



Vzdělávací program Podnikové řízení v oblasti cestovního ruchu je financován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem ČR v rámci projektu Školení a vzdělávání pracovníků v cestovním ruchu.

GLOBALIZACE V ČR

OBSAH

| | |
|---|----------|
| 1. Obecné vymezení globalizace | 3 |
| 1.1 Globalizační tendence a prohlubování rozdílů v globalizovaném světě | 3 |
| 1.2 Situace v postsocialistických zemích..... | 4 |
| 1.3 Důsledky globalizace – pozitiva a negativa | 6 |
| 2. Globalizace v cestovním ruchu | 9 |
| 2.1 Specifika globalizace ve vybraných oblastech cestovního ruchu | 9 |
| 2.1.1 <i>Hotelnictví</i> | 9 |
| 2.1.2 <i>Trh stravovacích služeb</i> | 10 |
| 2.1.3 <i>Dopravní služby</i> | 10 |
| 2.1.4 <i>Cestovní kanceláře</i> | 12 |
| 2.1.5 <i>Turistické destinace</i> | 13 |
| 2.2 Moderní globální technologie | 13 |
| 2.3 Globalizace a trvale udržitelný rozvoj cestovního ruchu | 14 |

1. Obecné vymezení globalizace

Globalizace je fenoménem současné epochy, který se promítá prakticky do všech sfér života společnosti – ekonomiky včetně financí, politiky, kultury, sportu, kriminalistiky, ochrany životního prostředí atd. a stejně tak cestovního ruchu.

Globalizace je zavedení dělby práce v celosvětovém měřítku, monitorování a využívání komparativních výhod (na straně surovin, levné pracovní síly, schopných lidí, koupěschopné poptávky atd.) v teritoriích, která nabízejí nejvýhodnější podmínky.

Hlavní projevy globalizace:

- soustředování přímých zahraničních investic, což vede k nadvládě financí nad výrobou,
- rostoucí význam vědění a odborných systémů,
- rostoucí počet a význam nadnárodních společností,
- vznik skupiny mezinárodních obchodníků,
- rozvoj nadnárodní hospodářské diplomacie,
- klesající význam moci národních států v tradičních oblastech,
- zvyšující se závislost států na zahraničním obchodě a přímých zahraničních investicích.

Globalizační trendy byly v posledních desetiletích umocněny:

- rozvojem logistických a komunikačních systémů,
- tendencemi, které omezují úlohu národních teritorií, nacionalismu a protekcionismu a směřují ke „světu bez hranic“,
- změnou politických priorit národních vlád, kterou můžeme charakterizovat jako přechod od sociálního státu k liberálně orientované politice,
- zavedením investičních pobídek pro zahraniční investory v podobě vytvoření bezcelních zón, daňových prázdnin, poskytnutí výhodných pozemků, dotací na vytvořená pracovní místa apod.

1.1 Globalizační tendence a prohlubování rozdílů v globalizovaném světě

Globalizace přinesla nový svět, který je přetvářený informačními a komunikačními technologiemi. V tomto světě působí podniky na všech místech, protože pružně využívají levných zdrojů surovin, nejlevnějších výrobních nákladů a z hlediska prodeje nejschopnějších trhů. Tak napomáhají zvyšovat blahobyť, což ostatně vyplývá už z teorií mezinárodního obchodu. Činnosti u mezinárodně působících podniků se vzájemně doplňují – kapitál hledá levnou práci, nové výrobky a trhy. Nadnárodní společnosti mají vliv a jsou jednou z cest, kterou se globalizace prosazuje. Významně zasahují jak do výroby a obchodu, tak do oblasti globálního investování. Klíčovou úlohu hrají také při šíření technologií po světě.

Většina nadnárodních společností, které jsou hnacím motorem globalizace, mají zpravidla sídlo v zemích, kde byly založeny, tedy v zemích ekonomicky vyspělých. Pro tyto země je ekonomická globalizace bezesporu přínosem. Vzhledem k repatriaci zisku nadnárodních společností vyspělé země bohatnou. Je zde soustředěn výzkum

a vývoj a jsou tedy centry pokroku. Odlišná situace je však v sociální oblasti. Problémem je vyšší nezaměstnanost méně odborných pracovníků a rostoucí příjmová nerovnost. Důležitým sklonem na trzích práce ve vyspělých zemích je značný posun poptávky od méně zkušených pracovníků k těm zkušenějším. To vedlo k výraznému růstu mezd a mzdové nerovnosti těchto dvou skupin v některých zemích stejně jako k růstu nezaměstnanosti méně vzdělaných pracovníků v jiných zemích. Zároveň se prohlubuje mzdová propast mezi zaměstnáními lišícími se z pohledu kvalifikačních požadavků. To lze ukázat na příkladu USA, kde se výrazně liší příjmy mezi oběma „póly“: průměrný příjem dělníka v průmyslu je až třístokrát nižší než příjem špičkového manažera. Před dvaceti lety byl tento poměr o polovinu menší. Toto, spolu s faktem, že technologicky méně náročná výroba se přesouvá do zemí s levnější pracovní silou, mimo jiné potvrzuje skutečnost, k níž dospěla řada zahraničních výzkumů: globalizace přeje vzdělaným, velmi pružným a přizpůsobivým lidem, kteří bleskově vyhodnocují informace a dokážou s nimi účelně naložit. Naopak lidé, kteří jsou odsouzeni k více či méně kvalifikované manuální práci, z globalizace nemají prakticky nic.

Účinek globalizace na rozvojové země je možno spatřovat především v prohlubující se sociálně-ekonomické propasti mezi Globálním Severem a Globálním Jihem, jak jsou dnes bohaté a chudé země označovány. Důvodem je především nepružnost přizpůsobení se globálním trendům. Nadnárodní společnosti v rozvojových zemích investují, ale přínos z přímých zahraničních investic je vzhledem k repatriaci zisků a dalším okolnostem poměrně nízký. Strádají především jejich obyvatelé. Pracovní síla je zde sice velmi levná, ale zároveň převážně nekvalifikovaná. Jak ukazují zkušenosti ze středoamerických maquiladoras (výrobních závodů zahraničních společností založených na levné pracovní síle), platy místních dělníků (většinou mladých dívek: 30 – 50 centů za hodinu) se mohou pohybovat pouze kolem jedné pětiny toho, co je potřeba k zajištění životních potřeb (jakkoliv subjektivní kategorie to může být). Za jejich šikovností, spolehlivostí a rychlým učením se, jak je inzerují reklamy hlavně v USA, mohou stát praktiky hraničící s vykořisťováním (ponižující žádosti o „lístek na toaletu“). Život v nezdravých či nedůstojných podmínkách, pracovní stres a dětská práce pak nemohou být překvapením. Dalšími negativními projevy činnosti nadnárodních společností v těchto zemích jsou nižší ekologické standardy, minimální náklady na zdravotní a sociální zabezpečení nebo absence práva na odborovou organizaci či stávkou. Dlouhodobým dopadem pak může být rozpad komunit a zánik domorodých kultur, který souvisí s likvidací menších domácích firem a tradičních aktivit po příchodu obřích korporací.

V nejzaostalejších zemích světa nadnárodní společnosti zpravidla neinvestují. Jejich problémem je často nepříznivá politická situace, nedostatečná infrastruktura, špatná dopravní dostupnost atd. Pokroková technologie se zde uplatňuje pouze okrajově. Obyvatelé těchto zemí, žijící v absolutní chudobě, mají velice omezený přístup k informacím, a i když se zde v budoucnu přístup k světové počítačové síti jistě usnadní, obyvatelstvo, které je z převážné většiny negramotné, pravděpodobně nebude schopno tuto vymoženost současnosti účelně využít. Tyto okolnosti vedou k závěru, že s postupující globalizací budou mít tyto země téměř nulovou šanci dostat se ze současné situace a posunout se z jejich postavení na periferii výš.

1.2 Situace v postsocialistických zemích

Na počátku ekonomické transformace postsocialistických zemí byla široce rozšířena představa, že během jedné nebo maximálně dvou dekad budou tyto země

schopny nejen dokončit transformační proces, ale i vyrovnat se víceméně ekonomicky vyspělejším evropským státům. Průběh minulé dekády byl velmi vzdálen těmto očekáváním a zdá se, že konečné řešení ekonomického vyrovnání s vyspělejšími evropskými zeměmi nebude dosaženo ani během celé řady nadcházejících desetiletí.

Po rozsáhlé liberalizaci vnějších ekonomických vztahů izolované podniky v postsocialistických zemích, navíc bez náznaku významnější mezipodnikové kooperace, nejsou schopné konkurence s perfektně organizovanými nadnárodními aliancemi. Za této situace je perspektivou domácí ekonomiky přeměna v periferní či semiperiferní obslužný sektor velkých mezinárodních aliancí, v podobě podniků na nejnižších úrovních ekonomické kooperace.

Na tomto místě je vhodné alespoň okrajově přiblížit strukturu mezipodnikové kooperační sítě a mezipodnikových aliancí. Ty totiž mají určitou obecnou hierarchickou strukturu. V čele těchto aliancí obvykle stojí jedna nebo několik mocných nadnárodních společností, které jsou hlavním centrem informací, výzkumu a vývoje, a završují rozsáhlou kooperační síť dodavatelských a distribučních podniků. V těchto vedoucích podnicích se také realizuje proporcionálně největší část hodnoty přidané v celé kooperační síti. Druhou úroveň představují subdodavatelé, kteří vyrábějí zboží pod vlastní výrobní značkou, mají vlastní výzkum a vývoj a své výrobky dodávají různým odběratelům. Spolupracují často s různými mezipodnikovými aliancemi. Jejich inovační potenciál, vlastní výrobní značka, dlouhodobě budovaná a dobře ovládaná subdodavatelská základna, dlouhodobou kooperací zajištěný odbyt – to vše jim zajišťuje relativně nezávislou pozici uvnitř aliancí a zároveň s tím i proporcionálně odpovídající podíl na přidané hodnotě v rámci aliance. Další úroveň představují podniky provádějící komisi práci. Vyrábějí na základě dodané dokumentace, nemají vlastní vývoj a výzkum, mají pouze vlastní subdodavatelskou základnu. Jejich ekonomické možnosti jsou omezené, nevyrábějí pod svou vlastní výrobní značkou a jejich podíl na přidané hodnotě je relativně podstatně nižší, než je tomu u podniků patřících do obou výše zmíněných úrovní. Nejnižší postavení mají podniky provádějící zušlechťovací práce (práce ve mzdě). Tyto podniky nemají vlastní přístup na trh, příjem z jejich produkce jim umožňuje pokrýt jen nejnižší náklady a v příznivém případě dosahovat minimální úrovně zisku.

Od konce devadesátých let dochází k masivnímu přílivu přímých zahraničních investic do postsocialistických zemí. Místní vlády k tomu vytváří příznivé podmínky v podobě investičních pobídek a budování průmyslových zón. Z výše uvedeného je zřejmé, že v tranzitivních zemích nalezneme podniky pouze na dvou nejnižších úrovních postavení v rámci struktury nadnárodní mezipodnikové aliance. Tyto země se tedy z velké části přeměňují v okrajové obslužné ekonomiky velkých nadnárodních kooperujících aliancí, ale takovýto vývoj nemusí znamenat žádný absolutní pokles nebo prohloubení zaostávání. Naopak může často urychlit ekonomický růst a ochránit zemi před hlubokou ekonomickou krizí. Bez účasti zahraničních strategických partnerů by bylo prakticky nemožné zajistit dostatečný zahraniční i domácí trh pro domácí produkci a zároveň může být země uchráněna nepřátelských postojů mocných ekonomických aliancí v okolním ekonomicky rozvinutějším světě. Tento typ vývoje však obvykle nesnižuje rozdíly životní úrovně obyvatelstva v relaci k vyspělým tržním ekonomikám.

Přímé zahraniční investice mají i svá negativa. Jedním z nich je odliv finančních prostředků v podobě repatriace zisků. Z peněz vydělaných v těchto zemích zde nadnárodní společnosti většinou reinvestují jen minimum. To, spolu se zvýšením

importu, jenž s sebou tradiční vztahy mezi jednotlivými účastníky mezinárodních kooperačních sítí přinášejí, a určitým omezením exportu domácích výrobců, přispívá k růstu deficitu obchodní bilance ekonomiky a mezery v hrubém domácím produktu na obyvatele podle parity kupní síly. Dalšími negativy jsou technologické zaostávání, neboť nejnáročnější výroby zůstávají v nejméně vyspělých zemích, a trvale vyšší míra nezaměstnanosti. Ta je důsledkem skutečnosti, že i kvalifikovaná pracovní síla v tranzitivních zemích je z pohledu zahraničních společností levná a proto jí pochopitelně dávají přednost před pracovní silou nekvalifikovanou. Z toho důvodu roste nezaměstnanost především lidí se základním vzděláním.

Řada tranzitivních zemí v době nedávné vstoupila do Evropské unie. Jako členové EU mají tyto země značnou šanci postupně přibližovat svůj HDP na obyvatele podle parity kupní síly k hodnotám obvyklým ve vyspělých zemích. Tento úsudek lze podložit vývojem v zemích, které do Unie vstoupily ve vlnách relativně nedávných – v Irsku, Portugalsku a Řecku. V rozmezí let 1993 – 2003 prudce vzrostl HDP na obyvatele v Irsku z 83 % průměru EU na 134 %, v Řecku došlo k pozvolnému nárůstu z 64 % na 80 % a v Portugalsku ke zvýšení z 69 % na 73 %, přičemž na této hodnotě portugalský HDP na obyvatele už několik let stagnuje. Nejnovější údaje o vývoji HDP na obyvatele v uvedených zemích jsou platné k 31. 12. 2005: Irsko: 139 % průměru EU, Řecko: 84 %, Portugalsko: 71 %.

Naopak, ve stejném období (1993 – 2003) HDP na obyvatele v některých členských zemích považovaných za hospodářské tahouny Unie poklesl. V rámci EU tedy ve sledovaném období nedošlo k zakonzervování či dokonce rozšíření mezery v HDP na obyvatele mezi ekonomicky vyspělejšími a slabšími státy. Důvody, proč tomu tak je, jsou spekulativní. Svou roli může sehrávat institucionální podobnost ekonomik EU, reálné fungování i psychologické chápání EU jako jednotného ekonomického prostoru i stále více se prosazující politické nazírání na EU jako na jednotný nadnárodní útvar.

Mezi lety 2003 a 2005 HDP na obyvatele v osmi postsocialistických zemích, které k 1. 5. 2004 vstoupily do EU, bez výjimky vzrostl (Slovinsko: ze 77 % průměru EU v roce 2003 na 82 % v roce 2005, ČR: ze 71 % na 74 %, Maďarsko: z 61 % na 63 %).

1.3 Důsledky globalizace – pozitiva a negativa

V očích odpůrců globalizace jsou jejími hlavními promotéry tzv. bretonwoodské organizace, tedy mezinárodní instituce Světová banka a Mezinárodní měnový fond. Jejich úkolem je poskytovat půjčky státům a financovat dlouhodobé projekty především v zemích Globálního Jihu a tím přispívat k ekonomické rovnováze ve světě. To je činnost jistě záslužná, ale metoda, kterou uplatňuje zejména MMF, se zdá být poněkud kontroverzní. Výměnou za finanční pomoc MMF uvalí na postiženou zemi určitý typ hospodářské politiky. Problémem je především skutečnost, že postižená země se dostane do krizové situace mnohdy v důsledku předchozí hospodářské politiky, kterou si MMF pochvaloval, pokud ji zemi přímo nedoporučil.

Jako příklad lze uvést mexickou krizi v roce 1994. Od konce 80. let minulého století Mexiko provádělo svou hospodářskou politiku v součinnosti s MMF. A MMF také mexické hospodářské výsledky patřičně oceňoval: liberalizovaná ekonomika, sílící soukromý sektor, přebytkový státní rozpočet, fixní kurz pesu k dolaru. Jediným problémem byl vysoký deficit běžného účtu platební bilance. Ale našlo se pro něj přijatelné vysvětlení: jde o důsledek dovozu nových technologií a modernizace ekonomiky. Avšak v roce 1994 se zúžil úrokový diferenciel mezi mexickou a americkou ekonomikou, začal ve větší míře odtékat horký kapitál a pro udržení

fixního kurzu pesa k dolaru utratila mexická centrální banka značnou část svých devizových rezerv. Zahraniční investoři oznámili, že ztratili důvěru v další vývoj mexického hospodářství a že vysoký deficit běžného účtu považují za znak nezdravého ekonomického vývoje v zemi. K tomuto hlasu se přidal i MMF a doporučil Mexiku 15% devalvaci pesa k dolaru. Mexiko po určitém váhání toto opatření přijalo, čímž se spustila lavina. V palbě kritiky ze strany zahraničních investorů i MMF a s vyčerpanými devizovými rezervami se peso zřítilo dolů – fixní kurz byl nahrazen plovoucím a mexická měna si mohla najít svůj nový „rovnovážný kurz“ mnohem níže, než bylo původně doporučované 15% oslabení. Po tomto zřícení mexické ekonomiky přišel MMF s novým záchranným plánem a podpůrným úvěrem, který měl odvrátit od krachu mexický bankovní sektor. Výměnou požadoval ještě větší otevření mexické ekonomiky přímým zahraničním investicím než předtím. Mexiko na záchranný program přistoupilo, důvěra investorů se jakoby zázrakem vrátila a po jednorocním prudkém poklesu HDP začalo hospodářství opět dynamicky růst.

Podobných krizí bylo v posledních letech více. Mexickou krizi následovala krize asijská (zejména Thajsko, Malajsie), dále ruská a brazilská a naposledy krize argentinská. MMF postupoval ve všech těchto případech velmi podobně, jako v případě Mexika. Zdá se být nepravděpodobné, že by si neuvědomoval důsledky svých činností, a nabízí se tedy domněnka, že výše načrtnutý postup MMF je záměrný a má umožnit stávajícím největším investorům na globálním trhu, pocházejícím z tradičně vyspělých ekonomických oblastí (Severní Amerika, západní Evropa, Japonsko), obsadit trhy nové, na nichž dosud nepůsobí nebo na nich působí v menší míře.

O prospěšnosti globalizace se v současnosti vedou vášnivé diskuse. Je mnoho teorií, které si zcela otevřeně v mnoha ohledech protiřečí. Jedny očekávají světlé zítřky, druhé zase popisují globalizaci jako největší zlo. Její pozitiva a negativa se dají poměrně snadno vystopovat v jednotlivých oblastech lidského zkoumání.

Globalizace je především ekonomický jev. Poslední dobou se otevírají nové trhy a díky dokonalejší dopravě se zrychluje pohyb zboží po celé planetě. Počítače k tomu přidávají i možnost rychlého přesunu peněz. Převést během pár minut miliardové sumy mezi několika zeměmi a kontinenty už není problém. Celosvětové toky zboží a peněz vytváří jeden velký globální trh. Uspěť na něm znamená odhodit hrdou národní nálepku a budovat nadnárodní společnosti, které jediné dokážou naplno využít možnosti nového jednotného trhu. To vše s sebou nese mnoho pozitivního: roste kvalita a nabídka zboží, klesají výrobní i prodejní ceny, vznikají nové pracovní příležitosti, zvyšuje se životní úroveň. Přívětivá tvář ekonomické globalizace má ale i svou odvrácenou stránku: světová ekonomika je náchylnější k nečekaným výkyvům – hospodářským krizím. V elektronické síti totiž kolují biliony dolarů, které ne vždy najdou to nejlepší uplatnění. Dalším je klíčová role nadnárodních společností v globálním hospodářském systému, která s sebou zcela zákonitě nese i možnost zneužití jejich ekonomické moci. To se projevuje nejen v monopolních praktikách, ale i tlakem na politiky.

Ekonomická globalizace má negativní trendy i jinde – především v sociální oblasti. Z ekonomického růstu totiž nemají užitek úplně všichni. Plody růstu sklízí především země, které se těm chudým vzdalují ještě více než kdykoliv předtím. Ekonomická propast však neroste jen ve vztahu bohatých a chudých zemí. Stejný trend sledují sociologové a ekonomové i uvnitř jednotlivých zemí.

Prudký hospodářský růst zatěžuje nejen sociální systém, ale i životní prostředí. Ekologové po celém světě upozorňují na nešetrné čerpání neobnovitelných zdrojů a ničení přirozených ekosystémů na všech úrovních: od regionální až po planetární. A to často nejen proto, že tradiční zemědělská kultivace krajiny musí ustoupit velkým výrobním halám a skladům, infrastrukturám. Globální ekonomika je zcela nepředstavitelná bez dokonale fungující dopravy. Také ale přírodě nejvíc škodí ve vodě, ve vzduchu i na souši. Jedinou cestou, jak z tohoto kolotoče vystoupit, je podle ekologicky zaměřených sociologů a filozofů větší ekologická gramotnost (vědomí souvislostí symbiózy člověka a jeho okolí), která postupně donutí velké firmy a celou „globální vesnici“ ke změnám chování.

Se šířením ekologické gramotnosti souvisí i další, neposlední motiv globalizace – informační demokracie. Světová počítačová síť otevřela dosud nevídané možnosti pro šíření informací, vzájemnou komunikaci, diskusi a propojování názorově blízkých skupin. Rozvoj této informační demokracie v posledních deseti letech má za sebou už i první výsledky: vynucenou reformu řady mezinárodních organizací a zvýšený tlak na regionální řízení a správu států. Jediným dosud viditelným záparem je víceméně svobodné šíření extrémních a xenofobních dogmat po síti. To ovšem žádná demokracie nemůže nikdy vytěsnit.

Co globalizace přináší pozitivního:

- roste nabídka a kvalita zboží i služeb,
- klesají výrobní i prodejní ceny,
- vznikají nové pracovní příležitosti,
- zvyšuje se životní úroveň,
- širší a svobodnější přístup k informacím,
- rozšiřující se možnosti komunikace.

Problémy globalizace:

- světová ekonomika je náchylnější k náhlým kolapsům,
- rozdíly mezi bohatým Globálním Severem a chudým Globálním Jihem jsou obrovské s možností dalšího prohlubování,
- v chudých zemích je hladu, nemocí a válek více než dříve,
- roste ekonomická, ekologická a politická migrace,
- v rozvinutých zemích se prohlubují rozdíly mezi nejvyššími a průměrnými příjmy,
- zvyšuje se ekonomický a politický vliv nadnárodních společností,
- zhoršuje se životní prostředí.

Protesty odpůrců globalizace, opřené o veškerá její negativa, jsou samozřejmě oprávněné. Trnem v oku jim jsou především praktiky nadnárodních společností zejména v Třetím světě, které v mnoha případech vykořisťují pracovní sílu, nekontrolovatelný tok spekulativního kapitálu, který může způsobit znehodnocení měny a tím hospodářskou krizi země, kontraproduktivní činnost demonizovaných mezinárodních finančních institucí MMF, SB a WTO, zvětšující se chudoba zemí Globálního Jihu a sociální problémy nižších příjmových tříd uvnitř zemí bohatých, a v neposlední řadě devastace životního prostředí.

Globalizace je však procesem nezastavitelným, a proto není rozumné pokoušet se ji za pomoci protestů, útoků na její symboly a násilí zastavit. Naopak, je třeba obrátit pozornost na její kvalitativní rozvoj a zmírňování jejich negativních dopadů.

Případné řešení negativních vlivů globalizace:

- regulace některých aktivit nadnárodních společností,
- omezení spekulativních toků kapitálu,
- zdanění kapitálových převodů a následné užití jejich zdrojů pro ekonomické a sociální účely v chudých zemích,
- reorganizace mezinárodních finančních institucí (MMF, SB) – inovované uspořádání a aktivity,
- zpřísnění a praktická realizace pravidel pro ochranu životního prostředí a sladění ekonomického růstu s principy trvalé udržitelnosti.

2. Globalizace v cestovním ruchu

2.1 Specifika globalizace ve vybraných oblastech cestovního ruchu

Jednou z oblastí, která je výrazně spjata s procesem globalizace je cestovní ruch. Cestovní ruch je jedním z nejrychleji se rozvíjejících sektorů světového hospodářství. Jednotlivé země se snaží těžit z tohoto expandujícího odvětví, neboť pro některé z nich představuje významný zdroj příjmů. Na straně poptávky má turista možnost, díky odstraňování bariér, zvolit si, ve které zemi stráví dovolenou, jaký využije dopravní prostředek, které služby a na jaké úrovni bude čerpat. Poptávka i nabídka v oblasti cestovního ruchu spějí v současné době k racionalizaci. Turisté na svých cestách využívají služeb, na které jsou zvyklí doma. Volí ubytování v mezinárodních hotelech a stravují se v restauracích, které jsou vybavením, službami a sortimentem stejné v jakékoliv jiné destinaci světa.

2.1.1 Hotelnictví

V hotelovém průmyslu probíhají stejné procesy koncentrace a globalizace, jaké jsou známy z jiných průmyslových odvětví. Vytvářejí se velké národní a mezinárodní hotelové řetězce, které hotely provozují formou franchisingu, prostřednictvím smlouvy o řízení, nebo vznikají skupiny vytvořené na základě dobrovolné spolupráce členských hotelů v různých aspektech. Díky fúzím a výstavbě nových hotelů se tyto společnosti stávají ještě většími a pronikají do dalších, nedávno ještě téměř cestovním ruchem nezasažených zemí.

Hotelové řetězce mají řadu výhod – počínaje výstavbou podle vyzkoušených projektů a možností výhodných nákupů zařízení, vybavení i potravinářských surovin a nápojů ve velkém, přes společný marketingový a rezervační systém až po ústředně organizovanou přípravu řídicích a ostatních pracovníků. Velkou výhodou je také větší šance a snazší možnost získat bankovní úvěr pro potřeby expanze oproti majitelům individuálních hotelů.

Mezinárodní hotelové řetězce zaujímají výsadní postavení na trhu hotelových služeb. Jejich rozvoj začal ve světě teprve po druhé světové válce, i když se sdružení jednotlivých hotelů do určitých hotelových skupin objevují již dříve. V minulosti se hotelové společnosti zaměřovaly pouze na vlastní region a svůj světadíl. Po roce 1950, kdy se v zemích svobodného světa začalo značně rozvíjet cestování

v mezinárodním měřítku, se však stále více společností snaží proniknout na mezinárodní trh.

Původně byl fenomén nadnárodních hotelových skupin výhradně americký, později řada asijských a evropských společností začala podporovat mezinárodní rozvoj hotelnictví a dokonce se jim podařilo proniknout na silně konkurenční trh americký. Být součástí mezinárodního hotelového řetězce přináší řadu výhod pro jeho členy, současně jsou zde však i určitá rizika.

Na vliv globalizace lze pohlížet také z pohledu značky v cestovním ruchu. Pokud např. hotel v Praze náležící do hotelového řetězce nemůže z jakéhokoliv důvodu uspořádat již naplánovanou kongresovou akci, s největší pravděpodobností neosloví nejbližší hotel, aby se zde tato akce mohla uspořádat. Osloví však hotel, který patří do daného řetězce, ať již má sídlo kdekoli v Evropě. Plánovaná kongresová akce se pak uskuteční v Budapešti. To je příkladem skutečnosti, že globalizace hájí zájmy značky.

2.1.2 Trh stravovacích služeb

Ke spolupráci a slučování jednotlivých subjektů dochází také v oblasti poskytovatelů stravovacích služeb. Celosvětově se zvyšuje počet rychloobslužných restaurací sdružených do mezinárodních řetězců. Mezi nejznámější patří řetězec provozoven McDonald's, Quick Service Restaurants (KFC, Pizza Hut), Ceasar's Pizza, Subway, Burger King, Wendy's a další. Tyto podniky nabízejí stejný produkt kdekoli na světě. Hosta nikde nečeká překvapení. Tyto rychloobslužné restaurace vytlačují ze svých pozic tradiční pokrmy typické pro dané regiony, čímž se podílejí na změně gastronomických zvyklostí místních obyvatel. Na stravovací zvyklosti v různých částech světa má také vliv rozvoj moderních technologií, produktů convenience ale i hygienické normy.

Mezinárodní řetězce rychlého stravování jsou obecně považovány za symbol globalizace. Protože se jedná o pojetí úzké a zjednodušující, soustřeďuje se boj proti globalizaci právě proti těmto symbolům.

Na trhu účelového stravování (podniky, školy, nemocnice apod.) zaujímají stále silnější postavení velké cateringové společnosti. Jejich síla způsobuje vytlačování z pozic malých a středních podniků působících v této oblasti. Zejména závodní a školní stravování se stává doménou několika cateringových firem (v ČR Eurest, Sodexo, Aramark).

2.1.3 Dopravní služby

Oblast dopravních služeb je také významnou součástí globalizačního procesu. Jako jeden z průvodních znaků rozvoje globalizace je považován rozvoj letecké dopravy. Ta umožnila propojení jednotlivých destinací světa a přispěla k jejich rychlému a pohodlnému dosažení.

Analytici se shodují v názoru, že s novým tisíciletím neodvratně nastala doba fúzí a účelových nadnárodních aliancí. Prostřednictvím sdružování leteckých společností do aliancí došlo ke zlepšení postavení leteckých společností na trhu a znevýhodnění některých konkurentů, kteří již v některých případech nejsou schopni konkurovat. Pokud by některá aliance získala většinu na trhu, vznikl by monopol, kterému se státy brání s tím, že chtějí dosáhnout rovných podmínek na trhu. Na monopolní postavení podniků dohlíží antimonopolní úřady a jako nástroje jim k tomu slouží antimonopolní zákony.

Spolupráce v rámci aliance obvykle zahrnuje následující aktivity:

- společný provoz leteckých linek,
- společnou image,
- společně nabízené zvýhodněné programy pro stálé zákazníky,
- společný nákup letadel,
- společnou distribuci produktů apod.

Konkurenční boj leteckých společností se dnes stále více mění v boj tří globálních aliancí:

OneWorld – Aer Lingus, American Airlines, British Airways, Cathay Pacific, Finnair, LanChile, Qantas, Iberia

Aliance uskuteční denně přes 8 100 letů do 134 zemí světa z 605 letišť, přičemž přepraví přibližně 258 milionů cestujících (červen 2006).

SkyTeam – AeroMexico, Air France, Delta Air Lines, Korean Air, Czech Airlines, Alitalia, KLM, Continental Airlines, Northwest Airlines, Aeroflot

Aliance nabízí 373 milionům cestujících téměř 15 tisíc letů denně do více než 728 destinací na světě (leden 2006). Pro představu to znamená, že každých 6 sekund někde na světě vzlétá letadlo členské společnosti.

Star Alliance – Air Canada, Air New Zealand, ANA, Asiana Airlines, Austrian Airlines, British Midland, Lufthansa, Mexicana, SAS Scandinavian Airlines System, Singapore Airlines, Spanair, Thai Airways International, Tyrolean Airways, United Airlines, Varig, LOT Polish Airlines, South African Airways, TAP Portugal, US Airways (a Adria Airways, Blue1, Croatia Airlines)

Star Alliance sdružuje v současné době 18 členských leteckých společností a tři menší, regionální letecké společnosti, které dohromady vypraví více než 16 tisíc letů denně z 841 letišť do 157 zemí světa (září 2006, bez zmíněných tří regionálních společností). Ročně přepraví na 413 milionů cestujících. Ačkoli jsou sdruženy v jednu alianci, neztrácejí nic ze své národní identity. Stále reprezentují specifika kultury zemí, kde jsou registrovány. Spolupráci mezi všemi partnerskými leteckými společnostmi, která vznikla na základě dohod, je možné charakterizovat jako velmi prospěšnou, neboť jim umožňuje vytvářet rozsáhlejší pokrytí cílových míst, přímé odbavení na letišti, spolupráci týkající se programu pravidelných cestujících, přístup do salónků této aliance, sjednocování informačního systému, budování společného obchodního zastoupení apod.

Vstup do aliance však nemusí pro společnosti vždy nutně znamenat záchranu. Např. australský Ansett musel vyhlásit úpadek i přesto, že byl členem Star Alliance. Společné plnění letadel přináší sice společně synergický efekt a má pozitivní dopad na jejich obrát, ale ve snaze snížit náklady či dosáhnout výrazného zvýšení zisku pouhé začlenění do aliance příliš pomoci nemůže.

V současné době, kdy nabídka produktů jednotlivých leteckých společností převyšuje poptávku a kdy téměř všechny společnosti nabízí podobné standardní služby, vládne v letecké dopravě téměř dokonalá konkurence, která nutí jednotlivé společnosti hledat cesty, jak se na trhu prosadit. Konkurenční tlaky v odvětví ještě více zostrily nízkonákladové letecké společnosti („low-cost“ aerolinie), které začaly nabízet leteckou přepravu za mnohdy bezkonkurenčně nízké ceny. Tím byl vytvořen

nový, rychle rostoucí segment, který přivádí tradiční letecké společnosti k zamyšlení nad strukturou svých nákladů a cenovou politikou. Nízkonákladové letecké společnosti cenami za své služby významně konkurují i autobusovým přepravcům.

Nízkonákladoví letečtí dopravci také následují příkladu národních leteckých společností. Stále častěji formují strategická partnerství, kombinují marketingové zdroje, uzavírají dohody o sdílených letech, spolupracují na trasách a dělí se o letadla a personál.

Po letecké je nejvíce využívaným druhem dopravy autobusová. Evropou křížují autobusy Eurolines, Amerikou Grey Hound. Jejich vzhled, vybavení a poskytované služby se navzájem téměř neliší, stejně tak jsou srovnatelné s autobusy jiných společností.

Úspěšnou strategii nízkonákladových leteckých společností začínají dopravci využívat i v jiných oblastech. Stále častěji se zaměřují na dopravu autobusovou. Stejně jako levné aerolinie nenabízejí cestujícím během cesty jakékoli občerstvení, jízdenky je možné objednávat pouze přes internet a autobusy zastavují na okrajích měst. Představitelem nízkonákladové autobusové dopravy je např. skotská společnost Stagecoach. Autobusoví přepravci se snaží čelit rovněž konkurenci letecké dopravy – mj. zlepšováním technických parametrů, zajišťováním pohodlí a bezpečnosti zákazníků.

Propojování jednotlivých provozoven do společných řetězců je také typickým rysem čerpacích stanic či autopůjčoven (Avis, Hertz). Jejich služby jsou standardizovány a zákazník tak předem ví, jakou úroveň služeb může očekávat. Řetězce autopůjčoven nabízejí možnost on-line rezervace pronájmu vozů ve všech hlavních destinacích světa.

2.1.4 Cestovní kanceláře

Typickým trendem poslední doby v oblasti podnikání cestovních kanceláří, který se z USA přesunuje do ostatních částí světa, je přesouvání pozornosti na prodej zájezdů prostřednictvím internetu při poskytování různých slev a vzájemné propojování kapitálu různými formami, nejčastěji fúzováním. Cestovní kanceláře fúzí, menší se stávají součástí těch největších, velké se propojují, aby získaly ještě dominantnější postavení na trhu. Stále větší množství cestovních kanceláří přistupuje ke svým konkurentům jako k potenciálním partnerům s cílem posílení své pozice.

Jednou z nejvýznamnějších evropských společností působících v oblasti cestovního ruchu, pro které jsou typické globalizační a integrační aktivity na jednotlivých trzích cestovního ruchu, je německá společnost TUI AG. Jako touroperátor má TUI AG zastoupení v 18 evropských regionech a nabízí zájezdy do 110 světových destinací. Společnost vlastní na 3 300 cestovních kanceláří a agentur, 35 incomingových cestovních kanceláří.

Společnost TUI AG je také vůdčí společností na hotelovém trhu. TUI Hotels & Resorts poskytuje prostřednictvím svých 12 hotelových společností ubytování v 297 hotelech s celkovým počtem lůžek 164 844 ubytování v 30 destinacích světa.

Další dceřiná společnost, TUI Airline Management, zahrnuje 7 nezávislých leteckých společností, které jsou řízeny z jednoho operačního centra v Hannoveru. Společnost vlastní celkem 123 letadel.

TUI AG řídí také tři společnosti zabývající se zprostředkováním obchodních cest do 60 zemí světa (všechny údaje jsou z roku 2006).

2.1.5 Turistické destinace

Také turistické destinace se mění vlivem globalizačních tendencí. Ovlivněna je nabídka jejich produktů, architektura, kultura místních obyvatel i jejich životní styl. Destinace jsou poznamenány silícím prolínáním místních a nadnárodních vlivů. Stejný tlak na racionalizaci a standardizaci ve všech odvětvích způsobuje, že některé destinace cestovního ruchu se svou infrastrukturou začínají navzájem velmi podobat. Stejně budovy hotelů, restaurací, obchodů či čerpacích stanic. Tyto provozovny, často zapojené do nadnárodních řetězců, mají ve snaze zachovat si svou identitu kdekoliv vliv na tuto uniformitu. Jen podle názvů nebo jiných drobných symbolů pozná turista, kde se nachází.

2.2 Moderní globální technologie

V lednu roku 2005 bylo na světě podle odhadu celkem 817,5 milionů uživatelů internetu. Tato informační technologie se stále více zaměřuje na obchod a ukázala se být globálním, okamžitě působícím a strategickým médiem, nástrojem pro udržování existujících a získávání nových trhů. Jak se shodují odborníci z oblasti reklamy i experti z oblasti cestovního ruchu, celosvětová síť internet se již definitivně prosadila i v obchodu, jenž souvisí s cestováním a hotelnictvím.

Od roku 1996 se ve světě každý měsíc rychle zvyšuje objem turistických objednávek přes internet. Přitom tento trend je trvalý. Navíc např. mnohé hotely ve světě poskytují při elektronických objednávkách určité slevy, většinou ve výši sedmi až deseti procent. „Obchod související s cestováním“ se tak stává největším sektorem služeb, jež jsou nabízeny na internetu.

Současný segment e-businessu se rozvíjí rychlým tempem a stává se samozřejmostí při řízení hotelů. Jeho přínosem je především zviditelnění a vlastní prezentace s minimálními vynaloženými náklady, rychlý přístup k informacím a zefektivnění komunikace. Mezi další přednosti internetu patří e-mail jako prostředník při kontaktu s klienty a dodavateli a také možnost on-line rezervací.

Do budoucna přikládají hoteliéři tomuto současnému fenoménu velmi významnou váhu především v oblasti rezervací, i když zdůrazňují, že na prvním místě stále zůstává nezastupitelná role osobního kontaktu a zkušeností. Internet stále více ovlivňuje cestování ve světě. Nejenže nabízí prakticky nepřeberné množství nejrozličnějších informací ze všech zemí, ale stává se i prostředkem přímého obchodu v turistice a hotelnictví.

Pro podniky v oblasti hotelnictví přináší využívání moderních informačních technologií celou řadu výhod:

- minimální náklady vstupu na trh (prospěch z toho mají zejména malé a střední podniky),
- velmi nízké náklady provozu,
- vysoká rychlost a efektivnost provádění ekonomických operací,
- možnost interaktivní komunikace, která není omezena časem ani místem a probíhá v multimediálním prostředí,
- rozšíření nabídky zboží i služeb,

- dosažitelnost světových trhů a jejich libovolných segmentů atd.

Na druhé straně s sebou nese i různá rizika spojená s bezpečností transakcí, ochranou dat apod.

2.3 Globalizace a trvale udržitelný rozvoj cestovního ruchu

Základním problémem udržitelnosti cestovního ruchu je celosvětově se zvyšující počet cestujících. Některé destinace jsou doslova zahlceny turisty ze všech koutů světa. Budují se obrovské hotelové komplexy a města, která ve svém konečném důsledku zastiňují přitažlivost daného místa. Reakcí na to je rozvoj ekologické turistiky, tedy takové, která nemá nepříznivý dopad na životní prostředí. Jedná se o protipól masového cestovního ruchu a jeho základem je pobyt v přírodě a poznávání tradičních kultur.

Důležitost udržitelného cestovního ruchu dokládá také volba roku 2002 Mezinárodním rokem ekoturistiky, který Organizace spojených národů vyhlásila s cílem podporovat spolupráci států a soukromých osob v této oblasti, či vydání Světového etického kodexu cestovního ruchu.

Na zasedání v Santiagu de Chile 1. října 1999 schválili vedoucí představitelé Světové organizace cestovního ruchu (WTO) Globální etický turistický kodex. WTO byla vedena snahou o ochranu celosvětového životního prostředí a kulturního dědictví před stále narůstajícím negativním působením mezinárodní turistiky. Etický kodex vyjadřuje postup jak ochránit zdroje, na nichž je cestovní ruch závislý, a současně zajistit větší návratnost zisků z cestovního ruchu zpět do destinací. Kodex stanovuje „pravidla hry“ pro destinace, vlády, touroperátory, cestovní kanceláře, investory, zaměstnance a samotné turisty.

V etickém kodexu je od turistů např. požadováno, aby se ještě před příjezdem do destinace informovali o místních zvyklostech a existenci případných zdravotních či bezpečnostních rizik. Od investorů se očekává vypracování studie o dopadu cestovního ruchu na životní prostředí a místní obyvatele ještě před zahájením realizace projektu rozvoje turistiky v daném místě.