), což s sebou přináší např. vyšší náklady na vzdělání, zvyšující se nezaměstnanost nebo další nárůst populace. Na druhé straně hrozí do budoucna rozvojovým zemím nebezpečí stárnutí obyvatelstva (nejmarkantnější nárůst se očekává, právě vzhledem k výše uvedenému, v Číně). V současné době je podíl těchto obyvatel v rozvojovém světě asi desetiprocentní, v roce 2050 se předpokládá až třicetiprocentní a tento nárůst s sebou přinese problémy, které jsou velice dobře známy v současnosti v rozvinutých ekonomikách.

Chudoba je v současné době jeden z nejzávažnějších problémů světové ekonomiky. Boj proti ní vychází z jevů, které jsou s ní spojeny, jako např. příliv imigrantů do vyspělejších ekonomik, nelegální obchody s lidmi, drogami, terorismus nebo možnosti využití potenciálu trhů v rozvojových ekonomikách.

Nejrozšířenějším způsobem měření chudoby je **hranice chudoby**, která vyjadřuje **minimální hranici příjmů nutnou k uspokojení základních životních potřeb**, jako je zajištění potravy, ošacení a obydlí. Touto hranicí je celosvětově považován (stanoveno Světovou bankou) příjem ve výši dvou dolarů na osobu a den. Pod hranicí chudoby žije velký počet obyvatel rozvojového světa, a ačkoli se v průměru daří tuto chudobu mírně zlepšovat, v některých regionech dochází k jejímu nárůstu. Dle odhadů OSN 70% chudých tvoří ženy a stejné procento chudých žije na venkově.

Problém chudoby, jejích příčin a možnosti jejího odstranění poskytuje koncepce **bludného (začarovaného) kruhu chudoby**. Princip spočívá v tom, že komponenty, které ovlivňují chudobu, resp. rozvoj, jsou vzájemně kruhově propojeny – první ovlivňuje druhou,

<sup>76</sup> Ačkoliv v rozvojových zemích úmrtnost klesá, situace je stále špatná, v nejchudších oblastech se prvního roku života nedožije až 15% dětí.

druhá třetí atd. a poslední ovlivňuje opět první. V pojetí bludného kruhu chudoby nízké důchody vedou k nízkým úsporám, nízké úspory zpomalují růst kapitálu, nedostatečný kapitál brání zavádění nových strojů a rychlému růstu produktivity a nízká produktivita vede k opět na začátek, tedy k nízkým důchodům. Ačkoliv výše uvedená koncepce udává, že nalezení cesty z chudoby je obtížné, tato možnost existuje. Je nasnadě, že pro každou ekonomiku bude tato cesta k rozvoji individuální, bude záležet na jejich přírodních podmínkách, rozsahu půdy, skladbě surovin, ale i na místních tradicích a náboženství. Přesto najdeme společné rysy pro všechny ekonomiky, které můžeme shrnout do následujících bodů, které je nutné provádět současně a ve vzájemném souladu:

- **existence tržní struktury** při existenci soukromého sektoru, dobré legislativy a fungujících institucí na podporu a ochranu trhu
- **stabilní domácí politika**, která musí zajišťovat politickou stabilitu, vytvářet nová pracovní místa, vhodnou odvětvovou strukturu ekonomiky a podmínky pro příliv zahraničního kapitálu (což úzce souvisí s dobrou bonitou dané ekonomiky)
- **příliv zahraničních investic**, které přinášejí do rozvojových zemí pracovní příležitosti, moderní technologie, know-how, které zvyšují inovační potenciál apod.
- **liberalizace mezinárodního obchodu** postupným odbouráváním subvencí zemědělských výrobků a protekcionistických bariér ze strany rozvinutých ekonomik a rozvojových zemí navzájem pro lepší přístup rozvojových ekonomik na tyto trhy
- **a zvyšování rozvojové pomoci a odpouštění dluhů** pro získání dostatečných finančních prostředků, které by pomohly aktivně snižovat chudobu.

Podobně jako vzdělání, je **zdraví** jedním z podmínek rozvoje a je součástí indexu lidského rozvoje. Pojetí zdraví z tohoto pohledu není bráno jen jako opak nemoci, jedná se o celkový fyzický, duševní a sociální blahobyt. Zdraví je v rozvojových zemích dlouhodobě na horší úrovni než zdraví ve státech rozvinutých, lidé se dožívají nižšího věku a umírají většinou na infekční onemocnění (až 40% proti jednomu procentu v zemích rozvinutých), kterým se dá předcházet.

Z hlediska zdraví řadíme v rozvojovém světě k největším problémům podvýživu a infekční onemocnění jako AIDS, malárii a tuberkulózu. Podvýživa je spojena s dětskou a mateřskou úmrtností (v zemích Subsaharské Afriky umírá až 400 dětí z tisíce narozených), chudobou, problémy se získáváním pitné vody či neexistencí vzdělávání žen. Infekční onemocnění, zejména AIDS, patří k největším zdravotním problémům na celém světě a vzhledem k počtu postižených také k velkému ekonomickému problému v rozvojových ekonomikách. Největší procento postižených touto nemocí je v Subsaharské Africe, tvoří 75% celkově nemocných a v některých ekonomikách je postiženo až 40 procent populace v produktivním věku. Takto postižení lidé, díky snížené imunitě, pak umírají na další nemoci, jako jsou tuberkulóza a malárie. Na malárii umírá ročně v rozvojovém světě asi milion lidí, z toho téměř většina opět v Subsaharské Africe, na tuberkulózu asi dva miliony, téměř výhradně v rozvojových zemích (95%).

S problematikou chudoby a zdraví rozvojových zemí je velice úzce spojena **problematika životního prostředí**. Změny klimatu, rozšiřování pouští a znečišťování vodních toků a moří narušují ekonomiky rozvojových zemí, které jsou až z 90% závislé na zemědělské produkci a rybolovu. Důsledky kácení deštných pralesů znemožňuje malým rolníkům vlivem vysychání řek a úbytkem srážek jejich zemědělskou činnost. Navíc dochází k nelegálnímu kácení, které způsobuje dle odhadu Světové banky ztráty na příjmech zemí ve výši 5 mld. USD ročně.

V současné době nelze **bezpečnostní otázku** spojovat pouze s válečnými konflikty a obchody se zbraněmi, ale také s mezinárodním terorismem, organizovaným zločinem, šířením chorob a environmentální bezpečností (přírodní katastrofy). Válečné konflikty však bezesporu zůstávají hlavním bezpečnostním problémem současného rozvojového světa - v poválečné historii světové ekonomiky probíhalo 90% válek v rozvojových zemích, kdy v posledních desetiletích narůstá tendence vnitrostátních konfliktů. Prevencí těchto konfliktů by se tak mohla stát účinná kontrola obchodu se zbraněmi, která téměř neexistuje.

### 11.3 SVĚTOVÝ OBCHOD A ROZVOJOVÉ ZEMĚ

Pro ekonomický růst velkého počtu rozvojových zemí je světový obchod velice důležitý. Podíl zahraničního obchodu na HDP u rozvojových zemí dosahuje okolo 19%, zatímco u vyspělých ekonomik je to jen 15% (v 60. letech to bylo 15 a 9%). Tento vývoj je odrazem skutečnosti, že se rozvojové země nacházejí ve fázi rozvoje, pro kterou je charakteristické budování diverzifikované ekonomiky a snaha o odstraňování strukturálních disparit.

#### 11.3.1 VÝZNAM SVĚTOVÉHO OBCHODU NA ROZVOJ JEDNOTLIVÝCH EKONOMIK

Jak bylo již řečeno, je pro rozvojové země prvořadé urychlení tempa ekonomického růstu a provedení hlubokých strukturálních změn, tzn. urychlení mobilizace lidských a kapitálových zdrojů pro industrializaci. Ačkoliv se zvyšuje podíl úspor, neznamená to růst investic, na světovém trhu investičních statků se tyto země podílejí importem 30%, ale exportem pouze 5%. Tento proces je logický, neboť počáteční fáze industrializace se vyznačuje vysokou náročností na kapitál (např. realizací infrastrukturních projektů). Dovoz strojů a jejich zavedení do výroby je spojeno s dodatečným dovozem surovin a materiálů, kdy jednotlivé rozvojové země jsou sice významnými producenty surovin, ale značně specializovanými, zatímco domácí spotřeba surovin je velice diverzifikovaná.

Dalším problémem je rozsáhlý dovoz primární energie, a to ropy. I když jsou rozvojové země v globálu jejími vývozci, je to jen díky několika málo zemím. Tyto ekonomiky nemají možnost alternativního využití energie jako vyspělé ekonomiky, a to z důvodu kapitálové náročnosti. Jejich spotřeba nebude klesat ani z důvodu stále větší energetické potřeby venkovského obyvatelstva, při tenčících se zásobách uhlí a dřeva.

Významnou disparitou je pomalý rozvoj zemědělské výroby, který vede k prohlubování nerovnováhy v odvětvové struktuře a negativním účinkům na rozvoj některých rozvojových zemí. Obzvláště citelně se projevuje tento vývoj v oblasti potravin, kdy nezměněný podíl na světové produkci zcela nekoresponduje s růstem počtu obyvatel. Některé země jako např. Subsaharská Afrika jsou dokonce odkázány na dodávky potravin v rámci humanitárních pomoci<sup>77</sup>. Rozvojové ekonomiky se v poválečném období změnily v čisté a největší importéry obilovin, kdy import obilovin vzrostl v období od 50. let (15 mil. tun), přes 70. léta (50 mil. tun), 80. léta (100 mil. tun) až na 150 mil. tun v 90. letech minulého století.

V současné době jsou těžištěm mezinárodního obchodu průmyslové výrobky. To má pro tradiční surovinové vývozce negativní dopad, a ačkoliv dochází k rozvoji zpracovatelského průmyslu, je tento koncentrován pouze do osmi rozvojových zemí – ANIZ, Brazílie, Mexika, Argentiny a Indie, na které připadá více než 80% zpracovatelské produkce rozvojových ekonomik.

<sup>77</sup> Na rozdíl od např. Indie, Indonésie a Malajsie, které jsou v produkci potravin soběstačné.

**Surovinový export** je koncentrovaný na šest položek – ropa, měď, železná ruda, káva, kakaové boby a cukr. Tento komoditní druh obchodu je ovšem značně cenově nestabilní a charakteristický ostrými výkyvy cen oproti např. zpracovatelským výrobkům. Navíc rozvoj surovinové produkce rozvojového světa je závislý na dostatku kapitálu, kvalifikovaných pracovních sil a technologie. Pro rozvoj surovinového exportu na druhou stranu hovoří fakt, že vyspělé ekonomiky mají snahu zajistit si dlouhodobě surovinové zdroje, kterými rozvojové země disponují a výměnou za záruku dlouhodobého přístupu k těmto surovinám vstupují do těžebních projektů nadnárodní společnosti (včetně jejich financování).

Co se týče **exportu zpracovatelského průmyslu**, jedná se povětšinou o výrobky pracovníčně náročné, i když lze zaznamenat pomalý přesun k oborům vědecky náročným (zejména ANIZ). Dynamika zpracovatelského exportu by byla ještě vyšší nebýt protekcionistických opatření vyspělých ekonomik, která zahrnují více než 50% exportu rozvojových zemí. Vyspělé země se obávají konkurence rozvojových zemí, které disponují určitými výhodami – delší pracovní týden, menší počet svátků v roce, vícesměnný provoz, přesčasová práce, vysoce kvalifikovaná a levná pracovní síla, slabost, resp. neexistence odborů apod.

### 11.3.2 INDUSTRIALIZACE

Ačkoliv stupeň a míra ekonomického rozvoje závisí prvotně na vnitřních podmínkách rozvojových zemí, mezinárodní obchod významně přispívá k procesu rozvoje. V posledních letech převládá však názor, že lepší než orientace na produkci primárních komodit je rozvoj formou industrializace.

**Industrializace je proces, ve kterém dochází k rychlejšímu technologickému pokroku a růstu průmyslu (zejména zpracovatelského).** Industrializace podporuje vytváření dobře placených pracovních míst pro odlehčení problému nezaměstnanosti, stabilizaci výrobních procesů, dochází k rostoucím hodnotám směnných relací a stabilnějším exportním cenám a k ulehčení potíží platebních bilancí z důvodu rychlejšího růstu poptávky po průmyslovém zboží rozvojových ekonomik.

Pokud se rozvojové země chtějí industrializovat, mají možnost si vybrat mezi industrializací formou dovozní substituce nebo exportně orientovanou industrializací, z nichž každá má své výhody a nevýhody.

#### Industrializace formou dovozní substituce

Industrializace formou **dovozní substituce** znamená, že **dříve dovážené průmyslové výrobky jsou nahrazeny domácí produkcí**, a to hlavně díky zavádění protekcionistických opatření. Mezi výhody této formy substituce patří zejména existence trhu pro průmyslové výrobky, takže rizika zavedení nových druhů výrob nahrazujících import jsou minimalizovány a pro samotné rozvojové ekonomiky je jednodušší ochraňovat svůj trh proti zahraniční konkurenci než přinutit vyspělé ekonomiky ke snížení obchodních bariér na jejich export. Na druhé straně existují nevýhody, mezi které patří:

- riziko neefektivity, kdy domácí průmysl roste na základě ochrany proti zahraniční konkurenci a tím pádem ztrácí podnět být efektivní a v této souvislosti se stává tato substituce dovozu nákladnější
- minimalizace úspor z rozsahu vzhledem k malému rozsahu domácího trhu

- a v neposlední řadě k této substituci dochází většinou v případě méně náročného zpracovatelského průmyslu, ačkoliv žádoucí by byla substituce kapitálově intenzivních a technologicky vyspělých výrob.

V reálu měl dopad substituce dovozu na rozvojový svět spíše negativní následky, i když v průběhu 50. až 70. let minulého století se tato politika rozvoje jevila jako velice úspěšná ve velkých zemích Latinské Ameriky (Argentina, Brazílie a Mexiko). Ale na druhé straně pro menší ekonomiky, jako Ekvádor, Honduras či Dominikánská republika nepřinesla větší úspěchy, a to hlavně z důvodů uvedených výše. Také v Asii (např. v Turecku a Pákistánu) dovozní substituce vyústila v neefektivní průmyslová odvětví a v uvedených ekonomikách došlo ke zpomalení exportu. Ve většině zemí znamenala tato strategie vzestup jejich zadlužení vůči zahraničí.

### Exportně orientovaná industrializace

V případě *exportně orientované industrializace dochází k orientaci na zahraniční trhy pomocí produkce, ve které má ekonomika komparativní výhody*. Stejně jako substituce dovozu, má i exportně orientovaná industrializace své výhody i nevýhody. K výhodám patří:

- překonání malého rozsahu domácího trhu a možnost dosažení úspor z rozsahu
- výroba zpracovatelského zboží pro export je stimulem dosažení efektivity, protože výstup tohoto (domácího) průmyslu je vstupem jiného (zahraničního) průmyslu
- a expanze exportu není podmíněna potenciálem domácí ekonomiky, jak to je u substituce dovozu.

Existují zde však dvě závažné nevýhody – jednak je pro rozvojové země velice těžké rozvinout exportní průmysl, a to z důvodu vyplývajícího z lepších podmínek již zavedených a efektivnějších průmyslů v rozvinutých zemích a jednak vysoký stupeň efektivní ochrany ze strany rozvinutých ekonomik na pracovně méně náročné komodity, ve kterých mají rozvojové země komparativní výhody a proniknout tak na jejich trhy je velmi těžké.

V praxi zaváděná politika exportní orientace je typická pro rozvoj asijských nově industrializovaných zemí po druhé světové válce a v posledních letech pro jednu ekonomiku, a tou je Čína.

### **11.3.3 PROBLEMATIKA DUÁLNÍ EKONOMIKY**

V rozvojových ekonomikách existují na jedné straně odvětví, která jsou velice zaostalá, jako např. zemědělství a na druhé straně relativně moderní, kapitálově intenzivní průmyslový sektor. Tomuto jevu, kdy v *jedné ekonomice existují ve dvou sektorech dvě různé úrovně rozvoje*, říkáme *ekonomický dualismus* a ekonomice, ve které k tomuto jevu dochází, *duální ekonomika*. O ekonomickém dualismu hovoříme, když ekonomika vykazuje následující charakteristiky:

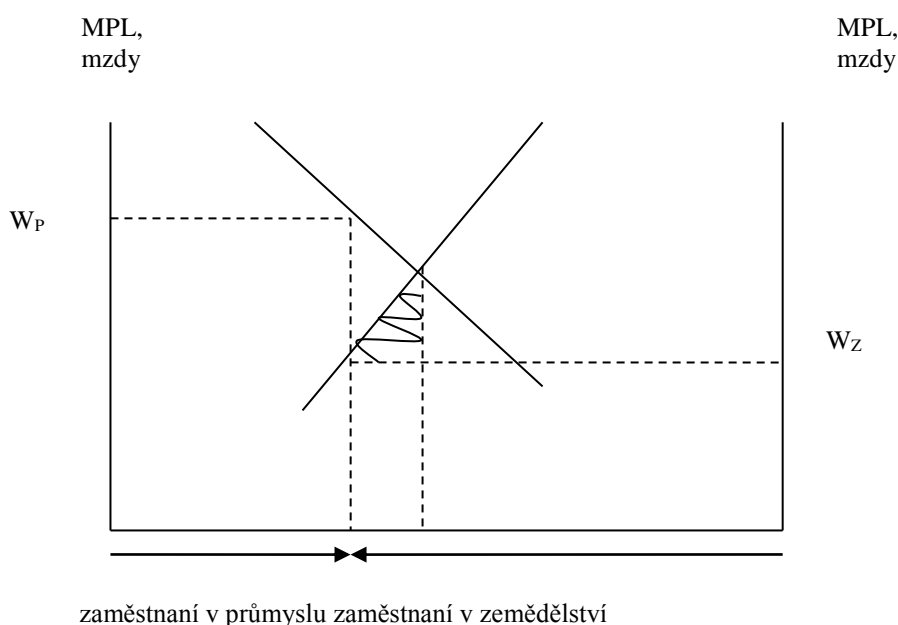
- úroveň výstupu na jednoho pracovníka je v moderním sektoru vyšší než ve zbytku ekonomiky
- vysokou úroveň výstupu doprovází vysoké mzdové sazby (pracovníci v průmyslu mohou vydělávat v průměru až desetkrát více než pracovníci v zemědělství)
- ačkoliv mzdy jsou v průmyslovém sektoru vysoké, kapitálové výnosy jsou nízké
- a moderní průmyslový sektor je více kapitálově náročný než sektor zemědělský (což neplatí ve vyspělých ekonomikách, kde i zemědělství vykazuje znaky kapitálově



náročného sektoru), a to z toho důvodu, že práce v zemědělství probíhají pomocí primitivních nástrojů, zatímco průmyslová zařízení se svou úrovní blíží těm, používaným v průmyslových zemích.

Ekonomický dualismus je znakem ekonomické neefektivity, neboť v efektivní ekonomice nedostává pracovní síla velmi rozdílné mzdy v různých sektorech a je také příčinou použití protekcionistických opatření k ochraně zdánlivě efektivního průmyslu. K tvorbě duálních ekonomik, resp. prohlubování symptomů jejich vzniku napomáhá již zmíněná substituce importu. Tuto neefektivitu lze znázornit, pomocí situace na trhu práce, také graficky (viz obrázek 11-1) Mzdy v průmyslovém sektoru ( $W_P$ ) jsou vysoké, je zde zaměstnáno málo lidí, naopak v zemědělství ( $W_Z$ ) je situace opačná. Označený trojúhelník vyjadřuje neefektivitu ekonomiky, naopak efektivita by mohla být dosažena v případě, že by bylo v obou sektorech zaměstnáno právě tolik pracovníků odpovídajících bodu střetu křivek mezního produktu práce (MPL) v průmyslu i zemědělství.

**Obrázek 11-1 Ekonomický dualismus**



#### 11.3.4 ROLE ZAHRANIČNÍHO KAPITÁLU A ÚLOHA TECHNOLOGIÍ

**Zahraniční kapitál** hrál v rozvojových zemích vždy důležitou roli (viz bludný kruh chudoby). V dobách kolonialismu se jednalo o vztah podřízenosti vůči kolonizátorským zemím, neboť příliv kapitálu vedl následně k obohacování mocností. V období vzniku samostatných států byly toky zahraničního kapitálu oslabeny, nejvíce proudily do zemí Latinské Ameriky, nejméně (a tato situace trvá dodnes) do rozvojových zemí Afriky. V posledních desetiletích dochází také k opačnému pohybu, a to tokům kapitálu z rozvojových zemí, kdy se jedná především o zápůjční kapitál ze zemí OPEC a produktivního kapitálu z ANIZ.

Co se týče struktury zahraničních kapitálových toků, v 50. a 60. letech převládaly investice do těžkého průmyslu, převážně na výstavbu ropného průmyslu, během 60. a 70. let začaly převládat investice do zpracovatelského průmyslu a po tomto období se začínají zahraniční investice orientovat, dle světového trendu, do oblasti služeb.

Nejdůležitějšími nositeli zahraničních investic jsou nadnárodní společnosti, ale jejich dopady na ekonomiku nejsou jednoznačné – na jedné straně přinášejí prospěch (přinášejí novou technologii, zvyšují zaměstnanost a zlepšují organizaci řízení), na straně druhé mohou představovat ztrátu národní suverenity rozvojových zemí, dominaci na domácím trhu a konečně i ovládnutí domácí politiky (v tomto případě hovoříme o *banánové republice*).

Všechny rozvojové země usilují o *čistý příliv zahraničních finančních toků*, které by pomohly k jejich rozvoji. Ne všem ekonomikám se to daří a v globálu paradoxně rozvojové země převádí více svých finančních prostředků do rozvinutých ekonomik, než aby tomu bylo naopak. Mezi hlavní faktory tohoto trendu patří:

- *relativní přebytek kapitálu* v ropných ekonomikách a ANIZ, který se převádí do rozvinutých ekonomik z důvodu lepšího zhodnocení
- a *zadluženost rozvojových zemí*, která vede ke snižování půjček a jiných zdrojů z rozvinutých ekonomik a k přesunu finančních zdrojů formou splácení dluhů a dluhové služby.

## 12 CENTRÁLNĚ PLÁNOVANÉ EKONOMIKY

V předchozí kapitole jste se seznámili s problematikou rozvojových zemí a viděli jste, že na jejich rozvoj měla vliv i existence CPE. I když v současnosti se k CPE řadí jen Severní Korea, Kuba a Laos, přesto v myslích mnoha lidí pořád přetrvává iluze o „spravedlivém“ ekonomickém řádu. Proto je nutné se s fungováním a zánikem CPE podrobněji seznámit a pochopit, proč taková ekonomika nemůže dlouhodobě uspět. V následujících subkapitolách se seznámíte se stručnou charakteristikou CPE, dále bude popsán vývoj ekonomik s CPE a snaha o jejich reformy, které nakonec vyústily v transformaci těchto ekonomik v ekonomiky tržní. V poslední subkapitole se seznámíte se specifiky transformace ekonomik Ruska a Číny. I tyto země, i když prošly poněkud odlišným vývojem od evropských CPE, lze je zařadit mezi ekonomiky tržní.

### 12.1 CHARAKTERISTIKA CENTRÁLNĚ PLÁNOVANÉ EKONOMIKY

Použijeme-li poznatků mikroekonomie, pak lze *centrálně plánovanou (socialistickou) ekonomiku* charakterizovat jako *tržní ekonomiku svého druhu, působení trhu<sup>78</sup> je však omezeno do té míry, že neplní svou alokační roli, nerozhoduje o tom kolik, čeho a zač vyrobit, o tom rozhoduje stát.*

Trh v CPE nebyl potlačen zcela, poněvadž domácnosti realizovaly své důchody na trhu spotřebních statků a výrobci na něm realizovali svou produkci. Avšak tento trh byl deformován, neboť *ceny nebyly stanoveny trhem, ale státním orgánem - cenovým úřadem*, který však nikdy nemohl mít všechny potřebné informace ke správnému rozhodování (vzpomeňte si na problém cenových podlah a stropů z mikroekonomie). Trh tak neposkytoval správné informace (ale výrobce ani tyto informace příliš nezajímaly, viz dále). Navíc politickým zájmem byla snaha zachovat stálé ceny, což v důsledku i jen minimálních inovací, vědeckotechnického pokroku a v důsledku růstu transakčních nákladů vedlo k tomu, že se *ceny odtrhávaly od nákladů.*

V zájmu zachování stabilní cenové hladiny tak rostly dotace k cenám výrobců na jedné straně a neuspokojená poptávka na druhé straně. Současně *vznikl rozsáhlý sektor šedé ekonomiky* (zahrádky, záhumenky, domácí výroba, vše vedené snahou nahradit chybějící produkci a eventuálně ji směnit za protislužby). Tím, jak ceny nemohly regulovat výrobu, byly současně sice omezeny zjevné inflační jevy, inflace však nebyla likvidována, pouze se projevovala jako *potlačená inflace*, tzn. klesala užitnost výrobků, stálým jevem se staly nákupní fronty, nakupovalo se tzv. zadem, docházelo k přeplácení zboží (projevy konkurence poptávky při relativní rovnosti důchodů). Nicméně čas od času dosahovaly inflační tlaky takové síly, že bylo nutno uvést náklady a ceny do souladu (vedené snahou omezit dotace ze státního rozpočtu). Za tím účelem byly prováděny tzv. *cenové přestavby*, spojené se skokovým růstem cen a s negativními dopady na spotřebitele. Vzhledem k tomu, že podniky nebyly zainteresovány na poklesu nákladů, inflační tlaky a cenové přestavby se opakovaly.

*Trh práce a trh kapitálu neexistoval*, potřebné zdroje byly podnikům rozdělovány (bilancovány) centrálně. V počátečních etapách socialismu byli dokonce absolventi škol direktivně umisťováni (tzv. umístěnky). Od této praxe se posléze upustilo, nicméně podniky mohly přijímat pracovníky jedině, když získaly tzv. bilanci pracovních sil.

<sup>78</sup> Trh nebyl v CPE odstraněn zcela, jak by se mohlo zdát. Fungoval nejen v šedé a černé ekonomice, ale navíc pracující a příjemci mezd využívali peněz k nákupu statků dle své úvahy (a možností nabídky). Tento trh však měl, díky centrálnímu určování cen charakter trhu s cenovými stropy. Pouze v přidělovém systému byl trh téměř odstraněn (ale i zde se směňovaly přiděly).

**Bankovní sektor byl redukován na monobanku**, která automaticky úvěrovala úkoly podniků dané státem, a úrok nehrál pro ně žádnou roli. Podniky mohly získat zdroje bez ohledu na výsledky hospodaření. Podniky měly, na rozdíl od domácností, tzv. **měkké rozpočtové omezení**. Peníze tak měly v ekonomice pouze evidenční roli a pouze pro domácnosti představovaly aktivum.

Významným atributem CPE byl **monopol zahraničního obchodu** státu, který oddělil podniky od světové konkurence. Podniky prodávaly své výrobky přes určené prodejce (tzv. podniky zahraničního obchodu) a tím tak ztratily kontakt s rozvojem techniky a technologie ve světě. V ekonomice se prosadila autarkní tendence, která se projevovala tím, že byly budovány podniky, jejichž produkce měla snížit závislost na dovozech.

Dalšími **atributy CPE** byly, vedle redukce bankovního systému na monobanku a státního monopolu v zahraničním obchodě, státní vlastnictví průmyslu, stavebnictví, dopravy, peněžnictví, dále kolektivizace zemědělství a jejich centrálně administrativní řízení opírající se o direktivní plán.

**Centrálně plánované řízení** vycházelo ze zadávání a rozpisu úkolů centrálního plánu nižším stupňům řízení (resortním ministerstvům, výrobně hospodářským jednotkám a konečně podnikům). Zpětně od podniků opačnou cestou šly požadavky na zdroje a subdodávky od dodavatelů, centrum pak mělo vybilancovat vzájemné dodávky tak, aby byly splněny plánované úkoly. To se však, vzhledem ke složitosti výrobků, nikdy nemohlo podařit a tak vznikala úzká místa. Podniky podílející se na jednom výrobku, ale náležející různým resortům, mohly komunikovat právě jen prostřednictvím centra. To vedlo k prodlužování vývojových a výrobních cyklů a doby výstavby, které se staly chronickým jevem CPE.

Deformace trhu spolu s existencí pouze státní formy vlastnictví se projevovala deformovaným chováním firem, které se označuje jako tzv. **obrácený minimax**. V tržní ekonomice se firma snaží maximalizovat výstup z daného vstupu, tedy např. zisk, což vede jednak ke snaze získat zákazníka a zavádět nové výrobky (firma se chová inovačně), nebo na druhé straně snižovat náklady. V socialistické ekonomice tomu tak není, podniky se **snažily maximalizovat vstupy, aby vyprodukovaly plánem daný výstup** a poněvadž úkoly budoucího roku (a s jejich splněním spojená odměna) se odvíjí od splnění úkolu uloženého na daný rok, snažily se podniky opatřit si co nejvíce vstupů. **Výrobci si tak vytváří nadměrné zásoby vstupů (zajišťují se)**. V zásobách pak byla vázána významná část výrobních faktorů a nadměrný růst zásob se tak stal také chronickým jevem CPE.

Zavádění nových výrobků se pro výrobce jevilo jako nečekaná komplikace, která může přinést nejisté výsledky, a proto se nová výroba omezovala na jednoduché adaptace již vyráběného sortimentu. **Firmy se chovaly neinovačně**, pokud na novém výrobku neměl zájem stát (produkce zbraní a prestižní výrobky). Potřebné subdodávky bylo nutné složitě zajišťovat od jiných výrobců prostřednictvím nadřízených orgánů, což trvalo dlouho a navíc si konkurovaly požadavky jiných výrobců. To při nedostatku zdrojů vedlo k přijímání politických rozhodnutí o prioritách a za takové situace bylo na jedné straně možné sice vybudovat jadernou elektrárnu, ale současně nemít na trhu toaletní papír.

Inovace se z tohoto pohledu jevily jako nečekané komplikace. Uvedené zvrácené chování podniků bylo dáno jednak tím, že podnik dostával úkoly, co vyrábět a příslušné zdroje přiděleny od plánovacího centra (tím byl oddělen od spotřebitele a nemusel tak reagovat na jeho požadavky, to byl problém vševedoucnosti centra) a dále tím, že podle splnění úkolu byl hodnocen (prémie vedoucím pracovníkům).

Rozhodující úlohu v ekonomice hrály orgány státu – plánovací komise, cenový úřad, odvětvová ministerstva. O jejich rozhodování, výběru investičních variant si netřeba dělat

iluze. Stačí si připomenout kapitolu „Teorie veřejné volby“ v mikroekonomii a selhání státu v demokratické společnosti, kde přitom existují kontrolní mechanismy a míra ovlivňování ekonomiky státem je mnohem menší.

K tomu je třeba podotknout, že socialistické státy byly státy autoritativní, kde demokratické instituce hrály roli nefunkčních kulis, o všem se rozhodovalo na neveřejných stranických kláních komunistických stran a v boji o moc jednotlivých lokálních stranických skupin. V důsledku toho všeho *se podniky chovaly tak, že ve snaze zajistit si co nejvýhodnější podmínky pro plnění přidělených úkolů, zkreslovaly informace o skutečném vývoji nákladů a podmínkách výroby, jednostranně vyzdvihovaly problémy apod. a zajišťovaly se tak do budoucna*. Na základě účelově zkreslených informací pak centrum přidělovalo úkoly a je zřejmé, že takováto alokace faktorů nemohla být racionální.

Takovéto „řízení ekonomiky“ se projevovalo celou řadou problémů, jako byl vznik *úzkých profilů* (nedostatek toho či onoho pro výrobu, nedostatek kapacit), které se přesouvaly mezi odvětvími, dále růst rozestavenosti, růst rozpočtových nákladů apod., které nebylo možné v daném systému vyřešit. Bodrý lid pak glosoval takovouto situaci bonmotem, „doposud jsme měli potíže růstu, nyní máme růst potíží“.

Pokud ekonomika disponovala dostatkem volných zdrojů (pracovních sil) a surovin a bylo odkud odčerpat potřebný kapitál (úspory obyvatel, zemědělství), projevovaly se uvedené problémy skrytě. Jakmile však byly uvedené volné faktory využity, tak se uvedené problémy projevovaly plnou silou. *Řídící centrum reagovalo na růst problémů změnami v systému řízení, docházelo k reformám ekonomiky*.

*Reformy CPE* se nejprve zaměřovaly na formální reorganizace organizační struktury podniků (měnilo se začlenění podniků pod vyšší jednotky a odvětvová ministerstva), upustilo se od přidělování naturálních úkolů, přešlo se k peněžním kategoriím, část zdrojů se přenechávala podnikům (část zisku, potom část odpisů, pak všechny odpisy), hledaly se formy zainteresovanosti pracujících (soutěžení), ale uplatňovaly se i formy otevřeného či skrytého nátlaku. Ředitelé se, jako straníci, zodpovídali nejen vyšším odborným orgánům řízení (vedení VHJ či ministerstva), ale i orgánům politickým v regionu (politická a řídicí hospodářská nomenklatura byla propojena).

Nicméně ani tento dvojitý tlak nemohl zlomit tlak peněženky tj. zainteresovanosti na plnění zadaných úkolů. Proto se hledaly formy spoluúčasti podniků na tvorbě svých úkolů. Podniková sféra souhlasila, ale požadovala svobodu v rozhodování o zdrojích, které vyprodukuje. Aby ovšem rozhodování podniků bylo správné, musela existovat objektivní kritéria – ceny, a to nejen ceny vyrobených statků, ale ceny výrobních faktorů. *Bylo nutno rehabilitovat trh*. To ovšem také znamenalo vymezení odpovědnosti podniků a tedy problém vlastnictví. Kdyby centrum vyhovělo těmto požadavkům, ztratilo by svou moc a to bylo ideologicky nepřijatelné a reformy tak narážely na své hranice. Aby se prosadila ekonomická racionalita, byla nutná změna politického systému a bylo nutno ekonomiku transformovat.

Centrálně plánovaná ekonomika, protože v chování firem není zabudována snaha snižovat náklady, je často označována jako *sebepožírající ekonomika*. A vskutku, pohlédneme-li na vývoj v jednotlivých zemích, všechny šly a mnohé dospěly až k ekonomickému kolapsu. Nejhuře je na tom Severní Korea, která se, s ohledem na svou důslednou autarkní ekonomii, doslova vyčerpala a lidem hrozil (v roce 1996) dokonce hladomor. V evropských socialistických zemích, díky jejich zapojení do světové ekonomiky, se vyčerpání ekonomik projevilo rostoucím zadlužením (Polsko Maďarsko), omezováním investic do infrastruktury a veřejného sektoru (bývalá ČSSR) a v nejkrajnějším případě omezováním spotřeby domácností (Rumunsko, Bulharsko). Uvedené jevy se v té či oné míře projevovaly ve všech socialistických zemích.

## 12.2 VÝVOJ EKONOMIKY ZEMÍ S CENTRÁLNĚ PLÁNOVANOU EKONOMIKOU

Vznik odlišné ekonomické soustavy, jež měla odstranit „nedostatky“ tržní ekonomiky, je spojen se vznikem SSSR v roce 1922. Po druhé světové válce se k SSSR připojila (respektive byla připojena) řada tzv. lidově demokratických zemí střední a jihovýchodní Evropy (Bulharsko, Československo, Maďarsko, Polsko, Rumunsko a NDR, která vznikla na sovětské okupační zóně Německa). Tyto země vytvořily vojensko-politické seskupení, tzv. Varšavský pakt. K socialismu se v Evropě hlásily ještě Albánie a Jugoslávie. Příklad SSSR působil i v Asii, kde se k socialismu hlásily Čína, Mongolsko, Laos, Vietnam a Severní Korea, ve střední Americe pak Kuba. Mocenský a ideologický vliv SSSR na tyto země vedl k tomu, že se všeobecně prosadil ekonomický systém, uplatňovaný v SSSR (viz atributy CPE).

Vyhrocování politických rozporů a polarizace politických sil souvisejících s rozdílnými ideologiemi ve světě vedly ke zpeřtrhání předválečných hospodářských vztahů mezi zeměmi. Světové hospodářství se rozdělilo na dvě části označované jako světová kapitalistická a světová socialistická soustava a jejich vzájemný vztah se rozvíjel ve znamení studené války a ve znamení příprav na válečné střetnutí.

Vydělení ekonomiky zemí CPE ze světové ekonomiky bylo dáno následujícími faktory, které představují základní vymezení mezinárodních ekonomických vztahů CPE:

- **institucionalizací vzájemných vztahů** vytvořením Rady vzájemné hospodářské pomoci (RVHP), jejímž účelem byla jednak pomoc méně rozvinutým zemím Rady (např. bezplatným předáváním technických a výrobních poznatků apod.), jednak koordinace vzájemných dodávek
- **materializací ekonomických vztahů**, kdy vzájemné ekonomické vztahy měly charakter naturální směny a peněžní a cenové nástroje měly pouze evidenční význam
- **odchodem respektive neúčastí ve světových měnových a kapitálových institucích** (IMF a IBRD) a oddělením se od světových cen, vytvořením vlastních cenových relací
- **a vnější vztahy s ostatními zeměmi podléhaly ideologickým hlediskům**, kdy mezi CPE a HVZ docházelo k soutěži na půdě rozvojových zemí, které mnohdy přebíraly příklad CPE a byly za to hospodářsky podporovány, často i v rozporu s ekonomickou racionalitou.

Počáteční rozvoj zemí CPE byl, přes uvedené skutečnosti, vcelku impozantní, byla dosahována vysoká tempa růstu. Pokud byly k dispozici volné výrobní faktory (pracovní síla, půda a kapitál, který byl získán přerozdělováním ve prospěch prioritních odvětví), docházelo k celkovému ekonomickému vzestupu doprovázeného růstem průmyslové výroby, zaměstnanosti a životní úrovně.

Avšak jak je z tabulky 12-1 patrné, došlo v 60. letech 20. století v CPE ke značnému poklesu temp růstu. Byl to důsledek jednak vyrovnávající se struktury ekonomik zemí CPE, kdy byla budována shodná průmyslová struktura, přičemž docházelo jen k minimální specializaci zemí a jednak se současně začaly projevovat systémové nedostatky CPE. V 70. letech došlo k mírnému zvýšení temp růstu a po něm následoval v 80. letech další, ještě hlubší pokles temp růstu, který naznačoval, že CPE nedokázaly nalézt odpověď na strukturální krizi světové ekonomiky, do níž byly přes svou autarkní orientaci významně zapojeny.

**Tabulka 12-1 Průměrná roční tempa růstu národního důchodu vybraných CPE v%**

Země	1951-55	1961-65	1971-75	1981-85
Bulharsko	11,2	6,7	7,8	3,7
ČSSR	8,1	1,9	5,5	1,7
Maďarsko	5,7	4,1	6,5	1,5
NDR	13,1	3,4	5,4	4,4
Polsko	8,6	6,2	9,8	-1,8
Rumunsko	14,2	9,1	11,4	1,1
SSSR	11,3	6,5	5,7	3,5
Celkem	11,1	6,1	6,3	2,5

*Pramen: Materiály sekretariátu RVHP*

Charakteristickým rysem všech zemí CPE bylo technické a technologické zaostávání za HVZ a trvalý pokles vývozní výkonnosti, a to zejména ve vztahu k HVZ. Docházelo k situaci, kdy pro modernizaci vybudovaných kapacit bylo nutné nakupovat technologie a zařízení v HVZ, neboť v zemích CPE nebyly k dosažení. Snaha zabezpečit nutné dovozy vedla ke značným vývozům, ale nízká technická úroveň výrobků s nízkým stupněm zpracování a tedy s nízkými cenami vedla k tomu, že domácí produkce nestačila krýt potřeby dovozu. ***Docházelo tak k soustavnému tlaku na platební bilanci a k růstu zadlužení.***

Růst v 80. letech byl růstem za zahraniční zdroje a pokračování v této hospodářské politice bylo nadále neúnosné. Obavy z hospodářské závislosti i problémy se splácením dluhů vedly ke snaze po oddlužení, což bylo možné buď omezováním investic, nebo snižováním růstu životní úrovně obyvatel. Obojí však přinášelo ekonomické a sociální problémy.

### **12.3 REFORMA A TRANSFORMACE CENTRÁLNĚ PLÁNOVANÝCH EKONOMIK**

Jak již bylo uvedeno, reakcí na problémy ekonomického růstu bylo reformní hnutí. To se nejprve projevilo v tehdejší ČSSR. Po násilném potlačení reformem v této ekonomice v roce 1968, pokračovaly zejména v Maďarsku a Polsku. Hlavními rysy reformem byly:

- ***změna úlohy a postavení centrálního plánování*** směrem k dlouhodobosti a zvýšení role finančních a cenových nástrojů
- ***aktivizace hospodářských organizací*** jejich větší samostatností, zaváděním samofinancování a poskytováním samostatnosti v zahraničním obchodě
- ***rozšiřování pravomocí hospodářských organizací*** poskytnutím možnosti vytváření samostatných plánů, omezováním počtu direktivních úkolů a přechodem na nepřímé ekonomické nástroje v ukládání úkolů
- a ***objektivizace cen***, která měla zajistit vliv světových cen do ekonomiky a vytvořit parametrické prostředí pro fungování podniků.

***Reformní hnutí však neuspěla a v mnoha případech prohloubila ekonomické problémy.*** Reformy nemohly uspět, neboť byly realizovány v podmínkách politického a ekonomického monopolu opírajícího se o státní vlastnictví. Odběratel neměl možnost vybrat si dodavatele a nadále setrval v závislosti na něm. Mimo to, všechny reformy se uskutečňovaly krokovou metodou, trh nevznikal a hospodářský mechanismus zůstal nadále administrativně direktivní (i když se úkoly zadávaly pomocí ekonomických nástrojů, základem ekonomiky zůstala licitace mezi podniky a centrem o zdroje). Navíc, byrokratické instituce měly vždy možnost adaptovat se a poté poukazovat na nedostatky reformem.

Je paradoxem, že země, které se nejvíce pokoušely o tržně orientované reformy (Jugoslávie, Polsko, Maďarsko), dosáhly největší nerovnováhy ekonomiky projevující se vysokou inflací a vysokým zahraničním dluhem. Státní podniky totiž byly sice zbaveny kurately centrálního plánu, nevznikl však trh, neboť podniky byly nadále chráněny před konkurencí ať už domácí (soukromý sektor byl slabý), nebo zahraniční a měly většinou monopolní postavení. Navíc zůstalo zachováno centrální rozdělování investic, úkol vytvořit trh peněz, práce a kapitálu nebyl ve většině zemí ani vytyčen. Z postupu reforem lze vyvodit obecné závěry:

- hospodářské reformy nelze uskutečnit bez zásadních změn politického systému
- reforma musí být komplexní, změny prováděné po částech nemohou fungovat
- je nutné vyřadit hospodářskou byrokracii, která měla v CPE silné a výsadní postavení
- reforma musí být doprovázena strukturálními změnami ekonomiky
- a pomoc ze strany HVZ musí být orientována na rekonstrukci ekonomiky.

*Je tedy jasné, že reforma (úprava) systému nebyla možná, naopak se ukázala jako nutná transformace (přeměna) systému*, pokud nemělo dojít k úplnému zbláznění země (viz Severní Korea). Předpoklady pro radikální ekonomickou reformu, respektive transformaci ekonomiky, vytvořily až **demokratické revoluce**, které proběhly v letech 1989-90 v evropských zemích CPE. Odstraněním politického monopolu komunistických stran a vznikem pluralitních společností byly vytvořeny podmínky pro přechod zemí k tržní ekonomice. Za základ zavedení tržní ekonomiky se považují následující kroky:

- **zrovnoprávnění vlastnických forem a vytvoření odpovídajících institucí**, jako základ ke zvýšení odpovědnosti výrobců a vytvoření konkurenčního prostředí,
- **cenová reforma** daná jednak odstraněním dotací k cenám, jednak cenovou liberalizací
- **liberalizace zahraničního obchodu**, odbouráním státního monopolu zahraničního obchodu a devizového monopolu, je umožněn vstup zahraniční konkurence, která vytvoří účinný tlak na domácí výrobce
- **reforma měnových kursů** vedoucí k vytvoření plné směnitelnosti měn
- **vytvoření finančního a kapitálového trhu**, které optimálně alokují nedostatkový kapitál a podpoří domácí úspory
- **a vytvoření odpovídajícího právního prostředí.**

**Transformační proces** úspěšně proběhl v evropských CPE s výjimkou Jugoslávie a bývalé NDR podle obdobného scénáře tzv. **šokovou cestou**, která byla spojena s provedením nezbytných institucionálních opatření, uvolněním cen a otevřením ekonomiky. Tyto změny vedly k charakteristické transformační depresi, kterou vyvolal pokles poptávky domácích i výrobců vlivem masivního uvolnění cen a devalvace měny. K jejímu provedení byl nutný politický konsensus a fungující demokratický stát.

Transformace ekonomiky vedla rovněž k zániku celé řady podniků, a i celých odvětví. Ty však byly po stabilizaci ekonomiky a jejich institucí nahrazeny novými odvětvími budovanými díky značnému přílivu FDI. Tato radikální změna ekonomiky se mimo jiné projevila i v tom, že většina transformujících se ekonomik dosáhla předtransformační úrovně HDP až po deseti letech (ČR dosáhla v roce 1999 98% úrovně roku 1991). Došlo ke značné



důchodové diferenciaci obyvatelstva, objevila se nezaměstnanost a dříve málo postřehnutelná chudoba se stala masovým jevem. Nicméně postupně došlo k obnovení dynamiky růstu ekonomiky, avšak již v rámci nové modernizované struktury (podrobněji viz kapitola 13).

K transformaci bývalé Německé demokratické republiky lze konstatovat, že tento proces proběhl za odlišných podmínek daných spojením se SRN a přechodem na měnovou unii s ní. Došlo k masivnímu transferu zdrojů ze západního Německa do východního, avšak bez očekávaného efektu. Změny proběhly příliš rychle, došlo ke značnému transferu obyvatel na západ a na druhé straně investoři východnímu Německu důvěřovali jen málo. Výsledkem bylo značné zadlužení celého Německa a vznik nových problematických regionů ve sjednoceném Německu.

Pokud se jedná o Jugoslávii, tak zde došlo k rozpadu federálního státu spojeného s občanskou a posléze mezinárodní válkou a jednotlivé nástupnické státy se transformace zhostily s různým úspěchem. Tak se Slovinsko, kdysi nejvyspělejší část Jugoslávie, stalo členem EU již v roce 2004 a Chorvatsko v roce 2013. Bosna a Hercegovina a Srbsko s Černou Horou svou cestu k tržní ekonomice teprve hledají. V obou posledně uvedených celcích panuje vysoké vnitropolitické napětí.

***Rozpadem tábora zemí socialismu se vytvořily i nové podmínky pro jejich opětovné zapojení do světové ekonomiky.*** Zanikla RVHP a její náhradou se stala na určitou dobu CEFTA (Central European Free Trade Agreement), kterou tvořily do roku 2004 Česká republika, Maďarsko, Polsko, Slovensko a později Slovinsko, Bulharsko a Rumunsko. Po jejich vstupu do EU tvoří CEFTA zbývající země bývalé Jugoslávie a Albánie. Obchod všech bývalých CPE se přeměroval z bývalého SSSR na EU.

EU se rozhodla přijmout většinu těchto zemí za své členy a příprava na členství v EU výrazně ovlivnila i vytváření tržních institucí v těchto zemích. Počátek procesu asociace byl dán uzavřením asociačních dohod mezi bývalými CPE a EU, který posléze po 14 letech vyvrcholil vstupem asociovaných zemí do EU. Dalším krokem do světové ekonomiky byl vstup většiny bývalých zemí CPE do světových kapitálových, finančních a obchodních institucí (IMF, IBRD a WTO). Mimo tyto instituce zatím stojí Rusko a některé další země bývalého SSSR.

Zvláštní a tragickou kapitolou socialismu byla existence tzv. ***socialistických zemí druhé generace***. Jednalo se o rozvojové země Afriky a Asie, které hledaly v CPE řešení problémů zaostalosti, např. o Etiopii, Angolu, Mosambik, Afganistán apod. Krátké působení socialismu přivedlo tyto země na pokraj hladomoru a občanské války a tyto země jsou jasným příkladem toho, že plánovaná ekonomika nepředstavuje reálnou alternativu ani pro RZ. Právě naopak, pouze země, které přikročily k privatizaci nevykonného státního sektoru, zaznamenaly ekonomický rozvoj (např. Indonésie či Filipíny).

## 12.4 SPECIFIKA TRANSFORMACE EKONOMIK RUSKA A ČÍNY

Transformace CPE proběhly v zemích střední Evropy, s výjimkou bývalé NDR a Jugoslávie, shodně. V největších CPE, tedy SSSR a Číně proběhly mnohem složitější cestou. Vzhledem k jejich významu nejen pro ČR (významní obchodní partneři), ale pro celou světovou obchodní politiku, je potřebné se jejich transformací zabývat podrobněji.

### 12.4.1 TRANSFORMACE RUSKA

Problém socialistické ekonomiky a její transformace je vhodné rovněž ukázat na příkladu Ruska, neboť zde byl pokus vytvořit jinou, netržní a "spravedlivější" ekonomiku realizován nejdříve a nejdéle a zanechal nejhorší důsledky v ekonomice a v lidech. Proto také transformace ekonomiky měla velmi dramatický průběh a transformační recese trvala nejdéle.

Rusko, co do rozlohy i počtu obyvatel, patří k velkým ekonomikám, avšak s ohledem na ekonomickou úroveň, lze v současnosti Rusko přiřadit spíše k rozvojovým zemím, ačkoliv HDP na obyvatele činil v roce 2005 10.823 USD dle PPP.

Problém Ruska byl v jeho hospodářské a společenské zaostalosti. Jako jedna z posledních zemí (v 2. polovině 19. století) zahájilo Rusko *reformy feudálního samoděržaví* (teprve v roce 1861 bylo zrušeno nevolnictví, a to ještě za výkup). Impulsem ke změnám byla zdrcující porážka v Krymské válce, stát začal rozvíjet infrastrukturu a budovat státní průmysl spojený s výstavbou loďstva a modernizací armády. Šlo tedy o revoluci shora obdobně jako v Japonsku, bohužel ne tak důslednou. Další porážka Ruska, tentokrát v Rusko-Japonské válce (1905), byla signálem k dalším radikálním reformám.

Reformy zahrnující i volný prodej půdy prosazoval kníže P. A. Stolypin<sup>79</sup>, nejprve ministr vnitra a poté premiér (1906-1911). Těchto pět let znamenalo pro rozvoj tržní ekonomiky a moderní kapitalismus velmi mnoho, neboť *Rusko se stalo významným exportérem obilí, došlo k rozvoji soukromého průmyslu a povznesení venkova, vytvářely se potřebné instituce (bankovní sektor).*

Úspěšný rozvoj Ruska však byl přerován událostmi první světové války, modernímu kapitalismu nebyl dopřán dostatek času, aby se plně rozvinul a ovlivnil myšlení převážné většiny obyvatel Ruska, které žilo na venkově a pro které se, až na bohatší sedláky, nic nezměnilo. Světová válka a na ni navazující bolševická revoluce a posléze občanská válka rozvrátily ekonomiku Ruska. Bolševici, kterým se, pro nejednotnost ruské opozice a jejich zahraničních spojenců, podařilo zvítězit, přistoupili k realizaci "vědecko-ekonomického systému". V zemi však bylo nutné nejprve co nejdříve obnovit výrobu. To se, při neexistenci vlastnické odpovědnosti, neobešlo bez násilí (mimo jiné vzniká Gossudarstvennoje upravlenie lagerej - GULAG). Toto období se nazývá *válečný komunismus*, který však nebyl schopen zajistit rozvoj Ruska.

Válečný komunismus byl proto rychle opuštěn a V. I. Uljanov (Lenin)<sup>80</sup> prosadil tzv. *Novou ekonomickou politiku (NEP). Stát si ponechal ve vlastnictví jen klíčové podniky, umožnil rozvoj středního a malého podnikání, zejména na venkově* (obdoba smíšené ekonomiky, jakou bylo možné pozorovat v zemích Latinské Ameriky o 50. let později). Přihlásil se k závazkům carského Ruska a *získal tak kapitálové zdroje ze zahraničí a zároveň byl obnoven export obilí a ropy.* Rozvoj ekonomiky se udával v intencích programu GOELRO, tj. elektrizace Ruska, kdy byly budovány elektrárny, rozvodná síť a rozvíjena odvětví průmyslu potřebná pro rozvoj zemědělství a osobní spotřeby obyvatel. *Industrializace v podstatě vycházela z rozvoje zemědělství, které produkovalo na export a rozvoje odvětví lehkého průmyslu,* který dodával potřebná zařízení a potřeby pro výrobu a spotřebu zemědělců. Tento úspěšný rozvoj však byl ukončen krátce po Leninově smrti.

Leninův nástupce, J.V. Džugašvili (Stalin)<sup>81</sup>, prosadil své představy a názory na potřeby rozvoje Ruska. Vyšel z teze rozšíření revoluce po celém světě, což vyžadovalo zbraně a tedy *rozvoj těžkého průmyslu* (v podstatě se vrátil k modelu industrializace carského Ruska). Ten

<sup>79</sup> Petr Arkadijevič Stolypin (1862-1911), významný ruský státník a demokrat.

<sup>80</sup> Vladimír Iljič Lenin (1870-1924), komunistický vůdce a představitel SSSR.

<sup>81</sup> Josif Vissarionovič Stalin (1878-1953), diktátor a představitel SSSR.

však byl kapitálově náročný a vzhledem k tomu, že odmítl závazky předchozích vlád, byly mu uzavřeny kapitálové zdroje ze zahraničí. **Potřebné zdroje byly získány krádeží - cenovou politikou, likvidací odbojných zemědělců (kulaků) a násilnou kolektivizací, kdy byly předisponovány zdroje ze zemědělství do průmyslu, a to za cenu dlouhodobého úpadku zemědělství (výsledkem byl např. hladomor v 30. letech).**

Stalin vybudoval centralizovaně řízenou ekonomiku, vše bylo podřízeno centrálnímu plánu, trh byl nahrazen centrálním bilancováním a distribucí zdrojů. Motivace byla nahrazena násilím a terorem (není jisté bez zajímavosti, že významní ruští konstruktéři a vědci prošli Gulagy, viz např. životopisy A. N. Tupoleva a S. P. Koroljova<sup>82</sup>). Vlny čistek, v nichž zahynuli i původci bolševické revoluce, značná část inteligence i vedení Rudé armády, probíhaly až do období těsně před druhou světovou válkou. Gulagy jako nástroj politické represe měly i významnou ekonomickou roli, byly zdrojem levné otrocké práce, bez nichž se neobešly mnohé "stavby socialismu".

Je paradoxní, že Stalinovu diktaturu před zhroucením zachránila druhá světová válka. Vítězství v ní, i když za cenu nepřestavitelných obětí, na jedné straně upevnilo Ruský stát (resp. SSSR) a na druhé straně rozšířilo jeho vliv (vznikla světová socialistická soustava, ruský imperialismus tak dosáhl svého největšího vlivu v dějinách). Opět se tak realizoval ruský přístup k řešení vnitřních problémů - vnější expanzí, který doprovází celé moderní ruské dějiny. Nicméně, další rozvoj ekonomiky nemohl být dále vynucován terorem a proto přišla etapa destalinizace a s ní i zájem na růstu životní úrovně obyvatel.

Nástup N. S. Chruščova<sup>83</sup> přinesl uvolnění uvnitř země i mimo ni. **Hrozba válkou byla nahrazena mírovým soutěžením a určitými úspěchy, jak v rozvoji ekonomiky, tak vědy** (v kosmické soutěži mezi USA a SSSR udávalo po dlouhé roky tón právě SSSR). Bylo vytyčeno heslo „dohnat a předejít USA“. Paradoxně období uvolnění (zjevné násilí bylo nahrazeno skrytou manipulací a důslednou izolací od ostatního světa, Leninovy Gulagy však dál plnily svou roli) a relativně klidného rozvoje ekonomiky, umožnilo vyjevit systémové problémy socialistické ekonomiky. V ekonomické soutěži nebylo dosaženo Chruščevem slíbených úspěchů, naopak některé voluntaristické přístupy vyvolané snahou vyřešit především problém zásobování obyvatel (např. rozorání celin v Kazachstánu) ukázaly, že je třeba pokusit se o zásadní reformy.

**Ekonomické reformy v Rusku však měly, na rozdíl od jiných zemí CPE, jen formální a akademický charakter** (byly vytvářeny matematické, strukturální modely centrálního plánu, kdy byla v použití vysoce výkonné výpočetní techniky spatřována naděje ve vypracování racionálního plánu). I tak mělo další Brežněvovo<sup>84</sup> vedení Ruska z reformem velké obavy, obávalo se ztráty moci a vlivu, a to nejen uvnitř země (viz zásah v ČSSR). Reformy byly oddalovány, došlo ke stagnaci ekonomiky. Nicméně k zásadnímu zlomu ve vývoji CPE došlo nejdříve právě v bývalém SSSR, kde si nové vedení M. Gorbačova<sup>85</sup> **uvědomilo neschopnost obstát v soutěži s USA (viz Reaganova snaha uzbrotit Rusko) a nutnost zásadních změn ekonomiky a politiky.**

Gorbačovova **perestrojka** měla za účel uvolnit iniciativu občana, dát mu svobodu a pocit zodpovědnosti (dostát tedy ideálům socialismu). V tomto období **došlo k ohromnému vnitropolitickému uvolnění, obnovení prvků demokracie, avšak ekonomická reforma prováděná v jejím rámci nebyla důsledná a její koncept byl od začátku nejasný (Gorbačovovou představou o reformě byl vlastně Leninův NEP).** Demokratizace Ruska

<sup>82</sup> Oba byli významnými ruskými konstruktéry.

<sup>83</sup> Nikita Sergejevič Chruščov (1894-1971), sovětský vedoucí politik v letech 1958-1964.

<sup>84</sup> Leonid Iljič Brežněv (1906-1982), diktátor v letech 1964-1982.

<sup>85</sup> Michail Sergejevič Gorbačov (1931), představitel SSSR v letech 1985-1991.

a demontáž tuhého centralismu však vedly k rozpadu SSSR, řada zemí, dříve násilím přičleněných k Rusku, se osamostatnila, mnohé části ruské federace se samostatnosti dožadovaly (SSSR se oficiálně rozpadl v r. 1991). Došlo k rozpadu státní moci i v Rusku samém.

Lze konstatovat, že v nynějším Rusku probíhá pět souběžných, navzájem závislých transformací:

- od totality k demokracii
- od plánované ekonomiky k ekonomice tržní
- od válečné ke spotřebitelské ekonomice
- od unitárního ke skutečně federálnímu státu
- a od supervelmocenského postavení k normálnímu státu.

Problémem je, že **tyto transformace probíhají živelně**. Rozpad centrálního řízení, které nebylo ničím nahrazeno, vedl k chaosu ve výrobě, lidé zvyklí na příkazy většinou nebyli schopni, a ani ochotni, se sami o sebe postarat. Nekoordinovaná transformace ekonomiky (reforma byla zahájena v roce 1992) vedla k obrovskému poklesu produkce, vzestupu inflace a zadlužení státu, kdy důsledkem byl vzestup bídy a nespokojenosti obyvatelstva. Nicméně proběhla privatizace, vznikla podnikatelská vrstva (i když poněkud divokých mravů) a rozvíjel se bankovní sektor.

***Mentalita ruského managementu prodělávala dramatickou změnu prioritních hodnot, a to ze stavu „vezmi to, co jsi dostal přiděleno a nějak to spotřebuj“ do stavu "vydělej si a rozumně to investuj". Jde o změnu nejhluběji zakořeněného stereotypu, se kterým bojoval už car Petr I., když zjistil, že podnikatelé přidělené zdroje nevyužívají tak, jak by bylo třeba.***

Majetek si, s největší pravděpodobností, rozdělily dřívější stranické kádry a jim blízké kruhy, které tudíž neměly zájem o návrat zpět. Aby však k tomuto návratu zpět k socialismu skutečně nedošlo, bylo nutno udržet politickou moc. A jak se zdá, ruská demokracie je příliš slabá, než aby to bylo možné jinak, než uplatněním autoritativní vlády. Pokud taková vláda získá důvěru svým hospodářským programem u zahraničních investorů, může být v Rusku odstartován ekonomický rozvoj, z něhož s časovým odstupem budou mít užitek i ti nejhudší.

Ukázalo se, že ekonomickou transformaci je nutno uzpůsobit tak, aby rostoucí bída a chaos neohrožovaly moc, proto v roce 1994 vláda premiéra V. Černomyrdina<sup>86</sup> ohlásila konec "tržního romantismu" a nástup snah o stabilizaci ekonomiky, což se podařilo až současnému prezidentovi V. Putinovi<sup>87</sup>. Ten ***zabezpečil fungování státu, především výběr daní a výplaty státním zaměstnancům.***

Výkonnější stát zvýšil i sebedůvěru obyvatel a důvěru zahraničních investorů a Rusko ukončilo transformační recesi a zahájilo ekonomický vzestup (viz tabulka 12-2). Není bez zajímavosti, že až v roce 2002 byla opět uzákoněna soukromá držba půdy a možnost obchodovat s ní, čímž se otevřela také cesta k růstu výkonnosti ruského zemědělství.

<sup>86</sup> Viktor Stepanovič Černomyrdin (1938), v letech 1992-1996 předseda vlády Ruské federace.

<sup>87</sup> Vladimir Putin (1952), od roku 2000 prezident Ruské federace.

**Tabulka 12-2 Porovnání temp růstu HDP Ruska a Číny v letech 1990-1999**

Země	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Čína	3,8	9,2	14,2	13,5	12,6	10,5	9,6	8,8	7,8	7,1
Rusko		-5,4	-19,4	-10,4	-11,6	-4,2	-3,4	0,9	-4,9	3,2

*Pramen: World Economic Outlook 2000, IMF*

Zdá se, že vývoj v Rusku půjde jinými cestami, než v ostatních zemích CPE a rovněž jinak než v Číně. Vyplyvá to z odlišné mentality a historické zkušenosti obyvatel Ruska, které je ve velké většině přesvědčeno, že jejich země je obklopena nepřáteli, kteří sní o tom, jak budou vykořisťovat zdroje jejich země. Dále v *Rusku neexistuje vědomí, že při dosahování ekonomických cílů připadá klíčová role konkurenci a konečně, ruská společnost nezná kulturu kompromisu, není v ní tradice hledání druhého nejlepšího řešení*. Ruský management není ochoten připustit chybu a má nízkou schopnost týmové práce. Spěje tedy opět k autoritativnímu režimu, který však nemusí přerůst do totalitní společnosti.

Rusko obnovilo i své mocenské ambice a vytvořilo Společnost nezávislých států (SNS), a to spolu s Ukrajinou, Běloruskem, Moldávií a Kazachstánem, která má mít charakter regionální ekonomické integrace. Nepřímo se angažuje i v bývalých středoasijských a zakarpatských republikách, nyní samostatných státech. Jako významný krok k obnovení bývalé mocenské prestiže posloužilo i začlenění Ruska do jednání G7, nyní označované jako G8.

#### **12.4.2 TRANSFORMACE ČÍNY**

Čína představuje největší ekonomiku na světě měřeno počtem obyvatel. Má rozlohu 9,596 km<sup>2</sup> a 1,295 mld. obyvatel. Podle velikosti HDP je již čtvrtou největší ekonomikou, avšak HDP na obyvatele činil v roce 2005 6.292 USD a tím se řadí k rozvojovým zemím. Na druhé straně však dnes Čína představuje významného světového exportéra.

Stejně jako Rusko, měla i Čína nepříznivou výchozí situaci danou jejím historickým vývojem. *Čína se v druhé polovině 19. století nedokázala vyrovnat s děním ve světové ekonomice, jako se to podařilo Japonsku*. Naopak, díky dynastickým sporům upadla do polokoloniální závislosti na tehdejších mocnostech (k nimž posléze patřilo i Japonsko). Nicméně v roce 1912 došlo ke svržení dynastie Čing a k vyhlášení republiky pod vedením buržoazně demokratických sil za vedení Sunjatsena<sup>88</sup>, který se stal prvním prezidentem nového státu. Jeho strany – Kuomintangu se však po jeho smrti zmocnil generál Čankajšek<sup>89</sup>. Současně se organizovalo levicové hnutí, v jehož čele stanul Mao Ce-tung<sup>90</sup>. Hrozící občanskou válku sice odvrátil vpád Japonska, ale nejednotná Čína nedokázala Japonsku odolat. To vytvořilo na dobytých územích Číny loutkové císařství Mandžukuo a snažilo se dál expandovat do jejího vnitrozemí. Po porážce Japonska v roce 1945 došlo v Číně k občanské válce, v níž komunistické síly vytlačily Kuomintang na ostrov Tchaj-wan, kde se posléze vytvořila prosperující tržní ekonomika.

<sup>88</sup> Vlastním jménem Sun Ti-siang (1866-1925), zakladatel Kuomintangu, první čínský prezident (v roce 1912 a v letech 1921 až 1925).

<sup>89</sup> Čínský a tchajwanský politik a generál (1887-1975). V letech 1928 až 1945 prezident Číny, v letech 1950 až 1975 tchajwanský prezident.

<sup>90</sup> Politik a nejvýznamnější osobnost Čínské lidové republiky (1893-1976). Od roku 1935 až do své smrti předseda KS Číny, „autor“ tzv. Kulturní revoluce (v letech 1966-1976) a vlastní verze marxismu - maoismus.

V kontinentální Číně vznikla další CPE, která ve svých počátcích v 50. letech 20. století sledovala koncepci SSSR, ale po roztržce s ní, kdy SSSR stáhla své odborníky z průmyslu i armády a zastavila technickou pomoc, nastoupila Čína **politiku velkého skoku**. Toto období bylo charakterizováno **náhradou družstev vysoce centralizovanými a soběstačnými komunami, a to v zemědělství i průmyslu**.

Tento krok, který měl vyřešit problémy se zásobováním obyvatelstva a zajistit soběstačnost Číny, měl katastrofální důsledky, vedl totiž k dezorganizaci čínského hospodářství a poklesu růstu. Proto byla tato koncepce nahrazena **kulturní revolucí** (v letech 1966 až 1976), kdy bylo národní hospodářství centrálně řízeno podle subjektivistických rozhodnutí úzkého vedení Komunistické strany (KS) Číny. V podstatě šlo o politický krok, který měl odvést pozornost od ekonomických neúspěchů a zastrašit kritiky.

Teprve po smrti Mao Ce-tunga (1976) byla vyhlášena reforma hospodářství v podobě **programu čtyř modernizací**, která otevřela Čínu světu a nastartovala ekonomický růst. **Reformy** byly zahájeny v **zemědělství**, došlo ke zrušení komun a k podpoře rozvoje soukromého zemědělství, rolníkům byl dán prostor pro samostatnou činnost a právo na větší příjmy z hospodaření. Tím došlo k tomu, že:

- zemědělská produkce rostla bez kapitálových injekcí zvenčí
- vytvořily se podmínky pro akumulaci, která umožnila financování navazujících průmyslových aktivit na venkově, čímž se současně zabrzdila migrace obyvatel do měst
- a městské obyvatelstvo získalo dostatek potravin, což bylo také ovlivněno zavedením regulace a kontroly porodů.

Pro **reformy v průmyslu** byla typická možnost využívání nadbytečných kapacit státních podniků pro tržní produkci. Pro tento účel byly zavedeny dvojí ceny - regulované ceny byly určeny pro produkci určenou státu, dále byla možnost vytvářet komunální podniky ve vlastnictví měst a obcí a konečně v řadě odvětví mohly vznikat i soukromé podniky. Významným momentem se stala možnost vytvářet podniky se zahraniční účastí a vytváření zvláštních ekonomických zón, což mělo zajistit příliv FDI. Posledním krokem v této oblasti byla privatizace státních podniků, která se stala nevratnou okamžikem, kdy v čínské ústavě byla zakotvena ochrana soukromého vlastnictví (v roce 2004).

Třetím bodem programu byla **modernizace vědy a techniky**, která umožnila příliv zahraničních technologií a know-how a **modernizace školství**, která zajistila potřebný vzestup kvality pracovních sil. Posledním krokem modernizace byla **modernizace armády**. Ta spočívala v omezování počtu pozemních sil (Čína má největší pozemní armádu na světě), budování sil rychlého nasazení a modernizaci logistických a informačních systémů.

Úspěch poslední reformy, charakterizovaný vysokými tempy růstu (v období na přelomu 80. a 90. let činí 10% ročně a v roce 1993 dokonce 13%), je dán jednoznačnou orientací na tržní principy ekonomiky. Reforma proběhla v následujících postupných krocích:

- decentralizace správy a výměna kádrů, která měla zlomit odpor starých byrokratických struktur a zároveň otevřít prostor iniciativě regionů
- změna charakteru a role plánů a růst úlohy finančních nástrojů a posilování role trhu
- reforma cen spočívající ve vazbě cen na náklady a zavedení kategorií pevných a volných cen (nedošlo však zatím k jejich liberalizaci, ta by byla sociálně neúnosná)
- změna struktury ekonomiky s poklesem zaměstnanosti v zemědělství a růstem zaměstnanosti především ve službách

- otevření ekonomiky světa a vytvoření podmínek pro vstup zahraničního kapitálu
- a odklon od koncepce rovnostářské společnosti.

Čínská ekonomika v současnosti představuje nepřehledný konglomerát státního a soukromého podnikání, kde existují ohromné rozdíly v produktivitě práce i životní úrovni. Čína je již členem WTO (po patnáctiletém vyjednávání se stala členem v roce 2003) a rovněž IMF, IBRD. Díky tomu může prosazovat svůj vliv a své zájmy účinněji než kdykoliv předtím. Dnešní čínská ekonomika se všemi institucemi kvalitativně liší od socialismu, jaký existoval v její minulosti i od socialismu, jaký byl ve východní Evropě a lze ji považovat za ekonomiku tržní.

Zvláštním rysem transformace čínské ekonomiky je úloha KS Číny. **Ukazuje se, že autoritativní vláda je v podmínkách Číny nutnou podmínkou transformace.** Trh a jeho mechanismy jsou příliš slabé na to, aby zcela změnila hospodářství a společenské vědomí (viz situace v Rusku). **K prosazení trhu je třeba tlaku zvenčí a shora** (analogický postup byl uplatňován v Japonsku v 19. století). Transformace je spojena se sociálními otřesy a jen centrální moc je schopna zajistit relativní stabilitu hospodářské politiky a celé společnosti. Navíc v Číně existují po celou historii čínského státu odstředivé tendence u bohatších jižních provincií, jímž musí centrální vláda čelit, aby nedošlo k desintegraci země jako v případě Ruska nebo Jugoslávie. Postup transformace CPE, která je prováděna postupnými kroky v zavádění tržního mechanismu, při uplatnění silné vládní autority a absenci demokracie, se označuje jako gradualistická cesta transformace.

#### 12.4.3 ŠOKOVÁ VERSUS GRADUALISTICKÁ CESTA TRANSFORMACE CPE

Při hodnocení průběhu transformace v CPE se často diskutuje přístup k ní. **Mělo se jít šokovou cestou (jako tomu bylo u CPE v Evropě), nebo gradualistickou cestou, již šla Čína?** Zde je třeba připomenout, že rychlost reformem je důležitá zejména ve vztahu k obyvatelstvu. V zemích s demokratickou tradicí a zkušeností s tržní ekonomikou, kde existuje konsensus se změnami děle a případná nespokojenost obyvatel neohrožuje stabilitu vlády a ekonomiky, může být uplatněna šoková cesta transformace. V zemích, kde tyto předpoklady nejsou naplněny, by transformační recese mohla stabilitu zemí ohrozit a proto je výhodnější gradualistická cesta reformem.

Při této příležitosti je porovnáván vývoj v Rusku a v Číně. Tabulka 11-2, která obsahuje porovnání temp růstu obou ekonomik, nabízí jednoznačnou odpověď. **Gradualistická cesta** je efektivnější, Čína je již významnou obchodní mocností, zaznamenává pokles chudoby, i když její vnitřní rovnováha je velmi křehká, přesto se zdá, že mají obyvatelé Číny před očima naději na vzestup. Rusko je teprve na začátku vzestupu, boj s chudobou jej teprve čeká.

Jenže byla východiska Číny a Ruska stejná? Zánik socialistické ekonomiky v SSSR byl spojen s problémy, které Čína nepoznala. Zánik SSSR byl spojen s obtížným vytvářením nového státu, kdy stát po určitou dobu vůbec nefungoval. Čína se opírala o zemědělce a zemědělskou reformu, v Rusku je teprve v posledních letech opět možno na půdě soukromě hospodařit (je možno prodávat a kupovat půdu). **Příčiny těchto odlišností nejsou ekonomické, ale politické. Vedoucí složka společnosti v Rusku - komunistická strana - byla v SSSR v takové krizi, že nebyla schopna realizovat jakýkoliv projekt transformace ekonomiky.** Na rozdíl od evropských CPE se v Rusku příliš dlouho hledala síla, která by byla schopna uchopit a udržet moc. Je ovšem otázkou zda se bude moc uplatňovat demokratickou nebo jinou cestou. I Čína teprve svou cestu k demokracii hledá. Je možné, že vývoj v Číně půjde cestou podobnou vývoji na Tchaj-wanu, kde byla diktatura postupně vystřídána demokracií. Je ale také možné, že vývoj bude jiný.

## 13 POSTAVENÍ ČR VE SVĚTOVÉ EKONOMICE

Vývoj postavení ekonomiky ČR ve světové ekonomice lze rozdělit do několika etap. První etapu představuje vývoj Československé republiky od roku 1918 do konce 2. světové války. Poté lze zaznamenat krátkou etapu od roku 1945 do roku 1948, kdy se definitivně rozhodlo o začlenění země do bloku zemí tzv. socialistického tábora, které aplikovaly centrálně plánovanou ekonomiku. Uvedené období zahrnuje léta 1948-1989. Od roku 1989 je pak nastoupena etapa návratu země k pluralitní společnosti a tržní ekonomice, která byla završena vstupem ČR do Evropské unie.

### 13.1 VÝVOJ POSTAVENÍ ČESKÉ REPUBLIKY VE SVĚTOVÉ EKONOMICE V LETECH 1918 AŽ 1937

Československou republiku, která vznikla 28. října 1918, tvořily čtyři země Čechy, Morava, Slovensko a Zakarpatská Ukrajina, rozloha činila 140 394 km<sup>2</sup> a počet obyvatel představoval 13,6 mil. obyvatel (z toho 3,1 mil. Němci). ČSR tak patřila k malým ekonomikám. Co se týče struktury ekonomiky, České země měly již od začátku století průmyslově agrární strukturu, ale Slovensko i Zakarpatská Ukrajina měly výrazně agrární ráz. Nově vzniklý stát zahrnoval 60% průmyslového potenciálu bývalé Rakousko-Uherské monarchie a 25% jejího obyvatelstva. Obyvatelstvo bylo zaměstnáno z 34,5% v průmyslu, stavebnictví a řemeslu, 38,3% v zemědělství a jen z 27,2% ve službách (tj. struktura IAS). Odvětvová struktura průmyslu byla vcelku komplexní, ale s nadměrným zastoupením spotřebního průmyslu a relativně slabým zastoupením progresivních odvětví zejména chemického průmyslu, elektrotechniky a některých strojírenských oborů.

Hospodářský vývoj státu byl ve vymezeném období poznamenán cyklickým vývojem, kdy zejména pokles v roce 1933 byl velmi těžký, z něhož se ekonomika jen pomalu zotavovala. Bylo to dáno tím, že rozbitím monarchie se klíčovou otázkou ekonomiky stalo nalezení vhodných zahraničních trhů.

V roce 1929 vytvářela ČSR 3,4% evropského čistého národního produktu (NP) a v roce 1937 již jen 2,63%. To bylo způsobeno tím, že se česká ekonomika jen těžce vzpamatovávala z celosvětové krize). V roce 1937 ČSR dosáhla jen 91% NP roku 1929 (Francie jen 88,6%, ale Německo 117,7%).

V roce 1929 činil NP na obyvatele 231 USD a v roce 1937 jen 209 USD, což představovalo v roce 1929 cca 75% evropského průměru, a v roce 1937 jen 60% (ale pořád více, než tomu bylo v roce 1998). V roce 1929 zaujímala ČSR 11. místo v Evropě (připočteme-li USA, Japonsko, Kanadu a Austrálii pak 15. místo ve světě) a předstihla i Rakousko, avšak v roce 1937 ČSR klesla na 13. místo v Evropě (16. ve světě), kdy ji předstihlo Rakousko a Finsko (dle Kubů a Pátka, 2000). Od první desítky zemí v Evropě však měla ČSR značný odstup. Činila-li úroveň NP na obyvatele ČSR 100%, pak Velká Británie 300%, Švýcarsko, Německo, Nizozemsko a Švédsko přes 200%, Norsko, Dánsko, Francie, Belgie a Irsko přes 170% úrovně ČSR. Z mimoevropských zemí pak USA 340%, Kanada 250% a Austrálie 240% úrovně ČSR.

Československá ekonomika byla silně závislá na exportu. Ztráta velkého trhu v Rakousku a pozdější ztráta trhů na Balkáně nutila hledat odbyty na celém světě. Jestliže ještě v roce 1924 činil podíl Německa a sousedních nástupnických států na čs. zahraničním



obchodě 64%, pak v roce 1937 klesl na 29%. Vzrostl význam vzdálených trhů zejména v jižní Americe a na Středním Východě. Obchod se SSSR činil 1% obratu. Vývoj komoditní struktury zahraničního obchodu je patrný z tabulky 13-1.

**Tabulka 13-1 Vývoj komoditní struktury československého zahraničního obchodu v%**

	Dovoz 1924	Dovoz 1937	Vývoz 1924	Vývoz 1937
Zvířata a potraviny	30	13	19	8
Suroviny a polotovary	48	57	22	20
Hotové výrobky	22	30	59	72

*Pramen: Průcha, V. a kol. (1982)*

Z tabulky je zřejmý strukturální posun ekonomiky ve prospěch produkce hotových výrobků a pokles významu zemědělství v zahraničním obchodě. Komoditní struktura charakterizuje Československo jako vyspělou zemi (srovnejte komoditní strukturu dosahovanou v roce 1937 a v roce 1988).

ČSR v té době patřilo k významným vývozcům investičních celků (cukrovary, lihovary, cementárny, elektrárny), spotřebního zboží jako sklo, porcelán, ale i obuvi (Baťa) a produktů oděvního průmyslu (Rolný). ČSR však patřila i k největším vývozcům zbraní. Kulomet ZB vz. 26 se vyráběl ve Velké Británii v licenci pod značkou BREN (patřil k nejrozšířenějším zbraním tohoto typu na světě). Obdobně těžký kulomet ZB vz.37 se licenčně vyráběl ve Velké Británii pod značkou BESA. S úspěchem se vyvážely i tanky LT 35 a LT38 (ty pak byly využity Wehrmachtem jako PzKpfw 38(t) v útoku na Francii).

Z pohledu schopnosti produkovat inovace a tedy technické úrovně produkce patřila ČSR v řadě oblastí k špičkám (už zmíněná výroba zbraní). V oblasti dopravní techniky byla schopna produkovat výrobky srovnatelné úrovně (osobní automobily, motocykly, lokomotivy), v některých oblastech však zaostávala (elektrotechnika, spojovací technika, výpočetní technika). Nicméně už v předválečné ČSR bylo zavedeno plošné rozhlasové vysílání a činily se také pokusy s vysíláním televize. K významnému ocenění české vědy patřilo udělení Nobelovy ceny akademiku Hejrovskému v oboru polarografie. Avšak z pohledu úrovně řízení patřily k moderně řízeným podnikům s velkosériovou výrobou pouze firmy Baťa a Česká zbrojovka. Firma Baťa se pak vyznačovala pozoruhodnou expanzí svých filiálků do zahraničí. Firma Škoda pak patřila k největším firmám tehdejšího světa. Ostatní průmyslové podniky se řadily spíše k firmám střední a menší velikosti s malosériovou nebo kusovou výrobou.

Vzhledem k okolním zemím se ČSR jevila jako stabilní demokratická země. S nástupem fašismu v sousedním Německu (1933) se však projevila křehkost české demokracie, kdy české politické elity totiž nedokázaly zvládnout politická pnutí menšin. Českému státu se rovněž nepodařilo zajistit si stabilní spojení v Evropě, což pak bylo příčinou nejprve okleštění a rozpadu státu (1938) a posléze okupace zbytku země v letech (1939) a vzniku protektorátu.

## 13.2 POZICE ČESKOSLOVENSKA A ČESKOSLOVENSKÉ SOCIALISTICKÉ REPUBLIKY JAKO CENTRÁLNĚ PLÁNOVANÝCH EKONOMIK

Jak je zřejmé, patřila Československá republika mezi dvěma světovými válkami k průmyslově-agrárním tržním ekonomikám a řadila se mezi země středně vyspělé, jakými byly např. Rakousko, Finsko či Norsko. V období po druhé světové válce došlo v ČSR k zásadním změnám, území republiky se zmenšilo o Zakarpatskou Rus a z republiky bylo odsunuto německé obyvatelstvo. Počet obyvatel se tak snížil na 10 mil. Obyvatel a malá ekonomika se tak ještě zmenšila.

Komplex „Mnichova“ a nová politickomocenská situace v Evropě vedla k hledání nového zapojení ČSR do světové ekonomiky. V krátkém období do roku 1948 existovala snaha po rozšíření teritoriálního zapojení o oblast Východu, předpokládalo se, že ČSR bude moci obchodovat jak s Východem, tak Západem. ČSR vstoupila do všech světových organizací, tedy i do MMF a IBRD, v roce 1947 se stala signatářem GATT. Naše republika rovněž chtěla přijmout účast na Marshallově plánu, jenž sliboval poskytnout potřebné zdroje pro poválečnou rekonstrukci průmyslu. Únorový převrat v roce 1948 však znamenal zásadní zlom v dalším vývoji ekonomiky, který potvrdil převzetí sovětského modelu řízení ekonomiky v roce 1951. ČSR se stala centrálně plánovanou ekonomikou a stala se členem Rady vzájemné hospodářské pomoci (RVHP). ČSR bylo zrušeno členství v MMF i IBRD, zůstalo sice signatářem GATT, ale působnost smlouvy byla oslabena, když USA odňaly ČSR doložku nejvyšších výhod.

Výběr zapojení čs. ekonomiky do mezinárodní dělby práce se zjednodušil a Československo se stalo výhradním dodavatelem strojírenských výrobků pro rozvoj ostatních zemí socialistického tábora. Dovoz potřebných surovin byl zajištěn dodávkami ze SSSR a v ČSR docházelo k další prudké industrializaci. Přednostně byl rozvíjen zejména těžký průmysl, který musel zabezpečit požadavky nového zbrojení v období studené války. Nevytvořily se podmínky pro odstranění technického a strukturálního zaostávání ekonomiky, naopak vzhledem k nízké specializaci se ještě zhoršily. Došlo k přesunu obyvatel z venkova do průmyslových oblastí a zemědělská produkce prudce poklesla, a to zejména k násilné kolektivizaci zemědělství. Byla tak posílena struktura IAS.

Jak je patrné z tabulky 13-2 došlo k zásadnímu obratu orientace zahraničního obchodu. Jestliže ještě v roce 1948 převažoval vývoz na západní hospodářsky vyspělé země (Německo, Rakousko, Velká Británie), pak o dva roky později se orientace obrací na Východ. V roce 1960 pak vývoz do zemí RVHP a zejména do SSSR naprosto převažuje.

**Tabulka 133-2 Teritoriální struktura zahraničního obchodu v letech 1948-1960 (v% )**

Rok	HVZ	CPE
1948	60,3	39,7
1950	44,4	55,6
1960	28,2	71,8

*Pramen: Nykryn (1988)*

S touto změnou teritoriální orientace souvisí i vývoj komoditní struktury zahraničního obchodu. Jak je z tabulky 13-3 patrné, v letech 1948-1960 klesla závislost na dovozu potravin, jejich vývoz se nezměnil a představoval jen 5% exportu. Na druhé straně klesl vývoz polotovarů a stoupl vývoz výrobků. To ukazuje na posun směrem k hospodářsky vyspělým zemím, pro něž je však typický velký podíl exportu výrobků, ale rovněž i velký podíl na jejich dovozu. Tento rozdíl dovozu a vývozu hotových výrobků ČSR ukazoval na paradoxní

postavení země ve světové ekonomice, protože ČSR vystupovala stále více jako dodavatel polotovarů vůči HVZ, od nichž kupovala stroje a zařízení a vůči zemím RVHP vystupovala jako dodavatel strojů a zařízení a dovozce surovin a potravin. ČSR tak vystupovala vůči VHZ jako rozvojová země, ale vůči zemím rozvojovým jako HVZ.

**Tabulka 133-1 Komoditní struktura zahraničního obchodu v letech 1948-60**

Komodita	Dovoz 1948	Dovoz 1960	Vývoz 1948	Vývoz 1960
Potraviny	34,9	23,0	5,5	5,3
Suroviny a polotovary	55,2	53,1	40,9	29,6
Výrobky	9,9	23,9	53,6	65,1

*Pramen: Nykryn (1988)*

ČSR a později ČSSR se stalo významným exportérem obráběcích a textilních strojů dopravní techniky (tramvaje, lokomotivy ČKD, nákladní auta Tatra), ale opět i zbrojní techniky (pistole CZ 75, samopaly CZ 61 Škorpion, ale k velkým úspěchům patřil i vývoz cvičných a bitevních letadel L-29 Delfin a L-39 Albatros a malých dopravních letadel L 410 a sportovních letadel řady Trener). Rovněž byly vyváženy tradiční investiční celky, bohužel šlo většinou o export do zemí RVHP, anebo „spřátelených rozvojových zemí“, kde díky nestabilitě tamních režimů, byly mnohé investice nenávratně ztraceny (např. Indonésie).

Lze konstatovat, že po druhé světové válce se tehdejší ČSSR dostala v mnoha oblastech na úroveň „*nové zaostalé země*“ či technického muzea (s výjimkou zbrojní a letecké techniky). I když v některých ukazatelích zaujímala ČSSR přední místa ve světě (např. v produkci oceli, cementu a uhlí na obyvatele zaujímala 3. místo), na základě mezinárodních komparací pomocí strukturálních bilancí se ukázalo, že vysoká produkce některých polotovarů a surovin neskončila ve finální produkci, ale opět ve výrobě. Podíl výrobní spotřeby na produktu činil v ČSSR v 70. letech kolem 51%, kdežto ve světě činil průměr srovnatelných ekonomik jen 36-40%. Výroba standardní produkce byla materiálově a energeticky náročnější než v HVZ. Tristní bylo zaostávání v oblasti výpočetní techniky, kdy ČSR ještě na počátku 50. let patřila k pěti zemím, které byly schopny vývoje a výroby elektronových a posléze polovodičových počítačích strojů. Nicméně nepochopení jejich významu a emigrace tvůrců této techniky vedla k pozdějšímu významnému zaostávání.

Jak již bylo zmíněno v kapitole o CPE, došlo v 60. letech minulého století k poklesu temp růstu a v tehdejší ČSSR v roce 1963 dokonce k absolutnímu poklesu národního důchodu. Nerealistický pětiletý plán se rozpadl a národní hospodářství bylo řízeno ročními plány. Neuspokojivý chod ekonomiky a zaostávání za světem v technické úrovni produkce byly podnětem k ekonomické reformě, jež byla zahájena v roce 1967. A již tehdy se ukázala její podmíněnost politickou liberalizací. V roce 1968 bylo reformní hnutí potlačeno ozbrojeným zásahem vojsk Varšavského paktu. Řízení ekonomiky se vrátilo k "osvědčeným metodám". Nejhorším faktem pro další vývoj ekonomiky bylo zopakování industrializační vlny z 50. let. Došlo ke zvýšení produkce oceli ve všech hutních kombinátech, dalšímu rozšiřování těžby uhlí a výroby elektrické energie. Byly tak odčerpány potřebné zdroje na rozvoj progresivních odvětví, zásadně se zhoršilo životní prostředí.

Příčiny tohoto vývoje lze spatřovat v nevyhovující odvětvové struktuře ekonomiky a ve výše zmíněné vysoké náročnosti produkce na energie a energeticky náročnou produkci (ocel, cement). To spolu s nízkou úrovní zapojení do mezinárodní dělby práce charakterizovanou např. podílem obratu zahraničního obchodu na obyvatele, která dosahovala jen 35% úrovně Rakouska, ukazuje na základní příčinu uvedeného vývoje. Tou byla systémová neschopnost

plánovitého řízení iniciovat byt' elementární hospodárnost, natož iniciovat aplikaci vědeckotechnického pokroku vyšší úrovně (viz předchozí kapitola).

Podle propočtů HDP prováděných na základě OSN zaujímala ČSSR v roce 1970 22. místo, v roce 1980 28. místo a v roce 1987 25. místo. I když k propočtům výše HDP/ob. mohou být diskuse (statistika produktu v ČSSR neodpovídala standardům OSN), jisté je, že ČSSR byla předbíhána řadou intenzivněji se rozvíjejících ekonomik jako např. Jižní Korea, Taiwan apod.

ČSR po roce 1948 nastoupila cestu k **totalitní diktatuře** jedné strany a jedné ideologie. Totalitní diktatura neznamovala jen centralizovanou ekonomiku, ale snahu, při zachování kulis parlamentní demokracie, podřízení všech společenských aktivit kontrole státu, respektive vládnoucí KSČ. Do roku 1960 se totalitní moc kolektivního diktátora (ÚV KSČ) prosazovala otevřeným násilím a terorem (politické procesy), tábory nucených prací a vše zahrnujícím slíděním státní bezpečnosti (obdobně jako tomu bylo v nacistickém Německu) a to vše v atmosféře studené války a přípravy na očekávaný konflikt. Po pádu Stalina a ústupu jeho koncepcí, docházelo k oteplování společenských vztahů a k uvolnění společenské iniciativy. Tzv. zlatá šedesátá léta vrcholí snahami reformních komunistů a tzv. socialismem s lidskou tváří. Zásah z Moskvy však vše ukončil – nedošlo již k nové vlně teroru, ale tzv. normalizace znamenala podřízení kariéry kohokoliv buď přímo souhlasem, nebo alespoň mlčením k vývoji v zemi. Následovala další vlna emigrace a uzavření se společnosti do sebe.

### 13.3 POZICE ČESKÉ REPUBLIKY VE SVĚTOVÉ EKONOMICE

Poslední etapa vývoje Československa byla zahájena v roce 1989, listopadovou revolucí. Ta umožnila zahájení zásadní transformace CPE na ekonomiku tržní a současně novou orientaci ekonomiky země ve světové ekonomice. Tato transformace ekonomiky se ukázala jako značně náročná, neboť byla spojena nejprve s rozdělením státu a posléze s procesem přidružování ekonomiky ČR k EU. Tento proces pak zpětně ovlivňoval i průběh transformace ekonomiky. Československo tak zahájilo novou etapu svého vývoje. *Tato však byla velmi krátká a byla ukončena 31.12.1992, kdy zanikla Česká a Slovenská Federativní Republika (ČSFR) a 1. ledna 1993 vznikají dva samostatné státy – Česká republika a Slovenská republika.* Mezi oběma zeměmi byla udržena na dva měsíce měnová unie a posléze vytvořena celní unie, která zanikla vstupem obou zemí do EU v roce 2004.

*Nově vytvořená Česká republika zaujímá 78,9 tis. km<sup>2</sup> a na jejím území žije cca 10,3 miliónů obyvatel.* Došlo tak k dalšímu zmenšení území a především ke snížení počtu obyvatel, což svým způsobem redukovalo velikost trhu. Zároveň jsme se díky změně hranic vzdálili nestabilním oblastem východní a jihovýchodní Evropy. Nicméně ČSR zůstala v kategorii malých ekonomik a svou velikostí se přiblížila Rakousku, nebo Belgii.

Proces transformace ekonomiky nemohl být jednorázovým aktem (i když mnohá opatření mohla být učiněna jednorázovým opatřením). Muselo jít o proces, v němž by byla jednotlivá opatření a kroky řazeny v určitém sledu a současně tak, aby byly oslabeny očekávané negativní dopady (nebezpečí nezaměstnanosti a velkého vzestupu cen s citelnými sociálními dopady). Jednotlivé významné kroky transformace ekonomiky přináší následující přehled uvedený v tabulce 13-4.

**Tabulka 13-4 Jednotlivé kroky transformace české ekonomiky**

1.	1990	Přijetí scénáře reforem
2.	1990	Zavedení jednoho kurzu koruny a jeho výrazná devalvace
3.	1990	Přechod zemí RVHP na obchod ve směnitelných měnách a za světové ceny
4.	1991	Zrušení monopolu zahraničního obchodu
5.	1991	Cenová liberalizace
6.	1991	Zavedení vnitřní směnitelnosti koruny v režimu vázaného devizového kurzu
7.	1991	Opuštění RVHP
8.	1992	Obchodní dohoda s EU
9.	1992	Vznik CEFTA
10.	1992	Rozdělení ekonomiky ČSFR
11.	1993	Aktivizace postavení v GATT
12.	1993	Zahájení privatizace státního majetku
13.	1993, 1995	Asociační dohoda s EU
14.	1.10.1995	Devizový zákon - koruna se stává volně směnitelnou měnou
15.	1995	ČR se stává členem OECD
16.	1995	Členství ve WTO
17.	1995	Zavedení vnější směnitelnosti koruny v režimu vázaného devizového kurzu
18.	1997	Opuštění politiky vázaného kurzu
19.	1988	Zahájení vyjednávání o vstup do EU
20.	1999	Liberalizace pohybu na finančním účtu PB spojený s pohybem kapitálu
21.	2001	Liberalizace zřizování účtů rezidenty v zahraničí
22.	2002	Liberalizace nabývání nemovitostí pro nerezidenty pro podnikatelské účely v ČR
23.	2003	Podpis smlouvy o vstupu do EU
24.	1. 5. 2004	Vstup do EU

*Pramen: vlastní zpracování*

Uvedený přehled kroků, které vedly k otevření ekonomiky ČR ve výše naznačeném pojetí, ukazuje, že proces otevírání proběhl v podstatě ve třech etapách.

*V první etapě vymezené roky 1990-1992*, kdy se uskutečnily základní kroky, které umožnily výrobním podnikům přímý kontakt se světovým trhem, i když za hrází vně nesměnitelné koruny a při masivní devalvaci kurzu. Byl zrušen monopol zahraničního obchodu, podniky sice musely prodávat získané devizy, ale mohly je podle jednoho kurzu i nakupovat. Uzavření obchodní smlouvy s USA přineslo doložku nejvyšších výhod, což dalo ČSFR a následně oběma republikám rovnoprávné postavení v rámci GATT a možnost na jedné straně odstranění celních bariér pro náš vývoz a současně i pro dovoz ze členských zemí GATT. Obdobný účinek měla i obchodní dohoda s EU. Na druhé straně byla opuštěna RVHP, která byla o rok později nahrazena smlouvou CEFTA. Ta měla zajistit usnadnění obchodu s bývalými partnery z RVHP na tržní bázi. Prvním krokem k podpoře exportujících podniků k zmírnění jejich problémů s možností poskytovat odběratelům úvěr bylo zřízení EGAP.

**Ve druhé etapě, vymezené roky 1993-1995**, se realizovala vnější směnitelnost koruny, která umožnila podnikům přímý přístup na devizové trhy, ale současně při politice fixního kurzu je chránila před devizovými riziky. Současně nový devizový zákon uvolnil i některé operace spojené s pohybem kapitálu, zejména v oblasti přímých investic a přijímání úvěrů a záruk ze zahraničí. Současně došlo k zahájení privatizace státního majetku, a sice formou tzv. „malé privatizace“, tzv. kuponové privatizace a posléze privatizace do rukou managementu. Dále byla budována instituce aktivní podpory exportu, a sice Česká exportní banka (ČEB), která poskytla srovnatelné podmínky pro střední a menší firmy, které znevýhodňovala jejich velikost při poskytování potřebných platebních podmínek zahraničním odběratelům. ČEB je schopna poskytovat přímo úvěry odběratelům. A konečně se naplňovala Evropská dohoda, která umožnila asymetrické snižování cel mezi ČR a EU, přičemž asymetrie byla nastavena ve prospěch ČR, což usnadňovalo vstup exportérů na trh EU a kompenzovalo ztrátu východních trhů, které se rozpadly díky tam probíhající transformaci.

**Ve třetí etapě, od roku 1996-2004**, došlo k ukončení procesu otevírání ekonomiky. Především byla (jako důsledek vnější nerovnováhy) opuštěna politika fixního kurzu a tím byla na podniky přenesena i devizová rizika. ČR se stala členem WTO, Evropská dohoda se blížila svému naplnění (vytvoření zóny volného obchodu mezi ČR a EU). Rovněž byla otevřena agentura na podporu obchodu poskytující informace pro exportéry, a konečně byl rovněž přijat „antidumpingový“ zákon, poskytující podnikům ochranu proti nekalé zahraniční soutěži. ČR tak uplatňuje standardní nástroje obchodní politiky (ochrany i podpory), výrobci jsou v podstatě pod tlakem světového trhu a mohou využívat jen výhod levnější pracovní síly a některých úlev v oblasti životního prostředí a dosud regulovaných cen (oblast energetiky). Současně také došlo k intenzivnímu vstupu zahraničního kapitálu, který jednak přejímal část bývalých státních podniků, nebo budoval podniky nové. Etapa byla uzavřena úspěšným uzavřením **Dohody o vstupu ČR do EU**. Tím byl potvrzen i fakt, že ČR je brána jako standardní tržní ekonomika.

Podíváme-li se výše uvedený výčet, pak je zřejmé, že se zde projevoval i proces připojování ČR k EU. Nejde však jen o uzavřené dohody, které zásadně ovlivnily zahraniční obchod ČR, ale i o pomoc, která byla ČR poskytována přímo (program Phare, účast na komunitárních programech EU), ale i nepřímo jako důsledek nutnosti postupné přípravy na převzetí *acquis communautaire* EU. Tento proces se v uvedeném období realizoval ve dvou etapách. V letech 1993 –1997 se jednalo o tzv. předvstupní strategii, která byla v letech 1998-2002 nahrazena tzv. přístupovým procesem (podrobněji viz kapitola 9). Proces byl uzavřen podpisem a následnou ratifikací smlouvy o vstupu ČR do EU.

Významným momentem změny vlastnických vztahů a restrukturalizace ekonomiky byl vstup zahraničních investorů do ekonomiky ČR. K největším investorům na počátku investiční vlny patřily firmy Volkswagen, Siemens, Bosch. Výsledkem transformace ekonomiky bylo dosažení nové ekonomické struktury, zahraničněobchodní orientace a ekonomické výkonnosti.

**Odvětvová struktura ekonomiky** má charakter struktury SIA, což odpovídá struktuře ekonomik HVZ, avšak jak ukazuje tabulka 13-5, zatím i přes značný posun ještě nedosahuje ani průměrné úrovně EU27. ČR má stále příliš vysoký podíl průmyslu a stavebnictví (sektor II) na tvorbě HDP a v oblasti služeb (sektor III) naopak, nedosahuje ani průměru EU27.

**Tabulka 13-5 Vývoj sektorové struktury ekonomiky ČR (podíl sektorů na tvorbě hrubé přidané hodnoty v%)**

	2000			2011		
	I	II	III	I	II	III
EU27	2.3	27.9	69.8	1.7	25.7	72.6
ČR	3.6	37.4	59	2.2	36.9	60.9
Rakousko	1.9	31.5	66.6	1.6	29.3	69.1
Slovensko	4.5	36.2	59.3	3.4	36.3	60.3

*Pramen: ČSÚ (2013)*

Vývoj komoditní struktury zahraničního obchodu ČR a tedy formu jejího zapojení do mezinárodní dělby práce zachycují tabulky 13-6 a 13-7. První tabulka zachycuje vývoj komoditní struktury exportu v letech 1999 až 2008. Z ní je patrné, že pokračují tendence započaté na počátku 90. let minulého století. To znamená, že roste nadále podíl vývozu výrobků SITC 7 (stroje a dopravní technika a zařízení) a stagnuje podíl exportu SITC (6+8), tj. polotovarů a průmyslových spotřebních výrobků. U ostatních komoditních skupin nedošlo k žádným změnám. Z uvedeného vyplývá, že hlavní exportní komoditou jsou stroje a dopravní technika a zařízení, což jsou hlavně osobní automobily a příslušenství k nim.

**Tabulka 13-6 Vývoj komoditní struktury exportu ČR v%**

SITC	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
0+1	4	3	3	3	3	4	3	3	4	4
2+4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
5	7	6	6	6	6	6	6	6	6	7
7	44	47	50	50	51	51	53	54	53	44
6+8	38	37	35	35	34	33	32	31	31	38

*Pramen: ČSÚ (2009)*

Tabulka 13-7 přináší pohled na vývoj komoditní struktury dovážené produkce do ČR. Opět lze vidět vysoký podíl komodit ve třídách SITC 7, 6 a 8, což je typické pro hospodářsky vyspělou zemi. U ostatních komodit nedošlo k výrazným změnám s výjimkou SITC 3, což jsou minerální paliva a maziva. Jejich podíl v období 1999-2008 kolísá, špičkově však dosahuje až 10%. Uvedený vývoj je dán jednak rostoucí tuzemskou spotřebou této komodity, jednak kolísáním cen ropy na světových trzích, jednak i kolísáním kurzu koruny, jejíž vzestup často eliminoval vzestup cen ropy.

**Tabulka 13-7 Vývoj komoditní struktury importu ČR v%**

SITC	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
0+1	5	4	5	4	5	5	5	9	5	5
2+4	3	3	3	3	3	3	3	5	3	3
3	10	9	8	7	7	9	10	14	10	10
5	11	11	11	11	11	11	10	18	10	11
7	40	42	42	43	42	40	41	40	41	40
6+8	31	30	31	31	32	31	31	54	30	31

*Pramen: ČSÚ (2009)*

Další dvě tabulky zachycují vývoj teritoriální struktury zahraničního obchodu ČR. Tabulka 13-8 zachycuje vývoj exportu ČR v letech 2004-2008 podle jednotlivých teritorií, jak je vymezuje ČSÚ. Z ní je patrná vysoká závislost exportu ČR na EU, kam směřuje 85% exportu. Na dalším místě jsou ostatní HVZ, k nimž patří USA, Japonsko, Jižní Korea, ale hlavně Turecko, Norsko a Švýcarsko. Podíl těchto zemí na exportu ČR se pohybuje kolem 5%. Dále následuje skupina zemí SNS, což je v podstatě Rusko. Jeho podíl na exportu ČR postupně stoupá. Zarážející je však nízký podíl exportu ČR do rozvojových zemí.<sup>91</sup>

**Tabulka 13-8 Vývoj teritoriální struktury exportu ČR (podíl v%)**

ukazatel	2004 <sup>1</sup>	2005 <sup>1</sup>	2006 <sup>2</sup>	2007 <sup>2</sup>	2008 <sup>2</sup>
EU	86,0	84,1	85,7	85,4	85,3
HVZ ostatní	5,6	6,3	6,1	5,9	5,4
RZ	3,2	3,6	3,2	3,5	3,5
SNS	2,4	3,1	3,4	3,8	4,3
ETE <sup>3</sup>	2,3	2,5	1,0	0,8	1,0
ostatní <sup>4</sup>	0,5	0,4	0,5	0,6	0,6
nespecifikováno	0,1	0,1	0,1	0,3	0,2

Pramen: ČSÚ (2009)

Poznámka: <sup>1</sup>EU25, <sup>2</sup>EU27, <sup>3</sup>státy bývalé Jugoslávie mimo Slovinska, Albánie a Moldavska, <sup>4</sup>Čína, KLR, Kuba, Laos, Mongolsko, Vietnam

V poslední tabulce 13-9 je uveden přehled deseti největších obchodních partnerů ČR v roce 2009. Není překvapením, že prvními třemi partnery ČR jsou její nejbližší sousedé, a sice Německo, Slovensko a Polsko. V oblasti dovozu se pak výrazně prosazuje Čína a Rusko, což je ovšem jev typický pro celou EU (blíže viz Nezval, 2009). Z neevropských zemí se dále v první desítku obchodních partnerů ČR objevuje jen Japonsko, v první dvacítku bychom našli ještě USA, Jižní Koreu a Turecko.

**Tabulka 2-9 Největší obchodní partneři ČR v roce 2009**

Pořadí	Obrat	Export	Import
1	Německo	Německo	Německo
2	Slovensko	Slovensko	Čína
3	Polsko	Polsko	Polsko
4	Čína	Francie	Slovensko
5	Francie	Spojené království	Rusko
6	Itálie	Rakousko	Itálie
7	Rakousko	Itálie	Francie
8	Rusko	Nizozemsko	Rakousko
9	Nizozemsko	Belgie	Nizozemsko
10	Spojené království	Maďarsko	Japonsko

Pramen: ČSÚ (2009)

ČR zaznamenala řadu významných úspěchů v oblasti některých pokrokových technologií, jako jsou nanovlákná, léky proti HIV či v oblasti informačních technologií. Avšak celková váha těchto úspěšných odvětví na exportu není významná. Převažuje vývoz

<sup>91</sup> Podíl RZ na exportu u EU 27 činí až 44%.



dílů a součástí spojených a automobilovým průmyslem, kde česká produkce dosahuje standardní úrovně. ČR zatím nepatří k významným zdrojům inovací ve světové ekonomice.

Jak je patrné z tabulky 13-10 zaujala ČR, pokud jde o výši ekonomické úrovně měřené v PPP v běžných cenách, 32. místo ve světové ekonomice. ČR zatím nedosahuje ekonomické úrovně starých členských zemí EU, ale ani nově industrializovaných zemí jako jsou Taiwan, Jižní Korea a pochopitelně některé země produkující ropu jako Kuvajt aj. Pokud by měla ČR zaujmout stejné místo ve světové ekonomice, jako tomu bylo před druhou světovou válkou, musela by dosáhnout alespoň ekonomické úrovně Dánska (15. místo ve světové ekonomice). Zatím patří k těm méně úspěšným členským zemím EU.

**Tabulka 13-10 Ekonomická úroveň zemí (HDP/ob, USD, PPP)**

Pořadí	Země	USD
1	USA	49797
2	Hong Kong	49775
3	Švýcarsko	43897
4	Nizozemí	41480
5	Kanada	41351
6	Rakousko	41050
7	Austrálie	40470
8	Irsko	40046
9	Švédsko	39534
10	Island	38542
11	Kuvajt	37935
12	Německo	37727
13	Taiwan	37351
14	Belgie	37235
15	Dánsko	36953
16	Velká Británie	36171
17	Finsko	35616
18	Francie	34860
19	Japonsko	34486
20	Izrael	32925
...	.....	....
32	Česká republika	26916

*Pramen: IMF (2013)*

Z hlediska politického se jedná o *standardní pluralitní demokracii*, jejíž stabilita je však ovlivněna celkovou nízkou politickou kulturou obyvatelstva, která je dána předchozí negativní zkušeností a nedůvěrou ke státu a neochotou nalézt poučení u vyspělejších sousedů. Svou roli zde hraje i nízká úroveň vymáhání práva a silné korupční prostředí. Demokracie v ČR má blízko k zemím jako je Itálie, než např. u našich sousedů v Rakousku či Německu.

## **ZÁVĚR**

Vážení studenti, pokud jste si s tužkou v ruce, alespoň dvakrát pročtli tuto studijní pomůcku a někteří z Vás si se zaujetím zalistovali v některé z publikací ze seznamu literatury, pak máte základní představu o tom co je a jak funguje světová ekonomika a jaké je, respektive může být, postavení jedné ekonomiky (a jak je lze zjistit), například té České v ní.

Po prostudování předloženého textu by Vám mělo být jasné, že malá ekonomika, pokud chce být ekonomikou úspěšnou, musí být zapojena daleko intenzivněji do mezinárodní dělby práce, než ekonomiky větší. To znamená i větší míru závislosti a citlivosti malé ekonomiky na dění v ekonomice světové, zejména u těch největších obchodních partnerů. Z historického přehledu vývoje světové ekonomiky by pak mělo být jasné, že postavení zemí v ní se mění. Příčinou je někdy neočekávaná změna podmínek a (ne)schopnost na ní reagovat, ale většinou je jí úsilí lidí po větším bohatství, po lepším životě.

Forma učebního textu a i její obsah by Vás měla přivést k jednoduchým formám mezinárodního srovnávání, abyste si byli schopni sami udělat obrázek o vývoji a postavení země a nebyli odkázáni na, často záměrně zkreslované informace a informace vytrhované z kontextu od různých vykladačů a držitelů vlastních pravd.

Pokusili jsme se podat výklad poměrně zhuštěnou formou, nicméně tam, kde jsme to považovali za potřebné, jsme zašli do většího detailu. Pokud máte zájem o hlubší informace, pak příložený seznam literatury je dostatečně obsáhlý.

## SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

- [1] ADAMCOVÁ, L. a S. SÝKOROVÁ, 2002. *Rozvojová ekonomika: vybrané problémy II*. Praha: VŠE. ISBN 80-245-0462-6.
- [2] BALÁŽ, P. a P. VERČEK, 2002. *Globalizácia a nová ekonomika*. Bratislava: Sprint. ISBN 80-89085-06-7.
- [3] CAMERON, S., 1996. *Stručné ekonomické dějiny světa*. 1. vydání, Praha: Victoria publishing. ISBN 8085865-21-1.
- [4] CARLBERG, M., 2004. *Policy Competition and Policy Cooperation in a Monetary Union*. Germany: Springer-Verlag Berlin Heidelberg. ISBN 3-540-20914-X.
- [5] CIHELKOVÁ, E. et al., 2001. *Světová ekonomika, nové jevy a perspektivy*. 1. vydání, Praha: C.H. Beck. ISBN 80-7179-344-6.
- [6] CIHELKOVÁ, E. et al., 2005. *Světová ekonomika – základní rysy a tendence vývoje*. Praha: VŠE. ISBN 80-245-0687-4.
- [7] CIHELKOVÁ, E., KŘÍŽKOVÁ, J., KUNEŠOVÁ H. a D. MARTINČÍK, 2001. *Světová ekonomika: nové jevy a perspektivy*. Praha: C. H. Beck. ISBN 80-7179-311-6.
- [8] CIHELKOVÁ, E. et al., 2002. *Světová ekonomika, Regiony a integrace*. 1. vydání, Praha: Grada Publishing. ISBN 80-247-0193-6.
- [9] DUNN, R. M. a J. C. INGRAM, 1996. *International Economics*. John Willy & Sons, Inc. ISBN 0-471-11669-6.
- [10] FALTUS, J. a V. PRŮCHA, 1996. *Všeobecné hospodářské dějiny 19. a 20. století*. 1. vyd. Praha: VŠE. ISBN 80-7079-931-5.
- [11] FOJTÍKOVÁ, L., 2009. *Zahraničně obchodní politika ČR, Historie a současnost (1945-2008)*. I. Vyd. Praha: C.H.BECK. ISBN 978-80-7400-128-4.
- [12] FOLEY, B. J. (ed.), 1998. *European Economies Since the Second World War*. 1. vyd. London: MacMillan Press Ltd. ISBN 0-333-65325-4.
- [13] HOLMAN, R., 1991. *Dějiny teorií mezinárodního obchodu*. Praha: VŠE. ISBN 80-7079-505-0.
- [14] HOLMAN, R., *Ekonomie*. 1999. 1. vydání, Praha: C. H. Beck. ISBN 80-7179-255-1.
- [15] HOREHÁJ, J., 2009. *Svetová ekonomika*. I. Vyd. Banská Bystrica: UMB. ISBN 978-80-8083-872-0
- [16] KINDLEBERGER, CH. P., 1978. *Světová ekonomika*. Praha: Academia. ISBN 509-21-857.
- [17] KRUGMAN, P. R. a M. OBSFELD, 1991. *International Economics (Theory and Policy)*. HarperCollins Publisher. ISBN 0-673-52151-6.
- [18] KUBIŠTA, V. et al., 1999. *Mezinárodní ekonomické vztahy*. Praha: HZ Editio spol. s r. o. ISBN 80860009-29-7.
- [19] KUBIŠTA, V., 2003. *Mezinárodní měnové vztahy*. Praha: VŠE. ISBN 80-245-01616-5.
- [20] KUBŮ, E. a J. PÁTKA, 2000. *Mýtus a realita hospodářské vyspělosti Československa mezi světovými válkami*. Praha: Karolinum. ISBN 80-7184-716-X.
- [21] KUNEŠOVÁ, H. a E. CIHELKOVÁ, et al., 2006. *Světová ekonomika, nové jevy a perspektivy*. II. doplněné a přepracované vydání, Praha: C. H. Beck. ISBN 80-7179-455-4.
- [22] LACINA, V. a J. PÁTEK, 1995. *Dějiny hospodářství Českých zemí od počátku industrializace do současnosti – Období první Československé republiky a německé okupace 1918-1945 – Svazek III*. 1. vyd. Praha: Karolinum. ISBN 80-7184-051-3.
- [23] LEBIEDZIK, M. A B. ZLÝ, 2004. *Evropská unie. Studijní opora pro distanční studium*. 1. vyd. Karviná: OPF SU v Karviné. ISBN 80-7248-263-7.
- [24] LEBIEDZIK, M. A P. NEZVAL, 2005. *Česká republika a Evropská unie (vybrané politické a ekonomické problémy integračního procesu a členství)*. Sborník studijních textů pro studenty oborů zaměřených na problematiku Evropské unie a evropské integrace. 1. vyd. Karviná: OPF SU v Karviné. ISBN 80-7248-344-7.

- [25] LEBIEDZIK, M., 2000. *Hospodářská politika Evropské unie*. 1. vyd. Karviná: OPF SU v Karviné. ISBN 80-7248-087-1.
- [26] LEBIEDZIK, M., 2002. *Postavení české ekonomiky ve vztahu k ekonomice Evropské unie v procesu příprav České republiky na vstup do EU*. Karviná: OPF SU v Karviné. ISBN 80-7248-160-6.
- [27] LEBIEDZIK, M., 2006. *Makroekonomická pozice České republiky v rámci Evropské unie (ekonomická výkonnost a konvergence)*. Karviná: OPF SU v Karviné. ISBN 80-7248-346-3.
- [28] LEBIEDZIK, M., MAJEROVÁ, I. a P. NEZVAL, 2011. *Světová ekonomika*. Opava: Optys. ISBN 978-80-260-0924-5.
- [29] LIPKOVÁ, L'., 2002. *Mezinárodní hospodářské vztahy*. Bratislava: Sprint. ISBN 80-88848-70-9.
- [30] LIPKOVÁ, L'., 2006. *Európska únia*. Bratislava: Sprint. ISBN 80-89085-65-2.
- [31] MAJEROVÁ I. a P. NEZVAL, 2011. *Mezinárodní ekonomie v teorii a praxi*. I. Vyd. Brno: C Press. ISBN 978-80-251-3421-4.
- [32] MAJEROVÁ, I., 2007. *Mezinárodní integrační procesy*. Karviná: SU OPF. ISBN 978-80-7248-420-1.
- [33] MENZIES, G., 2004. *1421: Rok, kdy Čína objevila svět*. Vyd. 1 Praha: Mladá fronta. ISBN 80-204-1130-5.
- [34] MITCHELL, B. R., 1998. *International historical statistics. Europe: 1750-1993*. 4. vyd. London: Macmillan. ISBN 1561592366.
- [35] NEZVAL, P., 2005. *Světová ekonomika*. Distanční studijní opora. 1. vyd. Karviná: OPF SU v Karviné. ISBN: 80-7248-318-8.
- [36] NEZVAL, P., 2009. Nad změnami ve struktuře zahraničního obchodu zemí Evropské unie. In CD-ROM z Mezinárodní konference *Evropská unie po českém předsednictví*. Ostrava: VŠB TU. ISBN 978-80-248-2057-6.
- [37] NYKRYN, J., 1998. *Zahraniční obchod*. I. vydání. Praha: Svoboda. ISBN 80-85963-59-0.
- [38] PRŮCHA, V. a kol. 1982. *Nástin hospodářských dějin v období kapitalismu a socialismu*. 1. vyd. Praha: Svoboda.
- [39] ROSSER, J. B., JR. a M.V. ROSSER, 1996. *Comparative Economics in a Transforming World Economy*. 1. Vyd. USA: The McGraw-Hill Companies, Inc. ISBN 0-256-13095-7.
- [40] SALVATORE, D., 1987. *International Economics*. Macmillan. ISBN 0-02-405360-0.
- [41] TULEJA, P., 2007. *Analýza pro ekonomy*. 1. vyd. Brno: C Press. ISBN 978-80-251-1801-6.
- [42] TULEJA, P., MAJEROVÁ, I. a P. NEZVAL, 2012. *Základy makroekonomie*. 2. Vyd. Brno: BizBooks. ISBN 978-80-265-0007-0.
- [43] UNCTAD, 2013. *Handbook of Statistics 2013*. New York and Geneva: United Nations. ISBN 978-92-1-012076-0
- [44] ŽÁK, M. et al., 2002. *Velká ekonomická encyklopedie*. 2. rozšířené vydání. Praha: LINDE Praha. ISBN 80-7201-381-5.