

Filozofie, ekonomie, politologie, sociologie, psychologie, historiografie

MARATHON

2/2008

číslo 80

**Teoretický časopis věnovaný otázkám postavení
člověka ve světě, ve společnosti, v současném dění**

Obsah:

1. ÚVODNÍ POZNÁMKA	2
2. HLAVNÍ MATERIÁLY	2
POSTKAPITALISTICKÉ PERSPEKTIVY VE SVĚTLE SOUDOBÉ GLOBALIZACE A DLOUHÝCH VLN	2
(PAVEL SIRŮČEK)	
Úvahy o globalizaci, inovacích a dlouhých vlnách (Jan Zeman).....	14
INOVACE A SOUDOBÁ GLOBALIZACE (TIBOR VAŠKO).....	16
SVĚTOVÁ EKONOMIKA, GLOBALIZACE A FORMAČNÍ KRIZE (STANISLAV HECZKO)	25
STRATEGIE VZDĚLÁVACÍCH PROGRAMŮ PRO PERSONÁL VEŘEJNÉ SPRÁVY (JAROSLAV ŠETEK)	27
KAFETERIA PLÁN – SYSTÉM VOLITELNÝCH BENEFITŮ (PATRIK KAJZAR, MARTINA KOZUBKOVÁ)	30
DISKUSNÍ MATERIÁLY	34
SPEKULATIVNÍ REDISTRIBUČNÍ SYSTÉMY (J. P. KROUPA).....	34

MARATHON

Internet: <http://www.valencik.cz/marathon>
<http://misc.eunet.cz/marathon>

Vydává:

Radim Valenčík
jménem Otevřené společnosti příznivců
časopisu MARATHON

Vychází od listopadu 1996

Registrační značka: MK ČR 7785

ISSN 1211-8591

Redigují:

Vladimír Prorok
e-mail: prorok@vse.cz
Pavel Sirůček
e-mail: sirucek@vse.cz
Radim Valenčík (224933149)
e-mail: valencik@cbbox.cz

Redakce a administrace:

Radim Valenčík, Ostrovní 16
110 00 Praha 1
tel.: 224933149
e-mail: valencik@cbbox.cz

MARATHON is a bi-monthly Internet magazine founded in Prague at the end of 1996. Its aim is to help to clarify, from central and east European perspective, the reasons of present entanglement of the world developments, and participate in the search for prospective solutions.

About 120 authors contribute to the magazine on a regular basis and more write for it occasionally. So far MARATHON has been published in Czech with occasional documentation annexes in English or German. English summaries of articles are envisaged based on specific interests of readers.

Themes most often treated in the magazine include human capital, investments in education and other forms of human capital, nature and consequences of globalization, new approaches in economic theory (an attempt for synthesis of seemingly disparate concepts of K. Marx, J. Schumpeter, M. Friedman, G. Becker and R. Reich with regard to role played by innovations and the search for new space for economic growth), etc. Several specific projects of human capital investments have been developed on the basis of concepts analyzed in MARATHON.

The magazine can be accessed at:

<http://valencik.cz/marathon>

E-mail contact: valencik@cbox.cz

Do rukou se vám dostává časopis Marathon 2/2008. Jako obvykle, nejdřív některá základní sdělení:

- Zatím je časopis šířen finančně nenáročnými formami - několik xerokopií, prostřednictvím disket, zasílán prostřednictvím fax modemu, prostřednictvím sítě INTERNET (<http://valencik.cz/marathon>).

- Časopis vychází jednou za dva měsíce, vždy 15. dne prvního z dvojice měsíců, které jsou po sobě. Nejbližší řádné číslo (3/2008) bude vydáno a objeví se na Internetu 15.května 2008.

- Rozsah časopisu je 40 stran tohoto formátu, což odpovídá přibližně 120 stranám standardního formátu.

- Kontaktní spojení, na kterém lze získat podrobnější informace o časopisu, vyjádřit připomínky, zaslat příspěvek apod., je (prozatím) prostřednictvím domácího telefonu: 224933149 (R.Valenčík).

- Příspěvky, případně připomínky a náměty, vzkazy redakci apod. lze rovněž zasílat na e-mailovou adresu: valencik@cbox.cz.

- V srpnu 1997 byl Marathon registrován ministerstvem kultury ČR, na vyžádání je distribuován užšímu okruhu čtenářů v běžné časopisecké podobě, je rovněž k dispozici v Národní knihovně v Praze Klementinu.

- V časopisu jsou uveřejňovány materiály vzniklé při řešení projektu GA ČR Investování do sociálního kapitálu a efektivnost (402/06/1357).

- Od počátku roku 2006 je Marathon vybaven redakčním systémem, prostřednictvím kterého lze zveřejňovat příspěvky a reagovat na již uveřejněné příspěvky.

- Příspěvky uveřejňujeme vždy recenzované a včetně recenze (příp. ohlasu).

1. Úvodní poznámka

80. číslo, tj. skutečnost, že od roku 1996 se podařilo vydat již 80 čísel našeho časopisu, je nepochybně důvodem k zamýšlení se nad tím, zda by nebylo možné jeho úroveň ještě zlepšit. Uvítáme náměty.

Obsah tohoto čísla je standardní. Čtenář v něm najde známé autory a známá témata.

2. Hlavní materiály

Postkapitalistické perspektivy ve světle soudobé globalizace a dlouhých vln

Pavel Sirůček

Postkapitalistické, resp. nekapitalistické vize jsou zde zarámovány akcelerující globalizací s využitím instrumentaria dlouhých K-vln a tzv. megatrendů. Příspěvek telegraficky shrnuje texty autora věnované inovačnímu přístupu k dlouhým vlnám, globalizaci, ideologiím, socialismu aj. Řada materiálů vznikla za přispění a všestranné podpory S. Heczka, kterému náleží poděkování. Text navazuje na příspěvky v Marathonu (např.

2007/3, 2007/5, 2007/6, resp. 2008/1, kde lze nalézt další odkazy a seznamy pramenů) a představuje základ kapitoly do sborníku o modelu socialismu pro 21. století. Aktualizace byla provedena na základě semináře „Práce, kapitál a inovace v soudobé globalizované realitě“, konaném 4. 2. 2008.

1. Ideologičnost a rozpory soudobé globalizace

Soudobá globalizace (G) je dynamickým a silně nerovnovážným procesem. Jde o fenomén nabývající na intenzitě od 60., resp. 80. let minulého století. Jedná se o další, kvalitativně odlišnou, fázi procesů probíhajících na různých úrovních, s různou intenzitou již odpradávná. Jádrem G spočívá v technologicko-ekonomické sféře a má silné dopady na ostatní společenské subsystemy, které za jádrem obvykle zaostávají. Dnes G akceleruje a eskalující problémy dokumentují omezenost především neoliberalních dogmat a liberálního tržně-kapitalistického rámce. Rozpory v těchto mantinelech zřejmě nejsou dlouhodobě řešitelné ani udržitelné. Lidstvo se nenávratně ocitlo na osudové křižovatce, ze které mohou být cesty různé.

G významně zasahuje všechny sféry společenského života. Je vyústěním ziskové a růstové motivace světového hospodářství, zároveň však mění jeho vlastnosti a ovlivňuje podstatu nejenom ekonomických procesů. Tyto lze vnímat a hodnotit diametrálně rozdílně. Politická globalizace kapitalismu však často bývá maskujícím označením pro vnucování hodnot, způsobu života a institucí jiným. Současná nestabilní fáze G je charakterizována dominancí nadnárodních společností, zostřujícími se rozpory mezi hlavními aktéry, postupující liberalizací a rozevíráním nůžek mezi bohatstvím a chudobou. Relativní rovnováha mezi kapitálem a prací je stále více vychylována k jednoznačné dominanci kapitálu [17].

Kategorie G je silně zatížena ideologií, propagandou i apologetikou a často se jedná o neporozumění skutečností a o klam, vnucený mocnými skupinami, resp. který jsme si vnutili sami. Hovoří se o mocné a vlivné ideologii G, hlášané tzv. hyperglobalizátory [19] a formující oficiální pojetí i pohledy, které se staly konvencí pod diktátem salonní přijatelnosti a korektnosti [11]. Ideologie G (ale také ideologie tzv. lidských práv) se staly novým náboženstvím a obdobou křesťanských hříchů je porušování pravidel politické (hyper)korektnosti. Voláno bývá i po zohlednění duchovní dimenze G. Někteří připomínají absenci obecného kritéria pro hodnocení rozporných dopadů G. Diskutována jsou kritéria obecně humánní či tzv. pokroku, včetně opomíjené etické a morální dimenze [13], [14], [19].

Nejen v kontextu G jsou mnozí stálými zajatci (a to vesměs dobrovolnými) tzv. konvenčního myšlení, kdy je vědecké zkoumání nahrazováno vírou [16]. K ostrážitosti před „konvenčním myšlením“ nabádal J. K. Galbraith. Komplexní realitu s propletencem zájmů rádi redukuje na jednoduchá, sdělitelná schémata zaručující vyhnutí se nepříjemným otázkám a faktům. Pravdu pragmaticky spojujeme s tím, co se nám právě hodí, co je maximálně v souladu s našimi momentálními cíli. Ideologická schémata a teoretické modely se mění na obecně tradované pravdy, které každý může pochopit a které jsou, takzvaně, pro naše dobro. Galbraith varoval i před koncem epochy „kultury spokojenosti“ [18]. Oficiální vědomí doby spojuje s myšlením privilegovaných, kterému jsou přizpůsobovány ideje a ideologie. Dobře situovaní však připisují systému pozitivní vlastnosti a stabilitu, i když je realita zcela odlišná.

Dnes již globální kapitalismus je řádem plodícím ideologii, podle níž je racionální. Neopírá se o mýtickou, náboženskou či tradiční legitimizaci, ale deklaruje legitimizaci „racionální“ [15]. Kazatelé neoliberalismu přitom své absurdity vydávají za příkazy rozumu, přičemž absolutní svoboda pohybu kapitálu dnes ruší celá odvětví a světové hospodářství se mění v globální kasino. Narůstající financionalizace světa se stala podstatným a nebezpečným rysem [19]. Stále větším problémem se stává příliš rychlý svět, komprese času a prostoru či spekulativní a stále parazitnější charakter soudobého světového systému. Rozpory umocňuje sílící anonymita vlastnictví či institucionalizované investování apod. Dogmata zejména stále dominantní neoklasické ekonomie přitom bývají připodobňována více k mystice než vědě. Tržní principy se staly samoučelem a ikonou, ekonomické podněty vytlačují ostatní, člověk je stále více degradován na homo oeconomicus [18], vše je podřízeno honbě za peněžními zisky a ústředním hrdinou je spekulant. Některé kritické přístupy však připomínají, že soudobá G vznikla, když USA začaly být závislé na cizí ropě a plně se rozvinula po pádu sovětského impéria. V éře G již není nutné s válečnými náklady složitě obsazovat cizí území a čerpat zdroje, ale stačí celému světu vnutit pravidla volného toku zboží a kapitálu a využívat pro vlastní bohatnutí počáteční výhodné technologické, mocenské, kulturní aj. pozice [17].

I. M. Wallerstein [15] konstatuje, že po II. SV byla obecně velebena tzv. ideologie rozvoje. Projevovala se v různých podobách a málokdo si troufal cokoli významnějšího zpochybňovat. V 70. a zejména 80. letech se však situace mění a jako univerzální akademické zaklínadlo a módní pojem začíná figurovat ideologie G. Náhle byli všichni „osvíceni“, dříve opěvovaná tzv. ideologie rozvoje je označena za viníka a dramaticky se proměňuje optika i prostředky. Najednou je odsuzován růst domácího průmyslu a náhrady dovozu jako protekcionismus, úsilí o budování národního státu jako přebujelá byrokracie, finanční pomoc nejen Jihu jako peníze vyhozené oknem, všechny státem sponzorované struktury jako smrtelné překážky soukromým podnikatelským aktivitám, včetně „mrhání“ prostředků ve veřejném školství či zdravotnictví. Přímo z definice se státní podniky (i aktivity) staly neefektivní a musely být zprivatizovány, automatickou povinností se stala orientace aktivit na vývoz i stále rostoucí flexibilita práce a rychle byly odstraňovány všechny regulace a překážky pohybu kapitálu. A to v duchu

víry v efektivnost tržních řešení, vyhlášených za náboženské dogma. Každý zde musí přinášet oběti a především se neustále a pokorně klanět všemocnému bohu TINA – there is no alternative.

Rychlá a vlivná oficiální G – jako přirozené zesvětovění po celou historii kapitalismu – bývá obvykle redukována na ekonomický rozměr a reprezentuje „ring co nejvolnějšího trhu“. G je vnímána pouze jako ekonomická (se symbolem v podobě internetu) a ztotožňována s procesy internacionalizace či ekonomické integrace. Sama ekonomická G však má různé dimenze, včetně vlastního propojování sítí [19]. Zdůrazňována často bývá objektivnost a nezvratnost G, které je možné pouze se adekvátně fatalisticky přizpůsobit – s přehlížením a skrýváním

V žebříčku pojmů, které nadužíváním ztrácejí na obsahu G často vede a stala se předmětem marketingových snah i výhodným prodejním a politickým artiklem. Rozdílné zájmy vytváří nejednoznačnosti a dosud neexistuje jednotné vymezení obsahu, charakteru, směřování G, ani ucelená teoretická reflexe. Stále chybí souhlasné určení počátku a etap, opomíjen je historický (a vlastnický) kontext, přehlíženy bývají odklony a protiproudy typu deglobalizace či glocalizace [17]. Někteří přitom uvádějí, že první faktickou G bylo již před více než 8 000 lety rozšíření genetiky upraveného obilí [18].

Pokud je G spojována s politickou či kulturní nadstavbou (internationalizace kultury a hodnot), hovoří se o počátku v antice. Vážeme-li G na ekonomiku (internationalizace či integrace) lze počátek vztahovat k 16.–17. století [19]. V 18. století průmyslová revoluce podnítila modernizaci infrastruktury a výroby. Léta 1870–1913 charakterizovala absence omezení na pohyb zboží, kapitálu i práce, zásahy státu byly redukovány na minimum a hlavním aktérem byla Británie [18]. Později se ekonomická moc přesouvá do USA, jejichž vliv vzrostl po válkách a pádu SSSR. Historie ekonomické integrace je zobecňována na sled internacionalizace, transnacionality a soudobé G (formování světových výrobních, informačních aj. sítí). Pokud za ukazatel přijmeme podíl zahraničního obchodu na světové výrobě, lze soudobou G vnímat jako druhou vlnu. Maxima cca 16 % z roku 1880 bylo dosaženo po „dolíku“, se světovými válkami a krizí, až roku 1970.

U G jde o diferencované a ambivalentní procesy, kdy dochází k propojování a růstu závislostí, ale i k asymetriím a rozpornostem. V posledních třech dekadách G akceleruje a přechází do kvalitativně nové fáze více spojené s negativy. Toto lze považovat za vysvětlení, proč se stala klíčovým tématem až dnes. Současná fáze (cca 1980–2005) se liší novými trhy, nástroji, aktéry i pravidly a jsou patrné zostřující se konflikty mezi hlavními aktéry: nadnárodními společnostmi; zeměmi, sklízejícími z G hlavní díl; institucemi IMF, WTO aj. a zaostávajícími zeměmi v opozici [17]. Dnes se však zdá, že negativa G začínají převažovat a procesy se zpomalují – s obratem kolem roku 2000 [19]. Varování před koncem „zlatého věku“ považují úspěšné kombinace růstu se stabilitou, s hesly z 90. let typu „hospodářský cyklus je mrtev“ [15], pouze za šťastný souběh oddalující bolestné korekce. Objevuje se termín „krize G“ a sílí volání po zkrocení neoliberalní G. Tato je sice pro mnohé jediná myslitelná, ale právě ona je terčem anti- a alterglobalizačních proudů, někdy s viděním G jako křížové výpravy či spiknutí [17]. G vyvolává asymetrie ve sféře ekonomické, sociální, technologické, kulturní i politické.

Napětí mezi úrovněmi G je spojeno s řadou negativ a protitendencí. Současná fáze se ukazuje jako nestabilní, což otevírá úvahy o proměnách, regulacích, zpomalení, zastavení, návratech a korekcích [19]. Existují i pohledy odlišné (prizmatem zisků firem a jiných profitujících hráčů) oslavující, že globální ekonomika je dnes nejsilnější vůbec [18], s resuscitací nadějí jako při nástupu high-tech firem z počátku 90. let. A to včetně povinně korektního optimismu a volání po dalších tzv. nových ekonomikách i „modernizacích“ stran, hnutí, programů a myšlení [11].

G lze vnímat a hodnotit diametrálně rozdílně. Rozpornosti i nerovnováhy se stávají zdrojem napětí a základem pro odlišná hodnocení, datování i etapizace [17]. Nejasnosti panují ohledně objektu a subjektů G. Zaměňována, a to nezřídka cíleně, bývá G jako objektivní civilizační proud a její dosud jediná neoliberalní podoba. Soudobá G reprezentuje kvalitativní změnu vývoje společnosti (jako produkt především rozvoje výrobních sil), kterou lze zasadit i do kontextu Marxových úvah o společenské racionalitě a ekonomii času.

Termín G se začal masově užívat v 90. letech pro sjednocování světa. Nejde přitom o unifikovaný, homogenní fenomén, ale o rozporné a nerovné aktivity a procesy, kdy přes prosazování globálních tendencí nemáme plně globalizovaný svět [17]. Vyzdvihována bývá ekonomická stránka, jiní zdůrazňují širší dimenze politické, sociální, environmentální či kulturní. G nabývá různých podob – nutno ji chápat hlouběji, zejména ve vazbě na procesy ve světové ekonomice (internationalizace, integrace, interdependence, multilateralismus [19]). Dopady neoliberalní G vedou k rozlišování G jako stadia historické evoluce a politického projektu řídicího lidstvo jistým směrem. Zde G bývá tradičně zužována na politický proces G kapitalismu a mnozí kriticky glosují, že jde pouze o galantní slovo pro imperialismus [8].

Jedná se o mnohorozměrné procesy se zpětnými vazbami, kdy dochází k růstu závislostí a spojování jedinců, zemí, národů či regionů (s jádrem především v oblastech ekonomických a technologických) s rozpornými dopady na další sféry. Rozlišována bývá ekonomická, sociální a politická G [17]. Důležité je, že ekonomická integrace se bouřlivě rozvíjí, ale ostatní formy zůstávají pozadu. G je nutno vnímat též jako fenomén, jehož dynamika je do značné míry určována politickými rozhodnutími. Nejviditelnější oblastí je G ekonomických aktivit. Vedle nadnárodní organizace výroby a služeb došlo k vytvoření nového mezinárodního finančního

systému a oddělení ekonomiky reálné od symbolického světa finančních transakcí. Procesy G se nejdříve rozvíjí ve sféře oběhu – ve financích, v obchodu a dopravě, následně přicházejí do materiální výroby. Nejdále postoupily ve finančním světě, následuje energetika, zřejmý je postup u informačních a obchodních toků a nejpomaleji probíhají u segmentů trhů práce [19].

Mnozí skloňují vědeckotechnickou či technologickou rovinu. Soudobá G je úzce spojena s technologickými změnami a následným vlivem na ekonomiku, nadstavbu a celou společnost. Pro zarámování rozporných procesů G je možné využití dlouhých Kondratěvových K-cyklů, založených na významu převratných inovací a jejich vlivu na industriální společnost [15]. Ke komplexnímu uchopení je však nutný interdisciplinární a systémový přístup, včetně např. moderní, ale i módní teorie chaosu. Nejen zde by však nebylo na škodu připomenutí a nastudování odkazu skutečných klasiků, kteří mnohdy bývají pracně „znovuobjevováni“.

Tímto se rozměry G nevyčerpávají a tuto možno zkoumat i prizmatem hodnot. Mezi pilíře éry G náleží flexibilita práce, konkurenceschopnost, individualizace a univerzalizace. Příslušné hodnoty (důraz na konkurenci, výkonnost, flexibilitu, efektivnost, neemočnost, konformitu, úzkou specializaci, hédonismus, technokraticismus a vyhraněný individualismus) lze odvíjet od liberalismu v technokratické podobě [17]. Liberální výhledy na „šťastnou G“ byly nedávno vztahovány k tzv. nové ekonomice s hesly o převratných informačních a komunikačních technologiích (údajně měnících samotnou podstatu ekonomických zákonů), volajícími po otevřených finančních trzích, pružných podnicích, deregulaci všeho a investicích do vzdělání. Rituály neustávají ani poté, co bublina tzv. nové ekonomiky a ekonomie již splaskla [6]. Mantrická slova (flexisecurity apod.) se stala modlou i v Evropě, které mají pomoci přežít v globální konkurenci při nepříznivých trendech nejenom demografických. A to včetně nízké porodnosti, tlaku imigrantů i úvah o „generační válce“ či „spiknutí metuzalémů“, spojené se vstupy generace tzv. babyboomu ze 40.–60. let minulého století do penzijního věku aj. Opomíjeny přitom nezřídka bývají dopady G na lidský faktor, včetně postupující degenerace lidstva a nárůstu rizik díky technologickému experimentování s člověkem.

Nejen v oblasti ekonomických teorií, resp. sociálně-ekonomických koncepcí se však dosud naprostá většina, standardních i alternativních, přístupů omezuje pouze na tradiční „předglobalizační“ schémata, stereotypy a modely. Na skutečnou politickou ekonomii G, stejně jako na skutečnou novou ekonomiku (praxi) a ekonomii (teorii) se stále čeká [17].

2. Historický vývoj kapitalismu a koncepce dlouhých vln

Kapitalismus bývá členěn na raný, resp. manufakturní a průmyslový [18]. V rámci období průmyslového se hovoří o kapitalismu volné konkurence a stadiu monopolním (imperialismu) kdy od 30. let 20. století lze identifikovat etapu kapitalismu státně-monopolního. Zkoumány jsou proměny pod vlivem revoluce vědeckotechnické a soudobé G, objevuje se termín postkapitalismus, aktualizují se úvahy o super- či ultraimperialismu [8]. Rozpracování logiky vývoje a struktury rozporů epoch i hegemonních, hybných či reakčních sil podle J. Hellera zahrnuje: 1789–1871 epochu přechodu od feudalismu ke kapitalismu; 1871–1917 epochu imperialismu; 1917–89 epochu soutěžení tzv. protosocialismu a kapitalismu (s etapami 1917–45, 1945–68 a 1968–89); 1989–? epochu kapitalistické G; predikována je epocha přechodu od kapitalismu k socialismu [17]. Členění není v zásadnějším rozporu s logikou inovačních dlouhých vln. Epocha přechodu ke kapitalismu koresponduje s I. K-vlnou a vzestupem II. vlny, epocha imperialismu se sestupem II. a vzestupem III. vlny (obě reprezentují progres kapitalismu), epocha „soutěžení“ se sestupem III. dlouhou vlny a zřejmě celou IV. K-vlnou.

Koncepce dlouhých vln modeluje industriální historii kapitalismu sledem čtyř dlouhodobých Kondratěvových cyklů, tj. dlouhých K-vln [15]. I. K-vlna bývá datována 1780/90–1844/51 (s horním bodem obratu 1810/17) a je založená na první průmyslové revoluci. Následuje II. K-vlna v období 1844/51–80/96 (s obratem 1870/76 jako „věk železnic“), resp. III. K-vlna 1880/96–1939/45 (s obratem 1914/17, spojovaná s tzv. technickovědeckou revolucí) a IV. dlouhá K-vlna 1939/45–původně cca 2000 (s horním obratem 1965/70, spojená s revolucí vědeckotechnickou). Období bodů obratu především ekonomických dlouhých vln jsou vždy přibližná a vztahují se k nejvyspělejší zemi či zemím. Pochybnosti panují u ukončení IV. K-vlny, resp. nástupu V. vlny na pozadí tzv. informační revoluce, s původně předpovídaným vrcholem cca 2020–30 [1]. U jednotlivých dlouhodobých cyklů lze identifikovat nosné obory technologických změn („tahouny“) i centra (Británie u I. a částečně II. vlny a především USA ve 20. století). Body obratu ekonomických dlouhých vln mohou být spojovány s pozadím historických událostí, monetárních jevů, revolucí či válek [15]. Každá z vln se skládá ze dvou základních fází: etapy vzestupu (fáze růstu, dlouhodobé expanze – tj. vzestupná část) a fáze poklesu (období dlouhodobé deprese – sestupná část). Čistě ekonomické indikátory fází mohou být spojovány s vývojem HDP, tempy růstu průmyslové výroby, vývojem míry ziskové, produktivity kapitálu a dalšími ukazateli v národním i mezinárodním měřítku [20].

Operovat lze s hypotézou „dvojcyklů“, kdy technologie ovlivňují i vývoj politického systému či ideologií [15]. Počátek industriální éry představuje vznik strojové velkovýroby, etapa cca 1790–1872 kapitalismus volné soutěže (celá I. vlna a vzestup II. vlny); na sestupu II. K-vlny vznikají monopoly a etapa cca 1890–1968 tvoří imperialismus (III. a vzestup IV. cyklu); na sestupu IV. vlny vzniká globální kapitalismus a nový typ společnosti by mohl zahrnovat V. a vzestup VI. vlny (cca 2010–80/90). Modely „dvojitých“ K-vln užívají i přístupy

pracující také s jinými faktory než inovace. G. Modelski uvádí koncentrace válek po 55ti letech jako periody „globální války“. 115leté cykly (dvě dlouhé vlny) identifikuje pětkrát od roku 1494 [15]. „Dvojité“ K-cykly cca od roku 1500 spojuje se vzestupy a propady světových vůdců, resp. národů – do 20. století těch, kteří disponovaly námořní silou. Např. tzv. americký cyklus operuje s I. a II. SV (1914–45), vůdcovstvím USA (1945–73), ústupem 1973–2000, resp. nástupem Ruska a Japonska (2000–30). Cykly jsou dávány do souvislostí s Kondratěvovými cenovými dlouhými vlnami (obdobími akcelerace a decelerace cen) i tzv. Kutnetsovými cykly jako akcelerací a decelerací ekonomického růstu [20]. I. M. Wallerstein uvádí čtyřfázové cykly světové hegemonie a rivality ve vývoji kapitalismu s užitím „dvojitých“ Kondratěvů v délce 115 let spojených se vzestupy a pády hegemonních sil. Cykly „globální hegemonie“ identifikují jako hegemony země Habsburků, holandské provincie, Británii a USA [15].

Moderní globální transformace je podmíněna pokrokem vědy a techniky po II. SV. Změny vyvolaly proměny v obchodě a dalších sférách, následují změny hodnotové, politické aj. [19]. Technologický rozměr G možno zasadit do kontextu technologických či průmyslových, resp. vědeckých revolucí. Nejasnosti zde přetrvávají [18] a soudobá G bývá vázaná na nové komunikační a informační technologie, s počátky v 80. letech. Datování již od 60. let (kdy rozpory definitivně ztrácejí lokální charakter) zase vyzdvihují aplikace spojené se vzestupem IV. K-vlny. Od 70. let se šíří kategorie globální problémy, jejichž prioritou se mění [16]. Tzv. globální revoluce (již třetí – po neolitické a industriální) je spojována i s nutností přechodu na trajektorii trvalé udržitelnosti [18]. Nejenom zde však bývá varovně připomínáno, že soudobá západní civilizace má pouze dvě možnosti – stálý kvantitativní růst nebo totální kolaps [13].

Mnozí se shodují na přelomovosti dneška. F. Fukuyama dříve operoval s „koncem velkých dějin“. Jiní hovoří o „střetu civilizací“ (S. P. Huntington), „závěrečné krizi kapitalistické světoekonomiky“, „demisi neoliberální G“ (Wallerstein) či komplikacích startu nové V. K-vlny v kontextu tzv. formační krize se svými předehrami (S. Heczko) aj. Současná čtvrtá technologická (informační) revoluce přitom vytváří předpoklady pro uzavření celé industriální epochy lidstva [18]. Moderní kapitalismus taktéž bývá nazýván postindustriální, technotronní, znalostní, informační atd. atd. společností, zásadně transformovanou manažerskou revolucí, konvergenčními procesy či dalšími „třetími cestami“ tržní ekonomiky. Součástí koncepcí tzv. moderních cest se však přitom stalo i všeobecné akceptování G v neoliberální podobě [14].

Na pozadí K-vln lze na soudobou G nahlížet jako na třetí etapu vývoje kapitalismu, po předmonopolním a monopolním stadiu, s politickou nadstavbou tzv. ultraimperialismem [8]. Nástup koreluje s racionalizační fází (zahájenou 1965–70) v rámci sestupu IV. K-vlny s analogiemi v sestupu II. vlny (cca 1870–96), kdy sílily procesy monopolizace, koncentrace a centralizace. Start III. vlny se omezoval na několik nejvyspělejších zemí, u V. vlny již možná musí nutně jít o měřítko širší či přímo globální. Industriální schémata však mohou být procesy soudobé G významně modifikována. Opomíjet nelze ani úskalí mechanických interpretací, pasti technicko-technologického determinismu a přitažlivá „vysvětlení“ všech významných historických událostí, revolucí, válek či monetárních jevů pouze optikou dlouhých vln [17] aj.

3. Inovační mechanismus dlouhých K-vln

Nejen pro mnohé ekonomy zůstávají nezodpovězenými otázky, zda jsou změny ekonomické výkonnosti v delších obdobích něčím více než souhrnem náhodných událostí, zda vykazují dostatečné pravidelnosti, zda lze hovořit o cyklickém charakteru, zda jsou výsledkem vnějších faktorů či jsou zákonitě generovány zevnitř. Zejména stoupenci hlavních proudů ekonomické vědy se k fenoménu dlouhodobých cyklů stavějí převážně kriticky a nezdírá zcela odmítavě. Existuje ale řada autorů přesvědčených o existenci dlouhých vln cyklické povahy i o významu tohoto instrumentaria [15]. Koncepce dlouhých vln obvykle spočívají na pilířích teorií růstu a cyklů [7]. Nejednotná vymezení a četné problémy i odlišnosti v pojetí cyklů kondenzují rozdílná teoreticko-metodologická a ideologická východiska [18]. Při interdisciplinárním zohlednění souvislostí cyklických pohybů ekonomických (fluktuací HDP atd.) se sociálními, vědeckotechnickými, demografickými, přírodními aj. procesy jsou zkoumány i cykly válečné, revolucí, třídních bojů, globální síly a hegemonie či různé socio- a biorytmy [1], [15], [20].

Vedle nejasností terminologických, zvláště v oblasti dlouhodobých cyklů (které ale nejsou vždy označeny jako K- či dlouhé aj. vlny), možno připomenout problémy při popisu, měření či charakteristikách cyklů [15]. Klíčový problém však představuje teoretické vysvětlení příčin a mechanismu cyklů, včetně objasnění bodů obratu, s desítkami koncepcí [7], [18]. Teorie vysvětlující příčiny, resp. mechanismus ekonomických cyklů různých délek lze členit taktéž na koncepcie monetární (s příčinami v oblasti peněz) a reálné (s důrazem na nepeněžní faktory, např. inovace), včetně kombinací. Většina členění však neopomíjí důležitost inovační činnosti. Stále probíhají debaty o cyklických zákonitostech v inovacích a vlivu na fluktuace (produkce, zaměstnanosti aj.) v moderních společnostech. Tzv. inovační přístup je významný hlavně u cyklů déletrvajících, kde ústřední místo zaujímá dílo J. A. Schumpetera [4]. Kapitalistický ekonomický rozvoj (pložený inovačními procesy) zde neprobíhá plynuje a rovnoměrně, nýbrž v periodicky po sobě následujících cyklech, kdy centrální místo zaujímají inovace pokládané za čistě endogenní [3]. Opomenut není historický rozměr – každému cyklu odpovídá skupina inovací, která ho vyvolala. Povaha příslušného shluku inovací implikuje i délku cyklu [15].

Inovační teorie dlouhých vln předpokládá, že každých cca 40–60 let dochází k zásadnímu obnovení technik a technologií, což otevírá prostor pro další proměny [15]. Východiskem jsou kvalitativní změny – inovace s nerovnoměrným výskytem v čase [3]. Inovacím přitom nelze přikládat magickou moc a zcela abstrahovat od analýzy např. zisků či subjektivních faktorů. Dlouhé vlny (zde = Kondratěvy dlouhodobé cykly) však nepojímáme standardně pouze kvantitativně a čistě ekonomicky (jako kolísání temp růstu či časových cenových řad), ale šířeji jako kvalitativní společensko-ekonomický fenomén. Jedná se o relativně pravidelné, opakovatelné, periodické výkyvy, resp. kolísání společensko-ekonomické aktivity cyklického charakteru – odvíjené zejména od cyklického pohybu ekonomiky s materiálně-technickým základem periodicity v podobě inovací nejvyšších řádů [1], [6], [15]. Pozornost je věnována K-vlnám tzv. „kondratěvovsko-schumpeterovského“ typu [7] v makrovývoji kapitalistických tržních ekonomik s délkou kolem 50 let na základě agregátních údajů pro vyspělé země s počátkem cca v období první průmyslové revoluce [18]. Nejen klíčoví autoři jako Kondratěv a Schumpeter [15] dlouhé vlny ekonomického vývoje vztahovali pouze ke kapitalismu. Pro země socialistické potřebná data absentují z důvodu jejich relativně krátké existence. Vývoj bývalého SSSR i jiných zemí ale naznačuje, že i zde mohl existovat fenomén dlouhodobějších zrychlování a zpomalování hospodářského růstu. Nehledě na pravděpodobnou existenci také jiných ekonomických cyklů, ač tyto byly oficiální vědou a propagandou obvykle popírány [2].

V inovačním prizmatu změny výrobně-silových charakteristik vytvářejí koridor vývoje – na jejich pozadí lze objasňovat války, revoluce či monetární jevy, nikoli však mechanicky [15]. Dosud přetrvává řada problémů (empirická podpora, načasování inovací, vysvětlení kauzality i pravidelnosti bazických inovací či propojení autonomních sfér společenského systému, včetně zprostředkování atd.). Pozornost K-cyklům byla především v 70.–80. letech věnována v Evropě, kdy přehled závěrů podává J. J. Van Duijn [20]. Průměry evropských dat poskytují závěry o vrcholech v roce 1819 (+ 10 let), 1871 (+ 3 roky) a 1918 (+ 6 let); deprese (dolní body zvratu) v letech 1792 (+ 3 roky), 1846 (+ 4 roky), 1895 (+ 3 roky) a 1940 (+ 6 let).

Studium dlouhodobých výkyvů poprvé upoutalo pozornost na přelomu 19. a 20. století, ale první zmínky jsou starší [15]. Klíčovými se později staly příspěvky Kondratěva – faktického zakladatele moderních teorií dlouhých vln –, a následně Schumpetera. Cyklickým vývojem se zabývali i K. H. Marx a F. Engels. Jejich úvahy ohledně střednědobého cyklu a krizí měly vliv na mnohé z předchůdců a raných autorů dlouhých vln. Mnozí z nich byli socialistického zaměření (Parvus, S. De Wolff, K. Kautsky, R. Hilferding, L. D. Trockij aj.). I Kondratěv či řada moderních přístupů (včetně Schumpetera) zřejmě nejsou s marxismem v tak zásadním rozporu, jak se tradičně, dlouho a všeobecně předpokládalo [2], [7], [15]. Klasikové dlouhé vlny sice přímo nerozpracovávali, ale věnovali pozornost (spíše však implicitní) otázkám dlouhodobých fluktuací, což může být dokumentováno i množstvím citací a odkazů z děl.

Podnětem pro zkoumání dlouhých vln se staly fluktuace cenové úrovně. Pozdější příspěvky dokazují i dlouhodobé výkyvy celkové aktivity [2]. Někteří konstatují shodu cenového vývoje a průběhu agregátní ekonomické aktivity alespoň během prvních tří dlouhých vln, jiní odlišují cenové cykly a vlny v průmyslové výrobě atd. [15]. N. D. Kondratěv identifikoval a stanovil „dva a půl velkých cyklů konjunktury“ jako dlouhodobých cyklů růstu a poklesu ekonomické aktivity. Tyto datoval 1790–1851, 1844–96 a počátek třetí vlny stanovil na 1890/96–1913/20. Zdůrazňoval jejich cyklický charakter a vlny spojoval s vnitřními příčinami kapitalistickému systému. Při nástinu teoretického modelu stavěl na obměně dlouhodobých kapitálových statků a potřebném kapitálu [2]. Mnozí považují sám fakt Velké krize 1929–33 za nejlepší potvrzení existence dlouhých vln. V meziválečném období značnou pozornost přitahovaly právě cykly, resp. fluktuace různých veličin [15]. Na Kondratěva navázal Schumpeter koncepcí shlukování inovací vysvětlující vnitřní mechanismus cyklů [4]. Hlavní roli hrají vlny bazických inovací a změny inovační aktivity individuálních podnikatelů. Klasikem v oblasti inovací se stal právě J. A. Schumpeter, jehož koncepce vývoje stále zůstává nedoceněna a byla kritizována na Západě i Východě [18]. Důraz na nabídku inovací a flexibilitu jako klíče ke kapitalistickému úspěchu v kontextu vnitřně generovaného pokroku, ale i interdisciplinární přístup či důsledné prolnutí ekonomického a společenského se ukazuje aktuální právě v době akcelerace G [6].

Na inovačních základech zde spočívá teorie cyklického vývoje i vize perspektiv kapitalismu [5]. Vyústěním je model, kde díky rozvoji vnitřních sil (ekonomických i neekonomických) se blíží zánik soukromopodnikatelského charakteru ekonomických činností i kapitalistického způsobu organizace. Schumpeter s lítostí vyvozuje nevyhnutelnost rozkladu kapitalismu i nevyhnutelný dlouhodobý přechod k socialismu, který může být efektivnější. Inspirativní jsou varování před uspěchaným přechodem v nezralých podmínkách (nezralých „věcí i duší“), kdy revoluční nastolení znamená porušení kontinuity vývoje, je spojeno s deficitem demokracie a vede k ekonomickým, sociálním aj. ztrátám [5]. Ekonomický vývoj je založený na inovacích a vychází zevnitř systému – má charakter evolučního procesu, v němž je rovnováha neznámá a jehož čas je historický, objektem změny jsou inovace a iniciátorem je osoba podnikatele. Dynamický přístup operuje se stálým porušováním statické rovnováhy díky inovacím, jejichž mechanismus tuto obnovuje na vyšší úrovni. Cykly jsou zákonitým a nenahraditelným rysem fungování kapitalistické ekonomiky. Růst zde probíhá v čase v podobě cyklických fluktuací, jejichž základ tkví v nerovnoměrném rozložení spontánně vznikajících inovací,

kteří mají tendence shlukovat se do určitých období a sektorů [3], [15]. Jeho dílo (včetně pojmenování a typologie cyklů [4]) se stalo předmětem kritik, ale hlavně zdrojem moderních koncepcí [20].

Kritické debaty o dlouhých vlnách se, po relativním klidu 50. a 60. let, opět od počátku 70. let rozproudivy. Přibližně od 90. let lze však zaznamenat ústup, resp. jinou orientaci [15]. Existují různá členění poválečných teorií, včetně odlišných pohledů na inovace [18]. G. O. Mensch analyzuje bazické inovace a uvádí nerovnoměrné zavádění invencí na vzestupu K-vln. Shluky inovací (1764, 1825, 1886, 1935) řadí doprostřed fází deprese, po kterých dochází k expanzi. K-vlny datuje: 1785–1842, 1842–97, 1897–1940 a 1940–95. Každá vlna je charakterizována vedoucími odvětvími (uhlí a železo; pára a ocel; chemie a automobily; kosmonautika, jaderné zbraně a počítače u IV. vlny), resp. zeměmi (Anglie; Anglie a Německo; USA a Německo; USA a Japonsko). Nástup V. vlny očekával již v roce 1995 a předřadil mu vlnu inovací kolem roku 1989 [15]. Komplexní povaha vývoje vede k různým pokusům o syntézy, např. u Van Duijna, který pouze obtížně identifikuje dlouhé vlny národní průmyslové výroby, ale dokladuje, že světová průmyslová produkce cca od poloviny 19. století tyto kopíruje [20].

Trockista E. Mandel [15] usiluje o komplexní „akumulační“ marxistickou teorii dlouhých vln. Koncepce nahlíží kapitalistický cyklus jako následek zrychlené, resp. nadměrné kapitálové akumulace a následně zpomalení a „podhodnocení“. Přidrží se asymetrického konceptu, kdy přechod z růstové do sestupné fáze dlouhé vlny je endogenní, ale zvrát opačný závisí na změnách historického a geografického prostředí, vedoucích k vzestupu míry zisku. Operuje s relativní nezávislostí dlouhodobých cyklů třídních bojů a vyzdvihuje význam subjektivního faktoru. Tento rozhodne, zda nevyhnutelná fáze zosťveného boje, jako důsledek dlouhodobé krize zhodnocování kapitálu, vyústí ve vítězství či porážku pracujících [15].

Významné místo v inovačních teoriích zaujímá F. Valenta, který obdobně jako R. Richta zůstává nedocenen. Inovace mohou být různého řádu – jejich klasifikace je spojována s Valentou [6]. V pojetí ze 60. let rozlišuje 0–7 řád inovací, kdy inovace vyššího řádu tvoří materiální bázi pro K-cyklus; později dospívá k upravené klasifikaci 9 řádů atd. Identifikuje vlny Juglarovy (s tím, že ve 20. století jsou kratší než 9–10 let), vyvolané generacemi výrobních prostředků a odpovídajícími cykly investic. Třileté či o něco delší cykly (Kitchinovy) spojuje s generacemi spotřebního zboží. Hovoří i o vlnách Wardwellových (resp. Kuznetsových či Frischových) v délce 25, případně 15 či 22 let, ale zejména klade důraz na K-vlny. Doplnuje schéma do podoby: 1 Kondratěv (zde 54 let) = 2 Wardwelly, 1 Wardwell = 3 Juglary, 1 Juglar = 3 Kitchinové. Dospívá k naznačení konce IV. vlny a příznakům nástupu V. K-cyklu v podmínkách USA a později Velké Británie [6]. Za „tahouna“ nové K-vlny označuje mikrotechnologie, s jejichž aplikacemi spojuje skutečnou „novou ekonomiku“ a dokladuje zde značné problémy Evropy.

4. Některé aplikace K-vln v kontextu 21. století

Lidstvo se ocitlo na osudové křižovatce interpretované jako mnohorozměrná civilizační krize spojená s globálními problémy, krizí tradičních ideologií i hodnot a člověka samotného. Mezi hlavní fenomény náleží nové technologie aplikované v globálním měřítku [15]. Technika a technologie se rozvíjí nerovnoměrně a cyklicky, kdy zásadní objevy a aplikace – postupně spolu s dalšími faktory – tlačí na transformaci společenských subsystémů. Současně roste úloha subjektivního faktoru a je na subjektu změn, aby vývoj v daném koridoru usměrnil. Vývoj cca od 90. let, spojený s potřebou odrazit se ode dna ekonomického K-cyklu, se vyznačuje šancemi, ale i riziky. Zřejmě již nelze uskutečnit pouze přechod od jedné dlouhé vlny ke druhé [17] – navíc narážíme na samotné meze industriálního řádu (industriálního kapitalismu, moderny aj.). Vznikající tzv. globální společnost se ukazuje jako poslední stupeň industriální společnosti dialekticky prorůstající ve společnosti typu post- (postindustriální, postmoderní, postliberální, postkapitalistické, postmužské aj.). Lidstvo přitom „musí“ zvládnout nejen technické, technologické, ekonomické, ekologické, sociální, politické aj. proměny (či přímo revoluce), ale nezbytností zřejmě jsou i změny kulturní a duchovní [1].

Při respektování charakteru dnešní fáze (doběh IV. a příprava náběhu V. K-vlny, ve smyslu cyklu nejenom ekonomického) je aktuální chápat proměny G či završování technologického cyklu. Analogie mohou být nalézány mezi sestupem III. K-vlny (20. a 30. léta minulého století) a vývojem v letech 70. a 80., v duchu snah naakumulovat zdroje a „vyčistit historický terén“ pro masovou aplikaci nových technologií. Někteří léta 1973–98 chápou jako nejreakčnější čtvrtstoletí poválečných dějin [18]. Začínají dominovat nadnárodní společnosti s cílem ovládnutí globálních trhů a platí tři hlavní rysy: ultraliberální hospodářská politika, demontáž sociálního státu a potlačení odborů [17]. Neoliberalismus (v rozporném dualismu s neokonzervatismem) připravuje na údajně nevyhnutelné jevy rychle přicházející budoucnosti typu: pomíjivosti věcí a vztahů, rostoucí potřeby flexibility a přizpůsobivosti, rychlého střídání organizačních aj. struktur, různorodosti životních stylů, nezbytnosti permanentního vzdělávání (na individuální náklady), nutnosti čelit globálním ohrožením stále individuálněji (výhodněji pro kapitál) či tlaků na změny norem a hodnot [11].

Na dlouhodobé deprese může být nahlíženo jako na období tzv. termidoru, resp. normalizace, restaurace, absolutismu a převahy konzervativních (či pravicových) sil. Probíhá racionalizace a strukturace terénu, otevřeného rozletem revolučních sil spjatým s koncem dlouhodobé expanze (v předchozích cyklech cca 1810, 1871, 1914, 1968). Taktéž se často skrytě formují a prosazují nové formy fungování ekonomiky a společnosti.

Revoluce, války, převraty vázané na dobíhání sestupné fáze (cca 1848, 1896, 1939–45) umožňují „kvantitě přerůst v novou kvalitu“. Jedná se o tzv. formační krize, vedoucí k prosazení nové formy průmyslové společnosti. Rozvojové impulzy se časem vyčerpají a krize koncem etapy dlouhodobého vzestupu umožní nový vzestup revolučních sil – viz historické události 1871, 1917 či 1968.

Zde jde o tzv. otevírací krize, jež zahajují hledání nových forem společenského života. Objevuje se i možnost nastolení či prohloubení nového řádu, často rostou šance levicověji orientovaných sil. Porážka či ústup revolučních sil zase otevírá tzv. termidor spojený s obdobím deprese atd. [1], [15]. Vrchol IV. K-vlny byl ve znamení „Roku 1968“. Poté nastupuje dlouhodobá deprese (u nás tzv. normalizace), kdy se bolestně začínají rodit prvky nového řádu a objevují se globální sítě, instituce globálního řízení i nadnárodní seskupení [19]. Dochází k formování materiálně-technické báze v rámci tzv. čtvrté technologické (informační) revoluce, spojované s nástupem „high-tech“ [1], [18]. Úvod deprese je ještě určován aktivitou levicových sil, situace se obrací koncem 70. let 20. století. „Podzim národů“ 1989 a rozpad SSSR, SFRJ, ČSFR aj. mohly být organizovány ve snaze urychlit nástup nové dlouhodobé expanze. Také konflikty v Perském zálivu a další akce v 90. letech a na začátku 21. století signalizují snahy prosadit nový světový politický pořádek v podobě globální nadvlády euroamerické civilizace, resp. globálního neoliberalního kapitalismu [17].

Ve 20. letech byla Kondratěvem zpochybnována deklarovaná blízkost světové revoluce [2]. Vytvoření objektivních podmínek revoluční situace někteří spojují s doběhem expanze K-vlny (1871 či 1917). Při původně očekávaném náběhu V. K-vlny by obdobná situace mohla nastat cca 2020–30. Nejasnosti a komplikace startu nového K-cyklu však optimistické predikce silně problematizují [17]. Optimisté předpovídali, že cca kolem roku 2000 se může podařit zvládnout problémy a turbulence a nastartovat V. vlnu. Vrchol nové formy kapitalismu by byl datován 2025–30. Za možný je dále považován i kolaps či méně pravděpodobný přechod na trvale udržitelný rozvoj s perspektivou stacionární ekonomiky a společnosti [18]. Jiným scénářem byl nástup dlouhé deprese čili pokračování stávající cykličnosti. Po sestupu opět přichází nová expanze (cca po 2050) jako začátek VI. K-vlny. Vzhledem k obtížím prosazování trvalé udržitelnosti však k uvedenému může docházet na nižším stupni produkce, počtu obyvatelstva i průměrné životní úrovni. Trvale expanzivní materiální růst asi do budoucna možný již není z důvodů ekologických, sociálních či mezí pod vlivem bio-psycho-sociální přirozenosti člověka [13].

Vývoj je komplikován především rozpornostmi soudobé G a nástup V. K-vlny je zatím velmi nejednoznačný – s pravděpodobným zpožděním, přechodnou fází, resp. mezietaou (nebo etapami), včetně možných predeher soudobé tzv. formační krize. Zdůrazňována bývá nutnost adekvátních předpokladů (včetně institucionálních) pro masovou aplikaci nových technologií zřejmě již v mezinárodním či globálním rozměru [6]. Některé aspekty signalizují možný náběh V. K-vlny v USA (a částečně Velké Británii) s hlavním nositelem v rámci vojensko-průmyslového komplexu. Přesto nelze start V. dlouhé vlny v globálním měřítku přesvědčivěji dokumentovat. Rozšíření a aplikace nových technik a technologií lze v příznivém případě očekávat až za cca 5–15 let. K všeobecnému vzestupu však dojít nemusí – scénáře chaosu, nestability, konfliktů kultur a civilizací či refeudalizace nejsou nepravděpodobné [10], [19].

5. Krize industriálních politických ideologií

Kategorii ideologie nelze chápat pouze v negativním smyslu jako falešné vědomí či uzavřené systémy [11]. Zjevné i skryté ideologie zůstávají věčným nástrojem, kterým vnímáme svět. Všechna tvrzení o „konci politiky a ideologií“ či „konci dějin“ jsou silně ideologickými soudy vyjadřujícími víru v nadřazenost jedné (obvykle liberální) ideologie. Ostatně i F. Fukuyama hovoří o větších výzvách ve srovnání s porážkou světového socialismu a nejen on se připojuje ke kritikům neoliberalismu – diktatura proletariátu a údajná totalita byla rychle vystřídaná diktaturou trhů a totalitou G v duchu celosvětové liberalizace [9]. Industriální historii lze přitom pojímat jako střet různých podob tří velkých nenáboženských politicko-ideologických systémů – dominantního liberalismu, konzervatismu a socialismu [11]. Sílí varování před vyprázdňeností, resp. krizí ideologií, prohlubující se od konce 60. let, zaskočených akcelerací G. Stále však přetrvávají iluze o socialismu, poplatné ideologii tzv. třetích cest, v podobě transformovaných kapitalismů „pro lidi“, tzv. přírodních kapitalismů, ale i tržních socialismů „s lidskou tváří“ a obdobných slepenců. Západní věda (včetně levice či marxologů aj.) ale přitom nikdy neporozuměla vlastnické podstatě kapitalismu ani reálného socialismu [11].

Politiky tzv. třetích cest čerpají z různých ideových zdrojů, ale dnes obsahují celkové přijetí G (včetně jejího rámce) a tezi, že kapitalismus se definitivně transformoval ve „znalostní“ apod. ekonomiku. Jde o odrůdy liberálního komunitarismu s aspekty tzv. nového individualismu či egalitarismu. Důležitým rysem je opuštění socialistického rovnostářství, včetně osvojení si liberálních idejí rovnosti příležitostí a meritokracie [11]. V Evropě sociální demokraté vše vsadili na iluze o evropské integraci živé ideologií tzv. evropanství. Konstrukcí evropeismu se snaží zaplnit prostor uvolněný krizí, včetně kolapsu tradičních sociálně demokratických pilířů. A to s konsekvencemi i pro víru, že aplikace nových technologií automaticky přinese samosprávu (a nikoli např. technokratickou fašizaci). Aktuální je směřování, říditelnost, ale i smysluplnost integračních procesů, které se pohybují samospádem. Mnozí postrádají jednotící vizi a hovoří o krizi identity [10]. Upozorňují na iluzornost „evropských“ hodnot a kořenů i negativa glorifikace EU. Evropeismus je

náhrazkovou ideologií, která se tváří neideologicky a sama sebe stylizuje do politicky korektního uvažování. Odmítána je přílišná byrokratizace a přeregulovanost i umělé urychlování rozpadu národních států s důsledky pro sílící odpor a nárůst nacionalismu. Množí se návrhy na decentralizaci, regionalizaci či konfederalizaci. Ne všichni považují projekt více-rychlostní Evropy za společensky „neslušný“, i když se fakticky již realizuje při omezování dialogu, včetně již neskrývaného diktátu silnějších. Sílí obavy před svázáním eurem, které je projektem politickým a jehož „výhodnost“ je záležitostí víry [18].

Stejně jako u G i u integrace je, pod pláštíkem nevyhnutelnosti, směřován objektivní základ s konkrétními podobami. Vše bývá umocňováno kosmopolitní nenávisť k národnímu, včetně národních států, jejichž rozpad je nadsazován a uměle urychlován [11]. Osvědčený scénář spočívá v tom, že je činěno vše, aby tento byl co nejslabší a následně je argumentováno nefunkčností. Záměrně jsou přehlíženy protiproudy k procesům G ekonomického i sociálního života – diverzifikace, fragmentace či lokalizace, i v celosvětovém měřítku (tzv. globalizace). Opomíjeny jsou i fenomény deglobalizace jako návratu k vyváženým lokálním ekonomikám. G je vztahována k ideám rozvoje a zisku, „de“G staví na sociálním smíru a stabilitě [17].

Obtížnou situací řeší Evropa, která je nejvíce postižena posunem globálního centra ze zóny Atlantiku do Pacifiku. Ani integrační procesy se nemohou vyhnout logice, kdy právě Evropa bude pod konkurenčními tlaky ztrácet stále více, a ve snaze propady brzdit bude asociálnější a stále více spoléhat na neoliberalní recepty, které ale budou krize dále prohlubovat. Eskalující sociální problémy, exkluze i bída, růst nerovnosti i deficitů skutečné demokracie jsou blízkým scénářem EU, který se netýká pouze zemí s vytunelovanými ekonomikami [10]. Panují obavy, že Evropané (alespoň v západní části) již nikdy nebudou mít tak snadný život jako v příznivých dobách po II. SV [18]. Roli hraje i dovršení restaurace kapitalismu v zemích střední a východní Evropy, dočasná stabilizace a vytváření adekvátních struktur. Naivní je očekávat, že sociální aj. standardy starých členů se budou zdokonalovat a přecházet k novým. Právě realita nových zemí je předobrazem, spolu s likvidací sociálního státu pod diktátem globálních trhů, včetně tzv. modernizačních stran, nárůstu vlivu nevolených a nekontrolovatelných NGO struktur, iluzí tzv. nepolitické politiky či další kolonizace veřejného sektoru soukromými zájmy [14].

Tzv. třetí cesty byly relativně úspěšné v příznivých podmínkách po II. SV na vzestupu IV. K-vlny. Systém vykazoval relativní dostatek zdrojů pro politiky státu všeobecného blahobytu spojené s eklektickými neokeynesovskými recepty [18]. Na počátku 21. století je ale již neslušné zpochybňovat „svět samozřejmostí“, kdy bez ohledu na tradiční pravo-levá schémata či neoklasické a keynesovské nálepky všichni podléhají neoliberálním dogmatům. Tradiční keynesovské recepty se však již také přežily a spoléhání na neurčité globální keynesovství (s paralelou 30. let v podobě globálního New Dealu) se pohybuje v rovině iluzí. Od přelomu 60. a 70. let zdroje „chybí“ a nebylo již možné financovat sociální projekty. Sestup IV. K-vlny je spojován s krizí a demontáží sociálního státu eufemisticky maskovanou jeho modernizací [9]. Dnes je situace odlišná od 40.–60. let a zdroje nutné k náběhu finančně náročných technologií v globálním měřítku ještě naakumulovány nebyly. Není náhodné, že nejvíce na nedostatek zdrojů „nařikají“ nikoli stále více pauperizovaní lidé práce, ale právě vlastníci kapitálu [11].

V 90. letech mizí protitlak zemí socialistického tábora. Standardní recepty fungovaly, pokud existovala globální rovnováha práce a kapitálu, na kterou měl zásadní vliv tlak těchto zemí. Jejich existence paradoxně více přispěla ke zlepšení života pracujících na Západě než na Východě. Za příčinu krize sociálního státu bývá označována G, kdy v posledních cca dvou desetiletích 20. století se protíná řada procesů (stárnutí, větší křehkost rodiny, flexibilizace práce aj.). Kapitalistická G zužuje manévrovací prostor a diktuje vládám, bez ohledu na pravicovost, středovost či levicovost – umožňuje stále více nejbohatším skupinám a silným firmám vydírat stát [17]. Zdroje nevyschly úplně, ale každá vláda pohybující se ve starých mantinelech je postavena před nutností dalšího osekávání sociálních práv a jistot, resp. redukci dalších oblastí. Krizi někteří spojují s tzv. dekonverzí, kdy společnost přestává mít dostatek míst zaručujících slušný život všem. Její první vlna proběhla Evropou v 14. století, druhá na přelomu 18. a 19. století a nyní hrozí třetí. „Přebyteční“ z hlediska fungování systému (a zhodnocování kapitálu) zatím nejsou fyzicky likvidováni jako dříve, ale objevují se scénáře, kde je osudem většiny nezaměstnanost. Hospodářství se zde jeví jako horor, neboť honbou za ziskem, automatizací a G produkují stále více pro stále méně lidí. Vyústěním je hospodářská genocida s cílem zbavit se nepotřebné masy nezaměstnaných a bezprizorních. Práce přitom byla západní civilizací proměněna v zaměstnání a v nezaměstnaných je vyvolávána vina [13].

Soudobá G komplikuje schémata politického spektra pravice a levice. Nové přístupy vyžadují překonávání tradičních liberálních tabu, včetně úvah o počtu a kvalitě populace, odstupňování dávek podle vzdělání, předefinování volebních aj. práv a povinností (také práva i povinnosti pracovat) nebo boření mýtů o racionálním voliči [14]. Sílí varování před matením pojmů, kdy přívlástek liberální nelze ztotožňovat s pokrokovým, humánním či levicovým a konzervativní taktéž neznamená pouze zpátečnický, reakční, natož výhradně pravicový [9]. Liberalismus není synonymem pokroku; je však z podstaty vždy individualistický (stále více agresivně-individualistický). A to na rozdíl od konzervatismu snáze spojitelného s kolektivistickými východiskami a ideály – s příklady paternalistického konzervatismu, tradic Schumpetera [5] i Marxe či zdravého tradicionalismu levicových stran. Také propojení se „sociálním“ je zde větší – liberalismus nemůže nikdy být sociální, i když tento nátlak často využívá [11].

Klíčový problém všech konzervativců však spočívá ve spojení minulosti s přítomností, resp. budoucností. Zdrojem problémů neokonzervatismu bylo rozporné spojení s neoliberalismem, zejména v ekonomické sféře [18]. Konzervatismus se nikdy nemůže spokojit jen s idealizací minulosti [11]. Tzv. mediální civilizace, se síťovými strukturami, však rozrušuje integritu i hodnoty, zbavuje odpovědnosti, vše fragmentarizuje a považuje za hru. Větší důraz na tradiční hodnoty a jistoty, instituce, pevnější řád, pořádek, disciplínu, ochranu vkusu, morálky i hodnot, respekt k přirozeným autoritám či na opomíjené povinnosti a odpovědnost (protiváhy tzv. přirozených práv) i střídavější náhled na lidskou podstatu ve vztahu k dobru a zlu citelně absentují právě v éře vykořeněného postmoderního relativismu. „Návraty“ přitom nemusí být v neřešitelném rozporu ani s ideály samosprávného socialismu, kdy taktéž antisystémové síly potřebují „tmel“ tradic, rituálů, obrazů nepřítele i burcujících vůdců. Osvědčené hodnoty a mechanismy, včetně úcty k národním tradicím a institucím, představují jednu z rozhodujících bariér nejenom proti neoliberální G (včetně mediálních aj. intervencí), klientelismu vůči cizorodým hodnotám a naprosté ztrátě suverenity, která je i cílem dnešní EU. Větší příklon (či návrat) ke konzervativním kořenům by také mohl alespoň přibrzdit propady Evropy [17].

Synonymem modernity levice není další sociál-demokratizace ani rozkročení k politickému středu. Středové strany zaměřené na nevyhraněného a manipulovatelnějšího voliče by mohly být ohroženy moderní konzervativní levicí a pravicí již v nepříliš vzdáleném horizontu [11]. Myšlenkové tanky však nesmí ustrnout na schématech tržně-kapitalistické racionality, ale přeměrovat pozornost od kvantity ke kvalitě, od striktně ekonomických k širším sociálně-ekonomickým ukazatelům, od individuálních zisků k celospolečenským (a globálním) zájmům a od individualistických k celostním systémovým přístupům. Mezi sjednocující a nosná témata (včetně utopických projektů) náleží zkoumání vlastnictví, resp. rozvoj pracovní teorie hodnoty s modely ekonomické i politické samosprávy a participace. Koncepce skutečné (i ekonomické) demokracie, kdy si již kapitál nebude najímat práci a vykořisťovat pracovní sílu, ale práce si kapitál bude pronajímat, přitom mnohdy operují s novými technologiemi. Při nalézání trvalé udržitelnosti je nutno podporovat rozumné „rudo-zelené“ projekty, včetně veřejné i železniční dopravy, jádra, permakultury aj. Význam mají nejen masová, jednotnou ideologií poháněná, hnutí, ale taktéž příklady „individualizované revoluce“ s pokusy vymanit se ze západního životního a pracovního cyklu. Přínosným může být i kritické rozvíjení tradic družstevního, gildovního aj. malovýrobního socialismu [18] či koncepcí nerůstové ekonomiky a společnosti s inspiracemi z předkapitalistických formací a počátků kapitalismu [13].

Alternativní ekonomické systémy zpochybňují vnucené stereotypy, včetně „nezbytnosti“ složeného úrokování (přípodobňovaného k rakovině), „výhodám“ platebních karet atd. [13]. Alternativy je však nezbytné chránit, protože mísí-li se s přístupy tržními bývají likvidovány – „přátelská“ koexistence různých forem s velkým soukromým vlastnictvím je fikcí. Vyvracet přitom nutno liberální bajky o pluralitě a „rovných“ podmínkách, přínosech volného obchodu pro všechny, „neviditelné ruce“ nebo o „vyčišťování“ trhů [13]. Bojovat se musí i s mýtem o nutnosti a blahodárnosti stálého kvantitativního růstu (tj. více = lépe), resp. o maximalizaci konzumu (pro růst zisků), kterému nakonec podlehl i reálný socialismus. Jednou z příčin pádu SSSR a východního bloku bylo, že usiloval být stejný jako Západ při odlišných startovních podmínkách, podle kapitalistických pravidel a tržní logiky. Z chybné „symetrické“ strategie je třeba čerpat poučení, což činí Čína (nejen ve vojenské oblasti) či země Jižní Ameriky [18].

Predikovat dnes možno „neo“konzervativní ožívování a obrození, a to i na levici. Nejdříve v oblasti teorie a posléze praxe, což by mohlo představovat adekvátní odpověď na „výzvy“ modernizace a G i rostoucí pragmatismus elit. Stará revoluční strategie skončila rozvalem SSSR a oportunistický západní evoluční socialismus se zcela vyčerpал a zdiskreditoval [11]. Definitivně již zřejmě skončila éra industriálního „liberálního socialismu“ a naděje lze spojovat se socialismem méně liberálním či přímo ne-liberálním. Ústředním heslem blízké budoucnosti, nejen pro socialismus, se stává „méně liberalismu a více konzervatismu“ [14].

6. Perspektivy globalizace ve světle megatrendů

J. Naisbitt a P. Aburdenová modelují tzv. megatrendy, kterými míní základní tendence vývoje v různých oblastech [10]. Jde o velké změny (sociální, ekonomické, politické, technologické aj.), pomalu se objevující a formující vývoj světa po celá desetiletí. V 80. letech tyto spojují s přechody od: 1) společnosti industriální ke společnosti informatizované; 2) intenzifikované techniky ke špičkové technice a kvalitě; 3) ekonomiky národní k světové; 4) krátkodobosti (např. plánování) k dlouhodobosti (např. strategického řízení); 5) centralizaci k decentralizaci; 6) institucionální pomoci a péče ke svépomoci; 7) zastupitelské (reprezentativní) demokracie k participační; 8) hierarchických k síťově propojeným strukturám; 9) „Severu k Jihu“ (např. přesuny center inovací) a 10) strnulých společenských pravidel „buď/anebo“ k vícenásobné volbě (mnohosti rozhodování „jak-tak“). 90. léta přinášejí velké změny související s G [10]. Tzv. miléniové megatrendy byly optimisticky vázány na: 1) prosperující globální ekonomiku 90. let; 2) renesanci umění; 3) výskyt tržního socialismu; 4) globální životní styl a kulturní nacionalismus; 5) privatizaci státu všeobecného blahobytu; 6) rozvoj tichomořské oblasti; 7) desetiletí žen ve vedoucích postaveních; 8) věk biologie; 9) oživení náboženství v novém miléniu a 10) triumf jednotlivce. Pro 21. století zdůrazňují Asii s přechody od: 1) národních států k sítím; 2) exportní orientace ke

spotřebitelům; 3) západního vlivu k asijské cestě; 4) státního řízení k dominanci tržních sil; 5) vesnic k superměstům; 6) pracovně náročných oborů k progresivním technologiím; 7) mužské nadvlády k nástupu žen; 8) „Západu k Východu“ jako posunu zpět k Východu – středu světa.

Lze diskutovat, jak se prognózy o „bráně do 21. století“ naplnily. Nestačily postihnout změny ve střední a východní Evropě a na aktuálnosti (s výjimkou specifické Číny) ztratil i třetí trend. Prosperující globální ekonomika zůstává v rovině ideologických proklamací a přání, ale mnohými avizovaný krach obdobný 20. a 30. létům také nenastal [18]. „Velké“ dějiny neskončily a prohlubuje se všeobecná krize globálního kapitalismu. Což však neznamená jeho brzký a automatický konec a ještě méně automatický nástup sociálně spravedlivějšího řádu.

S využitím řady prací se lze pokusit o rámcový nástin tzv. megatrendů vývoje v období 2000–10 jako rozhodujících směrů v klíčových oblastech společensko-ekonomické reality, resp. různých částech světa. Zvolený počet nemá hlubší význam; kořeny trendů sahají hluboko před rok 2000, tyto jsou provázané a neoddelitelné s působností nekončící rokem 2010. Dále precizovat lze především: 1) opožděný a pozvolnější nástup kvalitativně nových technologií, resp. specifická nového dlouhodobého K-cyklu; 2) ohrožení globální stability zosílením globálních problémů; 3) prohlubování nerovnoměrností vývoje, G chudoby a sílící odpor proti neoliberalní G; 4) rozšíření deregulovaného trhu do všech částí světa a nepřekročitelné mantinely při prosazování idejí trvalé udržitelnosti; 5) vyprázdňenost velkých politických ideologií v čele s dříve dominantním liberalismem a bezradnost tradiční levice i pravice; 6) ohrožení plynoucí z praxe tzv. univerzálních lidských práv, multikulturalismu, politické hyperkorektnosti a pozitivní diskriminace; 7) krize člověka a absence adekvátního subjektu systémových změn; 8) počátek konce hegemonie jediné globální supervelmoci; 9) postupné drolení evropské integrace a další propady Evropy; 10) pozvolný a neodvratný nástup Číny, pokračující nárůst významu asijského regionu a počátek nového obrození Ruska [10].

Mezi klíčové lze řadit opožděný a pozvolnější nástup kvalitativně nových technologií, resp. specifika možného V. K-cyklu. A to včetně: zatím nedostatečně vyčištěného „společenského a historického terénu“ pro nástup dlouhodobého vzestupu v mezinárodním či globálním měřítku (opožděnému o cca 10–15 let); neexistence jednoznačného vítěze „války“ v inovacích a produktivitě přes značný náskok USA; rostoucích obtíží USA při financování technologické převahy s nebezpečím finančních bublin, měnových aj. krizí s globálními dopady; stále absence připraveného sektoru plnicího funkci „tahouna“ nové K-vlny (a obtíží při identifikaci nosných oborů); problémů vývoje nových zbrojních systémů a jejich pozvolnějšího zavádění; často zatím nenaplněných očekávání při aplikacích počítačů, telekomunikací, biotechnologií, mikrotechnologií, v lékařství aj., které ještě netlačí na zásadnější proměny vlastnických forem a vztahů; konce iluzí tzv. nové ekonomiky, kdy nedošlo k vytvoření nového paradigmatu ani nepůsobí „nové“ ekonomické zákony; nárůstu nebezpečí nejen ekonomických turbulencí, nestabilit a nezvládnutelného chaosu; nových aspektů případného vzestupu V. dlouhé vlny (s pravděpodobným přetrváním vysoké nezaměstnanosti i na růstové fázi) či hypotézy, že nový K-cyklus bude zřejmě zasahovat významněji i méně rozvinuté země [1], [6], [15] aj.

Objevují se pokusy formulovat scénáře G, např. v kontextu krize ideologií [11]. Liberalismus se zde nevymanil z pastí tzv. newtonovského paradigmatu, sociální-demokratismus prožívá krizi „třetích cest“, konzervatismus nepřekonal rozpor mezi neoliberalními ekonomickými postuláty a konzervativní politikou, někde je na vzestupu nacionalismus. Komunismus a radikální socialismus se nevzpamatoval z pádu sovětského bloku a omezuje se na kritiku G, naděje na systém s novými hodnotami nenaplnili ani „zelení“ [17]. Tzv. neokonzervativní scénáře bývají spojovány s dalšími mixy ekonomického liberalismu a neokonzervativních hodnot, někdy včetně nacionálních, technokratických či nedemokratických aspektů. Dále s pokračujícím atakem na odbourání sociálního státu s nahrazením státem represivním (včetně omezování svobod ve jménu boje proti terorismu), růstem polarizace (nejen Sever versus Jih, s nárůstem radikalismu a fundamentalismu) a prohlubováním sociálních problémů. Někteří předpovídají růst náboženské nenávisti s možností civilizačního konfliktu křesťanského a islámského světa či ekonomické a vojenské spory o zdroje (ropa, pitná voda). Pokračuje zde oslabování role OSN, hegemonistické postavení USA a také flexibilních koalic (s možností koalic proti USA – např. Rusko, Čína, Indie) a sílící problémy EU včetně možného rozpadu. Na druhé straně se rozšiřuje okruh konzervativních a neokonzervativních témat [17], [18].

Optimistické obvykle bývají scénáře liberální. Někteří vidí naději ve „společnosti znalostí“ – se znalostmi jako základním výrobním faktorem. Vzroste úloha nevládních (NGO) aj. organizací, které přebírají úkoly i odpovědnost státu, významnou roli mají hrát penzijní fondy (tzv. kapitalismus bez kapitalistů). Stát bude zachován a bude plnit legitimační funkce. Zesílí význam individuální charity, nedostatek pracovních míst bude řešen úzkou specializací, rozvíjen bude tzv. čtvrtý sektor. Rozvojové země mají těžit z přesunu průmyslu z rozvinutých. Převládnu liberální postoje, včetně rozvoje multikulturalismu, multietnicity a světoobčanství, všeobecně se rozšíří ekologicko-feministická apod. náboženství se svými ikonami i mýty [14]. S reformami shora je spojován reformistický tzv. liberálně-sociálnědemokratický scénář. Polarizace na chudé a bohaté i tlak na přírodní zdroje zde činí současný model G neudržitelným. Za důležitou je považována reforma OSN (s potřebností organizace dohlížející na aplikace mezinárodního práva), zajištění globálních veřejných služeb i regulace finančních toků. Posíleny budou role dalších mezinárodních organizací se zavedením globálně platných

sociálních aj. standardů. Za ideál je mnohdy považována etická či sociální a ekologická tržní ekonomika. Často se modernizují koncepce tzv. třetích cest, nejednotně interpretované [17].

Stoupenci radikálních socialistických řešení, včetně zelených, mnohdy spoléhají na světovou revoluci jako nestandardní řešení prohlubujících se rozporů. Tyto již nelze řešit v rámci tržně-kapitalistických mantinelů. Predikována bývají různá povstání marginalizovaných s možností reakce elit v podobě přenesení konfliktu na nacionalistickou, případně na náboženskou platformu (ve smyslu hledání společného nepřítel). Jiní se obávají nezvladatelného chaosu včetně možné III. SV. Systém se může transformovat také zdola, včetně proměn samotných lidí [1]. Voláno často bývá po změně a reorientaci hodnot. „Nový“ člověk má přestat toužit po materiálních statcích. Zdroje z vojenské výroby budou převedeny do ekologické či sociální sféry. Vyspělé země zesílí pomoc rozvojovým. Na všech úrovních rozhodování nastoupí jiné cíle než maximální peněžní zisk (sociální a ekologické). Hlavní ekonomické problémy budou vyřešeny rozvojem nových technologií. Člověk bude osvobozen od ekonomických starostí a klíčovými se stanou otázky volného času atd. Systém bude decentralizovaný, včetně rozšíření samosprávy ve všech oblastech. Globální problémy bude řešit „globální rada moudrých“ [17].

Rozšířené jsou i vize operující s ekologickou katastrofou, válkami, terorismem, ohrožením z vesmíru či technologickým experimentováním s člověkem. Od vzniku globálních problémů se hovoří o dvou možnostech civilizace – uvědomělé regulaci (kdy státní zásahy nejsou jenom korekcemi tržních selhání, ale omezováním přirozené expanze trhů) či zániku [13]. Lidé však vždy žili „nadoraz“ a k opuštění stereotypů chybí motivace. Nevratné přírodní procesy již byly nastartovány a kontrolní mechanismy globální rovnováhy začaly fungovat proti lidem. Existují scénáře, kdy Země sama obnoví rovnováhu a populaci sníží natolik, aby nemohla tak škodit. Autoritativní způsoby řešení hovoří o nutnosti udržitelného ústupu s konsekvencemi také pro nekapitalistické perspektivy. Klíčovou je i zde otázka, kdo „ohlídá“ megakorporace. Podle některých nemá národní stát velkou šanci, což tlačí na rozvoje nadnárodní integrace a regulace. Jiní však volají po praktikách nového ekonomického nacionalismu [17].

Predikovány jsou problémy Evropy a integrace, včetně konce obdobného zániku SSSR [10]. Pokračuje zaostávání v nových technologiích (s výjimkou Británie participující na převaze USA), včetně problémů institucionálního aj. rámce pro generování inovací. Dlouhodobě nepříznivé trendy mohou ovlivnit náběh nového technologického cyklu, kdy se Evropa může rychle ocitnout zcela na periferii. Masová aplikace nových technologií, spojená s revolučními proměnami na vzestupu nové K-vlny, byla zde v blízkém horizontu byla velmi překvapivá [6]. Nerovnoměrnosti světového vývoje se prohlubují, mocnosti si hledají nová místa, dochází k proměnám vztahů a pozic silných globálních hráčů – často v neprospěch Evropy. Imperiální ambice EU spojuje se stále těsnějším příklonem k neoliberalismu, nejen ekonomickému [17].

Europeismus, multikulturalismus i experimenty s „tavicím kotlíkem“ mohou vyústit v krize a konflikty typu krvavé demontáže Jugoslávie. Sílí byrokratizace a klesá akceschopnost. Brusel se stal hlavním městem světa v oblasti regulací, často s cílem, aby spotřebitel neztratil víru v liberální G a volný trh. Klíčové mechanismy jsou přitom ponechány jeho působení (s hlavní rolí velkého a nesvázaného kapitálu), které je i pilířem tzv. euroústavy [19]. Její odmítnutí je obcházeno rozmělněním, nepřehledností smluv a přenosem rozhodování na nepostizitelné struktury s absencí veřejnosti. Narůstají problémy bezpečnosti, vojenské i zahraniční politiky. Oslabování mohou být umocněna posílením asijského regionu (s Čínou, Japonskem, Indií aj.) přechylením Ruska od Evropy k Asii. Postmoderní politický systém (ztělesněný EU) porušuje rovnováhu sil, ničí svrchovanost, suverenitu i tradice. Soužití s ruskou suverénní demokracií (která není pouhou nostalgií, stejně jako ideje slovanství) bude značně obtížné [17]. Hrozbu představují klimatické změny, kdy klima začíná zásadněji působit nejen jako přírodní, ale i společenská síla. Důležitou roli přitom hraje antropocentrismus chápající člověka jako střed světa a vrchol evoluce. Je nedílnou součástí evropského myšlení a kultury, korespondujícími s ideou tzv. pokroku, evoluce i celkově optimisticky laděného obrazu dějinného vývoje [13].

Stávající, stále liberální, západní společnost je svázána předpoklady („elitářským konsensem systému globální monetokracie“), o kterých se nediskutuje, které ale silně omezují možnost radikálních řešení. Neo- (i jiné) liberální think tanky (spolu se svými mecenáši), a jim na míru šitý svět, dojíždějí ke konci vlastních dějin. Snad nepůjde i o konec dějin veškerých. Objektívni podmínky systémové změny lze (v případě globálního nástupu dlouhodobého vzestupu V. K-cyklu kolem roku 2015), očekávat na horním bodu obratu cca v období 2030–40. Bude však připraven adekvátní subjekt?

Literatura

(uváděn je pouze vzorek literatury v různých jazycích – seznam klíčových textů je příliš rozsáhlý a lze odkázat na podrobnější seznamy in: [1], [7], [10], [11], [15], [17], [20] aj.)

[1] HECZKO, S.: *Nástin interdisciplinární analýzy cyklického vývoje tržních ekonomik*. Doktorská disertační práce. Praha: FNH VŠE v Praze 2003. <http://lko.nazory.cz>.

[2] KONDRATIEV, N. D.: *Problemy ekonomičeskoj dinamiki*. Moskva: Ekonomika 1989. ISBN 5-282-00700-2.

[3] SCHUMPETER, J. A.: *Teória hospodárského vývoja*. Bratislava: Pravda 1987.

- [4] SCHUMPETER, J. A.: *Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. Philadelphia: Porcupine Press 1989. ISBN 0-87991-263-4.
- [5] SCHUMPETER, J. A.: *Kapitalismus, socialismus a demokracie*. Brno: Centrum pro studium demokracie a kultury 2004. ISBN 80-7325-044-6 (též SIRŮČEK, P.: Analýza Schumpeterova Kapitalismu, socialismu a demokracie. *Marathon*, 59, 2005, roč. 9, č. 2, s. 34 – 52. ISSN 1211-8591. <http://www.valencik.cz/marathon>).
- [6] SIRŮČEK, P.: „Novou ekonomiku“ přináší V. dlouhá vlna. *Marathon*, 2001, roč. 5, č. 4, s. 11 – 17. ISSN 1211-8591. <http://www.valencik.cz/marathon>.
- [7] SIRŮČEK, P.: Standardní a nestandardní přístupy k ekonomickým cyklům (vybrané problémy). *Politická ekonomie*, 2001, roč. XLIX, č. 1, s. 109 – 126. ISSN 0032-3233.
- [8] SIRŮČEK, P.: Ultraimperialismus – politická nadstavba globálního kapitalismu? *Marathon*, 2001, roč. 5, č. 2, s. 53 – 58. ISSN 1211-8591. <http://www.valencik.cz/marathon>.
- [9] SIRŮČEK, P.: Koncepce občanské společnosti a totalita globálních trhů (historický exkurz a soudobá pojetí). *Marathon*, 2002, roč. 6, č. 1, s. 27 – 31. ISSN 1211-8591. <http://www.valencik.cz/marathon>.
- [10] SIRŮČEK, P.: Nové aspekty globalizace aneb megatrendy 2000-2010. *Marathon*, 2004, roč. 8, č. 5, s. 3 – 10. ISSN 1211-8591. <http://www.valencik.cz/marathon>.
- [11] SIRŮČEK, P.: Prohlubování krize „industriálních“ politických ideologií ve světle globalizace – několik poznámek k úvahám o socialismu. *Marathon*, 2005, roč. 9, č. 2, s. 15 – 27. ISSN 1211-8591. <http://www.valencik.cz/marathon>.
- [12] SIRŮČEK, P.: Teorie inovací J. A. Schumpetera a její rozpracování F. Valentou. *Ekonomie a Management*, 2005, roč. VIII, č. 3, s. 6 – 13. ISSN 1212-3609.
- [13] SIRŮČEK, P.: „Dilema“ ekonomie versus ekologie aneb ekonomičtí ideologové a ekonomičtí disidenti. *Marathon*, 2006, roč. 10, č. 2, s. 3 – 12. ISSN 1211-8591. <http://www.valencik.cz/marathon>.
- [14] SIRŮČEK, P.: Tradiční je více než moderní (aneb co není synonymem levicovosti). *Marathon*, 2006, roč. 10, č. 3, s. 3 – 15. ISSN 1211-8591. <http://www.valencik.cz/marathon>.
- [15] SIRŮČEK, P.: Dlouhé vlny, inovace, globalizace. *Marathon*, 2007, roč. 11, č. 5, s. 2 – 35. ISSN 1211-8591. <http://www.valencik.cz/marathon>.
- [16] SIRŮČEK, P.: Mýty globalizace I. Datování a etapizace procesů globalizace. *Naše Pravda*, 2007, č. 6; Mýty globalizace II. Rozměry a rozpory globalizace. *Naše Pravda*, 2007, č. 9; Mýty globalizace III. Globální problémy ve světle soudobé globalizace. *Naše Pravda*, 2007, č. 14; Mýty globalizace IV. Hodnocení a perspektivy globalizace. *Naše Pravda*, 2007, č. 18; Mýty globalizace V. Ekonomie „šťěstí“ v režii globálního kapitalismu. *Naše Pravda*, 2007, č. 24; Ekonomičtí dogmatici. *Naše Pravda*, 2008, č. 5; Ekonomičtí disidenti. *Naše Pravda*, 2008, plánováno do č. 6. Seriál v pondělní příloze *Haló Novin*, léto 2007 – zima 2008. ISSN 1210-1494. Též Rukojmí konvenčního myšlení. *Haló Noviny*, 25. 1. 2008, s. 12 v rubrice Diskuze k volbě prezidenta.
- [17] SIRŮČEK, P.: Rozpory a perspektivy globalizace. *Marathon*, 2007, roč. 11, č. 3, s. 3 – 16. ISSN 1211-8591. <http://www.valencik.cz/marathon>.
- [18] SIRŮČEK, P. A KOL.: *Hospodářské dějiny a ekonomické teorie (vývoj-současnost-výhledy)*. Slaný: Melandrium 2007. ISBN 978-80-86175-03-4. Viz <http://nb.vse.cz/~sirucek>.
- [19] SIRŮČEK, P., HECZKO, S.: Globalizace – vybrané teoretické aspekty. *Ekonomie a Management*, 2006, roč. IX, č. 4, s. 32 – 49. ISSN 1212-3609.
- [20] VAN DUIJN, J. J.: *The Long Wave in Economic Life*. London: G. Allen and Unwin 1983. ISBN 0-04-330330-7.

Úvahy o globalizaci, inovacích a dlouhých vlnách

Jan Zeman

Rozsáhlý materiál Pavla Sirůčka „Dlouhé vlny, globalizace, inovace“ (uveřejněný v *Marathonu* 2007/5 a tvořící i základní východisko předchozího textu – pozn. red.) aj. obsahuje mnoho podnětných myšlenek. Na základě pečlivé analýzy rozsáhlé a rozporuplné literatury začíná problémy globalizace, o níž již bylo napsáno mnoho, ale většina autorů zůstala na povrchu a hlubší analýza globalizace dodnes chybí. Pokračuje různými pokusy o periodizaci rozvoje společnosti. Také zde teorií bylo mnoho, ale žádná se nestala všeobecně uznávanou, mnohé pracovaly jen s dílčími aspekty procesu společenské reprodukce a řadě čouhala jak sláma z bot ta či ona ideologie. Výsledkem rozsáhlé analýzy P. Sirůčka je závěr, že nejlépe dlouhé vlny rozvoje ekonomiky a společnosti či dlouhé ekonomické cykly popsal ruský zemědělský ekonom Kondratěv. Podle Kondratěva existují dlouhé, asi 50ti leté cykly, kdy první, asi 25ti letá etapa je vzestupná (charakterizuje ji rychlý rozvoj ekonomiky) a druhá, též asi 25ti letá je sestupná (charakterizuje ji pomalý rozvoj ekonomiky a vleklé krizové jevy). Vzestupná část cyklu vrcholí horním bodem obratu, sestupná část dolním bodem obratu. Nepravidelnost rozvoje ekonomiky přiznává různé významné historické zvraty – zlomy.

Konkrétně má jít o I. vlnu 1780/90–1844/51 (s horním bodem obratu 1810/17, založenou na procesech 1. průmyslové revoluce); II. vlnu 1844/51–80/96 (s horním bodem obratu 1870/76 – „věk železnic“); III. vlnu 1880/96–1939/45 (s horním bodem obratu 1914/17, spojenou s procesy technickovědecké revoluce); IV. vlnu 1939/45 – původně kolem r. 2000 (s horním bodem obratu 1965/70, spojenou s vědeckotechnickou revolucí). Uváděná období bodů obratu především ekonomických dlouhých vln jsou vždy přibližná a vztahují se k nejvyspělejší zemi či zemím. Vzestupné fáze charakterizuje dlouhodobě rostoucí produktivita kapitálu a relativně rychlý růst celkové výroby. Sestupná část vykazuje dlouhodobě klesající produktivitu kapitálu díky staré přežitě technice a technologii, která nemůže být ihned nahrazena novou (z důvodů nutnosti vytvoření příslušných předpokladů) a relativně pomalejší tempa růstu výroby

Ožehavou otázkou je způsob měření dlouhých vln. Až do 50. let 20. století neexistoval ukazatel hrubý domácí produkt ani ukazatele mu podobné, podle mého názoru naštěstí. Ekonomové analyzovaly v první řadě vývoj cen, dále vývoj zaměstnanosti a nezaměstnanosti, vývoj klíčových naturálních ukazatelů výroby (těžba uhlí, výroba surového železa, oceli, obilí aj. Samozřejmě je třeba respektovat, že statistiky jsou zatíženy mnoha nedostatky.

Otázkou je samozřejmě, co uvádí ony dlouhé vlny do pohybu. Někteří hledali souvislosti s neúrodou v zemědělství (pomohla uvést do pohybu Velkou francouzskou buržoazní revoluci 1789-1794), objevením významných ložisek zlata nebo jiných nerostných surovin, s velkými válkami. V této souvislosti někteří autoři provádí periodizaci dějin jako periodizaci hegemonie velmocí. Ačkoliv tyto jevy to či ono v historii citelně ovlivnily, při pečlivé konfrontaci s daty tyto teorie nemohou dostatečně obstát. Jako hlavní příčinu dlouhých ekonomických cyklů je třeba hledat shluky inovací vysokého řádu. Podmíněnost dlouhých cyklů inovacemi významně rozpracoval rakouský ekonom českého původu Schumpeter. Na něj navázal český ekonom F. Valenta svou teorií inovací. Dlouhé ekonomické cykly určují jen shluky inovací vysokých řádů.

Dlouhé vlny z hlediska klíčových převratů ve výrobě lze charakterizovat např. jako první průmyslová revoluce s aplikací parního stroje do textilní průmyslu (cca 1770–1815), následně v železniční a lodní dopravě aj. (cca 1830–70, tzv. éra železnic). Tato začíná v Anglii s postupnou difúzí do dalších zemí. Následuje druhá (tzv. technickovědecká) s aplikacemi elektřiny, spalovacího motoru, „velké“ chemie, telegrafu atd., cca 1873– do začátku druhé světové války. Dále třetí (tzv. vědeckotechnická revoluce), nastartovaná druhou světovou válkou, s jadernou energií, elektronikou, syntetickou chemií či kosmonautikou. Mnozí dnes hovoří o 4. tzv. informační revoluci, spojované především s mikroelektronikou, telekomunikacemi či biotechnologiemi aj. Existují samozřejmě i jiné, mírně odlišné charakteristiky určujících technologických převratů uvedených dob.

Přehled moderních epoch může být podle autora následující 1789–1871 „epocha přechodu od feudalismu ke kapitalismu“; 1871–1917 „epocha imperialismu“; 1917–89 „epocha soutěžení tzv. protosocialismu a kapitalismu“ (s etapami: 1917–45, 1945–68 a 1968–89); 1989–? „epocha kapitalistické globalizace“; predikována bývá „epocha přechodu od kapitalismu k socialismu“. Epocha přechodu ke kapitalismu relativně přesně koresponduje s I. K-dlouhou vlnou a vzestupem II. vlny, epocha imperialismu se sestupem II. vlny a vzestupem III. vlny (obě reprezentují progres kapitalismu), epocha „soutěžení“ se sestupem III. vlny a zřejmě celou IV. K-vlnou. Pracovat lze taktéž s hypotézou jakýchsi „dvojcyklů“, kdy technologie ovlivňují vývoj politiky, politického systému či ideologií aj. Počátek industriální éry představuje vznik strojové velkovýroby, etapa cca 1790–cca 1872 kapitalismus volné soutěže (celá I. vlna a vzestup II. vlny); na sestupu II. K-vlny vznikají monopoly a etapa cca 1890–cca 1968 tvoří imperialismus (III. vlna a vzestup IV. cyklu); na sestupu IV. vlny vzniká globální kapitalismus a nový typ společnosti (?) by mohl zahrnovat V. vlnu a vzestup VI. vlny (cca 2010–cca 2080/90). S modely „dvojitych“ Kondratěvových vln (především však dlouhodobého cenového vývoje) operují i níže specifikované cykly u I. M. Wallersteina a G. Modelskiho, s řadou konsekvencí

Dlouhé vlny v širším pojetí mohou být nestandardně spojovány nejenom se zásadními změnami výrobních technik a technologií či s významnými monetárními jevy, ale taktéž s klíčovými politickými událostmi v moderní historii, resp. lze zkoumat různé politické, historické aj. konsekvence. Samozřejmě nikoli mechanicky či s úplným přehlazením role subjektivního faktoru, náhody či složitých zprostředkujících vazeb. Na období dlouhodobé deprese může být nahlíženo jako na období tzv. termidoru, resp. normalizace, restaurace, absolutismu a převahy konzervativních či pravicových sil. Probíhá racionalizace a strukturace historického terénu, otevřeného rozletem revolučních sil spjatého s koncem předchozí dlouhodobé expanze (zde cca 1810, 1871, 1914, 1968). Taktéž se však často skrytě formují a prosazují nové formy fungování ekonomiky a společnosti. Revoluce, války, převraty vázané na dobíhání dlouhodobě sestupné fáze (cca 1848, 1896, 1939–45) umožňují „kvantitě přerůst v novou kvalitu“. Jedná se o tzv. formační krize, vedoucí k prosazení nové formy moderní průmyslové společnosti, resp. tzv. nového produkčního řádu. Rozvojové impulzy se časem vyčerpají a krize koncem etapy dlouhodobého vzestupu umožní nový vzestup revolučních sil – viz události let 1871, 1917 či 1968. Zde jde o tzv. otevírací krize, jež zahajují hledání nových forem společenského života. Objevuje se také možnost nastolení či prohloubení nového řádu, často rostou šance levicověji orientovaných sil. Porážka či ústup revolučních sil otevírá období tzv. termidoru spojeného s obdobím dlouhé deprese – a celý dlouhodobý společensko-ekonomický cyklus se může opakovat. Klasickým příkladem dlouhé deprese je vleklá hluboká krize v období mezi dvěma světovými válkami, jež nakonec vyústila v druhou světovou válku. Druhá světová válka

byla z hlediska Kondratěvových cyklů předčasná, na rozdíl od první světové války, která spadá do vrcholu třetího Kondratěvova cyklu.

Autor podle mého názoru zdařile aplikuje 4 dlouhé Kondratěvovy vlny na historické události až po podzim národů 1989. Samotné čtvrtstoletí 1973-1998 v souladu s řadou jiných považuje za jedno z nejreakčnějších. Kolem roku 2000 měl podle výše uvedené Kondratěvovy periodicity nastoupit pátý dlouhodobý vzestupný cyklus. Měly by ho charakterizovat mikroelektronika, počítačové sítě, biotechnologie, robotika a další převratné vynálezy. I když se uvedené vynálezy úspěšně v praxi uplatňují a lavinovitě šíří, píše se rok 2008 a po vzestupné páté Kondratěvově vlně není vidu ani slechu. Ač byla podstatná část průmyslu odsunuta z vyspělých zemí do vyspělejších zemí rozvojových, ve vyspělých zemích se nesnížila energetická a materiálová náročnost, obrovský rozsah plýtvání se dále zvyšuje a uspokojování základních potřeb části občanů se ještě snižuje. Stupňující se enormní plýtvání bude muset skončit. Pak ale nastane kolaps stávajících kapitalistických tržních ekonomik Svět přitom pociťuje, že kurs se od roku 2001 (boj proti terorismu) ubírá zvláště nebezpečnými cestami. Že by šlo o analogii s nástupem A. Hitlera v Německu v roce 1933? Na místě je i autorova otázka, zda Kondratěvovy cykly platí jen pro vyspělé kapitalistické tržní ekonomiky.

Otázkou je, co přináší stupňující se světová ekologická krize. Předně může ukončit všechny spory, resp. lidstvo ji nemusí přežít. Předpověď velkého klimatického panelu může být zásadně překonána (realita může být ještě podstatně horší), přičemž sama předpověď je dost alarmující. Nejde zdaleka jen o nízko položené oblasti, záplavová území, či vymírání rostlinných a živočišných druhů. Základní nová inovační ohniska ve zbrojním průmyslu jsou v této souvislosti opravdu na nic. Navíc se ukazuje, že zbraně přes úděsnou ničivost jsou pro řešení konfliktů stále méně použitelné, byť to vládcí v USA nechápou ...

Otázka je, zda je vždy optimálně volena terminologie. Např. věk železnic neskončil nástupem elektřiny. Naopak, elektřina vedla k významnému posílení železnice, navzdory negativním dopadům levné ropy po druhé světové válce a zvláště automobilové loby atd.

Inovace a soudobá globalizace

Tibor Vaško

Texty představují tři podkladové materiály prezentované a diskutované na semináři „Práce, kapitál a inovace v soudobé globalizované realitě“, konaném 4. 2. 2008.

1. Inovace v globalizované realitě – teoretický a praktický pohled

Než se budeme zabývat souhrou inovací a globalizace, nezaškodí pár slov o každé z nich samostatně. Pojem inovace slaví letos 91 let. Co se globalizace týká, existují vědci (J. Diamond, UCLA), kteří tvrdí, že první vlna globalizace vznikla kolem r. 8 500 před našim letopočtem, kdy se podařilo na Středním východě a v Číně a v menší míře v Mexiku, Andách a Nigérii vytvořit geneticky modifikované potraviny. Jak se šířily světem tyto potraviny, šířila se také kultura, která je vytvořila. O globalizaci také již mluvili Marx a Engels v Manifestu, i když nepoužili tento výraz. Vždyť první transatlantický podmořský kabel byl např. položen již za jejich života (1866). Nicméně v současné době spojení inovace a globalizace vytváří důležitý rámec pro pochopení světové ekonomiky.

Již dvě staletí se ekonomové snaží přijít na to co způsobuje „tikání“ ekonomiky a co v ní vyvolává různé fluktuace. Mezi nimi byli velikáni typu Marxe, Kondratieva, Schumpetera, apod. Většina z nich přikládala velký význam vlivu nové techniky tj. inovacím jako jistému motoru ekonomického života. Na tom se nic nezměnilo ani nyní.

Ti, kteří věří jistému determinismu v dlouhodobém vývoji ekonomiky, očekávají, že v současné době dojde, podobně jako v minulosti s objevem parního stroje, automobilu, elektrotechniky a elektroniky došlo k období několika desetiletí, kdy světové hospodářství rostlo na základě rozvoje nové skupiny oborů, vytvořených inovacemi (růstová fáze Kondratievy vlny). Kandidátské obory v současné době pro tuto funkci jsou – informační technika, robotika, biotechnologie, genetika, nová fáze globálních telekomunikačních systémů apod.

V posledních létech se však optimistické názory poněkud „ochladily“, protože budoucnost se ukázala, že to není „to co to bývalo“. Dle nejnovějších údajů např. firma Microsoft v r. 2002 i když její prodej stoupl, investovala do výzkumu a vývoje o 1,9 % méně než rok předtím. Podobně i jiné softwareové firmy. Přitom mnozí očekávali, že podobné firmy budou „táhnout“ za sebou celý průmysl. Jedničkou v investicích do výzkumu a vývoje je v současné době firma Ford. Na druhém místě je Daimler-Chrysler AG. A na třetím místě Siemens AG. Čtvrtý je General Motors. Pátá je Toyota.

Globálně pokračuje (až na výjimky) jistý krizový vývoj světového hospodářství. Je to dáno tím, že světové hospodářství se nachází stále v sestupné části Kondratievy vlny, která způsobila pokles míry zisku a tím vyvolala tři vzájemně související jevy – vývoz zaměstnanosti (jako část procesu globalizace), útek do finančních

spekulací a tím související relativní pokles zájmu o reálnou ekonomiku a ideologické podhoubí těchto jevů – neo-liberalismus. Vývoj zaměstnanosti bych ilustroval na dvou malých, ale typických případech. V Indii Raul Gupta, ředitel podniku na výrobu úsporných žárovek, zastavuje výrobu, protože Čínané prodávají podobné žárovky za cenu, které on dá za suroviny. Podobně na druhém konci světa ve Wisconsinu, USA, Cathy Schuldtová, vyrábějící nákupní vozíky ze svařovaných drátů, si stěžovala v Los Angeles Time 25. října t. r., že propouští zaměstnance, protože její zákazníci kupují čínské vozíky za cenu jejich surovin.

Důsledkem je, že klesá počet pracovních míst ve výrobě v USA a jinde **i když ekonomika roste**. Toto tempo hrozivě roste. První pokles o 2,5 mil. pracovních míst v USA trval více než dvacet let, druhých 2,5 mil. nastal od doby co President Bush nastoupil úřad, tj. leden 2001. Politické důsledky můžeme hádat.

Nyní však dochází k poklesu důvěry v pilíře dosavadní pravicové ideologie rozvoje, které položil tzv. Washingtonský konsensus a návazná neo-liberální ofenzíva. Důvěru ve vládnoucí pravicové názory leckde otřásl např. selhání spekulativního ekonomického vývoje, což se projevilo nafouknutím a posléze prasknutím „bubliny dot.com“ a následným poklesem ceny akcií na světových burzách o 16 bilionů dolarů (z toho polovina v USA).

Další podobné bubliny rostou (např. trh nemovitostí) a čeká se jejich „prasknutí“. Existenci řady problémů ilustrují také události vyvolané důsledky deregulace v energetice (výpadky proudu) a v dopravě (řada privatizovaných železničních společností na prahu bankrotu). Vrcholem tohoto vývoje je nedávné selhání jednání WTO v Cankúnu (Mexiko), kde 21 rozvojových zemí, největší oběti neo-liberální politiky, již poprvé dokázaly odolat nátlaku vyspělých zemí, což přivedlo ke krachu jednání a vážnému ohrožení významu této světové organizace.

I. Wallerstein tvrdí, že dochází ke dvěma „geo-ekonomickým“ bitvám. **Jedna** je mezi středisky akumulace kapitálu (USA, Evropa, Japonsko a vých. Asie) s cílem přesunout důsledky poklesu míry zisku jeden na druhého. Probíhá to již třicet let a vždy po určitou dobu, si některá ze středisek vede lépe než jiná. Evropa v 70tých letech, Japonsko v 80tých a USA v 90tých. Navíc prý vždy vznikne oblast, kam se soustředí obory, které jsou v poklesu.

Druhá bitva probíhá mezi centrem (Severem) a periferií (Jihem), kde centrum se snaží získat zpět jakýkoliv zisk periferie docílila v růstové fázi Kondratievova cyklu (v době 1945-1970).

Toto jsem uvedl jako nutné pozadí našich úvah, protože to vykresluje globální ekonomické prostředí, ve kterém se nachází současné potencionální inovace.

Několik základních faktů

Jasně Kondratievové dlouhé vlny (nezaměňovat s cykly) lze nalézt jen v industriální fázi rozvoje společnosti tj. asi posledních dvě stě let.

Samozřejmě, že v minulosti se tyto „dlouhé vlny“ týkaly jen průmyslově rozvinutých zemí. Nyní díky globalizaci, zasahují také rozvojové země. Protože vlastně vznikla složitá globální ekonomika, s řadou růstových center, některé země se rozvíjejí (Čína), zatímco jiné stagnují (Japonsko).

Je nemálo těch výzkumníků, kteří si kladou otázku, zda vývoj industriální společnosti nebudou charakterizovat dlouhé vlny a po nich bude následovat post-industriální společnost, bez podobných periodických jevů. Tento názor je posílen tím, že za poslední desetiletí se nedaří jednoznačně identifikovat nosné obory, které by podobný růst nastartovaly. Jde o to, že v minulosti inovace v nosných oborech vytvářely také jistý „shluk“ (G. Mensch), který se navzájem ovlivňoval, vykazoval silné meziodvětvové vazby. Tak např. automobil pomohl rozvinout nejen strojírenství, ale vyvolal potřebu rozvoje chemie (rafinérie, krakování atd.), ocelářského průmyslu (kyslíkové konvertory, kontilití, plechy), služeb (čerpací stanice, servis, opravy), výstavbu silnic apod..

Patrně nedoceněným faktem je vliv rostoucího rozměru průmyslové činnosti lidstva, kdy ekonomický vliv (jejich váha) jednotlivých izolovaných inovací je „vytlačován“ (anglicky „crowded-out“) ohromným a stále rostoucím počtem paralelních ekonomických procesů v dalších oborech.

Možná že druhým nedoceněným faktem je skutečnost, že větší část aplikace informačních technologií vyvolává úspory nákladů výroby a služeb, které sice přispívají k růstu zisku, ale ne vždy k objemu výroby.

Nyní např. farmaceutický průmysl objeví nový lék proti krevnímu tlaku (nebo cholesterolu) a za rok ho vyrobí a prodá za desítky miliard dolarů. Dříve by to mělo velký ekonomický dopad. Nyní však to v celkovém obrovském objemu světového koloběhu zboží nevyvolá významný růst, nemluvě o silných meziodvětvových vazbách.

Inovace poněkud teoreticky

Přestože inovace v obecním smyslu slova jsou tak staré jako lidstvo samo, autorství moderního, zejména průmyslového pojetí inovací se připisuje americkému ekonomovi, rakouského původu, narozenému, jak jinak,

na Moravě – Josefu A. Schumpeterovi. Ve své bravurní knize „Teorie ekonomického rozvoje“ použil v r. 1912 poprvé pojem inovace. Schumpeter přisoudil inovacím téměř centrální roli v kapitalistické ekonomice. Byl to on kdo navrhl také první klasifikaci inovací a to rozlišováním inovací, na ty které zlepšují (mění) výrobek (product), výrobní postup (process), materiál, organizaci, trh.

Tato klasifikace byla dostatečně robustní, protože vydržela zkoušku času. Po 78 letech např. S. J. Kline přeformuloval inovaci takto: výrobek, technický proces výroby, sociální úprava v systému výroby, fiskální nebo právní, marketing (sociotechnické systémy distribuce a/nebo použití), systém jako celek.

Globalizace se dotkla každého z těchto šesti oblastí. Nejzřejmější výsledek inovací je neustálá záplava nových výrobků. Zde globalizace vytvořením světového trhu dovolila rychlejší návratnost neustále stoupajících nákladů na výzkum a vývoj. Jinak by např. ve spotřební elektronice se nevystřídaly tak rychle mechanický, magnetický a optický záznam zvuku a obrazu, jeho digitalizace, nemluvě o kolosálním poklesu ceny výpočetní techniky.

Již méně je zřejmý pokrok ve výrobě. Tento pokrok není jen v technologii, ale vznikly charakteristické styly řízení v USA – post Fordismus, styl japonský, evropský (např. u firmy Volvo ve Skovde a Malmo). Navíc jsou napsány tisíce prací a dizertací o řízení velkých firem. Ukázalo se, že každá firma má své specifické vlastnosti, je držitelem důležitých poznatků, řídicích procedur a rutin a také metod učení se a přípravy rozhodování. Tyto vlastnosti bylo nutno analyzovat do detailů, aby se zabezpečila efektivnost firmy na globálním trhu. Tyto vlastnosti a poznatky nahromadily i naše firmy, žel během transformace mnohé z nich byly likvidované a tím jsme navždy ztratili to čemu prof. J. Stiglitz, laureát Nobelovy ceny, říká sociální kapitál firmy.

Dále se vytvořily nové vztahy výrobce a zákazníka, což vyžadovaly stále složitější výrobky, které potřebovaly servis a vyžadovaly jisté nové znalosti uživatele. To významně posílilo funkci marketingu v celé strategii podniku. Tyto otázky však by si vyžádaly více místa, než je možné jim věnovat zde.

Přitom asi nikdo neočekává, že ekonomický dopad každé inovace bude stejný. Někteří (u nás F. Valenta) mluvil o řádech inovací kdy nejvyšším řádem označil inovaci, která vede ke vzniku celých nových odvětví. Jiní označili takové inovace jako generické (generic innovations). Méně významné inovace (nižších řádů) někteří autoři označili za pseudo-inovace. Jako ilustraci lze uvést, že první digitální hodinky s budíkem vyrobila firma Texas Instruments. Budík budil pípáním. Jiná firma nahradila pípání melodií – a na trhu získala výhodu, to byla pseudo-inovace.

Inovace a ekonomika

Schumpeter správně odhadl význam inovací. Tak jak stoupal jejich počet, stoupal také jejich vliv na osud jednotlivých podniků a společností. Inovace, v souladu s názory Schumpetera, urychluje rozvoj (přitom nutno mít na paměti, že rozvoj není totéž co růst) podniků, jinými slovy, kdo více úspěšně inovuje (tj. mění nejen své výrobky, ale i sám sebe – to je základ evolučního modelu podniku), může předstihnout konkurenci a získá větší podíl trhu. Pro potvrzení těchto názorů existují zajímavé údaje. Populárním ukazatelem je 500 největších podniků, které pravidelně zveřejňuje americký časopis Fortune. V 50tých a 60tých letech trvalo 20 let než se vyměnila jedna třetina podniků v tomto seznamu. V 70tých letech to trvalo 10 let. V 80tých letech to trvalo jen 5 let. Způsobily to přitom firmy, které před 20ti lety vůbec neexistovaly (Microsoft, Apple Computer, Intel, Compaq Computer, atd.). Bez globalizace by to ztěžili mohli docílit.

O inovacích vznikají tisíce vědeckých prací, ale revolučně nové v poslední době mezi nimi lze těžko najít. Z mnoha současných prací lze pro ilustraci citovat zajímavou výzkumnou zprávu Světové banky – „**R and D and Development**“ – D. Ledermana a W. F. Maloneyho, World Bank Policy Research Paper No. 3024, Duben 2003. Zde autoři standardním způsobem pomocí produkčních funkcí se snaží zjistit národohospodářský dopad výzkumu a vývoje v zemích světa. Zjišťují, například, že země Latinské Ameriky jsou na tom hůře než průměr, ale země jako Finsko, Izrael, Tajwan a Korea, investují do inovací více, než odpovídá jejich úrovni HDP. Není těžké zjistit proč tomu tak je. Podrobnější pohled odhalí, že národní technická politika v období globalizace nehraje menší, ale větší roli. Role národního státu nadále zůstává významnou jako zdroj legitimacy a místa politické moci.

Za pozornost stojí řada nových praktik ve světové ekonomice; za všechny vzpomenu relativně nový jev, kdy konkurující si koncerny se dohodnou na společném výzkumu a pak si opět konkurují výrobky, vzešlymi ze společného výzkumu. Nazývají to někdy „před-tržní“ spolupráce tj. ve výzkumu spolupráce, na trhu konkurence. Důvodem spolupráce konkurentů jsou vysoké náklady na vývoj nové technologie, které si ani největší společnosti nemohou dovolit. Zde pomáhá globalizace, tj. přístup ke světovému trhu, protože národní trh i velmocí, by nedokázal zajistit návratnost nákladů na výzkum a vývoj. Proto také mezi velkými koncerny existují stovky dohod o spolupráci, takže mají pravdu ti ekonomové, kteří říkají, že v mnoha oborech (automobilový, letecký apod.) prakticky vzniká jeden, nebo pár globálních podniků, které vyrábí prakticky globální výrobek.

Samozřejmě i v oblasti kapitálu je to podobné. Například francouzská vláda vlastní 54 % společnosti Air France a 27 % firmy Renault, tato firma zase vlastní 37 % japonské firmy Nissan a 70 % firmy Samsung, atd.

Soudobá globální realita

Kondratievovy vlny ekonomického rozvoje umožňovaly těm národům, které byly jejich iniciátory, globální ekonomickou a i vojenskou nadvládu, tj. vznik tzv. „hegemonů“. První průmyslová vlna byla vyvolána objevy parního stroje, železnic, výroby ocele (Thomas), tkacího stavu apod., všechny byly učiněny v druhé polovině 18. století a všechny v Anglii, což umožnilo postupně vytvořit mocnou Britskou říši.

Vloni v květnu proběhla v Kalifornii 27. konference o světových systémech věnovaná tentokrát hegemonickým cyklům, kde se účastníci dohadovali o tom jak probíhá „střídání“ hegemonů světa a jak si vede současný hegemon – USA. Dle časopisu *The Economist* USA představují (v r. 2000) 4,7 % obyvatelstva zeměkoule, 31,2 % jejího HDP, 36,3 % výdajů na obranu, 40,6 % výdajů na výzkum a vývoj a mají 83,1 % příjmu světa z provozu kin. Přitom si ne každý všímá, že mnohé technické novinky již vznikají mimo USA. První kolejová doprava využívající magnetické levitace je v Číně, i když se podobné akce projektují i v USA a v Evropě, ale zaostávají v aplikaci za Čínou.

Je předloženo několik modelů dalšího vývoje. Někteří účastníci výše uvedené konference byli názoru, že současný světový hegemon je v mírném poklesu, který může trvat i dvě desetiletí a nelze ani vyloučit, že se znovu dostane do vedoucí pozice, tj. překlene případně dvě dlouhé technologické vlny (pokud vůbec budou).

Poslední dlouhá vlna byla vyvolána mikroelektronikou, její schopností růstu integrace planárních křemíkových transistorů dle Moorova zákona, který říká, že každých 18 měsíců se stupeň integrace zdvojnásobí. To je prapůvodem neustálého poklesu ceny elektronických výrobků a jejich bouřlivého rozšíření. Mluví se o miliardě transistorů na jednom čipu v budoucnu. V lednovém čísle prestižního časopisu elektrotechnických a elektronických inženýrů, *IEEE Spectrum* (2003), však zasloužilí členové této inženýrské organizace odhadují, že tento zákon bude platit jen max. 5 až 10 let a pak narazí na své fyzikální meze. Navíc se ukazuje, že telekomunikační průmysl je v současné době v největší krizi za celou svou existenci. Příčiny jsou složité, ale patrně alespoň částečně identifikovatelné pomocí modelů dlouhých vln, např. přeinvestováním (Jay Forrester to označil někde jako „self-ordering“ tj. „samo-objednávání“). Telekomunikační společnosti si půjčily téměř bilion dolarů na vybudování optických sítí, které nyní jsou nerentabilní v důsledku podstatně menšího nárůstu provozu, než se očekávalo a investoři nejsou schopni splácet úvěry, což může zase ohrozit banky, které jim půjčily.

Mnoho oborů se nevzpamatovalo z prasknutí bubliny „dot.com“, což vyvolalo krizi na kapitálových trzích. Navíc růst vyvolaný bublinou se odehrával většinou ve službách. Přitom vlády G-7 jako cíl vytýčily budování GIS – Globální informační společnosti. Nyní se již o ní mluví poněkud méně.

Senioři IEEE odhadovali, co by mohlo významně přispět k rozvoji oboru, ale návrhy nebyly příliš revoluční. Šlo o alternativní zdroje energie, bílé světlo emitující diody (LEDy) pro osvětlení, což by ušetřilo mnoho energie, levná zařízení umělé inteligence, a pod. Pomaly se rozjíždí dřívější kandidáti na bouřlivý rozvoj ekonomiky jako je televize s vysokou rozlišovací schopností (HDTV) a elektromobil. Zatím je elektromobil jen v prototypu a pro praxi velmi drahý, rozjíždí se hybridní automobil, asi 120 000 kusů ve světě, ale to je nepatrné množství v porovnání s počtem klasických automobilů. Jen v USA se letos počítá s prodejem 17 milionů normálních automobilů.

Zde budu jenom citovat další nejzajímavější nové a slibné obory. Je to nano-technologie, která se zabývá objekty o rozměrech několika molekul, nebo atomů. Slibné je využití spinu elektronu (vlastnost objevena kvantovou teorií) a mluví se o budoucí „spintronice“. Je to dále biotechnologie, kde se očekává, že bude možno lidské orgány nejen transplantovat, ale případně, některé vyrobit. Britská prognóza předpokládá že v r. 2014 10% operací bude provedeno využitím robotů. Do r. 2015 má až 30 % vážných nemocí být léčeno genovou terapií. Není náhoda, že je velký zájem o medicínu, protože obyvatelstvo centra na rozdíl od obyvatelstva periferie stárne a potřebuje více lékařské péče.

Přitom se nadále investuje silně do výzkumu a vývoje a neustále se objevují nové vynálezy. Obrovské sumy se nyní např. investují do vývoje levných plochých displejů pro počítače, ale také pro telefony a televizory. Je to boj mezi LEDy a LCD (tekuté krystaly).

Práce na dlouhých vlnách ve vývoji světové ekonomiky, které mají za cíl lépe pochopit současný vývoj, si všímají také dalších jevů, které stojí za zamyšlení. Jde o charakter společnosti v jednotlivých civilizacích. Původní zemědělská civilizace byla decentralizovaná a práce, vzdělávání a odpočinek se prolínala celým životem jedince. Přitom vzdělávání bylo převážně neformální- pomocí práce.

V průmyslové civilizaci vzdělávání, práce a odpočinek byly oddělené. Také tato společnost byla více centralizovaná a charakterizovaná úsporami z rozsahu, tj. čím větší stroj tím levnější jednotka produkce.

Informační společnost pokud vznikne, bude mít, zdá se, nové rysy. Levné zpracování informací umožňuje efektivnost malých výrobních jednotek, proto často ruší úspory z rozsahu (viz. například efektivnost mini-hutí). Prolínání učení, práce a rekreace je závislé na oborech, apod.

Zdá se, že teorie dlouhých vln ani jiné teorie, zatím nedostatečně zpracovaly kvalitativní změny současnosti a nemohou zatím nabídnout spolehlivé řešení aktuálních problémů, i když pomáhají pochopit ekonomické procesy

a jejich důsledky. Minulé a nejčastěji analyzované dlouhé vlny ve vývoji světové ekonomiky se udaly v situaci, kdy hrozil světu nedostatek téměř všeho a neexistovaly zřejmé meze růstu, proto všeobecně více, znamenalo lépe. Nyní ani jedna z těchto podmínek neplatí. To je ohromná kvalitativní změna v situaci, která si žádá kvalitativně nové přístupy a řešení.

2. Všechno je jinak. Ale jak? (II)

Tento výrok známého pražského rodáka rabína Jehúda Löfa lze korelovat s výrokem známého filozofa Hegela o téměř dvě století později, že „*myšlení je v podstatě negace toho, co máme bezprostředně před sebou*“. Jinými slovy, myšlení je kritický rozbor toho, co nám „realita“ předkládá.

Pokusme se aplikovat tyto myšlenky na některé obecně přijaté „pravdy“, které jsou s úspěchem používány při ovlivňování názorů veřejnosti v oblastech, které jsou velmi důležité.

Jednou takovou pravdou, známou již ve středověku bylo, že *ten král je bohatý, který má bohaté sedláky*. Na přelomu 18 a 19 století byla vyslovena podobná pravda, která se dochovala až do současnosti, že „*nic nepřispívá více k prosperitě a štěstí země jako vysoké zisky*“. Autorem výroku byl věhlasný anglický ekonom David Ricardo, který byl slavný, když K. Marx byl ještě miminkem. Ricardo zemřel v roce 1823, kdy Marxovi bylo 5 let.

Asi o jeden a půl století později přišel další věhlasný činitel (John F. Kennedy) s analogií, že „*příliv zvedá všechny čluny*“. Pro těch pár co ještě nevládní jachtu bych to přiblížil tak, že šlo o to, že příliv (bohatství) do národního hospodářství nějak „prosákně“ na každého člena společnosti.

Všechny tyto pravdy však obsahují jeden skrytý předpoklad – a to, že existuje interakce mezi danými aktéry. U prvního příkladu se předpokládá, že sedláci splní svoji povinnost a dají králi „co jeho jest“. U druhého a třetího příkladu musí existovat mechanismus jak zisky (nebo příliv) dostat ke každému členu společnosti. Jinými slovy, že nebude člunu, který by zůstal na suchu, tj. voda by se k němu nedostala.

Budeme-li pokládat středověké sedláky za funkční ekvivalent dnešních podniků, tak nám neunikne jejich dlouhá symbióza s národním hospodářstvím v minulosti, což měl na mysli Ricardo. Pro ilustraci by bylo možno uvést jeden z vrcholů této doby, například kolem poloviny minulého století, když Alfred P. Sloan, tehdy předseda správní rady General Motors (GM) v USA řekl, že co je dobré pro GM, je dobré pro USA.

Žel v posledních letech dochází k jistému **rozpojení** vývoje ekonomiky národních států a jejich největších firem. Například nadnárodní koncerny v posledních dvou letech zaznamenaly v Německu 100 % nárůst výnosů z akcií, zatímco ekonomika Německa téměř stagnovala. Podobně tyto výnosy činily ve Francii 50 %, v Japonsku 70 % a v USA 35 % („The Economist“, 23. února 2006). Dokonce se zdá, že čím větší zisk z akcií, tím menší růst domácí ekonomiky, zcela v rozporu s učením Ricarda. Přestávají, zdá se, platit základní premisy minulého kapitalizmu. Něco je shnilého ve „státě dánském“, pardon, v současném daňovém. Pro pochopení si můžeme pomoci analogií z fyziky. Stále platí Newtonův zákon, že hmotné těleso v gravitačním poli země padá konstantním zrychlením k zemi. Nicméně ptáci a letadla nepadají (většinou), protože využívají vztaku svých křídel. Tím neruší platnost Newtonova zákona. Podobně nadnárodní podniky využívají křídel globalizace a jejich zisky odlapčí na Kajmanské ostrovy, nebo na Bahamy (Ricardo ale dále platí).

Směrováním zisků do daňových rájů velké podniky provádí daňové úniky nebývalých rozměrů. Vlády přihlížejí. To je důvodem neuvěřitelné situace, že např. konkrétně německé koncerny, které byly dosud základem prosperity společnosti, dostávají od státu větší subvence, než mu odvádí daně. Kdo jim ty subvence financuje? Dochází k nové formě vykořisťování, a to koho kým?

Analýzy totiž ukazují, že horní vrstva nehodlá vyřešit potíže daňového státu v době globalizace. Již počátkem 80tých let minulého století, jedna studie „*Ústavu středního stavu*“ (Mittelstandsinstituts Niedersachsen) v Dolním Sasku ukázala, že velké německé kapitálové společnosti „per saldo“, již léta dostávají více subvencí, než zaplatí státu na daních (Hamer, E.: „**Wer finanziert den Staat?**“, 2. vydání Hannover/Minden 1982). Závěrem lze říci, že prakticky žádný „globální hráč“ nezdaňuje své zisky tam, kde jsou daně vysoké. Jako velmi oblíbený z jednoduchých triků je, že se přemístí holding z Německa, kde je daň 50 %, do Švýcarska kde je daň 8 %. Takovými triky globalizované koncerny vypadly natrvalo jako plátcí daně ze hry.

Přitom by bylo nespravedlivé obviňovat jen manažery daných podniků. Manažeři říkají, že ekonomické výsledky odpovídají spíše výsledkům globální ekonomiky, než výsledkům sklerotické domácí ekonomiky. Má to však patrně i nečekané důsledky; při rekordních ziscích (globálního charakteru) dochází k rekordně nízkým investicím (které jsou vždy lokálního charakteru). To je jednou z příčin vysoké a těžko odstranitelné nezaměstnanosti. Patrně manažeři, do kterých se dlouho „hučelo“, že mají myslet **mezinárodně a ne národně** poslechli a odtrhli se od národního státu a rozvíjejí své podniky bez ohledu na potřeby své mateřské země.

Navíc studie ukázaly, že alespoň podle německých zdrojů, dělnictvo (die Arbeiterschaft) také odvádí, ve svém souhrnu, daňovému státu (konkrétně v Německu) méně, než dostává na různých sociálních příspěvcích. Tak dostala černého „daňového“ Petra jediná zbylá vrstva obyvatelstva a to tzv. střední vrstva. Tato vrstva, která tvoří základ státu blahobytu a byla při placení daní disciplinovaná, až „blbá“ (dodává Prof. Dr. Eberhard Hamer),

začala také unikát z daňové povinnosti a v Německu se odhaduje až 10 milionů účastníků tzv. „schwartz systému“, kteří usilovně pracují, aniž by platili daně. Stát reagoval posílením finančních úřadů o 10 000 pracovníků, aby přísněji zajistil výběr daní. Pro současný daňový stát občan již dlouho není ten „suverén“, pro jehož dobro a v jehož zájmu stát jedná, ale je „potenciální daňový hříšník“, kterého lze obrátit jen z „přinucení“. Výsledkem jsou zesílená kontrolní a řídicí opatření státu. V Německu od dubna 2003 každý kreditní ústav má povinnost poskytnout základní data (jméno, data narození, číslo konta, typ konta, datum zřízení atd.) na požádání státnímu úřadu BAFIN (Bundesanstalt fuer Finanzdienstleistungsaufsicht).

Výsledkem snížení výběru daní je, že se dostává méně prostředků na pokrytí potřeb než dříve a vlády „unisono“, ať pravicové nebo levicové, musely začít zeštíhlovat a to nejen svou přebujelou státní administrativu, ale i tzv. sociální stát, jež spotřebuje více než polovinu veřejných výdajů.

Samozřejmě, hlavní aktéři nemají zájem odhalit plnou pravdu a proto se veřejné mínění vědomě odkloňuje na falešné cíle, jako, že stát neumí zacházet s penězi, zejména s důchody, proto je nutno tuto agendu privatizovat. Že je také mnoho důchodců, negativní demografický vývoj, státní administrativa je neefektivní apod. Bylo by zbytečné argumentovat, že státní administrativa je vrcholem efektivnosti, to zajisté není, ale problém není v tom. Navíc pokusy privatizovat služby a sociální zabezpečení již prokázaly, že ve více případech privatizace selhala.

Neodváděním daní státu se tyto hodnoty samozřejmě neztratí a skončí na soukromých kotech. Důkazů pro to je mnoho, ale jeden nepřímý, jež vzbudil nedávno pozornost analytiků, je urychlení růstu počtu miliardářů (v dolarech) ve světě (<http://www.slate.com/id/2138564>). Před dvaceti léty jich bylo 140. Před třemi léty jich bylo již 476 a letos jich je 793, každý s průměrným bohatstvím 3,3 miliardy US dolarů.

OSN zase uvádí, že 500 nejbohatších lidí má majetek stejný jako 3 mld. obyvatel zeměkoule. Žijeme v období informační revoluce, ale Kofi Anan řekl, že ještě dvě miliardy lidí nikdy netelefonovalo a 800 milionů uléhá denně hladoví. Rozdíly v bohatství lidí jsou největší v dějinách lidstva. Tento výsledek docílila hnutí, která se chlubila tím, že chce svobodu, rovnost a občas dokonce bratrství. Není někde chyba?

3. Vliv globálních problémů

Vývoj ekonomiky České republiky v daném horizontu bude vystaven stoupajícímu vlivu globálních problémů. Identifikace těchto vlivů není snadným úkolem, protože ještě probíhají přechodové jevy vyvolané historickým kolapsem Sovětského bloku, který zásadně změnil rámec většiny úvah o dlouhodobém vývoji. Lze to srovnat s dopadem myšlenek Yukichi Fukuzawii, které publikoval v roce 1872 v Japonsku pod názvem „*Gakumon no Susume*“ (Pobídnutí k učení). Tato práce začíná slovy "Nebe nevytvořilo jednoho člověka nad druhého ani jednoho člověka pod druhého". Jeho názory způsobily, že Japonsko se přeorientovalo z východního asijského prostoru na západní a začalo dlouhodobý růst. Zatím však důsledek změn, které se udály koncem 80-tých let ve světě není tak jednoznačně pozitivní.

Před těmito změnami aktivisté usilující o mír slibovali "mírový bonus", který lidstvo dostane, když se skončí závody ve zbrojení, protože se uvolní tím značné prostředky. V politické oblasti se dokonce předpovídal "konec dějin", protože zvítězí s konečnou platností racionální liberální demokratický proud [Fukuyama 1992]. Po pěti letech změn není snadné najít tento bonus (dividendu) ani na západě ani na východě.

Odezva ekonomik, národů, etnických skupin nebyla vždy v souladu s očekáváním a předpovědí hlavních proudů ekonomické a politické vědy. Jako ilustraci lze uvést, že hlavy vlád G-7 předpovíдали v roce 1992 konec světové recese na polovinu roku 1993. Když se sešli v tuto dobu (v Tokiu), konstatovali, že světové hospodářství nezačalo růst podle očekávání, ale ještě rychleji klesalo. Přivádí to nejméně jednoho vědce k novému nezaujatému zkoumání změněných pravidel ekonomiky [Gintis 1992] a samých základů demokracie počínaje řeckou (od Periklese po kritiku demokracie Platonem) až po dnešní dobu [Held 1993].

Velmi pravděpodobně proto také poslední Nobelovy ceny pro ekonomiku nebyly dány známým představitelům hlavních proudů ekonomické vědy, ale tzv. institucionalistům – R. Fogelovi a D. Northovi (v roce 1993, jde o příspěvek staršího data – pozn. redakce).

První z nositelů je autorem kontroverzní publikace, která mimo jiné tvrdí, že otroctví bylo produktivní, ale bylo zavrženo na základě morálních a politických námitek.

Jednou z nejvíce znepokojujících otázek je a bude boj proti nezaměstnanosti. Ekonomická teorie napovídá, že vyšší ekonomický růst vytváří pracovní příležitosti a zmenšuje míru nezaměstnanosti. Údaje o vztahu mezi ekonomickým růstem a růstem pracovních míst za posledních 22 let ve vybraných západních zemích nedává jednoznačné závěry, jak ukazuje následující tabulka [Hingel 1993].

	Růst HNP (1970–1992)	Růst zaměstnanosti
SRN	70 %	8 %
F	75 %	7 %
I	84 %	8 %
GB	52 %	3 %

USA	76 %	45 %
EEC	73 %	7 %

Zajímavá je tato teoretická otázka: kdyby vztahy růst-nezaměstnanost z minulých desetiletí zůstaly nezměněné, jaký růst by musel být docílen v jednotlivých zemích, aby zcela eliminoval nezaměstnanost?

Odpověď je v následující tabulce.

	Nezaměstnanost (červen 1993)	HNP by bylo nutno zvýšit o
EEC	10,6 %	68 %
SRN	5,6 %	49 %
I	10,9 %	117 %
GB	11,4 %	198 %
F	10,8 %	113 %

Při současných ročních přírůstcích by takový růst ekonomiky bylo možno dosáhnout jen hluboko v příštím století.

Na základě těchto údajů přicházejí někteří ekonomové k závěru, že je nutno změnit charakter ekonomického vývoje, jinak není šance eliminovat nezaměstnanost. Jak ekonomický vývoj změnit však není dosud jasné.

Zdá se, že se mnozí varování před pokusem vypracovat tradiční indikativní prognózy, protože v minulosti zpravidla neodhalily významné změny, trendy nebo objevy. Máme-li citovat autoritu v oboru H. Simona (nositel Nobelovy ceny), který pokládá za nejlepší vypracovávat scénáře, ale doporučuje omezit se jen na identifikaci směru vývoje, který vyplývá ze současné konfigurace. Dokonce nedoporučuje modely o mnoha stech proměnných, jejichž jedinou ctností je, že využívají velké počítače. H. Simon doporučuje přehledné modely s 3–4 proměnnými [z projevu H. Simona na 3. Konferenci IIASA v roce 1988].

Tolik pro ilustraci situace a výchozího stavu. Je patrné, že ne všechny ekonomicky významné procesy jsou známy a jejich důsledky identifikované s přesností potřebnou pro praktická rozhodnutí.

Přitom o globální prognózy po případě o globální modelování není nouze. Za mnohá věhlasná díla lze uvést Meadows [Meadows et al. 1972], [Kahn 1979], Interfutures [1979] a Krelleho model [Krelle 1989].

I když tyto práce jsou z části použitelné, jejich nevýhodou je, že vychází z existence bipolárního světa. Práce vzniklé v devadesátých letech zaměřené na dlouhodobý vývoj, obsahují mnohem konkrétnější názory. Nicméně tyto názory tvoří široké spektrum ve srovnání s více optimistickými např. D. Lipton a J. Sachs [1990], kteří pokládají za možné, že životní úroveň v reformovaných zemích bude trvale růst. Upozorňují ovšem na možné překážky, například možnost, že střední a východní Evropa se stane předmětem "sametového" kolonialismu západní Evropy [Topfer 1990] až po vidinu Březinského, že světový vývoj se "utrhl z řetězu" [Out of Control 1993].

Pro Evropu jako celek jsou předpovědi smíšené. Na jedné straně panuje shoda, že Evropa má potencionálně větší předpoklady stát se partnerem USA, co do ekonomické moci, než Japonsko [Thurow 1992]. I když díky své kulturní a etnické heterogenitě má a bude mít problémy s integrací nebo v oblíbených výrazech EU problémy s docílením "kohese". Na druhé straně globální úvahy odhalují další problémy. Stárnoucí a prakticky ubývající blahobytné obyvatelstvo Evropy je obklíčeno "světovým proleteriatem" od Marekeše v Maroku po východní Asii [Lasourne 1993] a bude zdrojem migračních tlaků.

V současné době dochází ke "zlomu" trendů v Evropě a tudíž rozkladu dřívějších optimistických výhledů, což přivedlo předního prognostika E. Fontella (1994) k předložení čtyř možných scénářů pro vývoj integrace.

Vývoj budou formovat tyto problémy:

- ekonomický růst a zaměstnanost

Po krátkém optimismu z konce 80-tých let je opět nezaměstnanost EU 10% a ukazuje se, že ekonomický růst, kterého se dosahuje, nezvyšuje zaměstnanost. Je nutno najít nová řešení strukturální nezaměstnanosti.

- konkurenceschopnost

Podíl Evropy na světovém obchodu s high-tech výrobky (a zejména informatiky) klesá a obchod s nesofistikovanými výrobky stoupá.

- stárnutí a migrace

Složení populace dle věkové a vzdělanostní struktury je stále méně a méně vhodná pro moderní výrobní systémy.

- zvětšování

Každý přírůstek do EU vyvolává četné operativní potíže, komplikuje proces rozhodování. Integrace je otevřený proces. Zvětšování EU mění rovnováhu moci.

- kohese

Tento pojem není možné snadno definovat. Jde v podstatě o sblížení životních podmínek chudších a bohatých občanů Evropy, o aktivní solidaritu, šíření poznatků a hledání společné identity. Kohese je životně důležitou otázkou sjednocení Evropy. Pokud se vývoj od římských dohod po Maastricht hodnotí pozitivně, je to proto, že vzrůstala kohese v Evropě. Devadesátá léta však ukazují, že zde dochází k problémům.

Na základě řešení těchto problémů lze očekávat čtyři možné scénáře budoucího vývoje v Evropě.

Maastrichtský = založený na společné měně. Společná měna je pokládána, i na základě historických zkušeností za nejlepší prostředek k vytvoření "evropského" nacionalismu. Pro odhad pravděpodobnosti tohoto scénáře nutno říci, že tento návrh byl přijat v době, kdy Evropa procházela jistou konjunkturou (koncem 80tých let) a předpovědi pro léta 91–95 byly 3 – 3,5 % růst a pro dalších pět let 3,5 – 4 % růst.

Tento výhled vytvářel riziko stimulace vyšší spotřeby a cen, tedy nebezpečí inflace, proto koordinace makroekonomické a zejména monetární politiky se zaměřila na restriktivní opatření. Nedostatek vise nebo informací způsobil, že tato politika byla zavedena současně se začínající recesí v USA. Souhrn restriktivní měnové politiky a recese měl za důsledek existující problémy růstu v Evropě.

Maastrichtský scénář však může zahrnovat také postupné prvky, např. kdyby silné ekonomiky (SRN a Francie) zavedly Maastrichtské dohody a využívaly by volný obchod s ostatními zeměmi, vznikla by situace "více-rychlostního" ekonomického rozvoje v Evropě, která by mohla zkomplikovat možnost jednotného postupu k sjednocení.

Další možný scénář je v pokračování **jednotného trhu**, jehož statický vliv na HDP Evropy byl odhadován na 4,5 % ročního růstu a dynamický vliv na dvojnásobek. Předpokládá se tiché opuštění přechodných opatření Maastrichtských dohod (monetární unie) a přenechání ekonomického sjednocení mechanismům trhu a sociálnímu sjednocení, které eventuálně vyústí v monetární unii. Tento scénář je podobný předešlému, ale počítá s podstatně delším obdobím.

Třetí možný scénář počítá s vytvořením "**rozvojového pásu**", který by byl vytvořen propojením jižní a východní Evropy do společného ekonomického prostoru, který by z jihu obepínal nové centrum představované Německem (popřípadě Francií). Předpokladem tohoto scénáře je podpora rozvojového pásu základními dohodami v klíčových oblastech týkajících se oběhu primárních faktorů výroby a služeb, jakož i politiky difúze technologií a průmyslu z centra na periferii EU. Tímto procesem však tento scénář může mít tendenci vyústit v monokulturní společnost hledající uniformitu pomocí difúze dominantních systémů z centra.

Další možností by mohl být scénář "**rozdílnosti (diversity)**", pluralitní kultury, životního stylu, institucí atd., který má v Evropě historické kořeny a který by jí mohl pomoci získat dominantní pozici ve světě a také schopnost řešit světové problémy a navrhovat světové organizace řízené multi-kulturními hodnotami. Scénář není vyjádřením současných tendencí v Evropě, kde naopak dochází k postupné ztrátě diversity ve spotřebě, výrobě a v systémech ovládajících ekonomický a sociální rozvoj (energetika, doprava, zdravotnictví, policie atd.).

Celkově lze říci, že velmi pravděpodobně do r. 2005 se EU může stát:

- největší ekonomickou velmocí co do velikosti vnitřního trhu (obyvatelstvo a kupní síla),
- prototypem budoucí světové ekonomiky s fungujícím trhem zboží, služeb a výrobních faktorů a pravidly demokratické vlády, který by mohl sloužit jako vzor pro anti-nacionalisticky laděné světové společenství.

Pro uskutečnění této vise je však nutné přijmout jistá opatření:

- ve velmi krátké době skončit proces silového monetaristického sjednocení, který jak se zdá ohrožuje již samé základy skutečného sjednocení a soustředit se na jednotný trh,
- v krátké době vytvořit proces volného připojení méně vyvinutých zemí Evropy k jednotnému trhu, který by byl doprovázen vědomou politikou společného rozvoje,
- ve střednědobém horizontu nutno usnadnit možnost různorodé produkce, spotřeby a systémů, jako nositele soutěživosti evropských území (regionů, ne nutně států).

Očekává se, že v rámci těchto strategií založených na podpoře trhu a investic, podniky znovu najdou elán, který momentálně ztratily v monetárních a finančních zákrutách Maastrichtu.

Vědecko-technická kapacita zemí střední a východní Evropy ve srovnání se světem

Země SVE mají zvláštní charakteristiku, což platilo před pádem komunismu a platí to zatím dodnes. Je to dáno tím, že některé socio-ekonomické parametry mají horší než řada rozvojových zemí (infrastrukturu), zatímco jiné mají srovnatelné s rozvinutými. Tak například ve zdravotní péči ČSFR a Maďarsko měly 280–310 obyvatel na lékaře, zatímco rozvojové země v horní polovině středního příjmu měly 1 220 obyvatel na lékaře. Také úmrtnost nemluvňat byla třetinová [Dunning 1993]. Poněkud podobná situace je v nákladech věnovaných

na výzkum a vývoj a ve vzdělanosti obyvatelstva. Tyto parametry jsou velmi důležité pro odhad srovnatelné, absorpční schopnosti nových technologií a inovací.

Podrobnější údaje ukazují [Radoševič 1993], že v zemích SVE je podíl středoškoláků v mladé populaci nižší o 10–20 % než v rozvinutých zemích a stejným dílem je vyšší než v chudých zemích Asie (např. Malasie) nebo Latinské Ameriky (Brazílie, Peru). Jižní Korea však má vyšší podíl středoškoláků než mají země SVE (kromě Rumunska). Tato globální pozice se v 80tých letech zhoršila, protože země dříve rozvojové výrazně zvyšují vzdělanost svého obyvatelstva.

Na univerzitní úrovni je pozice zemí SVE horší. Podíl vysokoškoláků v mladých ročnících je prakticky za většinou zemí, je horší než v Latinské Americe a v méně vyvinuté části Evropy (Portugalsko, Irsko, Španělsko). Posledních 20 let země SVE měly nejnižší přírůstky podílu vysokoškoláků a pozoruhodné je, že nejnižší přírůstek podílu vysokoškoláků byl zaznamenán v Maďarsku, ČSFR a v Polsku. Lze říci, že na počátku 70tých let SVE vycházela se světového srovnání lépe než na konci 80tých let. Co se týká středoškolsky vzdělaných lidí, je nyní SVE na lepší úrovni než Latinská Amerika a v podílu vysokoškolsky vzdělaných je na úrovni Latinské Ameriky. Vzdělanost je přitom pokládána za "náhradní" ukazatel schopnosti společnosti absorbovat společenské a průmyslové inovace.

Výzkum a vývoj

Pro mezinárodní srovnání by bylo možno uvést celkový počet pracovníků ve výzkumu a vývoji a objem finančních prostředků věnovaných na tuto činnost v minulosti. Bylo by to však zavádějící, protože dle minulé metodiky řada pomocných útvarů (normalizace, VTEI) byla zahrnuta do výzkumné základny a tím by vznikl obraz přeceňující pozici výzkumu a vývoje v zemích SVE.

Významné je, že rychlost přírůstu vědců a inženýrů ve výzkumu byla poloviční v porovnání s většinou zemí (méně vyvinuté země v EU, Latinská Amerika). V Jižní Koreji byl přírůstek vědců a inženýrů třikrát větší. Zde je nutno vzít také v úvahu různé výchozí pozice zemí. Srovnatelné celkové náklady na výzkum a vývoj v zemích SVE (na základě kupní síly) ukazují, že v 80tých letech byly dvakrát vyšší než ve Španělsku a v Irsku a čtyřikrát vyšší než v Řecku a Portugalsku. Typický je průběh pro Maďarsko – prakticky žádný růst nákladů v 80tých letech a na konci dalšího desetiletí ostrý pokles, čímž se země SVE dostaly mezi skupinu zemí s nižšími náklady na V a V (jako podíl nákladů na V a V na HDP). Nicméně v relativních nákladech (na obyvatele) země SVE byly nad méně vyvinutými zeměmi EU (v roce 1989).

Z tohoto srovnání nám vyplývá jistá inkonsistence minulých strategií technického rozvoje. Relativně lépe podporovaná výzkumná základna musela "čelit" hůře vybavené výrobní základně (se srovnatelně menší vzdělaností a tudíž menší absorpční schopností). K tomu nutno připočíst negativní důsledky monopolního postavení tradičního průmyslu a jejího silného "lobby" jakož i důsledky autarkie a vyjde nám rozluštění jedné záhady býv. socialistických zemí, že při vyšších srovnatelných parametrech vědecké základny byla inovace v průmyslu nižší než ve srovnatelných zemích. Tuto hypotézu podporuje také skutečnost, že citační index zemí SVE je srovnatelný s méně vyvinutými zeměmi EU, ale je daleko před východoasijskými zeměmi [Science Watch 1993]. Ovšem vzhledem k nákladům na V a V v SVE by se předpokládala vyšší produktivita (měřeno citačním indexem). Nižší produktivita výzkumné základny má řadu příčin, ale autarkické prostředí (mezinárodní izolace) může být nejvýznamnější. Nakonec dle amerických patentů udělených zemím SVE, tyto země jsou na stejné úrovni nebo lepší než méně vyvinuté země EU. V každém případě tyto údaje ukazují, že V a V základna v ČR představuje důležitý kapitál, který je vzhledem k potřebám budoucího rozvoje nutno zachovat.

Tato kusá analýza ukazuje, že absorpční kapacita našeho průmyslu a společnosti jako celku měřená vzdělaností obyvatelstva a parametry výzkumu a vývoje, i když není srovnatelná s předními zeměmi EU, je v řadě parametrů lepší než méně rozvinuté země EU. Z těchto důvodů vyplývá jednoznačně nutnost udržet tyto parametry (krátkodobý cíl) a připravit program dalšího zvyšování vzdělanosti. Je totiž mimo jakoukoliv pochybnost, že ve světě kde se kapitál pohybuje rychlostí elektronů a nová technika se rychle prosazuje do světového hospodářství, žádný národ nemůže zůstat bohatý a ekonomicky mocný, když jeho lid bude hloupější než lid ostatních zemí [Cohen 1993].

Literatura:

Cohen, Stephen C., 1993: Geo-Economics: Lessons from America's Mistakes, In: Martin Carnoy et al.: "The New Global Economy in the Information Age" Reflections on our Changing World, The Pennsylvania State University Press, p. 259–271

Dunning J. H., 1993: The Prospect for Foreign Direct Investment in Eastern Europe, In: "Foreign Investment in Central and Eastern Europe": Artisien P. et al. (Ed), St. Martin's Press, Inc., New York, p. 16–33

Fukuyama F. 1992: The End of History and the Last Man: London, Hamish Hamilton

Gintis H., 1992: New Economic Rules of the Game Challenge, September-October, p. 47–53

Hagedoorn J., 1993: "Strategic Technology Partnering and International Corporate Strategies" in European Competitives: Huges K. S. (Ed.), Cambridge University Press

Held D., 1993: Democracy: Past, Present and Possible Futures, Alternatives 18, Num. 3, Summer, p. 259–271

Hingel A. J., 1993: Note on "A New Model of European Development" Innovation, Technological Development and Network-led Integration, FOP 361-EN, Commission of the European Communities

Krelle W. (Ed.), 1989: The Future of the World Economy. Economic Growth and Structural Change. Springer Verlag

Radosevic S., 1993: Eastern European Science and Technology Capabilities during the Transition: A Provisional Assessment of Effects and Prospects, Background paper for the conference "The Role of Science and Technology Policy in Economic Transformation Programs with Particular Regards to East-Central Europe and the Former Soviet Union", Lyon, 10.–11. December 1993

Toffler A. 1990: Power Shift, Knowledge, Wealth and Violence at the 21st Century, Bantam Books, New York, p. 438

Světová ekonomika, globalizace a formační krize

Stanislav Heczko

Príspevek rozvíjí předchozí texty a byl přednesen na semináři „Práce, kapitál a inovace v soudobé globalizované realitě“ 4. 2. 2008. Jde o další pracovní materiál výzkumného a řešitelského týmu Charakter globálního kapitalismu obecně i v ČR, jeho vnitřní rozpory a možnosti překonání. Ekologické hrozby, budoucnost křesťanství v Evropě či tzv. jezdce Apokalypsy upřesňuje S. Heczko v rozhovoru „Žijeme nad možností planety...“, který přinesly Perspektivy (Příloha Katolického týdeníku č. 5/2008, 29. ledna – 4. února 2008).

Vyhlídky světové ekonomiky v současné době nevypadají nijak růžově. **Hrozeb a nejistot je příliš mnoho:**

- po dlouhém období poklesu **cen surovin rostou**, týká se to cen zlata, mědi, stříbra, platiny, niklu a zejména ropy (ta nedávno dosáhla rekordních výšek), v letech 2008 – 2016 má vrcholit těžba ropy a pak by mělo množství vytěžené ropy již jen klesat (ropný vrchol či ropný zlom);
- hypoteční krize, která začal v USA v srpnu 2006, se časem přesunula na úvěrové trhy; následně americké, asijské i evropské burzy zaznamenaly rekordní poklesy, ztráty amerických a evropských bank jsou značné a předpokládá se, že dále porostou; **finanční krize** tak zdaleka není zažehnána, což ohrožuje růst světového hospodářství;
- americká ekonomika se ocitla **na pokraji recese**, přijatý balík stimulů na podporu ekonomického růstu v USA se považuje za nedostatečný a tak hrozí zpomalení světové ekonomiky, v mnohém závislé na vývoji ekonomiky americké; v důsledku déletrvajícího znehodnocování USD řada zemí snižuje či uvažuje o snížení podílu amerického dolaru na devizových rezervách země;
- rovněž nastupující **globální klimatické změny** představují hrozbu pro další vývoj světové ekonomiky, do konce tohoto (21.) století hrozí zvýšení průměrné teploty až o 6° C, globální oteplování urychlí tání arktických a antarktických ledovců, čímž hrozí vzestup hladiny moří asi o 1,5 metrů, což ohrožuje asi čtyřicet procent obyvatelstva světa a světové ekonomické infrastruktury, oteplování může vyvolat i katastrofická sucha a velké záplavy, nedostatek potravin (např. nížiny USA, které jsou zásobárnou obilí pro celý svět, by se změnily v zaprášená smetiště) či pitné vody, odumírání rostlinných druhů a zánik lesních porostů;
- celkově prohlubuje se **nerovnoměrný vývoj**, např. klimatické změny postihnou více rozvojové země než země vyspělé, přitom v současné době se z rozvojových zemí hospodářský růst týká pouze některých (zejména Ruska, Číny, Brazílie či Indie), jiných již nikoliv.

Prohlubování nerovnoměrného vývoje se celkově považuje za hlavní znepokojující rys současné páté etapy ve vývoji světové ekonomiky (začátek této páté etapy se zpravidla klade na počátek 90. let 20. století). **Efekty globalizace neúprosně totiž vedou k prohlubování rozdílů mezi zeměmi, hlavně mezi zeměmi bohatými a zeměmi chudými.** Vztah mezi rozvojovými a rozvinutými zeměmi se zaostřuje a v politické rovině se to projevuje jako narůstající rozpor mezi chudým Jihem a bohatým Severem. Tento rozpor bezesporu přispěl ke krachu tzv. Rozvojového kola jednání WTO (v červenci 2006).

Nerovnoměrnost hospodářské a sociálního vývoje rovněž zesiluje **migrační toky**. V současné době je ve světě kolem 200 milionů migrantů (v roce 1993 jich přitom bylo „pouze“ 100 milionů a v roce 2000 pak 175 milionů). Příliv migrantů mimo jiné vede k nárůstu národnosti a rasové nesnášenlivosti, čím přispívá k dalšímu růstu politického napětí ve světě, již tak vyvolávaného prohlubujícími se globálními problémy – tj. problémem

ekologickým, surovinovým, populačním, potravinovým (nutričním), nebyvalým šířením infekcí a drogových závislostí (ve světě více než 200 milionů lidí užívá nezákonné drogy, v České republice je pak 30 200 problémových uživatelů tvrdých drog) či problémem terorismu (Korsika, Čechensko, Kosovo, Izrael, Severní Irsko, muslimský džihád a tzv. válka proti terorismu) atd.

Globální problémy se týkají celé lidské civilizace a jsou řešitelné pouze celosvětovým úsilím. Vznikají hlavně proto, že se lidské civilizaci nedaří nalézt a aplikovat mechanismy, které by tlumily důsledky nerovnovážné závislosti jednotlivých zemí či skupin zemí (čili důsledky tzv. asymetrické formy interdependence). Globální problémy **mohou vést ke globální katastrofě lidstva**, pokud nebudou nějak vhodně a včas řešeny. Týká se to nejen globální války, ale i ostatních problémů (třeba v delším časovém horizontu). O možnostech poměrně rychlé globální smrti lidstva psal u nás již profesor Milan Machovec (1925 – 2003). Vedle hrozby nukleární (jaderné katastrofy či války) je tu podle něho hrozba ekologická, která se neomezuje jen na globální oteplování, ale například i na ubývání pitné vody či čistého vzduchu. Dále je tu hrozba populační, hrozba epidemická či hrozba narkomická spočívající v nebyvalém rozmachu drogových závislostí (včetně alkoholismu a kouření cigaret).

Narůst sociálního a politického napětí jako by vytvářel vhodné kulisy pro nejrůznější katastrofy apokalyptického charakteru (válku, hlad či mor). V úvahu nutno vzít **provázanost jednotlivých hrozeb a problémů**. To je zřejmé např. u epidemické hrozby ve vztahu ke globálnímu oteplování, kdy globální oteplování vede jednak ke ztrátě účinnosti imunitního systému, jednak ke snižování účinnosti očkovacích preparátů. Od sedmdesátých let dvacátého století se objevilo třicet devět nových infekčních nemocí (např. horečka ebola, marburg či nipah) a došlo i k návratu tradičních infekčních chorob jako je cholera, žlutá zimnice, meningokokové infekce, tuberkulóza, tyfus či malárie. Nedávno Světová zdravotnická organizace uvedla, že ještě nikdy se tolik nešířily infekční nemoci v dějinách lidstva jako v současné době. To je dáno i rostoucí propojeností v důsledku současné globalizace. Stačí přeletět letadlem a už se nebezpečná infekce přenesla (např. SARS) někam jinam. Případná pandemie by se tak mohla celosvětově rozšířit během několika hodin. Zkrátka proces globalizace má i svá nemalá zdravotní rizika.

Všechny tyto hrozby, rizika či rostoucí celkové sociální a politické napětí podle mne souvisí s tím, že prožíváme **tzv. formační krizi** vázanou na dobíhání dlouhé deprese v rámci IV. dlouhodobého hospodářského Kondratěvova cyklu. Formační krize spjaté s předchozími dlouhodobými hospodářskými cykly přinesly v minulosti s sebou prosazení nové formy moderní průmyslové společnosti, nového produkčního řádu a nového technologického stylu, jehož další rozvoj pak nesl následující dlouhou expanzi a přinášel i novou prosperitu (viz např. formační krize let 1848, 1896, 1939 – 1945). Právě sociální revoluce, velké (systémové) války, politické převraty či jiná společenská kataklyzmata spjatá s formačními krizemi umožnily „kvantitě přerůst v novou kvalitu“. Rozvojové impulsy nového produkčního řádu se však časem vyčerpají a jeho krize koncem příslušné dlouhé expanze přinášejí nutnost začít opět s hledáním nových forem společenského a ekonomického života. Vznikají tzv. otevírací krize (vázané na době dlouhé expanze), které nastolují (otevívají) nové otázky a úkoly (např. otevírací krize let 1871, 1917 či 1968).

Vraťme se však k formačním krizím. Zdá se, že každá formační krize má svoji určitou **předehru**, např. předehrou předchozí formační krize spjaté s druhou světovou válkou (1939 – 1945) byla pravděpodobně první světová hospodářská krize čili Velká deprese let 1929 – 1933. Samotná druhá světová válka pak představovala **zlom či vyvrcholení formační krize**. Délka tehdejší formační krize včetně tzv. předehry činila tedy 16 let (od roku 1929 do roku 1945).

Pro naše prognostické úvahy je důležité určit, kdy vlastně začala formační krize (resp. její předehra) spjatá s doběhem současného dlouhodobého hospodářského Kondratěvova cyklu. Jako možná data připadají podle mého názoru v úvahu následující léta:

- rok 1989 (počátek politických změn ve střední a východní Evropě),
- rok 1991 (rozpad SSSR) a
- rok 1998 (asijská finanční krize).

Osobně bych se přiklonil **k roku 1998**, neboť rozpad světové socialistické soustavy (v letech 1989 – 1991) ekonomicky prospěl vyspělým kapitalistickým zemím a tím oddálil příchod formační krize. Pokud k onomu roku 1998 přičteme 16 let (pravděpodobná délka předchozí formační krize, a to včetně předehry), dostaneme se k roku 2014 jako možnému konci současné formační krize a počátku tolik očekávaného nástupu pátého dlouhodobého Kondratěvova cyklu (Kondratěvův dlouhodobý hospodářský cyklus začíná podobně jako ostatní ekonomické cykly fází expanze, v našem případě tedy fází tzv. dlouhé expanze).

Současná formační krize může ale být delší než oněch 16 let, neboť nejde jen o nástup nové formy moderní průmyslové společnosti, nového produkčního řádu či nového technologického stylu. Snad prožíváme formační krizi rodící se globální občanské a informační společnosti 3. vlny (v rámci tzv. velkých vln manželů Tofflerových), kterou bude již možné plně charakterizovat jako společnost postindustriální a postmoderní – **ve smyslu překonání industriálního řádu a moderny v průběhu druhé poloviny 21. století**. Současná čtvrtá technologická revoluce (tedy informační revoluce) tak vytváří předpoklady pro **uzavření celé industriální epochy lidstva**.

Každopádně asi žijeme v období předehty ke zlomu či vyvrcholení formační krize vázané na doběh IV. dlouhodobého hospodářského Kondratěvova cyklu. Zatím není jasné, s jakým společenských kataklyzmatem bude spjat (spjato) tento zlom (toto vyvrcholení) současné formační krize. Půjde o válku, hlad či mor? Nebo dokonce o vše dohromady, jak prorokuje novozákonní biblická kniha Zjevení sv. Jana čili Apokalypsa? Máme se zkrátka na co těšit... Mnohé problémy současnosti (např. ty globální) mají chronický charakter, ale pod vlivem nějaké konkrétní události se mohou stát akutními a být velmi rozsáhlé. Rozpory nemilosrdně narůstají, ale nelze přesně odhadnout, kdy se vyhrtí. Ale myslím, že většinu nastíněných problémů bude nutno vyřešit ještě v rámci tohoto (21.) století.

Strategie vzdělávacích programů pro personál veřejné správy

Jaroslav Šetek

„Produktivní se stávají znalosti teprve tehdy, když jsou spojeny a tvoří ucelené poznání. Posláním personálního managementu každé organizace je umožňovat právě tuto integraci.“

Uvedená citace dokazuje, že otázky spojené se vzdělávacím procesem personálu státní správě jsou z jednou z klíčových strategických oblastí personální politiky a výstavby. To proto, že instituce státní správy jako organizace založená na informacích a znalostech vyžadují, aby každý z pracovníků přijímal odpovědnost za své cíle, svůj přínos k jejich plnění a samozřejmě i za své chování. Každé poznání, získané ve vzdělávacím procesu se prověřuje činy.

Společenská poptávka po vzdělávacích programech

Vzdělávací programy v každé společnosti obsahují stanovení cílů a cest jejich dosažení. Bývají formulovány sociální skupinou, hnutím, politickou stranou, firmou, státním orgánem či jinou institucí. Vzdělávací programy jsou výrazem cílového zaměření aktivit sociálních aktérů a potřeby stimulace, koordinace a vyhodnocování důsledků realizace těchto aktivit.

V totalitním politickém systému mají vzdělávací programy podobu soustav příkazů a častých opatření často direktivního charakteru ve vztahu k hierarchicky nižším organizačním článkům.

V demokratických politických systémech mívá formulace cílů charakter doporučení a jako prostředků k jejich dosahování se užívá nepřímá stimulace, tj. morální, organizační či finanční podpory příslušných aktivit. Každému vzdělávacímu programu by měla předcházet:

- * zevrubná analýza problémů, konsensus tvůrců vzdělávacích programů o prioritách a vhodných způsobech realizace zvolených cílů,
- * analýza realizace zvolených cílů,
- * analýza rentability, tj. poměru nákladů a přínosů realizace programu,
- * odhad jeho přijatelnosti pro dotčenou populaci.

Výchozí filozofie a mechanismy fungování

Ve vyspělých tržních ekonomikách věnují úspěšné firmy, ale i orgány veřejné správy značnou pozornost dimenzi lidského faktoru. Tomu odpovídá i interdisciplinární přístup společensko-vědních oborů s technickými obory. Tímto přístupem se vytvořily oboru orientované na lidské zdroje, jejich motivaci a profesní růst. K těmto oborům se řadí personální management, personální marketing, public relations a andragogika. Od 80. let přístup těchto oborů značně akceleruje, neboť vypracované jejich vypracované systémy se efektivně osvědčily.

Stejně tak vzdělávací proces ve veřejné správě se neobejde bez aplikace odpovídajících manažerských metod, které nachází své opodstatnění nejen v ekonomické ale i mezilidské dimenzi. Z tohoto důvodu je nezbytné vytvořit patřičné koncepční materiály za účelem efektivního využívání všech zdrojů pro zabezpečení vzdělávacího procesu ve státní správě a to na základě interdisciplinárního přístupu humanitních věd a kybernetiky, kdy se vytvoří patřičná manažerská strategie, která může působit na lidský činitel za účelem:

- efektivního využívání disponibilních zdrojů v rámci zabezpečení vzdělávacích programů,
- zavedení metod personálního marketingu při rekrutaci lektorů a pracovníků na zabezpečení organizačně metodické činnosti státní správy,

- aplikací metod marketingu ve vzdělávacích programech institucí státní správy.

Konečným cílem zvolené koncepce státní správy bude orientace vzdělávacích programů na požadovanou kvalitu lidských zdrojů, které působí na kvalitativně vyšší úrovni ve státní správě, kde je věnována zvýšená pozornost na vytváření image. Z tohoto důvodu je nezbytné koncepční politiku státní správy zavést orientaci vzdělávání na mezilidské vztahy a odpovědnosti za efektivní využívání disponibilních zdrojů státní správy.

Fungování, organizace a management vzdělávacích programů institucí státní správy

Základním nástroj pro organizaci a řízení musí vycházet ze zavedení aplikace metod systému plánování a rozpočtování v podmínkách státní správy. Uceleně provázaný systém plánování a rozpočtování musí vystupovat jako soubor dokumentů, procedur, vztahů, informací, kontrolních opatření a technologických prostředků, využívaný na vrcholové úrovni managementu státní správy k transparentní racionální alokaci zdrojů, přípravě výchozích plánovacích dokumentů v oblasti rozvoje a zabezpečení činností státní správy a ke zpracování požadavků v oblasti návrhu jednotlivých kapitol státního rozpočtu orgánů státní správy.

Mezi základní charakteristiky pro zavedení uceleně provázaného systému do státní správy patří:

- a) alokace zdrojů institucí státní správy musí být vázána na komplexně pojaté jeho potřeby - tj. pokrytí požadavků na akreditované vzdělávací programy podle stupňů pro dané cílové skupiny,
- b) zdroje se primárně alokují v určené struktuře vzdělávacích programů, účelově sestavené jako zobrazení subjektů, realizujících činnosti, nutné na pokrytí poptávky po vzdělání cílových skupin,
- c) stanovení tří časových horizontů (dlouhodobý, střednědobý, krátkodobý) s každoročním klouzavým posunem, na tyto časové horizonty musí odpovídat uceleně provázaný systém plánování a rozpočtování,
- d) za hlavní kritérium výběru optimální varianty alokace zdrojů na zabezpečení vzdělávacích programů se musí stát poměr užítka v pokrytí potřeb na vzdělávací programy a celkovými finančními výdaji státní správy,
- e) v rámci uceleně provázaných fází plánování a rozpočtování se musí vytvářet dlouhodobé a střednědobé plány, umožňující dlouhodobý vyvážený rozvoj státní správy,
- f) návrh bilance rozpočtu státní správy na jednotlivé roky musí transparentně zdůvodnit opodstatněnost finančních výdajů a následně efektivní rozdělení zdrojů, řízení a kontrolu zdrojových toků v organizační struktuře státní správy.

Hlavním cílem, který lze očekávat od aplikace systému plánování a rozpočtování do podmínek mechanismu fungování státní správy je vytvoření podmínek pro zabezpečení dlouhodobé efektivní transparentní využívání zdrojů na pokrytí potřeb při respektování daných zdrojových omezení. Ucelený systém plánování a rozpočtování musí být rozdělen mezi dvě fáze:

- 1) Za fázi plánování musí být na základě aplikace metod komparace a analýzy, včetně užití technologií public relations vyhodnoceny:
 - vzdělávací programy v systémového okolí institucí státní správy (programy vysokých škol a vzdělávacích institucí).
 - vyhodnocení potřeb na vzdělávací programy pro státní správu,
 - disponibilní zdroje a reálný stav potenciálu státní správy,
 - legislativní normy a vládní usnesení.

Výše uvedené faktory vystupují jako vstupní dokumenty na zajištění vzdělávacích projektů v působnosti institucí státní správy za časový horizont 5 let. Výsledkem fáze plánování musí být stanovení zdrojově pokrytých specifických vzdělávacích programů institucí státní správy, které se po jednotlivých letech aktualizují.
- 2) Za fázi rozpočtování se realizuje finanční ohodnocení zdrojů, rozdělení výdajů za organizační struktury státní správy, zpracování návrhu rozpočtu za časový horizont 1 roku.

Okolí systému plánování rozpočtování zabezpečení vzdělávacích programů státní správy je tvořeno:

a) za strategickou část

- státní politika a legislativa za oblast za oblast celoživotního vzdělávání,
- požadavky mezinárodních standardů na vzdělávací programy,
- kapitoly státního rozpočtu institucí státní správy v České republice,
- mezinárodní aspekty - integrace České republiky do Evropské Unie, apod.

b) za zdrojovou část

- disponibilní zdroje státní správy,
- akviziční proces na pořízení materiálu, techniky a informačních technologií,

- aplikace získaných vědeckých poznatků,
- aplikace finančního sponzoringu na vzdělávací programy.

c) za exekutivní část řízení zdrojů:

- rozpis finančních výdajů za jednotlivá časová období,
- reálné zdrojové toky,
- reálný stav a vývoj státní správy.

Možné aplikace vzdělávacích metod pro pracovníky státní správy

Moderní pracovní činnost pracovníka ve státní správě není samoúčelná, módní záležitost, neúčelně (z hlediska společenského a občanského) spotřebovávající zdroje, ale účelný, praktický, transparentní systém specifických manažerských aktivit, reflektující potřeby státu a určujících jejich efektivní řešení. Vzhledem k tomu, že jak potřeby, tak disponibilní opatření i zdroje mají komplexní a dynamický charakter, musí moderní pracovník státní správy vykazovat zřetelné atributy komplexnosti, dynamiky a flexibility. K plnění této funkce není nutno zdůrazňovat úlohu a význam získaných informací ve vědeckých pracích. Vědecká práce musí zaujímat správnou pozici, nebýt ani od praxe odtržena, ani být praxí determinována, vláčena nebo trpěna za nutné zlo. V personální a vzdělávací politice k zaměstnancům státní správy, stejně jako v jiných oblastech, by vědecká práce měla být orientována do třech hlavních směrnic:

- komplexní řešení dlouhodobých, zásadních otázek vzniku, vývoje a důsledků řešení potřeb státu,
- operativní součinnost s výkonnými složkami, vědecká analytická podpora při řešení konkrétních aktuálních problémů,
- rozvoj, pěstování a výuka společenskovedních disciplín.

Výše uvedené faktory zdůrazňují požadovanou kvalitu lidských zdrojů ve státní správě. Avšak velký podíl sehrává i míra profesionalismu, kterou je nutné chápat nikoliv jako pracovní právní vztah, ale jako přístup k práci, založený na odborné připravenosti a potřebné úrovni psychických a morálních vlastností.

Odborná připravenost pracovníka ve státní správě znamená zvládnutí a schopnost využívání znalostí zejména (v přiměřeném rozsahu podle pracovního zařazení) v následujících okruzích:

- teorie managementu a plánování, systémová analýza a syntéza, operační výzkum, systémové inženýrství, teorie grafů, síťová analýza,
- informatika a informační technologie,
- teorie krizových situací, analýza rizik, teorie katastrof, teorie konfliktů, teorie her, modelování,
- plánování a zabezpečení operací krizového managementu,
- ekonomické metody hodnocení užítka a nákladů, ekonomické optimalizace,
- společenské vědy - psychologie, sociologie, politologie, historie, etika a její součást - deontologie (věda o profesní etice),
- znalosti základních legislativních norem nezbytných pro výkon poslání pracovníka státní správy,
- znalosti problematiky integrace do Evropské unie a struktur NATO,
- jazykové znalosti (především jazyky užívané v rámci Evropské unie - angličtina a francouzština).

Závěr

Z hlediska sociologického a politologického přístupu je nezbytné přistupovat a rozšiřovat ekonomickou teorii kapitálu o formy vztahů k určitým hodnotám či sociálním skupinám. Při úvahách o struktuře sociálního systému, její reprodukci, o životních šancích jedinců se střetáváme s užitím termínu „kapitál“, který označuje vlastnictví a s ním spojenou dispozici hodnotami, které umožňují udržování a získávání všech sociálních pozic. Zásluhou o přispění na širším pojetí termínu „kapitál“ lze připsat francouzskému sociologovi Pierru Boudieuovi. Ze sociologického přístupu problematiky sociální mobility se často tvrdí, že ve vyspělých zemích, kde je hlavním modelem nukleární rodina, funguje jako hlavní mechanismus zařazování do zaměstnaneckých pozic, vzdělání, přičemž vyšší vzdělání umožňuje zaujetí vyšší zaměstnanecké pozice. Při použití termínu kapitál, je dosažení vyšší pozice v zaměstnání závislé na tzv. „kulturním kapitálu“, který představuje určitou sumarizaci vědění, vzdělání, poznávacích schopností, naučených sociálních dovednostech a kulturnostech a kulturnosti.

Pro obsazení či udržení řady pozic je nezbytný také sociální kapitál, reprezentující vztahy jedince a jeho rodiny. Jedná se vlastně o systém účelových formálních a neformálních vazeb. Specifickou formou sociálního kapitálu je politický kapitál, který zajišťuje síť užitečných vazeb prostřednictvím politických struktur.

Ještě před vznikem teoretické koncepce lidského a společenského kapitálu vznikl teoretický přístup, který již tuto koncepci potvrdil. Jedná se o teorii manažerského řádu „či manažerské revoluce“¹, která se začala vytvářet již ve 30. letech 20. století, první její záměr snad již položil R. Hilferding. Teoretickým evangeliem se stala práce Američana Jamese Burnhama, který v roce 1941 vydal práci *Revoluce manažerů*, ve které se přímo hovoří o revoluci, v jejímž důsledku přešla moc z vlastníka kapitálu do rukou odborníků. Důvodem přechodu moci z vlastníka kapitálu na manažera v sociální pozici zaměstnance vlastníka kapitálu jsou získané znalosti ze vzdělávacího procesu, návyky a celková kvalifikační úroveň manažera, který tedy disponuje nehmotným kapitálem - kterému po následujícím výkladu můžeme doložit přívlastek „lidský“.

Teorie lidského kapitálu je položena na investicích do lidských zdrojů při vytváření kvalifikace, do upevňování zdraví (zdravotní péče a prevence) a do informací o trhu práce při vyhledávání pracovních míst. Za duchovního otce teorie lidského kapitálu je považován profesor Milton Friedman, který diferencoval bohatství na lidský a nikoli-lidský kapitál. Uvedenou teorii rozvinul v souvislosti s postavením lidské práce v ekonomice a jejího vlivu na poptávku po penězích. Teorie je postavena na analýze kvalitativních aspektů lidské práce jako jednoho z výrobních faktorů. Tuto teorii v rámci chicagské školy rozpracovali zejména Gary S. Becker a Theodor William Schultz. Teoretický koncept lidského kapitálu je u Milтона Friedmana založen na tvrzení, že nositelé prodávají práci na trhu a dostávají mzdu či plat, jehož výše je závislá na velikosti investic do lidského kapitálu nebo na schopnostech a návycích, které nositelé práce zdědili nebo si osvojili. Theodor William Schultz je považován za prvního badatele, který systemizoval analýzu investic do vzdělání, definoval a zaměřil výši „edukačního kapitálu“ jako kumulovaného úhrnu do vzdělání.

Becker je dosud prvním teoretikem, který nejdále rozpracoval teorii lidského kapitálu a rozvinul ji o interakci se společenským kapitálem. Uvedená teoretická interakce dvou výše uvedených kapitálů je propracována přes teorie preferencí [1], kde pokládá chování lidí v ekonomické dimenzi, ale i mimo ni za racionální a předpokládá, že každý jedinec maximalizuje svůj užitek konzistentním způsobem, že zvažuje při svém rozhodování dopad svých osobních aktivit na užitky, a to jak na užitky současné, tak na užitky budoucí. Teorie preferencí stojí na základech teorie osobního a společenského kapitálu. Osobní kapitál je širší oproti vlastněným hmotným statkům. Jeho zvyšování znamená i zvyšování nehmotného majetku (vzdělání, zdraví, vlastní a převzaté zkušenosti, zvyky a návyky). Právě teoretický přístup ke koncepci osobního kapitálu napomáhá rozšířit neoklasické modely o rozhodování se o spotřebě využitím disponibilního důchodu. Becker zdůrazňuje, že specifickým znakem osobního kapitálu je, že na rozdíl od běžného kapitálu uloženého v akciích či v pozemcích není možný jeho prodej, nýbrž jej lze využít k lepší ceně vlastní práce.

Společenský kapitál podle Beckerovy teorie svoji preferencí charakterizuje vliv společenského prostředí na motivování jedince v konkrétním sociálním systému. Potřeba jedince úcty, uznání, prestiže od okolí je vlastní všem lidem. Jedinec ve společnosti má sklony napodobovat minulé a současné jednání členů relevantní sociální skupiny, aby získal úctu a uznání od členů z některých sociálních systémů - rodiny, spolupracovníků, odborné veřejnosti. To je vliv na ekonomické vzorce chování. Stejně jako lidský - osobní kapitál představuje společenský kapitál užítí důchodu individua. Na rozdíl od investice do lidského - osobního kapitálu představuje spotřební substitut, má investice do společenského kapitálu charakter komplexu ke spotřebě hmotných statků. K získání prestiže podle Beckera se musí spotřebovávat pouze jen společensky - v dané sociální skupině posvěcené komodity.

Zdroje:

[1] Becker, G. S.: *Accounting for Tastes*. Harvard University Press 1966. Český překlad Becker, G. S.: *Teorie preferencí*. Liberální institut a Grada, Praha 1997

[2] Hlaváček, J.: *Mikroekonomie sounáležitosti se společenstvím*. Univerzita Karlova v Praze, nakladatelství Karolinum, 1999

[3] Zielenc, J.: *Přehled moderních teorií organizace*. Ekonomický ústav ČSAV, Praha 1988

Kafeteria plán – systém volitelných benefitů

Patrik Kajzar, Martina Kozubková

Annotation:

Today's workforce has come to expect a comprehensive benefits plan as part of overall compensation. Cafeteria Plans make it easy for the employer to present attractive benefits options to their company's prospective talent. They are called "cafeteria plans" because they allow employees to pick and choose from a selection of different benefits, just like in a buffet-style cafeteria. But while a cafeteria plan offers the employee a well-balanced choice of benefits, it also helps the employer save.

¹ Název pochází z anglického termínu „manager“, česky - vedoucí, správce, ředitel

Anotace:

Dnešní pracovní síla očekává komplexní poskytování benefitů jako součást celkové odměny. Kafeteria plán pomáhá zaměstnavatelům představit atraktivní možnosti výběru výhod, pro budoucí nadané zaměstnance. Tyto výhody se nazývají „kafeteria systém“, protože umožňují zaměstnancům si vybrat z různých druhů benefitů. Pracovník je svobodný v rozhodování, jak použije přiznanou částku a jak si přitom zhodnotí informace, které se ho týkají. Zatímco kafeteria systém nabízí zaměstnancům vyvážený výběr výhod, posiluje jeho osobní odpovědnost a může pozitivně působit na aktivizaci pracovníka, aby se zajímal o mechanismy řízení ve firmě a výsledky hospodaření, zaměstnavatelům pomáhá ušetřit.

Klíčové slova:

Kafeteria systém, benefity, výhody a nevýhody pro zaměstnance a zaměstnavatele.

1. Úvod

Stále více firem se potýká s vysokou fluktuací zaměstnanců, která představuje pro firmu problém nejen z hlediska odlivu kvalitních pracovníků, ale také znamená značnou finanční zátěž, protože fenomén fluktuace s sebou nese nutnost dalších investic do nových zaměstnanců, mezi které patří např. zapracování, školení a další nákladné vzdělávací akce. Mezi zaměstnavateli, kteří si chtějí udržet kvalitní pracovníky, tak stále stoupá trend nabízet vedle klasické mzdy ještě jakýsi "druhý příjem", který se pozitivně odráží nejen na loajalitu, ale i na motivaci zaměstnanců.

Poměrně dlouhou dobu řada firem u nás využívala k tomu pouze systém fixních benefitů, který je charakteristický tím, že poskytuje všem zaměstnancům bez rozdílu zaměstnanecké výhody typu stravenek nebo penzijního pojištění. I když i fixní benefity představují nadstavbu k platu, řada odborníků se domnívá, že jejich efektivita co se týká stimulace zaměstnanců je nízká. Systém fixních benefitů sebou přináší dva zásadní problémy: nabízené výhody nemusí být zajímavé pro každého zaměstnance a po čase začnou zaměstnanci benefity chápat jako něco, na co mají vždy nárok. Oba tyto vedlejší efekty se samozřejmě negativně odrážejí na stimulaci a následné motivaci zaměstnanců.

2. Podstata a cíle kafeteria systému

Kafeteria systém pochází z USA. Kafeteria systémy jsou typické tím, že umožňují zaměstnancům, aby si čerpali výhody z existující nabídky podle svých potřeb v rámci daného osobního účtu. Účet a nabídky výhod je možné přizpůsobovat individuálně podle postavení a výkonnosti zaměstnance nebo skupinově např. podle věku nebo funkční příslušnosti (např. výroba). Výběr výhod je časově otevřený, to znamená, že zaměstnanec může své výhody periodicky potvrzovat nebo měnit.

Charakteristickými rysy tohoto přístupu je individualizace složek příjmu podle pracovníkových potřeb. Možnost volby požadovaných výhod se periodicky opakuje a nabídka požitků je vícevariantní podle finančních možností firmy a tvůrčí invence těch, kdo systém vytvářejí.

Kafeteria systém si klade za cíl překonat skutečnost, že vždy existují určité limity (např. politické, finanční) pro zvyšování mzdy a že některé skupiny zaměstnanců nepovažují čistý příjem za výrazný podnět k práci. Jeho atraktivita při řízení lidí proto spočívá v tom, že:

- individualizací benefitů si zaměstnanec může vybrat takovou skladbu odměny a požitků, která nejlépe vyhovuje jeho potřebám či jeho aktuální finanční situaci, a zároveň odmítnout takovou, která má pro něho malý význam,
- individuální zaměření personálních nákladů je výhodné tím, že tyto náklady se nemění, protože podnik se nesnaží o jejich navýšení či maximalizaci, ale o jejich optimální rozdělení.

Hlavním cíle zavádění kafeteria systému jsou hlavně ekonomické, jedná se hlavně o snížení fluktuace zaměstnanců, snížení pracovní neschopnosti, zvýšení pracovní spokojenosti, zvýšení atraktivity podniku aj. Podstatným znakem je nahrazení plošného rozdělování benefitů, které nebere ohled na přínos či důležitost zaměstnance pro firmu. Smyslem kafeteria principu je brát ohled na to, že stejné pobídky působí na zaměstnance různě a že nabídnutá hodnota pobídky je vždy spojena se subjektivním hodnocením příjemce pobídky.

Snahou kafeteria systému je přispět k tomu, aby vyslané podněty a tím i žádané účinky pobídky byly příjemce zaznamenány a dosaženy. Ekonomické hledisko je důležité z hlediska optimálního rozložení zdrojů, protože jsou poskytovány jen požitky, které zaměstnanci považují za významné.

3. Koncepce kafeteria systému

Systém kafeteria lze obvykle rozdělit na pět základních oblastí, z nichž lze volit konkrétní nabídky využití firemního příspěvku: finanční služby (jako je například penzijní připojištění, stavební spoření), nadstandardní zdravotní péče, vzdělávání, profesní zázemí a volný čas.

Zaměstnanecké výhody mohou být potom v podstatě uspořádány ve třech různých formách, které odrážejí způsob, jakým zaměstnanci z benefitů volí.

a) **systém jádra:** Jde o to, že benefity jsou rozděleny na dvě hlavní části, a to na pevné jádro, které je pro všechny zaměstnance stejné, a potom na volitelný blok požitků, z nichž zaměstnanci mohou vybírat. *Mezi základní, celoplošné benefity* patří např. stravenky, zdravotní preventivní péče, týden dovolené navíc atd. Co se týká *volitelných benefitů* zde organizace zařazují např. benefity z oblasti sportu, kultury, relaxace, spoření, pojištění atd.

b) **systém alternativního menu:** Princip takového systému tkví v tom, že zaměstnavatel sám rozdělí nabízené benefity do určitých bloků, o kterých je přesvědčený, že odpovídají potřebám jednotlivých skupin zaměstnanců. Pracovníci se pak sami mohou rozhodnout, kterou z nabízených benefitových skupin budou využívat. **Systém** menu představuje pro zaměstnavatele výhodu menší organizační náročnosti a případně i režie. Nevýhodou je však jen malá možnost volby a nízká individualizace benefitů.

c) Poslední možností je potom **takzvaný bufetový systém**, který svým uživatelům nabízí prakticky volný výběr z benefitů, omezený jen výší příspěvku, pro který se zaměstnavatel rozhodne. Obrovskou výhodou takového systému je naprosté odbourání takzvaného příživnického efektu, kdy zaměstnanci čerpají benefity jen proto, že jsou zadarmo, a to i přesto, že o ně ve skutečnosti příliš nestojí, což samozřejmě nemá vliv na motivaci.

Dosud známé modely kafetéria systému ukazují, že v jejich variantnosti se skrývá výrazný pobídkový potenciál. Hlavní důvody jsou v podstatě dány jejich flexibilitou a aspekty individualizace. Odklon od tradičních metod mzdové politiky a snaha o individuálně strukturovaný příjem za vykonanou práci činí z kafetéria systému inovační prvek v odměňování s přitažlivou perspektivou dalšího rozvoje. Jeho efektivní uplatnění je ovšem závislé na kvantifikaci vzájemné převoditelnosti prakticky všech personálních nákladů.

Dalšími předpoklady jeho účinného používání jsou také:

- provádět pravidelně průzkum motivační struktury zaměstnanců,
- sledovat vývoj u konkurence, jaké mzdy a benefity poskytuje,
- aktualizovat nabídku zaměstnaneckých výhod,
- průběžně pracovníky informovat o zaměstnaneckých výhodách, ale také firemních nákladech na ně, aby příjemce těchto požitků lépe pochopil, jakou sociální péči mu zaměstnavatel věnuje.

4. Výhody a nevýhody kafeteria systému

Výhody pro zaměstnavatele:

Efektivní alokace nákladů - Zavedení systému kafeteria předpokládá přidělení určitého množství finančních prostředků každému zaměstnanci, který je následně investuje do těch výhod, které se rozhodne využívat. Výše přidělené částky může vycházet ze mzdy zaměstnance, počtu let u firmy, pracovního zařazení či pravidelného hodnocení jeho výkonu.

Tento systém umožňuje zaměstnavatelům, kteří čelí silné konkurenci a hledají způsoby sledování nákladů, efektivně řídit objem peněz vynaložených na každého zaměstnance. V porovnání se základním systémem výhod může být nabízen i stejný počet benefitů, efektivní alokace nákladů u systému kafeteria však spočívá v podchycení jejich reálné "spotřeby". Zaměstnanci si zas mohou zvolit pouze ty výhody, kterých si nejvíce cení a které nejlépe zužitkují.

Zavedení kafeterie však může být pro zaměstnavatele i nákladnější, neboť absence jakéhokoli omezení při výběru znamená, že veškeré výhody musí být v dostatečné míře k dispozici všem. V tomto směru lze dát přednost takovému systému, kde budou určité výhody omezeny pouze na určité zaměstnance, a nebude tak nezbytné mít vždy k dispozici plnou škálu benefitů pro všechny zaměstnance.

Maximalizace hodnoty - Kromě efektivní alokace nákladů nabízí kafeteria z hlediska podniku i lepší propojení mezi výhodami a podnikovou strategií a maximalizuje hodnotu jak pro zaměstnance, tak pro zaměstnavatele

Řešení přispívá k motivujícímu klimatu na pracovišti tím, jak systém Kafeteria odpovídá potřebám každého jednotlivce - zaměstnanec vybírá, objednáva a čerpá zaměstnavatelem přidělené peníze ve formě bodů pouze na takové benefity, které jsou v souladu s jeho osobními potřebami

Nevýhody pro zaměstnavatele:

Intenzivní komunikace - Kafeteria vyžaduje v první řadě daleko intenzivnější komunikaci se zaměstnanci, což je zásadním předpokladem úspěšné implementace. Zaměstnanci musí být dobře informováni o všech možnostech, které mají k dispozici, aby daný systém mohli skutečně ocenit a v plné míře využít. Investice do kafeterie bez pečlivě připravené komunikační a "prodejní" strategie je plýtváním peněz. Při komunikaci se

zaměstnanci je navíc nezbytné pečlivě zmapovat jejich preference a očekávání a rovněž vzít v úvahu, jaké výhody si s největší pravděpodobností zvolí.

Náročná administrativa a nákladná implementace - Kafeteria je složitější, a tudíž náročnější z hlediska administrativního zajištění a tím často i financí. Zařazením více možností výběru a rozšířením flexibility roste složitost celého procesu včetně výběru a administrace dodavatelů, fakturace, zaměstnanecké obsluhy systému, implementace a řízení. Na druhé straně jde o jednorázovou počáteční investici.

Řada společností odepíše náklady na zavedení systému během dvou či tří let a investice se jim vrátí prostřednictvím úspor, které daný systém přináší.

Flexibilní systémy výhod by měly být považovány za dlouhodobý závazek. Pro usnadnění administrace systému již dnes existují nástroje v podobě intranetových portálů (zaměstnanecká samoobsluha, propojení s účetním a mzdovým systémem...).

Výhody pro zaměstnance:

Svobodná volba - Přestože řada společností nabízí svým zaměstnancům širokou paletu výhod nad rámec mzdy a nad rámec zákona, je přidělení těchto benefitů spojováno především se zahájením pracovního poměru nebo s povýšením.

Kafeteria umožňuje zaměstnancům přizpůsobit si výběr výhod svým potřebám v různých obdobích životního cyklu a rozhodnout se, jak bude jejich balíček odměn vypadat. První takovouto potřebou je nalezení dobrého a uspokojivého pracovního místa. Tato potřeba je brzy nahrazena potřebou dalšího vzdělávání, profesního růstu a osobního rozvoje. Další fází je založení rodiny, která se pojí s potřebou přiměřených pracovních podmínek pro podporu rodinného života. Následující tři fáze souvisí s dětmi a zaměřují se na jejich výchovu, péči a vzdělání. Konečnou fází životního cyklu je příprava na odchod do důchodu a snaha zajistit si srovnatelný životní standard i v neproduktivním období.

Zaměstnanec se stává loajálnější - při respektu preferencí jednotlivců se motivace vnější mění na motivaci vnitřní, tedy zaměstnanec se volbou „samomotivuje“ k čerpání. Využívání takto vybraných benefitů doplňuje vhodně pravidelné finanční odměny. Vnitřně motivovaný zaměstnanec odměňovaný také v souladu s jeho vnitřními hodnotami zrcadlícími se v jeho výběru benefitů setrvává zpravidla u svého zaměstnavatele až 3x delší dobu, než zaměstnanec, který je motivován „zvenku“.

Zaměstnanec získává více za méně – Cafeteria systém objednávání benefitů zefektivňuje jejich nákup díky efektu množstevní slevy u větších odběrech služeb. Individuální objednávka zaměstnance u téhož dodavatele by byla zpravidla realizována v cenách o 10 – 30% vyšších.

Cafeteria podporuje podnikatelský princip a upevňuje v zaměstnancích povědomí o tržních principech nabídky a poptávky, které musí respektovat každý zaměstnavatel. Argumenty pro posilování vzájemného respektu tohoto principu jsou snadno vysvětlitelné: zaměstnanec si uvědomuje, že zaměstnavatel zohledňuje individuální potřeby svých lidí a měl by obdobně hledat cesty, jak poskytovat zákazníkům svého zaměstnavatele služby odpovídající jejich potřebám.

Nevýhody pro zaměstnance:

Nevyužitá možnost svobodné volby - Historický vývoj u nás, během něhož se lidem odepírala možnost svobodné volby, vedl k tomu, že se někteří stále ještě rozhodují velice pomalu a obtížně. Musí-li zaměstnanci rozhodovat sami za sebe, začnou se cítit nejistě, rozhodnutí mají tendenci se vyhýbat a spíše se podrobují většině. Toto chování je patrnější v určitém typu organizací, u některých věkových skupin (starší lidé), popřípadě u nižších pozic.

Pasivita - Pasivita je v Česku běžnou reakcí zaměstnanců na nové situace či situace, se kterými nemají zkušenosti. Pasivní přístup nemusí nezbytně vyjadřovat zklamání, nespokojenost či nepřátelský postoj, ale spíše nejistotu, jak v určitých situacích zareagovat. Vzhledem k tomu, že systém kafeteria od zaměstnanců očekává proaktivní přístup a účast na vlastním výběru výhod, někteří zaměstnavatelé se mohou k jejich zavedení stavět váhavě. Pak je důležité zvýšit komunikaci se zaměstnanci.

5. Závěr

Vzhledem k tomu, že kafeteria systém dosud představuje novinku v personálních systémech, největší zájem o zavedení kafeterie projevují firmy s tradicí špičkových zaměstnavatelů. Bylo by nesprávné se domnívat, že kafeteria je jen výsadou velkých a bohatých zahraničních firem. Stejně dobře může fungovat i v podmínkách menších soukromých podnikatelských subjektů.

Její kouzlo může nalézt právě v její univerzálnosti a velmi širokém spektru produktů, které je v ní možno využít. Podle své velikosti a počtu zaměstnanců by si firma ale měla navolit administrativní systém, který může mít různou kvalitu a samozřejmě i cenu. Při volbě kafeteria systému a jeho správném použití budou mít prospěch obě strany – zaměstnanci i zaměstnavatelé.

Co model kafeteria neumí a nikdy umět nebude, je zastoupit v oblasti motivace dobrého manažera. Bude vždy jen doplňkem a nástrojem managementu, nikoliv jeho alternativou. Jistě ale spojení systému kafeteria a kvalitního managementu dokáže vytvořit velmi motivující pracovní prostředí.

Použitá literatura:

- [1] AMSTRONG, M. *Řízení lidských zdrojů*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2002. ISBN 80-247-0469-2
- [2] URL:<http://www.hrportal.cz/>
- [3] URL:http://www.haygroup.cz/reference_citace_13.htm
- [4] URL:http://www.haygroup.cz/reference_citace_09.htm
- [5] URL:<http://ppam.elanor.cz/10-2001/20011021.htm>
- [6] URL:<http://modernirizeni.ihned.cz/>
- [7] URL:http://www.miasik/DE_TL/PaSV/DT_200110/26_10_01.htm
- [8] URL:<http://expand-media.cz/kancelar/obsah/praxe/2003/01/01.htm>
- [9] URL:http://kariera.ihed.cz/3-16876780-kafetira+syst%E3m-q00000_detail-39

Diskusní materiály

Spekulativní redistribuční systémy

J. P. Kroupa

Jako spekulativní redistribuční systém můžeme označit takový způsob hry, kdy jeden, nebo více hráčů vsadí do hry určitou hodnotu v očekávání, že výsledná výhra bude při rozdělení vyšší, jak byl vklad sám. Tento způsob hry je, jak už z vlastního popisu hry vyplývá, vysoce spekulativní. Vklad do hry má takto charakter sázky, jak ji známe z dostihů, nebo z fotbalu. Hráč sice může odhadnout míru rizika na základě znalosti poměrů a možností toho, na jehož vítězství, či prohru náš hráč sází, ale jeho rozhodnutí nese v sobě poměrně vysokou pravděpodobnost prohry.

Nastane-li hráčem očekávaný efekt, tj. výhra je vyšší jak vlastní vklad, potom představuje rozdíl výhry a vkladu zisk ze hry a zvyšuje takto částku, kterou může hráč vložit do hry v dalším kole. Tento vztah lze vyjádřit jednoduše:

$$Z = VY - VK$$

Zisk se rovná výhra (VY) - vklad (VK).

Je-li $Z > 0$, pak se jedná o výhru. V opačném případě, kdy je $Z < 0$ utrpěl hráč ztrátu.

V případě, kdy $Z = 0$, nedocílil náš hráč ze hry ani zisk, ale ani ztrátu. Jeho možnosti vkladu v příštím kole zůstávají nezměněny. Při takto opakovaném výsledku hry klesá zájem hráče o hru samotnou, neboť jeho motivem je zisk. V některých případech tomu však není, jak je uvedeno níže.

Rentabilitu vloženého vkladu v případě výhry lze vyjádřit vztahem:

$$RVK = Z / VK$$

Tento poměr, vyjádřený v procentech vyjadřuje rentabilitu prostředků, vložených do hry. Tento ukazatel udává rovněž bonitu hráče, popřípadě koalici kterou vede, neboť se jedná o koeficient úspěšnosti. Protože je hráč zainteresován na zvyšování vlastního vkladu jakožto základního předpokladu zvýšení zisku ze hry, bude volit takovou strategii, kdy bude riziko ztráty co nejmenší.

Základní metodou tudíž je, že rozdělí vlastní sumu vkladu na dílčí vklady, které umístí do různých herních situací současně. Tato strategie počítá s tím, že sice v některých hrách prohraje, tj. nastane situace, kdy $Z < 0$, ale v jiných hrách dosáhne opačného, pro něj příznivého výsledku a to je $Z > 0$.

Tuto strategii lze vyjádřit vztahem:

$$VK = \sum_{i=1}^n VK_i = VK_1 + VK_2 + VK_3 + \dots + VK_n$$

kde VK je do hry vložený kapitál.

Tomu zákonitě odpovídá i celková výhra, kdy je tuto možno vyjádřit vztahem

$$Z = \sum_{j=1}^n Z_j = Z_1 + Z_2 + Z_3 + \dots + Z_n$$

VK představuje sumu vloženého kapitálu do hry, přičemž Z je celkový zisk z jednotlivých sázek. Celkový zisk Z slouží hráči jednak jako zdroj zvýšení vlastního vkladu, jednak jako odměna ze hry. Podle stupně rizika si hráč ponechá část kapitálu jako rezervu pro případ, kdy utrpí totální ztrátu, t.j. $VY=0$.

Pravděpodobnost dosažení stavu, kdy $Z+VK>VK$ je závislá na zkušenosti hráče, jeho intuici předvídat a v neposlední řadě na množství informací které hráč získá před vstupem do hry. Čím více zkušeností, a informací má hráč k dispozici, tím menší je riziko ztráty, vlastního vkladu.

Ze vztahu

$$VK = \sum_{i=1}^n VK_i = VK_1 + VK_2 + VK_3 + \dots + VK_n$$

vyplývá, že čím je n vyšší, tím vyšší je možnost počtu současných účastí na různých hrách. Jinak řešeno, čím vyšší je suma vkladu, tím vyšší je počet účastí na různých hrách. Z toho důvodu se bude logicky náš hráč snažit zvyšovat celkovou sumu vkladu.

Tato situace vede ke dvěma řešením:

1. Hráč disponuje takovou sumou vlastních prostředků že může za daných znalostí a schopností diverzifikovat vlastní sumu vkladu tak, že riziko totální prohry je kalkulovatelné.
2. Vlastní suma vkladu je nedostatečná, a tak se hráč pokouší vlastní celkovou sumu vkladu zvýšit z cizích zdrojů tím, že vytvoří koalici, v jejímž zastoupení vstupuje do hry.

V prvním případě nese riziko prohry sám hráč. Jinak je tomu v případě, kdy hráč vytvoří a vede koalici. Zde je možná ztráta při totální prohře velmi vysoká, neboť v případě totální ztráty jsou postiženi všichni, kteří do koalice vstoupili. Je nutno mít na zřeteli, že v případě totální prohry roste výše celkové škody s narůstajícím počtem členů koalice kteří do hry vložili vlastní vklad.

V případě, kdy celkový zisk ze hry je malý na základě částečných ztrát z různých her, může se koalice rozpadnout zcela, nebo částečně tím, že hráči vystoupí z koalice a stáhnou vlastní vklady, které do hry vložili. V takovémto případě roste pravděpodobnost celkové prohry v důsledku menší diverzifikace vkladů do jednotlivých her.

Tato okolnost, má vysoký motivační účinek na vůdce koalice. Vůdce koalice se takto dostává do situace, kdy je objektivně nucen maximalizovat rizika jednotlivých herních situací, což zvyšuje celkové riziko všech členů koalice.

Z hlediska diverzifikace rizika a škody je tudíž rozdíl, jestli se dostane do insolvence hráč, který vložil do hry pouze vlastní majetek, a je naproti tomu velký rozdíl, jestliže na základě totální prohry upadne do insolvence velký počet členů koalice. Z uvedeného je zřejmé, že při tvorbě hráčské koalice klesá vlastní riziko totální škody vůdce, ale roste riziko celkové škody na základě jejího rozsahu.

Je přirozené, že výše a rozsah škody se zvyšuje s počtem hráčů a výší jejich vkladů. Uvedený příklad uvažuje s alternativou, že všichni členové hrají sami za sebe a nevytváří vlastní koalice. Rozptýlení celkové výše škody na více hráčů způsobuje zvýšení počtu těch, kteří škodu utrpí.

V případě tvorby koalice, popřípadě ztětěžené koalice stoupá výše možné ztráty vzniklé akumulací vložených prostředků jako sázka do hry. Se vznikem ztráty je spojena odpovědnost za škody. V tomto případě se bude snažit vůdce koalice diverzifikovat odpovědnost za škody tak, že každý z členů koalice nese odpovědnost za vzniklou škodu sám, tj. do výše vlastního vkladu.

Zisk ze hry je rozdělen stejným procentem z vlastního vkladu, takže každý z členů koalice dostane tím větší odměnu, čím vyšší je jeho vklad. Vůdce koalice, jakožto hlavní hráč dostává od každého hráče odměnu ve formě poplatku a mimo to 20% podílu z celkové výhry. Jestliže připustíme situaci, kdy jednotliví hráči v koalici jsou sami vůdci vlastních koalic, dostáváme potom soustavu herních skupin a mluvíme tak o ztětěžení koalic.

Celkově máme takto situaci, kdy současně hraje několik herních skupin, které mají vždy více členů které tvoří přímé koalice. Někteří přímí účastníci hry jsou ovšem zástupci dalších koalic, jejichž členové vložili do hry vlastní, nebo i cizí vklady. Takovéto uspořádání dává vysoce neprůhlednou soustavu redistribučních systémů, zvláště tehdy, jestliže jediným společným znakem různých herních skupin je maximalizace vlastního podílu při redistribuci celkového zisku.

Psychologie rozhodování

Jistě zajímavá je i psychika hráčů jako takových. Psychologie zařazuje určitou skupinu hráčů do kategorie patologický hráč. Odborná literatura vidí příčinu v určitých anomáliích v oblasti bazální části frontálního cortexu (spodní část přiléhající k mozkové kůře v čelní části mozku.)

<http://www.aerzteblatt.de/v4/archiv/pdf.asp?id=46730>

Podle tohoto článku vidí autoři podporu domněnky, podle níž spočívá závislost patologických hráčů na nízké schopnosti postiženého aktivovat systém odpovědný za stav uspokojení na základě každodenního pocitu odměny. Patologičtí hráči jsou tedy odkázáni na intenzivnější dráždění odpovídajících systémů, aby dosáhli pocitu blaha, duševního stavu štěstí a uspokojení.

Patologického hráče popisuje Bernd Sobottka takto:

Zdá se, že symptomatické chování patologického hráče je provázáno vedle excesů v chování i rozhodovacími deficity. Podle klinického dojmu činí pacienti rozhodnutí bez toho, aby zohlednili všechny negativní následky jimi učiněných rozhodnutí... Patologičtí hráči si stěžují na ztrátu sebekontroly. Nejsou v stavu ukončit po určité době trvání hry, ani tuto přerušit, pakli utrpěli maximální ztrátu. Tito hráči nemohou odolat vlastnímu nutkání hrát dále tak dlouho, pokud disponují vůbec nějakým vkladem.

Při tom jejich motivem je snaha vyrovnat ztráty ze hry. Hráči jsou takto ochotni podstoupit stále větší rizika za účelem dosažení žádoucího emocionálního efektu.“

Dále autor uvádí: *Lehce dostupné hry nabízí internet. Také některé burzovní spekulace se dají zařadit do kategorie hazardních her. (Hand und Henning, 2004).*

(převzato z Bernd Sobottka Entscheidungsverhalten bei pathologischen Glücksspielern -Rozhodování u patologických hráčů)

Zvláště drastickým příkladem je reakce manažera Hedgefondu Amaranth Advisors (viz další text), který po obdržení zprávy o mimořádné ztrátě ve výši 4,5 mld \$ se rozhodl navštívit rodeo.

Účelem této poznámky není tvrzení, že spekulativní kolektivní investování je pouze v rukou patologických hráčů. Mnohé však napovídá tomu, že je účelné všeobecně pohlížet na teorii her a redistribučních systémů i z pozice psychologie. Zdá se, že práce v této mezioborové problematice mohou přinést zajímavé a pro praxi velmi užitečné výsledky, které doplňují matematická řešení herních situací.

Všude tam, kde lze rozhodovací procesy popsat formou modelových herních situací a redistribuce zisku, je účelné zohlednit i psychiku hráčů. To platí pro všechny případy tvorby koalic ve všech oborech lidské činnosti, kde se lidé sdružují do sociálních kupin s hierarchickým rozvrstvením a rozhodovacími algoritmy jejich vůdců. Tato konstrukce bezpochyby složitého herního systému není samoučelnou konstrukcí, ale popisuje ve velmi zjednodušené formě reálnou skutečnost.

Spekulativní zisky z kolektivního podnikání.

Investiční fondy:

Pod pojmem investiční fond se rozumí kapitálová společnost, která shromažďuje finanční prostředky investorů za účelem jejich sdružení a následného umístění ve formě investičního kapitálu, ve formě akcií, cenných papírů, nemovitostí a podobně s cílem dosáhnout maximálního zisku. Získáním investičních podílů se stává investor podílníkem zmíněného fondu a má nárok na ziskový podíl. Investor má rovněž právo na vrácení jím vloženého podílu vždy ve výši jeho momentální hodnoty. Investiční fondy jsou spravovány profesionálními manažery. Investory vložené prostředky jsou odděleně spravovány od vlastního majetku investičního fondu.

Růst podílu je kryt jednak přírůstkem vkladů, jednak zisky z vloženého kapitálu. Pokles podílu je dán buď snížením vlastních podílů, nebo ztrátou vzniklou podnikatelskou činností fondu. Investiční fondy podléhají příslušným zákonným předpisům, platným v zemích kde jsou zaregistrovány. Statut a činnost fondů upravuje v České Republice zákon o kolektivním investování č 189/2004, uveřejněný ve sbírce zákonů částka 63. V praxi existuje celá řada investičních fondů, které se specializují na určité oblasti do kterých umísťují investiční prostředky.(akcie, nemovitosti, dluhopisy a pod.)

Hedgefondy:

Zvláštní formou investičních fondů jsou hedgefondy. Termin hedgefond pochází z angličtiny a je složeninou dvou termínů:

- hedge = ochránit, ohlídat, uchovat, zajistit
- fund = fond.

Charakterem své činnosti odpovídají hedgefondy výše uvedenému zákonu § 56 - speciální fond zvláštního majetku, popřípadě § 57- speciální fond smíšený. V obou případech musí podle tohoto zákona jak statut fondu, tak i jeho propagační materiály obsahovat upozornění, že investice do těchto fondů jsou nadprůměrně riskantní.

Zatímco investiční fondy jsou ve své činnosti vázány řadou zákonných předpisů, jsou hedgefondy ve svých podnikatelských aktivitách a praktikách mnohem volnější. Volba a druh vlastních aktivit hedgefondů závisí především na volbě postupu a strategie správce (manažera) fondu. Tyto nejsou na rozdíl od ostatních investičních fondů regulovány.

Jediným omezením jsou podmínky, které kladou investiční fondy jako podílníci manageru hedgefondu. Toto se děje v praxi velmi zřídka. V důsledku značné volnosti při volbě strategií a taktik jednotlivých managerů hedgefondu jsou z hlediska rizikovitosti mezi jednotlivými hedgefondy značné rozdíly. Tyto jsou dány především v připravenosti managerů riskovat. Úspěchy managerů hedgefondů jsou podmíněny jednak jejich vlastní praktickou zkušeností, především však na jejich schopnosti přijímat a zpracovávat statistické a ekonomické informace formou matematicko - logických modelů a programů.

Právě velká různorodost ve volbě strategií umožňují managerům fondů zvýšit možnost docílení nejen zisků, ale i ztrát. Tyto strategie umožňují managerům fondů volit odpovídající taktiky. Ve volbě strategií a taktik mají manageri hedgefondů vysokou míru volnosti. Toto se týká i volby investorů. I přes tyto metody mají konkrétní aktivity managerů hedgefondů charakter sázek. Za účelem zvýšení výnosu z vloženého kapitálu je zcela běžné, že manageri hedgefondů přijímají cizí kapitál (leverage), mnohonásobně převyšující vlastní kapitálový vklad. Naproti tomu se od nich očekává, že se na na vlastním fondu kapitálově podílí, popřípadě osobně ručí. Z toho důvodu mají hedgefondy formu komanditních společností, popřípadě s.r.o. Vlastní odměny managerů se obvykle pohybují kolem 20 % ze zisku a 2 % správních poplatků.

Sídlo managerů fondů jsou převážně USA (New York), popřípadě Anglie, (Londýn). Vlastní sídlo, místo registrace, mají tyto fondy v drtivé většině v daňových oázách, jako jsou Kajman a Panenské ostrovy, Bermudy, popřípadě ostrovy v průlivu La Manche. Některé hedgefondy jsou registrovány v evropských zemích, mající volně pojaté finanční zákonodárství, jako jsou Luxemburg, Liechtenstein, Monaco, popř. Irsko. Toto umožňuje hedgefondům rozšířit nejen vlastní podnikatelské aktivity, ale i zvýšit spekulativní rizika.

Strategie hedgefondů

Původní strategie a vznik hedgefondů byla vypracována Alfredem W. Jonesem jako ochranné opatření před turbulencemi na devizových trzích. Tato strategie spočívá na snaze docílit zisk i při klesajících cenách formou fiktivního prodeje i za použití cizího kapitálu (leverage-effekt). Tehdy se jednalo o spekulace na devizových trzích a o spekulace s akciemi.

Postupem času se metody a strategie hedgefondů zdokonalily tak, že se pro nové strategie vžil termín Global Macro-Strategie. Jako autoři jsou v odborné literatuře jmenováni pánové Georg Soros a Jim Rogers, manageri Quantum-Funds. Na základě nových finančních instrumentů se rozšířily možnosti spekulací do oblasti devizových trhů, úroků, surovin a akcií. Celkově lze říci, že se tyto fondy zabývají především spekulativním obchodem. Základem je příjem a analýza makroekonomických ukazatelů, jejich vývojových tendencí, spojené s lokální i globální politickou a hospodářskou situací. Správná rozpoznání možností (potenciálů), popřípadě tendencí vývoje umožňují cíleně a s relativním úspěchem spekulativně umístit kapitál. Za tím účelem byla vyvinuta celá řada matematických modelů.

Na základě těchto modelů byly vyvinuty speciální programy s cílem hledat na trzích možnosti cíleného umístění spekulativního kapitálu a tak maximalizovat zisky za současného snížení vlastního rizika. Stále více se spekulativní fondy při vlastním rozhodování spoléhají na uvedené programy. Souhrnně se tyto programy označují jako kvantitativní investiční strategie. Rámcově pracují tyto programy tak, že vyhledávají v záplavě přijímaných dat v čase se opakující změny na finančním trhu za účelem nalezení zákonitostí způsobující vznik těchto pravidelností. Tyto programy jsou vymezeny určitým rámcem podmínek, za kterých lze výsledky matematického zpracování dat považovat za směrodatné. Jak ukazuje poslední globální krize na finančním trhu, vyvolaná turbulencemi na americkém hypotečním trhu, nedokáží tyto matematické modely zabudované do rozhodovacích programů zohlednit výjimečné stavy.

Výsledkem jsou za takového stavu informace, vedoucí k chybným rozhodnutím. Stále více hedgefondů, investičních fondů a bank se ve vzrůstající míře spoléhají na uvedené programy. Tyto metody snižují riziko ztráty, avšak toto riziko se dosud nepodařilo zcela vyloučit. Významným rizikovým faktorem je tlak na zúčastněné pracovníky maximalizovat za každou cenu zisk s cílem vyplácet maximální dividendy investorům. Zde hraje významnou roli výše uvedený vztah $RVK=Z/VK$. Platí pravidlo, že čím vyšší je zisk ze spekulativní činnosti, tím vyšší je rendita vloženého kapitálu, tím atraktivnější je herní koalice pro ty, kteří hledají vhodný fond pro vklad vlastních finančních prostředků. V opačném případě, kdy hedgefond zaznamená prudký pokles rendity vloženého kapitálu, vede tato situace k erozi, popřípadě k celkovému rozpadu koalice, neboť její členové, pakli mohou, přenesou vlastní vklady do jiných koalic, popřípadě utrpí vlastní totální ztrátu. Je-li takto postiženo více fondů, může dojít k davové psychóze, což má za následek globální finanční krize.

Nemalou roli zde tudíž hraje psychika hráčů. Opakovaný úspěch ve formě astronomických zisků vede ke snížení sebekontroly a podcenění rizik. Konečným výsledkem je potom katastrofální prohra. Celkově lze daný stav charakterizovat jako vítězství ziskuchtivosti nad rozumem. Toto se týká nejen managerů hedgefondů, ale i odpovědných pracovníků bank, pojišťoven a ostatních finančních institutů, neboť i tyto instituce se chtějí podílet na vysokých ziscích, plynoucích z těchto transakcí. Takto jsou banky a ostatní finanční instituce ochotny bez podrobných analýz rizikovitosti Investic poskytnout hedgefondům vysoké finanční částky.

Spekulativní transakce

Celkově lze říci, že předmětem spekulací hedgefondů se staly veškeré cenné papíry, se kterými lze obchodovat. V České republice upravuje tuto podnikatelskou činnost Zákon č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu. Potřebné definice upravuje [§ 3 odst. 3 zákona č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu](#). Pod pojmem cenný papír se zde rozumí dokument, jehož obsahem je právo, kterého se bez onoho dokumentu nelze ani domáhat, ani je přenést na jiného.

Významným nástrojem spekulativní činnosti jsou deriváty. Deriváty jsou smlouvy opravňující nabyvatele ke koupi, nebo prodeji předmětu smlouvy za pevnou, předem dohodnutou cenu a to v pozdějším termínu. Jedná se tudíž o termínové obchody. Pod pojmem termínový obchod se rozumí smlouva, o dodávce a odběru předmětu smlouvy za předem dohodnutou cenu v předem dohodnutém termínu. Doba mezi uzavřením smlouvy a jejím plněním je obvykle delší jak 2 dny. Zde se rozlišují dva druhy termínových obchodů:

- Bezpodmínečné: future, forward, swaps

Futures:

Bezpodmínečné obchody spočívající v závazku kupujícího nakoupit v budoucnosti určitá aktiva za předem stanovenou cenu a závazku prodávajícího mu aktiva za dohodnutou cenu v dohodnutý okamžik prodat. Tyto obchody se provádějí na burze.

Forward:

Totéž jak futures, pouze s tím rozdílem, že dodání a placení se uskuteční bezpodmínečně v dohodnutém termínu (nejdříve za dva dny, obvykle však mnohem později, např. za 1.5 roku).

Tyto obchody se provádějí mimo burzu a představují s ohledem na dlouhý termín plnění omezenou likviditu.

Swaps: Prodej/nákup jedné měny za měnu druhou s jejím následným zpětným odkoupením/prodejem po určité době za předem dohodnutý kurz.

- Podmínečné termínové obchody (opce):

Umožňují kupujícímu volbu, zda předmět obchodu převezme za původně dohodnutých podmínek, či nikoliv. Opce mohou nabývat formy cenných papírů, se kterými je možno obchodovat.

Rozlišují se dva druhy opcí:

- Americké opce: obchod je možno uzavřít kdykoliv během dohodnuté doby
- Evropské opce: obchod je možno uzavřít až na konci dohodnuté doby.

Spekulativní charakter obchodu lze znázornit v následujících příkladech.

Spekulace na pokles ceny:

Manager hedgefondu je činný v oblasti termínových obchodů a uzavře obchodní termínovou smlouvu. Předmětem dodávky je 1000 barelů nafty v ceně 50 \$/barel. S termínem plnění 30 dní. V případě, že cena nafty poklesla k termínu dodávky na 40\$/barel, na což manager vsadil, nakoupí naftu za sníženou cenu a obratem ji prodá za cenu, dohodnutou v termínové smlouvě. Takto docílil zisk $(50-40)*1000=10.000$ \$. V případě, že cena barelu nafty stoupla na 60\$, utrpěl zmíněný hedgefond ztrátu ve stejné výši.

Spekulace na nárůst ceny:

Manager fondu uzavře termínovou smlouvu na odběr 1000 barelů nafty v momentální ceně 50 \$/barel s termínem plnění 30 dní. Cena nafty stoupla k datu odběru zboží na 60\$/barel. Protože termínová smlouva je závazná, zaplatí manager Fondu dohodnutou cenu 50 \$/barel a prodá předmět smlouvy (1000 barelů nafty) za momentálně platnou cenu 60\$/barel. Zisk je v tomto případě $(60-50)*1000=10.000$ \$. V opačném případě dochází ke ztrátě.

System fiktivního prodeje

Tento systém se vyznačuje následným postupem: Investor si vypůjčí cizí akcie za určitý poplatek. Tyto prodá za momentálně platnou cenu. Za určitý čas tyto akcie opět koupí a vrátí je původnímu majiteli zpět. V tomto případě mohou nastat tyto situace: Prodané akcie klesnou v ceně, takže při zpětné koupi je $CP > CM$ (CP: původní cena, CM: momentální cena).

V tomto případě je výše zisku $CP - CM$. Aby manager hedgefondu získal vložený kapitál alespoň zpět, musí být rozdíl $CP - CM$ alespoň tak velký, aby uhradil správní poplatky a poplatky (úrok) ze zapůjčeného kapitálu. V případě, že je $CP \leq CM$, pak utrpěl manager ztrátu. Tato strategie umožňuje docílit zisků i v případě, kdy cena předmětu spekulace klesá. Takto lze docílovat zisky nejen v případě stoupajících, ale i klesajících cen a kurzů cenných papírů.

Použití cizího kapitálu

Efektivnost použití cizího, zápůjčního kapitálu spočívá v možnosti navýšit vlastní kapitál za účelem zvýšení zisku. Tento jev (leverage-efekt, termín pochází z angličtiny a významově představuje páku, nebo zvedák). Princip spočívá v rozdílu výnosnosti vlastního a zápůjčního, neboli cizího kapitálu. Tato efektivnost je vyjádřena ve formě úroku.

Příklad:

Podnik pracuje s výnosností vl. kapitálu ve výši 10 %. vlastní kapitál činí 1000 €. Zisk z vloženého kapitálu činí takto 100 €. Podnikatel se rozhodne pro přijetí cizího kapitálu ve výši 2000 €, který je úrokován 5 %. Nasadí-li podnikatel celý kapitál ve výši 3000 € svýnosností 10 %, pak dosáhne celkového zisku ve výši 300 €. Po zaplacení požadovaného úroku $2000 \cdot 0,05 = 100$ € došlo vlastní zisk ve výši $300 - 100 = 200$ €. Zvýšení výnosnosti vlastního kapitálu pak činí $200/1000 \cdot 100 = 20$ %. Z uvedeného příkladu vyplývá, že čím je vyšší podíl cizího kapitálu a čím vyšší je rozdíl úrokových sazeb, tím vyššího zisku investor dosáhne, tím vyšší je leverage-efekt. V opačném případě se jedná o ztrátu.

Margin Trading

Další možnou strategií je margin trading. (převzato z angličtiny:

- marge = rozdíl,
- trade = obchodovat.

Při tomto způsobu obchodování musí obchodník s cennými papíry při koupi zaplatit určitý, předem dohodnutý podíl kupní ceny z vlastních prostředků. Zbytek doplní ve formě úvěru broker. V závislosti na vývoji kurzů cenných papírů může takto investor docílit buď zisk, nebo ztrátu. Důležitou roli zde hraje předem dohodnutá marže.

Výpočet marže: Vlastní kapitál investora/kurs cenných papírů. V případě, že poklesne marže pod předem dohodnutou hodnotu, může broker požadovat doplatek (margin call).

Rozsah spekulativních transakcí

Podle informací odborné literatury disponovaly hedgefondy v r. 2006 celkově 1,5 bilionů \$. Jak velká rizika ztrát, škod, ale i zisků představuje spekulativní kapitál ukazují následující příklady:

- Jedním z nejznámějších úspěšných operací managerů hedgefondů je případ útoku na britskou Libru v r. 1992, provedeny hedgefondem Quantum Funds, založený v roce 1962 Georgem Sorosem. V roce 1992 spekuloval tento fond na základě Goba-Macro-Strategy proti nadhodnocené anglické Libře formou fiktivního prodeje (short selling) v celkové výši 10 miliard Liber. Tato transakce byla namířena proti německé Marce (DM) a francouzskému Franku. Když se Bank of England nepodařilo zabránit poklesu Libry, byla nucena 16.09.1992 připustit pokles jejího kurzu a vystoupit tak z evropského měnového systému. Při zpětném nákupu původně vypůjčených, nyní však devalvovaných 10 miliard Liber vynesla tato spekulace během jednoho týdne Quantum Funds zisk ve výši 1 miliardy \$. (Údaje převzaty z http://de.wikipedia.org/wiki/Quantum_Funds)

- Ani zdaleka ne všechny spekulace proběhnou tak hladce, jak bylo uvedeno: Jako příklad slouží případ Long-Term Capital Management, (dale jen LTCM) Minimální vklad činil 10 mil. \$. Investoři však neměli možnost získat informace o podnikatelských praktikách této společnosti. LTCM se specializovala na spekulativní obchody s cennými papíry, především se státními dluhopisy, později na termínové obchody. Na počátku roku 1998 vlastnil tento hedgefond 4,0 miliardy \$, které v průběhu roku přesáhly 7,3 miliardy \$ vlastního kapitálu. Proti tomu stálo portfolio ve formě fiktivního prodeje ve výši 125 miliard \$. Nakoupené cenné papíry použila zmíněná společnost k transakcím s deriváty. Obrat s deriváty vykazoval objem 1,25 bilionu \$. Na počátku roku 1998 vyplatil fond investorům renditu v celkové výši 2,7 miliard \$. V důsledku krize v Rusku (silný odliv kapitálu za současné potřeby karátkodobých úvěrů který vedl k propadu kurzu Rublu vůči ostatním měnám) došlo k přesunu investic na trhu s cennými papíry ve prospěch amerických cenných papírů. S tímto obratem LTCM nepočítala. V důsledku tohoto vývoje byl management LTCM nucen prodat vlastní investice hluboko pod cenou. Zde se projevil negativní účinek úrokových poměrů vlastního a cizího kapitálu (viz pákový efekt). Tato situace způsobila pokles vlastního kapitálu na 2,1 miliardy \$, proti kterým stála jmenovitá hodnota podílů v celkové výši 1,25 bilionu \$. Společnost neměla takto dostatek prostředků z vlastního kapitálu a stála fakticky před bankrotem. Chybné spekulace a potenciální platební neschopnost byly důvodem zahájení záchranných operací, neboť vyvstaly obavy z celkového zhroucení nejen amerického, ale i celosvětového finančního systému. Americká centrální banka musela snížit úrokovou míru, LTCM byla převzata skupinou investorů a dostala. Finanční výpomoc v celkové výši. 3,75 miliard \$. (Údaje o LTCM byly převzaty z <http://de.wikipedia.org/wiki/LTCM>.)

- V roce 2006 utrpěl hedgefond Amaranth Advisors mimořádnou ztrátu ve výši 4,5 miliard \$. K této ztrátě došlo během jediného týdne vlivem chybné spekulace s opcemi na trhu se zemním plynem. Této ztrátě předcházely rok před tím úspěšné spekulace na zmíněném trhu v očekávání nárůstu cen této komodity, způsobené hurikány Rita a Katrina. Tyto spekulace vynesly zmíněnému hedgefondu na 2 miliardy \$. Manager Fondu, pan Hunter vsadil i v následujícím roce na rostoucí ceny. V roce 2006 však došlo ve vývoji cen zemního plynu k poklesu o 12 %, což způsobilo uvedenou ztrátu. V souvislosti s vývojem cen na trhu s energií nebyl Amaranth jediný, kdo utrpěl na tomto segmentu ničující ztrátu. V důsledku chybných spekulací zanikl hedgefond Mother-Rock s kapitálem 430 mil.\$.

- Úzká propojenost hedgefondů s různými finančními instituty způsobuje přenesení vzniklých ztrát i na ty, kteří investovali do těchto fondů finanční prostředky. V tomto případě byly postiženy vrcholové hedgefondy, nabízené Deutsche Bank, Credit Suisse, Popřípadě Morgan Stanley, které investovaly jejich kapitál u Amaranth. Tyto vysoké ztráty vyvolaly v USA diskuzi jejímž tématem je zlepšení kontroly těchto spekulativních fondů. Jak ukazují další příklady, k zavedení účinné kontroly nedošlo. (Údaje o finanční krizi hedgefondu Amaranth byly převzaty z internetových novin <http://www.manager-magazin.de/>.)

Pokračování