VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ V PRAZE
Fakulta podnikohospodářská

PODPORA PODNIKÁNÍ
(PRŮMYSLOVÁ POLITIKA)

Jiří Dvořáček

2002

OBSAH

Úvodem **5**

1. Postavení průmyslu v národním hospodářství **7**
1.1 Postavení průmyslu v národním hospodářství 7
1.2 Vznik a vývoj průmyslové výroby 10
1.3 Koncentrace průmyslové výroby 14
1.4 Globalizace v průmyslu 17

2. Konkurenční schopnost průmyslu **21**
2.1 Faktory ovlivňující konkurenční schopnost průmyslu 21
2.2 Možnosti měření konkurenční schopnosti průmyslu 24
2.2.1 Metoda analýzy konkurenční schopnosti výrobků segmentací trhu 24
2.2.2 Hodnocení konkurenční schopnosti odvětví a skupin výrobků podle ukazatele RCA (Revealed Comparative Advantage) 25
2.2.3 Index citlivosti a měření konkurenční schopnosti průmyslu 25

3. Podpora podnikání. Podstata a úkoly průmyslové politiky **29**
3.1 Podstata průmyslové politiky. Průmyslová politika jako součást hospodářské politiky 30
3.2 Základní oblasti průmyslové politiky 36
3.4 Průmyslová politika ve světě 37
3.4.1 Průmyslová politika Japonska 38
3.4.2 Průmyslová politika USA 41
3.4.3 Průmyslová politika EU 42
3.5 Průmyslová politika v ČR 43
3.6 Institucionální zabezpečení průmyslové politiky v České republice 48
3.3 Globalizace ekonomických procesů a průmyslová politika 50

4. Podpora inovačního procesu **53**
4.1 Inovace 53
4.2 Podpora inovačního procesu 58
4.2.1 Daňová a jiná finanční stimulace 59
4.2.2 Poskytování informací a financování vědecké činnosti 59
4.2.3 Role Ministerstva průmyslu a obchodu v podpoře výzkumu a vývoje 62

5. Podpora průmyslových investic **65**
5.1 Úloha státu v investičním procesu 51
5.2 Nástroje podpory investičního procesu 66
5.2.1 Daňová opatření 66
5.2.2 Daňové úniky a daňové ráje 69
5.2.3 Investiční pobídky 72
5.3 Finanční opatření. Venture kapitál 74
5.4 Nefinanční opatření 75
5.4.1 Veřejné (státní) zakázky 75
5.4.2 Offsetové programy 76
5.5 Efekty přímých zahraničních investic 77

5.5.1 Prospěch ČR z přímých zahraničních investic 77
5.5.2 Prospěch zahraničních investorů z investování v zemích střední a východní Evropy 78
5.5.3 Základní problémy, na které upozorňují západní investoři 79
5.5.4 Základní problémy, na které v souvislosti s uplatňovanými investičními pobídkami upozorňují tuzemští investoři 80
6. Pracovní síla v průmyslu 83
6.1 Stimulace kvalifikační přípravy 83
6.2 Politika zaměstnanosti v průmyslu 86
6.3 Národní plán zaměstnanosti České republiky 87
6.4 Desatero pro zvyšování zaměstnanosti podle OECD 92
7. Podpora průmyslového exportu 95
7.1 Bankovně měnové nástroje 97
7.1.1 Devizový kurz národní měny 97
7.1.2 Úvěrová a úroková politika centrální banky a komerčních bank 100
7.2 Finanční nástroje 101
7.2.1 Daňová soustava 101
7.2.2 Subvenční politika 101
7.2.3 Soustava pojištění a zajištění (záruk) 101
7.2.4 Zřízení zvláštního fondu na podporu exportu 103
7.2.5 Oblast cel 103
7.2.6 Dovozní přirážka 105
7.2.6 Dovozní depozita 106
7.3 Oblast informatiky 106
7.4 Podpora účasti na veletrzích a výstavách v zahraničí 106
7.5 Oblast norem a kvality 107
7.6 Morální a hmotné odměňování úspěšných exportérů 107
7.7 Účast na podnikatelských misích 108
7.8 Česká centra a zastupitelské úřady 108
7.9 Příklady organizačního zabezpečení exportu ve vybraných zemích 109
8. Privatizace a restrukturalizace v průmyslu 113
8.1 Nacionalizace v průmyslu 113
8.2 Typologie privatizace 114
8.3 Metody privatizace 115
8.3.1 Veřejná nabídka akcií (všech nebo některých) 116
8.3.2 Soukromý podíl akcií (plný nebo částečný) 116
8.3.3 Prodej státního nebo podnikového majetku 116
8.3.4 Reorganizace do dílčích částí (nebo rozdělení na malé jednotky) 116
8.3.5 Nové soukromé investice do státních podniků 116
8.3.6 Pronájmy a manažerské kontrakty 117
8.3.7 Odprodej řídícím pracovníkům nebo zaměstnancům 117
8.3.8 Management »buy out« jako metoda privatizace 118
8.4 Privatizace průmyslu v České republice 118
8.5 Privatizace a restrukturalizace 119
8.5.1 Kritéria pro stanovení životaschopnosti průmyslových podniků stanovená Světovou bankou 121
8.5.2 Zásady doporučované pro restrukturalizaci podniků vládou ČR 122

9. Podpora malých a středních podniků 125
9.1 Postavení malých a středních podniků v průmyslu 125
9.2 Strategie malých a středních podniků 126
9.3 Podpora malým a středním podnikům 127
9.4 Sdružování podniků v průmyslových oblastech – vytváření podnikatelských sítí a sdružení 133
10. Územní struktura průmyslu a regionální aspekty průmyslové politiky 135
10.1 Faktory rozmístění průmyslové výroby 135
10.2 Regionální aspekty průmyslové politiky 138
10.3 Formy usměrňování regionálního rozvoje 139
10.3.1 Fiskální opatření 139
10.3.2 Ostatní opatření. Euroregiony 139
10.4 Regionální politika EU 140
10.5 Regionální politika ČR 142
11. Odvětvová opatření průmyslové politiky 145
11.1 Odvětvová struktura průmyslu a struktura odvětví 145
11.2 Nástroje k prosazování strukturálních změn 149
Literatura 153
Rejstřík 155

Rostou-li nároky kladené na stát, není to dobrý příznak; naznačuje totiž, že národ je na nejlepší cestě k tomu, aby se z něj stalo stádo ovcí, které stále čeká, až je ovčáci vyženou na dobrou pastvu. Z ovčácké hole se brzy stane železná metla a z ovčáků vlci.
C. G. Jung: Člověk a duše. Praha 1995, s. 130.

ÚVODEM

Procesy internacionalizace a globalizace světové ekonomiky znamenají stupňující se tlak na český průmysl. Podnikatelé a manažeři musejí myslet globálně a aktivně komunikovat se světem. Musejí chápat tyto procesy nikoliv jako hrozbu, ale jako příležitost, která povede k přesunu jejich aktivit z místní nebo národní oblasti do mezinárodní nebo globální arény. Jejich rozhodování proto musí být konzistentní s parametry vnějšího prostředí.

Rozhodující trendy a procesy, kterým je a bude ČR vystavena jak v období příprav na vstup do EU, tak i v období, které poté bude následovat následovat, nemůže zvládnout stát (vláda), ale hlavní role zde připadá podnikatelské sféře.

Publikace vychází z pozitivního přístupu k ekonomii a ukazuje, jak je neviditelná ruka trhu doprovázena viditelnou rukou státu. Vláda musí vytvářet vhodné prostředí pro podnikání. Výběr toho, co je třeba vyrábět a prodávat, kde to vyrábět a prodávat a jak vyrábět, to musí být ponecháno na podnikatelské sféře. Nicméně pro úspěšný vývoj ekonomiky je třeba, aby vláda s podnikatelským sektorem vedla dialog.

Podpora podnikání v oblasti průmyslu, uskutečňovaná vládou, je označována jako průmyslová politika. Publikace se snaží dát čtenáři odpovědi na to, co průmyslová politika je, jaké výhody a rizika jsou spojeny s použitím jejich nástrojů, jak je institucionálně zabezpečena.

Souhrn opatření průmyslové politiky není nekonečný. Na jejich zavádění mohou existovat rozdílné názory, a proto lze v řadě případů rozhodovat na základě konsensu. Někdy však může být situace natolik komplikovaná, že, vzhledem k rizikovosti navrhovaných opatření, se může ukázat jako nejschůdnější řešení nepřijmout opatření žádná. Vždyť politika je uměním možného.

V publikaci je průmyslová politika chápána a prezentována jako nástroj ke zvýšení konkurenceschopnosti průmyslu. Samotný text publikace představuje pouze úvod ke studiu popisované problematiky.

Značná dynamika změn na jedné straně a neustále rostoucí možnosti získání potřebných informací na straně druhé, ovlivnily zpracování vlastního textu. A to tak, že rozsah doprovodného statistického materiálu je omezen na nezbytně nutnou míru.

1.

POSTAVENÍ PRŮMYSLU V NÁRODNÍM HOSPODÁŘSTVÍ

Národní hospodářství je komplex všech ekonomických činností na území státu. Tyto činnosti, zaměřené na výrobu statků a poskytování služeb, jsou spolu navzájem spojeny dělbou práce.

1.1 Postavení průmyslu v národním hospodářství

Struktura ekonomických činností vykonávaných v rámci našeho národního hospodářství je z hlediska potřeb statistiky rozdělena podle odvětvové klasifikace ekonomických činností (**OKEČ**), která se používá od listopadu 1991. Struktura OKEČ je téměř totožná s klasifikací **NACE,** která se používá v zemích Evropské unie. Jak OKEČ, tak i NACE úzce navazují na Mezinárodní standardní klasifikaci odvětví všech ekonomických činností ISIC (International Standard Industrial Classification of all economic activities). Tento systém se především používá ve statistikách OSN. Klasifikace OKEČ obsahuje 17 kategorií, označených velkými písmeny[1]. OKEČ slouží pro členění ekonomických subjektů, nikoliv pro členění výrobků[2].

Názvy jednotlivých kategorií OKEČ mají tuto podobu:

A Zemědělství a myslivost, lesní hospodářství
B Rybolov, podniky pro chov ryb
C Dobývání nerostných surovin
D Zpracovatelský průmysl
E Výroba a rozvod elektřiny, plynu a vody
F Stavebnictví
G Obchod, oprava motorových vozidel a spotřebního zboží
H Pohostinství a ubytování
I Doprava, skladování a spoje
J Peněžnictví a pojišťovnictví
K Nemovitosti, pronajímání movitostí, služby pro podniky, výzkum a vývoj
L Veřejná správa, obrana, povinné sociální pojištění
M Školství
N Zdravotnictví, veterinární a sociální činnosti
O Ostatní veřejné, sociální a osobní služby
P Soukromé domácnosti s domácím personálem
Q Exteritoriální organizace a spolky

Průmysl zahrnuje podnikatelské subjekty, které realizují svou činnost v kategoriích C, D, E.

Komentář [A-J1]: Chyba!Řetězec pro obrázek obsahuje nerozpoznané citace.

Komentář [A-J2]: Chyba!Řetězec pro obrázek obsahuje nerozpoznané citace.

[1] V rámci OKEČ se používá alfabetického číselného kódu, takže kategorie se dělí na subkategorie, oddíly, pododdíly, skupiny a podskupiny činností.
[2] OKEČ představuje základ pro Standardní klasifikaci produkce (SKP), v Evropské unii označované jako CPA (Classification of Production by Activities).

Východiskem pro vymezení průmyslu je tedy zařazení podnikatelských subjektů do příslušných kategorií podle podobnosti vyráběných produktů a poskytovaných služeb. Průmysl zahrnuje podnikatelské subjekty, které se zabývají získáváním (těžbou) nerostných, rostlinných a živočišných surovin a jejich dalším zpracováním.

Kategorie **C Dobývání nerostných surovin** se člení na následující subkategorie a oddíly:

CA **Dobývání energetických surovin**
- 10 Dobývání černého uhlí, hnědého uhlí a rašeliny
- 11 Dobývání ropy a zemního plynu a související služby
- 12 Dobývání a úprava uranových a thoriových rud

CB **Dobývání ostatních nerostných surovin**
- 13 Dobývání a úprava rud
- 14 Dobývání a úprava ostatních nerostů

Činnosti v odvětví těžebního průmyslu jsou spojeny s hospodárným využíváním nerostného bohatství. Představy státu o využívání nerostného bohatství jsou obsaženy **v surovinové politice.**

Kategorie D, vymezující tzv. zpracovatelský průmysl, zahrnuje:

DA **Průmysl potravinářský a tabákový**
- 15 Výroba potravin a nápojů
- 16 Zpracování tabáku

DB **Textilní a oděvní průmysl**
- 17 Textilní průmysl
- 18 Oděvní průmysl

DC 19 **Kožedělný průmysl**

DD 20 **Dřevozpracující průmysl**

DE **Papírenský a polygrafický průmysl**
- 21 Výroba vlákniny, papíru a lepenky
- 22 Vydavatelství, tisk a reprodukce zvukových a obrazových nahrávek

DF 23 **Koksování a rafinérské zpracování ropy**

DG 24 **Chemický a farmaceutický průmysl**

DH 25 **Gumárenský a plastikářský průmysl**

DI 26 **Průmysl skla, keramiky, porcelánu a stavebních hmot**

DJ **Výroba kovů a kovodělných výrobků**
- 27 Výroba kovů včetně hutního zpracování
- 28 Výroba kovových konstrukcí a kovodělných výrobků

DK 29 **Výroba strojů a zařízení**

DL **Výroba elektrických a optických přístrojů**
- 30 Výroba kancelářských strojů a počítačů
- 31 Výroba elektrických strojů a přístrojů
- 32 Výroba radiových, televizních a spojových zařízení
- 33 Zdravotnická technika, měřící přístroje, optika

DM **Výroba dopravních prostředků**
- 34 Výroba dvoustopých motorových vozidel
- 35 Výroba ostatních dopravních zařízení

DN **Zpracovatelský průmysl jinde neuvedený**

36 Nábytek a ostatní zpracovatelský průmysl
37 Úprava druhotných surovin

Podpora podnikání realizovaná státem v odvětvích zpracovatelského průmyslu, je označována jako **průmyslová politika.**

Do energetického průmyslu v rámci kategorie E přiřazuje OKEČ následující aktivity:

E Výroba a rozvod elektřiny, plynu a vody
40 Výroba a rozvod elektřiny, plynu, páry a teplé vody, výroba chladu
41 Úprava a rozvod vody

Podnikání v energetickém průmyslu je závislé na uplatňované státní **energetické politice.**

I když jsou služby pro podniky, výzkum a vývoj zařazeny do samostatné kategorie (K), je zřejmé, že je nelze od rozvoje moderního průmyslu oddělovat.

Národní hospodářství může být členěno i jinak. Například agregací ekonomických činností do **sféry primární** (zemědělství, rybolov, těžební průmysl), **sekundární** (zpracovatelský průmysl a stavebnictví) a **terciární** (služby).

Průmyslové činnosti lze třídit podle různých hledisek. K základním patří například:

- **stupeň přetvoření vstupů** - průmysl těžební a průmysl zpracovatelský,
- **ekonomické určení výstupů** - průmysl je členěn na výrobu investičních a spotřebních statků,
- **vlastnosti používaných vstupů a vyráběných statků** (hmotnost, velikost) - průmysl těžký a lehký,
- **podobnost zpracovávaných surovin a podobnost používaných technologi**í. Tímto přístupem je vymezena tzv. odvětvová struktura průmyslu
- **velikost podnikatelských subjektů v průmyslu** - průmysl drobný a střední, průmysl velký,
- **vlastnictví výrobních faktorů** - průmysl státní, družstevní a soukromý,
- **rozmístění podnikatelských subjektů** - průmysl místní, regionální, republikový, globální,
- **původ kapitálu používaného v průmyslu** - průmysl tuzemský a průmysl zahraniční.

Rozdíly průmyslu a ostatních (agregovaných) činností vyplývají z dělby práce, specializace pracovní síly a používaných výrobních metod a technologií. Například průmysl využívá technologii vytvořenou člověkem, **zemědělství** technologii přírodních procesů probíhajících v půdě, rostlinách, živočiších. Další rozdíly mezi průmyslem a zemědělstvím jsou vymezeny charakterem výroby (sezónní charakter výroby v zemědělství), podmínkami práce, charakterem vstupů, určením vyráběné produkce atd.

Znaky, které oddělují průmysl od **stavebnictví**, jsou představovány především charakterem vyráběné produkce. Ta má ve stavebnictví stacionární charakter. Z tohoto důvodu dochází při výrobě k přemísťování pracovních sil a výrobního zařízení. Stavební výroba má zpravidla delší výrobní cyklus než průmysl. Vyznačuje se i vyšším stupněm nedokončené výroby (rozestavěnost) apod. Přesto se stavebnictví nejvíce přibližuje průmyslu. Současná staveniště lze přirovnat k montážnímu provozu v průmyslu.

Doprava nevytváří nové statky, zabezpečuje prostorové přemísťování nákladů a osob. Východiskem činnosti dopravy jsou služby. Vnitropodniková doprava je organickou součástí průmyslové výroby.

1.2 Vznik a vývoj průmyslové výroby

Vznik průmyslových činností je výsledkem společenské dělby práce. První stadium vývoje průmyslové výroby je představováno vznikem a rozvojem **řemeslné výroby** na základě jejího odloučení od zemědělské činnosti. Druhé stadium je spojeno s rozvojem výroby **manufakturní**. Stadium třetí je založeno na rozvoji tovární **průmyslové velkovýroby**. Toto stadium zahrnuje dvě etapy:

1. Využívání strojů pro výrobu spotřebních statků.
2. Využívání strojů pro výrobu strojů.

Třetí stadium vývoje průmyslové výroby je nahrazováno stádiem čtvrtým, spojeným s rozvojem tzv. znalostní společnosti[3].

Jestliže přechod od manufaktury k továrnímu průmyslu je označován jako **1. průmyslová revoluce,** spočívá **2. průmyslová revoluce (technická revoluce)** v kvalitativní přeměně používané techniky a technologie. Závěr XX. a nástup XXI. století je ve znamení růstu produktivity práce založeného na inovacích a znalostech. V podnicích dochází k neustálému zavádění nových metod řízení, které mají podnikům zajistit konkurenční výhodu (nikoliv však trvalou). Toto období vymezuje nástup **3. průmyslové revoluce.**

Počátkem 80. let se ve světě objevila hypotéza o klesajícím významu průmyslových činností, o tzv. **deindustrializaci ekonomik**. Při deindustrializaci, v důsledku rychlejšího tempa růstu sféry služeb před tempem růstu zpracovatelské sféry, roste podíl služeb na hrubém domácím produktu a zaměstnanosti[4]. Deindustrializaci potvrzuje především rostoucí vývoj

---

[3] „Objev principů zemědělství poskytl lidské rase novou metodu přetváření přírodních zdrojů v bohatství a prakticky všude vyvolal „první vlnu“ civilizačních změn, které se stala základem rolnických ekonomik a v konečném důsledku nahradila lov zvěře a sběr plodin jako hlavní prostředek zajišťování lidské obživy.
Podobně i průmyslová revoluce byla signálem k „druhé vlně“ změn, která nám přinesla tovární systém tvorby bohatství. Tato druhá vlna následně vedla k hromadné výrobě, ke snaze o vytváření větších a větších trhů a k potřebě větších a stále byrokratičtějších podnikových organizací. Až do zcela nedávné doby se ve většině toho, co se tvrdilo v učebnicích managementu a přednášelo na školách podnikatelského řízení, odráželo myšlení „druhé vlny“…..
Dnešní revoluce znalostí, která odstartovala gigantickou „třetí vlnu“ ekonomických, technických a sociálních změn, podniky nutí počínat si radikálně novým a neustále se měnícím způsobem, který všechny teorie druhé vlny staví na hlavu. Víru průmyslového věku v takové věci, jako je vertikální integrace, synergie, úspory plynoucí z hromadné výroby a hierarchické organizace založené na přikazovací pravomoci a kontrole, nahrazuje nové příznivé přijetí spolupráce s externími dodavateli, minimalizace sériovosti, ziskových středisek, síťových struktur a nejrůznějších dalších organizačních forem. Každý střípek myšlení průmyslové éry je dnes předmětem nového zkoumání a pronikavě nového vymezování.“
Alvin a Heidi Tofflerovi in Nový obraz budoucnosti. Management Press. Praha 1998, s. 13,14.

[4] Produktivita práce, tj. účinnost práce, roste rychleji ve zpracovatelském průmyslu než ve službách. Deindustrializace znamená vytváření stále menšího počtu pracovních míst ve zpracovatelském průmyslu a vytváření nových pracovních příležitostí v sektoru služeb.

zaměstnanosti ve službách[5]. Ve všech vyspělých zemích však výstupy průmyslu dlouhodobě rostou, což názor o deindustrializaci nepodporuje[6]. K podpoře významu průmyslu se jako nejčastější uvádí názor, že průmysl je základem ekonomiky, služby ztrácejí svůj smysl, pokud nebudou moci průmyslu sloužit.

Vývoj podílu vybraných odvětví na HDP v ČR přibližuje tabulka 1 – 1.

Tabulka 1 – 1: Podíl vybraných odvětví na HDP (v %)

Odvětví	1990	1994	1996	1999	2003*
zemědělství	8,2	4,9	4,7	3,7	3,0-3,5
stavebnictví	10,9	7,4	8,4	7,5	6-7
průmysl	36,7	33,6	32,4	34,3	31-32
služby	44,2	54,1	54,5	54,4	56-57

* prognóza
Pramen: materiály ČSÚ

Koncem 90. let minulého století podíl průmyslu na HDP činil v EU kolem 20 %, v Japonsku zhruba 24 % a v USA 18 %.

Podíl zaměstnanosti v českém průmyslu na celkové zaměstnanosti v národním hospodářství se od roku 1989 snížil do roku 1997 ze 46,4 % na 40,56 %, z toho podíl zpracovatelského průmyslu z 33,9 % na 28, 7 %.

Proces deindustrializace je spojen s následujícími důsledky, kterým by měla věnovat pozornost hospodářská, resp. průmyslová politika:

- klesající počet pracovních míst ve zpracovatelském průmyslu znamená, že toto odvětví nebude vytvářet nové pracovní příležitosti. Ty by měl vytvářet především sektor služeb,
- rychlejší růst produktivity práce ve zpracovatelském průmyslu nebude možný, pokud neporoste rychlejším tempem produktivita práce ve službách, které jsou se zpracovatelským průmyslem spojeny. Nositeli těchto služeb jsou především malé a střední podniky, proto budou zasluhovat zvýšenou pozornost ze strany státu.

Vzájemně podmíněný vývoj mezi zpracovatelským průmyslem a relevantními službami je charakteristický pro vyspělé země (EU, resp. OECD).

Vývoj stupně ekonomického rozvoje (vyjádřený jako HDP připadající na obyvatele, a to zpravidla v USD) ukazuje, že dochází:

- ke změně struktury poptávky (přechod od spotřeby a tím i produkce hmotných výrobků směrem ke službám),
- hmotná produkce v sobě zpředmětňuje stále více vědeckotechnického pokroku,
- k výrazné změně v používaných technologiích, která je spojena se změnami v kvalifikaci pracovních sil,
- stírají se rozdíly a význam vybavenosti země přírodními podmínkami,

[5] V r. 1998 připadalo na služby v USA 73,7 %, v EU 65,6 % a v Japonsku 62,6 % celkové zaměstnanosti.
[6] Zemí, ve které podíl průmyslu na HDP posiluje je Finsko. To má jeden z nejvyšších podílů v rámci EU (24,3 % v r. 1998). Ke zvyšování vede růst vývozu v důsledku posilování rozvoje zpracovatelského průmyslu.

- na strukturální změny výrazně působí procesy internacionalizace a globalizace světové ekonomiky.

Proces restrukturalizace českého zpracovatelského průmyslu by měl vést k růstu produktivity práce a přibližovat dosažené hodnoty k hodnotám, které jsou dosahovány v prostředí EU, resp. OECD. Pokud se jedná o srovnání s EU, musí mít toto dynamický charakter. Samotná EU si je vědoma zaostávání za USA a Japonskem a vyzývá k realizaci opatření, která by měla tento stupeň výrazným způsobem snížit[7].

Klesající zaměstnanost v průmyslu a rostoucí zaměstnanost ve službách včetně rostoucího podílu služeb na hrubém domácím produktu lze vysvětlit jednak tím, že dnes průmyslové firmy uzavírají kontrakty na služby, které si dříve uvnitř podniku dělaly samy, jednak tím, že statistiky nejsou dokonalé pro postižení rozdílů mezi službami a průmyslem. Svou úlohu ve vývoji zaměstnanosti ovšem sehrává i úsilí o zvyšování efektivnosti.

K podpoře významu průmyslu se jako nejčastější argument uvádí názor, že průmysl je základem ekonomiky, služby ztrácejí svůj smysl, pokud nebudou moci průmyslu sloužit.

Služby výrazně mění nákladovou strukturu průmyslové výroby. Odhaduje se, že podíl služeb představuje 70-80 % výrobních nákladů podniků ve zpracovatelském průmyslu. Služby spojené s průmyslem vystupují intenzivně:

- v předvýrobní oblasti (výzkum, financování),
- ve výrobě (financování, kontrola kvality, bezpečnost práce),
- v prodeji produkce (logistické služby, distribuční sítě),
- v užití produktů (leasing, údržba, opravy a servis),
- po ukončení životnosti průmyslových produktů (služby týkající se odpadového hospodářství).

Výrobní kapacity českého průmyslu jsou nadbytečné vzhledem k existující koupěschopné tuzemské poptávce a současným odbytovým možnostem v zahraničí.

---

[7] V této souvislosti lze vzpomenout dvou materiálů. Prvním je Fostering Enterpeneurship in Europe, publikovaný jako UNICE Benchmarking Report 1999. V materiálu jsou obsaženy priority doporučované evropským vládám pro zdokonalení podnikatelského prostředí, zejména vzhledem k malým a středním podnikům. Doporučení se týkají:

- zmenšení rozměru veřejného sektoru a daňového břemene,
- odstranění opatření omezujících konkurenci a rozvoj nových trhů,
- reformy regulačních opatření na trhu práce, která omezují nové formy organizace práce,
- podpory podnikatelského ducha v evropském společenství.

Druhý materiál je výsledkem Evropského kulatého stolu Priority Actions for Job Creation and Competitiveness through Innovation. Za základní akce jsou považovány:

- změna postojů EU k podpoře inovací ve vědě, technologiích, podnikání, životních a pracovních podmínkách,
- vytváření nového podnikání odstraňováním počátečních překážek,
- získávání většího užitku z vědeckovýzkumné práce v rámci EU,
- zdokonalování znalostí a kvalifikace v EU,
- liberalizace financí a venture kapitálu pro podporu podnikání,
- modernizace vlády a legislativy s cílem hledání rovnováhy mezi svobodou a lokálními i globálními pravidly pro podnikání jako pozitivním nástrojem podpory tohoto podnikání.

Finanční situace v podnicích (zhruba jedna pětina průmyslových podniků byla v r. 1999 rentabilních a téměř jedna třetina ztrátových) neumožňuje zrychlení inovačního procesu a tím pronikání na zahraniční trhy. Vede i k nedostatečné obměně výrobního zařízení, což se projevuje v nízké úrovni produktivity práce.

Globalizace světové ekonomiky působí na český průmysl především tím, že:

- dochází k neustálému zkracování inovačních cyklů a technologické inovace se stávají stále nákladnějšími,
- se zvyšuje konkurenční tlak jak na světových trzích, tak i trhu domácím,
- soutěž zemí o získání přímých zahraničních investic do výroby se zostřuje. Globalizace využívá dostupnou infrastrukturu, pracovní sílu, zásobovací systémy, kooperující podniky,
- úvahy o budoucím rozvoji průmyslu nelze provádět bez přihlédnutí k možným ekologickým dopadům. Konkurenceschopnost nemůže být založena na využívání tzv. ekologického dumpingu.

SWOT analýza českého průmyslu (podle Ministerstva průmyslu a obchodu ČR)

Silné stránky

- tradice průmyslové výroby
- vhodná geografická poloha v centru Evropy
- nízké náklady na pracovní sílu
- kvalifikovaná a přizpůsobivá pracovní síla

Slabé stránky

- problematická privatizace
- převaha výroby s malou přidanou hodnotou
- nevhodná struktura exportu
- nedostatek investičních zdrojů
- vysoká energetická náročnost výroby
- nedostatek podnikatelské infrastruktury
- podceňování marketingu, nedostatečné marketingové aktivity firem

Příležitosti
Rozvoj techniky a technologií

- dosažení vysokého tempa rozvoje techniky a technologií
- zintenzivnění transferu technologií

Rozvoj managementu

- efektivní řízení výrobního procesu
- zavádění certifikovaných systémů řízení včetně řízení jakosti výroby

Ohrožení
Nedostatky technické politiky

- pomalá výměna zastaralých technologií
- nedokonalé propojení výroby, výzkumu a vývoje, které se projevuje nedostatkem nových návrhů a nových technologií v potřebném čase a místě
- nedostatečná kvalita průmyslových inovací
- místní nedostatky kvalifikované pracovní síly, prohlubované nedostatečnou mobilitou pracovních sil

Nedostatky managementu

- konzervativní přístup k inovacím
- nedostatečná práce s informacemi
- podceňování důležitosti operací s finančním kapitálem

1.3 Koncentrace průmyslové výroby

Koncentrace výroby znamená soustřeďování výroby i výrobních činitelů (práce, strojů a zařízení, materiálů a energie) do stále větších výrobních celků a představuje růst podílu produkce vyrobené ve velkých výrobních jednotkách na celkové výrobě určitého odvětví či oboru. Soustřeďování výroby a výrobních činitelů se může realizovat buď v rámci určitého místně vymezeného podniku jako růst jeho velikosti (pak hovoříme o **věcné koncentraci**, resp. **koncentraci vnitřní**), nebo jako spojení místně odloučených podniků do nového organizačního celku, což označujeme jako **organizační koncentraci (vnější – fúzi).** Pokud podnik roste na základě vnitřních zdrojů, jedná se o interní růst.

Ke koncentraci může docházet také tím, že některé podniky jsou z trhu vytlačovány.

Dalším způsobem soustřeďování výroby je kombinace výroby soustřeďováním navazujících výrob, např. spojením různých stupňů zpracování výchozí suroviny až po výrobu finálního produktu, nebo zpracováním odpadu vznikajícího v hlavní výrobě. Jde zpravidla o **vertikální spojení**. Vertikální integrace se může realizovat **po proudu** (od surovin k finálním výrobkům a službám), nebo **proti proudu** (vlastní výrobou jsou zabezpečovány suroviny a polotovary, které by jinak mohly být získávány nákupem u nezávislých výrobců). Typické pro tento způsob koncentrace je vytváření velkých výrobních celků s výrobním programem zasahujícím svými výrobky různé obory, popř. odvětví průmyslové výroby. Jedná se o tzv. **konglomeráty.**

Při **horizontální koncentraci** se spojují dva nebo více podniků stejné výrobní fáze nebo stejného odvětví.

Ke koncentraci dochází různým způsobem. Především je to výstavba nového závodu, která sice vyžaduje značné investiční prostředky, ale je obvykle spojena se zavedením nové techniky a technologie výroby. Dalším způsobem uplatnění koncentrace výroby je rozšiřování výroby existujících firem. Ke koncentraci výroby dochází i spojením (fúzí) dříve samostatných podniků a tak vytvořením nové organizační jednotky, či jejich připojením

k existujícímu výrobnímu podniku. Fúze představují jednu z možností, jak obstát na globalizovaném trhu. Fúze mohou být, stejně jako koncentrace, horizontální, vertikální a konglomerátní.

Fúze přestavují externí růst velikosti podniku, který je spojován s očekávanými synergickými efekty. U horizontální fúzí dochází především k provozní synergii založené na výnosech z rozsahu. U vertikálních fúzí dochází rovněž k provozní synergii na základě efektivní koordinace různých úrovní provozu, ke které dochází po fúzi. Konglomerátní fúze jsou spojeny s finanční synergií. Provozní synergie se u nich nepředpokládá. Úspory na provozních nákladech, ke kterým u fúzí dochází, jsou projevem internalizace činností, které by jinak byly zabezpečovány prostřednictvím trhu. Nelze zapomínat, že na jedné straně fúze může vést ke snížení nákladů, na straně druhé může docházet k růstu cen. Tento růst může vést k poklesu spotřebitelské poptávky.

Vysvětlení fúzí může vycházet z některé z následujících teorií:

- teorie efektivnosti – primárním cílem je dosahování synergických efektů,
- teorie monopolu – cílem je omezení konkurence a ztížení jejího vstupu na trh,
- teorie hodnoty – fúze je prováděna ze spekulativních důvodů s cílem nákupu podhodnocené společnosti a po zvýšení její hodnoty jejího prodeje,
- teorie Empire Building – fúze slouží k uspokojení osobních zájmů managementu
- procesní teorie – fúze jsou výsledkem komplexního rozhodovacího procesu. Všichni účastnici vzájemně vyjednávají o svých zájmech v rámci sfúzovaného podniku,
- teorie přenosu – fúze jsou spouštěny ekonomickými událostmi a trendy (vývoj světových cen některých surovin, globalizační trendy) a objevují se v periodických vlnách.

Dramatický nárůst fúzí v posledním období vede k vytváření **světových akciových** společností, tj. společností, které jsou největšími nikoliv v národním měřítku, ale měřítku celosvětovém.

Fúze zpravidla bývají doprovázeny rozsáhlými restrukturalizacemi uvnitř sfúzovaných podniků.

České podniky se musí přizpůsobovat trendům v koncentraci výroby a fúzích. V ČR došlo v procesu privatizace ke zmenšení velikostní struktury podniků. V důsledku toho tyto zmenšené podniky nemohou obstát v globální konkurenci. Ve světě fúzují především velké podniky.

Koncentrace znamená vyšší stupeň kontroly ekonomické aktivity v určitém odvětví či oblasti hospodářství. Proto je v rámci hospodářské politiky věnována pozornost vytváření konkurenčního prostředí. U procesů koncentrace se sleduje, zda neznamenají **omezování hospodářské soutěže**. Ochrana této soutěže je v řadě zemí zabezpečována protimonopolními (protikartelovými) zákony. Ty mají především zabránit vzniku monopolního či dominantního postavení na trhu. Ty mají především zabránit vzniku monopolního či dominantního postavení na trhu. **Monopolní postavení**[8] znamená, že podnikatelský subjekt není vůbec

[8] Monopolní postavení může být výsledkem jak externího, tak i interního růstu – viz např. společnost Microsoft.

vystaven hospodářské soutěži. Při **dominantním postavení** není tento subjekt vystaven soutěži podstatné[9].

Součástí ochrany hospodářské soutěže[10] je i potírání tzv. **nekalé soutěže**.

Výrobní koncentrace může být vyjadřována různými ukazateli[11]. K základním patří:

- počet podnikatelských subjektů v jednotlivých velikostních kategoriích podniků,
- počet pracovníků,
- obrat,
- výše aktiv.

Podle těchto ukazatelů lze podniky rozdělit do různých velikostních skupin, nejčastěji na malé, střední a velké. Podrobnější vymezení uvádí kapitola 9.

K výhodám koncentrace, tj. k výhodám velkých podniků, se především řadí jejich kapitálová síla, která umožňuje zavádět technický rozvoj a investice vedoucí k vysoké produktivitě práce. Velké podniky mají značný podíl na trhu, který se promítá do pozitivní úrovně jimi dosahované rentability. Výhodami malých a středních podniků se zabývá kapitola 9.

Na podporu existence velkých podniků se někdy používá **schumpeterovská hypotéza,** podle které Schumpeter (viz kapitola 3.) považoval monopoly za motory dynamického růstu invencí a technologických změn v kapitalistické ekonomice.[12],[13]

Úroveň koncentrace závisí na velikosti trhu - čím je menší trh, tím je koncentrace větší. U některých činností (např. výroba cigaret) je koncentrace značná, u jiných (např. výroba obuvi) je úroveň koncentrace nízká.

---

[9] Podle českého práva nemá dominantní postavení ten, kdo nedosahuje minimálně 40 % podíl na příslušném trhu.

[10] V souvislosti s hospodářskou soutěží připomínám, že rakouský ekonom J. A. Schumpeter odmítal dokonalou konkurenci, která není slučitelná s inovačním procesem. Tato probíhá jen na nedokonale konkurenčních trzích. Konkurenci nelze chápat stavově, ale procesně. Jedná se o vzájemné působení nabídky a poptávky. Na tuto skutečnost by nemělo zákonodárství, týkající se ochrany hospodářské soutěže, zapomínat.

[11] Pro určení úrovně koncentrace v průmyslu může být použit Herfindahl-Hirschmanův index HHI, který se vypočítává jako

$$HHI = \sum_{i=1}^{n} Si^2$$, kde i je počet podnikatelských subjektů v odvětví a S je jejich tržní podíl.

Hodnota HHI se blíží k nule, jestliže roste počet firem o stejné velikosti a je roven jedné v případě monopolu.

[12] „Vztah mezi inovací a tržní mocí je složitý. Protože velké firmy významně přispěly k výzkumu a vývoji, měli bychom zachovávat zdrženlivost vůči tvrzením, že velikost je stoprocentním zlem, nebo vůči plánům na rozdrobení firem do malinkých podniků. Současně musíme uznat, že malé podniky a jednotlivci uskutečnili některé z nejrevolučnějších technologických výbojů. Chce-li země prosadit rychlý tok inovací, musí uchovat rozmanitost přístupů a organizací.“ Samuelson, P. a. - Nordhaus, W. D.: Ekonomie, Svoboda. Praha 1991, s. 616.

[13] Rozdíly v inovacích mezi velkými a malými a středními podniky lze vysvětlit:

- stupněm kapitálové náročnosti,
- koncentrací odvětví,
- celkovou inovační aktivitou v odvětví,
- stupněm, ve kterém je odvětví tvořeno velkými podniky.

Koncentrace výroby má své ekonomické hranice, představované minimálními náklady na jednotku výroby[14].

Celkové náklady jsou tím nižší, čím vyšší je vyráběné množství. Zabezpečování většího rozsahu výroby vyžaduje použití výkonných strojů, tj. vyšší fixní náklady, které však snižují variabilní náklady. Nižší výrobní náklady vyplývají i z dalších úspor, které sebou koncentrace přináší.

V podmínkách globalizace nejde jenom o výrobu v masovém měřítku s nejnižšími náklady. Je třeba vycházet vstříc spotřebiteli tím, že jsou mu dodávány za přijatelné ceny kvalitní a diferencované produkty. Tento přístup je označován jako **mass customization**. Orientace na spotřebitele se od zhromadňování produkce (**mass production**) liší tím, že její základ je spojen s rozhodující úlohou lidského kapitálu. Při mass production je práce zaměřená na minimalizaci výrobních nákladů, při mass customization představuje práce zdroj inovací. Mass customization současně mění vztahy mezi firmami a vyvolává nové podněty pro průmyslovou politiku.

1.4 Globalizace v průmyslu

Padesátá až sedmdesátá léta uplynulého století byla ve znamení **internacionalizace** podnikatelských činností, která měla svůj základ v liberalizaci zbožových a kapitálových toků. Vývojovou fází internacionalizace je **globalizace**, která ve světové ekonomice nastupuje po roce 1980. Globalizace je spojena s deregulačními politikami (zejména ve finančním sektoru, což vede k volnému pohybu kapitálu) a nástupem informačních a komunikačních technologií. Globalizace pozvedává konkurenceschopnost a soutěživost na světovou úroveň. To je primární znak globalizace. Druhým je internacionalizace výroby. Třetím znakem globalizace je internacionalizace obchodu. Rozhodujícím faktorem restrukturalizace světové ekonomiky jsou přímé zahraniční investice.

Globalizace přináší nové možnosti pro svět podnikání. Z empirických studií (viz zejména materiály OECD uvedené v seznamu literatury) vyplývá, že firmy, které exportují, investují v zahraničí nebo jsou pobočkami zahraničních společnosti, mají vyšší a rychleji rostoucí produktivitu práce, vytvářejí více pracovních příležitostí, platí svým zaměstnancům více a všeobecně expandují rychleji ve srovnání s podniky, jejichž export a investice v zahraničí jsou nižší. Tím, že firmy podnikají ve více zemích, mají snadnější přístup k levnějšímu materiálu, technologiím, širší varietě zboží a služeb, realizují efekty z rozměru výroby (economies of scale).

Globalizace v rámci průmyslu prochází třemi fázemi:

1) internacionalizací obchodu,
2) multinacionalizací produkce (na základě přímých zahraničních investic),
3) globalizací inovací (geografickou decentralizací vědecko-výzkumných pracovišť).

Je nutné rozlišovat **globalizaci produktu** (ta závisí na poptávce a vede k určité uniformitě) a **globalizaci odvětví**, která závisí na nabídce. Pokud se odvětví vyznačuje oligopolní

[14] Optimální velikost podniku vychází jak z makroekonomického hlediska (minimální náklady), tak makroekonomického (tyto náklady nesmějí být v rozporu s tržní strukturou=soutěžním trhem).

strukturou (duopolní či monopolní), setrvává ve fázi internacionalizace a málo směřuje k multinacionalizaci produkce nebo globalizaci inovací. Vysoce globalizovaný sektor může být více regionální.

Globalizaci v průmyslu lze měřit následujícími ukazateli:

mezinárodní obchod

- podíly exportu na odbytu,
- podíly importu na domácí poptávce,
- míra otevřenosti (obrat obchodu na obyvatele),
- vnitroodvětvový obchod,
- vnitrofiremní obchod,
- export a import poboček zahraničních společností v hostitelské zemí,
- export a import národních společností sídlících v zahraničí,
- geografická koncentrace exportu (kdo vyváží do více zemí je více internacionalizován ve srovnání s tím, kdo vyváží do méně zemí),

mezinárodní investice

- podíl poboček zahraničních společností na celkovém obratu odvětví (vnitřní investice),
- podíl národních poboček v cizině na celkovém obratu odvětví v hostitelské zemí (vnější investice),

výzkum a vývoj

- podíl zahraničního výzkumu v národním výzkumu,
- podíl národního výzkumu v celkovém výzkumu v hostitelské zemi,

- **mezinárodní toky kapitálu**

- **mezinárodní pohyb pracovních sil.**

Vývoj globálního hospodářství neovlivňují vlády jednotlivých zemí, ale velké nadnárodní koncerny[15]. Vlády států, které jsou členy OECD, společně adresují nadnárodním společnostem **Směrnice OECD pro nadnárodní společnosti**. Směrnice obsahují zásady a standardy dobré praxe, která je slučitelná s platnými právními předpisy. Dodržování směrnic ze strany podniků je dobrovolné a není právně vynutitelné. Směrnice byly přijaty na zasedání Rady OECD na ministerské úrovni v červnu r. 2000. Následující text uvádí **obecné zásady** této Směrnice.

[15] O postavení největších nadnárodních společností svědčí např. následující údaje za rok 2000. Ze sta největších hospodářských subjektů světa je 29 soukromých korporací, zbytek jsou svrchované státy. Prvních 44 míst v tomto souboru připadá na státy, teprve 45 místo zaujímá největší světová firma Exxon Mobil. Toto pořadí vyplývá ze srovnání přidané hodnoty a HDP. Přidaná hodnota zahrnuje odpisy, mzdy a hrubý zisk a počítá se jako třicetiprocentní podíl z celkového obratu. V následujícím textu je pro srovnání hodnota obratu použita. První údaj se týká nadnárodní společnosti a jejího obratu, údaj v závorce srovnává vybranou společnost s vybranou zemí a úrovní jejího HDP: Exxon Mobil 210,4 (Švédsko 228,3), Wal-Mart 193,4 (Rakousko 190,3), General Motors 184,6 (Rakousko 190,3), Ford 180,6 (Polsko 160,8), Daimler Chrysler 150,1 (Indonésie 153,7). Údaje jsou v mld. USD. Přitom velké společnosti rostou rychlejšími tempy než státy

Podniky by měly mít plně na zřeteli celkovou politiku zemí, ve kterých působí, a zvažovat názory jiných zainteresovaných stran. Za tím účelem by měly:

1. Přispívat k ekonomickému a sociálnímu pokroku a k ochraně životního prostředí s cílem dosáhnout trvalého rozvoje.
2. Respektovat lidská práva všech, jichž se týkají v rámci jejich činnosti, v souladu s mezinárodními povinnostmi a závazky vlád hostitelských zemí.
3. Pomocí úzké spolupráce s místní komunitou a místními podnikatelskými kruhy podporovat budování místních kapacit a rozvíjení takových činností podniku na domácím trhu i zahraničních trzích, které jsou v souladu se zdravou obchodní praxí.
4. Podporovat rozvoj lidského kapitálu, zejména vytvářením pracovních příležitostí a poskytováním možností odborného výcviku pro zaměstnance.
5. Neusilovat o získání nebo přijímání výjimek, které nejsou součástí právního nebo regulačního rámce a které se týkají životního prostředí, zdraví, bezpečnosti práce, pracovních sil, zdanění, finančních pobídek nebo dalších otázek.
6. Podporovat a dodržovat zásady řízení a správy společností a vypracovat a užívat správnou praxi řízení a správy společností.
7. Rozvíjet a aplikovat účinné samoregulující postupy a systémy řízení, které posilují vztahy vyznačující se vzájemnou důvěrou a porozuměním mezi podniky a společenským prostředím, ve kterém působí.
8. Zvyšovat povědomí zaměstnance a jeho ztotožnění s firemní politikou tím, že ho budou s touto politikou odpovídajícím způsobem seznamovat, včetně využití výcvikových programů.
9. Zdržet se diskriminujících nebo disciplinárních postihů vůči zaměstnancům, kteří v dobré víře informují vedení firmy nebo přiměřeným způsobem kompetentní veřejné orgány o praktikách, které jsou v rozporu se zákonem, Směrnicemi nebo politikou podniku.
10. Vybízet, tam kde je to praktické, obchodní partnery, dodavatele a smluvní partnery, aby užívali zásady správy a řízení společností, které jsou slučitelné se Směrnicemi OECD pro nadnárodní společnosti.
11. Zdržet se jakéhokoli nevhodného zasahování do místní politické činnosti

Na přelomu XX. a XXI. století se v souvislosti s procesy globalizace a používání informačních a komunikačních technologií začíná používat pojem **nová ekonomika**. Jejím hlavním obsahem je dramatické zrychlování ekonomického rozvoje a příval nových technologií. Hlavní složkou nové ekonomiky je rozvoj e-comerce a hihg-tech, digitalizace, deregulace trhů, nové formy specializace, individualizace výrobců a výrobků, důraz na Internet, biotechnologie a média, orientace na úspěšnost, snižování nákladů na výrobu, rušení hranic mezi zaměstnancem a zaměstnavatelem, mezi top managementem a řadovými zaměstnanci. Následným problémem spojeným s novou ekonomikou je zabezpečení potřebného vzdělání členů společnosti.

Shrnutí

Průmysl zaujímá v ekonomice ČR významné postavení jak z hlediska podílu na HDP, tak i na celkové zaměstnanosti. Budoucnost průmyslu závisí na zvládnutí procesů globalizace. Lze očekávat, že i v budoucnu bude průmysl páteří ekonomiky.

Klíčová slova

OKEČ, těžební průmysl, zpracovatelský průmysl, energetika, globalizace, koncentrace, nová ekonomika.

Otázky a úkoly

1. Má být skutečně základem české ekonomiky průmysl, nebo to mají být služby? K čemu může vést snižování váhy průmyslu v ekonomice?

2. Které problémy českého průmyslu v současné době považujete za největší?

3. Pro zlepšení finanční situace českých průmyslových podniků lze uplatnit např.:

   - výraznější snížení daně z příjmu právnických osob,
   - pozvolnější snížení daně z příjmu právnických osob při současném zrychlení odpisování nedobytných pohledávek,
   - pozvolné snižování daně z příjmu právnických osob při současném zrychlení odpisování dlouhodobého hmotného i nehmotného majetku.

   Rozeberte výhody a nevýhody jednotlivých možností.

Užitečné internetové adresy

www.mpo.cz www.cszo.cz www.oecd.org www.vlada.cz

2.

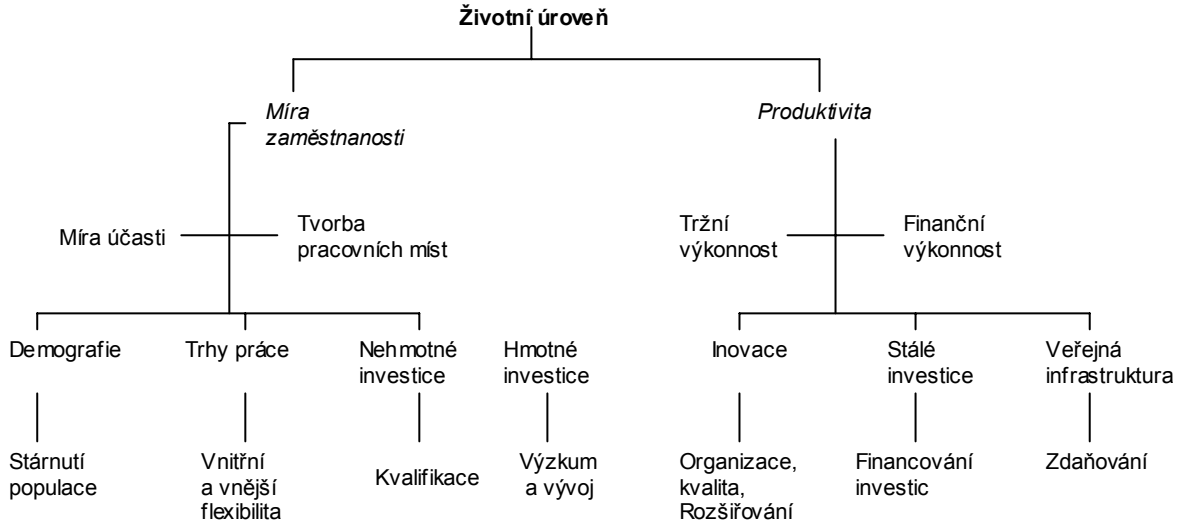
KONKURENČNÍ SCHOPNOST PRŮMYSLU

Na globalizovaných trzích převládá poptávka. Ten, kdo chce být úspěšný, se této poptávce svou nabídkou musí přizpůsobit. A to zejména kvalitou a cenou.

2.1 Faktory ovlivňující konkurenční schopnost průmyslu

Faktory, které na konkurenční schopnost průmyslu působí, uvádí tzv. **pyramida konkurenceschopnosti** (Komise EU, říjen 1996: Stanovení kritérií konkurenceschopnosti evropského průmyslu).

Vrcholem pyramidy je **životní úroveň**, která je ovlivňována mírou zaměstnanosti a produktivitou práce (obr. 2.1).



Obr. č. 2.1 **Pyramida faktorů konkurenční schopnosti**

Vysoká produktivita práce představuje základ pro zvyšování životní úrovně. Přitom zvyšování produktivity práce by nemělo být dosahováno na úkor tvorby pracovních příležitostí. Schopnost dosahovat vysokou míru zaměstnanosti souvisí se životní úrovní tím, že pro pracující vytváří jejich důchody. Pokud produktivita práce i zaměstnanost rostou současně, dochází k silnému růstu. Produktivita práce a zaměstnanost bývají na úrovni národní ekonomiky považovány za hlavní kritérium konkurenční schopnosti. Evropa (nejenom EU)[1] zaostává za USA a Japonskem jak z hlediska míry zaměstnanosti, tak i z hlediska dosahované produktivity práce.

I když lze produktivitu práce považovat za klíčový faktor růstu produkce, je její vztah ke konkurenční schopnosti modifikován.Vývoj produktivity může být ovlivňován jak stabilitou makroekonomického prostředí (makroekonomickou stabilizační politikou), tak i politikami podporujícími jednotlivé faktory uvedené pyramidy konkurenceschopnosti. K základním faktorům ovlivňujícím vývoj produktivity práce patří:

- růst vybavenosti práce výrobními fondy, především stroji a zařízením,
- kvalita lidského kapitálu,
- faktory podmiňující fungování odvětví jako celku (jedná se o 5 základních konkurenčních sil vytvářejících struktur odvětví, které analyzoval M. Porter[2]).

Jednoduchý a jediný ukazatel konkurenceschopnosti neexistuje. O poklesu konkurenční schopnosti země může svědčit:

- pokles dynamiky růstu HDP,
- pokles podílu na světovém exportu,
- pokles podílu na přímých zahraničních investicích,
- zvyšování nezaměstnanosti při přechodu z jednoho hospodářského cyklu do druhého (je spojeno s nízkou tvorbou nových pracovních příležitostí, zejména v soukromém sektoru).

Hlavní příčiny nižší úrovně evropské produktivity jsou:

- nižší flexibilita pracovní síly,
- nižší úroveň investování,
- nižší náklady na výzkum a vývoj,

[1] V Evropě (nejenom v EU) existují tři základní modely chování:
Severoevropský model – vyznačuje se silným důrazem na stabilitu, sociální konsensus a regulace. Upřednostňuje dlouhodobou perspektivu (Německo, Nizozemsko, Rakousko, Švýcarsko, Japonsko, Tchaj-wan).
Anglosaský model – vyznačuje se deregulací, privatizací, pracovní pružností a vyšším přijímáním rizika. Podporuje podnikavost (USA, Kanada, Velká Británie, Singapur, Hongkong).
Jihoevropský model – vyznačuje se malou infrastrukturou i nízkou regulací podniků a sociální ochranou, nízkými pracovními náklady. Dává přednost vynalézavosti (Itálie, Španělsko, Portugalsko, Turecko, nově industrializované země).

[2] Tento autor rozlišuje dva pojmy: konkurenční strategie a konkurenční výhoda.
Konkurenční strategie je spojena s hledáním příznivého konkurenčního postavení v určitém odvětví. Základní, co rozhoduje o výnosnosti podniku, je odvětví, ve kterém podnik působí. Pro konkurenční strategií jsou důležití i činitelé, kteří určují vzájemné konkurenční postavení uvnitř odvětví (konkurence mezi existujícími firmami, bariéry vstupu do odvětví, bariéry k opuštění odvětví, vyjednávací síla dodavatelů, vyjednávací síla odběratelů, tlak substitučních výrobků – blíže viz kapitola 11.).
Konkurenční výhoda je přestavována hodnotou, kterou je podnik schopen vytvořit pro své zákazníky a která převyšuje náklady podniku na její vytvoření. Konkurenční výhoda je spojena s tzv. hodnotovým řetězcem.

- nestabilní mezifiremní konkurence,
- pomalá restrukturalizace průmyslu,
- horší úroveň infrastruktury,
- nedostatečná podpora ze strany managementu.

Faktory konkurenční výhody jsou spojeny v českých podnicích s bojem o holé přežití ze dne na den, tj. v podstatě na získávání jakýchkoliv zakázek, které umožní alespoň prostou reprodukci podniku. Podniky zatím nepřijímají opatření, která by výrazně změnila jejich postavení na trhu. Nelze zapomínat, že řada podniků se stává závislými kooperanty (dodavateli) zahraničních podniků a tato situace se promítá i do jejich přístupu k podnikové strategii a zvyšování konkurenceschopnosti.

Konkurenční schopnost jednotlivých národů, resp. jejich ekonomik, pravidelně sleduje švýcarský IMD (Institute for Management Development)[3].

Analýza je zaměřena na 49 zemí, které jsou hodnoceny podle 286 kritérií sledovaných ve 4 oblastech. K těmto oblastem patří:

1. **ekonomická výkonnost** – domácí ekonomika (HDP, růst, HDP na obyvatele, očekávaný růst HDP), mezinárodní obchod, mezinárodní investice, finance, zaměstnanost, ceny,
2. **účinnost vlády** (veřejné finance, fiskální politika, institucionální rámec (centrální banka) vládní konsensus, spravedlnost a bezpečnost, podnikatelské prostředí (otevřenost trhu nebo jeho regulace, omezení konkurence, regulace trhu práce, regulace kapitálového trhu) vzdělávání,
3. **podnikatelská efektivnost** – produktivita práce (náklady, odpracované hodiny) dostupná kvalifikace) finanční trhy (efektivnost bank, efektivnost burzy, samofinancování) manažerské postupy, postoje ke globalizaci,
4. **infrastruktura** - základní infrastruktura (obyvatelstvo v různých věkových skupinách), silnice, železnice, vodní doprava, obdělávatelná půda, urbanizace, výroba, energetická náročnost, soběstačnost v neenergetických surovinách) technologická infrastruktura, vědecká infrastruktura, zdraví a životní prostředí, hodnotový systém společnosti.

Přitom je ekonomická výkonnost posuzována podle 68 kritérií, efektivita vlády podle 84 kritérií, podnikatelská účinnost sleduje 60 kritérií a infrastruktura obsahuje 74 kritérií.

První místo v celkovém pořadí v r. 2001 patřilo USA. Česká republika zaujala 35. místo a oproti předcházejícímu roku si polepšila o 5 míst (ale v r. 1997 se umístila na 33. místě).

Pro ČR může být inspirující respektování následujících pravidel, která uplatňují země, umisťující se ve světové konkurenci na předních místech.

Zlatá pravidla konkurenční schopnosti

.

- Stabilní a předvídatelné legislativní prostředí
- Pružná ekonomická struktura

[3] Konkurenční schopnost vybraných 80 zemí také pravidelně hodnotí Světové ekonomické fórum. Pro hodnocení se používají jak tzv. tvrdá data (statistiky), tak i data měkká (názory několika tisíc vrcholových manažerů). Výsledky roku 2002 ukazují, že ČR je z hlediska růstové konkurenční schopnosti (schopnosti národní ekonomiky trvale růst) zařazena na 40. místo, a z hlediska kvality státního podnikatelského prostředí na místo 34.

- Investice do technologické infrastruktury
- Podpora domácích úspor a investic
- Agresivní přístup na zahraniční trhy a atraktivní domácí podmínky pro přímé zahraniční investice
- Zaměření řízení na kvalitu, rychlost a průhlednost
- Udržování žádoucích relací mezi mzdami, produktivitou práce a zdaněním
- Zabezpečování sociálního smíru snižováním mzdové disparity a posilováním střední třídy
- Investování do vzdělání, zejména na sekundární úrovni a celoživotní výcvik pracovní síly
- Rovnováha ekonomiky z hlediska lokálních a globálních zájmů, zajištění tvorby bohatství při respektování hodnotového systému občanů
- Dynamické inovování výrobků, technologií a služeb na bázi rychlého využívání výsledků výzkumu a vývoje.

Podle Garelli, S.: Konkurence národů: Základy. IMD 2001.

2.2 Možnosti měření konkurenční schopnosti průmyslu

Metodika IMD je zaměřena na posuzování konkurenční schopnosti jednotlivých států, pozornost mikrosféře je věnována především ve 3. a 4. oblasti. Pro hodnocení se používají jak tzv. tvrdá data (získaná z oficiálních statistik tak i měkká data (jsou spojena s výběrovými šetřeními). Výběr vzorků může pozitivně nebo negativně ovlivnit celkové hodnocení. Časté jsou proto závěry, že z hlediska makroekonomického je země úspěšná, z hlediska mikroekonomického má co dohánět. Objektivní vyjádření efektivnosti průmyslu vyžaduje hledat takové ukazatele, které chování podnikatelské sféry odrážejí.

Tendence k růstu konkurenční schopnosti prostřednictvím strukturálních změn je dnes na podnikové i národohospodářské úrovni posuzována zejména prostřednictvím:

- metody analýzy konkurenční schopnosti výrobků segmentací trhu,
- Metody analýzy konkurenční schopnosti výrobků koeficientem RCA (Revealed Comparative Advantage),
- indexu citlivosti.

2.2.1 Metoda analýzy konkurenční schopnosti výrobků segmentací trhu

Východiska metody popisuje K. Aiginger v Cambridge Journal of Economics 21/1997 (Použití jednotkové hodnoty na rozlišení mezi cenovou a kvalitativní konkurencí). Výrobky jsou uváděny v rámci čtyřmístné nomenklatuře klasifikace produkce a jsou zařazovány do 4 segmentů:

1. segment **- úspěšná konkurence kvalitou**. Zahrnuje skupiny výrobků průmyslových odvětví, jejichž exportní objemy přesahují dovozy výrobků těchto odvětví díky tomu, že jednotkové hodnoty vývozu jsou vyšší, než jednotkové hodnoty dovozu. To je považováno za důsledek převahy kvality nebo úspěšné specializace. Tento segment je cílový pro všechny země. Zabezpečuje aktivní bilanci zahraničního obchodu.

2. segment - **deficit konkurenceschopnosti.** Jedná se o cenově elastické zboží, které má v zemi vývozu vyšší jednotkovou hodnotu, než jsou jednotkové náklady dovozu tohoto zboží. Objem vývozu je však nižší, než objem dovozu, což následně vede k obchodnímu

deficitu. Odvětví a výrobky tohoto segmentu ztratily cenovou konkurenceschopnost na trhu, na kterém jsou ceny důležité. Deficit v cenové konkurenceschopnosti je důsledkem vyšších výrobních nákladů.

3. segment - **úspěšná cenová konkurence** . Obsahuje cenově elastické zboží, které má v zemi vývozu nižší jednotkovou hodnotu než dovážené zboží těchto skupin, avšak objemy vývozu přesahují objemy dovozu. Tyto skupiny výrobků zabezpečují pozitivní obchodní bilanci úspěšnou cenovou konkurencí zvláště když se nejedná o nepříznivý ekonomický dopad z ceny výrobce.

4. segment - **oblast strukturálních problémů**. I přes nízké jednotkové hodnoty vyvážených výrobků tyto nejsou úspěšné ve vývozu a dovoz takovýchto výrobků je vyšší, což způsobuje obchodní deficit. V tomto segmentu se jedná o odvětví, které mají výstupní bariéry, jsou oblastí strukturálních problémů, volajících po inovacích nebo změnách výrobních struktur.

Jako jednotková hodnota je použita jednotková cena hmotnosti vyvážených a dovážených výrobků, která takto nahrazuje jednotkové náklady, které není možné získat. Vychází se z předpokladu přímé úměrnosti nákladů a cen komodit.

2.2.2 Hodnocení konkurenční schopnosti odvětví a skupin výrobků podle ukazatele RCA (Revealed Comparative Advantage)

Hodnocení vychází ze vztahu

$$RCA = 100. \ln (xi/yi/X/Y)$$

kde
xi je vývoz výrobků i-tého odvětví,
yi je dovoz výrobků i-tého odvětví,
X je celkový vývoz výrobků průmyslové výroby (v klasifikaci OKEČ),
Y je celkový dovoz výrobků průmyslové výroby.

Obě výše uvedené metody je možné použít pouze pro výrobky, které jsou předmětem vývozu i dovozu. Vypovídací schopnost první metody je podmíněna dostupností údajů o hmotnosti vyvážených a dovážených výrobků, kde základním zdrojem informací jsou celní deklarace, které zpravidla u těchto údajů nebývají zcela přesné.

2.2.3 Index citlivosti a měření konkurenční schopnosti průmyslu

Index citlivosti je složený index. Tento index je rozdílem mezi indexem důležitosti a indexem síly. Index důležitosti charakterizuje postavení hodnocených odvětví (pododvětví) ve struktuře ekonomiky. Index síly je vyjádřením výkonnosti odvětví.

Index citlivosti vyjadřuje důležitost odvětví v národním hospodářství a zároveň jejich konkurenční sílu. Odvětví, které má nadprůměrnou důležitost, ale jeho konkurenční síla je nízká, vykazuje kladnou citlivost. Odvětví, která jsou relativně nedůležitá nebo relativně konkurenčně silná, vykazují záporný index citlivosti.

Index citlivosti se používá v zemích usilujících o vstup do Evropské unie[4]. Odvětví s deficitem konkurenční schopnosti (kladný index citlivosti), vyžadují zvláštní pozornost v předvstupním procesu, dočasnou pomoc při své restrukturalizaci, nebo prodloužení období adaptace na silnou konkurenci EU.

Index citlivosti se pohybuje v následujících intervalech:

Index	
+1	důležité, ale slabé odvětví vyžadující podporu,
0	důležité a silné, nebo nedůležité a slabé odvětví. Nepotřebuje žádnou podporu,
-1	nedůležité a silné odvětví. Nepotřebuje žádnou podporu.

Shrnutí

Přístup k národní konkurenční schopnosti je spojen s vytvářením vhodného prostředí pro podnikání. Firemní konkurenční schopnost je, kromě jiných faktorů, ovlivňována kvalitou managementu. Jak národní, tak firemní konkurenční schopnost jsou mezi sebou úzce provázány. V hodnocení konkurenční schopnosti převládá makroekonomický pohled.

Klíčová slova

Konkurenční schopnost, modely chování, segmentace trhu, koeficient RCA, index citlivosti..

Otázky a úkoly

1. Pro hodnocení konkurenční schopnosti se podniků či odvětví se často používá tzv. ukazatel kilogramové ceny. Jak je tento ukazatel konstruován, jaká je jeho vypovídací schopnost?

2. Jaké konkurenční výhody má v současném období, podle Vašeho názoru, český průmysl?

3. Charakterizujte význam následujících faktory z hlediska konkurenční výhody průmyslového podniku:

   - kvalita produkce,
   - kvalifikace pracovní síly,
   - nízká cena,
   - značka výrobku,
   - podíl na trhu.

[4] Zásadní tlak na českou ekonomiku směrem k vyšší výkonnosti představují známá Kodaňská kritéria pro vstup do EU. Ve smyslu těchto kritérií musí česká ekonomika vytvářet jednak systémové podmínky (právní rámec), jednak musí usilovat o restrukturalizaci své ekonomiky.

Užitečné internetové adresy

www.mpo.cz www.imd.ch www.oecd.org www.vlada.cz www.czso.cz www.compete.org www.weforum.org

3.

PODPORA PODNIKÁNÍ
PODSTATA A ÚKOLY PRŮMYSLOVÉ POLITIKY

Pro ekonomický rozvoj od 2. poloviny dvacátého století je charakteristická permanentní diskuse o úloze státu při jeho ovlivňování. Krajní stanoviska v této diskusi jsou přestavována odmítáním buď jakékoliv role státu pod heslem "trh řeší vše", nebo odmítáním trhu pro jeho nedokonalost a zdůrazňováním významu plánovitého řízení ekonomiky státem. Extrémní přístup k roli státu se projevil v bývalých socialistických zemích, které aplikovaly systém totálního státního řízení ekonomiky. Nízká efektivnost tohoto řízení stejně jako snaha reagovat na určitá tržní selhání dnes vedou ve většině zemí světa ke kompromisu, který je založen na vymezení odpovídající role jak trhu, tak i státu.

3.1 Podstata průmyslové politiky
Průmyslová politika jako součást hospodářské politiky

Pragmatický přístup se projevuje v tom, že stát, tj. především vláda, přebírá určitou odpovědnost za zabezpečování hospodářského a sociálního rozvoje společnosti, a to soustavou politik orientovaných na jednotlivé oblasti společenského života. Patří do nich např. politika hospodářská, sociální, kulturní, bezpečnostní, zdravotní, národnostní. Tyto politiky nelze mechanicky stavět vedle sebe. Ve svém souhrnu tvoří celkovou politiku, kterou formuluje a její realizaci zabezpečuje vláda (vyjadřuje tyto politiky ve své programovém prohlášení).

Mezi těmito politikami zaujímá zvláštní místo **hospodářská politika**, která se svými účinky bezprostředně dotýká každého člena společnosti a ovlivňuje celkový vývoj společnosti ve všech oblastech jejího života. V podstatě může být, podle sledovaných cílů, hospodářská politika členěna na makroekonomickou a mikroekonomickou.

Makroekonomická hospodářská politika se týká především makroekonomické rovnováhy a efektivnosti využití zdrojů společnosti. Makroekonomická hospodářská politika v sobě obsahuje politiku monetární, fiskální a důchodovou.

Mikroekonomická hospodářská politika je zaměřena na zvyšování efektivnosti při alokací zdrojů společnosti. Někdy se tato politika chápe jako doplněk makroekonomické politiky, a to doplněk, mající podobu tzv. strukturální politiky (s odvětvovým nebo průřezovým zaměřením). Vedle průmyslové politiky sem patří např. politika agrární, dopravní, energetická, vědní, ekologická apod.

Názory na úlohu státu v ekonomice jsou podmíněny jak konkrétní ekonomickou situací země, tak i postuláty ekonomické teorie, která představuje teoretický základ příslušné hospodářské politiky.

Teoreticky lze, podle přístupů státu k hospodářství, hovořit o:

liberální (konzervativní, resp. monetaristické, nabídkově orientované) hospodářské politice,
intervencionalistické (keynesiánské, poptávkově orientované) hospodářské politice.

V **nabídkově orientované makroekonomické hospodářské politice** je sledován základní cíl, kterým je odstraňování všech překážek při vytváření co nejliberálnějšího hospodářského prostředí. Podle hlavního představitele monetarismu **M. Friedmana** (1912) je ekonomika chápána jako stabilní systém s vnitřními samoregulujícími mechanismy. Jediným účinným prostředkem stimulace ekonomiky je **monetární politika**, opírající se o kvantitativní teorii peněz. Monetaristická teorie vychází ze zásady, že vládní intervence v ekonomice jsou spíše destabilizující, a že by hospodářská politika, vedle přiměřené zásoby peněz v ekonomice, měla usilovat o co nejmenší a vyrovnaný státní rozpočet. V tomto přístupu jsou všechny subjekty považovány za rovnocenné, je odmítán diferencovaný přístup k ovlivňování jejich chování. Monetární politika je považována za důležitější než politika fiskální.

Nástroje používané v liberálně pojaté hospodářské politice mají systémotvorný (tržně konformní) charakter.

V ekonomické realitě však i vlády těch zemí, které preferují monetaristickou politiku před politikou fiskální, pracují s deficitním státním rozpočtem a vládním dluhem.

Intervencionalistická hospodářská politika, čerpající z odkazu **J. M. Keynese** (1883-1946), má teoretický základ v udržování dostatečné **efektivní poptávky** formou aktivní politiky vládních výdajů. V tomto přístupu, který vychází z předpokladu, že samotné působení tržních sil na ekonomiku je nedostatečné a je proto nutné usměrňovat především vývoj poptávky, je preferována **politika fiskální** (rozpočtová) před politikou monetární. Připouští se schodkový státní rozpočet. Uplatňování nástrojů fiskální politiky je požadováno zejména v případech, kdy lze očekávat nestabilní vývoj ekonomiky z důvodů překročení přirozené míry nezaměstnanosti a je nutné zvýšit rozsah investic v ekonomice. Teorie této politiky je založena na diferencovaném, selektivním přístupu k podnikatelským subjektům. Je zdůrazňován význam státního (veřejného) sektoru v ekonomice a jsou formulovány požadavky na různě odvětvově zaměřené politiky (průmyslovou, zemědělskou, dopravní, zahraničně obchodní...).

Makroekonomická hospodářská politika je orientována zejména na oblast makroekonomické rovnováhy a efektivnosti využití zdrojů společnosti. Cíle vystupují v podobě tzv. magického čtyřúhelníku. Z hlediska docilování globální rovnováhy jsou v makroekonomické politice rozlišována opatření působící na straně agregátní poptávky a základem jejího ovlivňování je monetární, fiskální a kurzová politika. Ovlivňování nabídky je spojováno s politikou důchodovou.

Mikroekonomická hospodářská politika se orientuje na zvyšování efektivnosti při alokaci

zdrojů společnosti. Kvalita mikrosféry je rozhodující pro makroekonomické výsledky.

V průběhu transformace české (československé) ekonomiky se objevovaly diskuse, zda těžiště této transformace má být v makrosféře či mikrosféře. Praktická hospodářská politika preferovala makrosféru a mikrosféra zůstával stranou její pozornosti. I tato skutečnost se odrazila na chápání role průmyslové politiky.

Hospodářská politika chápe hospodářství jako celek. Všechna odvětví jsou považována za potřebná, nepředpokládá a nevyžaduje pro ně žádné preference či diskriminace. V reálném hospodářském životě však určitá specifika podnikání v jednotlivých odvětvích existují a vyžadují určité specifické politiky. Jednou z nich je politika průmyslová.

Průmyslová politika je souhrn opatření a nástrojů, které vlády používají ke zvýšení výkonnosti a konkurenceschopnosti průmyslových činností, a tím i ke zrychlení a zkvalitnění celkového hospodářského růstu.

Moderní průmyslová politika je založena na takových vztazích mezi makroekonomickým centrem a podnikatelskými subjekty v průmyslu, které neznamenají podrobné zasahování do struktury jejich vnitřní činnosti, ale vytváření předpokladů, resp. i poskytování určité pomoci pro efektivní práci těchto subjektů. V současné době nelze průmyslovou politiku ztotožňovat pouze s politikou subvenční, která by byla založena na státní podpoře a přednostním rozvoji vybraných odvětví a oborů.

Průmyslová politika není alternativou tržní ekonomiky, ale specifickým nástrojem řešení určitých problémů.

I když je svým názvem tato politika spojena s průmyslovými činnostmi, neznamená to, že neexistují její vazby na ostatní ekonomické činnosti, které k rozvoji průmyslu přispívají.

Ve většině zemí současného světa je moderní průmyslová politika spojena především se zpracovatelským průmyslem, tedy kategorií D podle klasifikace OKEČ.

Otázka, zda průmyslová politika má makroekonomický či mikroekonomický charakter může být zodpovězena podle toho, čím se průmyslová politika především zabývá. K mikroekonomii má blízko přes vztah firmy a trhu, tržní struktury, chování podniků. S makroekonomií ji spojují otázky agregátní poptávky a nabídky, ekonomického růstu, inflace, nezaměstnanosti a vzájemného přizpůsobování ekonomik v mezinárodním prostředí.

V širokém pojetí průmyslová politika zahrnuje všechny nástroje vlády (mikroekonomické i makroekonomické), kterými je ovlivňován průmyslový rozvoj.

Odpůrci průmyslové politiky často uvádějí, že odvětví a výrobky, v nichž má země komparativní výhodu, závisí na její vybavenosti výrobními faktory (v porovnání s jinými zeměmi). Výrobní struktura země je objektivně závislá na struktuře její vybavenosti výrobními faktory a stát nemůže tuto závislost ignorovat, zrušit a nahradit jakoukoli průmyslovou politikou. Pokud však vlády dělají průmyslovou politiku, jejím důsledkem je pouze odtržení výrobní

struktury země od její struktury vybavenosti, což vede k neefektivnímu zapojení země do mezinárodní dělby práce. Struktura vybavenosti země výrobními faktory je primární a státem v zásadě neovlivnitelná základna, z níž vyrůstá a na které spočívá výrobní struktura země. Výrobní struktura je státem ovlivnitelná jen za cenu porušení principu komparativních výhod a snížení alokační efektivnosti

Ze strany odpůrců průmyslové politiky zaznívají i názory, že v tržních ekonomikách nedochází pouze k selháním trhu, ale i k selháním vlád, jako nositelů průmyslové politiky.

Zastánci průmyslové politiky uvádějí, že výrobní faktory jsou vládní politikou utvářeny, a to co do kvality, ceny, množství efektivního využití i objemu. politikou či nástroji v oblasti daní, zahraničního obchodu, měnového kurzu, politikou v oblasti vzdělávání, životního prostředí, bydlení apod. Vláda může rozhodnout o tom, zda povolí, či zakáže těžbu určitých surovin, vláda svými rozhodnutími v oblasti školství ovlivňuje kvalitu pracovní síly, bytovou výstavbou ovlivňuje mobilitu pracovní síly, monetární, kurzovou a fiskální politikou ovlivňuje množství investičního kapitálu apod.

I když za tržně konformní je považována tzv. **horizontální průmyslová politika,** určující stejné podmínky pro všechny podnikatelské subjekty, byla v některých případech v české ekonomice v poslední době aplikována opatření **vertikální (cílené) průmyslové politiky**, která mají selektivní charakter. Příkladem mohou být některé velké podniky (Aero, Temelín, Zetor Brno, ČKD Dopravní systémy apod., kde vláda společně s Fondem národního majetku, Konsolidační bankou (resp. dnes Českou konsolidační agenturou) a komerčními bankami vytvářela a vytváří nejen podmínky pro restrukturalizaci těchto podniků, ale i pro jejich samotnou existenci.

Průmyslovou politiku lze rovněž dělit na **centralizovanou** (hlavní cíle z hlediska celého státu) a **decentralizovanou** (lokální). Procesy globalizace dávají nový prostor lokální průmyslové politice (zaměření na regiony). To však vyžaduje upřesnění kompetencí centrálních a územně samosprávných orgánů, zejména v souvislosti s čerpáním prostředků z tzv. strukturálních fondů EU.

3.2 Základní oblasti průmyslové politiky

V současnosti neexistuje jednotná teorie průmyslové a politiky a její jednotné vymezení neobsahují ani ekonomické encyklopedie či slovníky. Přístup k této politice je především pragmatický, Přesto však lze, na základě srovnání konkrétních průmyslových politik řady zemí, najít určité jejich společné rysy, které představují základní oblasti zaměření této politiky, a které

jsou jak praxí, tak i teorií přijímány s nejmenšími výhradami. Patří k nim:

podpora rozvoje infrastruktury,
podpora inovačního a investičního procesu,
strukturální politika zaměřená na adaptaci podniků na efektivní výroby, resp. na útlum výrob neefektivních a neperspektivních,
podpora exportního úsilí průmyslových podniků,
podpora podnikání ve vybraných regionech,
vytváření konkurenčního prostředí,
příprava kvalifikovaných pracovních sil.

Jelikož u jednotlivých směrů průmyslové politiky dochází k určitému prolínání jejich nástrojů, je nutné zabezpečit konzistentnost těchto směrů. Přitom k vytváření jednotlivých oblastí i celé průmyslové politiky je třeba přistupovat tak, **aby průmyslová politika byla dostatečně předvídavá, koncepční, pružná a zároveň dostatečně stabilní, aby vytvářela parametrické prostředí pro podnikovou sféru a podněcovala celospolečenské úsilí k vyšší výkonnosti ekonomiky.**

Jednotlivé směry průmyslové politiky lze do určité míry agregovat a získat tak subsystémy celkové průmyslové politiky. Ta potom může být složena z politiky:

technické,
proexportní,
strukturální

Technická politika se zaměřuje do čtyř oblastí:

výzkumu a vývoje (inovačního procesu),
metod zavádění výsledků výzkumu a vývoje (investičního procesu),
technickoekonomické úrovně (jakosti a modernosti) průmyslové produkce,
informačního zabezpečení a výcviku pracovních sil pro potřeby průmyslu.

Obsahem **proexportní politiky** jsou relevantní finanční, organizačně informační a obchodní nástroje, které jsou aplikovatelné v souladu s legislativou EU, GATT/WTO a OECD.

Strukturální politika zahrnuje opatření podniknutá v oblasti:

změn vlastnických vztahů (privatizace, nacionalizace),
změn velikostní struktury podnikatelských subjektů,
rozvoje regionů s vysokou koncentrací průmyslu,
odvětvové restrukturalizace a restrukturalizace uvnitř podniků.

3.4 Průmyslová politika ve světě

Tato část učebního textu je rozdělena do tří dílčích oddílů podle výše uvedeného dělení světového kapitalismu do tří triád (asijského, amerického a evropského).

3.4.1 Průmyslová politika Japonska

Japonsko je příkladem země, ve které je průmyslová politika přímo spjata s určitou vládní institucí. Tou bylo v poválečném období Ministerstvo mezinárodního obchodu a průmyslu (Ministry for International Trade and Industry - MITI). Ministerstvo bylo založeno v r. 1949.

V Japonsku je průmyslová politika chápána jako prostředek proti selhání trhu, a to budoucího selhání. Jedná se tedy o **proaktivní přístup**, na rozdíl od jiných zemí, ve kterých může být chápána průmyslová politika jako reaktivní.

S Japonskem je spojována široká definice průmyslové politiky, která v západním světě nemá obdoby.

V samotném Japonsku lze v období po 2. světové válce zaznamenat různé vývojové stupně průmyslu a různá opatření průmyslové politiky, jak o tom svědčí následující stručný přehled.

V letech 1946 – 1948 byla průmyslová politika zaměřena na prioritní odvětví (uhlí, ocel..), která podléhala stejné regulaci jako ve válečných letech. Podniky v rámci vybraných odvětví dostávaly státní podporu.

V prosinci 1948 se MITI začalo orientovat na tzv. průmyslovou racionalizační politiku. Hlavní úsilí směřovalo na růst efektivnosti a technickou standardizaci.Z počátku tato politika (za finanční podpory státu) směřovala do 32 průmyslových odvětví, později byl jejich počet rozšířen na 50. Průmyslová politika zahrnovala:

3 prioritní financování prostřednictvím nízce úročených úvěrů a později byly poskytovány i dotace ze státního rozpočtu,
4 používání diferencované dně pro vybraná odvětví a podniky,
5 specifické zákony.

Výsledkem jejího uplatňování byl vzrůst efektivnosti dosažený především snižováním nákladů.

Od racionalizace produkce se počátkem 60. let přešlo na racionalizaci odvětvové struktury. Byla založena na dynamické komparativní výhodě. Vedle čistě ekonomických hledisek byla zvažována i hlediska politická – podpora a pomoc těm odvětvím, která umožnila rychlé dosažení ekonomické nezávislosti země a vysoký status v průmyslovém světě. V 60. letech také začala být věnována pozornost upadajícím odvětvím (uhlí a textil). V tomto období také došlo k liberalizaci zahraničního obchodu.

V 60. letech se vedl zápas mezi dvěma přístupy k průmyslové politice. Jeden obhajoval širokou přímou regulaci, druhý požadoval práci s motivačními a doporučujícími nástroji. Tento přístup byl uplatňován jako převažující. MITI postupně ztrácelo nástroje přímé regulace. To však

neznamenalo oslabení jeho pozice.
Koncem 60. let začalo být jasné, že dosavadní typ průmyslového rozvoje musí být nahrazen, protože začaly sílit jeho negativní projevy (znečištění životního prostředí, neracionální rozmístění průmyslu spojené s nedostatkem vody a půdy v určitých oblastech).

Pro 70. léta MII vydalo zprávu o klíčových oblastech průmyslové a zahraničně obchodní politiky. První část zprávy uváděla cíle rozvoje, druhá se zabývala cestami k dosažení těchto cílů. K průmyslovým prioritám patřila orientace na výpočetní techniku, letecký průmysl, automobily, průmyslové roboty, integrované obvody, kvalifikovanou chemii. Program byl označován jako „intelektualizace výrobní struktury". Z obavy o budoucí tržní selhání MITI navrhlo kombinovat výhody státní regulace s výhodami tržní ekonomiky na principech „plánování tržní ekonomiky". Tato myšlenka měla zastání spíše v podnikatelských, než akademických kruzích.

Reakcí na 1. světovou energetickou krizi počátkem 70. let byla nová zpráva MITI „Dlouhodobá prosperita průmyslové struktury". Prioritou se stal rozvoj intelektuálně intenzivní produkce a vytváření energeticky a materiálově nenáročné ekonomiky.

Sedmdesátá a osmdesátá léta jsou spojena s plánovanou tržní ekonomikou realizovanou na systému tzv. indikativního plánování (jak na straně cílů, tak limitováním zdrojů). Současně však byly uplatňovány i nástroje přímé regulace včetně státní finanční pomoci a přímé účasti státu ve výzkumu a vývoji.

Poměrně hluboký dopad surovinové krize vedl MITI k přijetí širokého programu opatření, která měla zamezit vlně bankrotů v odvětvích postižených strukturální depresí. Zákon v tomto smyslu byl přijat v r. 1978. Za asistence MITI a problémových podniků byla připravována opatření k obnově výroby a redukci nadbytečných kapacit. Zákon byl v platnosti 5 let, výrobní kapacity byly sníženy o 20 – 30 %. Zákon však nevyřešil všechny problémy a proto byl v r. 1983 přijat Zákon o zdokonalení struktury. Od předcházejícího se, z hlediska cílů a metod, podstatně nelišil. Jeho platnost vypršela v r. 1986. Nicméně problémy s nadbytečnými kapacitami zůstaly a proto byl v r. 1888 přijat nový zákon, který se od předchozích lišil tím, že nebyl zaměřen na regulaci odvětví. Ale na určité typy či dokonce fáze výroby. Počátkem 90. let tato fáze průmyslové politiky orientované na strukturální problémy odvětví končí a tím končí i široce chápané pojetí průmyslové politiky.

V lednu roku 2001 bylo MITI transformováno na METI (Ministry of Economy, Trade and Industry). I po transformaci zůstává METI rozhodujícím realizátorem průmyslové politiky Japonska. Ta by měla být v budoucnosti mnohem více integrována s technologickou politikou a koordinována s politikou životního prostředí.

Mise METI spočívá v tom, být navigátorem v podpoře různorodých účastníků a vytvářet sociálně ekonomický systém pro tyto účastníky, aby mohli co nejlépe využít své schopnosti.

METI sleduje 5 hlavních úkolů:

1. Soustředit se nejen na průmysl, ale na sociální a hospodářské systémy jako celek.
2. Podporovat inovace potřebné na otevření cesty pro hospodářský a sociální růst.
3. Hledat řešení pro globální problémy, řešení tendencí zmenšování rodin, stárnutí populace a

jiných otázek.
4. Iniciovat politiky vhodné pro Japonsko a mezinárodní komunitu ve světle zvyšování hospodářské globalizace.
5. Být vnímavým vůči hodnotám starších občanů, neziskových organizací, regionálních komunit a ostatních účastníků.

Nové politiky iniciované METI zahrnují:

1 flexibilnější prostředí pro podnikání a zaměstnanost,
2 zodpovědnost vůči revoluci v informačních technologiích,
3 podporu malého a středního podnikání a regionálních ekonomik konzistentních s novým růstovým mechanismem,
4 nové inovační metody,
5 využití energetické-ekologického omezení a demografického posunu v podobě růstových příležitostí,
6 dosažení diverzifikované společnosti,
7 posílení externích hospodářských vztahů.

V japonské průmyslové politice se projevuje přání, aby podniky nebankrotovaly a lidé nepřicházeli o práci. Tento přístup je dán japonskou agrární historií, kdy zemědělci si vzájemně pomáhali. V praktické průmyslové politice to vedlo ke vzniku neformálních kartelů - neexistoval protikartelový zákon. Existovala však obrana proti mezinárodní konkurenci.

V japonským podnicích přetrvává uplatňování principu seniority, kdy moc je soustředěná v rukou šedesátiletých či sedmdesátiletých manažerů. Úředníci bývalého MITI měli ve svých rukách více moci než zvolení politici. O prestiži jejich práce svědčí i skutečnost, že z 10 000 zájemců získával práci v tomto úřadu 1.

Nutnost překonávání krize z druhé poloviny 90. let vede k rozbíjení **keiretsu** a negování principu celoživotního zaměstnání. Do vlastnictví japonských podniků se postupně zapojují zahraniční investoři.

3.4.2 Průmyslová politika USA

Tato politika je poznamenána dlouholetou filosofií americké společnosti o volném trhu a maximální svobodě jednotlivce. V podnikání dominuje soukromý sektor, vláda je malá a uplatňuje minimální zásahy do ekonomiky. Ve společnosti existují velké mzdové rozdíly, zdůrazňována je osobní odpovědnost za kvalifikaci, neustále dochází k nepřátelským převzetím firem. Firmy se snaží o maximální spokojenost akcionářů, vyvíjejí silný tlak na snižování nákladů. Existuje silná spotřebitelská krátkodobá orientace. Přesto i v této zemi jsou přijímána opatření, mající charakter průmyslové politiky.

V historii USA lze vysledovat tři rozdílné přístupy ke státním zásahům do ekonomiky. První je

představován klasickým liberalismem (základem jsou myšlenky, které publikoval A. Smith), druhý požaduje zodpovědnost vlády za národní blahobyt (je založen na nedůvěře trhu a je představován programem známým z třicátých let minulého století pod názvem New Deal). Třetí směr se objevuje po nástupu prezidenta Clintona, a volá po novém postavení individua ve společnosti, které potřebuje určitou pomoc ze strany vlády. K propagátorům těchto názorů patří zejména nositel Nobelovy ceny za ekonomii z r. 2001 a šéf ekonomických poradců prezidenta Clintona (a bývalý šéf Světové banky) Joseph Stiglitz.

USA nemají orgán, který by byl podobný japonskému METI. Nicméně významnou roli v praktické průmyslové politice sehrávalo a sehrává Ministerstvo obrany USA, které zejména v období studené války formou státních zakázek přispívalo k získání světového vůdcovství amerických podniků v řadě odvětví, která jsou dnes považována za odvětví high-tech (špičkových technologií).

Významnou roli při koncipování průmyslové politiky USA má i Rada pro konkurenční schopnost (Council on Competitiveness), která navrhuje opatření k prosazení americké konkurenční schopnosti a vůdcovství na světových trzích tak, aby rostla životní úroveň všech Američanů.

Velké možnosti v ovlivňování a prosazování opatření hospodářské (průmyslové) politiky má i Národní rada pro vědu a techniku (NCST) a ekonomičtí poradci prezidenta USA.

Po 11. září r. 2001 se výrazně mění vyhlídky, jak světové, tak i americké ekonomiky. Dochází ke zhoršování situace v ekonomice a hledají se cesty jak tomu čelit. Ke zpomalení hospodářského růstu došlo v globální ekonomice již před tímto datem. Pokles postihl v různé intenzitě většinu vyspělých i rozvojových zemí, především však USA. Události po uvedeném datu vedly k dalšímu oslabení poptávky a vedly ke snížení vývozů do USA. Na tyto události hospodářská politika USA reagovala jak snížením úrokových sazeb centrální banky (Fed) ze 6,5 % na 1,25 % (na nejnižší úroveň za uplynulých 40 let), tak i dodatečnými rozpočtovými výdaji. Došlo tedy k určitému uvolnění měnové a fiskální politiky. Již předchozí zpomalování hospodářského růstu v USA (počátkem roku 2001) ukázalo, že tato země má značný přebytek investičních kapacit a že USA se musejí především spoléhat na stimulaci domácí poptávky.

Velká konkurence a nízký růst znamenají menší možnost pro zvyšování cen. To má za následek snižování inflace. Nízká míra inflace ovšem omezuje možnosti použití měnové politiky. Nominální snížení je vyšší, než reálné, snižují se tak možnosti pro stimulaci ekonomiky prostřednictvím negativních reálných úrokových sazeb.

Oslabení tempa růstu HDP vyvolává vyšší náklady na splácení dluhu. Výše dluhu se nemění, ale splácení dluhu ujídá z vytvořeného menšího koláče. Stejně jako japonská, ocitá se americká ekonomika pod vlivem deflace.

Události, které poznamenaly ekonomiku USA a které si vynutily nový pohled na roli státu v ekonomice byla i kalifornská energetická krize (léto 2001 a požadavky na zestátnění energetiky v Kalifornii) a účetní skandály velkých firem (Enron, Worldcom….).

Nová úloha vlády se např. v r. 2002 projevila návratem k deficitnímu státnímu rozpočtu, ústupem

od snižování daní, reformou penzijního systému, regulací obchodu s finančními deriváty…

3.4.3 Průmyslová politika EU

Hospodářskou politiku EU lze rozdělit do dvou skupin a to na společně prováděnou a koordinovanou. Příkladem společné může být obchodní či zemědělská politika. Průmyslová politika patří mezi politiky, které jednotlivé státy s EU koordinují

V rámci **Evropské unie** dnes existuje užší pojetí průmyslové politiky, než které bylo podáno na počátku této kapitoly. Průmyslová politika se orientuje jednak na eliminaci rozdílů mezi hospodářskou úrovní jednotlivých oblastí, na posílení konkurenceschopnosti průmyslu EU vůči Japonsku a USA formou různé pomoci vybraným odvětvím či oborům, utlumování neefektivních výrob a podporu rozvoje malého a středního podnikání. V Maastrichtské smlouvě z r. 1992 o Evropské unii je průmyslu věnována samostatná kapitola a za hlavní směry k dosažení konkurenční schopnosti průmyslu EU jsou považovány následující:

- urychlení adaptace průmyslu na strukturální změny,
- podpora příznivého prostředí pro iniciativu a podnikavost (zejména malých a středních podniků),
- podpora příznivého prostředí pro spolupráci mezi podniky,
- pomoc lepšímu využívání výzkumu a technologického rozvoje.

Opatření na pomoc průmyslu EU tvoří následující položky:

1 podpora investic do nehmotných aktiv,
2 rozvoj průmyslové spolupráce,
3 posílení konkurenčního prostředí,
4 společná obchodní politika v oblasti průmyslu
5 specifická opatření pro vybrané průmyslové sektory,
6 modernizace působení veřejné správy v sektoru průmyslu,
7 specifické programy pomoci malým a středním podniků (podpora podnikání).

Rada Evropské unie Rozhodnutím 96/413/ES přijala Akční program k posílení konkurenceschopnosti evropského průmyslu. Akční program byl doporučen nejenom členským zemím EU, ale i zemím usilujícím o připojení k EU.

V širším pojetí průmyslová politika EU zahrnuje:

1 vnější obchodní politiku (anti-dumpingovou politiku, bilaterální a multilaterální obchodní smlouvy ovlivňující jednotlivá průmyslová odvětví),
2 obecná opatření působící pozitivně na dokončení a další rozvoj jednotného vnitřního trhu Evropské hospodářské a měnové unie,
3 rozvoj evropské infrastruktury,
4 podporu podnikání malých a středních podniků,
5 sociální a regionální politiku (má hlavně význam v oblastech, kde by průmyslová

restrukturalizace mohla zapříčinit nežádoucí sociální nebo regionální důsledky),
6 úsilí orientované na vzdělávání a výchovu (jedná se o výše uvedené investice do nehmotných aktiv),
7 ochranu hospodářské soutěže,
8 snahu o posílení kooperace evropských společností,
9 výběrová opatření ve prospěch určitých odvětví,
10 politiku podporující výzkum a vývoj technologií.

3.5 Průmyslová politika v ČR

V průběhu transformačního období aplikovaly průmyslovou politiku v různém rozsahu a intenzitě všechny vlády. Opatření v oblasti průmyslové politiky však lze označit za nahodilá a přicházející v řadě případů příliš pozdě. Ucelenou Koncepci průmyslové politiky, která představuje, podobně jako průmyslové politiky EU, tržně a neintervenčně směřovanou vládní koncepci rozvoje průmyslu, schválila vláda ČR v r. 2000. Prioritou průmyslové politiky je zvýšení konkurenceschopnosti českého průmyslu a exportní výkonnosti, především růstem produktivity práce z přidané hodnoty, zvětšením rentability vlastního kapitálu a také zrychlením inovace výrobního sortimentu.

Z hlediska časového horizontu lze charakterizovat **cíle průmyslové politiky** jako :

krátkodobé

1 obnova růstu HDP,
2 nastartování dlouhodobějších růstových tendencí ve zpracovatelském průmyslu,
3 stabilizace podnikatelského prostředí,

střednědobé

4 dokončení klíčových strukturálních změna v průmyslu, vyplývajících z transformačního procesu,
5 značný nárůst produktivity práce,
6 vytváření nových pracovních příležitostí, zejména v malých a středních podnicích,
7 dosažení souměřitelné konkurenceschopnosti u vyráběné produkce,

dlouhodobé

1 vytvořit přibližně v r. 2010 takový průmyslový potenciál, který bude plně srovnatelný s průměrem dosahovaným v tomto období v EU.

Reakcí na problémy českého průmyslu jsou **jednotlivé iniciativy průmyslové politiky**. Ve zpracovatelském průmyslu jsou zaměřeny na:

3 iniciativy podporující růst průmyslových investic, především přímých zahraničních investic

strukturálního charakteru,

4 iniciativy realizující privatizaci a státní pomoc při revitalizaci a restrukturalizaci význačných průmyslových podniků a obecně při restrukturalizaci podniků nacházejících se v nesnázích,
5 iniciativy podporující rozvoj interních zdrojů ve výrobním procesu, napomáhající zvyšování výkonnosti a konkurenceschopnosti podniků,
6 odvětvové a sektorové iniciativy na restrukturalizaci citlivých odvětví (jako např. hutní průmysl) nebo pro podporu sektorů podmiňujících rozvoj hospodářství v globálním smyslu (průmyslové využití tuzemské obnovitelné surovinové základny),
7 iniciativy podporující kultivaci podnikatelského klima, především jeho správní a legislativní rámec.

Institucionální a finanční rámec pro implementaci jednotlivých iniciativ průmyslové politiky za účelem posílení konkurenceschopnosti průmyslu ČR zabezpečuje **Akční program**. Opatření Akčního programu mají střednědobý dopad v horizontu 3 až 6 let. Finančně je Akční program zabezpečován jak z prostředků veřejných rozpočtů a soukromých zdrojů, tak také ze zdrojů EU (program PHARE, předstrukturální fondy a po vstupu ČR do EU i tzv. Strukturální fondy).

Základní programový dokument součinnosti hospodářské a sociální politiky v oblasti průmyslu na období 2001-2006 představuje tzv. **Sektorový operační program Průmysl (SOP),** který byl přijat v závěru roku 2000. SOP navazuje na cíle a strategie průmyslové politiky ČR. Hlavním strategickým cílem SOP je zvýšení výkonnosti a konkurenceschopnosti průmyslu. K tomuto cíli mají přispět **hlavní skupiny podprogramů**:

1 restrukturalizace průmyslové výrobní základny,
2 podpora podnikání v průmyslu a průmyslových službách,
3 rozvoj lidských zdrojů v průmyslu,
4 zvyšování konkurenceschopnosti průmyslové výroby.

Jednotlivé skupiny podprogramů jsou tvořeny dílčími podprogramy, které se orientují na posílení konkurenceschopnosti a výkonnosti zpracovatelského průmyslu a průmyslových služeb. Dílčí podprogramy tvoří:

1 zavádění nových technologií a výrobků do výrobní základny (jedná se o podporu produkce malých středních podniků),
2 podpora rozvoje regionálního průmyslu a průmyslových služeb,
3 podpora průmyslovým podnikům při strukturálních změnách,
4 podpora stabilizace regionálního průmyslu a průmyslových služeb,
5 služby poskytované výrobním podnikům v oblasti zkušebnictví, metrologie a technické normalizace,
6 manažer středního a velkého podniku (program se orientuje na projekty, jejichž cílem je 1) zvyšování kvalifikace, znalostí a dovedností nutných pro řízení firem, 2) zavedení certifikátů osvědčujících získané znalosti a dovednosti nutné pro řízení firem, 3) aplikace celoživotního vzdělávání vrcholového managementu v průmyslu),
7 rozvoj jakosti ve výrobě službách,
8 manažer malého podniku (podporovány jsou projekty, orientované na 1) zavedení certifikovaných programů vzdělávání pro manažery malých podniků, 2) rozvoj znalostí v oboru práva, obchodních činností a financí, 3) poskytování specializovaných služeb

zaměřených na rozvoj a zabezpečení činnosti malých podniků),

9 rozvoj obchodu,

10 profese v průmyslu (program je určen pro projekty zaměřené na 1) zavedení a aplikací certifikátů, osvědčujících znalosti a dovednosti pro výkon v určitých profesích průmyslových podniků, 2) vybudování institucí k nabytí dovedností jak pro přípravu absolventů na výkon povolání, tak i pro rekvalifikaci pracovníků, 3) aplikaci celoživotního vzdělávání v průmyslových podnicích.

V r. 2001 schválila vláda **Strategii posílení národohospodářského růstu** (tzv. „Velký třesk"). Strategie je založena na myšlence, že českou ekonomiku lze rozdělit na:

5 dynamickou, růstovou, exportně orientovanou část, která je většinou pod kontrolou zahraničního strategického partnera. Nepotřebuje ani tak pomoc, jako spíše tlak na maximální liberalizaci světového obchodu, předvídatelné právní prostředí a příznivé podnikatelské klima. Od vlády se dále očekává informační servis a pomoc při získávání a financování zakázek (exportní úvěry),

9 ekonomiku (domácí), která je na tom špatně a potřebuje nástroje aktivní hospodářské politiky, zejména na podporu postižených nebo opomíjených regionů a malého a středního podnikání. Strategie vybrala 13 regionů podle hledisek, která umožní čerpat prostředky i z programů EU (nezaměstnanost, počet obyvatel, počet nezaměstnaných na volné pracovní místo).

Čtyři **hlavní cíle** strategie jsou:

1. Růst HDP.
2. Růst zaměstnanosti.
3. Růst výkonnosti.
4. Růst kupní síly obyvatel.

Čtyři **klíčové oblasti** národohospodářského růstu tvoří:

1. Vnitřní ekonomika.
2. Externí ekonomika.
3. Majetková aktiva.
4. Inovace.

Čtyři **strategické přístupy**, na kterých je strategie založena:

1. Agresivita na mezinárodních trzích.
2. Přitažlivost pro zahraniční kapitál.
3. Sociální soudržnost.
4. Podpora domácího podnikání.

Rozhodující akce strategie zahrnují:

2 investiční pobídky,
3 offsetové programy,
4 privatizaci státních akciových podílů ve státních průmyslových podnicích,
5 veřejné zakázky,
6 agresivní podporu vývozu,
7 podporu bytové výstavby a regenerace panelových sídlišť,
8 rozvoj dopravní infrastruktury,
9 restrukturalizaci uhelného hornictví,
10 restrukturalizaci hutnictví,
11 programy stabilizace a oživení předlužených průmyslových podniků (EXIT a ROZVAHA),
12 rozvoj integrovaných průmyslových zón a regenerace průmyslových území.

Průmyslová politika je jedním z oddílů, které musela ČR zpracovat a projednat s EU v rámci **acquis commmunitaire**.

V srpnu 2002 bylo publikováno **programové prohlášení vlády ČR**, ve kterém se v pasážích věnovaných průmyslové politice uvádí:

Vládní průmyslová politika bude orientována především na vytváření prostředí příznivého pro podnikání, na podporu investic, na dokončování restrukturalizace průmyslu a na jeho další případnou privatizaci.

Vláda bude pokračovat v podpoře zvyšování konkurenceschopnosti tuzemských výrobců vytvářením podmínek pro posilování jejich ekonomické stability a zvyšování technické a technologické úrovně výroby a vyráběných produktů. Významná část veřejné podpory bude směřovat na strukturální projekty ve zpracovatelském průmyslu, které budou splňovat podmínky pro spolufinancování ze strukturálních fondů Evropské unie.

V návaznosti na pozitivní zkušenosti z předchozích let bude vláda dále rozvíjet existující systém podpory investování s větším důrazem na podporu produkce s vyšší přidanou hodnotou, na rozvoj vývojových technologických center a center strategických služeb, ale i na zajištění návratnosti poskytnutých podpor. Přitom se zaměří na výraznější orientaci těchto investic k produkci výrobků pro konečnou spotřebu a investičních statků, k efektivní stabilizaci zaměstnanosti, k růstu kvalifikace pracovních sil a k posilování exportní výkonnosti. Snahou vlády bude ve větší míře než doposud podpořit rozvoj řetězců českých dodavatelských firem pro velké investory v České republice. Při podpoře budování průmyslových zón se vláda zaměří na lokality většího nadregionálního významu, a to především v strukturálně postižených oblastech.

Vláda připraví zdokonalení systému podpory malého a středního podnikání tak, aby odpovídal významu tohoto sektoru v ekonomikách zemí Evropské unie a jeho pozici při tvorbě nových pracovních míst a při rozvoji ekonomické aktivity v regionech. V této souvislosti vláda posílí úlohu Českomoravské záruční a rozvojové banky a bude usilovat o zlepšení dostupnosti finančních zdrojů z bankovního sektoru zejména pro malé a střední firmy.

Vláda v dialogu s odbornými kruhy a širokou veřejností bude aktualizovat dlouhodobou energetickou koncepci. V návaznosti na ni bude vypracován další postup v oblasti regulace elektroenergetiky a její privatizace. Vláda bude pokračovat v realizaci přijatého Programu

restrukturalizace českého ocelářského průmyslu s cílem vytvořit rovnocenné podmínky pro všechny hutní společnosti a využití jejich silných stránek.

Zvláštní pozornost bude vláda věnovat zdokonalení systému ochrany spotřebitele v souladu s evropskými normami. Prioritním úkolem v dané oblasti bude ochrana českého vnitřního trhu před dovozem nebezpečných výrobků a před nelegálními dovozy a ochrana ekonomických zájmů spotřebitelů.

Důležitou prioritou vlády je podpora průmyslového výzkumu a vývoje a zvyšování jakosti. Cílem této podpory budou nové produkty s vyšší přidanou hodnotou a jakostí, užití špičkových technologií, konstrukčních materiálů a moderních pracovních a technologických postupů.

3.6 Institucionální zabezpečení průmyslové politiky v České republice

Realizace průmyslové politiky je v jednotlivých zemích vázána na instituce, které jsou za průmyslovou politiku jako celek, či za její jednotlivé nástroje, odpovědny podle příslušné legislativy. Podle tzv. kompetenčního zákona má v ČR odpovědnost za průmyslovou politiku Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR

Ministerstvo průmyslu a obchodu je ústředním orgánem státní správy pro:

a) státní průmyslovou politiku, obchodní politiku, zahraničně ekonomickou politiku, tvorbu jednotné surovinové politiky, využívání nerostného bohatství, energetiku, teplárenství, plynárenství, těžbu, úpravu a zušlechťování ropy a zemního plynu, tuhých paliv, radioaktivních surovin, rud a nerud,
b) hutnictví, strojírenství, elektrotechniku a elektroniku, pro průmysl chemický a zpracování ropy, gumárenský a plastikářský, skla a keramiky, textilní a oděvní, kožedělný a polygrafický, papíru a celulózy a dřevozpracující a pro výrobu stavebních hmot, stavební výrobu, zdravotnickou výrobu, sběrné suroviny a kovový odpad,
c) vnitřní obchod a ochranu zájmů spotřebitelů. zahraniční obchod a podporu exportu,
d) věcí malých a středních podniků, s výjimkou regionální podpory podnikání a pro věci živností,
e) technickou normalizaci, metrologii a státní zkušebnictví,
f) průmyslový výzkum, rozvoj techniky a technologií.

K dalším orgánům hospodářského centra, které bezprostředně působí ve vybraných problémech průmyslové politiky patři:

- **Ministerstvo pro místní rozvo**j, které je ústředním orgánem státní správy ve věcech regionální politiky, včetně regionální podpory podnikání ...
- **Ministerstvo životního prostředí,** které je ústředním orgánem státní správy pro státní ekologickou politiku.
- **Ministerstvo zemědělství**, v jehož kompetenci je potravinářský průmysl.

Celková koncepce i jednotlivá opatření průmyslové politiky se prosazují jako proces kolektivního vyjednávání, jehož se vedle vlády zúčastňují i odbory, svazy či sdružení velkých a malých podnikatelů.

Odbory jsou jak na národohospodářské, tak i podnikohospodářské úrovni považovány za výlučné zástupce pracujících pro vyjednávání, a to zejména v otázkách mezd, zaměstnaneckých požitků, pracovních pravidel a mechanismech řešení sporů. Pro současné období je obecně charakteristická rozdílná úroveň odborové organizovanosti v jednotlivých průmyslových odvětvích, která se současně odlišuje podle jednotlivých zemí. Tradičně největší byla ve většině průmyslově vyspělých zemí odborová organizovanost v těžkém průmyslu. Restrukturalizace ekonomik směrem k terciární sféře a vznik malých a středních podniků v této oblasti s rostoucí zaměstnaností žen znamená oslabení odborové organizovanosti. Na členství v odborech působí i současná dlouhodobá masová nezaměstnanost a s ní spojená neschopnost nezaměstnaných platit členské příspěvky, resp. i ztráta víry v účinnost odborových organizací. Tento fakt se projevuje zejména u mladých lidí.

Podle Zákoníku práce mají odborové orgány právo kontroly dodržování pracovněprávních předpisů, vnitřních mzdových předpisů a závazků kolektivních smluv, ze kterých vznikají nároky jednotlivým pracovníkům.

V podnicích, ve kterých odbory neexistují, mohou zaměstnanci ustanovit **zaměstnanecké (podnikové) rady**. Ty, stejně jako odbory, mají právo na informace od zaměstnavatelů ve věcech, které se mohou zaměstnanců v rámci pracovního poměru významným způsobem dotknout. Pokud v podniku nepůsobí ani odbory, ani zaměstnanecká rada, musí zaměstnavatel informovat každého zaměstnance. Zaměstnanec má však vždy právo obrátit se v pracovně právních záležitostech na úřad práce nebo na soud.

Odbory jsou orgánem s právní subjektivitou. To neplatí pro zaměstnanecké rady.

Tripartita představuje spolupráci vlády, zaměstnavatelů a zástupců pracujících při provádění sociální nebo ekonomické politiky. Hlavní cíl tripartitních konzultací jak ve světě, tak i v tuzemsku je dnes spojován s otázkami udržení nebo znovuobnovení konkurenční schopnosti podniků.

Sdružení podnikatelů a svazy průmyslu (v ČR Svaz průmyslu a dopravy) jsou odbornými reprezentanty podnikatelů či průmyslových podniků ve vztahu k vládě. Zastoupení podnikatelských subjektů při jednání s mocenskými a zákonodárnými orgány státu se může realizovat i prostřednictvím hospodářských komor ve kterých se podnikatelé a podniky mohou sdružovat dobrovolně či povinně. Tyto komory zpravidla navíc poskytují potřebné informace pro podnikání, kontrolují hospodářskou soutěž, zprostředkovávají hospodářské kontakty, poskytují pomoc při odborném vzdělávání apod.

Dalším subjektům, které jsou do průmyslové politiky zapojeny a které hrají specifickou roli v podmínkách české ekonomiky, je věnována pozornost v kapitolách, zabývajících se jednotlivými oblastmi průmyslové politiky.

3.3 Globalizace ekonomických procesů a průmyslová politika

Průmyslová politika je nucena zohledňovat globalizační procesy. Musí hledat odpovědi především na následující otázky:

- Má směřovat dovnitř ekonomiky (získávání zahraničních investic) nebo směrem ven (podpora proexportních opatření)?
- Jaké nejefektivnější strategie pro získání a udržení konkurenčních výhod v době zrychlujícího se vědeckotechnického rozvoje je možné volit?
- Zda a jak může být chráněn méně rozvinutý domácí průmysl, resp. jeho některá odvětví?
- Jak se bude vyvíjet přeshraniční spolupráce?
- Jak se bude vyvíjet horizontální a vertikální integrace?
- Jaké je a bude dostupnost kvalifikované pracovní síly?
- Které faktory jsou nejdůležitější při rozhodování o lokalizaci průmyslu?
- Jak vypadá systém vládních podnětů podpory investičního procesu?

V podmínkách globalizace se mění struktura průmyslové politiky. Jednoznačně lze konstatovat, že rozsah použitelných variant této politiky se zužuje, protože se prohlubuje liberalizace světového ekonomického prostředí. Ale globalizace nevylučuje potřebu průmyslové politiky. Základním úkolem této politiky se stává orientace na vzrůst konkurenceschopnosti průmyslu a celé ekonomiky.

V průmyslové politice dochází k posunu od poptávkové k nabídkové orientaci (supplyside). Státy přestávají provádět intervence směřující k ochraně a podpoře specifického průmyslu. Přecházejí k obecnějším strategiím zaměřeným na podporu konkurenceschopnosti v celé ekonomice nepřímo - nárůstem investic do infrastruktury, vzdělávání, výzkumu, vývoje, zlepšováním dopravních systémů, větší podporou transferu technologií, širším rozvojem efektivnějších průmyslově zaměřených servisních aktivit. Dochází k posunu od vnitřní orientace zaměřené na podporu průmyslu sloužícího domácímu trhu k externí orientaci zaměřené především na exportní trhy. Větší důraz je kladen na regionální cíle, resp. politiky, vytvořené za účelem pomoci zaostalým regionům v rámci země nebo zaostalým oblastem v rámci regionů (např. v EU). Restrukturalizace je spojena s privatizací existujících průmyslových podniků. Jsou podporovány aktivity malých a středních podniků.

Shrnutí

Tržní selhání opodstatňují státní intervenci, ale ta něco stojí a výsledky nakonec nemusí představovat úspěch. Mění se způsob intervence. Dříve byly regulovány existující podniky či dokonce celá odvětví, dnes je cílem vytváření systémového prostředí. Podporou podnikání se aktivně zabývají národní vlády, i integrační seskupení.

Klíčová slova

Hospodářská politika, průmyslová politika, technická politika, proexportní politika, strukturální politika, MEZI, keiretsu, Sektorový operační program, Akční program, odbory, tripartita,

globalizace

Otázky a úkoly

3. Dovážené zahraniční výrobky konkurují tuzemským nižší cenou a lepší kvalitou. Jak lze tuto konkurenci překonávat, když současně sílí tlak subdodavatelů na ceny, rostou ceny energií a sílí mzdové požadavky zaměstnanců?

6. Proces vědeckovýzkumné práce se vyznačuje dvojím rizikem. A to, že buď řešení nebude úspěšné, nebo že se výsledky řešení nepodaří včas realizovat. Jak lze přistupovat ke snižování tohoto rizika? Diskutujte zejména možnost vytváření rezerv, zahrnování výdajů na výzkumné poloprovozy do nákladů, odpisy nerealizovaných projektů.

8. Která řešení považujete za výhodnější. Zdanění výzkumných a vývojových prací nižší daní z příjmu, nebo uznání nákladů na výzkum a vývoj za daňově odpočitatelnou položku?

Užitečné internetové adresy

www.mpo.cz www.vlada.cz www.meti.go.jp www.economy.gov.sk www.oecd.org www.compete.org www.isc.hbs.edu www.econweb.com www.wifo.at

4.

PODPORA INOVAČNÍHO PROCESU

V současném období je ve většině průmyslově vyspělých zemí považována **podpora inovačního procesu za klíčovou úlohu průmyslové politiky**. Podpora výzkumu a vývoje vychází z nutnosti udržet, resp. zvyšovat konkurenční schopnost vyráběné produkce a národních ekonomik na světových trzích. I když mezi jednotlivými zeměmi existuje v podstatě jednotná orientace na řešené problémy (zejména informační technologie a telekomunikace, rozvoj biotechnologií, netradiční materiály, nové energetické zdroje), existují v těchto zemích rozdílné přístupy k podpoře výzkumu a vývoje, tj. jádra inovačního procesu.

4.1 Inovace

Za inovace jsou považovány změny vyvolané aktivitou podnikatelů. Inovace lze z obsahového hlediska členit na[1] :

- výrobkové (nové výrobky nebo výrobky s novými vlastnostmi),
- technologické (nové výrobní procesy),
- přístup na nové trhy,
- využití nových zdrojů surovin a materiálů,
- zavedení nových organizačních struktur.

Schumpeter se zaměřil ve svém přístupu na mikroekonomii. Jeho poznatky však zasahují i do sféry makroekonomie. Schumpeter tvrdil, že se technické inovace objevují a rozšiřují velice nerovnoměrně mezi sektory v čase i prostoru.

Pokud základní inovace prokáže reálně svou efektivnost, stává se předmětem zájmu ostatních podnikatelů, kteří chtějí využít nové růstové příležitosti. Masové zavádění inovací vyžaduje značné objemy investic, které vedou k cyklickému vývoji ekonomiky. Schumpeter rozlišoval a inovačně interpretoval dlouhotrvající hospodářský cyklus (s délkou vlny 45 - 60 let, dnes nazývaný Kondratěvovým cyklem nebo dlouhou vlnou), střednědobý cyklus (investiční s dobou trvání 7 - 11 let, tzv. Juglarův cyklus) a krátkodobý cyklus (spojený s cykly zásob a trvající 3 - 5 let, nazývaný také Kitchinův cyklus). Na jeden Kondratěvův cyklus připadá 6 Jauglarových a na jeden Juglarův 3 Kitchinovy.

Dlouhé vlny vedou k cyklickému vývoji, jehož základní charakteristiky jsou uvedeny v tabulce 4.1.

[1]Jedná se o klasifikaci rakouského ekonoma J. A. Schumpetera (1883 - 1950). V jeho přístupu je inovace chápána jako absolutní novinka. Pokud ji zavádí další podnikatel, nejedná se o inovací, ale o imitaci.
V naší ekonomice se rozpracováním teorie inovací a praktickými otázkami jejího využití zabýval Fr. Valenta - viz dále.

Tabulka 4.1: Souhrnná charakteristika fází „dlouhých vln“

Charakteristika	**Deprese (Krize)**	**Oživení**	**Konjunktura**	**Recese**
hrubý národní produkt	malý či žádný růst	rostoucí tempa růstu	silný růst	klesající tempa růstu
poptávka po investicích	nevyužité kapacity, racionalizační investice, nepříznivý ekono-mický výhled	růst obnovovacích investic, start nových sektorů	silná expanze objemu fondů, důraz na investice do infrastruktury	investice do úspor z rozsahu, postupný posun k racionalizaci
spotřebitelská poptávka	dočasný růst na úkor úspor	kupní síla hledá nové typy výdajů	expanze poptávky ve všech sektorech	pokračující růst
sklon k inovacím výrobkové inovace (nová průmyslová odvětví)	+	++++	++	+
výrobkové inovace (existující odvětví)	+++	+++	+	+
procesní inovace (existující odvětví)	+++	+	++	++
procesní inovace v základních sektorech	+	++	+++	++
zaměstnanost	masivní nezaměst-nanost díky ra-cionalizaci a stagnující poptávce	pokles míry neza-městnanosti s růstem obnovovacích investic a nových výrobců	(téměř) plná za-městnanost s tím, jak růst vedoucího sektoru ovlivňuje celou ekonomiku	vzestup nezaměst-nanosti s ohledem na náhradu pracovních sil

podíl mezd a platů na národním důchodu (reaguje se zpožděním)	roste jak nárůst mezd předbíhá růst produktivity (a pokles zisků)	klesá s tím, jak vysoká nezaměstna-nost plodí pokles mzdových požadavků	zpočátku pokles, pak růst	nárůst s tím, jak reálná mzda předbíhá růst produktivity
struktura trhů	monopolistická a oligopolistická struktura, vysoká míra úpadků	formují se	zprvu konjunktura	diverzifikace pohlcování firem

Pramen: Dujin van, J. J.: The Long Wave in Economic Life. London. Allen Unwin 1983. S. 142.
Symbol + označuje intenzitu inovačního procesu.

Ve světové ekonomice lze počátky dlouhých vln vymezit těmito daty a převratnými inovacemi (tabulka 4.2).

Tabulka 4.2: Inovace stojící na prahu dlouhých vln

Kolem roku[2]	**Inovace**
1800	Mechanické tkalcovské stavy, parní stroj, parolodě, používání koksu v hutnictví, ... (1. vlna)
1850	Železnice, telegraf, cement, fotografie, ... (2. vlna)
1900	Elektrifikace, automobil, chemie, hliník, letadlo, film, ...(3. vlna)
1950	Elektronika, televize, jaderná energie, plastické hmoty, kosmické lety, počítače, ...(4. vlna)

Nastupující nová dlouhá vlna[3] na přelomu století a tisíciletí vychází ze zaměření výzkumu, který byl charakterizován v úvodním odstavci této kapitoly.

V jednotlivých vlnách hrála vedoucí roli různá odvětví. Příznačný pro ně byl vývoj v podobě S křivky.

Inovační zisk v Schumpeterově pojetí lze rozdělit na primární a sekundární – viz tabulka 4.3.

Tabulka 4.3: Inovační zisk

Primární inovační zisk	první forma	snížení nákladů
	druhá forma	nový výrobek
Sekundární inovační zisk		účast na všeobecném růstu cen

[2] Pro potřeby této publikace považuje autor hrubé vymezní počátků dlouhých invačních vln za postačující, i když nepřesné.

[3] Zda se, že v USA s určitým předstihem k zachycení páté vlny již došlo v polovině 90. let. Tuto domněnku potvrzuje úspěšný vývoj americké ekonomiky probíhající v tomto období – rostl HDP, zvyšovala se zaměstnanost, cenová hladina zůstávala stabilní.

Primární inovační zisk má dvě základní formy:

- první z nich je jednodušší a vztahuje se k inovacím, které způsobují snížení nákladů na neměněné výroby,
- druhá, poněkud méně jasná. Se vztahuje k inovacím, kterými se mění kvalita výrobků, případně vznikají nové výrobky.

Obě formy inovačního zisku mají společný základ v tom, že tržní cena výrobku zpočátku ztrácí vazbu na dosavadní nákladově-cenové pole na příslušném trhu. Pro obě formy platí, že inovační zisk je pomíjivou veličinou. Druhá forma je navíc spojena s inovacemi, které způsobují, že nové výrobky ztrácejí kontinuitu s dosavadními kvalitami výrobků na příslušném trhu a jeví se tedy po jistou dobu jako vzácnost.

Různě úspěšné inovace mohou vyvolávat větší nebo menší snížení nákladů, pokud jde o neměnné výrobky, anebo podstatnější či méně podstatné změny v kvalitě výrobků.

V závislosti na tom zabírá inovační zisk v tržní ceně výrobků větší nebo menší podíl a jeho dohasínání může trvat delší nebo kratší dobu. Rozměr a trvání inovačního zisku jsou podmíněny v každém případě řádem inovace.

Inovační zisk z nového výrobku je závislý také na inovačním stáří odvětví, k němuž náleží, a na originalitě příslušné inovace, tj. na tom, zda jde o výrobek prvního úspěšného výrobce, nebo o výrobek založený na imitaci, či licenční výrobu. Závisí rovněž na tom, jak se výrobek rozšiřuje, tj. na tvaru jeho životního cyklu.

Sekundárním inovačním ziskem je účast výrobců běžného zboží v zavedených oborech na všeobecném růstu a později poklesu tržních cen v průběhu Kondratěvovy vlny a v menší míře také vln nižších řádů. Expanze nových odvětví – „tahounů“ – na počátku Kondratěvovy vlny přináší expanzi investic způsobenou přezbrojováním výrobních a jiných činností. Významným stimulem expanze investic je i vybavování domácností novým spotřebním zbožím dlouhodobého užití.

Růst poptávky po nových skupinách výrobků vynáší také růst poptávky po běžném zboží, výrobcích zavedených odvětví, včetně tradičních skupin investičních statků. S růstem poptávky rostou tržní ceny běžného zboží. Tento růst je zaznamenáván cenovými indexy.

Do reprezentativních souborů výrobků, resp. do spotřebních košů, sloužících sledování vývoje cen, jsou zařazovány výlučně již zavedené výrobky. Nově nastupující výrobky se dostávají do reprezentativních souborů a spotřebních košů, teprve když již nejsou nové.

Proto Schumpeter dochází k závěru, že sekundární inovační zisk, projevující se nejprve růstem a později, když Kondratěvova vlna opadá, poklesem cen zavedeného zboží, překrývá primární inovační zisk v obou formách.

Nové výrobky nejsou cenovými indexy postiženy a úspora nákladů na dosavadní výrobky je v prvním období Kondratěvovy vlny zastřena všeobecným růstem cen běžného zboží. Tato první forma později klesajícího primárního inovačního zisku se projevuje až ve druhé fázi Kondratěvovy vlny jako složka všeobecného poklesu cen.

Snižování masy realizovaného inovačního zisku vede k úbytku daňových výnosů.

Moderní teorie inovací nechápe jako prvotní impuls pro jejich zavádění poptávku. Poptávka a zisková kritéria pro usměrňování inovačního procesu mají význam až v době, kdy začínají být zřejmé možnosti praktického využití inovací. Počáteční, tj. vědeckovýzkumná fáze inovačního procesu by měla být chápána jako tvůrčí činnost orientovaná na hledání a vytváření technických příležitostí.

V naší hospodářské praxi je rozšířena **Valentova klasifikace inovací**, která třídí jednotlivá konkrétní opatření, zaměřená na zdokonalení výrobků a technologických procesů v podobě, kterou uvádí tabulka 4.4.

Tabulka 4.4: Klasifikace inovačních řádů podle Fr. Valenty

Řád inovace	**Označení**	**Co se zachovává**	**Co se mění**	**příklad**
minus n	degenerace	nic	úbytek vlastností	opotřebení
0	regenerace	objekt	obnova vlastností	údržba, opravy
	RACIONALIZACE			
1	změna kvanta	všechny vlastnosti	četnost faktorů	další pracovní síly
2	intenzita	kvalita a propojení	rychlost operací	zvýšený posun pásu
3	reorganizace	kvalitativní vlastnosti	dělba činností	přesuny operací
4	kvalitativní adaptace	kvalita pro uživatele	vazba na jiné faktory	technologické konstrukce
	KVALITATIVNÍ INOVACE			
5	varianta	konstrukční řešení	dílčí kvalita	rychlejší stroj
6	generace	konstrukční koncepce	konstrukční řešení	stroj s elektronikou
7	druh	princip technologie	konstrukční koncepce	tryskový stav
8	rod	příslušnost ke kmeni	princip technologie	netkaná textilie
	TECHNOLOGICKÝ PŘEVRAT - MIKROTECHNOLOGIE			
9	kmen	nic	přístup k přírodě	genová manipulace

Pramen: Valenta, Fr.: Inovace v manažerské praxi. Velryba Praha. 2001, strana 46.

Na řádu inovace je závislá frekvence inovačního toku, tj. četnost výskytu inovací jednotlivých řádů za jednotku času. Čím vyšší je řád inovace, tím nižší je jejich frekvence. Na jednu inovaci vyššího řádu připadá několik inovací stejného výrobního faktoru o jeden stupeň nižšího inovačního řádu.

Frekvence inovací je různá v jednotlivých odvětvích a obecně závisí na stupni, v jakém je ustálena jejich technologie.

Nositelem inovací je **lidská tvořivá aktivita**. Ta způsobuje změny ve výrobní struktuře podniku. Jedná se o změny výrobků nebo způsobů jejich výroby, tj. o **inovace**. Inovace vyvolávají změny v chování podniku, ve kterém byly uskutečněny. Změny v chování jsou **efekty** uskutečněných inovací. Celý proces lze zjednodušeně vyjádřit jako vztah aktivity (A), inovací (I) a efektů (E) v této podobě

A ⟶ I ⟶ E

4. 2 Podpora inovačního procesu

Úloha průmyslové politiky v této oblasti spočívá především v rozhodnutí o prioritách, které budou ze strany státu podporovány. Po tomto výběru je řešena otázka, zda tyto priority budou zabezpečovány domácím výzkumem a vývojem[4], nebo zda bude podporováno přebírání základních poznatků a objevů, které byly učiněny v zahraničí. Oba způsoby závisí na prostředcích, které stát na tuto podporu může vynaložit i na úrovni domácí vědeckovýzkumné základny, na tom, zda je tato schopna zabezpečit v přijatelném čase poznatky s možnostmi praktického využití.

V tržních ekonomikách se předpokládá, že výzkum a vývoj by měl být více než z 50 % financován soukromým sektorem, a to především výzkum aplikovaný.

Financování aplikovaného výzkumu státem bez finanční spoluúčasti zainteresovaných podnikatelských subjektů je téměř vyloučeno. Podnikatelské subjekty mohou srovnávat náklady aplikovaného výzkumu s očekávanými hospodářskými výsledky.

---

[4] V oblasti výzkumu a vývoje je v zemích OECD obsah základních pojmů vymezen v tzv. manuálu Frascati. Tyto pojmy se běžně používají v úředních dokumentech, statistikách a vědních politikách. **Základní výzkum** - experimentální nebo teoretická práce provedená k získání znalostí o základech jevů a pozorovaných skutečnostech a to bez úvah o jejich konkrétní aplikaci. Základní výzkum se dále dělí na:

- neorientovaný základní výzkum (badatelský výzkum), který je prováděn v zájmu rozvoje poznání, a to bez úsilí o hospodářský či sociální přínos a také bez snahy o aplikaci výsledků na řešení praktických problémů,
- orientovaný základní výzkum, který je prováděn s očekáváním, že vytvoří širokou bázi poznatků, která pravděpodobně bude základem pro řešení již rozpoznaných či předpokládaných (aktuálních či budoucích) problémů, či objevujících se možností využití.

Aplikovaný výzkum - původní zkoumání provedené k získání nových znalostí, které je však již směrováno k specifickému a praktickému cíli. Aplikovaný výzkum se dále dělí na:

- všeobecný aplikovaný výzkum, který je soustavným zkoumáním za účelem získávání nových poznatků, které ještě nedosáhlo stadia s jasnou specifikací cílů pro jeho aplikace,
- specifický aplikovaný výzkum, který je rovněž soustavným zkoumáním za účelem získávání nových poznatků, ale směrovaných ke specifickému praktickému cíli s jasnou aplikací výsledků.

Experimentální vývoj (často jen „vývoj“) je systematickou prací, která využívá existujících znalostí získaných výzkumem a praktickými zkušenostmi, a která směřuje k výrobě nových materiálů, výrobků nebo zařízení, k zavedení nových postupů, systémů a služeb nebo podstatnému zlepšení toho, co se již vyrábí nebo je zavedeno. Orientovaný základní výzkum a všeobecný aplikovaný výzkum se někdy označují společným pojmem **strategický výzkum, či orientovaný výzkum (někdy i cílově orientovaný výzkum nebo výzkum generický**). Nespecifikovaný výzkum na vysokých školách je ta část výzkumu a vývoje vysokých škol, která je neoddělitelně spojena se vzděláváním, je financována státem a není podporována formou projektů nebo výzkumných záměrů.
Průmyslový výzkum - zpravidla aplikovaný výzkum nebo orientovaný výzkum, který se provádí s předpokladem, že jeho výsledky budou využity v průmyslu. Nejde tedy jen o výzkum prováděný ve výzkumných organizacích a útvarech průmyslových podniků.

Základní výzkum, který je zaměřen na tvorbu nových poznatků, by měl být financován především ze státního rozpočtu.

Státní zásahy do činnosti vědeckovýzkumných institucí jsou považovány za nepřípustné, s výjimkou těch případů, kdy stát vystupuje jako zákazník. A to především v oborech, které jsou pro soukromý sektor neatraktivní nebo finančně neúnosné (ekologie, zdravotnictví, vojenský a kosmický výzkum...). Stát se zde zpravidla zúčastní nejen financování výzkumu a vývoje, ale zabezpečuje i realizaci výsledků v praxi.

Kromě identifikace vědeckovýzkumných aktivit, které stát hodlá určitým způsobem podporovat, mělo by jeho úsilí být zaměřeno na vytváření proinovačního klimatu v ekonomice v podmínkách konkurenčního prostředí.

4.2.1 Daňová a jiná finanční stimulace

Daňově jsou zvýhodňovány inovující podnikatelské subjekty. Ty zpravidla šetrněji využívají prostředky uspořené na daních než prostředky získané ze státního rozpočtu. Stát je současně zbaven nutnosti sledovat, jak je využívána jeho podpora na jím stanovené priority. Kromě diferencované daně mohou být použity i další nástroje:

- zdaňování výzkumné a vývojové činnosti nižší sazbou daně z příjmu,
- dary pro výzkum a vývoj zahrnované do nákladů a neomezování jejich rozsahu,
- slevy na daních z příjmu v případě přírůstku nákladů na výzkum a vývoj,
- možnost odpočtu od zdanitelných příjmů 100 % výdajů na přístroje a zařízení pro výzkumné a vývojové účely,
- časové (až například 5 leté) osvobození od daně z příjmu u tzv. strategického výzkumu,
- zahrnutí investic pro výzkum a vývoj do nákladů,
- možnost jednorázového odpisu jednoúčelového zařízení pořízeného pro účely výzkumu a vývoje,
- na makroúrovni zvětšení rozsahu prostředků na financování strategických záměrů.

4.2.2 Poskytování informací a financování vědecké činnosti

Stát podporuje činnost institucí, které se zabývají získáváním, zpracováváním a transferem vědeckotechnických, ekonomických, právních, finančních a jiných informací. Inovující podnikatelské subjekty mají přístup k těmto informacím zpravidla bezplatný

V některých zemích vlády vytvářejí specializované státní instituce zaměřené na podporu vědeckotechnického rozvoje.[5]

---

[5] V **SRN** je státní podpora výzkumu a vývoje zabezpečována třemi institucemi:

- Max Planck Gesellschaft, která koordinuje činnost 61 nezávislých institucí základního výzkumu,
- Deutsche Forschungsgemeinschaft, která jako organizace při spolkovém ministerstvu školství a vědy podporuje základní výzkum na německých univerzitách a přiděluje dotace ze státního rozpočtu na jednotlivé programy,
- Franhofer Gesellschaft, která zastřešuje činnost 33 organizací aplikovaného výzkumu a zprostředkovává pro ně přidělování státních zakázek v souladu se státní vědeckovýzkumnou politikou spolkového Ministerstva pro vědu a techniku.

Státní podpora vědecké činnosti a vývoje technologií v **České republice** se realizuje na základě zákona České národní rady z května 1992. Tímto zákonem je **vědecká činnost vymezena jako organizovaná, problémově, tématicky a kriticky orientovaná soustava poznávacích činností, jejichž hlavním cílem je získání nových znalostí**. Vývoj technologií představuje soustava cílově orientovaných činností, které vedou k technologickým (technickým) řešením zjištěných problémových situací.

Jako poradní orgán vlády byla zřízena **Rada pro vědeckou činnost a vývoj technologií**. Ta především zpracovává pro vládu návrh zásad rozdělení účelových finančních prostředků ze státního rozpočtu na podporu vědecké činnosti a vývoje technologií, posuzuje návrh rozpočtu Grantové agentury a její prioritní programy, navrhuje výši institucionálních prostředků vynakládaných ústředními orgány na činnost jimi řízených organizací v oblasti vědecké činnosti a vývoje technologií.

Grantová agentura je rozpočtovou organizací zřízenou vládou. Poskytuje účelové finanční prostředky na základě výsledků veřejné soutěže.

Organizací, která se, vedle vysokých škol, zabývá především základním výzkumem, je **Akademie věd**. Svou činnost uskutečňuje prostřednictvím pracovišť Akademie, která jsou rozpočtovými nebo příspěvkovými organizacemi.

Státní iniciativy se v řadě zemí zaměřují i na vytváření vhodných podmínek pro vznik vědeckotechnických parků.

Vědeckotechnické parky (jinak též vědní parky, vědní centra, technické či technologické parky, technické inkubátory, inovační firmy apod.) představují úzké sepětí mezi výzkumem a vývojem (reprezentovaným vysokými školami či Akademií věd) na jedné a výrobou a obchodem na druhé straně. Složka výzkumu a vývoje je zde velice silná.

K jiným formám podpory podnikání patří i následující, ve kterých však vlastní podpora inovačního procesu ustupuje do pozadí.

Podpora inovačního podnikání ve **Velké Británii** je zabezpečována odborem obchodu a průmyslu na Ministerstvu hospodářství, které zabezpečuje programy v oblasti poradenství a transferu technologie.
V rámci poradenství v oblasti rozvoje nových výrobků a technologií mohou malé podniky získat dotace ve výši 75 % nákladů na poradenství, pokud přispívá ke zvyšování jakosti, lepší organizaci výroby, zkvalitňování technologie produkce a řešení technických problémů. Firmy zaměstnávající od 50 do 500 pracovníků, které zajišťují zavádění nových výrobních procesů, se mohou ucházet o finanční podporu ve výši 50 % nákladů vynaložených na poradenství.
Při transferu technologií mohou firmy, které zaměstnávají méně než 500 osob získat dotace v určité výši, ovšem za předpokladu, že se samy budou podílet na financování stanovenou minimální částkou..
Podniky, které se podílejí na plnění úkolů v rámci programu SPUR (Support for Product Under Research), mohou získat finanční podporu.. Společné projekty vědeckých pracovišť a podniků jsou podporovány dotacemi, které činí až 50 % nákladů vynaložených na projekt a získává je každý partner.
Jiné příklady: v **Kanadě** bylo vytvořeno Ministerstvo průmyslu, vědy a techniky, ve **Finsku** působí Rada vědeckotechnické politiky Finska, v **Norsku** Královská rada pro vědecký a průmyslový rozvoj atd.

Jedná se především o **průmyslový, resp. hospodářský park**. I zde jde o využívání nových poznatků, ale hlavní smysl je v rozvoji a následném využívání existující či budované průmyslové základny. Průmyslové parky primárně souvisí s oživením či intenzifikací průmyslové výroby v tom kterém regionu.

V praxi se lze setkat i s pojmem **obchodní centra nebo business parky.** Zde je primárně položen důraz na uzavírání kontraktů a výměnu informací. Inovace zde již vystupují ve zpředmětněné podobě výrobků nebo služeb, se kterými se obchoduje.

Vědeckovýzkumná základna ČR je od r. 1999 zapojena do spolupráce v rámci EU účastí v tzv. Rámcových programech. V pořadí 6. program je vymezen obdobím 2002 – 2006 (byl schválen v EU v srpnu 2002).

Tabulka 4.5: Orientace dosavadních Rámcových programů EU

Rámcový program	**1. RP 1983-1987**	**2. RP 1987-1991**	**3. RP 1990-1994**	**4. RP 1994-1996**	**5. RP 1998-2002**
Tržní prostředí	národní orientace	evropská orientace	evropská orientace	globalizace	Nepředvída-telné okolnosti a snaha o vytvoření řádu
Průmysl	orientace na dodavatele	orientace na trh	orientace na trh	životní prostředí a uživatel	koncentrace a zřizování sítí
Výzkum	pod tlakem techniky	tržní prostředí	orientováno systémově	orientace na společnost	problémová orientace a udržitelný rozvoj

Pramen: Evropská komise

Možnost zapojit se do projektů mají ze strany ČR jak pracoviště AV, vysoké školy, tak i soukromé podniky a investice.

Snahu o vytvoření komplexního systému výzkumu a vývoje představuje **Národní politika výzkumu a vývoje ČR**. Programový dokument zpracovaný vládou jednak poukazuje na zásadní nedostatky v této oblasti: malý přínos výzkumu a vývoje pro společnost a ekonomiku, chyby v transformaci po roce 1990 spojené s privatizací a rušením řady výzkumných pracovišť, značná decentralizace systému státní podpory, nadbytečný počet programů s převahou malých projektů, stárnutí lidského potenciálu, špatné podmínky pro uplatnění mladých odborníků a nedostatečná finanční přímá finanční podpora jak ze státního rozpočtu, tak i z podnikových zdrojů.

V uvedeném dokumentu je politika výzkumu a vývoje chápána jako součást celkové strategie státu. V oblasti základního výzkumu budou podporovány výzkumné záměry pracovišť, které budou mít předpoklady k dosažení špičkových, mezinárodně uznávaných výsledků nebo k vytvoření základny pro navazující tuzemský aplikovaný výzkum a vývoj. Aplikovaný výzkum bude zahrnovat velké národní programy orientované na maximální přínos pro potřeby lidí, společnosti a ekonomiky. Stát bude podporovat informační infrastrukturu v rámci výzkumu a vývoje.

Pro zlepšení meziodvětvové spolupráce mají být zřizována Národní výzkumná centra, která by měla napomáhat i regionálnímu rozvoji.

Státní podpora se soustředí především na dlouhodobé aktivity v základním výzkumu a na aktivity, jejichž výsledky budou využívat malé a střední podniky bez vlastních výzkumných a vývojových kapacit. Vývoj státní podpory bude závislý na dosažených výsledcích a jejich uplatnění v praxi.

4.2. 3 Role Ministerstva průmyslu a obchodu v podpoře výzkumu a vývoje

Ministerstvo je, podle kompetenčního zákona, garantem průmyslového výzkumu a vývoje. Každoročně formou veřejné soutěže vyhlašuje Programy průmyslového výzkumu a vývoje[6]. Veřejná soutěž je otevřena pro všechny fyzické osoby s českým občanstvím a trvalým pobytem v ČR nebo právnické osoby s trvalým sídlem v ČR včetně vysokých škol a výzkumných ústavů. Např. od r. 1999 jsou vyhlašovány následující programy:

- **Zvýšení exportní výkonnosti českého průmyslu** (vývoj výrobků a technologií znamenajících proexportní efekty a náhrady nynějších importů),
- **Rozvoj center špičkových průmyslových výrobků a technologií** (zaměřený na dlouhodobější spolupráci výzkumných pracovišť s průmyslovými organizacemi na řešení konkrétních projektů vědy a výzkumu, orientovaných na zvýšení výkonnosti a konkurenceschopnosti českého průmyslu),
- **Strategické průmyslové technologie** (zaměřené na oblasti související s krytím potřeb obrany a bezpečnosti státu).

Státní podpora je zpravidla poskytována na neinvestiční účely a tato podpora může mít některou z následujících podob:

---

[6] Programy, které směřují na podporu průmyslu a podnikání v ČR jsou financovány jednak ze státního rozpočtu, jednak z jiných zdrojů. Programy **financované ze státního rozpočtu** lze dělit na všeobecné (horizontální) a speciální. Ke **všeobecným** patří, vedle podpory výzkumu a vývoje i podpora malých a středních podniků (viz kapitola 9. této publikace) a programy týkající se podpory zaměstnanosti.
Speciální podpory se týkají energetiky (podpory na úsporu energií a používání obnovitelných energetických zdrojů), podpory účasti na výstavách a veletrzích, podpory exportu (CzechTrade, EGAP, ČEB). Podpory ekologie a podpory cestovního ruchu.
Podpory **financované z jiných, než rozpočtových prostředků** se týkají podpory inovačního podnikání, rizikového kapitálu, jakosti a ekologie.
Vedle domácí podpory může český průmysl využívat široké nabídky programů EU.

- **návratná finanční výpomoc** (účast státu nesmí přesáhnout 50 % z celkových potřebných finančních zdrojů a finanční výpomoc musí být splacena nejpozději do 5 let po ukončení řešení projektu),
- **dotace** (lze je uplatnit pouze u projektů, jejichž výsledky jsou určeny více subjektům.

Pro malé a střední podniky je Ministerstvem průmyslu a obchodu v podstatě každoročně formou veřejné soutěže vyhlašován:

- program na podporu výzkumu, vývoje a inovačního podnikání **TECHNOS,**
- program na podporu založení a provozu vědecko-technických parků **PARK**.

Cílem programu TECHNOS je urychlit zvyšování úrovně techniky a technologií v ČR realizací projektů výzkumu a vývoje v praxi a přispět k urychlení nákupu a využívání nových technických poznatků a technologií. Program je určen malým a středním podnikům a poskytuje jim návratnou finanční výpomoc na projekty aplikovaného výzkumu či transferu techniky a technologií. Výjimečně může být právnickým či fyzickým osobám podílejícím se na projektech aplikovaného výzkumu, jejichž výsledky jsou určeny více osobám, poskytnuta dotace.

Cílem programu PARK je přispět vytvářením inovační struktury k realizaci změn v regionech s využitím vhodných prostor k účelovému uspořádání buď zcela samostatných, nebo částečně provázaných subjektů, zabezpečujících výzkum, transfer technologií, malou průmyslovou výrobu a informační, poradenské a výchovné činnosti na vysoké technické a organizační úrovni. Program je určen subjektům z ČR, které předloží projekt založení, organizace a provozu vědeckotechnického parku nebo projekt rozvoje existujícího parku. Podpora představuje dotaci do výše 50 % celkových nákladů na realizaci projektu.

Shrnutí

Prioritou v české ekonomice byly v 90. letech transformační a privatizační procesy. Malá pozornost ze strany centra a nedostatečné výdaje na výzkum, vývoj a inovace v podnikové sféře vedly ke ztrátě konkurenceschopnosti. Inovace sehrávají rozhodují roli v konkurenceschopnosti průmyslu V ČR je výše výdajů na výzkum a vývoj v r. 2002 na úrovni 1,25 % HDP, zatímco ve Finsku či Švédsku činil 3,7 %. Za celou EU se předpokládá, že do r. 2010 by mělo být dosaženo 3 % HDP, přičemž podíl státu by měl být 1 % HDP.

Klíčová slova

Inovace, Schumpeter, Valenta, invence, imitace, dlouhé vlny, inovační zisk, vědecká činnost, výzkum, vývoj, grant, vědeckotechnický park

Otázky a úkoly

1. Dovážené zahraniční výrobky konkurují tuzemským nižší cenou a lepší kvalitou. Jak lze tuto konkurenci překonávat, když současně sílí tlak subdodavatelů na ceny, rostou ceny energií a sílí mzdové požadavky zaměstnanců?

2. Proces vědeckovýzkumné práce se vyznačuje dvojím rizikem. A to, že buď řešení nebude úspěšné, nebo že se výsledky řešení nepodaří včas realizovat. Jak lze přistupovat ke snižování tohoto rizika? Diskutujte zejména možnost vytváření rezerv, zahrnování výdajů na výzkumné poloprovozy do nákladů, odpisy nerealizovaných projektů.

3. Která řešení považujete za výhodnější. Zdanění výzkumných a vývojových prací nižší daní z příjmu, nebo uznání nákladů na výzkum a vývoj za daňově odpočitatelnou položku?

Užitečné internetové adresy

www.mpo.cz www.msmt.cz www.cas.cz www.vlada.cz www.vyzkum.cz www.gacr.cz www.oecd.org

5.

PODPORA PRŮMYSLOVÝCH INVESTIC

Rychlé zavádění výsledků výzkumu a vývoje do praxe představuje důležitý faktor udržení či zvýšení konkurenční schopnosti průmyslu a jeho odvětví. Státy s rozvinutou tržní ekonomikou zabezpečují prosazování žádoucích změn především prostřednictvím **stimulace investic**. Tato stimulace je zabezpečována jak obecnou makroekonomickou politikou, tak specifickými opatřeními v rámci průmyslové politiky. Zatímco makroekonomická politika vytváří všeobecné možnosti pro investování (na základě vytvořeného hrubého domácího produktu a předpokládané míry investic), průmyslová politika stimuluje investiční aktivitu v průmyslu.

Samotná vysoká míra investic nemusí být zárukou bezprostředního růstu HDP. Působí zde jak fáze hospodářského cyklu, tak i kvalita managementu a pracovní síly.

Vysoká míra investic může být dána i slabou měnou. Dovážené technologie tak podražují a tím pádem se jich na obyvatele doveze méně.

Efektivnost investic lze posuzovat vztahem Δ HDP/Δ investice. Nelze zapomínat, že investice mohou růst, ale k růstu HDP nedochází. Příčinou může být struktura (zaměření) investic (např. na zlepšení životního prostředí, rozvoj maloobchodu …).

Kromě cyklické obnovy fixního kapitálu se na výši investic odrážejí i očekávání podnikatelů.

Významnou roli v investičním procesu hrají přímé zahraniční investice (PZI)[1], které jsou zdrojem kapitálu, technologií a exportních příležitostí pro firmy v zemi, do které směřují.

Zahraniční investice lze získat dvěmi základními způsoby:

- nabízením úlev,
- vytvářením příznivého podnikatelského prostředí.

Úlevy jsou pro stát schůdnější, představují však krátkodobější řešení, jsou spojeny s deformováním konkurenčního prostředí.

---

[1] Přímou zahraniční investicí se rozumí taková dlouhodobější investice, která vede k převzetí alespoň 10 % podílu firmy v jiné zemi než té, ze které pochází investor. Přímé zahraniční investice lze rozdělit na přijaté a poskytnuté. U nejvyspělejších zemí světa poskytnuté PZI převyšují přijaté, u transformujících se ekonomik je tomu opačně. V oblasti jihovýchodní Asie je ohromný růst přijatých PZI doprovázen zvyšováním poskytnutých PZI.
Od přímých zahraničních investic je třeba odlišovat přímé zahraniční portfoliové investice do akcií (PZIA). Odlišnosti spočívají v tom, že investoři ZPIA:

- zpravidla poskytují jen finanční kapitál tím, že kupují akcie konkrétní společnosti, aniž by měli zájem o její ovládnutí a kontrolu,
- akcie často drží jen krátkodobě s ohledem na očekávaný vývoj kurzů a dividend,
- jsou představováni především finančními institucemi a soukromými osobami.

Příliv PZI do ČR nastal v souvislosti s procesy privatizace. Ta však pomalu končí a do ČR by měly přicházet především PZI neprivatizační. Motivem pro rozhodování investorů je vstup ČR do EU a následně do měnové unie. Zájmu zahraničních investorů může napomáhat i recese v zemích EU (psáno v r. 2002).

PZI mohou vystupovat v následující podobě kapitálových transferů:

- investice do základního kapitálu v hotovosti,
- investice do základního kapitálu jiným druhem kapitálu,
- reinvestované zisky,
- úvěry od mateřské firmy pobočce.

PZI mají silný vliv na regionální politiku. Systém investičních pobídek, které země nabízí zvyšuje kredit země mezi potencionálními zahraničními investory.

5.1 Úloha státu v investičním procesu

Pro současné období je ve státech s tržní ekonomikou v oblasti investic charakteristický následující přístup:

- snižují se, resp. téměř mizí přímé investice do upadajících průmyslových odvětví, tj. odvětví, která nemají naději stát se konkurenceschopnými na světových trzích,
- jsou omezovány investice do neperspektivních regionů,
- investiční zdroje jsou přesouvány do odvětví využívajících výsledky vědeckotechnického rozvoje,
- preferovány jsou investice do perspektivních regionů,
- stát jako investor ve státních podnicích je nucen chovat se jako soukromí investoři,
- ze strany státu jsou přijímána opatření na podporu investic malých a středních podniků,
- rozvoj investičních aktivit je podněcován vytvářením takového prostředí, v němž rozhodující jsou tržní signály pro rozhodování o alokaci investic.

5.2 Nástroje podpory investičního procesu

5.2.1 Daňová opatření

Rozvoj investičních aktivit podnikatelských subjektů závisí na jejich daňovém zatížení, a to zejména na **dani z příjmu (zisku)**. Pozornost v této kapitole je věnována nejenom daním z příjmů právnických osob, ale i osob fyzických.

I když horní hranice daně z příjmu právnických osob ukazují stupeň daňového zatížení, neposkytují celkovou charakteristiku dopadů daní na podnikatelské subjekty. A to z toho důvodu, že vedle daně z příjmu platí podnikatelské subjekty i další daně, např. DPH, která patří k tzv. nepřímým daním. Sazby nepřímých daní jsou v jednotlivých zemích rozdílné.

Pro některá odvětví či podnikatelské subjekty (malé a střední podniky, podniky se zahraniční majetkovou účastí) mohou být voleny **odlišné výše zdanění** (viz např. odlišné zdanění malých a velkých pivovarů v české ekonomice).

I když má výše daňové sazby základní význam, nelze jej absolutizovat[2]. Podle názoru českých průmyslníků by tito dali přednost před předpokládaným plošným snižováním daní z příjmů možnosti zrychleného odpisu nedobytných pohledávek a zvýšení počtu položek, které lze odečíst z daňového základu.

Snižování daní je spojeno s růstem agregátní poptávky a může vést k inflačním tlakům v ekonomice a k nárůstu deficitu zahraničního obchodu a to v případě, že se ekonomika nachází na či nad úrovní potenciálního produktu (maximálně dlouhodobě udržitelného objemu produkce při plném využití výrobních zdrojů a cenové stabilitě)[3].

Co se týká daňového zatížení právnických osob v ČR, je srovnatelné se zeměmi EU. V těch však existují větší možnosti odpisů, zejména při nákupu nových technologií.

Z reformních zemí je např. nízká daň z příjmu právnických osob uplatňována v Maďarsku (18 %), přičemž tato země je srovnatelná s ČR z hlediska typu politické stability, infrastruktury a mzdových nákladů. Rozdílná výše zdanění v obou zemích může ovlivňovat rozhodování zahraničních investorů o umístění jejich kapitálu.

Vysoké zdanění z příjmů však dlouhodobě zatěžuje hospodářský růst, nepůsobí motivačně pro domácí investory ani pro vstup zahraničních investorů. V návaznosti na to může docházet k odlivu aktivit do zahraničí nebo do černé ekonomiky, k nárůstu nezaměstnanosti a k poklesu hrubého domácího produktu.

V této souvislosti je připomínána tzv. "Lafferova křivka", podle níž vysoké daňové sazby vedou v důsledku nižší úrovně ekonomické aktivity k výraznému omezení základu pro výpočet daně.

Získání vyšších příjmů do státní pokladny může, i když se na to na první pohled může zdát paradoxní, přinést i zavedení tzv. **rovné daně** z příjmů fyzických osob. Tato daň byla např. od počátku roku 2001 zavedena v Rusku v jednotné výši 13 %. Vedle zvýšení příjmů státu došlo ke snížení pracovníků potřebných pro výběr daní.

Oproti rovné dani bývá progresivní daň obhajována proto, že bohatí přispívají na chudé. Ale v současné české praxi existuje u daně z příjmu fyzických osob téměř 130 osvobození, úlev, odchylek a výjimek, které představují prostor pro daňové úniky. Rovná daň znamená zrušení těchto selektivně působících odpočitatelných položek.

Z makroekonomického hlediska je výše daní závislá na výši státních výdajů. Jejich racionální omezení může vést k nižšímu daňovému zatížení, pokud stát nepřipustí deficitní financování.

---

2 Podnikatel si musí vždy spočítat, jaké dopady úprava daní do jeho podnikání přináší, zda změny daňových sazeb nemají spíše psychologický, než ekonomický efekt.

3 Prezident G. Bush mladší po svém nástupu do funkce snížil v USA daně. Původní záměr na snížení vycházel z rozpočtového přebytku. Při zpomalování ekonomiky se daňové škrty stávají nástrojem cyklické stimulace. V USA došlo dokonce počátkem r. 2001 k refundaci části zaplacených daní a vynořily se otázky „Co s více penězi? Utratit, splatit dluhy, spořit?“ Současně došlo ke snížení úrokových sazeb, což mělo rovněž přispět k oživení ekonomiky. .

Nelze ale jednoznačně předpokládat, že výrazné snížení daní povede k ekonomickému růstu. Počátkem 80. let, za éry prezidenta Reagana byly daně v USA radikálně sníženy, ale současně stoupl státní dluh a narostl deficit státního rozpočtu[4]. Podobně ve Švédsku, které představuje zemi s nejvyšší daňovou zátěží (kolem 53 %) mezi rozvinutými průmyslovými státy, došlo v 90. letech za krátké vlády pravice k drastickým daňovým úlevám, které vyústily v hlubokou hospodářskou krizi. Zadlužení vzrostlo na 12 % HDP. V současném Švédsku není otázka snižování daní na pořadu dne, neboť řada lidí zde z daní žije (pracovníci veřejné správy, ti, co jsou odkázání na sociální podporu či podporu v nezaměstnanosti…).

Statistiky OECD uvádějí, že daně z příjmů osob tvoří necelou třetinu a daně z příjmů společností necelou desetinu z celkových daňových příjmů v členských zemích této organizace.

Daňový základ je ovlivňován i používanými **metodami odpisování hmotného a nehmotného majetku.** Zrychlené odpisování vytváří v podnikatelských subjektech v kratším čase větší objemy prostředků, které lze použít na reinvestování.

V některých zemích, např. v Rakousku, nejsou metody zrychleného odpisování povoleny, ale investice do strojů a zařízení mohou být odepsány až do 120 % pořizovací hodnoty.

Povahu investičních stimulů mají i daňové **úlevy na příspěvcích na sociální zabezpečení** u investic nově uváděných do provozu.

Od daní mohou být až do určité výše osvobozeny **rezervy na budoucí investice**, vytvořené ze zisku před zdaněním.

Evropským trendem je snižování daně z příjmu právnických osob. Tato tendence je zdůvodňována především volností pohybu kapitálu směrem do daňových rájů (viz dále). I v podmínkách ČR se uvažuje se snížením této daně v poměrně krátkém časovém horizontu na výši 25 %. Strategie daňové reformy je spojena s přesunem z daní přímých do daní nepřímých (spotřební a DPH). U drobných podnikatelů má být výběr daní z příjmu fyzických osob realizován formou daňového paušálu.

I když daně představují významnou hnací sílu investic, nejsou jediným faktorem v rozhodování investorů. Ti přihlížejí např. i možnostem daňových prázdnin, výši úroků, cenám pozemků, nákladům na energii, přístupům k trhu, telekomunikacím, kvalifikaci a nákladům na pracovní sílu, politickým rizikům, systémům investičních pobídek, stabilitě měny a v neposlední řadě i k byrokracii na území hostitelské země.

Pro zahraniční investory je důležitým vodítkem pro jejich rozhodování i rating příslušné země[5].

---

[4] Jako jediná ze zemí skupiny G-7 hospodaří s rozpočtovým přebytkem Kanada, a to od r. 1997. Přebytek dává lepší možnosti pro reakci na ochlazení světové ekonomiky. Kanada může snižovat daně a financovat podpory veřejných služeb a splácet veřejný dluh. Ten činil v r. 2001 49,1 % HDP, v r. 1996 to bylo 71 % HDP.

[5] Ratingové ohodnocení země je totožné s ratingovým ohodnocením centrální banky. Podstatou ratingu je hodnocení úvěruschopnosti (bonity) dlužníka a vyjadřuje pravděpodobnost, s jakou tento dlužník nesplní své závazky, tj. nezaplatí úroky nebo nesplatí jistinu.
Rating lze rozdělí na **státní rating** a **subjektový rating**. Státní rating se sestavuje vždy a poskytuje základní informaci pro potencionální investory o rizikovosti země. Státní rating je zpravidla představován ratingem centrální banky státu, který je předmětem ratingu.

Do daňových opatření patří i zvýhodnění zahraničních investorů, a to především na základě **mezistátních dohod o zamezení dvojího zdanění** a **mezistátních dohod o ochraně a podpoře investic.**

Smlouvy o zamezení dvojího zdanění neumožňují daňovým poplatníkům vybrat si zemi, ve které bude jejich příjem či majetek zdaněn. Naopak, obsahují ustanovení, která jednoznačně stanovují stát, který má právo zdaňovat ve stanoveném rozsahu určitý příjem či majetek. Druhému státu poté v souladu se smlouvou vzniká povinnost provést opatření k vyloučení dvojího zdanění. Pro daňové poplatníky jsou tak smlouvy ve svém důsledku daňově neutrální, protože zajišťují objektivní rozdělení daňového výnosu mezi smluvní státy.

V jednotlivých smlouvách je vždy specificky řešeno vymezení stálé provozovny, neboť tato provozovna hraje významnou daňovou roli pro smluvní strany.

V souvislosti s daněmi z příjmu je často diskutována otázka tzv. daňových rájů a daňových úniků.

5.2.2 Daňové úniky a daňové ráje

Pojem daňového ráje či offshore finančního centra začíná přitahovat pozornost i jak českých podnikatelů, tak zahraničních investorů. I když je častěji používán výraz daňový ráj, je určitý malý rozdíl mezi daňovým rájem a offshore centrem.

Za **daňový ráj** jsou považovány **země,** které nabízejí pro investory větší daňové úlevy a tím podporují příliv cizího kapitálu. V daňovém ráji dochází k nezdanění nebo minimálnímu zdanění určitých ekonomických aktivit. Tento způsob přilákání zahraničního kapitálu je jedním z nejefektivnějších a přináší státům, které výhodné daňové podmínky vytvářejí, nemalé příjmy. Proto bývají tyto země často terčem kritiky ostatních států za tzv. „daňový dumping“.

Offshore finanční centra jsou **přímo místa**, která mají kromě specifického daňového režimu pro investory také příznivé podmínky pro rozvoj podnikání na svém území (kvalitní telekomunikace, spolehlivý bankovní systém, …).

Subjektový rating lze dělit na **obchodní** a **investiční**. K představitelům obchodního ratingu patří např. firma Dun&Bradstreet. Rating je spojen s krátkodobými a střednědobými riziky, ve kterých se podnikatelský subjekt může nacházet. Rating je zpracováván na základě veřejně dostupných informací. Rating charakterizuje rizikovost operací v průběhu půl roku až dvou let.
Investiční rating může být např. představován firmami Moodyś, Duff&Phelps a další. Ratingové společnosti se zaměřují především na dlouhodobá rizika v horizontu delším než tříletém. Pro rating jsou nezbytné vnitřní informace od firmy podrobené ratingu. Rating jednoznačně stanoví, do jaké míry je podnikatelský subjekt rizikový.
Ratingové společnosti zabývající se státním ratingem či ratingem subjektovým používají různé ratingové tvary. Ty se skládají z různých písmen a číslic, které slouží k identifikaci rizika.

Daňová zvýhodnění lze rozdělit na dva druhy. Prvním je založení tzv. **onshore company**, což je společnost, která za přesně stanovených daňových výhod, úlev nebo daňových prázdnin vyvíjí svou činnost v určité geografické nebo ekonomické oblasti.

Druhou skupinou společností jsou tzv. **offshore company**[6]. Ty mohou obchodovat se všemi zeměmi světa, kromě státu, v němž byly založeny.

V dalším textu jsou pojmy daňový ráj a offshore centrum používány jako synonyma.

Daňový ráj představuje země, která se snaží svou příznivou daňovou politikou přilákat zahraniční kapitál. Tato politika může spočívat:

- v nízké sazbě daně z příjmů,
- v možnosti vyčíslovat jako daňově uznatelné výdaje společnosti, jako např. obchodní obědy či večeře, dary obchodním partnerům,
- ve vynětí příjmů dosažených v zahraničí z dalšího zdanění v daňovém ráji,
- v nízkých či nulových celních sazbách pro cizince,
- v neexistenci jakýchkoliv devizových omezení,
- v anonymitě akcionářů apod.

Daňové ráje mohou mít podobu:

- turistických středisek (např. Bahamy, Panenské ostrovy, Kajmanské ostrovy, Isle of Man),
- rozvinutých obchodních a finančních center (např. Hongkong, Singapur, Lucembursko, Lichtenštejnsko),
- větších ekonomicky vyspělých zemí (např. Švýcarsko či Kypr).

K daňovým únikům lze využít i tzv. **transferových cen**. Tyto ceny vznikají v souvislosti s prohlubující se mezinárodní dělbou práce, při které se české firmy stávají součástí nadnárodních podniků. Pokud v této souvislosti české firmy přestanou vyrábět finální výrobky a budou se zabývat kooperací v rámci nadnárodního podniku, budou tyto vztahy mezi mateřskou společností (sídlící v zahraničí) a dceřinými společnostmi (sídlícími v hostitelské zemi) účtovány v transferových (převodních) cenách.

Úroveň těchto cen zpravidla určuje mateřská společnost, která pomocí transferových cen může:

- uskutečnit **daňový únik** tím, že zisk u firem, které působí v zemích, kde je vysoké zdanění příjmů, je udržován na nízké úrovni. Toho lze dosáhnout např. tím, že mateřská společnost nasadí vysoké dovozní ceny u komponentů, které hostitelská země potřebuje pro svou produkci. Následný vývoz z této země je pak realizován za nízké ceny,
- obejít **dovozní omezení** tím, že mateřská společnost pro hostitelskou zemi sníží dovozní transferové ceny. Hostitelská země pak může dovézt větší objemy příslušných komodit,
- snížit **dovozní clo**, pokud se vypočítává z hodnoty faktury. Při nízkých dovozních cenách je i nízký vyměřovací základ cla.

[6] Označení pochází z anglického práva a původně označovalo loď, která byla zakotvena mimo teritoriální vody státu, ale dostatečně blízko pobřeží, aby mohla obchodovat.

Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj (OECD) vypracovala **Směrnici o transferových cenách pro nadnárodní podniky a daňové správy** (viz Finanční zpravodaj 10/1997). Cílem je vypracování objektivních cen a zabránění daňovým únikům. Podstatou objektivizace cen je tzv. princip tržního odstupu (arm´s length principle), který je definován ve článku 9 odst. vzorové smlouvy o zamezení dvojího zdanění vypracované OECD: „Jsou-li mezi dvěma podniky v jejich obchodních nebo finančních vztazích stanoveny podmínky, nebo jim jsou uloženy, které se liší od těch, které by existovaly mezi nezávislými podniky, pak jakékoliv zisky, kterých by dosáhl jeden z podniků, kdyby nebylo těchto podmínek, avšak z důvodů těchto podmínek jich nedosáhl, mohou být zahrnuty do zisků tohoto podniku a následně zdaněny.“ Na základě Směrnice se stanovují dva druhy metod, které slouží ke stanovení objektivních cen. A to tzv. tradiční transakční metody (metoda srovnatelných nezávislých cen, metody ceny při opětovném prodeji a metoda nákladů a přirážky) a tradiční ziskové metody (metoda rozdělení zisku a metoda čistého rozpětí)[7].

Mezistátní dohody o ochraně a podpoře investic se zabývají těmito otázkami:

- definují pojem investic jakožto každou majetkovou hodnotu investovanou v souladu s hospodářskými aktivitami investorem jedné smluvní strany na území druhé smluvní strany,
- definují pojem investora jakožto jakoukoli fyzickou nebo právnickou osobu, která investuje na území druhé smluvní strany,
- definují pojem výnosu z investice jakožto částky plynoucí z investice a zahrnující (nikoliv však výlučně) zisky, úroky, přírůstky kapitálu, podíly, dividendy, licenční a jiné poplatky,
- deklarují nejen podporu, ale také ochranu investic,
- stanovují národní zacházení a doložku nejvyšších výhod pro cizí investory - tedy stejné zacházení jako se svými vlastními investory nebo investory cizími, jimž byly poskytnuty nejvyšší výhody,
- upravují náhradu škody v důsledku války, ozbrojeného konfliktu, výjimečného stavu, nepokojů, povstání, vzpoury nebo jiných podobných událostí, anebo zabavení či zničení jejich majetku ozbrojenými silami nebo úředními orgány, a to tak, že stanoví, že musí být poskytnutá spravedlivá a přiměřená náhrada neprodleně volně převoditelná ve volně směnitelné měně,
- stanovují, že investice nebudou znárodněny, vyvlastněny nebo podrobeny opatřením majícím podobný účinek s výjimkou veřejného zájmu. I pak je však třeba nutno provést tato patření podle zákona, nediskriminačně a za náhradu stanovenou způsobem uvedeným ve smlouvě,

[7] **Metoda srovnatelných nezávislých (tj. nekontrolovatelných) cen** vyžaduje nalezení srovnatelného zboží nebo služby a následného stanovení ceny v obdobných podmínkách. **Metoda následného (opětovného) prodeje** zjišťuje cenu, za kterou je zboží prodávané propojené firmě dále prodáváno touto firmou třetím osobám. **Metoda nákladové rentability (přirážky)** vyžaduje znalost nákladů a to podle účetních dokladů, které má finanční orgán k dispozici. Daňový orgán musí potom odhadnout přiměřený zisk k těmto nákladům a vzít v úvahu také veškeré skutečnosti, které mohou ovlivnit prodej výrobků. **Metoda srovnatelných zisků (čistého rozpětí)** vychází ze srovnání obdobných podniků v rámci jednoho odvětví, pro které jsou charakteristické obdobné ziskové marže a tak je možno určit na základě odlišností, že vykazované ceny byly úmyslně nadhodnoceny nebo podhodnoceny.Tato metoda se nepoužívá samostatně. Slouží k ověření skutečností získaných jinými metodami. **Metoda očekávaného čistého výnosu** srovnává objem investic mateřské společnosti do společnosti dceřiné, přičemž se předpokládá určitá úroveň výnosu z takto investovaného kapitálu. Je-li zisk dceřiné společnosti dlouhodobě odlišný od investic, ukazuje to, že vztahy mezi propojenými subjekty nejsou postaveny na reálných cenách a že vykazované ekonomické výsledky neodpovídají skutečnosti. Rovněž tato metoda se nepoužívá samostatně, ale slouží k ověření výsledků jiných metod.

- zajišťují převody kapitálu a dodatečné částky k udržení nebo zvětšení investice, dále zisků, úroků, dividend a jiných běžných příjmů, částek na splacení půjček, licenčních nebo jiných poplatků, výnosů z prodeje nebo likvidace investice a příjmů fyzických osob,
- vymezují postoupení práv pro případy, kdy jedna smluvní strana provede platbu svému vlastnímu investorovi z důvodu záruky, kterou poskytla ve vztahu k investici na území druhé smluvní strany,
- formulují sudiště pro spory mezi investorem z jedné smluvní strany a druhou smluvní stranou (Mezinárodní středisko pro řešení sporů z investic - ICSID, nebo rozhodčí řízení podle pravidel UNCITRAL),
- formulují způsob řešení sporů mezi smluvními stranami (rozhodčí řízení),
- stanoví použití jiných předpisů a zvláštní závazky (použít se mohou ty, které jsou pro investora příznivější).

.

5.2.3 Investiční pobídky

Organizace OECD definuje investiční pobídky „jako specifické výhody nabízené vládou dané země za účelem získání zahraniční investice“. Investiční pobídky lze rozdělit na **fiskální** (např. daňové úlevy), **finanční** (dotace) a **regulativní** (vytváření průmyslových či celních zón). V rámci OECD, využívají investiční pobídky prakticky všechny země, a to bez ohledu na jejich politické uspořádání, ekonomickou politiku či výši daňového zatížení. Podobně je tomu i v rozvojových zemích. Systém pobídek odráží především ekonomické možnosti příslušné země.

V ČR byl v roce 2000 přijat zákon o investičních pobídkách. Investičními pobídkami[8] se rozumí:

- sleva na daních z příjmu právnických osob,
- převod technicky vybaveného území za výhodnou cenu,
- hmotná podpora vytváření nových pracovních míst,
- hmotná podpora rekvalifikace zaměstnanců,
- převod pozemků evidovaných v katastru nemovitostí jako zemědělské pozemky a převod ostatních druhů pozemků, a to za ceny zjištěné podle zvláštního právního předpisu účinného ke dni uzavření smlouvy o převodu.

V rámci zpracovatelského průmyslu, na který je zákon především zaměřen[9], investiční pobídky zahrnují:

- slevu na dani z příjmu právnických osob po dobu deset let u nově vzniklé společnosti nebo částečnou slevu na dani z příjmu právnických osob po dobu pěti let u společnosti již existující,
- dotace na vytváření pracovních příležitostí[10],

[8] Investiční pobídky jsou jednou z forem veřejné podpory a jako takové podléhají režimu zákona o veřejné podpoře, podle kterého je udělováno povolení výjimky ze zákazu veřejné podpory Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže. Tento úřad mimo jiné stanovuje i přípustnou míru veřejné podpory z hodnoty investičních nákladů vhodných na poskytnutí veřejné podpory a vztahujících se k investičnímu projektu zadavatele.

[9] Pobídky začaly být posléze poskytovány i v oblasti strategických služeb.

- dotace na školení a rekvalifikace[11],
- poskytnutí průmyslového pozemku za nízké ceny a nebo podporu zainvestování inženýrských sítí.

Poskytnutí investičních pobídek váže zákon na splnění následujících podmínek:

- částka musí být investována do výrobního sektoru, přičemž nejméně 50 % nákladů na výrobní linku musí představovat zařízení uvedená na vládou schváleném seznamu zařízení vyspělých technologií,
- částka musí být investována na koupi nebo výstavbu nového výrobního závodu nebo na rozšíření či modernizaci stávajících výrobních zařízení k zahájení nové výrobní činnosti,
- investor musí investovat minimálně 350 milionů Kč. Pokud se investor rozhodně realizovat investiční akci v okrese, kde je v době předložení záměru míra nezaměstnanosti nejmén2 o 50 % vyšší, než je průměrná míra nezaměstnanosti v celé ČR za uplynulá dvě pololetí, pak se tento limit snižuje na 100 mil. Kč.,
- u investic nad 350 mil. Kč se požaduje, aby nejméně 145 mil. Kč bylo kryto vlastním kapitálem, nikoliv úvěrem. U investic v regionech s vysokou nezaměstnaností musí tento podíl činit nejméně 50 mil. Kč. Za splnění podmínky krytí vlastním kapitálem přitom není možné považovat vynaložení prostředků vytvořených ze zisku samotné investice, na kterou se pobídky žádají,
- investice do strojního zařízení musí představovat nejméně 40 % celkové investované částky,
- navrhovaná výroba musí splňovat všechny ekologické normy platné v ČR.

Investiční pobídky jsou navrženy tak, aby měly maximální dopad na počáteční etapy projektu, kdy jsou pozitivní přínosy v peněžních tocích nejvíce patrné. Jsou dostupné pouze pro vytváření nových výrobních aktivit (koupě nebo výstavby nového výrobního závodu, rozšíření či modernizace stávajícího závodu pro novou výrobu, rozšíření či modernizace stávající výroby). Výše uvedenou minimální částku musí investor vynaložit na koupi hmotného a nehmotného majetku. Platby za koupi tohoto majetku musejí proběhnout do tří let od data udělení pobídek. Příjemce pobídek musí být prvním vlastníkem dlouhodobého hmotného majetku v ČR, s výjimkou případů, kdy takový majetek byl získán od české společnosti v konkurzu v souvislosti s kapitalizací konkurzního majetku. Náklady na pronájem hmotného a nehmotného majetku nelze započítat do výše minimální požadované investice.

V rámci systému investičních pobídek byly přijaty dva doprovodné programy, a to program podpory českých subdodavatelů[12] a program podpory rozvoje **průmyslových zón**. Program

---

[10] **Dotace na vytváření pracovních míst** jsou statisticky vážené, aby nabízely investorům maximální výhody v oblastech s relativně vysokou nezaměstnaností. Okresy v ČR byly pro tento účel rozděleny do čtyř skupin, A až D. Nejnižší úroveň podpory, ve skupině C (do 80 tis. Kč na zaměstnance), se nabízí v okresech, kde míra nezaměstnanosti je 1 – 25 % nad celostátním průměrem. Nejvyšší úroveň podpory (200 tis. Kč na zaměstnance) je v okresech skupiny A, kde je nezaměstnanost 50 % a více nad celostátním průměrem. Investice v okresech skupiny B mohou získat státní podporu ve výši 120 tis. Kč na jedno vytvořené pracovní místo. Oblasti s podprůměrnou nezaměstnaností (skupina D) nárok na dotaci nemají.

[11] **Dotace na rekvalifikaci** pokrývají určité procento stanovených nákladů na zaškolení zaměstnanců. Obdobně jako v předcházejícím případě, jsou okresy ČR rozděleny do čtyř skupin. Nejnižší úroveň podpory je v lokalitách zahrnutých do skupiny C a představuje 25 % celkových nákladů na získání kvalifikace. Nejvyšší úroveň poskytovaná okresům ve skupině A činí 35 % celkových nákladů na získání kvalifikace. V okresech skupiny B je to 30 % z celkových nákladů a ve skupině D žádná podpora na rekvalifikaci není poskytována.

rozvoje průmyslových zón je každoročně schvalován vládou a jeho cílem je prostřednictvím podpory obcím přispět k zajištění investiční přípravy území pro konkrétního investora, který uplatnil nárok na investiční pobídky. Program současně umožňuje za předem stanovených kritérií podpořit investiční přípravu území průmyslové zóny již v předstihu. V tomto případě se jedná o tzv. rozvojové projekty.

Angažovanost státu a obcí v této oblasti vychází především z toho, že vynaložené prostředky se vrátí v podobě daní a úspoře prostředků, které by jinak bylo nutné věnovat na podpory v nezaměstnanosti. V podmínkách ČR stát poskytuje bezúročnou půjčku na dobu pěti let. Prostředky jsou určeny na terénní úpravy, stavby přístupových komunikací, vodovodů, kanalizací, čističek odpadních vod, plynovodů a elektrických přípojek včetně trafostanic. Stát přispívá až do výše 60 % rozpočtových nákladů. Zbytek hradí obce K hlavním kritériím poskytování podpory patří objem exportu ze zóny, úroveň technologií, výše přidané hodnoty, využívání okolních místních subjektů hlavně pro účely dodávek pro zónu. Příprava průmyslových zón je spojena s rizikem, že se do zóny nepodaří žádného investora přilákat. Omezenost přípravy průmyslových zón je spojena s častým požadavkem zahraničních investorů, kteří žádají prostředky o výměře přesahující 100 ha. Tyto pozemky jim zatím obce nemohou nabídnout

5.3 Finanční opatření. Venture kapitál

Tato opatření vystupují nejčastěji v podobě poskytování úvěrů za výhodných sazeb a v podobě záruk na úvěry. Jsou vázána na konkrétní investorskou činnost (např. rozvoj určité oblasti, zabezpečení rozvoje vědy, investorskou činnost malých a středních podniků, podnikání v určitém odvětví, ochranu životního prostředí, zvýšení zaměstnanosti, zaškolení pracovníků apod.). Na některé z těchto činností mohou být poskytnuty nenávratné dotace. Příklady finančních opatření jsou uvedeny na různých místech této publikace.

Jedním z nejdůležitějších zdrojů investic v ČR se musí stát domácí úspory, a proto je třeba zvýšit míru spořivosti občanů a tuzemských subjektů[13,14]. Nedostatek domácích úspor vede k nutnosti financovat investice ze zahraničních zdrojů, které dlouhodobě nemusí být k dispozici v potřebné výši a potřebném čase.

I přes všeobecnou spořivost českého národa není současná míra investic považována za dostatečnou. Pro zvýšení míry spořivosti je uvažováno s reformou penzijního systému (přechod od průběžného financování k fondovému).

Pokud obyvatelstvo určitého státu více spoří, nemusí být tolik utráceno za dovoz spotřebního zboží. (Tím také odpadá nutnost zavádění obchodních bariér na tyto dovozy.) Ve větší míře

---

[12] . Hlavním cílem programu je pozvednout celkovou úroveň domácích subdodavatelů a pomoci vybraným podnikům tak, aby se mohly stát dodavateli nadnárodních firem.

[13] Závisí na vývoji podílu investic a úspor na HDP. V případě, že **investice/HDP>úspory/HDP** jsou investice financovány dluhem (vnějším).

[14] „Spoření bez investování by buď oddalovalo spotřebu, nebo by vedlo k zahálčivému využívání volného času namísto výdělečného zaměstnání. Ani v jednom z obou případů by z úspor nebyl kapitál. Aby z úspor byl kapitál, musí se spořící stát investorem, tj. musí riskovat. Psychologicky a ekonomicky jsou spoření a investování opačné póly.“ G. W. Ditz: Protestantská etika a tržní hospodářství. In Ježek, T.: s. 131.

tak lze dovážet zařízení a technologie, což zvyšuje možnosti exportu. Vysoká míra úspor však může vést k zanedbání domácí ekonomiky. Úspory je nutné přeměňovat jak na investice (rozvoj kapitálového trhu), tak na spotřebu.

Venture kapitál (v českém ekvivalentu rizikový kapitál) představuje jednu z možností získání potřebných finančních prostředků na investování. Venture kapitálová investice představuje přímý vstup do základního kapitálu firmy, přičemž venture investor se stává menšinovým vlastníkem firmy s právem veta na některých základních rozhodnutích[15]. Venture investor předpokládá zhodnocení svého kapitálu formou pozdějšího odprodeje svého podílu (viz i poznámku o Management Buy Out na jiném místě tohoto učebního textu). Venture kapitál je obvykle poskytován firmám, které nejsou veřejně obchodovatelné na kapitálovém trhu. Rizikový kapitál poměrně často mění předmět zájmu svého financování - vybírá si odvětví či obory, u kterých očekává mimořádný zisk. V České republice nejsou investoři poskytující rizikový kapitál nijak zvýhodňováni, neexistuje zde tedy žádné preferenční zacházení s kapitálovým ziskem.

Rizikový kapitál může být použit:

- k **předstartovnímu financování** (financování vyvíjeného výrobku, pro který teprve v budoucnu vznikne podnik, který jej bude nabízet),
- pro **startovní financování** (finance jsou poskytovány podniku, který má připraven produkt a jasně vymezený trh),
- **k financování počátečního rozvoje firmy** (podnik funguje méně než tři roky a doposud nedosáhl výrazného zisku),
- pro **rozvojové financování** (používá se především pro navýšení pracovního kapitálu podniku, zavedení dalšího výrobku nebo služby, útoku na geograficky vzdálenější trhy, na náklady spojené se získáním většího množství dodatečných finančních prostředků),
- pro **financování akvizic**.

Speciálním typem rizikového kapitálu je **záchranný kapitál**, který se používá například při restrukturalizaci.

5.4 Nefinanční opatření

Prakticky ve všech zemích s rozvinutou tržní ekonomikou patří do skupiny těchto opatření praktické zabezpečení infrastruktury a podnikatelských služeb. Stát či jeho regionální orgány v předstihu před uvažovanou investiční činností v určité lokalitě investují do infrastruktury a zabezpečují poskytování informací, poradenských a manažerských služeb.

K jiným opatřením patří budování vědeckotechnických a průmyslových parků.

5.4.1 Veřejné (státní) zakázky

Jedná se o investiční zakázky financované z veřejných prostředků a zadávané v podobě veřejné soutěže. Od uchazečů o získání veřejné zakázky je vyžadováno poskytnutí jistoty, zpravidla v rozmezí od 1 - 5 % částky určené na financování veřejné zakázky. Formou jistoty

[15] Proto rizikový kapitál nelze ztotožňovat s úvěrem.

může být např.: bankovní záruka, zástavní právo k cenným papírům, složení peněžité částky. Tuzemští uchazeči mohou být zvýhodnění vůči zahraničním.

Český zákon o veřejných zakázkách zahrnuje příspěvky mezinárodních organizací do stejné kategorie jako prostředky státního rozpočtu, státních fondů, rozpočty okresních úřadů a územních samosprávných celků a tím tyto zahraniční prostředky zahrnuje do působnosti uvedeného zákona.

Pokud jsou projekty státních zakázek financovány jak z tuzemských, tak i zahraničních zdrojů (např. PHARE[16]), podléhá výběrové šetření uvedenému zákonu o veřejných zakázkách. Pokud jsou však projekty 100 % financovány např. ze zdrojů PHARE, je nutné použít režimu PHARE.

5.4.2 Offsetové programy

Offsetové programy[17] nabízí zahraniční firma českým podnikatelským subjektům jako kompenzaci pracovních příležitostí ztracených v důsledku umístění veřejné zakázky v zahraničí. Ve většině případů se hodnota offsetu rovná hodnotě kontraktu. Offsety jsou obchodní aktivity, které mohou být využity jako kritérium veřejných obchodních soutěží. Podle přijatých pravidel se vztahují na nákupy od zahraničního dodavatele v hodnotě nad 300 mil. Kč nebo na zahraniční subdodávky pro tuzemské finální dodavatele, přesahující hodnotu 100 mil Kč.

Offsetové programy lze rozdělit do následujících kategorií:

- přímý offset - vztahuje se bezprostředně k realizaci předmětu veřejné zakázky. Jeho objem musí činit nejméně 20 % z hodnoty státní zakázky,
- nepřímý offset - je představován veškerými jinými formami offsetu, než offset přímý. Jedná se o zapojení tuzemských subjektů do projektů souvisejících s aktivitou uchazeče o veřejnou zakázku, případně do aktivit jím zprostředkovaných u subdodavatelů nebo jiných podnikatelských subjektů.

Objem offsetového programu celkem se musí rovnat nejméně sto procentům hodnoty státní zakázky[18]. Mezi offsetové aktivity náleží:

- export výrobků nebo služeb (jedná se o všechny nové nebo dodatečné exporty výrobků a služeb českého původu),
- transfer technologií nebo know-how,
- spolupráce ve výzkumu a vývoji,
- nové investice,
- zakládání společných podniků,
- vytváření nových pracovních příležitostí,

---

[16] Program PHARE představuje poskytování finančních grantů ze strany EU na podporu hospodářské transformace a posílení demokracie v zemích střední a východní Evropy.

[17] Offset v angličtině znamená kompenzaci. V evropském pojetí se nejedná o jakoukoli náhradu za nákup strategického zboží (tak je offset chápán v USA), ale jedná se o průmyslovou integraci nebo průmyslovou spolupráci.

[18] Může být však požadována či nabízena i hodnota vyšší. ČR požadovala za nadzvukové letouny pro armádu kompenzaci ve výši 150 %, Rusko nabídlo Rakousku kompenzace ve výši 1000 % za nákup ruských stíhaček.

- pomoc malým a středním podnikům,
- podpora průmyslových a dalších služeb.

Offsetové aktivity se realizují na základě samostatných smluvních vztahů a mohou být zahájeny ještě před vypsáním obchodních veřejných soutěží na veřejné zakázky. Pokud uchazeč nezíská veřejnou zakázku, mohou být offsetové kredity v průběhu období deseti let od vyhlášení výsledků veřejné soutěže využity na jinou zakázku, popř. převedeny na jiné dodavatele.

Offset je jedním z opatření, kterým lze přispět k přílivu zahraničních investic, transferu technologií, zvýšení kapacit…

Dovážející stát požaduje na zahraničním dodavateli kompenzaci formou offsetů. S podobnou praxí přichází Česká republika v souvislosti se vstupem do severoatlantických struktur.

Spektrum offsetových operací nezahrnuje pouze průmyslovou spolupráci, ale může se týkat i vzdělávacích programů, zdravotnictví, ekologie, regionálního rozvoje apod.

V ČR byly prvně offsety požadovány v souvislosti s nákupem nadzvukových stíhacích letounů. Podle platné legislativy by offsetové programy měly být kompenzací za státní zakázku v hodnotě nad 300 milionů Kč, kterou realizuje zahraniční firma. Offsetové programy se mohou uplatnit rovněž při nákupu zahraničního zboží přesahujícího hodnotu 100 milionů Kč pro tuzemské finální dodavatele. K prosazení preferencí, které stát přiřazuje podle jejich společenského přínosu, nebo za zvýšené riziko pro zahraničního dodavatele se používá offsetového koeficientu, jímž se hodnota transakce vynásobí. Tato částka pak slouží jako offsetový kredit, podle které se nabídky hodnotí.

5.5 Efekty přímých zahraničních investic

5.5.1 Prospěch ČR z přímých zahraničních investic

Český statistický úřad uvádí (podzim 2002), že se zahraniční investoři podílejí na celkových tržbách v průmyslu zhruba 50 %. Růst výroby a tržeb je u nich dvoj až trojnásobný oproti průměru ČR.

Některé faktory se projevují výrazně **na podnikové úrovni**.

Práce, kvalifikace, know-how:

- udržení zaměstnanosti v existujících podnicích,
- vytváření nových pracovních míst,
- vytváření nových typů pracovních míst (nových zaměstnání),
- stimulace zaměstnanosti v dalších (navazujících) částech ekonomiky,
- zdokonalování odměňování a pracovních podmínek,
- zvyšování kvalifikace,
- zavádění nové podnikatelské kultury,
- transfer nejlepších praktik.

Technologie:

- zavádění moderního výrobního zařízení,

- zavádění a rozšiřování pokročilých technologií,
- zavedení světových výrobních (produkčních) technik a standardů.

Zdraví, bezpečnost práce a životní prostředí:
- zdokonalení standardů zdravotní podmínek a bezpečnosti práce,
- redukce negativních vlivů na životní prostředí,
- zlepšení kvality vody a ovzduší,
- stimulace místních společností k zdravotním bezpečnostním a ekologickým standardům používaným v západních společnostech.

Stimulace místních společností, zejména malých a středních podniků:
- zdokonalování kvality surovin a polotovarů od dodavatelů,
- stimulace rozvoje moderních společností zabývajících se službami,
- zdokonalování provádění maloobchodních činností.

Celospolečenský prospěch ze zahraničních investic je patrný:

- v lepších možnostech výběru ze strany zákazníků a větším přístupu k vysoce kvalitním produktům a službám,
- v lépe vyškolené pracovní síle, včetně managerů,
- v rychle stoupající produktivitě práce, zejména ve zpracovatelském průmyslu,
- v iniciativách napomáhajících zvýšení zaměstnanosti a s tím spojených sociálních problémech,
- v nových zdrojích kapitálu,
- v rostoucích příjmech státního rozpočtu,
- v pozitivním vývoji platební bilance,
- v nové kvalitě ekonomického růstu, který zvyšuje životní úroveň na základě investic a exportu.

5.5.2 Prospěch zahraničních investorů z investování v zemích střední a východní Evropy

Přístup na nové rostoucí trhy:
- zvýšení obratu a zaujetí vedoucí tržní pozice v existujících sektorech,
- vybudování tržní pozice a rozvoj aktiv, kvalifikace a konkurenceschopnosti s předvídáním budoucího růstu trhu.

Základna pro budoucí expanzi na trzích střední a východní Evropy:
- výstavba základny podnikání pro vstup dalších částí společnosti na tento trh,
- získání přístupu k základu znalostí a kvalifikace a relevantní zkušenosti, což může být aplikováno při investování na jiných trzích tohoto regionu,
- silné vazby s vládami a jinými akcionáři, což je důležité pro další expanzi,
- zvýšení pověsti investující společnosti, což usnadňuje další růst na trzích zemí uvedeného regionu.

Přístup k osobám, které mohou zastávat nejvyšší místa ve vedení investující společnosti.

Globální operační efektivnost:
- získání přístupu k levné, ale vysoce kvalifikované pracovní síle
- rozvoj moderní a vysoce účinné produkce v existujících závodech prostřednictvím investic,
- získání přístupu k nákladově efektivním závodům, které mohou být integrovány do evropské a globální produkční sítě.

Sumární efekty pro investory z EU:
- rostoucí export na trhy střední a východní Evropy,
- zvyšování produktivity a konkurenceschopnosti díky
  - rostoucí specializaci závodů v západní Evropě,
  - rostoucímu využívání výrobních kapacit v západní Evropě,
  - optimalizaci vztahů mezi závody v západní Evropě a střední a východní Evropě,
- ochrana a vytváření vysoce hodnotné práce, zejména v managementu na střední úrovni, výzkumu a vývoji, vzdělávání a marketingu.

5.5.3 Základní problémy, na které upozorňují západní investoři

Kritika se zaměřuje na:
- vysoké přímé a nepřímé daně a celou koncepci daňového systému,
- vysoká dovozní cla a byrokratické procedury,
- zpožďování a přemíru byrokracie při získávání výrobkové certifikace,
- absenci možnosti odvolat se proti dlouhému schvalovacímu procesu,
- oblast legislativy s nedostatečným oznamováním změn,
- pomalou adaptaci na právo EU,
- omezení týkající se prodeje pozemků cizincům,
- zpoždění procesu privatizace,
- nepřiměřený výcvik místních lidí, zejména v managementu a marketingu,
- nevyjasněné otázky týkající se odpovědnosti za uplynulé škody na životním prostředí,
- nízkou kvalitu dodávek místních surovin,
- neadekvátní bankovní systém,
- nízkou kvalitu infrastruktury, jako je doprava, telekomunikace, energie a voda,
- nedostatek konkurence na klíčových trzích a dominance národních hráčů,
- „nezpůsobilý terén pro hru“ s pokračující preferencí národních společností,
- neefektivní distribuční (velkoobchodní a maloobchodní) systém,
- zastaralé postoje k práci.

V podmínkách ČR je rozhodování o PZI ztěžováno tím, že:

- nejsou k dispozici vhodné pozemky o rozloze větší než 100 ha,
- průběh investičního procesu negativně ovlivňuje neefektivnost státních orgánů (zejména celních a finančních úřadů),
- vládní investiční pobídky nepůsobí diferencovaně podle regionů,
- vládní agentura CzechInvest, která informuje zájemce o investování v ČR, není přímo zastoupena při klíčových jednáních o použití Strukturálních fondů EU (blíže viz kapitola 10.),
- schází větší pocit jistoty plynoucí z vládní politiky privatizace a restrukturalizace a z vlastního fungování systému investičních pobídek,

- řada zahraničních investorů naráží na nedostatek kvalifikované pracovní síly.

5.5.4 Základní problémy, na které v souvislosti s uplatňovanými investičními pobídkami upozorňují tuzemští investoři

Z celkového objemu přímých zahraničních investic přicházejících do ČR zatím do průmyslu (bez odvětví těžby) směřovalo cca 45 % investic, převažují tedy investice do služeb (peněžnictví, pojišťovnictví, obchodu). V rámci průmyslu k největším příjemcům těchto investic patřila výroba potravin a nápojů, výroba dvoustopých motorových vozidel a výroba ostatních nekovových minerálních výrobků. Přímé zahraniční investice zatím tedy neodpovídaly potřebám modernizace a restrukturalizace českého průmyslu. Příliv PZI neodpovídá ani významu odvětví v ekonomice – zpracovatelský průmysl se více podílí na tvorbě HDP než služby, ovšem podíl zpracovatelského průmyslu na PZI je nižší, než podíl, který mají na těchto investicích služby. Příliv PZI byl v ČR spojen s privatizací a po jejím skončení lze očekávat, že by se podíl přijatých zahraničních investic mohl výrazně snížit. Investiční aktivita bude záviset na tom, nakolik se v podnicích vlastněných zahraničním kapitálem bude reinvestovat zisk. Nelze však ani zapomínat na dopady změn, které ve světě nastávají po 11. září 2001 a které mohou zájem zahraničních investorů orientovat ve zvýšené míře do Evropy.

Ze strany českých podnikatelů lze zaznamenat určitou kritiku existujících investičních pobídek v následujících směrech:

- podmínky jsou „ušity“ na míru zahraničních investorů (velkých koncernů), málokterý tuzemský subjekt na ně dosáhne. V této souvislosti je nastolována otázka, na koho se vlastně investiční pobídky vztahují – Jedná se o podporu PZI nebo o podporu investic obecně?,
- zahraniční investoři získávají tím, že do ČR umístí např. okrajové části svého podnikání (ale už za to získávají zainvestované pozemky, příspěvky na zaměstnance, daňové prázdniny),
- tuzemští podnikatelé si ze svých daní platí konkurenci (ať faktickou, nebo i z hlediska nabízených pracovních příležitostí),
- pokud tuzemským investorům roste obrat (zisk), okamžitě se jim zvedají zálohy na daň z příjmu právnických osob,
- pobídky stimulují silné výrobce, kteří to nepotřebují,
- přidaná hodnota u těchto výrobců je v ČR nízká (čeští podnikatelé upozorňují, že nižší, než u tuzemských firem),
- zahraniční investoři upřednostňují výstavbu na „zelené louce“. Nemusí tedy investovat do zastaralých budov, řešit nepříjemné personální otázky apod. Přizpůsobují si podnik „k obrazu svému“[19],

---

19 Investice na zelené louce versus akvizice

Podle průzkumu UNCTAD mají investice na zelené louce v době vstupu a v krátkém období po vstupu příznivější dopady na ekonomiku země než akvizice, a to proto, že::

- akvizice nepřispívají k růstu kapitálu, zatímco investice na zelené louce přinášejí více kapitálu. Akvizice mají pozitivní význam především tehdy, kdy by stejně došlo k uzavření firmy,
- akvizice většinou s sebou přinášejí méně nových technologií než investice na zelené louce. V určitých případech mohou akvizice dokonce vést k přeměně získané firmy na pouhý montážní závod a ztrátě místního výzkumu a vývoje nebo jiných specializovaných aktivit,

- sporná je i efektivnost PZI. Zahraniční investoři sice platí za zaměstnance zdravotní a sociální pojištění, ale současně dostávají dotace na vytvořená pracovní místa (až 80 tis. Kč na jedno místo),
- pokud se investoři orientují na manuálně náročné práce, přestává pro ně být ČR zajímavá[20]. Průměrný měsíční plat v ČR je cca 500 euro, zatímco na Ukrajině je to cca 30 euro.

Tuzemští podnikatelé se domnívají, že investiční pobídky by měly být spojovány:

- s dovozy a používáním progresivních technologií,
- s vazbou daňových úlev na proinvestované částky,
- s rozvojem tuzemských subdodavatelských vztahů ve vazbě na přímé zahraniční investice.

Tuzemským podnikatelům může pomoci:

- rychlejší odpis investic do strojního zařízení,
- systém lepších exportních garancí,
- daňové prázdniny,
- vložení prostředků od vlastníků,
- jiné zdroje (odpisy, prodej nepotřebného investičního majetku, úhrada podílu odběratele, leasing, dotace),
- dodavatelský úvěr,
- úvěry od zahraničních bank,
- nové vydání akcií,
- emise obligací.

Shrnutí

Investiční proces je ovlivňován dostupnými zdroji. Podpora podnikání může daňovými i jinými opatřeními vytvořit podnikům prostor pro použití jak vnitřních, tak i vnějších zdrojů financování investic. Při nedostatků tuzemských zdrojů je k investování využíváno přímých zahraničních investic.

Klíčová slova

Investice, daň z příjmů, rovná daň odpisy, rating, daňový ráj, offshore company, onshore company, transferové ceny, investiční pobídky, venture kapitál, offsetové programy, průmyslové zóny

Otázky a úkoly

- akvizice nevytvářejí nová pracovní místa. Právě naopak – po vstupu nového vlastníka většinou dojde k restrukturalizaci firmy a redukci počtu zaměstnanců. Naproti tomu investice na zelené louce začínají ihned vytvářet nová pracovní místa,
- akvizice může podpořit koncentraci aktivit do rukou jedné firmy a snížit tak volnou soutěž. Investice na zelené louce naopak zvyšují počet hráčů v daném oboru a zvýšení soutěže.

[20]V r. 2002 začaly první odchody zahraničních investorů z ČR. V této souvislosti začal být diskutována otázka, jaká ztráta pro stát může vzniknout. Pokud zahraniční investor využívá výhod investičních pobídek, musí v ČR podnikat minimálně po dobu pěti let a současně musí po tuto dobu zaměstnávat ty pracovníky, na které dostal od státu dotaci na jejich zaškolení. V případě, že investor nedodrží své závazky, musí všechny peníze státu vrátit a za určitých podmínek zaplatit i penále.

1. Zdůvodněte význam a váhu jednotlivých faktorů, které rozhodují o umístění investice, vyjdete-li z následujícího přehledu. Alokace je:

- ze 60 % podmíněna cenou dlouhodobých úvěů, investičními stimuly, daněmi, stabilitou měnového kurzu,
- z 25 % velikostí trhu a infrastrukturou,
- z 15 % profesionalitou pracovních sil, dostupností leasingu, domácím jazykem.

2. Analyzujte možnosti využití následujících zdrojů pro investice z hlediska českých průmyslových podniků:

- úvěry od domácích bank,
- půjčky od vlastníků,
- využití rizikového kapitálu,
- reinvestovaný zisk,
- vložení prostředků od vlastníků,
- jiné zdroje (odpisy, prodej nepotřebného investičního majetku, leasing, dotace),
- dodavatelský úvěr,
- úvěry od zahraničních bank,
- nové vydání akcií,
- emise obligací.

3. Uveďte, které z předcházejících zdrojů financování byste přednostně použili pro následující oblasti financování:

- prostá reprodukce,
- investice do zavedení nových výrobků,
- finanční investice,
- rozšíření výrobních kapacit,
- ekologické investice,
- zavádění certifikace a systému kvality podle ISO norem řady 9000/2000,
- nové výrobní technologie,
- inovace výrobků.

Užitečné internetové adresy

www.mpo.cz www.czechinvest.cz www.cnb.cz www.mfcr.cz www.oecd.org

6.

PRACOVNÍ SÍLA V PRŮMYSLU

Rozvoj průmyslu, jeho adaptace na měnící se požadavky trhu, klade značné nároky na pracovní sílu jak z hlediska **kvantitativního**, tak **kvalitativního**. Průmyslová politika by na jedné straně měla stimulovat kvalifikační rozvoj na základě stoupajících požadavků na pracovní sílu, na druhé straně by měla spolupůsobit při řešení otázek nezaměstnanosti souvisejících s útlumem neefektivních a neperspektivních výrob. Celkový vývoj zaměstnanosti je ve všech oblastech ekonomické aktivity, tedy i v průmyslu, ovlivněn především demografickým vývojem společnosti.

Přes nepatrné zlepšení vývoje porodnosti v r. 1999 je třeba brát vážně prognózy demografů, které uvádějí, že pro zachování počtu obyvatel by úhrnná plodnost měla dosahovat 2,1 dětí narozených ženě ve fertilním věku. V ČR se však od roku 1990 snížila z 1,89 na 1,17 v roce 1997. Tak nízká hodnota je výjimečná prakticky pro celou Evropu. Při zachování hodnoty úhrnné plodnosti z roku 1997 by v ČR měla příští generace o 44 % méně obyvatel (při nezměněné střední délce života a bez vlivu migrace).

6. 1 Stimulace kvalifikační přípravy

Vědeckotechnický pokrok současnosti představovaný rostoucí automatizací a růstem IS/IT, využíváním netradičních materiálů, výrobou nových výrobků apod., znamená vytváření nových pracovních příležitostí. Tento proces však může být současně brzděn nedostatkem kvalifikované pracovní síly, především v důsledku neadekvátní profesní přípravy. Nedostatek kvalifikovaných pracovníků může vést ke zpoždění při zavádění nových výrobků. Současně však může docházet k tomu, že dělníci, dosud vyrábějící starý výrobek, se nestačí přeškolit na výrobu nových výrobků.Nedostatky v rekvalifikaci mohou vést k přebytku pracovních sil.

Někdy může být nedostatek pracovních sil způsoben jejich nedostatečnou mobilitou (např. ve státě nefunguje trh s byty). V českých podmínkách přetrvává tradice nestěhovat se za prací a vyčkávat, až práce přijde za lidmi.

V souvislosti s přípravou kvalifikované pracovní síly je nutné vymezit obsah následujících pojmů:

- **kvalifikace** je schopnost vykonávat určitou práci. Podstatu kvalifikace tvoří fyzická způsobilost, duševní způsobilost, teoretické vědomosti všeobecného a odborného charakteru získané vzděláváním a praktické zkušenosti, zahrnující např. zručnost, šikovnost, pohotovost apod.,
- **vzdělávání** je proces ve kterém převažuje informativní aspekt. Jedinec v tomto procesu získává a osvojuje si soustavu poznatků a dovedností a metody jejich nabývání. Poznatky mohou mít jak **instrumentální povahu** (poznatky a dovednosti mající vztah k výkonu určitého povolání), tak i **kultivační povahu** (nemají bezprostřední funkční určení, ale podílejí se na formování lidské osobnosti),

- **výchova** je zaměřena na formování člověka v rámci cílevědomé, společensky determinované činnosti. Záměrným působením jsou utvářeny osobnostní vlastnosti jednotlivé, jeho morální a charakterové vlastnosti, přičemž v rámci výchovy si jedinec sám osvojuje určité způsoby a normy chování ve společnosti.

Z uvedeného vymezení je zřejmé, že výchova a vzdělávání (přesnější je hovořit o tzv. výchovně vzdělávacím procesu) se stávají nezbytnou součástí kvalifikace. Přitom vzdělání je oproti kvalifikaci širším pojmem.

Vzdělání a vzdělávání je jedním z hlavních činitelů podmiňujících rozvoj každé společnosti[1]. Vzdělání plní především preventivní a nápravnou funkci.

Preventivní funkce vzdělání je základem toho, aby člověk získal zaměstnání, zajistil svou životní existenci, mohl plnit další role v rodině, obci, zájmových organizacích apod., a mohl zajišťovat osobnostní rozvoj sebe sama. **Nápravná funkce vzdělání** je spojena s léčením již existujících problémů (např. devastace přírody vyžaduje rozvoj ekologického vzdělávání).

Vzdělávací politika je představována souhrnem konkrétních činností a opatření, kterými stát a další instituce ovlivňují celou vzdělávací oblast. Cílem vzdělávací politiky je zabezpečit rozvoj poznávací a duchovní kapacity populace, jejího poznatkového a dovednostního fondu a zabezpečit a rozvíjet morálně hodnotové orientace. Vzdělávací politika působí jak na instituce školské (státní, soukromé, církevní školy), tak i na instituce mimoškolské (např. podnikové vzdělávání, výchova v rodině).

K základním principům vzdělávací politiky patří:

- princip celoživotního vzdělávání,
- princip rovných šancí v přístupu ke vzdělávání,
- princip individualizace a diferenciace ve vzdělávání,
- princip internacionalizace ve vzdělávání

Opatření průmyslové politiky směřují především k poskytování příspěvků na školící programy jak uvnitř, tak vně podniku. Mohou být poskytovány i jednotlivým účastníkům programů.

Programy se různě člení. Jsou např. určeny:

- pro všechny mladé ve věkové skupině 18 - 25 let,
- pro dospělé, procházející přeškolováním,
- pro věkovou strukturu pracovníků od 55 do 61 let, kteří ztratili své pracovní místo a s původní kvalifikací nemají naději na uplatnění apod.

V rámci Akčního programu (viz kapitola 3.) je od r. 2000 rozpracováván **program rozvoje lidských zdrojů v průmyslu**. Jeho cílem je maximální využití lidského potenciálu v českých podnicích. K prioritám patří strategický rozvoj lidského kapitálu, modernizace podnikových systémů personálního řízení a vzdělávání, realizace specifických programů vzdělávání a rozvoje lidských zdrojů na podporu restrukturalizace, rozvíjení podnikatelské kultury,

[1] Investice do pracovní síly jsou označovány jako **lidský kapitál**. Nejdůležitějším druhem lidského kapitálu je vzdělání.

zvyšování produktivity, kvality a výkonnosti. Program rozvoje lidských zdrojů v průmyslu je členěn na:

- **program rozvoje managementu a lidských zdrojů (Management).** Představuje pomoc podnikům, které si uvědomily význam lidských zdrojů, jsou odhodlány radikálně zlepšit a modernizovat práci s lidmi a mají v úmyslu na to vynaložit vlastní prostředky. Státní podpora může dosáhnout výše 50 % z hodnoty realizovaného projektu, maximálně však výše 150 tis. Kč pro jeden podnik (ve strukturálně postižených oblastech je možno maximální podporu zvýšit na dvojnásobek uvedené částky, maximálně však na 70 % nákladů projektu),
- **program podnikových vzdělávacích programů (Vzdělávání).** Podporuje podniky, které definovaly své strategické potřeby a priority a potřebují získat další prostředky a know-how pro realizaci programů vzdělávání a lidských zdrojů, které těmto potřebám a prioritám nejlépe odpovídají. Státní podpora může dosáhnout stejné výše jako u programu Management. Finanční podporu je možné požadovat pouze pro jeden typ programu, tj. buď pro Management, nebo pro Vzdělávání.

Vlastní úsilí podnikatelských subjektů vede k tomu, že výdaje na kvalifikačně profesní přípravu mezi firemními výdaji představují nejrychleji rostoucí položku[2].

Financování dalšího vzdělávání na podnikové úrovni by mohlo být zabezpečeno i tím, že náklady tohoto vzdělávání by se staly daňově odečitatelnou položkou.

Vedle podnikatelské sféry sehrávají roli v kvalifikační, resp. rekvalifikační přípravě úřady práce a Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR, které každoročně realizuje v rámci aktivní politiky zaměstnanosti nástroje podporující programy pro absolventy škol, rekvalifikační programy pro nezaměstnané a zaměstnané, kteří mají ohrožené zaměstnání, dále programy veřejně prospěšných prací a programy pro handicapované spoluobčany.

Zaměstnanecká sféra by se měla stát rovnoprávným partnerem Ministerstva školství při stanovování požadavků na připravenost absolventů odborných škol. Systém přípravy lidských zdrojů by měl být natolik pružný, aby umožňoval několikanásobnou rekvalifikaci pracovní síly vzhledem k současným potřebám a předpokládaným budoucím změnám v průmyslu. Již v současnosti lze zaznamenat značné odchylky v připravenosti absolventů odborných škol a potřeb zaměstnavatelů.

Studenti středních a vysokých škol technického zaměření mohou být zvýhodňováni oproti studentům jiných oborů např. vyššími stipendii, jinou úrovní studentských půjček, resp. i nižšími poplatky spojenými se studiem.

Obdobně lze uvažovat o určitém daňovém zvýhodnění pro podniky, které poskytují stipendia studentům technických škol, resp. tyto školy různými formami sponzorují či materiálně vybavují.

Zlepšení odborné přípravy, zejména v dělnických profesích, může být zabezpečováno i tím, že péči za jejich odborný rozvoj převzalo nazpět Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy, když předtím byla po určitou dobu odpovědnost za přípravu dělnických profesí

[2] Mezinárodní srovnání ukazují, že v českých podnicích nedosahují výdaje na vzdělání ani 1 % z objemu mezd. Průměr EU je 1,6 %.

svěřena do kompetence Ministerstva hospodářství (zrušeného na základě novely tzv. kompetenčního zákona v 2. polovině r. 1996).

Z podnikového hlediska nelze kvalifikační přípravu omezovat pouze na dělníky. Měla by se týkat všech pracovníků, včetně vrcholového managementu, který je klíčovým faktorem efektivního řízení.

6. 2 Politika zaměstnanosti v průmyslu

Přizpůsobování podnikatelských subjektů požadavkům trhu ovlivňuje poptávku na trhu práce. Rostoucí odbytové problémy se mohou řešit např. zkracováním pracovní doby, prodlužováním dovolených, nucenou odstávkou, propouštěním ze zaměstnání. To může mít zpočátku diferencovaný charakter (administrativa, nekvalifikovaní pracovníci, ženy s mladšími dětmi, mladí pracovníci s minimálními pracovními zkušenostmi, osoby se sníženou pracovní schopností, pracovníci vyšších věkových kategorií, důchodci, osoby s nízkou pracovní morálkou apod. Při pokračujících problémech může ztráta zaměstnání postihnout všechny pracovníky firmy.

Zaměstnanost je v bývalých socialistických zemích ovlivňována i přetrvávající předimenzovaností průmyslových podniků. Zahraniční partneři, kteří do takovýchto podniků vstupují, požadují snížení zaměstnanosti o 10 - 30 %. Jedná se však o zaměstnanost ve vlastní výrobě či v přebujelé administrativě. V předvýrobních (například konstrukce, příprava výroby) a povýrobních oblastech (odbyt) je stav pracovníků spíše poddimenzován.

Celkově je možné v těchto zemích očekávat, že nezaměstnanost bude mít rostoucí tendenci v souvislosti s procesy privatizace, demonopolizace a likvidace neefektivních výrob. Současně však zde bude stoupat váha soukromého sektoru a zejména malých a středních podniků. Obecně se soudí, že tyto podniky mají dobré předpoklady pro vytváření pracovních míst.

Vlády mohou úroveň zaměstnanosti ovlivňovat především svou celkovou hospodářskou politikou[3] - jinou poptávku po pracovní síle vyvolá prorůstová[4] a strukturální orientace této politiky, jinou orientace zaměřená na stabilizaci ekonomiky a udržení nízké míry inflace[5].

Státní politika zaměstnanosti usiluje:

- dosažení rovnováhy mezi nabídkou a poptávkou po pracovních silách,

[3] Národní plán zaměstnanosti je v ČR vytvářen v souladu s požadavky EU a je zaměřen na nabídkovou i poptávkovou stranu trhu práce. Ale v EU se podíl prostředků vynaložených na politiku zaměstnanosti v devadesátých letech pohyboval na úrovni okolo 3 % HDP, v ČR byl ve stejném období tento podíl desetkrát nižší.

[4] Vztah mezi růstem HDP a nezaměstnaností vyjadřuje **Okunův zákon**. Podle něj vyšší HDP znamená nižší míru nezaměstnanosti. Zákon je vyjádřen tímto vztahem:

změna míry nezaměstnanosti = -0,5 x (procentní změna reálného HDP minus 3 %).

[5] Vztah mezi inflací a nezaměstnaností znázorňuje čtenáři známá **Phillipsova křivka**, buď krátkodobá, nebo dlouhodobá.

- produktivní využití zdrojů pracovních sil,
- zabezpečení práva občanů na zaměstnání.

Tuto politiku zabezpečuje Ministerstvo práce a sociálních věcí a úřady práce (což jsou územní orgány).

Aktivní politika zaměstnanosti je součástí státní politiky zaměstnanosti. Jedná se o podporu zřizování nových pracovních míst poskytováním příspěvků zaměstnavatelům při zaměstnání uchazečů o zaměstnání, i uchazečům samotným. Aktivní politika zaměstnanosti zahrnuje následující opatření:

- společensky účelná pracovní místa (tím se rozumí nové pracovní místo, které zaměstnavatel zřizuje na základě písemné dohody s úřadem práce na dobu minimálně dvou let a je obsazováno uchazeči evidovanými úřadem práce, kterým nelze zajistit jiným způsobem pracovní uplatnění),
- veřejně prospěšné práce,
- rekvalifikace,
- absolventská a praktikantská místa,
- chráněné dílny a chráněná pracoviště pro občany se změněnou pracovní schopností,
- dotace na zkrácenou pracovní dobu.

6.3 Národní plán zaměstnanosti České republiky

Tento plán vychází z principů EU a opírá se o 4 pilíře:

- pilíř 1 – **podpora zaměstnanosti** (zahrnuje opatření vedoucí ke zvýšení zaměstnanosti pracovní síly, zajištěním odpovídající úrovně její kvalifikace a flexibility ve vztahu k požadavkům trhu práce),
- pilíř 2 - **podpora podnikání** (opatření jsou zaměřena na obecné zlepšení podmínek pro podnikání, vyrovnání konkurenčního prostředí jak na domácím trhu, tak ve srovnání s ostatními státy EU. Zde jsou tato opatření zaměřena pouze na malé a střední podniky, v ČR se jedná rovněž o opatření, jejichž cílem je oživení ekonomiky na makroekonomické úrovni, zlepšení podmínek velkých investorů, zahraničních i domácích. Opatření zahrnují jak přímé pomoci ze státního rozpočtu, tak nepřímé, jako jsou snižování daňové zátěže, bankovní záruky a státní garance),
- pilíř 3- **podpora schopnosti podniků a zaměstnanců přizpůsobit se změnám**. Opatření směřují na vytváření podmínek pro modernizaci práce a forem pracovní doby, na podporu adaptability podniků a zaměstnanců, na uplatnění pružných forem organizace práce a pracovní doby s cílem vytvořit tlak na snížení přesčasové práce,
- pilíř 4 - **podpora rovných příležitostí všech osob**. Opatření směřují k odstranění všech forem diskriminace na trhu práce.

Politika zaměstnanosti se projevuje jako centrální a regionální. V centrální je formulována celková koncepce zaměstnanosti, v regionální dochází ke konkretizaci podle místních podmínek. Celková politika ovlivňuje jak poptávku po pracovní síle (podporou rozvoje drobného podnikání), tak i její nabídku (stanovením délky pracovní doby, délky dovolené, počtu placených svátků, produktivního věku, délkou školní docházky apod.).

Regionální politika zaměstnanosti je zabezpečována úřady práce. Ty mohou působit proti většímu propouštění zaměstnanců podniků např. tím, že jím poskytují částečnou náhradu mzdy v případech zkrácené pracovní doby nebo nucené dovolené. Náhrada však není uplatňována automaticky (bránila by nezbytným strukturálním změnám), ale diferencovaně těm podnikům, které předloží časově přijatelný sanační projekt.

Ve spolupráci s podniky a školskými úřady mohou úřady práce působit na strukturu kvalifikační přípravy a tak vytvářet lepší předpoklady pro uplatnění absolventů škol a kursů.

Některé úkoly související se zaměstnaností v regionu nemohou zvládnout místní úřady práce, ale při jejich zabezpečování je nutná účinná spolupráce ze strany centra. Jedná se o velké podniky zaměstnávající tisíce či desetitisíce pracovníků (například podniky hutnictví či těžkého strojírenství, doly apod.), u kterých se předpokládá rozsáhlá restrukturalizace nebo útlum. V některých odvětvích se jedná o řešení otázek spojených s citlivým přístupem k odbourání preferencí, sociálních výhod a vysokých výdělků, kterými byla v minulosti podporována zaměstnanost.

Důležitá jsou opatření chránící zaměstnance podniku v případě bankrotu (platební neschopnosti zaměstnavatele). Mezinárodní organizace práce (ILO) doporučuje zabezpečit zákonem úhradu tříměsíčního platu, nevybrané placené dovolené a odškodnění za ztrátu zaměstnání. Tyto tři pohledávky musejí být uhrazeny jako první před všemi ostatními. Dostatek peněžních prostředků na tyto úhrady by měl být vytvářen pomocí tzv. záručních institucí (společného fondu vytvářeného zaměstnavateli a případnou spoluúčastí státu). V některých zemích západní Evropy již takovéto instituce fungují. Jejich pomoc podnikům v platební neschopnosti (v případě, že podniková aktiva nestačí na krytí dlužných mezd a ostatních nároků) může mít i podobu dočasného převzetí a řízení. Záruční instituce mají především zabránit propouštění zaměstnanců.

Systém ochrany zaměstnanců v podnicích, jejichž zánik by mohl silně narušit národní ekonomiku, je v některých státech představován mimořádnou pomocí ze strany vlády a odborů.

Řada států dnes považuje za důvod zrušení pracovního poměru pouze úplnou likvidaci firmy. Pokud firma pouze změní majitele, zákony většinou stanoví, že pracovní poměr trvá.

Od počátku r. 1995 jsou v ČR, ve spolupráci s EU uplatňována **opatření fondu PALMIF** (Pro-active Labour Market Intervention Fund), který podporuje rozvoj aktivních opatření na trhu práce v jednotlivých regionech, financuje projekty z různých odvětví a oborů v počátečním období jejich realizace.

Hlavním cílem tohoto fondu je hledat, ověřovat a financovat nové projekty aktivních opatření na trhu práce se záměrem vytvářet regionální rovnováhu mezi nabídkou a poptávkou po pracovních silách na regionálních a místních trzích práce. Z tohoto fondu je možné financovat náběh takových projektů, které řeší přesun pracovníků ohrožených ztrátou zaměstnání nebo již nezaměstnaných, na nové pracovní příležitosti. Zároveň podporuje zaměstnávání ohrožených skupin obyvatelstva na trhu práce, jako jsou např. mladiství bez dokončeného vzdělání, absolventi škol a učilišť bez odborné praxe, osoby se změněnou pracovní schopností[6] a jiné problémové skupiny.

[6] V ČR existuje povinnost zaměstnavatele zaměstnávat osoby se změněnou pracovní schopností.

Z fondu PALMIF je také poskytována podpora masovějšímu rozvoji procesu rekvalifikace. Přednost mají projekty, které dávají rekvalifikovaným možnost získat nové vzdělání na kvalifikační úrovni zemí Evropské unie.

V rámci Evropské unie je otázka ochrany zaměstnanců vyjádřena v **Sociální chartě EU**. Ta je založena na těchto principech:

- ***Právo pracovat v zemi EU podle vlastního výběru.*** Každý pracující EU má právo svobody pohybu a přijetí zaměstnání po celém území EU (pokud tento pohyb není omezen zájmem veřejného pořádku, bezpečnosti či zájmy zdravotnictví). Pracující EU mají rovné podmínky v hostitelské zemi z hlediska získání zaměstnání, vlastního pracovního výkonu a sociální ochrany. Evropská unie harmonizuje podmínky pro pobyt ve všech členských zemích. Především se jedná o podmínky umožňující spojování rodin, uznávání diplomů a jiných dokladů o kvalifikaci, zlepšování životních a pracovních podmínek pracujících v příhraničních oblastech.

- ***Svoboda volby povolání a právo na odpovídající mzdu.*** V každé zemi musí být zaručena spravedlivá odměna, tj. mzda umožňující slušnou životní úroveň. Odměna za práci na zkrácený pracovní úvazek včetně zaměstnání na dobu určitou musí být odvozena ze mzdy na plný pracovní úvazek při neurčité době zaměstnání. Zabavení mzdy či srážky ze mzdy mou být provedeny jen v souladu se zákony příslušné země, přitom však postižený pracovník musí obdržet prostředky pro minimální existenci svou i jeho rodiny. Každý jednotlivec má právo ucházet se o zaměstnání ve veřejném sektoru bez povinnosti skládat peněžní zálohu či jinou platbu.

- ***Právo na přijatelné bydlení a pracovní podmínky.*** Každý pracující EU má právo na přiměřenou sociální ochranu a na přiměřenou sociální podporu a to bez ohledu na jeho status nebo status organizace, v níž je zaměstnán.

- ***Právo na svobodu sdružování a kolektivní vyjednávání.*** Zaměstnavatelé a pracující EU mají právo se podle vlastní volby sdružovat a vytvářet profesionální svazy nebo odbory, které obhajují jejich ekonomické a sociální zájmy. každý zaměstnavatel či zaměstnanec mají právo nevstoupit do těchto organizací a toto rozhodnutí ho nesmí poškozovat ani osobně, ani pracovně. Zaměstnavatelské svazy a odbory mají právo sjednávat kolektivní smlouvy podle podmínek stanovených zákony dané země. kolektivní vyjednávání zahrnuje právo na stávku.

Zaměstnavatel může tuto povinnost (uloženou zákonem č. 167/1999 Sb.) splnit třemi způsoby:

- zaměstnáváním takového počtu občanů se změněnou pracovní schopností, aby jejich podíl na celkovém počtu zaměstnanců (tzv. „povinný podíl“ činil alespoň 5 %),
- odebíráním výrobků od zaměstnavatelů, kteří zaměstnávají více než 55 % zaměstnanců se změněnou pracovní schopností, nebo zadáváním programů těmto zaměstnavatelům,
- odvodem do státního rozpočtu. Výše odvodu činí 0,5 násobku průměrné mzdy v národním hospodářství, vyhlašované Český statistickým úřadem za 1. až 3. čtvrtletí kalendářního roku, za každého občana se změněnou pracovní schopností, o kterého zaměstnavatel nesplnil povinný podíl.

- ***Právo na přípravu na práci.*** Každý pracující EU má právo na přístup k odbornému vzdělávání a užívat je po dobu svého produktivního života. Přijímání do odborné přípravy nesmí byt spojováno s nacionální diskriminací. Příslušné orgány (tj. stát, podniky, zaměstnavatelské svazy, odbory) musí v rámci svých kompetencí vytvářet systém soustavné odborné přípravy.

- ***Právo mužů a žen na rovnoprávné zacházení.*** Jedná se o rovnost v možnosti získat zaměstnání, odměňování, pracovních podmínkách, sociální péči, vzdělání, odborné přípravě i možnostech postupu v zaměstnání.

- ***Právo na ochranu zdraví a bezpečnosti práce.*** Každý pracující má právo pracovat v dostatečně zdravém a bezpečném prostředí.

- ***Právo pracujících na informace a konzultace.*** Informace a konzultace jsou nezbytné v případech zavádění technologických změn majících vliv na pracovní podmínky a organizaci práce, restrukturalizace podniku či slučování firem majících dopady na zaměstnávání pracovníků, v případech hromadného nadbytku pracovníků a rovněž v případech, kdy jsou především zaměstnanci ze zahraničí postiženi zaměstnaneckou politikou firmy, v níž pracují.

- ***Ochrana dětí a mladistvých.*** Dolní věková hranice pro přijetí do zaměstnání nesmí být pod úrovní délky povinné školní docházky v příslušné zemi a v žádném případě nesmí být nižší než 15 roků. Až do věku 18 let pro mladé platí zákaz noční práce a délka jejich pracovní doby musí být omezena. Mladí mají právo na spravedlivou mzdu a právo na odbornou kvalifikaci. Odborná příprava musí probíhat v pracovní době.

- ***Přijatelná životní úroveň starších lidí.*** Každý pracující, když dosáhne důchodového věku, má právo na prostředky umožňující mu slušnou životní úroveň. Každá osoba, která dosáhne důchodového věku a nemá nárok na důchod, má nárok na dostatek prostředků, sociální a zdravotní pomoc odpovídající jeho potřebě.

- ***Společenská a profesionální integrace zdravotně postižených lidí.*** Tyto osoby, ať je příčinou jejich postižení cokoliv, mají nárok na dodatečná opatření, která zlepší jejich sociální a pracovní uplatnění.

Obě komory Parlamentu České republiky ratifikovaly naše přistoupení k principům Evropské sociální charty v létě r. 1999. Ratifikace však byla provedena pouze v těch oblastech, které nezatěžují státní rozpočet. Česká republika zatím nemůže zaručit:

- stejná práva občanům ČR a cizincům, kteří zde pracují na základě povolení k dlouhodobému pobytu,
- výši minimální mzdy (nesmí být nižší než 60 % průměrné měsíční mzdy) a zvýšení sociálních dávek ženám na mateřské dovolené.

Sociální charta nabyla v ČR platnosti v prosinci 1999. V 2001 předložilo Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR k odborné diskusi Českou sociální doktrínu. Ta charakterizuje cíle a vymezuje přístup k řešení sociálních otázek v ČR v širších souvislostech a v dlouhodobé perspektivě.

Na úroveň zaměstnanosti působí výrazně **mzdová politika**. Ta může být orientována buď pouze na stanovení minimální mzdy a zákonných příplatků, nebo i na mzdovou regulaci v případech, kdy existuje nebezpečí mzdové inflace.

Protože výše inflace je, mimo jiné, závislá na pohybu mezd, mohou vlády tlumit nárůst platů, a to především ve státní sféře přes výdajovou stránku státního rozpočtu. V soukromé sféře lze tlaku na růst mezd čelit přijetím mzdové regulace.

Rychlejší růst mezd než produktivity práce může dlouhodobě vést ke ztrátě konkurenceschopnosti, neboť růst mezd zvyšuje celkovou nákladovost výroby. To se pak odráží ve zvyšování výrobních cen.

Dynamiku mzdového vývoje lze snižovat omezením výroby a orientací na rentabilnější produkci, což však ve svých důsledcích může vést k nárůstu nezaměstnanosti a tím i zvyšování sociálního napětí.

Pokud by se podniky rozhodly financovat mzdový nárůst pomocí vytvořených rezerv, nebo úvěrů, neporoste v tomto případě produktivita práce

Mzdový vývoj ovlivňují i zahraniční firmy, které svým zaměstnancům vyplácejí mzdy blížící se mzdám zahraničním. Tím mohou vyvolat tzv. „mzdovou nákazu“, tj. tlak na zvyšování mezd ze strany ostatních pracujících.

Na vývoj mzdového vývoje působí i neuspokojená poptávka po pracovnících žádaných profesí.

Pokud je tento problém řešen najímáním zahraničních pracovníků, záleží na tom, zda se jedná o pracovníky nekvalifikované či kvalifikované. V případě nekvalifikovaných zahraničních pracovníků roste produktivita práce a mzdy domácích kvalifikovaných pracovníků a mzdy domácích nekvalifikovaných pracovníků jsou tlačeny dolů. V případě, že jsou v zahraničí najímáni kvalifikovaní pracovnici, stoupá poptávka po nezbytných tuzemských pomocných dělnících a rostou tak požadavky na vytváření nových pracovních míst.

V souvislosti s projekcí nepříznivého demografického vývoje je nutné odstraňovat byrokratické překážky brzdící mezinárodní migraci pracovní síly.

V ČR je dlouhodobě neudržitelná snaha o zachování nízkých mezd jako určité komparativní výhody. Nízké mzdy je možné využívat pouze krátkodobě až střednědobě a to pro žádoucí restrukturalizaci[7].

V Evropě dochází, ve srovnání s USA a Japonskem, k dlouhodobému nárůstu nezaměstnanosti[8]. Za jednu z příčin tohoto negativního vývoje bývá považována tzv.

[7] Počátkem února 2002 byl minimální mzda v ČR na úrovni 5 700 Kč, ve Španělsku 15 568 Kč, v USA 30 502 Kč, v Nizozemsku 36 415 Kč a v Lucembursku 38 919 Kč.

[8] Ve vztahu k dlouhodobě nezaměstnaným lze aktivní politiky zaměstnanosti rozdělit např. na:

- zprostředkovatelské aktivity. Dlouhodobě nezaměstnaní mohou být upřednostňováni před ostatními uchazeči o práci,
- školící a rekvalifikační programy,
- využití podpor v nezaměstnanosti pro vytváření pracovních míst pro dlouhodobě nezaměstnané,
- přímé vytváření pracovních míst,

euroskleróza, tj. skutečnost, že bez ohledu na to, co se děje ve světě, si západoevropské země zachovávají vysokou úroveň nákladů práce a příliš regulují pracovní trhy. To se nepochybně promítá i v zaostávání Evropy za USA v produktivitě práce. I když nejprogresivnější technologie jsou dostupné pro řadu zemí, jsou rozdílná tempa v produktivitě práce způsobena tím, jak se Evropa staví k propouštění či rekvalifikaci pracovníků.

Vlastní mzdové náklady přitom nemusí být vysoké, ale v celkových nákladech na pracovní sílu se v západní Evropě pohybují sociální náklady na pracovní sílu ve výši 50 až 100 % mzdových nákladů.

Důsledky vysokých nákladů na pracovní sílu v zemích západní Evropy vedou liberální ekonomy k závěrům, že nezaměstnanost se v západní Evropě nepodaří snížit, pokud nedojde k odstranění „štědrého systému" nemocenských dávek a sociálního zabezpečení. Liberálové upozorňují, že je třeba odejít od sociálně tržního systému ekonomiky, který způsobil, že „evropská choroba má jméno sociální politika". Dávky sociální podpory by měly být tak velké, aby motivovaly k návratu nezaměstnaných do práce.

6.4 Desatero pro zvyšování zaměstnanosti podle OECD

1. Nastavit makroekonomickou politiku tak, aby podporovala udržitelný růst a potřebné strukturální změny bez podněcování inflace.
2. Vytvářet příznivé prostředí pro rozvoj a šíření technologického know-how.
3. Zvýšit flexibilitu uspořádání pracovní doby.
4. Rozvíjet podnikatelské klima odstraňováním překážek a omezení bránících vzniku a expanzi firem.
5. Umožnit, aby náklady na mzdy a práci mohly flexibilnějším způsobem odrážet místní podmínky a úroveň dovedností, zvláště mladých.
6. Reformovat legislativu ochrany zaměstnanců, aby nebránila expanzi zaměstnanosti v soukromém sektoru.
7. Klást silnější důraz na aktivní politiku zaměstnanosti a její efektivnost.
8. Zlepšovat kvalifikaci pracovní síly prostřednictvím široce pojatých změn ve vzdělávání a odborném výcviku.
9. Provést reformu systému podpor v nezaměstnanosti a navazujícího sociálního zabezpečení, aby nedocházelo ke křížení sociálních cílů společnosti s efektivním fungováním trhů práce.
10. Rozšiřovat konkurenci na trzích produktů, aby se oslabovaly tendence k vytváření monopolů.

Shrnutí

Na současný i budoucí trh práce nepříznivě působí demografický vývoj. Závažným problémem je i neodpovídající kvalifikační struktura pracovních sil. K nedostatkům trhu práce lze počítat i nízkou mobilitu pracovní síly. Narůstající počet dlouhodobě nezaměstnaných zvyšuje požadavky na výplatu sociálních dávek a tím omezuje možnosti pro aktivní politiku zaměstnanosti. Na rostoucí mzdy musí podniky reagovat rychlejším růstem

- podporování samostatné výdělečné činnosti,
- možnost dobrovolné pracovní činnosti při zachování práva na pobírání podpory,
- možnost předčasného odchodu do důchodu.

produktivity práce.

Klíčová slova

Kvalifikace, vzdělávání, výchova, Sociální charta EU, aktivní politika zaměstnanosti, mzdová politika.

Otázky a úkoly

1. V učňovských zařízeních probíhá jak teoretická výuka, tak i praktický výcvik. Jak by, podle Vašeho názoru, měl být zabezpečen systém financování učňovského školství, tj. kdo by měl platit teoretickou a kdo praktickou část, jak by mohly být na financování zainteresovány průmyslové podniky. Jak by si podniky v tomto systému zabezpečily potřebné vyučence?

2. Podpora v nezaměstnanosti bývá označována za vestavěný ekonomický stabilizátor. Jak tento stabilizátor funguje?

3. Co si představujete pod aktivní politikou zaměstnanosti a co jejímu uplatnění v ČR brání?

Užitečné internetové adresy

www.mpsv.cz www.msmt.cz www.czso.cz www.nvf.cz www.ilo.org www.mpo.cz www.mmr.cz

7.

PODPORA PRŮMYSLOVÉHO EXPORTU

Export bývá často označován za motor růstu ekonomiky. Úsilí o získání většího podílu ve světovém obchodě je charakteristické pro téměř všechny země světa. A v zemích s malým tuzemským trhem, kterou Česká republika nesporně je, se efektivní účast ve světovém obchodě stává kategorickou nutností[1]. Umožňuje spotřebovávat více statků, než kdyby uzavřela hranice produktům z jiných zemí.

Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR publikovalo v r. 1999 na svých internetových stránkách výsledky **analýzy SWOT**, týkající se mezinárodního obchodu s průmyslovou produkcí.

K **silným stránkám** především patří:

- blízkost významných evropských trhů,
- řada konkurenceschopných výrobků,
- vysoký podíl malých a středních podniků na zahraničních obchodních aktivitách.

Slabé stránky jsou představovány:

- nedostatečnými zkušenostmi se zahraničním obchodem a nedostatečnou znalostí trhů,
- nedostatkem marketingových informacích a nízkými marketingovými aktivitami v zahraničí.

K **příležitostem** patří:

- liberalizace obchodu a vyšší využití obchodních příležitostí,
- rozvoj mezinárodní spolupráce v příhraničních oblastech.

Ohrožení vyplývá z:

- rostoucí konkurence na světových trzích,
- omezení schopnosti vyrovnat se se změnami na poli informačních technologií,
- nedostatečně tržně orientovaného přístupu výrobců a exportérů.

Autor této publikace dodává, že ohrožením je i velká závislost českého vývozu na západní Evropě. Každý ekonomický problém v této oblasti dopadá ve zvýšené míře i na českou ekonomiku. Tento dopad se bude v souvislosti s naším členstvím v EU prohlubovat. Rizikem je silná závislost na obchodování s jednou zemí (SRN) jejíž podíl na českém vývozu činil v r. 2000 téměř 40,7 % a na dovozu 32,5 %. Samotná SRN je silně závislá na USA.

[1] O rychlém otevírání národních ekonomik vůči světu může např. svědčit podíl exportu (a importu) na HDP. Podíl exportu na HDP v ČR činí zhruba 60 %, což je srovnatelné se středně velkými zeměmi EU. Pokud však otevřenost budeme charakterizovat podle výše vývozu na obyvatele, zaostává dosahovaná hodnota ČR (kolem tří tisíc USD) za hodnotami Dánska, Rakouska, Švédska či Finska (v uvedených zemích se vývoz na obyvatele pohybuje mezi jedenácti až patnácti tisíci USD).

Dalším ohrožením je i skutečnost, že více než 3/5 českého zahraničního obchodu připadají na podniky kontrolované cizím kapitálem. Tyto podniky rozhodují o tom, zda jejich subdodavatelé (kooperanti) budou z tuzemska či zahraničí. Podíl těchto podniků na celkovém schodku obchodní bilance činil v r. 2000 téměř 84 %.

Rizikem pro vývoj salda je i tempo růstu ekonomiky, neboť vyšší růst HDP je spojen s vyššími nároky na dovozy.

Organizace CzechTrade (podrobněji viz dále) na základě výsledků ankety, které se v r. 1999 zúčastnili rozhodující čeští exportéři, rozděluje bariéry exportu na **finanční a nefinanční**. Tyto bariéry exportéři řadí podle důležitosti takto:

Finanční bariéry:

- **nedostatečné předfinancování** exportních zakázek, nedostupnost exportních úvěrů,
- **kurzová bariéra** (vysoká relativní síla české koruny vůči euru),
- **nevyhovující platební poměry** (zejména v zemích východní Evropy a bývalém SSSR),
- **vysoké bankovní poplatky** za otevření akreditivu ve státě odběratele,
- **nedostatečné pojistné limity** a často úplně **nedostupné pojištění** vývozních kontraktů do rizikových teritorií,
- **přepravní náklady** (souvisejí s cenou pohonných hmot),
- **problémy provozního financování**.

Nefinanční bariéry:

- **nedostatečná propagace** výrobků a její značky ve světě,
- **výrobní kapacita** firmy nebo jejich subdodavatelů,
- **legislativní ochranářská opatření** (registrace, licence, certifikace),
- **nedostatečná kvalita a technická úroveň** výrobku (resp. omezené investice do jejího zlepšení),
- **ostatní ochranářská opatření** (kvóty, limity, clo, dovozní přirážka),
- **různá omezení** z důvodu zavedení vízové povinnosti (při vstupu do ČR),
- **politická nestabilita** v některých zemích, embarga OSN atd.

V souvislosti s vývozem z ČR je nutné zmínit i tato fakta:

- z celkového počtu cca 41 tisíc exportérů téměř polovina českého vývozu připadá na 186 firem,
- téměř 34 tisíc společností uvedených na konci seznamu českých exportérů se na celkovém vývozu podílí pouhými 3,5 %.

Teorie mezinárodního obchodu[2] hledá odpověď na následující otázky:

[2] Teoretická zdůvodnění, týkající se struktury výroby a obchodu jsou založena na:

- komparativní výhodě v nákladech. Výroba a export se specializují na ty produkty, u kterých ve srovnání se světem dosahují vyšší produktivity práce. A to buď na základě lepších přírodních podmínek (objektivně), nebo využívání lidského kapitálu (subjektivně),
- rozdílech ve výrobních faktorech, jimiž jsou země vybaveny,

1. Co je smyslem zapojení země do mezinárodního obchodu? Jaký z toho má země užitek?
2. Čím je dána struktura obchodní směny?
3. Při jakých směnných relacích (cenách) jsou výrobky směňovány[3]?

Někdy bývá obsah průmyslové politiky redukován pouze na proexportní politiku[4]. Ta svými opatřeními sleduje nejen růst exportu, ale i celkového obratu zahraničního obchodu. Systémy proexportní politiky jsou nedílnou součástí průmyslové politiky prakticky ve všech státech světa. Rozsah a metody proexportní politiky se však mezi jednotlivými zeměmi liší. Následující text uvádí základní přehled nástrojů, které lze použít pro zvýšení exportní aktivity.

7.1 Bankovně měnové nástroje

7.1.1 Devizový kurz národní měny

Devalvací lze přispět k vyššímu vývozu zboží (vývoz zlevňuje). Současně devalvace zdražuje dovozy. **Revalvace** měny má účinky opačné. Devalvace je vždy inflačním faktorem. Zvýhodňuje především vývoz zboží s nízkou přidanou hodnotou. Ve svých důsledcích znehodnocení měny vede k růstu životních nákladů, což vyvolává požadavky na růst mezd.

- prohlubující se specializaci uvnitř jednotlivých odvětví a oborů, spojenou s diverzifikací výrobků a využívání efektu (úspor) z rozsahu výroby.

[3] Výsledky ekonomických vztahů realizovaných příslušným státem se zahraničím ukazuje **platební bilance**. Statisticky podchycuje všechny transakce převážně mezi rezidenty a nerezidenty. Transakcí se rozumí ekonomická operace mezi rezidenty (tuzemskými i zahraničními právnickými osobami se středem ekonomického zájmu v daném státě) a nerezidenty, která odráží změny z hlediska vlastnictví, tvorby, přeměny apod., týkající se zboží, služeb, důchodů investic i kapitálu. Mezinárodní měnový fond upravil metodiku struktury platební bilance v r. 1993. V ČR je v této metodice sestavována platební bilance od r. 1997, s tím, že předcházející roky jsou dodatečně této struktuře přizpůsobeny tak, aby byla zaručena srovnatelnost v čase.

Platební bilance je tvořena třemi základními účty - běžným, kapitálovým a finančním.
Běžný účet registruje jednak toky zboží do zahraničí (vývoz) a ze zahraničí (dovoz), jednak toky poskytovaných služeb dopravních, obchodních i neobchodních a služeb cestovního ruchu, kromě dalších běžných transferů.
Kapitálový účet obsahuje kapitálové převody související např. s migrací obyvatel a převody nehmotných práv (např. autorských práv, patentů, licencí apod.).
Finanční účet (dříve označovaný jako kapitálový), zahrnuje výsledky transakcí, spojených se vznikem a změnou vlastnictví finančních aktiv a pasiv vlády a dalších subjektů ve vztahu k zahraničí. Poskytuje také souhrnnou informaci o rozsahu zahraničních investic (přímých, portfoliových i ostatních).

O změnách devizových rezerv informuje vývoj zahraničních aktiv ČNB. Tato aktiva jsou zdrojem přímého financování platební nerovnováhy a intervenčních zásahů na devizovém trhu.

Statistika platební bilance vedená ČNB sleduje i **vývoj zahraniční zadluženosti** a to jak celkové, tak i dlouhodobé a krátkodobé. Celková zadluženost bývá vyjadřována jak absolutně (v mld. Kč či USD) tak i relativně ve vztahu k HDP a uvádí se v %.

[4] **Proexportní politika** je zaměřena na získávání a osvojování trhů pro průmyslovou produkci vyrobenou na českém území. Oproti tomu **obchodní politika** obsahuje pravidla s jejichž pomocí daná země řídí a provádí zahraniční obchod a zahraničně obchodní platby. Obchodní politika jsou tedy pravidla upravující mezinárodní obchod státu.

Trojí devalvace české koruny, ke které došlo v průběhu transformačního období, byla považována za „polštář“, který zvýší konkurenční schopnost českých výrobků na zahraničních trzích a zdraží dovozy. Tento polštář se však vyprázdnil díky vyšší inflaci v ČR než v cizině. Inflace vedla ke zvýšení nákladů na export a tím ke snížení jeho konkurenceschopnosti. V této souvislosti se často objevuje požadavek opětovné devalvace, jako předpoklad zvýšení exportu a omezení importu[5]. Česká národní banka i vláda však v současném období stojí před úkolem snižovat míru inflace.

Vysoký objem dovozu v ČR je vyvolán vysokou domácí poptávkou, kterou není tuzemská výroba schopná uspokojit[6]. Případná devalvace za situace vysoké domácí poptávky sice umožní exportérům snížit ceny na zahraničních trzích, měla by však vést výrobce i ke zvýšení exportní nabídky. Zvýšený objem exportu může znamenat další snížení dodávek do tuzemska a tím i růst požadavků na další růst dovozů. Pokud by ke zvýšení dovozů nedošlo, lze očekávat růst cen dováženého zboží a s tím spojené inflační důsledky.
Za bezpečný, pro ekonomickou stabilitu země, bývá považován schodek běžného účtu platební bilance na hrubém domácím produktu, který nepřekračuje podíl 4 %.

Klasická opatření hospodářské politiky pro řešení záporného salda obchodní bilance:
- podpora úspor,
- dokončení privatizace,
- podpora přílivu zahraničního kapitálu,
- devalvace měny,
- zavedení dovozní přirážky,
- poskytování tzv. měkkých vládních úvěrů při vývozu do určitých teritorií,
- dosažení symetrie v obchodních podmínkách mezi tuzemskou ekonomikou a ostatním světem,
- urychlené odpisování pohledávek tuzemských exportérů vzniklých v minulosti v obchodě v rámci RVHP.

Proti vylepšování salda obchodní bilance formou přijímání různých administrativních opatření se nejčastěji uvádějí námitky tohoto typu:

- opatření se snadněji přijímají, než se ruší,
- dlouhodobé působení těchto opatření změkčuje konkurenční prostředí, neumožňuje potřebnou restrukturalizaci a nevytváří prostředí pro efektivní alokaci zdrojů,
- administrativní opatření prohlubují zaostalost ekonomiky, tj. propast mezi vyspělým světem a ekonomikou, která k těmto opatřením sahá.

Signály pro provedení případné devalvace mohou poskytnout dva ukazatele:

- **odchylka směnného kurzu od parity kupní síly (Exchange Rate Deviation Index - ERDI)**,
- **pokrytí dovozu devizovými rezervami (Import Cover Ratio - ICR)**.

[5] S tímto požadavkem např. přišli na podzim r. 2001 představitelé Auto Škoda, podniku, který je největším českým vývozcem. Silná koruna a její zhodnocování způsobilo firmě velké odbytové obtíže.
[6] Určitou roli zde hraje i „fetišizace“ dováženého zboží, které bývá hodnoceno spotřebiteli jako „lepší“. Dovoz může narůstat i v případě, kdy nákupčí obchodních podniků záměrně neobjednávají české zboží.

Index ERDI vyjadřuje poměr nominálního směnného kurzu a parity kupní síly. V ukazateli ERDI se v čase promítá:

- vývoj nominálního směnného kurzu (čitatel),
- změna v relaci cenových hladin měřených v korunách (CZK) a např. v USD. Jedná se tedy o vývoj inflačního diferenciálu, který je jmenovatelem uvedeného poměru.

Pro oba ukazatele (ERDI i ICR) bývají stanoveny dvě meze:

- alarmující, která znamená, že nastal čas pro okamžité řešení,
- dlouhodobě udržitelná.

Pro ukazatel ERDI je alarmující mez dána hodnotou blížící se 1,5. Hodnota blížící se 1,8 představuje udržitelnou mez.

Pro ukazatel ICR je alarmující mezí hodnota blížící se 3. Udržitelnou mez představuje hodnota blížící se 5.

Neustálé posilování kurzu koruny vůči euru nastolilo v r. 2002 otázku, jak by dopadly firmy, kdyby se euro okamžitě měnilo za 25 Kč. Tato změna by vyvolala:

- zánik podniků, v jejichž nákladové struktuře převažují mzdy,
- pád exportérů,
- likvidaci domácích subdodavatelů velkých firem, které lze nahradit levnějšími zahraničními dovozy,
- propad růstu HDP na 1,5 % ve srovnání s očekávanými 3 % při hodnotě jednoho eura kolem 30 Kč,
- pokles inflace (možný přechod do deflace, tj. postupného meziročního sestupu cen),
- nárůst nezaměstnanosti na 10 %,
- růst schodku státního rozpočtu, výpadky na straně příjmů z daní právnických osob, nárůst sociálních dávek na nezaměstnanost,
- prohloubení schodku zahraničního obchodu, výrazné zpomalení exportu, nárůst dovozů,
- pokles cen dováženého zahraničního zboží,
- ochlazení zájmu ze strany zahraničních investorů.

Pokud by směnná relace mezi eurem a Kč činila uvedených 25 Kč/euro v pozdějším časovém horizontu (nejdříve po vstupu ČR do EU v r. 2004 a později), získaly by české podniky čas na přizpůsobení jak v oblasti nákladů, tak i produktivity práce a kvality produkce. Dopad na nezaměstnanost by byl nižší, nicméně očekávaný růst mezd by ovlivňoval rozhodování investorů o umístění jejich výrob směrem dále na východ. Pozdější přechod na uvedený směnný kurz by znamenal i příznivější dopad na ekonomický růst a na běžný účet platební bilance.

7.1.2 Úvěrová a úroková politika centrální banky a komerčních bank

Agregátní domácí poptávka není kryta hrubým domácím produktem, poptávka po zboží a službách převyšuje objem zboží a služeb vyrobených v tuzemsku. Cestou může být omezení poptávky nebo zvýšení nabídky. Omezení poptávky cestou zdražení peněz (úvěrů) může vést ke zbrzdění ekonomického růstu a procesu restrukturalizace, k vyšší poptávce po levnějších zahraničních úvěrech, nebo k růstu cen, pokud si výrobce vyšší cenu peněz může dovolit promítnout do svých cen.

Exportní operace jsou zpravidla rizikovější z hlediska návratnosti poskytnutých úvěrů. Proto komerční banky upřednostňují jistější zisk z tuzemských operací. Úvěry pro vývozní operace jsou požadovány vesměs jako střednědobé a dlouhodobé. Exportní úsilí tuzemských výrobců může být ztěžováno i v případě, že tuzemské banky požadují vyšší úroky než jsou úroky z úvěrů získané zahraničními konkurenty.

Podle zákona o pojišťování a financování vývozu se státní podporou byla v r. 1995 založena **Česká exportní banka (ČEB).** Ta svou povahou patří mezi tzv. rozvojové banky.

Komentář [A-J1]:

Komentář [A-J2]:

Jako specializovaná bankovní instituce, vykonávající ze zákona financování vývozu se státní podporou, ČEB realizuje úvěrové obchody s důrazem na minimalizaci úvěrových rizik a na rozložení rizik na zúčastněné subjekty. Činnost ČEB se řídí zákonem č. 58/1995 a Konsensem OECD[7]. V úvěrových operacích ČEB postupuje podle Všeobecných obchodních podmínek pro poskytování úvěru, které schválilo Ministerstvo financí v dohodě s Českou národní bankou. Všeobecné obchodní podmínky obsahují podmínky úvěrování, povinnosti subjektu budoucích úvěrových smluv a základní předpoklady na jejichž základě je úvěr poskytován.

ČEB poskytuje zvýhodněné financování vývozu formou přímých dodavatelských a přímých odběratelských úvěrů nebo formou refinančních dodavatelských a refinančních odběratelských úvěrů.

Zvýhodněné financování lze poskytnout na vývozy, které splňují tato základní kritéria:

- zboží je vyváženo za komerčních podmínek obvyklých v daném oboru na mezinárodních trzích,
- rizika exportu jsou pojištěna Exportní garanční a pojišťovací společností, a. s.,
- dovozce zaplatí minimálně 15 % hodnoty obchodu ve formě platby předem nebo nejpozději platby při dodávce v závislosti na počátku úvěru,
- minimálně 60 % vývozu musí být českého původu, není-li stanoveno jinak,
- zboží je vyváženo na střednědobý nebo dlouhodobý úvěr (zpravidla minimálně 2 roky, maximálně 10 let),
- vývozcem je česká právnická nebo fyzická osoba.

[7] Země OECD se dohodly na principech mezinárodní regulace podpory vývozu v Ujednání (= Konsensus) o pravidlech pro oficiálně podporované vývozní úvěry. Toto ujednání má pro účastníky z právního hlediska charakter tzv. gentlemanské dohody. První část Ujednání obsahuje podmínky oficiálního zvýhodněného financování exportních úvěrů. Poskytovatelem úvěrů je buď komerční banka nebo k tomuto účelu založená speciální instituce - exportní banka většinou za účasti státu. Exportní úvěry mají podobu přímých dodavatelských a odběratelských úvěrů nebo refinančních dodavatelských a odběratelských úvěrů. Úvěry s tímto statutem jsou v návaznosti na jejich poskytnutí pojišťovány u exportní pojišťovny. Toto pojištění upravuje druhá část Ujednání. Jedná se zejména o stanovení minimální výše pojistných sazeb - viz dále EGAP.

7.2 Finanční nástroje

7.2.1 Daňová soustava

Nástroje uplatňované v této oblasti se mohou týkat jak přímých, tak i nepřímých daní. Přímé daně mohou být stanoveny diferencovaně, například v závislosti na podílu exportu na celkovém odbytu. Mezinárodní dohodou o clech a obchodu (GATT) je však zakázáno: „...úplné nebo částečné osvobození od přímých daní nebo dávek sociálního pojištění placených nebo dlužných průmyslovými nebo obchodními podniky, jejich vracení nebo odklad, které jim jsou přiznány výslovně z titulu vývozu"

Snižování daňového základu např. rozšířením odpočitatelných položek patří k poměrně častému uplatňování vývozní podpory.

U nepřímých daní je vývozní podpora uplatňována tak, že exportéři jsou od nich zpravidla osvobozeni. Například v Československu nebyla u vyváženého zboží vybírána daň z obratu. Rovněž nákupy zboží určeného pro výrobní spotřebu byly od placení daně z obratu osvobozeny. Obdobné úlevy jsou spojeny i s daní z přidané hodnoty.

Do působení daňových nástrojů patří i uzavírání mezinárodních smluv o zamezení dvojího zdanění. Rozdělují právo smluvních států (státu zdroje a státu příjemce) požadovat placení daně tak, aby u téhož poplatníka nebyla daň z jednoho příjmu vybírána dvakrát. Smlouvy modifikují uplatnění některých vnitrostátních daňových předpisů, zejména daňových sazeb.

7.2.2 Subvenční politika

V současném období je u vývozu průmyslové produkce uplatňována jednotlivými zeměmi výjimečně. Její podstatou je úhrada rozdílů mezi vyššími výrobními náklady exportérů a jimi docilovanými cenami na zahraničních trzích. V rámci centrálního řízení československé ekonomiky byl na tomto principu uplatňován systém finančních nástrojů v zahraničním obchodě (FENZO).

Kromě dotací ke zlepšení hospodářského výsledku mohou být exportéři stimulováni i tím, že jsou jim poskytovány dotace do finančních fondů.

Charakter subvencí, resp. půjček, může mít i podpora exportérů při zpracování zahraničního trhu, při účasti na veletrzích apod. Půjčky mohou být bezúročné a jejich splácení se předpokládá až po uskutečnění exportních operací.

Do oblasti působení finančních nástrojů je možné zahrnout i vytvoření zvláštního režimu pro odpisování hmotného majetku.

7.2.3 Soustava pojištění a zajištění (záruk)

Některé státy poskytují svým exportérům pro případy politických, hospodářských a kurzových rizik záruky na vybrané obchodní případy (zpravidla národohospodářsky důležité). Případné ztráty z dohodnutých transakcí jsou exportérům refundovány. Protože

komerční instituce nerady takovéto záruky přijímají, jsou zřizovány pro tyto záruky instituce speciální (v našich podmínkách např. Exportní garanční a pojišťovací společnost EGAP, a. s.), které část záruk garantují prostředky ze státního rozpočtu.

Proexportní podpora může spočívat i v pojištění vývozních úvěrů proti škodám z politických či hospodářských rizik, resp. platební nevůle zahraničního zákazníka. Pro exportéra je stanovena minimální výše jeho finanční spoluúčasti.

Pojistné produkty, nabízené EGAP, jsou v obdobné struktuře, rozsahu a kvalitě, jakou nabízejí dlouhodobě působící zahraniční úvěrové pojišťovny (např. HERMES v Německu, COFACE ve Francii či EX-IM BANK v USA). Řídí se pravidly, která pro pojišťování vývozních úvěrů platí v zemích OECD a Evropské unie.

Pojistné produkty EGAP jsou též finančním instrumentem, jehož pomocí mají vývozci zvýhodněný přístup k financování svých vývozů od komerčních bank, neboť uzavřenou pojistnou smlouvu lze použít jako zástavu za úvěr. Úvěry, na které se vztahuje pojištění EGAP, jsou Českou národní bankou zvýhodněny z hlediska kapitálové přiměřenosti a úvěrové angažovanosti komerčních bank.

Rozhodující činností EGAP **je pojišťování vývozních úvěrů proti teritoriálním rizikům,** tj. rizikům nezaplacení pohledávky, které vyplývají z politické, makroekonomické a finanční situace země sídla zahraničního kupujícího a která mají z jeho hlediska povahu vyšší moci, tato rizika jsou zpravidla pojišťována v kombinaci s komerčními riziky, přičemž rizika spojená s úvěry kupujícím z veřejného sektoru jsou vždy považována za teritoriální rizika. Toto pojištění je realizováno **s podporou a zárukou státního rozpočtu** za závazky společnosti, a to formou:

- pojištění proti krátkodobým politickým rizikům - představují krátkodobé vývozní úvěry do 2 let,
- pojištění středně- a dlouhodobých dodavatelských vývozních úvěrů proti teritoriálním a komerčním rizikům - týká se úvěrů poskytnutých českým vývozcem zahraničnímu kupujícímu na dobu delší než 2 roky,
- pojištění středně- a dlouhodobých vývozních úvěrů proti kombinaci politických a komerčních rizik, které kryje úvěrové výrobní riziko,
- pojištění potvrzeného akreditivu - proti riziku komerční banky spojeného s potvrzením neodvolatelného dokumentárního akreditivu v souvislosti s krátkodobým financováním exportů,
- pojištění úvěru na předexportní financování výroby pro vývoz proti riziku nesplnění vývozního kontraktu - týká se rizika spojeného s nesplácením úvěru poskytnutého na předexportní financování výroby v důsledku nesplnění vývozního kontraktu ze strany českého vývozce
- pojištění investic českých právnických osob v zahraničí - kryje teritoriální rizika vyplývající z omezení nebo ztrát výnosů z investice v zahraničí v důsledku znemožnění jejich transferu do ČR, vyvlastnění investice bez náhrady nebo politicky násilných činů,
- pojištění exportních bankovních záruk poskytovaných českými bankami za našeho vývozce kryje banka, která záruku vystavila před rizikem jejího neoprávněného čerpání zahraničním odběratelem nebo jeho bankou.

Kromě toho poskytuje EGAP pojištění proti krátkodobým komerčním rizikům, tj. rizikům, která vyplývají z ekonomické a finanční situace zahraničního soukromého kupujícího.

Vedle státní instituce, kterou je EGAP, poskytují pojištění i jiné subjekty, např. ČESCOB, který je po EGAP druhou největší pojišťovnou. Na kapitálu ČESCOB se 50 % podílí Česká pojišťovna a 50 % belgický COBAC.

7.2.4 Zřízení zvláštního fondu na podporu exportu

Zahraniční obchod bývá v některých zemích (například na Slovensku) podporován i prostřednictvím fondu, jehož hlavním příjmem jsou příspěvky od tuzemských vývozců a dovozců. Získané prostředky bývají využívány na částečnou úhradu účasti podniků na výstavách a veletrzích, na financování obchodních zastupitelstev v zahraničí, na propagaci zboží vydáváním katalogů a rovněž na částečnou úhradu různých seminářů a sympozií týkajících se zahraničního obchodu.

7.2.5 Oblast cel

Český celní zákon vychází z celní úpravy Evropské unie a harmonizovaný systém popisu a číselného označování zboží překročil již 80 % a integrace dále pokračuje.

V české celní praxi se používají **celní sazby** všeobecné, smluvní a preferenčně smluvní.

Celní zákon rozeznává **clo** vývozní, antidumpingové, vyrovnávací a dovozní.

Vývozní clo přestává být, zejména v případě vyspělých států, uplatňováno jako obchodně politický nástroj. Vývozní clo bylo u nás zrušeno 1. července 1980 nařízením vlády (clo se týkalo vývozu kostí a použitého textilu)

Antidumpingové clo je daň uvalená dovážející zemí na dovážené zboží, jehož cena je nižší než cena srovnatelného zboží na domácím trhu dovozce, a které by tak mohlo poškodit domácí trh. Celní zákon v této souvislosti hovoří o tzv. **odvetném clu**[8].

V teorii cen jsou uváděny následující typy dumpingových cen:

1. Cena na zahraničním trhu je pod úrovní průměrné cenové hladiny v zemi původu

Tato cena bývá používána v případech, kdy se prodávající chce uchytit na již obsazeném trhu, na kterém je malá kupní síla spotřebitelů dovážející země. Volba tohoto typu ceny nebývá považována za porušování pravidel hospodářské soutěže. Proto nelze ani hovořit o dumpingu v pravém slova smyslu. Pokud se dovážející země této ceně brání, je její přístup označován za protekcionismus.

2. Cena na zahraničním trhu je nejen pod úrovní cenové hladiny v zemi původu. ale je i pod úrovní výrobních nákladů

Tato cena může být použita zejména v případě, že exportér je subvencován přímými či nepřímými státními subvencemi. Používání tohoto typu ceny znamená přímé porušování

[8] Odvetné a vyrovnávací clo stanoví vláda nařízením.

pravidel hospodářské soutěže. Dovozní země zpravidla pro dovoz subvencované produkce zavádí dovozní kvóty.

3. Cena na zahraničním trhu je stanovena oproti konkurenci na výrazně nižší úrovni.

Cílem je nízkými cenami zlikvidovat konkurenci v dovozní zemi. Pokud se tento záměr podaří, jsou po likvidaci konkurence ceny rychle zvýšeny, aby byla kompenzována ztráta z prodělečného prodeje. Proti nositelům těchto nízkých cen jsou zaváděna tvrdá antidumpingová opatření.

Na základě tří výše uvedených typů cen je možné rozdělit dumping do dvou skupin. A to na:

- **dumping cyklický**, nemonopolizující. Jeho cílem je rozšíření trhu pomocí 1. typu ceny. Tento dumping nebývá spojován s porušováním pravidel hospodářské soutěže,
- **dumping monopolizující**, jehož cílem je ovládnout trh potlačením konkurence. Je považován za protisoutěžní.

Ochranu českého trhu před dumpingovým dovozem schválila vláda ČR v podobě zákona. Za dumpingovou dovozní cenu je v této souvislosti považována taková, která je nejméně o dvě procenta nižší než v zemi, odkud se výrobek dováží. Přitom cena se neposuzuje jen podle prostého přepočtu pomocí nominálního kursu, ale v přepočtu je zohledněna i parita kupní síly. Navrhovatel antidumpingového řízení je povinen složit kauci. Tato kauce propadá, pokud se dumping neprokáže.

Vyrovnávací clo patří mezi restriktivní cla zaváděná po hmotných újmách domácích výrobců. Jedná se o dodatečná cla, která dovážející stát uvaluje na zboží vyráběné se subvencemi

Rozvoji exportu mohou napomoci zejména **dovozní celní sazby.** Jejich snižování u surovin a polotovarů znamená snížení výrobních nákladů a tím vyšší konkurenční schopnost finálních výrobků.

V rámci uplatňovaných celních nástrojů může být exportéru vráceno clo, které zaplatil na dovozy pro výrobní spotřebu u produkce, kterou bude následně vyvážet.

Řada států uplatňuje tzv. „duty draw-back“ systém, v jeho rámci je zjednodušeno celní řízení při odbavování surovin a součástí, které vstupují do národních ekonomika s cílem jejich dalšího zpracování a okamžitého vývozu. Jedná se o vrácení cla, přičemž se neprokazuje zpětný vývoz jednotlivých položek, ale vývozce projednává s celní správou výši podílu dovozu na celkové hodnotě vyváženého finálního výrobku.

V rámci celních nástrojů lze aplikovat na některé výrobky osvobození od cla. To bývá uplatňováno především u vybraných surovin a materiálů a u stanovených kooperačních dodávek (od cla je osvobozen dovoz určitých součástek v rozsahu, ve kterém jsou zahraničním partnerem odebrány podobné součástky. Systém je uplatňován např. v elektronice a automobilovém průmyslu). Od cla mohou být osvobozeny i dovozy určené pro modernizaci výrobní struktury. Je možné například osvobodit od cla dovozy na modernizaci zpracovatelského průmyslu orientovaného na vývoz. Aby docházelo ke skutečné modernizaci, mohou být na dovozy stanoveny různé omezující podmínky. Např., že nebude dováženo

zařízení starší než 2 roky, nebo že dovozce bude zařízení minimálně 2 roky používat pro účely, na jejichž základě získal celní osvobození apod.

Osvobození od cla, resp. zvláštní celní režim, je uplatňován v souvislosti se zřizováním **svobodných celních pásem**. Tato pásma slouží k provádění obchodní a výrobní činnosti, včetně skladování, kompletace, přepracování, úprav nebo oprav. Cizí zboží v tomto pásmu nepodléhá dovoznímu clu, na tuzemské zboží se vztahují výhody, které jsou spojeny s vývozem do volného oběhu v cizině.

Pro českou ekonomiku může být v souvislosti se zapojováním do evropských integračních procesů (EU a ESVO), uplatňováno asymetrické celní zatížení. Např. asociační dohoda s EU předpokládá pro značnou část tuzemské výroby volný, clem nezatížený vstup na trhy EU, přičemž česká ekonomika může uplatňovat vůči této oblasti dovozní cla.

Konference OSN pro obchod a rozvoj (UNCTAD) vytvořila celní preferenční systém ve prospěch rozvojových zemí s cílem urychlení a podpory rozvoje jejich národních hospodářství. Pro průmyslově vyspělé země to znamená částečné, resp. úplné osvobození od dovozních celních sazeb u zboží, které je dováženo z nejméně rozvinutých zemí. Pro rozhodnutí celních orgánů o částečném nebo úplném osvobození zboží od dovozního cla je vyžadováno osvědčení o původu zboží.

V současném období se mezi členskými zeměmi WTO (což je nástupkyně GATT) neuplatňují klasická množstevní omezení na obchod s některými citlivými výrobky. Ze strany WTO jsou tato omezení považována za nelegální. Regulace obchodu s těmito komoditami se uskutečňuje pomocí **autolimitace**. Její podstatou je, že se výrobní země dobrovolně zavazuje dodržovat dohodnuté množstevní nebo hodnotové limity vývozu příslušné položky. Současně se dovozní země zavazuje, že dovozy v takto dohodnutém rozsahu umožní. Autolimitační dohody mělo Československo sjednáno ve vztahu k ES na vývoz hutnických výrobků, textilu a masa (skopového).

V současnosti dochází ke snižování průměrného celního zatížení u dovozů ze zemí EU. Většina průmyslových výrobků se z EU do ČR dováží bez cla.

7.2.6 Dovozní přirážka

V souvislosti s negativním vývojem salda obchodní bilance bývá často diskutována otázka dočasného zavedení dovozní přirážky. Tu zavedlo v nedávné době např. Maďarsko a Slovensko (na dovoz spotřebního zboží), v době vzdálenější např. Velká Británie či Itálie.

Dovozní přirážka představuje antiimportní ochranné opatření a její zavedení v té které zemi (např. v ČR) vyžaduje jednání s Mezinárodním měnovým fondem (MMF), Světovou obchodní organizací (WTO), případně s orgány Evropské unie. Dovozní přirážka mívá dočasný charakter, bývá zrušena jakmile dojde ke zvýšení exportní výkonnosti.

Dovozní přirážka bývá považována za alternativu plošné devalvace měny. Za výhodu zavedení dovozní přirážky oproti devalvaci se považuje to, že nevede k devalvačně inflační spirále, za nevýhodu bývá považováno to, že její zavedení je signálem o omezení liberálnosti zahraničního obchodu a neví se, zda omezení dovozů nepovede k odvetným opatřením jiných zemí, a tím nenapomůže řešit schodek obchodní bilance.

Prostředky vybrané ze zavedení dovozní přirážky lze použít na podporu exportu, na aktivní stimulaci ekonomiky.

7.2.7 Dovozní depozita

Jednalo se o instrument použitý v české ekonomice při řešení problému narůstajícího salda obchodní bilance v druhé polovině 90. let. Na stanovený účet museli dovozci s půlročním předstihem převést prostředky, ze kterých byl financován plánovaný dovoz. Instrument byl kritizován jako diskriminační a nesystémový a poměrně rychle od něho bylo opuštěno.

7.3 Oblast informatiky

Řada států zavádí pro své výrobce informační systémy, které obsahují databáze o vývoji jednotlivých teritorií a komodit. Přístup k těmto databázím je liberalizován pro všechny zájemce o vývoz. V ČR je základní informační systém týkající se zahraničního obchodu spravován příspěvkovou organizací CZECH TRADE.

7.4 Podpora účasti na veletrzích a výstavách v zahraničí

Rozhodujícím faktorem pro schválení a následné financování oficiální účasti ČR na některém mezinárodním veletrhu nebo výstavě v zahraničí (převážně všeobecného charakteru) je, vedle obchodně politického zájmu, především zájem vystavovatelů z ČR (nejméně 3 subjekty) o výstavní plochu nejméně 100 m^2. Na této ploše, pokud to charakter veletrhu nebo výstavy umožňuje, prezentují jednotlivé firmy své exponáty společně v rámci české expozice, nikoli samostatně. Exponátová náplň české expozice by měla představovat maximálně reprezentativní průřez nabídkou českých vývozců a exportérů a měla by rovněž odpovídat normám a požadavkům příslušného trhu. Na základě splnění těchto podmínek je reálný předpoklad oficiální účast ČR na daném veletrhu nebo výstavě zorganizovat, a tím na ni i finančně přispět.

Finanční účast Ministerstva průmyslu a obchodu na akci spočívá v 50 % úhradě nájemného za čistou výstavní plochu všem vystavovatelům v rámci české expozice (maximálně však do výše 100 tis. Kč na jednoho vystavovatele) a ve 100 % úhradě nákladů na doprovodnou státní propagaci, kterou na místě zajišťuje vybraný organizátor (propagační materiály, uspořádání tiskové konference, styk s novináři, prezentace v tisku, rozhlase nebo televizi atd.).

Státní příspěvek neobdrží příslušný vystavovatel přímo, nýbrž je z něho uhrazena část nákladů firmě, která je pověřena zajištěním technické realizace a doprovodné propagace oficiální účasti ČR. O tuto část jsou potom sníženy skutečné náklady každého jednotlivého vystavovatele. Všechny ostatní náklady spojené s účastí na veletrhu si hradí každý vystavovatel sám

Pro malé a střední podnikatele je určen Program podpory při účasti na veletrzích v SRN. Cílem programu je pomoc českým firmám při vstupu na západoevropské trhy. Program umožňuje soukromým českým firmám získat podporu účasti na vybraných odborných veletrzích v SRN. Nenávratný finanční příspěvek je poskytován pro skupinové stánky

minimálně pro tři firmy. Podniky se mohou takto zúčastnit skupinových stánků celkem třikrát. Z příspěvku mohou být hrazeny následující náklady spojené s účastí na veletrhu:

- nájemné za výstavní plochu,
- výstavba stánku včetně výtvarného řešení,
- technické služby veletržní společnosti,
- reklama související s veletržní účastí,
- náklady na pomocný personál (tlumočnice, hostesky).

Financovány nemohou být náklady spojené s cestovným a ubytováním vystavovatelů. Příspěvek je určen pouze firmám, které nejsou podporovány z jiných zdrojů (Evropská unie, oficiální účasti státu, mezinárodní instituce).

7.5 Oblast norem a kvality

Stát rozhoduje o tom, jaké normalizační standardy budou na jeho území uplatňovány a zda budou v souladu s požadavky zahraničních trhů. V České ekonomice byly opuštěny národní standardy a jsou přebírány evropské normy. Současně náš stát zajišťuje informace o normách pro výrobce exportující na americký trh.

Z hlediska kvality, která představuje významný faktor v konkurenčním boji o trhy, státy především přispívají (plně či částečně) u podnikatelských subjektů na zavádění atestovaných systémů řízení kvality (Total Quality Management) a ISO norem.

7.6 Morální a hmotné odměňování úspěšných exportérů

Vedle nejrůznějších státních hmotných podpor exportu (úlevy na daních, snížené úrokové sazby, možnosti bezcelních dovozů materiálů a technologiím, pojištění exportních rizik apod.) se v řadě zemí uplatňují i podpory morální. Ty mají především charakter určité publicity zaměřené na seznámení veřejnosti s podniky, které úspěšně exportují. Řada zemí vypisuje každoročně soutěž o nejúspěšnější exportéry, zpravidla garantovanou hlavou státu. Vítězové mohou získání této ceny prezentovat např. ve firemní korespondenci a propagačních podnikových předmětech.

Hmotné podpory bývají někdy považovány za určité diskriminační opatření a z tohoto důvodu bývají odmítány. Někdy jsou přípustné, pokud se týkají pouze vývozu do předem určených teritorií (např. vývozy některých zemí EU na náročné trhy USA a Japonska). V některých zemích brání uplatňování hmotných podpor nedostatek prostředků ve státním rozpočtu. Morální ocenění je většinou států přijímáno bez výhrad.

Soutěž o exportéra roku vyhlašuje v našich podmínkách Hospodářská komora ČR. Soutěže o dobré exportní výsledky mou organizovat a vypisovat i jiné instituce, v ČR je např. známa soutěž organizovaná DHL.

7.7 Účast na podnikatelských misích

Tyto mise otevírají pro zúčastněné podnikatele dveře k obchodu. Znamenají osobní poznávání teritoria a navazování obchodních kontaktů přímo na místě. Podnikatelské mise organizují různé instituce, nejčastěji se při nich podnikatelé zúčastňují jako doprovod oficiálních cest vládních představitelů do zahraničí. Žádný vysoký vládní či státní činitel, který je v čele mise, za nikoho obchod neudělá. Ale jeho přítomnost vytváří rámec pro vhodnější kontraktační jednání.

Komentář [A-J3]: Chyba!Řetězec pro obrázek obsahuje nerozpoznané citace.V bankovním sektoru jednotlivých zemí působí zpravidla jedna centrální banka, větší množství bank obchodních a několik bank speciálních.Centrální banka působí měnovými nástroji na udržení správného množství peněz v oběhu. Obchodní banky poskytují finanční služby s cílem maximalizovat svůj zisk. Speciální banky vykonávají činnosti, které nespadají do působnosti centrálních bank a pro obchodní banky jsou tyto činnosti, zpravidla z důvodu nízkého zisku a vyššího rizika, nezajímavé. Do skupiny speciálních bank patří tzv. rozvojové banky, které jsou v ČR představovány zmíněnou Českou exportní bankou, dále Českomoravskou záruční a rozvojovou bankou, a. s. a Konsolidační bankou, státním peněžním ústavám. Náplni činnosti těchto bank se zabýváme na jiném místě tohoto učebního textu.

7.8 Česká centra a zastupitelské úřady

Česká centra představují jedno z opatření proexportní politiky České republiky. Jejich cílem je sloužit v zemi svého sídla jako první zdroj informací o možnostech ekonomické a obchodní spolupráce s ČR. V některých zemích tato centra vznikla zrušením bývalých Kulturních a informačních středisek, v jiných byla vytvořena jako nové instituce. Snahou je postupně vytvářet tato centra v zemích, které jsou pro ČR perspektivní, ale jejichž podnikatelské kruhy nejsou o ČR dostatečně informovány. Od konce r. 1996 mohou čeští exportéři získat prostřednictvím Informačního centra Správy českých center informace o hospodářské situaci v zemi, o kterou se zajímají, o podmínkách vstupu na daný trh. K dispozici jsou jak informace zprostředkované ekonomickými pracovníky Českých center, tak i ekonomickými pracovníky českých zastupitelských úřadů.

Protože Česká centra působí zatím v několika zemích světa, je kontakt České republiky se zahraničím zabezpečován především zastupitelskými úřady našeho státu v zahraničí. K hlavním úkolům zastupitelských úřadů v obchodně ekonomické oblasti patří:

- získávání a předávání do ústředí (rozuměj Ministerstva zahraničních věcí) informací souvisejících s ekonomickým vývojem v zemi a se vzájemnými ekonomickými vztahy a poskytováním na požádání obchodně ekonomických informací českým podnikům,
- navrhování opatření a doporučování priorit ve vzájemných ekonomických a obchodních vztazích,
- poskytováním informací zahraničním subjektům o možnostech ekonomické spolupráce s Českou republikou,
- udržování kontaktů s partnery důležitými pro vzájemné ekonomické vztahy a spolupráce s honorárními konzuly,
- udržování kontaktů s představiteli existujících zastoupení českých subjektů v dané zemi,
- podpora prosazování českých podniků na místním trhu, zejména v mezinárodních výběrových řízeních,
- podpora českých podniků při jejich kapitálovém vstupu do zahraničních subjektů,
- poskytování pomoci zástupcům českých podniků při navazování kontaktů a při organizaci její akcí.

Při plnění těchto úkolů jednají pracovníci zastupitelských úřadů podle následujících principů:

- principu rovnosti mezi českými podniky, které se ucházejí o tutéž příležitost na zahraničním trhu,

- principu předcházení konfliktu zájmů.

V rámci realizace proexportní podpory byla mezi Ministerstvem zahraničních věcí (MZV) a Ministerstvem průmyslu a obchodu (MPO) podepsána v říjnu 1998 dohoda o spolupráci. Podle ní ekonomičtí pracovní zastupitelských úřadů jsou nadále podřízeni velvyslanci, ale jejich odborné řízení při zahraničně obchodní činnosti náleží přímé a výlučné působnosti Ministerstva průmyslu a obchodu. Toto ministerstvo také ovlivňuje personální obsazení obchodně ekonomických úseků velvyslanectví. Ve výběrové komisi jsou zastoupeni tři pracovníci MPO a dva MZV, před nástupem do funkce vybraní kandidáti absolvují stáž na obou ministerstvech. Toto řešení představuje náhradu práce obchodních oddělení která byla při zastupitelských úřadech zrušena ke konci roku 1992.

7.9 Příklady organizačního zabezpečení exportu ve vybraných zemích

V **Rakousku** se podporou zahraničního obchodu zabývá Rakouská hospodářská komora, která si postupně od r. 1946 vybudovala celosvětovou síť reprezentací. Členství v hospodářské komoře je pro rakouské podnikatele povinné. Podpora je financována z příspěvků členských podniků, které se vypočítávají ze zisku před zdaněním a ze sumy mezd a platů. Podniky s malým obratem příspěvky neplatí, ale mohou využívat plný servis jako podniky platící. V zemích, které jsou pro Rakousko důležité, může pracovat i několik reprezentací (zastoupení). Vedoucí reprezentace či zastoupení má v hostitelské zemi diplomatický status, což mu umožňuje lepší postavení pro zajišťování rakouský obchodních a hospodářských zájmů.

V **Německu** je vrcholovým orgánem, která zabezpečuje hospodářské zájmy země v zahraničí Německý průmyslový a obchodní sněm (DIHT). Jedná se o instituci, založenou podnikateli, která je zcela nezávislá na státu. Členství je dobrovolné. Financuje se z dobrovolných členských příspěvků a z výnosů za poskytované služby. Nejde však o ziskovou organizaci, příjmy jsou kryt náklady spojenými s činností. Počátkem roku 2000 měl DIHT 111 kanceláří v 76 zemích světa.

Ve **Francii** působí CFCE (Centre Francais du Commerce Exterieur), která je veřejnoprávní organizací. Spadá do gesce ministerstva financí a zde pod odbor hospodářských vztahů se zahraničím. Spolupráce se zahraničím se uskutečňuje prostřednictvím 170 zastoupení. Více než polovinu rozpočtu tvoří veřejné prostředky.

Belgická OBCE (Office Belge du Commerce Exterieur) je rovněž veřejnou institucí. Její rozpočet je téměř ze tří čtvrtin tvořen státnímu zdroji, zbytek představují vlastní příjmy. Nemá vlastní zástupce v zahraničí, proto úzce spolupracuje s diplomatickými službami.

Podobnou strukturu jako OBCE má **španělský** ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior), který je veřejnou právnickou osobu působící pod patronací ministerstva obchodu a turismu. Má 94 zahraničních zastoupení a 43 regionálních kanceláří.

Italský ICE (Instituto Nazinale per il Comercio Extero) spadá pod ministerstvo zahraničního obchodu. Má 77 reprezentací ve světě a 38 regionálních kanceláří. Jeho prostředky tvoří z 90 % státní zdroje.

JETRO je **Japan** External Trade Organization, nezisková státní instituce financovaná ze státního rozpočtu. Má 59 kanceláří v 58 zemích světa. Jedním ze základních cílů je podpora výměny se zahraničím v zájmu vyvážené obchodní bilance. Orientuje se tedy i na proimportní podporu.

Shrnutí

Podpora exportního úsilí je zajišťována financováním a pojišťováním vývozu, devalvací měny, nefinančními opatření. V teritoriální orientaci je nutné hledat způsoby podpory vývozu na dynamicky se rozvíjející trhy.

Klíčová slova

Devalvace, revalvace, platební bilance, běžný účet, proexportní politika, obchodní politika, ERDI, ICR, CzechTrade, EGAP, ČEB, dovozní přirážka, dovozní depozita, fond podpory vývozu, clo, antidumping, Česká centra, podnikatelské mise, výstavy a veletrhy.

Otázky a úkoly

1. Pro řešení schodku obchodní bilance bývají nejčastěji navrhována tato řešení:

- snížení domácí poptávky (prostřednictvím přebytkového státního rozpočtu a omezením nárůstu nominálních mezd – především ve státem kontrolovaném sektoru ekonomiky),
- snížení dovozu administrativním zavedením dovozní přirážky,
- zvýšení vývozu prostřednictvím proexportní politiky,
- zvýšení míry domácích úspor (např. ve formě zavedení penzijních fondů),
- podpora devizových rezerv půjčkami od Mezinárodního měnového fondu,
- devalvace měny,
- revalvace měny.

Analyzujte navrhovaná řešení a jejich pro a proti. U návrhu revalvace uvažte, jak revalvace může přispět k rychlejší a žádoucí restrukturalizaci domácích podniků. U jednotlivých řešení nezapomínejte na faktor času.

2. Analyzujte pozitivní a negativní stránky jednotlivých opatření v daňových úlevách, které by mohly být poskytnuty v závislosti na dosažené exportní výkonnosti:

- odpočitatelná položka ve výši 10 % z hodnoty exportu,
- bonifikace z rozdílu tržeb za vývoz a plateb za dovoz,
- odpočet příjmu z exportu výrobků a služeb po dobu 3 let od vzniku společnosti,
- diferencované progresivní snížení daňového základu v závislosti na dosaženém podílu exportu na celkovém odbytu.

3. Posuďte, zda je pravdivý názor: „Osobní kontakty v zahraničním obchodě nic nenahradí, lobbing je nejdůležitější“.

Užitečné internetové adresy

www.mpo.cz www.mzv.cz www.czechcentres.cz www.wto.org www.unctad.org
www.czso.cz www.imf.org www.czechtrade.com www.tpo.cz www.cs.mfcr.cz
www.oecd.org

8.

PRIVATIZACE A RESTRUKTURALIZACE V PRŮMYSLU

Zvýšení výkonnosti a konkurenční schopnosti jak v reformujících se ekonomikách bývalých socialistických zemí, tak i zemí, v nichž má významné postavení státní vlastnictví, je spojováno se změnami vlastnictví, s jeho **privatizací**. Privatizace představuje převod vlastnictví z veřejného na soukromý sektor. V reformujících se ekonomikách jsou cíle privatizace spojeny:

- se zavedením tržní ekonomiky,
- se zvýšením výkonnosti a efektivnosti,
- s vytvářením demokratické společnosti a zárukami politické svobody,
- se zvýšením (získáním dodatečných) vládních příjmů.

V tržních ekonomikách je hlavním cílem privatizace zvýšení efektivnosti současných státních (veřejných podniků). Růst efektivnosti je očekáván jako:

- výrobní efektivnost, tj. výroba stejného nebo většího množství téhož výrobku s nižšími náklady,
- tzv. X efektivnost[1] vyplývající ze zlepšení organizace, řízení a motivace,
- alokační efektivnost, spočívající v nejracionálnějším využívání zdrojů daná volností firem pří vstupu do odvětví a jejich opouštění.

8.1 Nacionalizace v průmyslu

Důvody vzniku jak státních, tak veřejně prospěšných podniků vycházely především z nedokonalosti tržního mechanismu a z představ, že zestátněním (nacionalizací) budou vytvořeny takové podnikatelské subjekty, které při vysoké efektivnosti podnikání budou řešit i otázky zaměstnanosti, zavádění nových výrob a tím umožní státu regulovat trh.[2].

Ne vždy se podařilo splnit všechny tyto požadavky, neboť byly vzájemně protichůdné - např. úsilí o dosahování zisku a zároveň úsilí o zachování zaměstnanosti. U veřejně prospěšných

[1]Privatizace by měla změnit neefektivnost X, která je představována situací, kdy podnikatelské subjekty neminimalizují celkové náklady a proto skutečný výstup z daných vstupů nedosahuje maximálně možné velikosti. Neefektivnost X má původ v monopolu a tržní moci. Efektivnost Y představuje efektivnost, s jakou podnikatelské subjekty realizují existující ziskové příležitosti.. Podnikatelské subjekty mohou minimalizovat náklady na výrobu daného výstupu, mohou být tedy efektivní ve smyslu efektivnosti X, současně však nemusí maximalizovat zisky v relaci k nabízejícím se příležitostem. Neefektivnost X a neefektivnost Y se zpravidla vyskytují souběžně.

[2] K důvodům nacionalizace mohou patřit vedle ekonomických i důvody politické, resp. ideologické, např. odstranění bezpracných důchodů a tím zvýšení sociální spravedlnosti.

podniků svádí jejich monopolní postavení k manipulaci s cenami. Diskutovány jsou otázky, zda mají být ztrátové státní podniky dotovány či reprivatizovány. Přitom se změna vlastnických vtahů chápe jako prostředek zvýšení efektivnosti a ne jako konečný cíl.

Přes neustálé diskuse o tom, jaká by měla být role státu v tržní ekonomice, je realitou současného světa, že mezi podnikatelskými subjekty prakticky ve všech zemích fungují i takové, ve kterých si stát uchovává výrazný podíl na vlastnictví i na řízení. Lze je označit jako podniky státní či veřejně prospěšné.

Je nutné si uvědomit, že existuje základní rozdíl mezi státním podnikem a akciovou společností se státní účastí. Majetek státního podniku se nachází plně ve vlastnictví státu. V akciové společnosti se státní účastí majetek vlastní firma a státu zde patří pouze určité majetkové podíly. Účast státu zde může být majoritní nebo i minoritní. Někdy je účast státu na podnikání představována vlastnictvím tzv. **zlaté akcie**. Ta mívá specificky formulován obsah, který, za předpokladu, že s ním ostatní akcionáři v akciové společnosti souhlasí, dává státu možnosti ovlivňovat podnikatelskou činnost. Zlatá akcie zpravidla umožňuje jejímu držiteli rozhodovat o klíčových otázkách, jako je zachování dosavadní činnosti, zvyšování či snižování kmenového jmění, manipulace s pozemky, likvidace společnosti apod. Evropská komise (orgán EU) vystupuje ofenzivně proti vládám členských zemí, které chrání své zájmy ve strategických podnicích zlatými akciemi.

Podniky se státní účastí jsou jinak plně podřízeny ekonomickému zákonodárství[3]. Vliv státního řízení je v jednotlivých odvětvích průmyslu různý

Veřejně prospěšné podniky působí především ve vybraných odvětvích (uhelný průmysl, energetika, výroba zbrojní techniky a materiálu, tabákový průmysl). Jedná se zpravidla o velké podniky monopolního typu přímo napojené na státní rozpočet. Jejich řízení ze strany státu se uskutečňuje administrativními metodami. Je určována úroveň i růst cen, rozsah investic, mzdový vývoj apod. Stát zpravidla přímo jmenuje generálního ředitele podniku. Kromě ekonomických cílů sledují tyto podniky i cíle další, např. sociální, regionální, fiskální apod.

8.2 Typologie privatizace

Privatizace státního majetku je spojena s hledáním odpovědí na tyto otázky:

- Má být majetek předán zdarma nebo prodán?
- Komu má být majetek předán nebo prodán?

Předávání majetku zdarma nebo pouze za symbolickou cenu je považováno za rovnostářské. Žádné skupině či jednotlivci, kteří mají zvláštní přístup k penězům nebo úvěru, není dávána možnost získat větší podíl na národním bohatství. Tento postup je považován za vhodný zejména pro období reformních procesů v bývalých socialistických zemích. K jeho pozitivním rysům patří rychlost, se kterou se uskutečňuje změna vlastnických vztahů a přechod k tržnímu hospodářství.

[3]Přesto je těmto podnikům vytýkáno, především ze strany soukromého sektoru, určité nerovné postavení. A to zejména v případech, kdy státní podniky vydávají své obligace, které mají ve veřejnosti zpravidla větší důvěru než obligace soukromých podniků.

Bezplatné předávání znamená nulový, resp. pouze minimální příjem pro stát. Rovnostářský přístup neumožňuje rozvoj podnikatelské aktivity jednotlivců, kteří jsou ochotni vložit svůj vlastní kapitál do privatizovaných státních podniků. Jako další námitka proti tomuto přístupu se uvádí, že lidé neocení, když se jim dá něco zdarma. Rozdrobené vlastnictví neumožňuje účinnou kontrolu činnosti manažerů.

Prodej je spojen s přínosem peněžních prostředků pro stát. Může být realizován ve prospěch jednotlivců či skupin stojících mimo privatizovaný podnik či v tomto podniku pracujících. Kritika proti prodeji jednotlivcům je v reformujících se ekonomikách vedena proti existující koncentraci peněz. Jejich držitelé, potenciální či faktičtí zájemci o koupi privatizovaných podniků, jsou kritizování za to, že jejich peníze a majetek pochází z nelegálních příjmů (vekslování, pašování, zneužívání mocenského postavení apod.). Tyto problémy může pro ostatní zájemce o privatizaci odstranit získání bankovního úvěru.

Při vnitřní privatizace se majetek předává resp. prodává výlučně všem pracujícím nebo pouze managementu privatizovaného podniku. V této souvislosti se doporučuje uplatňovat tzv. model ESOP (Emloyee Stock Ownership Plan) - viz dále.

Při vnější privatizaci může být majetek dáván nebo prodáván jednotlivcům či skupinám stojícím mimo privatizovaný podnik, a to buď jednotlivcům nebo skupinám představovaným domácími či zahraničními fyzickými a právnickými osobami.

K výhodám plynoucím z účasti zahraničních investorů v procesu privatizace patří možnost urychlení restrukturalizace podniků na základě vnesení lepšího managementu, obchodního know-how a progresivní technologie. K výhradám proti tomuto způsobu patří, že zahraniční investoři získávají kontrolu nad národním majetkem a do privatizace vstupují s nedostatečným vlastním kapitálem, tedy s úvěry od svých bank, které se tak stávají skutečnými vlastníky. Proto se v rámci privatizace obvykle stanoví počty podniků, kde se připustí účast zahraničních investorů. Tento přístup však neznamená omezování účasti zahraničních podnikatelů při zakládání nových firem nebo joint ventures.

8.3 Metody privatizace

Tempo privatizace a její efektivnost závisí na tom, jaké metody privatizace se použijí. K základním privatizačním způsobům patří [4],[5]:

---

[4] Viz Bernadis, R.: Charakteristiky privatizačních způsobů. Vídeň. UNIDO 1989.

[5] V československém, resp. českém průmyslu byly pro privatizaci používány především tyto metody: veřejná dražba (aukce), veřejná soutěž, přímý prodej, privatizace převodem do právní podoby akciové společnosti (s veřejnou či neveřejnou nabídkou akcií), bezúplatný převod majetku (zejména na obce). Veřejná nabídka akcií měla především charakter tzv. *kupónové privatizace*.
U aukcí je možné rozlišovat několik jejich typů:

- *anglická aukce* - k vyvolávací ceně se postupně přisazuje, až zůstane jediný zájemce, který je ochoten zaplatit nejvyšší vylicitovanou sumu,
- *holandská aukce* - používá se tehdy, když je vyvolávací cena vyšší, než je kdokoliv ochoten zaplatit. Cena se proto postupně snižuje, dokud jeden z kupujících snižování nezastaví,
- *aukce první ceny* - každý kupující nezávisle (v obálce) sdělí organizátorovi aukce sumu, kterou je ochoten zaplatit, aniž zná ceny konkurentů. Kdo nabídl a zaplatil nejvyšší cenu, stává se novým majitelem,

- veřejná nabídka akcií,
- soukromý prodej akcií,
- prodej státního nebo podnikového majetku,
- reorganizace do dílčích částí,
- nové soukromé investice do státních podniků,
- pronájmy a manažerské kontrakty,
- odprodej řídícím pracovníkům nebo zaměstnancům.

8.3.1 Veřejná nabídka akcií (všech nebo některých)

Stát prodává veřejnosti úplný nebo velký balík akcií, které drží v plně nebo částečně vlastněném státním podniku. Metoda v podstatě znamená druhotnou distribuci akcií. Pokud si stát ponechává část svých podílů, vzniká společné státní a soukromé vlastnictví podniku. Tento krok někdy představuje první stupeň plné privatizace. Předpokládá se, že veřejnosti je nabízen podnik přiměřeně prosperující.

8.3.2 Soukromý podíl akcií (plný nebo částečný)

Stát prodává celý nebo část akciového podílu, který má v plně nebo částečně státem vlastněném podniku, předem určenému kupci nebo skupině kupců. Metoda privatizace je používána především u špatně fungujících státních podniků s potřebou silných vlastníků s řídícími zkušenostmi a značným kapitálovým zázemím pro podnikání.

8.3.3 Prodej státního nebo podnikového majetku

Tato metoda neznamená prodej podílů, ale prodej majetku, tj. aktiv. Buď se pro jednotlivé podnikové činnosti vyčlení používaná aktiva, nebo je majetek prodáván jako celek. Metoda se používá především v případech, kdy státní podniky jsou neprodejné jako prosperující. Vláda se pak může rozhodovat zrušit nebo rozdělit státní podnik a likvidovat ho prodejem jeho aktiv.

8.3.4 Reorganizace do dílčích částí (nebo rozdělení na malé jednotky)

Metoda představuje rozpad nebo reorganizaci státního podniku do několika oddělených subjektů nebo do holdingové společnosti a několika dceřiných společností. Metoda umožňuje postupnou privatizaci a použití různých privatizačních způsobů v jednotlivých částech podniku. Rozdělení je výhodné v těch případech, kdy činnost podniku jako celku není pro potenciální investory přitažlivá nebo v případech, kdy si stát chce některé činnosti ponechat.

8.3.5 Nové soukromé investice do státních podniků

Zvýšení kapitálu je dosahováno kapitálovým příspěvkem soukromých investorů. Výsledkem je společné soukromé a státní vlastnictví podniku. Tato metoda se používá v případech, kdy státní podniky mají problémy s podkapitalizací.

- *aukce druhé ceny* - pravidla jsou stejná jako v předcházejícím případě, ale ten, kdo uvedl nejvyšší sumu, platí pouze tolik, kolik činí druhá nejvyšší oznámená cena.

8.3.6 Pronájmy a manažerské kontrakty

Na základě dohody jsou podniková vedení, technologie a zkušenosti soukromého sektoru vloženy za náhradu do státního podniků. Cílem je zvýšení efektivnosti využití státního majetku. Vláda se může rozhodnout, zda i po skončení pronájmu či manažerského kontraktu bude pokračovat v řízení svých podniků nebo je, zpravidla již jako přitažlivější, prodá soukromému sektoru.

Při **pronájmu** soukromý podnikatel pronajímá aktiva státu a provozuje je na svůj účet. Bere na sebe plné riziko podnikání. Musí platit za pronájem a udržovat majetek v provozuschopném stavu. Najímá si vlastní personál.

Při **manažerském kontraktu** nájemce na sebe nebere finanční odpovědnost za podnikání. Jeho oprávnění k řízení a kontrole je stanoveno smlouvou. Řídí podnik za odměnu. Podřízení zůstávají v pracovním poměru ke státnímu podniku. Státní podnik nese nadále plné komerční riziko a je odpovědný za veškerý činný kapitál.

Pronájmy a manažerské kontrakty se používají v případech, kdy privatizace vlastnictví státního podniku není vhodná.

8.3.7 Odprodej řídícím pracovníkům nebo zaměstnancům

Odprodej znamená získání kontrolního balíku akcií. Při použití této metody se předpokládá, že management je odborně zdatný a pracovní síla je stabilní. Předpokládá se, že vysoký podíl na vlastnictví je zárukou dosahování pozitivních výsledků hospodaření. Při uplatnění amerického modelu zaměstnaneckých akcií (ESOP) mohou zaměstnanci získat akcie tak, že část pohyblivé složky mzdy, závislé na zisku, je na akcie transformována. Přitom tato transformace je odpočitatelnou položkou ze zisku. Přes určité úspěchy, které systém ESOP v zainteresovanosti pracovníků dosáhl, existují i negativní zkušenosti z jeho aplikace.

Za základní výhodu systému ESOP je považováno zvýšení pracovní motivace, výkonnosti a iniciativy. Pokud však je v čele firmy neschopné vedení, jsou mu zaměstnanci - vlastníci - oporou. Na druhé straně se vedení firmy v tomto systému těžko prosazují opatření s nepříznivými dopady na zaměstnance. V případech, že zaměstnanci privatizovali podnik s blížícím se úpadkem, přišli zpravidla nejenom o zaměstnání, ale i o akcie, resp. úspory, které do nákupu majetku svého podniku vložili.[6]

[6] Systém ESOP nepředstavuje jediný způsob kapitálové účasti zaměstnanců na podnikání mateřské firmy. V zemích s rozvinutou tržní ekonomikou (např. v USA, Velké Británii, Francii či Německu existují tisíce firem, které tento princip v různých formách aplikují. Základní formou participace je vlastnictví zaměstnaneckých akcií, které mohou být po určitou dobu blokovány a poté uvolněny ke zpeněžení na burze. V případě společností, které nejsou obchodovány na burze mohou být zaměstnancům poskytovány cenné papíry ve formě bonů, které jsou výhodně úročeny. Formu participace mohou mít i zvláštní směnky, které jsou nejprve pevně úročené a po určité době mohou být změněny na kmenové akcie. Jinou formou zaměstnanecké participace na kapitálu a zisku firmy mohou být tiché účasti, zaměstnanecké půjčky firmě, podíly na společnosti s ručením omezeným, přičemž tyto podíly mohou být prodávány a nakupovány v rámci interní podnikové burzy apod. Všechny uvedené způsoby participace jsou využívány pro zvýšení pracovní angažovanosti zaměstnanců. Odměnou zaměstnanců je profit plynoucí z kapitálové participace. Zápornou stránkou participace, posuzováno z pohledu vedení, je, že

8.3.8 Management »buy out« jako metoda privatizace

Metoda privatizace spočívá v odkupu vlastnictví podniku managementem, který podnik řídí. Management si najde investora, který za něj koupí vlastnický podíl na podniku nebo mu na odkup půjčí a management pak v průběhu stanovené doby svůj vlastnický podíl investorovi zaplatí z výnosů odkupovaného podniku a převezme ho. Do doby odkupu vystupuje investor v orgánech podniku jako majoritní vlastník. V tomto postavení může investor řešit i nepopulární kroky, například v personální oblasti, které managementu, jež podnik hodlá odkoupit, mohou působit jisté zábrany. Z tohoto důvodu bývají dohody o manažerském výkupu udržovány v maximálně možné tajnosti. Pro účinný manažerský odkup se doporučuje, aby subjektem příštího vlastnictví byl jednotlivec nebo co nejméně osob, neboť se tím dá předejít těžkopádnosti řízení, kterou lze očekávat, když do odkupu vstoupí více manažerů v daném podniku.

Kromě MBO existuje i druhá forma manažerského vlastnictví – MBI (Management Buy-In). V tomto případě se vlastníkem podniku stává externí management (který stejně jako u formy MBO se obrací o pomoc na financující banku a většinou na jednoho finančního investora). Důvodem nárůstu manažerského vlastnictví může být to, že velké podniky se v privatizaci či akvizicích soustřeďují na klíčové strategické obory prodávají obory, které nejsou předmětem jejich zájmu. jiným důvodem manažerského vlastnictví může být skutečnost, že dosavadní vlastníci nemají dostatek vlastních prostředků na restrukturalizaci, spokojují se s minoritním podílem a většinový podíl přenechávají těm, kteří k restrukturalizaci mohou přispět buď vlastním kapitálem nebo refinancováním. Někdy může být důvodem pro manažerské vlastnictví řešení otázek generačního následnictví z pohledu současných vlastníků.

8.4 Privatizace průmyslu v České republice

Privatizace se v ČR odehrávala v rámci tří programů: **restituce** (jednalo se o navrácení majetku znárodněného po r. 1948), **malé privatizace** (jednalo se především o privatizaci malých ekonomických jednotek a to především v rámci sféry služeb) a **velké privatizace** (začala v r. 1991 a byla rozdělena na tzv. 1. a 2. vlnu).

V resortu Ministerstva průmyslu a obchodu bylo k 1. 1. 1992 určeno k plné či částečné privatizaci 1 234 průmyslových subjektů. Hodnota jejich majetku (v účetním vyjádření 648 mld. Kč) představovala cca dvě třetiny majetku určeného k privatizaci v České republice. **Z pohledu MPO** pro něj privatizace končí u státních akciových společností okamžikem převodu majetku privatizovaných subjektů na Fond národního majetku, u státních podniků okamžiku rozhodnutí o jeho zrušení. V tomto smyslu byla k 31. 12. 1995 dokončena privatizace téměř 91 % průmyslového majetku určeného k privatizaci. Z doposud

akcionáři z řad zaměstnanců získávají ve firmě nežádoucí vliv a právo seznamovat se s informacemi o hospodaření. Rozšíření zaměstnanecké participace na kapitálu českých společností bude záviset především na stabilitě budoucího rozvoje těchto společností.

nezprivatizovaných subjektů tvoří značnou část tzv. **zbytkové státní podniky**, tj. subjekty, které byly zařazeny do privatizace a u nichž byl uskutečněn alespoň jeden převod majetku, který však nebyl završen výmazem z obchodního rejstříku.

K hlavním důvodům existence zbytkových státních podniků patří:

- nedořešené restituční nároky, o jejichž oprávněnosti rozhoduje soud,
- dohledaný majetek, který v době zpracování privatizačních podniků nemohl být do těchto projektů zahrnut,
- skutečnost, že zbytkový státní podnik má nulový majetek, ale je zatížen závazky vůči státnímu rozpočtu na základě doměrků daní a cla,
- ukončení činnosti konkrétního státního podniku je závislé na realizaci schválených částí privatizačního projektu.

Zbytkové státní podniky jsou řešeny některou z těchto forem:

- zrušením bez likvidace,
- zrušením likvidací,
- nařízením likvidace soudem,
- prohlášením konkurzu,
- převedením pod režim nového zákona.

V držení Fondu národního majetku zůstává výrazná majetková účast u velkých akciových společností (např. ČEZ, Unipetrol, Vítkovice, Aero….). Proces jejich privatizace probíhá při komplexním posuzování především těchto hledisek:

- strategického významu jednotlivých společností, které zajišťují vstupy pro zpracovatelský průmysl (hutě, energetika, petrochemie),
- strategického významu pro potřeby obrany státu (zbrojní výroba, telekomunikace, dopravní infrastruktura),
- potřeb restrukturalizace a útlumu (doly),
- potřeb nezbytného kapitálového vstupu pro další rozvoj subjektu určeného k doprivatizování.

Dokončení privatizace bude v ČR znamenat konec možnosti získávat dodatečné prostředky pro veřejné rozpočty. Stát bude muset hledat jiné cesty, jak tyto rozpočty naplnit.

Nelze vyloučit, že některé problematicky zprivatizované podniky (se strategickým či jiným významem pro stát) mohou být opět znárodněny. V době psaní tohoto textu byla příkladem Zbrojovka Vsetín.

8.5 Privatizace a restrukturalizace

Podstatou restrukturalizace je zvýšení ekonomické životaschopnosti podnikové sféry.

Zvyšování výkonnosti zprivatizovaných podniků vyžaduje aplikovat v nich novou filozofii řízení, která bude odpovídat měnícím se podmínkám podnikového okolí.

V České republice však restrukturalizace dlouhodobě stojí na svém počátku. Dobíhající privatizace vedla ke změně vlastnických vztahů, zvyšování výkonnosti podniků se zatím výrazněji neprojevuje. Nutnost restrukturalizace souvisí i se špatným finančním zdravím českých podniků a rostoucími návrhy na zahájení konkurzního řízení. Lze konstatovat, že v ČR privatizace předběhla restrukturalizaci.

Skutečnost, že výsledkem konkurzního řízení je zvýšení nezaměstnanosti, se kterou se musejí vyrovnávat především úřady práce, vedla zákonodárce v řadě zemí s rozvinutou tržní ekonomikou k novelizaci konkurzního práva v tom smyslu, že podnikům je poskytován určitý čas pro udržení chodu podniku a snadnější odvrácení případné likvidace, a to cestou restrukturalizace. Restrukturalizace je upřednostňována před likvidací. Např. v **USA** se restrukturalizace realizovala ve třech vývojových fázích. V první bylo její těžiště v oblasti **firemních financí**, ve druhé vývojové fázi (od počátku devadesátých let) byla pozornost věnována i **podnikovým operacím** a pro třetí fázi v závěru devadesátých let je těžiště restrukturalizace spojeno **s lidským kapitálem**. Evropský přístup k restrukturalizaci se projevuje s jistým, asi desetiletým fázovým zpožděním oproti postupu v USA.

Role státu v restrukturalizaci je dvojí:

- stát volbou vhodných opatření a nástrojů může restrukturalizaci umožnit,
- stát může restrukturalizaci financovat.

U financování se lze setkat jak s jeho odmítáním, s výjimkou financování odchodu podniku z trhu, resp. umožnění odchodu zaměstnanců podniku do předčasného důchodu, tak i s jeho aktivním používáním přes úvěrová a rozpočtová opatření (snížení úrokové sazby, odkup dluhů apod.).

V rámci restrukturalizace by se stát měl vyhnout:

- podpoře neživotaschopným odvětvím a podnikům,
- zavádění mechanismů, které deformují trh (protekcionismus, záruka monopolního postavení),
- deformaci konkurence (výstavba nových podniků z veřejných prostředků),
- poskytování objemově a časově neomezených dotací,
- dotacím a odepisování dluhů, které nemají vazbu na restrukturalizaci výroby.

Ke vhodným opatřením státu v procesu restrukturalizace patří:

- vzdělávání, rekvalifikace, využívání manažerských schopností,
- rozvoj malých a středních podniků, podpora zaměstnanosti v regionech postižených restrukturalizací,
- zlepšení infrastruktury a ekologie,
- podpora výzkumu a vývoje a politiky kvality,
- zvýraznění regionálního aspektu uvedených opatření.

8.5.1 Kritéria pro stanovení životaschopnosti průmyslových podniků stanovená Světovou bankou

Na základě těchto kritérií je možné zařadit podnik do jedné ze čtyř následujících skupin:

A - podniky dosahující zisk a bezpečně kryjící všechny provozní náklady,
B - podniky, jejichž výnosy kryjí provozní a mzdové náklady, nestačí však na splácení finančních nákladů,
C - podniky, jejichž výnosy pokrývají provozní náklady, nestačí však na plné krytí mzdových nákladů,
D - podniky, jejichž výnosy nepokrývají ani provozní ani mzdové náklady.

Podniky skupiny A lze považovat za bezproblémové, nevyžadující žádnou speciální pomoc. U podniků skupiny D je nutné řešit jejich situaci pomocí konkurzu a likvidace. Potenciálními kandidáty na proces restrukturalizace budou podniky ve skupinách B a C.

Pro ozdravnou léčbu českých podniků doporučila Světová banka počátkem roku 2000 následující opatření:

- vypracovat strategii vypořádání velkého množství problémových úvěrů,
- podpořit a urychlit proces soudního i mimosoudního vyrovnání, zrychlit proces konkurzů (další novelizace zákona o konkurzu a vyrovnání, zkvalitnění obchodního zákoníku),
- vytvořit trh s klasifikovanými pohledávkami,
- upravit daňové zákony (například možnost odpustit penále a sankční úroky z daňových nedoplatků a uzákonit prodej daňových pohledávek se slevou),
- zavést rychlou restrukturalizaci (např. vytvořit separátní a formální restrukturalizační postupy vně soudního systému, formalizovat konsensuální mimosoudní vyrovnání),
- zlepšit institucionální a regulatorní strukturu.

Některá z doporučení již byla realizována (novelizace zákona o konkurzu a vyrovnání, novelizace obchodního zákoníku). Některá z opatření však současná legislativa realizovat neumožňuje. U některých navíc vzniká obava z možných daňových úniků.

V případě, že věřitelé nemají zájem poslat dlužníka do konkurzu, mohou být na pomoc podniků využity **Londýnské principy (London Rules)**, které byly v r. 1990 formulovány Bank of England. Podle těchto principů má přednost dohoda před konkurzem. Věřitelské banky se zavazují nesnižovat jednostranně svou úvěrovou angažovanost v problémových podnicích po předem stanovenou dobu, která je potřebná ke zkoumání poměrů dlužníka nezávislým účetním znalcem. Znalec je jmenován věřitelskými bankami a jeho úkolem je vyhotovit pro potřeby bank analýzu, která je základem volby dalšího postupu věřitelských bank. Ty mohou rozhodnout, že prodlouží tzv. standstill, poskytnou finanční pomoc podniku nebo ho pošlou do konkurzu. Londýnské principy byly použity v některých jihoasijských zemích v souvislosti s finanční krizí let 1997-98.

8.5.2 Zásady doporučované pro restrukturalizaci podniků vládou ČR

Zásady sledují tato opatření:

1. Státní pomoc bankám a vybraným podnikatelským subjektům v nefinančním sektoru je nutné chápat jako výjimečné a jednorázové opatření vynucené současnou situací a snahou o nápravu zděděných deformací tržního prostředí.
2. Stát není základním agentem restrukturalizace průmyslových firem, vytváří pro tento proces odpovídající legislativní prostředí a stimuly pro žádoucí chování přímých účastníků. Neřídí, ale nastavuje parametry a kontroluje dodržování pravidel hry.
3. Odpovědnost za minulá rozhodnutí primárně nesou vlastníci/managementy podnikatelských subjektů, jež nejsou schopny dostát svým závazkům vůči věřitelům, dodavatelům zaměstnancům i státu.
4. Z tohoto důvodu nelze dosáhnout úspěšné restrukturalizace bez nasazení v tržní ekonomice obvyklých nástrojů a postupů včetně převzetí kontroly nad daným subjektem ze strany věřitelů, snížení vlastnického podílu minulých vlastníků a následné kapitalizace pohledávek věřitelů.
5. Restrukturalizace, pokud má přinést očekávané efekty, se musí opírat převážně o aktivity a know-how soukromého sektoru, využití mezinárodních zkušeností a zapojení úvěrujících bank.
6. Stát nemanipuluje s cenami aktiv, ty jsou stanoveny transparentními tržními metodami ocenění aktiv třetí stranou, akce s předkvalifikací, veřejná soutěž.
7. Cenu aktiv přitom stát může pozitivně ovlivnit (a snížit tak celkové fiskální náklady programu) především tím, že se soustředí na poskytování základních veřejných statků v požadované kvalitě.
8. Vtažení soukromého kapitálu do celé operace snižuje riziko morálního hazardu a tím i opakovaných intervencí do bankovní a podnikové sféry s příslušnými negativními konsekvencemi pro veřejný dluh.
9. Participace mezinárodně respektovaných subjektů s podstatným know-how a reputačním kapitálem je cestou k dosažení žádoucích restrukturalizačních výsledků. Podstatným vedlejším efektem bude znovuobnovení důvěry mezinárodní investorské komunity ve schopnost ČR pokračovat v tržních reformách a vytváření standardního institucionálního a legislativního rámce.
10. Zásadní podmínkou jsou legislativní změny a institucionální opatření: bez nich nemá restrukturalizační zadání přijatelné řešení.

Pro řešení problémů velkých českých soukromých firem přijala vláda tzv. **revitalizační program**. Ten předpokládal, že současní vlastníci se vzdají kontrolního balíku ve prospěch specializované instituce[7]. Tou byla **Revitalizační agentura**, která spolupracovala s věřiteli na restrukturalizaci dluhů. Po restrukturalizaci měl být revitalizovaný podnik prodán novému strategickému investorovi. Činnost Revitalizační agentury byla chápána jako dočasná a měla být ukončena před vstupem ČR do EU. Do revitalizačního programu mohly být zařazeny podniky, splňující následující kritéria:

- zaměstnávající přes 2000 osob,

[7] Proces restrukturalizace v ČR je ztěžován nedostatky v úpadkovém právu. Pokud se podnik dostane do konkurzu, okamžitě začne pociťovat nedostatek financí, neboť mu banky přestávají poskytovat provozní úvěry. Pro banky se tyto úvěry stávají klasifikovanými a musí na ně vytvářet opravné položky. Banky potřebují jistotu, že při restrukturalizaci o své peníze nepřijdou. Tuto myšlenku je třeba zahrnou do novely zákona o konkurzu a vyrovnání, do problematiky financování v procesu restrukturalizace či vyrovnání

- subdodávky od místních dodavatelů přesahují 1 mld. Kč,
- celkové klasifikované dluhy vůči státním finančním institucím přesahují 3 mld. Kč,
- dosahují kladného provozního výsledku.

Poslední kritérium bylo povinné, z dalších kritérií musela být splněna alespoň dvě.

Do vládního programu revitalizace byly v druhé polovině r. 1999 vybráno devět podniků, v první polovině roku 2001 v tomto programu zůstaly pouze čtyři podniky (Škoda Plzeň, Zetor, Tatra, Hutní montáže Ostrava – ty byly později vyřazeny. V r. 2001 se podařilo najít partnera pro Tatru a v r. 2002 pro Zetor). Základní záměr revitalizace – zachovat výrobu a pracovní místa – tak začal být naplňován. U revitalizace je nutné posuzovat její náklady s docílenými přínosy.

Činnost Revitalizační agentury byla ukončena v lednu 2001. Jedním z důvodů byly příliš vysoké náklady správcovského konsorcia Latona Lazard. Oproti původním předpokladům toto konsorcium nikdy kapitálově nevstoupilo do Revitalizační agentury a zůstalo pouze jejím správcem. Navíc Revitalizační agentura nikdy nezískala majetkový podíl v ozdravovaných podnicích. Fungování Revitalizační agentury tak bylo spojeno se ztrátou více než 230 miliónů Kč. Paradoxní je, že po ukončení činnosti Revitalizační agentury stejní lidé založili firmu Odien, která v revitalizaci za spolupráce s českým státem pokračovala a zvyšovala tak ztrátu spojenou s revitalizací. Návratnost vynaložených prostředků může přinést pouze revitalizace dotažená do konce, tj. do nalezení silných strategických partnerů. Konsolidační banka spolupráci s firmou Odien ukončila koncem srpna 2001.

Restrukturalizaci lze chápat jako finanční a věcnou. Finanční restrukturalizace může být spojena s odkupem pohledávky od Konsolidační banky (resp. její nástupkyně České konsolidační agentury). Tento odkup představuje nepeněžitý vklad do hodnoty základního kapitálu, čímž tento dosáhne kladné hodnoty a dojde ke snížení celkových závazků a cizích zdrojů. Mění se vlastnická struktura. Po finanční restrukturalizaci musí následovat restrukturalizace věcná.

Shrnutí

Nacionalizací a privatizací je ovlivňována jak vlastnická, tak i odvětvová, územní a velikostní struktura průmyslu. Privatizace by měla být doprovázena restrukturalizací. Pro řešení problémů podniků je nezbytná kvalitní legislativa.

Klíčová slova

Nacionalizace, privatizace, restrukturalizace, zlatá akcie, ESOP, pronájem, manažerský kontrakt, management buy out, management buy in, Fond národního majetku, Londýnské principy, Česká konsolidační agentura

Otázky a úkoly

1. Skutečný počet účastníků kupónové privatizace byl v České republice oproti původním odhadům asi čtyřikrát vyšší. Jaké výhody a nevýhody tato metoda privatizace pro podniky a pro stát znamenala?

2. Proces restrukturalizace průmyslových podniků je v USA a v západní Evropě spojován s metodou „Business Reengineeringu“, která je založena na třech základních směrech: méně hierarchie, decentralizace, změna myšlení ve funkcích k myšlení v procesech. Reengineering znamená pro podnik „odtučňovací kúru“, která zpravidla začíná snižováním mzdových nákladů. Resturkturalizaci je však možné chápat i jako zdokonalování a optimalizaci dosavadních způsobů práce a řízení. Kterou cestu restrukturalizace by měly volit české podniky a proč?

3. V souvislosti s procesem privatizace průmyslových podniků se hovoří o dvojím možném přístupu:

   - napřed privatizovat a pak restrukturalizovat,
   - napřed restrukturalizovat a pak privatizovat.

   Analyzujte výhody a nevýhody obou přístupů a doložte je, pokud možno, praktickými případy.

Užitečné internetové adresy
www.mpo.cz www.mfcr.cz www.cka.cz www.fnm.cz

9.

PODPORA MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ

Malé a střední podniky jsou, vzhledem k jejich počtu, pružnosti a významu pro zaměstnanost v ekonomice, předmětem státního zájmu. V rámci průmyslové politiky je pro malé a střední podniky garantováno vytváření svobodného konkurenceschopného podnikání, odstraňování překážek, především administrativního a finančního charakteru, a to jak při vzniku, tak i další existenci této kategorie podniku. Průmyslová politika se v řadě zemí orientuje i na přímou podporu malých a středních podniků.

9.1 Postavení malých a středních podniků v průmyslu

Přestože je v praxi pojem malé a střední podniky (dále i MSP) velmi rozšířen, neexistuje ve světě jednotná horní hranice, která tyto podniky vymezuje. Doporučení Evropské komise z r. 1996 týkající se definice MSP pro ně stanoví velikostní hranici méně než 250 zaměstnanců a další dvě kritéria. První se týká výše ročního obratu nebo celkových aktiv, druhé stanoví nezávislost MSP na podnicích nesplňujících tato kritéria.

V současném období v ČR je za malý a střední podnik[1] považován takový, v němž:

- počet zaměstnanců je menší než 250 osob (**střední podnik**),
- tržby (resp. příjmy) za účetně uzavřený hospodářský rok nesmějí přesáhnout 1 450 mil. Kč nebo aktiva (majetek) podniku ke konci tohoto roku nesmějí přesáhnout 980 mil. Kč. V případě, že podnik má méně než 50 zaměstnanců (**malý podnik**) nesmějí tržby (příjmy) přesáhnout 250 mil. Kč nebo aktiva (majetek) nesmí přesáhnout 180 mil. Kč,
- 25 % nebo více kapitálu nebo hlasovacích práv nesmí vlastnit jeden podnik nebo společně několik podniků nesplňujících definici malých a středních podniků.

V ČR je vymezen ještě **drobný podnik**, resp. drobný podnikatel, kterým je takový, jehož počet zaměstnanců nepřesahuje 10 osob.

Poznatky ze zemí OECD ukazují, že malé a střední podniky představují téměř 99,8 %

[1] Jedná se o stanovení velikostní hranice vymezenou zákonem zejména z důvodů případného čerpání státní podpory. I v ČR však může být velikost malých a středních podniků stanovena jednotlivými resorty odlišně (např. Ministerstvo financí při ukládání povinnosti účtovat v soustavě podvojného účetnictví a při vymezování plátců DPH, Ministerstvo spravedlnosti pro zápis do Obchodního rejstříku, Český statistický úřad při stanovení povinnosti statistického zpravodajství, Ministerstvo práce a sociálních věcí při zajišťování výplat nemocenského pojištění.

z celkového počtu podnikatelských subjektů, podílejí se od 54 do 97 % na zaměstnanosti v průmyslu a 30 až 70 % na hrubém domácím produktu[2].

Přednosti malých a středních podniků spočívají zejména:

- v jednodušší řídící struktuře,
- ve větší pružnosti,
- ve větší citlivosti na požadavky trhu,
- v aktivní účasti na inovačním procesu,
- ve vytváření nových pracovních příležitostí (při nízkých kapitálových nákladech) a tím podněcování ekonomického růstu,
- ve zmírňování negativních důsledků strukturálních změn,
- ve schopnosti působit jako dodavatelé velkých podniků,
- ve vyplňování okrajových oblastí trhu, které nejsou předmětem zájmu větších podniků,
- v napomáhání rychlejšímu rozvoji menších měst a obcí,
- v podpoře rozvoje strukturálně postižených a hospodářsky slabých regionů,
- v podněcování podnikatelského ducha členů společnosti k podstoupení rizika podnikání.

K nevýhodám, resp. slabým stránkám MSP patří:

- nízký tržní podíl, který znamená nižší docilovanou rentabilitu,
- nedostatek kapitálového vybavení. Bankovní sférou jsou MSP považovány za rizikovou skupinu, což zhoršuje jejich přístup ke kapitálu,
- špatná orientace ve správních, legislativních a daňových předpisech a jejich změnách,
- ztížený přístup k veřejným dražbám,
- problémy se zapojováním do náročných výzkumných projektů,
- ztížené možnosti pro samostatné pronikání na zahraniční trhy,
- respektování technických předpisů je u nich spojeno s vyššími náklady.

Tyto faktory se promítají i do dosahované produktivity práce, která je v malých a středních podnicích zhruba třetinová až poloviční než v podnicích velkých.

9.2 Strategie malých a středních podniků

Strategie, kterou volí MSP, může být klasifikována následujícím způsobem:

- **inovační** – využívání vlastní znalostní báze,
- **informačních technologií** – umožňuje snížení nákladů a růst produktivity práce,
- **využívání nik (zaplňování mezer)** – umožňuje být sofistikovaným globálním hráčem s úzkou produktovou linií,
- **sítí** – spolupracuje se s jinými podniky, malými i velkými s cílem získání a zavedení inovací,

[2] Podle statistických údajů v ČR zaměstnávají nejvíce pracovníků v kategorii malých a středních podniků podniky působící v průmyslu (zaměstnávají zde přes 40 % pracovníků). Nejvyšší přidaná hodnota je rovněž vykazována v průmyslu. Malé a střední podniky se v ČR podílely v r. 2001 36 % na celkovém vývozu a 47 % na dovozu.

- **skupin (shluků, clusters)** – dostat se do blízkosti konkurentů s cílem získat výhody rychlejších znalostí zvláště v ranných stádiích životního cyklu (využívá se tzv. výzkumný odpad, tj. poznatky spojené s řešením základního problémů, ale s tímto problémem bezprostředně nevyužívané),
- **přímých zahraničních investic** – využívají se specifické výhody MSP v zahraničí.

Výhodou pro inovace v MSP může být řídící struktura – v malých schází byrokratické překážky, mohou získat úzké, detailní výhody, které mohou stát stranou zájmu velkých korporací.

Strukturu malých a středních podniků je možné podle jejich **vztahu k technologiím** charakterizovat takto:

- technologičtí vůdcové (rozvíjejí technologie), cca 1 % až 3 % z celkového počtu,
- vedoucí uživatelé technologií , kterých je 10 % až 15 % z celkového počtu MSP,
- technologičtí následovníci, kterých je většina (80 – 85 %).

Klíčové charakteristiky malých a středních podniků, vycházející z výše uvedeného členění

	Technologičtí vůdcové	**Vedoucí uživatelé technologií**. Lze je rozdělit na 2 podskupiny: s vědeckovýzkumnými kapacitami a bez těchto kapacit	**Technologičtí následovníci**
Velikost	často malé 40 % < 10 zaměstnanců 23 % méně než 25 zaměstnanců		
Odvětví	převládají informační technologie, high-tech[a], servis výzkumu a vývoji	obojí ve zprac. průmyslu a ve službách, ale méně v high-tech	zprac. průmysl s nízkou technologií (low-tech), vzácně v odv. služeb
Věk podniku	mladé 33 % méně než 5 let	59 % vzniklo před více než 10 lety	64 % vytvořeno před více než 10 lety
Aplikace	hodně vazeb na univerzity a výzkum. pracoviště		
Vědecko-výzkumné aktivity	významně inovují (75 % investuje více než 20 % obratu)	investují průměrně 11 % svého obratu	investují méně než 5 % svého obratu

[a] Biotechnologie, elektronika a telekomunikace, aplikované software, nové materiály
Pramen: materiály EU

9.3 Podpora malým a středním podnikům

I když malé a střední podniky jsou rovnocennými účastníky trhu, jejich vznik a první kroky jsou poznamenány určitým znevýhodněním ve srovnání s velkými podniky. Proto je prakticky

ve všech průmyslově vyspělých zemích ze strany státu věnována malým a středním podnikům mimořádná pozornost. Ta má různé formy.

Pro překonání nedostatku kapitálu jsou jak ze státního rozpočtu, tak ze zahraniční pomoci (např. program PHARE) vyčleňovány prostředky na půjčky pro malé a střední podniky. Tyto půjčky jsou obvykle obhospodařovány jednou či dvěma specializovanými bankovními institucemi (dnes v České republice např. Českomoravskou záruční a rozvojovou bankou). Tyto instituce jsou subvencovány státem a poskytují úvěry s nízkou úrokovou mírou. Vzhledem k tomu, že poptávka je vždy větší než nabídka, je nutné stanovit kritéria poskytování zvýhodněných úvěrů (rentabilita podnikání, rozvoj vybraného regionu, zvýšení zaměstnanosti, zvýšení exportu apod.).

Nefinanční pomoc malým a středním podnikům je v řadě zemí zabezpečována zřizováním ústředních ústavů pro malý průmysl[3]. Tyto ústavy poskytují především informační a poradenské služby jak z hlediska technické, tak i organizační a ekonomické stránky výroby. Služby jsou poskytovány buď bezplatně, nebo za nízké poplatky. Činnost institucí je poznamenána jak kvalitou pracovníků, které se jim daří získat (pro vysoce zkušené a kvalifikované je zpravidla nabízený plat státního či polostátního úředníka považován za nedostatečný), tak i obavami podnikatelů, že pracovníci institucí poskytujících tyto služby, jsou obeznámeni s jejich obchodním tajemstvím.

Jinou formou státní podpory malým a středním podnikům může být jejich ochrana před konkurencí. Ta může mít například podobu licencí na výrobu určitého zboží pro tuto kategorii podniků. Zkušenosti s aplikacemi licencí však ukazují, že jejich držitelé zneužívají svého postavení.

Úsilí o udržení, resp. zvýšení průmyslové konkurenceschopnosti je v řadě zemí spojeno s podporou nových technologií zaváděných malými a středními podniky, s jejich transferem z výzkumu a vývoje k uživatelům. Podpora směřuje především k vytváření vědeckotechnických parků (viz kapitola 4).

Podpora rozvoje malých a středních podniků v ČR se orientuje zejména na:

- zlepšení přístupu MSP ke kapitálu na realizaci podnikatelských záměrů poskytováním záruk za úvěry, záruk investorům rizikového kapitálu, příspěvků na úhradu úroků, úvěrů se sníženou úrokovou sazbou, bezúročných půjček a dotací na základě podmínek veřejně vyhlašovaných programů. Rozšíření podpory inovačního podnikání malých a středních podniků včetně transferu technologií. zabezpečení regionální podpory strukturálně postižených a hospodářsky slabých regionů,
- zlepšení přístupu MSP k cenově zvýhodněným informacím a poradenským službám podporou rozvoje informační a poradenské činnosti specializovaných institucí pro malé a střední podniky (Agentura pro rozvoj podnikání, Regionální poradenská a informační centra, Podnikatelská inovační centra, Regionální rozvojové agentury). Rozšíření nabídky poradenských a informačních služeb zaměřených na vývoz malých a středních podniků. Zajišťování aktuálních informací o podmínkách podnikání v Evropské unii. Zapojení do Programů Evropské unie pro malé a střední podniky včetně strukturálních fondů,

[2]Například v USA existuje Úřad pro malé podniky (Small Business Administration), ve Francii Národní agentura pro zakládání podniků (Agence Nationale pour la Création ďEntreprises), ve Velké Británii Training Agency˙s Small Forms Service atd. V České republice zabezpečují některé úkoly na tomto poli Svaz průmyslu a dopravy ČR, Sdružení podnikatelů a Hospodářské komory.

- zjednodušování legislativy zejména v oblasti daní, účetnictví, celní administrativy a vstupu do podnikání. podpora rozšiřování odborných školení v součinnosti s podnikatelskou sférou, zvyšování kvalifikace podnikatelů i zaměstnanců. zavedení školícího systému, který poskytne v rámci přípravy na podnikání pevný základ pro zřízení soukromého podniku. Zlepšení profesní přípravy v učňovském školství s cílem vytvořit podmínky pro nárůst špičkových řemeslníků.

Od r. 2003 platí v ČR zákon novelizovaný zákon po podpoře malého a středního podnikání. Ve smyslu tohoto zákona státní podpora může být poskytnuta na:

- projekty zaměřené na investice,
- na výchovu a vzdělávání ve vzdělávacích programech středních škol ukončených výučním listem,
- zvyšování odbornosti dospělých,
- hospodářské a technické poradenství,
- projekty sdružení pro rozvoj malých a středních podnikatelů a k posílení jejich postavení na trhu,
- získávání informací o podnikání,
- projekty výzkumu a vývoje, jejichž výsledky malí a střední podnikatelé využívají,
- projekty v regionech se soustředěnou podporou státu a v ostatních regionech, jejichž podporování státem je žádoucí z jiných důvodů,
- vytváření nových pracovních míst, navazování kontaktů a spolupráce se zahraničními partnery a účast na vnitrostátních i zahraničních výstavách a veletrzích,
- zavedení systémů zajišťujících zvýšení kvality produkce a řízení podniků a využití služeb podporujících zvýšení konkurenceschopnosti,
- projekty zaměřené na investice spojené s ochranou životního prostředí, poskytování technických informací a poradenských služeb nebo vybraných provozních nákladů určených na činnosti spojené s ochranou životního prostředí.

Podpora se poskytuje ve formě:

- návratné finanční výpomoci,
- dotace,
- finančního příspěvku,
- záruky,
- úvěru se sníženou úrokovou sazbou.

Od r. 1991 jsou v ČR každoročně Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR a Ministerstvem pro místní rozvoj ČR vypisovány plošné a regionální programy podpory MSP. Pro financování programů byla zřízena Českomoravská záruční a rozvojová banka, a. s., která je z 51 % vlastněna státem. Přes počáteční nárůst prostředků vyčleněných vládou na podporu malého a středního podnikání lze v současné době pozorovat jejich stagnaci, resp. i pokles.

V zájmu vytvoření určité stability ve státem podporovaných programech podpory MSP vytvořila vláda ČR **specifický systém programů na léta 2001 – 2004.** Z následujícího přehledu je patrné, co je podstatou jednotlivých programů.

Programy jsou rozděleny do dvou skupin:

- **plošné programy** pro území celé ČR (v kompetenci Ministerstva průmyslu a obchodu)

  ZÁRUKA, KREDIT TRH, START, SPECIÁL, KOOPERACE, MARKETING, PORADENSTVÍ, MALÉ PŮJČKY, DESIGN

- **regionální programy** pro území vybraných regionů (v kompetenci Ministerstva pro místní rozvoj)

  REGION, VESNICE, PROVOZ, REGENERACE, PREFERENCE, HRANICE, REGIOZÁRUKA

Stručná charakteristika jednotlivých programů

Plošné programy

ZÁRUKA

umožňuje poskytovat malým a středním podnikům na celém území ČR záruky za úvěry, leasing, za kapitálový vstup a účast v obchodní veřejné soutěži. Pro malé podnikatele s počtem méně než 50 zaměstnanců ve strukturálně postižených a hospodářsky slabých regionech (vymezení těchto regionů viz následující kapitola) umožňuje program od r. 2000 poskytnutí regionální záruky za úvěr až do výše 75 % jistiny úvěru a nesplacených úroků nepřesahujících 30 % jistiny úvěru.

KREDIT

je úvěrový program pro malé podniky s méně než 50 zaměstnanci. Výše úvěru je až 4 mil. Kč s dobou splatnosti maximálně 6 let. Úroková sazba je 7 % p. a.

TRH

je určen na podporu malých a středních podniků certifikovaných podle norem řady ISO 9000, ISO 14000 a programu EMAS a na získání této certifikace. Formou podpory je příspěvek na úhradu úroků ve výši 5 % úroku z bankovního úvěru po dobu 4 let a dotace na získání certifikace ve výši 50 % z vynaložených nákladů, nevíce však 200 tis.. Kč. Změnou proti roku 2000 je zavedení příspěvku na získání značky shody s normou ČSN TEST.

SPECIÁL

je doplňkový program podporující vytváření nových pracovních míst pro občany se změněnou pracovní schopností, včetně invalidů, a pro občany společensky nepřizpůsobené. Příspěvek na každý měsíc odpracovaný občanem z uvedených skupin mohou získat podnikatelé, kterým byla poskytnuta záruka, příspěvek na úhradu úroků nebo úvěr se sníženou úrokovou sazbou v programech podpory malého a středního podnikání. Výše dotace je 4000 Kč za každý odpracovaný měsíc. Může být poskytována až po dobu 4 let.

START

je program úvěrů pro podnikání pracovníků uvolněných z hutního průmyslu. Program umožní občanům, kteří byli propuštěni z vybraných podniků hutního průmyslu a jimi ovládaných dceřiných společností z důvodů nadbytečnosti a kteří mají chuť podnikat, získat bezúročný úvěr na realizaci podnikatelského záměru ve výši až 0,5 mil. Kč. Splatnost úvěru je až 6 let.

KOOPERACE

podporuje spolupráci a vytváření sdružení a sítí malých a středních podnikatelů. Formou podpory je příspěvek ve výši 50 % nákladů do výše 1 mil. Kč na realizaci projektů z oblasti technické pomoci, informatiky a vzdělávání.

MARKETING
je zaměřený na proexportní služby pro malé a střední podniky. Podpora je poskytována formou dotace na marketingové informace, vzdělávání, propagaci a prezentaci na výstavách a veletrzích. Výše podpory je 60 % vynaložených nákladů maximálně však 50 až 200 tis. Kč, a to podle druhu podporované služby. Realizaci programu zajišťuje Česká agentura na podporu obchodu Czech Trade.
PORADENSTVÍ
podporuje poradenské, informační a vzdělávací služby a inovační podniky v podnikatelských inovačních centrech. Formou podpory je dotace ve výši 40 % a 60 % na poskytované služby. Program realizuje Agentura pro rozvoj podnikání.
MALÉ PŮJČKY
poskytuje úvěry pro malé podniky do 50 zaměstnanců. Formou podpory je návratná finanční výpomoc ve výši 0,3 – 1 mil. Kč, která se poskytuje bezúročně, s dobou splatnosti max. 4 roky. Program je realizován jako nebankovní finanční schéma z prostředků státního rozpočtu a programu PHARE Agenturou pro rozvoj podnikání.
DESIGN
podporuje začleňování designu do podnikatelské strategie s cílem zvyšování konkurenční schopnosti malých a středních podniků. Formou podpory je dotace na expertní posudky, poradenské služby a designérské služby poskytovaná až do výše 92 tis. Kč. Realizaci programu zajišťuje Design centrum ČR.

Regionální programy
REGION
je určen pro malé podnikatele podnikající na území strukturálně postižených a hospodářsky slabých regionů. Program umožňuje získat příspěvek na úhradu úroků z bankovního úvěru určeného na realizaci podnikatelského záměru ve výši 10 % úroku na území strukturálně postižených regionů a 7 % úroku na území hospodářsky slabých regionů.
VESNICE
je určen pro malé a střední podnikatele podnikající na území obcí do 2999 obyvatel. Program umožňuje získat příspěvek na úhradu úroků z bankovního úvěru určeného na realizaci podnikatelského záměru ve výši 6 % úroku.
REGENERACE
je určen pro malé podnikatele podnikající na území památkových rezervací a zón. Program umožňuje získat příspěvek na úhradu úroků z bankovního úvěru určeného na realizaci podnikatelského záměru ve výši 3 % úroku.
PREFERENCE
je úvěrový program pro malé podniky s méně než 50 zaměstnanci na území strukturálně postižených regionů. Výše úvěru je až 5 mil. Kč s obou splatnosti maximálně 6 let. Úroková sazba je 5 % p. a.
PROVOZ
je úvěrový program pro malé podniky s méně než 50 zaměstnanci na území strukturálně postižených a hospodářsky slabých regionů. Úvěr se poskytuje na pořízení zásob a na překlenutí potřeb finančních prostředků do doby inkasa pohledávek do lhůty splatnosti bezprostředně souvisejících s realizací podnikatelského záměru. Výše úvěru je až 1 mil. Kč s dobou splatnosti maximálně 2 roky. Úroková sazby je 9 % p. a.
HRANICE
je úvěrový program pro malé podniky s méně než 50 zaměstnanci na příhraničním území Německa a Rakouska dle přílohy programu. Výše úvěru je až 7 mil. Kč s dobou splatnosti maximálně 6 let. Úroková sazba je 6 % p. a.
REGIOZÁRUKA

umožňuje poskytovat malým a středním podnikům na území strukturálně postižených a hospodářsky slabých regionů záruky za bankovní úvěry až do výše 75 % jistiny úvěru a nesplacených úroků nepřesahujících 30 % zůstatku jistiny úvěru.

Evropská komise vytvořila v rámci EU odbornou skupinu orientovanou na zjednodušování podnikatelského prostředí. Na zasedání Rady EU v r. 1998 byla základní doporučení projednána. Např. pro **oblast daní a daňových úlev** se uvádí:

- malé a střední podniky by neměly mít povinnost platit státu předem daně. Měly by mít možnost zaplatit daně až na základě přijaté hotovosti,
- mělo by jím být umožněno akumulovat daňové úlevy (tax credits) na výdaje na výzkum a vývoj,
- měly by mít možnost odpisovat kapitálové investice za kratší období s tím, že zisk bude moci být ponechán ve firmě. Je navrhováno období od tří do čtyř let,
- je třeba podporovat snižování zdanění jejich kapitálových výnosů,
- tam, kde nejsou k dispozici daňové úlevy pro potřeby reinvestování ze strany soukromých investorů, měly by být zavedeny a rozšířeny na investice do těchto firem až do výše 75 mil. Euro.

Doporučení směřují i do jiných oblastí, např.:

- **školní osnovy** by měly zahrnovat výuku o vedení podniku se zvláštní zřetelem na podnikatele,
- **systém bankovních úvěrů** by měl umožňovat přivádět do nadějných menších podniků i relativně malé částky kapitálu,
- **penzijním fondům** v rámci EU by měla být dána možnost investovat větší procento jejich finančních prostředků do rizikového kapitálu,
- veškeré **náklady související se zakládáním podniků** by měly být odečitatelné z daní,
- měl by být vytvořen **prostor pro odchylky od všeobecných kolektivních smluv** tam, kde zaměstnavatelé a zaměstnanci dosáhnou dobrovolným způsobem dohody za současného dodržení zákonných minimálních podmínek zaměstnání,
- malým a středním podnikům by měla být poskytnuta specifická technická a finanční pomoc, aby mohly dostát příslušným předpisům ochrany zdraví a bezpečnosti práce,
- měly by být **zjednodušeny systémy sociálního zabezpečení** tak, aby se platby na sociální zabezpečení nestaly jednou z hlavních překážek pro zaměstnávání lidí,
    - v oblasti výplaty nemocenských dávek by pro malé střední podniky měla být výrazně zjednodušena současná administrativa, zatěžující podnikatele.

Politika EU na podporu MSP je založena na existenci dvou propojených programů:

1. Integrovaného programu ve prospěch malých a středních podniků.
2. Víceletého programu malých a středních podniků.

Integrovaný program pro MSP byl přijat v r. 2000. Jeho cílem je skloubit různé iniciativy v této oblasti. Priority jsou:

- zjednodušení a zlepšení administrativního a právního prostředí pro MSP,
- zlepšení finančního a fiskálního prostředí pro MSP,

- pomoc MSP k evropeizaci a internacionalizaci jejích strategií, zejména prostřednictvím lepších informačních služeb,
- zvyšování konkurenční schopnosti MSP a usnadňování jejich přístupu k výzkumu, inovacím, výcviku, prohlubování podnikatelského ducha a podpora speciálních cílových skupin (např. ženy podnikatelky, mladí podnikatelé, podnikatelé z minoritních skupin obyvatelstva).

K zabezpečení uvedených priorit program nabízí tři typy činností, které lze realizovat na komunitární, národní nebo regionální úrovni:

- koordinace opatření s členskými státy EU (výměna údajů o nejlepších praktikách),
- opatření v rámci průmyslové politiky EU,
- opatření prováděná podle dalších politika EU pro jiné oblasti, zejména podle strukturální politiky).

Víceletý program pro malé a střední podniky (na léta 2001 – 2005 se jedná již o čtvrtý program), obsahuje konkrétní akce, které přinesou rychlé efekty a pomohou plně využít potenciál MSP pro tvorbu pracovních míst, zejména tím, že napomohou zvýšit počet MSP, které se uplatňují na interním trhu a prohloubit jejich internacionalizaci.

9.4 Sdružování podniků v průmyslových oblastech - vytváření podnikatelských sítí a sdružení

V hospodářské praxi se lze setkat s názorem, že **„problémy malých podniků nespočívají v tom, že jsou malé, ale že jsou izolované.“** K překonání izolovanosti může dojít buď spojením malých podniků s velkými, kde malé podniky se stávají subdodavateli podniků velkých (v rámci keiretsu v Japonsku či chaebolů v Jižní Koreji), nebo vytvářením podnikatelských sítí či sdružení malých a středních podniků. Touto cestou se ubírají především podniky v Itálii či jižním Německu.

Italské zkušenosti ukazují, že malé a střední podniky mohou exportovat své výrobky bez závislosti na laciné pracovní síle. Síť je tvořena:

- geograficky soustředěnými (v průmyslových zónách) a odvětvově specializovanými podniky,
- podniky, které mají společné kulturní a sociální pozadí,
- dopřednými i zpětnými vazbami dodavatelů a odběratelů.

Sdružení podniků v síti je podporováno jak vládou, tak i institucemi soukromými. Podniky v síti ovlivňují svou pružnost na základě mezipodnikové kooperace a specializace[4].

---

[4] **Specializace** je proces diferenciace soustřeďování určitých činností s cílem jejich racionálnějšího provádění. Podle charakteru výrobního procesu lze vymezit specializaci:

- **předmětnou,** kde rozhodujícím hlediskem je předmět, tj. výroba, stejných či technologicky podobných výrobků,
- **fázovou (technologickou),** kde jsou rozhodujícím hlediskem jednotlivé operace).

Specializace výroby vede k růstu objemu a kvality výroby, k růstu produktivity práce, lepšímu využití výrobních zařízení, ke snížení výrobních nákladů, a tím ke zvětšení zisku.

Zkušenosti z podnikatelských sítí vedou k závěru, že by průmyslová politika měla být více zaměřena na tyto sítě, než na samotné podniky.

Sdružení (clusters) může být charakterizováno jako síť silně vzájemně závislých firem (včetně specializovaných dodavatelů) spojených jejich hodnotovým řetězcem. Někdy clusters zahrnují aliance s universitami, výzkumnými ústavy, podnikatelskými službami orientovanými na znalosti, brokery, konzultanty a zákazníky.

Vytváření sdružení a sítí nelze chápat jako alternativu k nadnárodním společnostem, jedná se o formu konkurenčního přežití.

Shrnutí

V rámci podpory podnikání by pro české malé a střední podniky měly být vytvořeny stejné podmínky, jako mají konkurenční MSP v zemích EU. Přes dosažení určité stability v nabízených programech podpory, jsou zatím zdroje vyčleňované na MSP nižší ve srovnání se zdroji, které jsou poskytovány velkým podnikům v rámci investičních pobídek nebo při jejich sanaci.

Klíčová slova

Malý a střední podnik, programy podpory MSP, podnikatelské sítě, clusters.

Otázky a úkoly

1. Je do budoucnosti v české ekonomice pro malé a střední podniky výhodnější získání levnějšího úvěru, nebo garance za tento úvěr?

2. Diskutujte potenciální přínosy státní podpory malých a středních podniků realizované v oblasti:

   - fiskální politiky (daní),
   - regionální politiky,
   - vzdělávání,
   - financování informací a poradenství,
   - inovací,
   - zásobování surovinami a materiálem,
   - exportu,
   - zaměstnanosti.

3. Uveďte příklad podnikatelské sítě, která se týká výroby piva v malých pivovarech. Vyjmenujte všechny potenciální účastníky této sítě. V čem může spočívat jejich výhod z účasti v síti?

Užitečné internetové adresy

www.mpo.cz, www.mmr.cz, www.cmzrb.cz, www.sba.gov

Kooperace je spolupráce v nejširším pojetí. Může být uskutečňována v nejrůznějších oblastech, zejména ve výzkumu a vývoji, ve výrobě, v odbytu apod. kooperací ve výrobě rozumíme přímé výrobní spojení mezi výrobními jednotkami (zpravidla však spojení mezi takovými výrobními jednotkami, mezi nimiž nejsou vztahy nadřízenosti a podřízenosti) za účelem zhotovení určitého výrobku.

10.

ÚZEMNÍ STRUKTURA PRŮMYSLU A REGIONÁLNÍ ASPEKTY PRŮMYSLOVÉ POLITIKY

Každý ekonomický problém v průmyslu má nejen svůj odvětvový nebo oborový aspekt, ale i aspekt prostorový - územní. Prostorové hledisko ovlivňuje jak podmínky průmyslového reprodukčního procesu, tak i jeho konečné výsledky.

Volba stanoviště k podnikání je rozhodovací proces dotýkající se bezprostředně jednotlivých podniků. Přitom se u průmyslových podniků rozhodnutí o volbě stanoviště k podnikání projevuje s dlouhodobým účinkem. K provedení optimální volby existuje řada teoretických přístupů[1]. Bez zřetele k jejich podstatě je však rozmístění průmyslu závislé na určitých základních faktorech, jejichž přehled je podán dále v textu. V praktickém životě firmy nepřistupují variantně k výběru místa svého podnikání a volí první tzv. uspokojivou variantu. Důvody, které je k tomu vedou pramení především z nedostupnosti potřebných informací, resp. vysokých nákladů na jejich získání, zpracování a vyhodnocení

10.1 Faktory rozmístění průmyslové výroby

Na rozmístění průmyslové výroby působí přírodní faktory, zdroje pracovních sil a jejich struktura, vědeckotechnický rozvoj, rozměry výroby, blízkost trhu, formy společenské organizace výroby, dopravní podmínky, možnosti investiční výstavby, dosavadní rozmístění

[1] První ucelenou a významnou teorii lokalizace zpracoval na počátku XX. století A. Weber. Zabýval se problémem firmy v podmínkách dokonalé konkurence, která rozhoduje o svém rozmístění za předpokladu, že její odbytiště se nachází v jednom bodě, zatímco její surovinové zdroje se nacházejí v jiném bodě. Jestliže firma usiluje o maximalizaci zisku a jestliže výrobní náklady jsou všude stejné, rozhodnutí o lokalizaci se redukuje na nalezení bodu, který minimalizuje přepravní náklady. Výsledky analýzy vedou v podstatě k rozhodnutí umístit firmu poblíž surovinového zdroje (výrobek je lehčí, než surovina), nebo poblíž trhu (výrobek je objemnější nebo rychleji podléhá zkáze než surovina, ze které je vyroben). Později byl tento model rozšířen na více zdrojů surovin a více trhů, s rozdílnými výrobními náklady a možnosti realizace úspor z aglomerace (tj. z úspor nákladů, vyplývajících z toho, že firmy se nacházejí blízko sebe). Weberovu teorii rozpracoval ve 40. letech A. Lösch, který do úvah o lokalizaci zavedl i faktor poptávky a rozmístění zkoumal jako proces pokusů a omylů.

průmyslu, úroveň infrastruktury, sdílená infrastruktura, řízení procesů rozmísťování a lokalizace. Nelze opomenout i osobní hlediska (např. vztah podnikatele k určitému místu, návaznost na rodinné tradice apod.). Existují i faktory, které na rozmístění působí negativně, a to především z pohledu zahraničních investorů (politická nestabilita, nevyvinutý tržní mechanismu, nestability měny, sociální neklid, vysoká kriminalita…)

Do **infrastruktury**, která vytváří základ pro rozvoj všech odvětví národního hospodářství, paří doprava, spoje, energetika, bytové hospodářství, zdravotnictví, školy, výzkumné instituce. Podle charakteru těchto odvětví se **infrastruktura dělí na technickou** (někdy také na výrobní či ekonomickou) a **sociální**.

Na zabezpečení výrobní infrastruktury se orientuje **vytváření průmyslových zón** (viz kap.5)

Rozmísťování (dislokace) vytváří územní strukturu průmyslové výroby. Má charakter makroekonomický.

Lokalizace představuje umístění určité průmyslové výroby do konkrétních podmínek příslušného území. Má charakter mikroekonomický.

Přírodní podmínky působící na rozmístění průmyslu, jsou představovány:

- surovinovou a palivovou základnou,
- vodohospodářskými poměry,
- geografickým prostředím.

Kvantitativní a kvalitativní stránka **surovinových** a **palivoenergetických** zdrojů ovlivňuje technickoekonomickou úroveň výstavby a provoz průmyslových firem, působí na výši investičních a provozních nákladů a na produktivitu práce.

Podle závislosti rozmístění na zdrojích surovin lze průmyslová odvětví členit na:

- odvětví, pro jejichž umístění jsou zdroje surovin rozhodující (těžební průmysl, hydroenergetika, některé chemické výrobky),
- odvětví, která vzhledem k charakteru vyráběné produkce je nutné umístit ke spotřebiteli (některé potravinářské výroby a produkty rychle podléhající zkáze),
- odvětví, která pro své umístění vyžadují jak blízkost surovinové základny, tak i blízkost spotřebitele (výroba stavebních hmot).

Význam **vody** pro rozmístění průmyslu se neustále zvyšuje. Pro řadu průmyslových odvětví voda představuje základní surovinu (např. v průmyslu potravinářském, farmaceutickém, chemickém), v jiných odvětvích je nezbytnou podmínkou zajištění technologických procesů (hutnictví, průmysl papíru a celulózy). Spotřeba vody zde může několikanásobně překračovat hmotnost zpracovávané suroviny.

Voda jako činitel rozmístění vystupuje nejen z hlediska kvantity, (existujících zdrojů), ale i kvality (tvrdosti, znečišťujících příměsí atd.). Na lokalizaci působí i možnosti čištění odpadních vod.

Geografické prostředí ovlivňuje rozmístění zejména klimatickými podmínkami určitého území, reliéfem terénu, přirozenými vodními toky a jejich režimem - představují potenciální

možnost pro přirozené vodní dopravní cesty, geografickými a hydrologickými podmínkami, požadavky ochrany životního prostředí. Nevhodnost geografického prostředí staví otázku možného přenesení některých výrob do kosmického prostoru (vytvoření bezprašného prostředí při výrobě elektronických součástek).

Analýza vlivu **pracovních sil** na rozmístění průmyslové výroby se zaměřuje na strukturu pracovních sil z hlediska jejich:

- kvalifikace,
- pohlaví,
- věku.

I když se význam pracovních sil jako lokalizačního faktoru na území konkrétního státu vlivem vědeckotechnického rozvoje může snižovat[2], v rozmístění průmyslu je nutné respektovat i sociální záměry, tj. vytváření pracovních příležitostí pro obyvatelstvo určitého území. Pracovní síla představuje mobilní faktor působící na rozmístění průmyslu. Proto je nutné pro nové průmyslové závody stanovit tzv. spádové území, ze kterého budou pracovníci do zaměstnání dojíždět.

Vysoká míra nezaměstnanosti v ČR činí pracovní sílu dostupnou, dostupnost zabezpečuje i zhruba stejná mzdová úroveň v jednotlivých oblastech státu (s výjimkou Prahy). Firmy však začínají v jednotlivých regionech narážet na nedostatek kvalifikovaných pracovních sil, které pro své záměry potřebují.

Vědeckotechnický rozvoj snižuje závislost rozmístění průmyslu na přírodních podmínkách a na zdrojích pracovních sil.

Formy společenské organizace výroby mají mnohostranný vliv na rozmístění všech průmyslových odvětví a jejich vzájemné vztahy. Koncentrace, specializace a kooperace výroby vyžadují optimální rozměry a optimální počty podniků, které jsou zpravidla určovány územními podmínkami. Růst koncentrace výroby na určitém území vede k vytváření **územních komplexů**, k územní integraci vzájemně navazujících výrob. Tyto komplexy zjednodušují technologické a komunikační vztahy průmyslových závodů určitého území, zabezpečují společné využívání služeb, výroby a infrastruktury, snižují investiční, výrobní a dopravní náklady.

Dopravní podmínky jako činitel rozmístění jsou spojeny s otázkami vzdálenosti přepravy surovin a hotové produkce, nákladů na přepravu, existující komunikační sítě a její propustnosti. Tento faktor vystupuje do popředí v případě, že dopravní náklady tvoří významnou položku v celkových nákladech podniku. Dopravní náklady je možné snižovat např. používáním ropovodů a plynovodů místo železniční dopravy, kontejnerovou dopravou apod.

Pobídky pro investování v konkrétní oblasti nabízené vládou příslušného státu. **Zdroje, velikost a struktura investic** ovlivňují rozmístění jednak budováním nových závodů, jednak modernizací a rekonstrukcí závodů dosavadních.

[2] Globalizace však faktor levné a přitom kvalifikované pracovní síly intenzivně využívá.

Velké strukturální změny jsou značně investičně náročné a znamenají vznik nových výrob. Mohou znamenat značné změny v rozmístění a lokalizaci.

Na rozmístění výroby působí i **charakter historicky vzniklého rozmístění.** Např. vybudování těžkého průmyslu na Ostravsku, který zaměstnával především mužskou pracovní sílu a neexistence dostatečných pracovních příležitostí pro ženy vedla k rozhodnutí umístit do této oblasti takové výroby, které zabezpečovaly vhodnou práci pro ženy.

Vybudovaná **výrobní i sociální infrastruktura** vytváří dobré zázemí pro efektivní územní rozvoj. Rozvíjejí se aglomerace, jejichž příkladem vedle Ostravska může být Manchester ve Velké Británii, Porýní či Sasko v Německu apod.

Řízení procesů **rozmísťování a lokalizace** se v minulosti v české ekonomice prosazovalo dvěma tendencemi. První byla orientována na rozvoj výroby ve velkých průmyslových centrech, druhá na umísťování výroby do venkovských sídel, s relativním dostatkem pracovních zdrojů.

První tendence vyvolala značnou napjatost především ve zdrojích pracovních sil, nedostatku vody, stavebních kapacit, ploch pro výstavbu, zatížila prostředí znečištěním ovzduší, hlukem, odpady aj.

Druhá tendence vedla k rozptýlení výrobní základny, nedobudování územních komplexů a konzervování poměrně nízkého stupně urbanizace.

Vytváření územní struktury má dnes selektivní charakter. Je orientováno jednak na další rozvoj již existujících oblastí, jednak na podporu výrobních i nevýrobních činností ve vybraných oblastech (viz dále).

Podnikatel musí při posuzování volby stanoviště svého podnikání posuzovat výrobní a odbytové náklady u míst, z nichž si může vybrat. Nejvýhodnější bude to, které mu nejvíce zhodnotí vložený kapitál.

Důležitým faktorem, který rozhoduje o lokalizaci, je **možnost vstupu na trh**, dosažitelnost zákazníků a partnerů.

10.2 Regionální aspekty průmyslové politiky

Regionálními opatřeními je zabezpečován harmonický růst jednotlivých oblastí státu. Protože ve svých důsledcích znamenají vytváření určité příjmové rovnosti mezi bohatými a chudšími oblastmi, bývají často považována za neslučitelná s tržní ekonomikou. Tato opatření by neměla řešit aktuální nedostatek finančních prostředků územních orgánů, ale ekonomické, přírodní a sociální podmínky daného území.

Pro posouzení úrovně sociálně ekonomického rozvoje jednotlivých oblastí jsou zpravidla používána tato kritéria:

- příjem na hlavu,
- míra nezaměstnanosti,
- populační vývoj a migrace,

- podíl zemědělství,
- počet pracovních míst na 1 000 obyvatel,
- vzdálenost od velkých měst,
- pomalý ekonomický růst,
- abnormálně nízký životní standard.

V praxi se výběr regionů uskutečňuje vzhledem k úrovni zaměstnanosti, úrovni příjmů a očekávané migraci. Přes obecnou snahu obyvatel jednotlivých států vytvářet na jejich území zhruba stejné pracovní a životní podmínky, uchovává si regionální rozvoj určitý selektivní charakter a soustřeďuje se na omezený počet regionů. Výběr bude záviset na konkrétní ekonomické situaci státu. V současné průmyslové politice hospodářsky vyspělých zemí jsou preferovány ty regiony, jejichž rozvoj se vyplatí. Ustupuje se od podpor těm regionům, které uvedenou záruku nemohou dát a jejichž podpora by znamenala systematickou zátěž pro státní rozpočet. To však neznamená, že by stranou pozornosti regionálních opatření zůstávaly oblasti, které lze označit za hospodářsky slabé či devastované. Příklady podpory těchto oblastí jsou uvedeny dále v textu.

České regiony si zachovávají historicky vzniklý průmyslový charakter. Polovina produkce zpracovatelského průmyslu pochází ze 4 krajů.

10.3 Formy usměrňování regionálního rozvoje

10.3.1 Fiskální opatření

Fiskální opatření jsou zaměřena na:

- osvobození od daně z příjmu na určité období. Přitom toto osvobození může být automatické, pokud základ daně nepřesáhne stanovenou částku,
- pojištění úvěrů (půjček) na podnikání,
- získání zvýhodněných úvěrů pro podnikání,
- poskytování návratných příspěvků při zahájení podnikání,
- poskytování dotací na nově vytvářená pracovní místa.

Tato opatření směřují především k stimulaci soukromého sektoru pro podnikání v uvedených oblastech. Mají nejčastěji formu státem vypisovaných programů. Podnikatelé se svými projekty ucházejí o výhodnou účast v těchto programech. Kritériem pro přijetí programu bývá především jeho rentabilita.

10.3.2 Ostatní opatření. Euroregiony

Ostatní opatření zahrnují např.:

- utlumování určitých činností v návaznosti na rozvoj náhradních výrobních a nevýrobních programů využívajících regionálních specifik,
- podporu technické infrastruktury (doprava, spoje),

- rekvalifikaci pracovních sil,
- vytváření euroregionů v příhraničních oblastech.

Jako **euroregiony** jsou označovány příhraniční oblasti, ve kterých dochází ke spolupráci sousedících zemí (např. Čech, Bavor, Rakous, či Čech, Německa, Polska apod.). Spolupráce v euroregionech je zabezpečována obcemi, které se v příhraničí nacházejí a které mají pro spolupráci co nabídnout. Například **euroregion Šumava** je orientován na spolupráci české, německé a rakouské strany v oblasti životního prostředí, dopravy a cestovního ruchu. Pro řešení hraničních problémů severních Čech jsou vytvořeny euroregiony **Egrensis, Krušnohoří, Labe, Nisa** a **Glacensis.**

Euroregiony žijí z členských příspěvků obcí a nemají právní subjektivitu. Po právní stránce jde o registrovaná sdružení, která mezi sebou uzavírají rámcové dohody o spolupráci.

I když se historie euroregionů datuje od r. 1958, kdy byl vytvořen euroregion Gronau na německo-nizozemských hranicích, vznášejí některé státy námitky proti vytváření euroregionů, neboť v nich spatřují zasahování do své suverenity.

Účast ČR v euroregionech je, oproti euroregionům, které vznikají mezi zeměmi EU, složitější v tom, že doposud působí v ČR jiné právní a politické instrumenty než ty, které jsou používány v EU.

10.4 Regionální politika EU

Regionální politika[3] v Evropské unii si klade jako základní cíl „snižování rozdílů mezi úrovní různých regionů, které jsou v méně výhodné situaci včetně venkovských oblastí“.

Od r. 1987 byla (tehdy ještě v rámci EHS) regionální politika prováděna prostřednictvím výdajů ze tří strukturálních fondů (Evropského agrárního záručního a usměrňovacího fondu, Evropského sociálního fondu, Evropského fondu sociálního rozvoje), které byly součástí společného rozpočtu. V r. 1989 byly roztříštěné zdroje těchto tří fondů spojeny a byl zvýšen jejich celkový objem. Do roku 1993 došlo ke zdvojnásobení prostředků strukturálních fondů, které tak dosáhly výše 25 % celkových rozpočtových výdajů EHS.

Po vzniku EU se dalším nástrojem regionální politiky stal **Kohezní fond** (fond soudržnosti). Je určen zemím, jejichž HDP na obyvatele je pod 90 % průměru EU.

V rámci EU funguje jako poradní orgán pro regionální politiku **Výbor regionů**, který jednak předkládá Komisi EU a Radě EU svá stanoviska k regionálním problémům, jednak má právo vlastní iniciativy v řešení regionálních otázek.

Regionální politika je uplatňována prostřednictvím **Evropského fondu regionálního rozvoje**. Jeho prostředky zabezpečují:

- investice do výroby určené k vytváření nových pracovních míst,
- investice do infrastruktury,

[3] Regionální politika spolu s politikami sociální a agrární tvoří strukturální politiku EU.

- investice do vzdělání a zdraví,
- malé a střední podnikání,
- výzkum a vývoj,
- investice do životního prostředí.

Pro naplňování regionální politiky jsou pro období do r. 2006 stanoveny tři cíle.

Cíl 1 je určen regionům, jejichž HDP na obyvatele je nižší než 75 % průměru EU. Regiony zařazené do tohoto cíle nemohou uplatňovat nárok na účast v dalších cílech.

Cíl 2 se týká regionů postižených změnami v průmyslu, službách a upadajících venkovských oblastí. Je určen především pro sociální restrukturalizaci regionů. HDP na obyvatele je zde vyšší než 75 % průměru EU.

Cíl 3 má horizontální podobu. Podporuje rozvoj lidských zdrojů, modernizuje systém vzdělávání, rekvalifikaci, tvorbu nových pracovních míst apod.

Při zařazování do cílů 1 a 2 jsou brány v úvahy následující faktory:

- velikost populace přicházející pro daný cíl v úvahu,
- regionální ekonomická úroveň,
- relativní význam jednotlivých strukturálních problémů, zejména úroveň nezaměstnanosti.

Pro cíl 3 je přidělování finančních prostředků vázáno na zohlednění těchto faktorů:

- velikost populace přicházející pro daný cíl v úvahu,
- situace v oblasti zaměstnanosti,
- velikost a význam problémů jako je sociální výluka, úroveň vzdělávání či míra účasti žen na pracovním trhu.

S využíváním strukturních fondů v rámci EU jsou spjaty následující principy:

- **partnerství** - všichni partneři (vláda, regionální i místní subjekty, podniky, zástupci univerzit, nevládní organizace atd.) se musí aktivně podílet na plánování a realizaci investic a všech dalších projektů. Uplatnění tohoto principu hraje při výběru projektů rozhodující úlohu,

- **subsidiarita** - rozhodování probíhá na nejnižší praktické úrovni. Programy jsou schvalovány Komisí v Bruselu, ale jsou koncipovány a spravovány národními a regionálními orgány členské země,

- **doplňkovost** - peníze fondů jsou přidávány ke státnímu rozpočtu, ale nenahrazují jej. Státní výdaje musí zůstat na stejné úrovni jako předtím. Evropská unie přispívá na projekty jen tehdy, je-li zajištěno financování z domácích zdrojů. Příspěvek EU však může např. u Cíle 1 tvořit až 75 % celkových nákladů,

- **programování** - všechny programy musí zapadat do několikaleté ucelené strategie. Dotační politika nemá plošný charakter, ale je soustředěna do programů podle priorit, geografického vymezení apod. Při vymezování finančního rámce projektu jsou

posuzovány finanční prostředky EU, státní, regionální, finanční prostředky soukromého sektoru,

- **koncentrace** - fondy se soustřeďují na nejproblémovější regiony a na realizaci nejdůležitějších opatření. Zdroje nemají být rozmělňovány, ale koncentrovány do těch projektů, které budou pro daný region znamenat maximální efekt,

- **monitorování** - průběžné hodnocení realizace projektů.

V současném plánovacím období EU je pro členské státy stanoven limit čerpání pomoci ze strukturálních fondů a Kohezního fondu ve výši maximálně 4 % HDP

Pro stanovení velikosti území a tím i nárokování finančních podpor je důležité vymezení velikosti územních jednotek. V rámci Evropské unie se pro regionální statistiku používá klasifikace územních jednotek označovaná jako NUTS (Nomenclature des Unités Territoriales Statistiques). Jednotky NUTS mají pět velikostních stupňů – od NUTS 5 – obce až po NUTS 1, což jsou celky o velikosti zemí. Jak již bylo uvedeno, pomoc ze strany EU získávají regiony, v nichž hrubý domácí produkt (zjištěný na základě parit kupní síly) na hlavu nepřevýšil v žádném z posledních tří let 75 procent průměru unie. Územní jednotky vymezené podle NUTS nemusejí být totožné s územně správním dělením státu (mohou být větší či menší). Nejasnosti ve vymezování NUTS mohou komplikovat (týká se aktuálně ČR) jednání s EU o pomoci zaostalým regionům. Regiony zařazené do NUTS II a III mají přímou vazbu na strukturální fondy EU.

10.5 Regionální politika ČR

Regionální politika ČR je založena na stejných principech, jako regionální politika EU, tj.:

- **koncentrace**, který vychází z potřeby soustředit úsilí a prostředky na podporu rozvoje těch regionů v ČR, které vykazují dlouhodobě nižší ekonomickou výkonnost a životní úroveň,
- **partnerství,** které vyžaduje úzkou spolupráci příslušných orgánů státní správy, samosprávy a dalších orgánů a organizací, a to jak na úrovni horizontální (spolupráce obcí), tak i vertikální (spolupráce ministerstev s regiony),
- **programování** je založen na potřebě koncepčního přístupu při zajišťování rozvoje jednotlivých regionů včetně programové koordinace aktivit různých subjektů zainteresovaných na rozvoji daného území,
- **doplňkovosti** vychází ze zásady, že prostředky státu nejsou většinovým, ale pouze doplňkovým zdrojem, který přispívá k podpoře aktivit vznikajících v regionu

Regiony soudržnosti totožné s územními statistickými jednotkami NUTS II a ustavené v ČR zejména pro využívání prostředků z předvstupních a strukturálních fondů EU

• Praha	vymezený územím Hl. m. Prahy
• Střední Čechy	vymezený územím Středočeského kraje
• Jihozápad	vymezený územím Jihočeského a Plzeňského kraje
• Severozápad	vymezený územím Karlovarského a Libereckého kraje
• Severovýchod	vymezený územím Libereckého, Královéhradeckého a Pardubického

	kraje
• Jihovýchod	vymezený územím Jihomoravského kraje a kraje Vysočina
• Střední Morava	vymezený územím Olomouckého a Zlínského kraje
• Ostravsko	vymezený územím Moravskoslezského kraje

Pro ČR bude plné využití strukturálních fondů možné až po vstupu do EU. Ale ještě před tímto vstupem mohou kandidátské země využívat programy předvstupní spolupráce. Jejich využití je však podmíněno založením institucionálního, legislativního, rozpočtového a administrativního rámce, který kandidátským zemím umožní realizovat regionální politiku tak, aby po vstupu do EU bylo možné zapojit tyto země do strukturálních programů EU včetně pomoci z těchto fondů. Tato pomoc je však pro země EU podmíněna respektováním závazků, které vstupující země podpisem Evropské dohody přijaly. Při jejich neplnění může být finanční pomoc zastavena.

Programové dokumenty ČR pro využívání strukturálních fondů EU

Národní rozvojový plán

Regionální operační programy (ROP)	Sektorové operační programy (SOP)
• Praha	• Průmysl
• Střední Čechy	• Rozvoj lidských zdrojů
• Jihozápad	• Doprava a spoje
• Severovýchod	• Životní prostředí
• Jihovýchod	• Rozvoj venkova a multifunkčního zemědělství
• Střední Morava	• Cestovní ruch
• Ostravsko	

Formou předvstupní spolupráce má v ČR Program rozvoje venkova na období let 2000 - 2007. Program sleduje zlepšení tržní výkonnosti, kvality a zdravotních standardů, udržení pracovních míst a vytvoření nových pracovních příležitostí ve venkovských oblastech ve shodě s opatřeními na ochranu životního prostředí.

Regionální ekonomická struktura ČR je rozdělena do následujících oblastí:

- **rozvojové oblasti** s nízkou mírou nezaměstnanosti, výrazným vlivem zahraničního kapitálu, dynamickým rozvojem služeb a cestovního ruchu, nízkým podílem problémových podniků (např. Praha, Brno - město, Liberec, Hradec Králové, České Budějovice, Zlín, Karlovy Vary),
- **strukturálně postižené oblasti** jsou charakteristické výrazným útlumem těžkého průmyslu a vyšší úrovní nezaměstnanosti (pánevní okresy severních Čech, Ostravsko, Kladensko). Současně zde přetrvává výrazně zhoršený stav životního prostředí,
- **hospodářsky slabé oblasti** jsou charakteristické nižší hospodářskou a životní úrovní, často spojenou i s vyšší úrovní nezaměstnanosti. V naprosté většině se jedná o zaostávající venkovské oblasti s depopulačními tendencemi a nízkou hustotou zalidnění.

Shrnutí

Podmínky pro rozvoj průmyslu jsou v různých částech země odlišné. Podnikatelé zvažují, v závislosti na předmětu svého podnikání, vhodné lokality pro umístění svých podniků spíše intuitivně. Z posuzování úrovně vyspělosti jednotlivých oblastí státu vyplývá pro podporu

podnikání požadavek koordinovaného postupu při efektivním využívání zdrojů. Koordinace se týká i zdrojů získávaných z EU.

Klíčová slova

Infrastruktura. Dislokace, lokalizace, přírodní podmínky, pracovní síly, vědeckotechnický rozvoj, pobídky pro investování, euroregion, Kohezní fond, Výbor regionů, Národní rozvojový plán, NUTS

Otázky a úkoly

1. Globalizace ekonomiky znamená, že podnikatelé musí zvažovat umístění své firmy z nadnárodního hlediska. Patří mezi dominantní faktor jejich rozhodování výše daně z příjmu, nebo budou dominantní jiné faktory?

2. Jako průmyslový komplex bývá označována skupina ekonomických aktivit, které se nacházejí v blízkém sousedství, mohou těžit ze vzájemně výhodných vnějších úspor, nazývaných úsporami z aglomerace. Měla by být regionální politika orientována na tyto komplex nebo na individuální průmyslové obory, které jsou součástí komplexu?

3. V ČR je přijímán nový model regionálního uspořádání státu. Každý region bude na svém území uplatňovat svou rozvojovou politiku. Jak bude tato politika ovlivňována ze strany centra (např. při výrazně rozdílných meziregionálních mírách nezaměstnanosti(, Mohou v rámci jednotlivých regionů existovat krizové oblasti, když regionální makroekonomie nahlíží na každý region jako na ekonomicky homogenní jednotku?

Užitečné internetové adresy

www.mmr.cz www.czechinvest www.oecd.org

11.

ODVĚTVOVÁ OPATŘENÍ PRŮMYSLOVÉ POLITIKY

Poměrně často je průmyslová politika nesprávně redukována na strukturální[1] (odvětvovou) politiku a je spojována pouze s přímými zásahy do odvětvové struktury. Přitom tyto zásahy sledují dva základní cíle. Buď napomoci odvětvím zasaženým strukturální krizí, nebo zabezpečit rozvoj nových perspektivních, konkurenceschopných odvětví. Plnění prvního cíle je spojováno se zmírňováním negativních sociálních dopadů. Druhý cíl vychází především z podpory inovačního procesu. Uplatňování přímých státních zásahů do odvětvové struktury průmyslu bylo obsahem průmyslové politiky na přelomu 70. a 80. let. Průmyslová odvětví byla v této souvislosti členěna na „nová“ a „stará“, resp. „růstová“ a „nerůstová“. Vyskytovaly se názory, že řada odvětví má být zcela ponechána rozvojovým zemím. V současném období převládá přístup vycházející z názoru, že neexistuje neefektivní struktura, ale podnikatelské subjekty jsou nevýkonné. Úkolem průmyslové politiky je vytvářet pro tyto subjekty takové podmínky, které umožní jejich reakci na vývoj trhu a současně tyto subjekty vystavovat působení mezinárodního trhu.

11.1 Odvětvová struktura průmyslu a struktura odvětví

Odvětvová struktura je představována jednotlivými ekonomickými činnostmi zahrnovanými do průmyslu a vztahy mezi nimi. V tomto pojetí je odvětvová struktura průmyslu vymezena kategoriemi C, D a E ve smyslu Odvětvové klasifikace ekonomických činnosti (OKEČ). Za základní činitele ovlivňující tuto strukturu je považován inovační a investiční proces.

Strukturální změny jsou chápány nejenom jako změny podílu jednotlivých odvětví[2] na celkové průmyslové produkci, ale jsou do nich zahrnovány i změny, ke kterým dochází uvnitř podniků (v motivaci, struktuře profesí, struktuře výroby, cenách).

Faktory, které ovlivňují strukturální změny, jsou vyvolány jak poptávkou, tak i nabídkou, a mohou působit jak uvnitř ekonomiky, tak i v jejím okolí.

[1] Strukturální politika je představována souhrnem nástrojů a opatření k prosazování strukturálních změn, tj. takových změn, které mají dlouhodobý charakter a ovlivňují hospodářský růst. Vedle dlouhodobých změn mohou v ekonomice existovat i změny krátkodobé, které spočívají v dočasném přizpůsobení se vlivu různých faktorů. Jejich charakteristickým rysem tedy je dočasnost a vratnost do původního stavu, což neplatí pro dlouhodobé strukturální změny. Pojem strukturální politika byl používán v době, kdy některé evropské země (Holandsko, Švédsko, Norsko) začaly ve své hospodářské politice používat makroekonomické strukturální programování. Jeho základem byly selektivní, finančně i časově ohraničené programy. S odstupem času je možné se na tuto politiku dívat jako na nesystémovou, nevytvářející rovné podmínky pro podnikání.

[2] Základní strukturální analýza průmyslu zkoumá podíl jednotlivých odvětví na výrobě, tržbách, zaměstnanosti, vývozu, zisku,…

K **vnitřním** faktorům patří:

- růst disponibilních důchodů, který se projevuje ve struktuře poptávky, která se přesouvá k novým výrobkům nebo službám
- technický pokrok, který dává podněty ke strukturálním změnám na straně nabídky
- změny ve struktuře populace (stárnutí, omlazování, vliv populačně slabších či silnějších ročníků), které ovlivňují změny poptávky.

Podněty strukturálních změn, které přicházejí z prostředí **světové** ekonomiky jsou představovány především :

- skokovými změnami cen surovin
- změnami konkurenčních podmínek světového trhu (nová ekonomika, elektronické obchodování, vznik informační společnosti)
- náhlými a zejména dlouhodobými změnami směnných kurzů světově významných měn.

Strukturální změny lze dělit na makro- mezzo a mikrostrukturální. Proces strukturálních změn představuje jejich jednotu.

Makrostrukturální změny jsou změny v podílu jednotlivých odvětví na celkové průmyslové produkci (např. změny ve vzájemných vztazích mezi těžebním a zpracovatelským průmyslem).

Mezzostrukturální změny jsou změny na úrovni průmyslových oborů (např. změny podílu jednotlivých druhů měřících přístrojů - mechanických, elektrických, elektronických, optoelektronických na celkové výrobě měřících přístrojů).

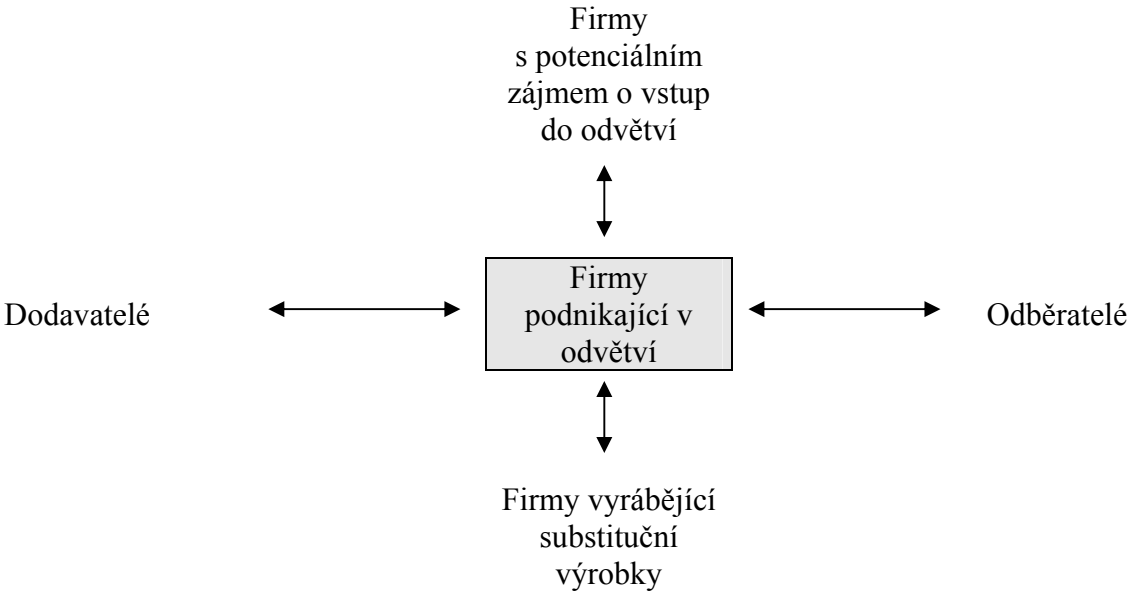
Mikrostrukturální změny jsou změny probíhající uvnitř firem. Jádrem těchto změn je výrobek.

Jednotlivé změny se od sebe liší z hlediska jejich nároků na čas potřebný k realizaci, nároků na investice, pracovní síly, kapacity, materiál a na způsob řízení.

Struktura odvětví je založena na vymezení odvětví.

Průmyslové odvětví je představováno souborem firem, které vyrábějí průmyslové výrobky se stejným ekonomickým určením, při jejichž výrobě byly použity stejné druhy surovin a materiálů nebo stejné technologické postupy. Vyrábí-li firma výrobky patřící do několika odvětví, zahrnuje se do odvětví, které kvantitativně převažuje.

Struktura odvětví je utvářena pod vlivem následujících pěti faktorů – viz obrázek 11. 1.



Obr. 11.1 Odvětví a jeho hranice

Hranice odvětví jsou vymezeny firmami podnikajícím v odvětví. Tyto hranice však nelze považovat za neměnné, neboť například inovační proces může vést k rozšiřování hranic odvětví. Tyto hranice může také měnit integrace firem podnikajících v odvětví s dodavateli či odběrateli apod.

Jednotlivá odvětví poskytují různé příležitosti k dosahování zisku. Ziskovost je utvářena pod vlivem uvedení pěti faktorů, tj.:

- podniků, které v odvětví již působí,
- podniků, které do odvětví hodlají vstoupit,
- nezbezpečí substitučních výrobků,
- vyjednávací síly odběratelů,
- vyjednávací síly dodavatelů.

Uvedené faktory působí v odvětví dlouhodobě. Jiné faktory mohou působit přechodně (hospodářský cyklus, stávky, prudké zvýšení poptávky, nedostatek materiál,…). Strukturální analýza odvětví spočívá v rozpoznání základních podstatných charakteristik odvětví, spočívajících v jeho ekonomice a technologii. Každý podnik musí srovnávat své kroky se strukturou odvětví.

Vztah mezi podniky působícími v odvětví je založen na jejich vzájemném soupeření, které může mít svůj základ v cenové konkurenci, v propagační kampani, v získávání zákazníků novými produkty či lepšími podmínkami záruk či servisu. K soupeření dochází proto, že jeden nebo více konkurentů buď pociťuje tlak, nebo vidí příležitost k vylepšení své pozice. Síla a charakter konkurenčního boje v jednotlivých odvětvích může být různá. Projevuje se zde:

- počet konkurentů a jejich vyrovnanost. Pokud v odvětví působí více podniků, je odvětví roztříštěné a podniky jednají na vlastní pěst. Pokud v odvětví podniká málo firem, z nichž jedna koncentruje vyšší podíl na trhu než ostatní, může tato firma v odvětví zavést určitou disciplínu soupeření,
- růst odvětví. V případě, že je tento růst pomalý, podniky usilují o zvýšení svého tržního podílu a soupeření mezi nimi se zvyšuje. V případě vysokého růstu odvětví mohou mezi podniky v odvětví existovat přátelštější vztahy, neboť „koláč ziskových příležitostí“ se zvyšuje pro všechny. Nelze však zapomínat, že tak, jak se odvětví vyvíjí, míra jeho růstu klesá, což vede k sílícímu soupeření a klesajícímu zisku,
- to, že v období růstu odvětví mohou být budovány kapacity, které se ukáží jako nadměrné. Jejich využívání může vést k poklesu cen produkce,
- to, že některé podniky mohou, ve snaze po získání většího tržního podílu, obětovat této snaze zisk,
- to, že pokud v odvětví existují vysoké fixní náklady, všichni výrobci se snaží o jejich rozpouštění maximálním využíváním kapacit, což může vést k poklesu cen a tím i zisku,
- možnost vzniku obdobné situace v odvětví v případě, že v odvětví existují vysoké zásoby neprodaných výrobků. Pro podporu jejich prodeje mohou být sníženy ceny,
- to, že pokud podniky v odvětví nabízejí výrobky, které se od sebe výrazně neodlišují (nejsou diferencovány), bude zákazník své rozhodování řídit přednostně cenou,
- skutečnost, že vztahy mezi podniky budou ovlivňovány i tím, jaké možnosti vstupu a výstupu odvětví poskytuje. Příznivé předpoklady může mít podnik působící v odvětví (pokud v něm již je), kde vstupní překážky jsou vysoké a výstupní nízké. K vysokým překážkám výstupu mohou patřit specializovaná aktiva, náklady na přemístění výrob, nutnost udržování kapacit na výrobu náhradních dílů., vládní či sociální omezení apod.

Podniky, které hodlají do odvětví vstoupit musí zvažovat:

- zda do odvětví vstoupí s velkou kapacitou (velkým rozsahem výroby), který u podniků v odvětví již působících vyvolá silnou negativní reakci, nebo s kapacitou malou, která však nově vstupující podnik nákladově a cenově znevýhodní,
- nakolik zákazníci budou loajální vůči dosavadním výrobcům a jaké cesty pro překonávání této loajality bude nutné zvolit. Výdaje na reklamu mohou být v tomto případě značně vysoké a riskantní,
- jaké budou jejich možnosti pro financování výzkumu a vývoje,

- že podniky působící v odvětví mají oproti nově přicházejícím firmám určité výhody spočívající ve zkušenostech z práce v odvětví, ve výhodném přístupu k surovinám, ve výhodné poloze, mají lepší předpoklady pro získání vládních zakázek apod.

Tlak substitučních výrobků ovlivňuje potenciální výnosy v odvětví tím, že stanoví cenové stropy pro produkci v odvětví.

Vyjednávací vliv odběratelů může ziskovost odvětví a tím i jednotlivých podniků ovlivňovat zejména tlakem na vyšší kvalitu, lepší služby, nižší ceny. Tím mohou odběratelé stavět podniky v odvětví proti sobě. Silní odběratelé snižují zisk v odvětví.

Odběratelé produkce příslušného odvětví jsou silní, pokud platí následující:

jsou koncentrovaní nebo nakupují velké množství z celkového objemu dodavatelova prodeje,
produkty, které nakupují v odvětví jsou standardní nebo nediferencované,
produkt není důležitý z hlediska odběratelovy produkce nebo jeho služeb,
odběratel je o odvětví plně informován.

Vliv dodavatelů do odvětví se může projevit tím, že dodavatelů požadují zvýšení cen své produkce nebo snížení kvality dodávek. Podnikatel působící v odvětví tak ztrácí možnost ovlivňovat nákupní podmínky. Skupina dodavatelů je silná (tím je i nižší zisk v odvětví), platí-li následující podmínky:

- odvětví není důležitým zákazníkem dodavatelské skupiny,
- dodavatelův produkt je důležitým vstupem pro odběratelovo podnikání,
- nabídka je ovládána několika málo společnostmi a je koncentrovanější, než odvětví, kterému dodává.

Odvětví lze rozdělit na cyklická, neutrální a anticyklická. **Cyklická odvětví** se vyvíjejí v souladu s hospodářským cyklem ekonomiky jako celku (příkladem může být automobilový průmysl). U **neutrálních odvětví** jejich vývoj bezprostředně nesouvisí s hospodářským cyklem (odvětví potravinářského průmyslu, farmaceutický průmysl). **Anticyklická odvětví** dosahují nejlepších výsledků v krizové fázi hospodářského cyklu (tzv. odvětví zábavního průmyslu).

Jiným členěním odvětví může být jejich členění na :

- pracovně náročná,
- kapitálově náročná,
- investičně náročná.

11.2 Nástroje k prosazování strukturálních změn

Prosazování žádoucích strukturálních změn může stát zabezpečovat především stanovením systémových parametrů tržního prostředí. Stát může regulovat nebo liberalizovat ceny, monopolizovat či liberalizovat provádění zahraničního obchodu včetně zavedení vnitřní

směnitelnosti měny. Může stanovit úroveň měnového kursu na úrovni tržního kursu a tak přispívat k adaptaci podnikatelských subjektů na podmínky vnějšího světa. Fiskální a daňovou politikou může působit na přerozdělování prvotních důchodů těchto subjektů. Monetární politikou může ovlivňovat dostupnost úvěrů apod. Tato systémová opatření, mající plošný charakter. lze považovat za objektivní a demokratická. Řadu z těchto opatření využily reformující se ekonomiky v postkomunistických zemích s cílem dosažení hospodářské stability na základě vytváření neinflačního prostředí.

V řadě států s rozvinutou tržní ekonomikou nejsou systémová opatření považována za dostačující k prosazování strukturálních změn, které by znamenaly udržení či zvýšení konkurenční schopnosti průmyslu. Pro zabezpečení růstové dynamiky jsou požadována i adekvátní opatření odvětvově orientované průmyslové politiky, která jsou slučitelná s tržní ekonomikou. Přitom realizace strukturálních změn nevystupuje jako cíl, ale jako prostředek zvyšování efektivnosti ekonomiky.

Základem odvětvové politiky by měla být systematická činnost příslušných vládních institucí zaměřená na analýzu vývoje průmyslové struktury a její prognózy z hlediska světové ekonomiky. Tato analyticko prognostická činnost umožňuje posuzovat vývoj poptávky a možnosti domácího průmyslu při jejím uspokojování. Získané informace musí být dostupné (zdarma nebo za úplatu) pro podnikatelskou sféru. Ta by měla mít představu o prioritách, které vláda hodlá nejrůznějším způsobem podporovat, resp. utlumovat.

Státní účast v prosazování strukturálních změn má diferencovaný charakter:

1. Může se jednat o vyhlášení podmínek pro stanovení cíle strukturálního vývoje, např. v podobě snížení spotřeby materiálu a energie, zabezpečení zaměstnanosti v určité oblasti, dosažení stanovené rentability, zabezpečení efektivního vývozu apod. Za splnění podmínek mohou podniky získat přislíbené výhody (např. levný úvěr, snížení daní, dotace apod.). Dotace představují příspěvky ze státního rozpočtu, které přímo či nepřímo zvýhodňují podniky a za které vláda nezíská žádný ekvivalent v návratnosti a které jsou vynakládány za účelem tržního výsledku dotovaných podniků.

2. Státní podpora může být adresná, zaměřená na konkrétní obory či podniky. Předpokládá, že výběr ze strany státu je proveden kvalifikovaně. Podpora může přispět např. při zavádění progresivních technologií, při konverzi zbrojních výrob na nové obory podnikání, při rozvoji malého a středního podnikání.

3. Státní podpora představuje přísun prostředků, které ovlivňují (zkreslují) konkurenční prostředí podnikatelských subjektů. Je používána u vybraných problémů, nemá systémový charakter.

4. Stát může působit na strukturální změny i vypisováním či zadáváním státních zakázek, finanční účastí na investicích v podniku, kontrolou podnikových financí (např. v podobě odčerpávání části nebo všech odpisů, což byla praxe řady socialistických zemí).

5. Do odvětvových opatření patří i útlum neperspektivních výrob. Jako nástroje jsou zde především využívány:

   - úvěrová politika

- celní politika
- zpřísnění požadavků na technickoekonomické parametry na základě mezinárodních komparací
- účelové dotace nebo úlevy při změnách výrobních programů
- mzdové dotace na rekvalifikaci pracovníků apod.

Strukturální vývoj zpracovatelského průmyslu v ČR prošel v uplynulém desetiletí dvěma fázemi. První byla spojena s nástupem transformace a zachycením jejího dopadu v podnicích, druhá se realizuje již jako kvalitativně odlišná, neboť by měla být doprovázena novou strukturou zpracovatelského průmyslu v důsledku probíhající restrukturalizace. Pro počátek 90. let je charakteristický dramatický pokles poptávky vyvolaný zejména přerušením dosavadních hospodářských vztahů v rámci spolupráce bývalých socialistických zemí. Poté dochází ke kvalitativním i kvantitativním změnám v poptávce po produkci zpracovatelského průmyslu. Začínají se prosazovat tendence, které historicky odpovídají tendencím vývoje struktury zpracovatelského průmyslu ve vyspělých zemích.

V období postransformačního šoku, tj. po roce 1993 se vyšším, než průměrným přírůstkem produkce vyznačují následující odvětví zpracovatelského průmyslu:

- papírenský a polygrafický průmysl
- zpracovatelský průmysl jinde neuvedený
- odvětví koksování, rafinérské zpracování ropy, výroba jaderných paliv
- gumárenský a plastikářský průmysl
- výroba elektrických a optických přístrojů
- výroba dopravních prostředků.

Vyšší, než průměrná dynamika růstu produkce je doprovázena zvyšováním podílu těchto odvětví ve struktuře zpracovatelského průmyslu. Tato odvětví lze chápat jako odvětví, která formují základ nové struktury zpracovatelského průmyslu a která by mohla být předmětem pozornosti z hlediska úvah o strategickém vývoji průmyslu v ČR.

Odvětví, která mají nižší, než průměrnou dynamiku růstu jsou ve zpracovatelském průmyslu představována:

- skupinou odvětví výroby spotřebního zboží (zpracování textilních a kožedělných surovin a dřevozpracující průmysl)
- výrobou kovů a kovodělnou výrobu
- výrobou strojů a zařízení pro další výrobu.

Tato odvětví lze zařadit mezi potenciálně útlumová. Útlum je třeba podrobit zevrubné analýze. Např. odvětví dřevozpracujícího průmyslu se rozvíjí na domácí obnovitelné surovině, ale zatím nepřispívá k tvorbě přidané hodnoty.

Možnosti strukturálních změn v ČR na přelomu století ovlivňuje zejména:

- tempo růstu HDP - nízká dynamika a rostoucí nezaměstnanost se projeví v reálném příjmu domácností, slabá poptávka i investice povede k omezování dovozu a růstu exportu

- existující vysoký podíl mandatorních výdajů a rostoucí výdaje vyplývající z členství ČR v NATO a v přistupování k EU představují tlak na rozpočtové výdaje - lze očekávat další oddalování restrukturalizace
- menšinová vláda, která má pouze slabou podporu k prosazování strukturálních změn.

Shrnutí

Neintervenční přístup k podpoře podnikání limituje použití nástrojů k ovlivňování strukturálních změn. Není jednoznačně zodpovězena otázky, zda strukturální změny vedou k růstu, či zda růst nevyvolává strukturální změny. Podpora směřuje spíše k sociálně únosnému útlumu určitých odvětví.

Klíčová slova

Odvětvová struktura, struktura odvětví, strukturální změny, rozvojová odvětví, útlumová odvětví.

Otázky a úkoly

1. Pokud se má, podle odpůrců průmyslové politiky, struktura ekonomiky rozvíjet v souladu s vybaveností země výrobními faktory a komparativními výhodami, jaké faktory a výhody má česká ekonomika a český průmysl?

2. Pokud přijmeme názor, že jakékoliv státní zásahy do ekonomiky, a tudíž i průmyslová politika, jsou neslučitelné s tržním systémem, v čem lze spatřovat základní úkol vlády? Jak lze potom dosáhnout zvýšení konkurenceschopnosti podniků, ekonomického růstu apod.?

3. Hrubá přidaná hodnota je rozdílem mezi cenou produkce (služeb) a hodnotou spotřebovaného materiálu, energie a služeb. Souhrn přidaných hodnot jednotlivých odvětví tvoří, po určitých úpravách, hrubý domácí produkt. Ve struktuře přidané hodnoty jsou zastoupeny odpisy, mzdy a zisk. Je výhodou či nevýhodou, pokud je váha odpisů vysoká? Posuzujte i ve vztahu ke komparativní výhodě českých průmyslových podniků.

Užitečné internetové adresy

www.mpo.cz, www.vlada.cz, www.oecd.org, www.czso.cz www.compete.org

Literatura

Dornbussch, R. - Fischer, S.: Makroekonomie. SPN a Nadace Economics. Praha 1994.
Dvořáček, J.: Konkurenční schopnost průmyslu. VŠE. Praha 2001.
Fostering Entrepreneurship in Europa. The UNICE Benchmarking Report 1999.
Gibson, R.: Nový obraz budoucnosti. Rethinking the Future. Management Press. Praha 1998.
Goldsmith, A. A.: Business, Government, Society. The Global Political Economy. Irwin. Chicago 1996.
Hatzichronoglou, T.: The Globalization of Industry in the OECD Countries. OECD 1999.
Holman, R. a kol.: Dějiny ekonomického myšlení. C. H. Beck. Praha 1999.
Challenges and Prospects for Economic and Industrial Policy in the 21st Century – Building a Competitive, Participatory Society. The Industrial Structure Society Council (MITI-Japan), 16. 3. 2000.
Ježek, T.: Zásady liberálního řádu. Praha. Academia 2001.
Job Creation and Competitiveness through Innovation. European Round Table. Brusells 1998.
Macmillanův slovník moderní ekonomie. Praha. Victoria Publishing 1995.
Mankiw, N. G.: Zásady ekonomie. Praha. Grada Publishing 2000.
Meadowsová, D. H. - Meadows, D. L. - Randers, J.: Překročení mezí. Konfrontace globálního kolapsu s představou trvale udržitelné budoucnosti. Argo. Praha 1995.
Muray N. Rothbard: Ekonomie státních zásahů. Praha. Liberální institut 2001.
Policies for Industrial Development and Competitiveness. OECD. Paris 1998.
Presner, L. A.: Slovník mezinárodního podnikání. Praha. Victoria Publishing 1995.
Programové prohlášení Svazu průmyslu a dopravy ČR pro rok 2003 (Náměty pro hospodářskou politiku)
Průmysl v České republice a Slovenské republice. OECD - Centrum pro spolupráci s tranzitivními ekonomikami.. Český Institut aplikované ekonomie. Praha 1994.
Public Support to Industry. Report by the Industry Comittee to the Council at Ministerial Level. OECD. Paris 1996.
Schumpeter, J. A.: Teória hospodárského vývoja. Pravda. Bratislava 1987.
Shughart, W. F. II.. The Organization of Industry. Irwin. Boston 1990.
Stiglitz, J. E.: Ekonomie veřejného sektoru. Praha. Grada Publishing 1997.
Šulc, Zd.: Hospodářská politika. Praha. CONSUS 1993.
Švejnar, J. a kol.:Česká republika a ekonomická transformace ve střední a východní Evropě. Praha. Academia 1997.
The East - West Win - Win Business Experience. A Raport by the European Round Table of Industrialists. Paris 1998.
Urban, L. a kol.: Hospodářská politika. Praha. Victoria Publishing 1994.
Valenta, Fr.: Inovace v manažerské praxi. CMI-Velryba. Praha 2001.
Wienert, H.: Regulation and Industrial Compettiveness: A Perspective for Regulatory Reform. OECD. Paris 1997.
Zeman, K.: Srovnávací analýza vývoje českého zpracovatelského průmyslu a jeho restrukturalizace v období 1990-1998. VŠE. Praha 1999.
Žák, M. - Němcová, I.: Učebnice hospodářské politiky I. VŠE. Praha 1995.
Čas. Marathon. Elektronická verze. Ročníky 2000 – 2002.
Čas. Ekonom. Ročníky 1995 – 2002.
Čas. Euro. Ročníky 2000 – 2002.
Internetové adresy, uvedené u jednotlivých kapitol v textu.

REJSTŘÍK

A
Akademie věd ČR
Akční program
aplikovaný výzkum
aukce anglická, holandská

C
clo antidumpingové
clo dovozní
clo vyrovnávací
clo vývozní

Č
ČEB - Česká exportní banka
Česká centra
česká sociální doktrina

D
daň paušální
daň rovná
daňové úniky a daňové ráje
deindustrializace
DESIGN
devizový kurz národní měny
devalvace
dislokace
dlouhé vlny
dominantní postavení
doprava
dovozní depozita
dovozní přirážka

E
EGAP
energetická politika
ERDI

ESOP
euroregion
euroskleróza

F

faktory konkurenční schopnosti
Fond národního majetku
fúze

G

geografické prostředí jako lokalizační faktor
globalizace
globalizace ekonomických procesů
globalizace světové ekonomiky
Grantová agentura

H

Herfindahl-Hirschmanův index
hospodářská politika
hospodářská politika intervencionalistická
hospodářská politika liberální
hospodářská politika makroekonomická
hospodářská politika mikroekonomická
hospodářský cyklus dlouhodobý, střednědobý, krátkodobý
HRANICE

I

ICR
index citlivosti
infrastruktura
inovace
investice přímá zahraniční
investice stimulace
internacionalizace
investiční pobídky

K

Kohezní fond EU
koncentrace organizační
koncentrace výroby
konglomeráty

Konsolidační banka
(Česká konsolidační agentura)
KOOPERACE
konkurenční schopnost
KREDIT
kvalifikace

L

Lafferova křivka
lidský kapitál
lokalizace
Londýnské principy

M

MALÉ PŮJČKY
management buy out
manažerský kontrakt
modely chování
market fundamentalism
mass customization
mass produktion
metoda analýzy konkurenční schopnosti
mezistátní dohody o ochraně a podpoře investic
mezzostrukturální změny
mikrostrukturální změny
Ministerstvo pro místní rozvoj ČR
Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR
Ministerstvo zemědělství ČR
Ministerstvo životního prostředí ČR
MITI, METI
monopolní postavení
mzdová politika

N

nacionalizace
Národní politika výzkumu a vývoje ČR
Národní plán zaměstnanosti
NUTS 1

O

obchodní centra (business parky)
oblasti hospodářsky slabé
oblasti rozvojové
oblasti strukturálně postižené
odbory

odvětvová struktura
offsetové programy
offshore company
OKEČ
Okunův zákon
onshore company
ordoliberalismus

P

PALMIF
PARK
platební bilance, struktura
podnik malý a střední
podnikatelské sítě
politika zaměstnanosti centrální, regionální
PORADENSTVÍ
PREFERENCE
privatizace
proexportní politika
Program podnikových vzdělávacích programů (Vzdělávání)
Program rozvoje lidských zdrojů v průmyslu
Program rozvoje managementu a lidských zdrojů (management)
PROVOZ
průmysl
průmysl zpracovatelský
průmyslová politika
průmyslová politika EU
průmyslová politika horizontální
průmyslová politika odpůrci
průmyslová politika USA
průmyslová politika v ČR
průmyslová politika Japonska
průmyslová politika vertikální
průmyslová politika zastánci
průmyslová politika decentralizovaná
průmyslová politika centralizovaná
průmyslová politika neutrální
průmyslová politika decelerační
průmyslová politika akcelerační
průmyslová racionalizační politika
průmyslová revoluce
průmyslová strukturální politika
průmyslové odvětví
průmyslové zóny
průmyslový (hospodářský) park

R

Rada pro vědeckou činnost a vývoj technologií
Rámcový program EU
REGENERACE
REGION
REGIOZÁRUKA
revalvace
rating
restrukturalizace
Revitalizační agentura
revitalizační program
rizikový kapitál - viz venture kapitál

S

sféra primární, sekundární, terciární
schumpeterovská hypotéza
státní politika zaměstnanosti
smlouvy o ochraně a podpoře investic
služby sloužící průmyslu
smlouvy o zamezení dvojího zdanění
sociální charta EU
Směrnice OECD pro nadnárodní společnosti
SPECIAL
Sektorový operační program Průmysl
Strategie posílení národohospodářského růstu
směrnice o transferových cenách (OECD)
stavebnictví
struktura odvětví
strukturální politika
surovinová politika
Sdružení podnikatelů ČR
Svaz průmyslu a dopravy ČR

T

technická politika
TECHNOS
transferové ceny
TRH
Třetí cesta
tripartita

V

Valentova klasifikace inovací
vědeckotechnický park
venture kapitál

veřejné (státní) zakázky
VESNICE
voda jako lokalizační faktor
Výbor regionů EU
výroba manufakturní
výroba řemeslná
vývoj (experimentální)
výzkum průmyslový
výzkum strategický (orientovaný, cílově orientovaný)
vzdělávací politika
vzdělávání, vzdělání

Z

základní výzkum
zaměstnanecké (podnikové) rady
zlatá pravidla konkurenční schopnosti
ZÁRUKA
zastupitelské úřady
zbytkový státní podnik
zemědělství
zlatá akcie