

Adaptabilita české ekonomiky

doc. ing. **Vladimír Benáček**, CSc., Fakulta sociálních věd Univerzity Karlovy

Analytická podkladová studie pro zpracování Strategického programu sociálního a ekonomického rozvoje ČR.

Publikováno ve Sborníku analytických studií pro Strategický program sociálního a ekonomického rozvoje ČR.

Rada vlády pro sociální a ekonomickou strategii, Praha, 2000, s. 497-517

1. Břemeno neadaptability – následek českého historického vývoje

Neoddiskutovatelná povinnost strany nabídky (tj. výrobců a prodejců) přizpůsobovat se straně poptávky je poměrně novým aspektem fungování ekonomiky, který se začal výrazněji projevovat až za kapitalismu volné konkurence. Až tehdy začaly být trhy významnějším faktorem alokace výroby a spotřeby, než příkazy pramenící většinou z monopolu nad jistou výrobou. Současně s tím se začaly ve výraznější míře prosazovat diferenciaci výrobků a inovace. Globalizace světové tržní ekonomiky, postupně liberalizované po 2. světové válce, vnesla do schémat chování ekonomických subjektů vedených imperativem adaptability další nový prvek: jsou to také i spotřebitelé, kteří se přizpůsobují jistým všeobecně přijímaným strukturám a parametrům spotřeby. Potřeba „udržet se světem krok“ se stala univerzálním pravidlem přežití, růstu a bohatství.

Česká ekonomika v létech 1939 – 1989 fungovala v podstatě jako válečná (mobilizační), respektive příkazová ekonomika. To znamená, že prakticky dvě generace našich obyvatel ztratily možnost žít v prostředí, kde odpovědnost za adaptivní chování v oblasti výroby a prodeje a otevřenost vůči světu je dominantním rysem lidské komunikace a kooperace. Přestože nutnost přizpůsobovat se jistým technickým (technologickým) parametrům výroby v příkazové ekonomice byla v hierarchii jejich rozhodovatelů vnímána a v jejich rétorice prohlašována, samotný mechanismus řízení alokace zdrojů a rozdělování pomocí centrálního plánu tento klíčový faktor už ze své podstaty nebyl schopen zohledňovat. Nedostatky centrálního plánování se navíc kompenzovaly paralelně probíhající šedou ekonomikou a ekonomikou svépomoci (tj. rodinnou ekonomikou). V podmínkách chronické nedostatkovosti a praktické uzavřenosti ekonomiky vůči světu však parametr tržní adaptability v obou z nich nedostal šanci se prosadit. Takže zůstávalo stále na českých spotřebitelích, kteří se měli povinnost se přizpůsobovat daným technickým a systémovým omezením tohoto do sebe uzavřeného světa.

Neschopnost myslet globálně, aktivně komunikovat se světem a chápat, že každé lokální rozhodnutí musí být konzistentní s jistými parametry fungování světové ekonomiky – to je zřejmě jedna z největších bariér českého rozvoje po opuštění centrálního plánování a otevření se vůči světu po roce 1989. Tento názor potvrzují téměř bez výjimky všichni pozorovatelé z ciziny, kteří mohli v poslední době strávit delší čas v české společnosti. Přestože u nás existuje jistá nebezpečná vrstva lidí, kterým nečiní potíže se orientovat ve světové globalizované ekonomice, většina obyvatel má problémy s adaptivním chováním a spoléhá se na „české cesty“ a na česká specifika. Těm často dává falešnou gloriolu výjimečnosti, kterou, bohužel, svět nějak nechce uznat. To už pak hraničí s xenofobií, odmítáním světových standardů chování a rozhodování o alokaci zdrojů.

Protikladem k aktivnímu uzavírání se vůči světu jsou pak rezignace, komplexy méněcennosti a spoléhání se na pomoc zvenčí. Tento pasivní přístup k „adaptabilitě“ je však

jen o málo lepší strategií, než odmítání adaptability jako takové. Přestože jde o ekonomicky méně vyvinuté země, polská a maďarská společnost si v počátečních létech transformace dokázaly před námi přece jen udělat jistý náskok a těžit z toho, že obě byly v 70. a 80. letech více otevřeny vůči světu. Jejich větší adaptabilita, což potvrzuje většina zahraničních investorů, vedla k hladšímu průběhu transformace ve fázi oživení a k vyšším tempům růstu. Domnívám se, že v současné době už jsou očekávání, že se svět přizpůsobí nám (místo, abychom se my přizpůsobili světu) nebo odmítání principů fungování otevřené světové ekonomiky zcela mimo českou veřejnou diskusi. Zatím nám zbývá hlavně osvěta a informovanost o tom, v jaké situaci jsme a jak globalizovaná světová ekonomika funguje. Změna je spíše generační výměnou, než revolucí. Bohužel, zůstávají zde ale mnohé osobní zistné zájmy, jako pozůstatky z cesty před rokem 1997, které mohou dále přežít jedině pokud se ubrání principům konkurence a adaptivity mezinárodním standardům. Takže problém není jen v oblasti kreativity – tj. učení a imitace, ale i v oblasti destrukce – schopnosti umět se vypořádat s bariérami adaptivnímu chování. V tomto bodě už ekonomika úzce hraničí s politikou a její schopností prosadit razantní změny v oblasti legislativy, vynucování práva a fungování veřejné správy.

2. Faktory adaptability výrobců na požadavky trhů, jak je pojímá ekonomie

Je už v samotných základech moderní ekonomie, že **rozhodování o alokaci zdrojů** vychází z informací signalizovaných **trhem**, na němž existuje **volná konkurence**, která je ještě dále umocněna **liberalizovaným mezinárodním obchodem**. V interakci ekonomických subjektů na takto **globalizovaném trhu** vystupuje **poptávka jako svrchovaný vnější parametr**. Na trhu se prosadí jedině ta nabídka, která je schopna se za danou cenu nejlépe **přizpůsobit požadavkům poptávky**. Pokud adaptabilita nabídky je nedostatečná, a to buď kvalitou nebo cenou, vypadá už ve středním horizontu (tj. během 1-5 let) ze hry. Taková firma nedosahuje patřičné úrovně zisku, kapitálově se vyčerpává, ztrácí podíl na trhu a směřuje ke **konkursu**. Její místo na trhu zaujme ta firma, která byla v boji o zákazníky adaptivnější. Je jen otázkou, zda zbankrotovaná firma dokáže přelít část svých neefektivně alokovaných aktiv do nových aktivit, zda budou převzata konkurencí, nebo zda tato aktiva budou zcela znehodnocena. V tom posledním případě jsou společenské škody z neadaptivního chování nesmírně závažné, protože vedou jednak k devastaci fyzického kapitálu, který byl akumulován po dobu generací a jednak k vynucené realokaci a rekvalifikaci pracovní síly, která může vést k dalším neefektivnostem.

V tomto ohledu nelze podceňovat význam kodaňských kritérií pro vstup této země do EU, která vyžadují, aby česká ekonomika byla schopna ustát kompetitivní tlaky světového trhu po plném otevření se Evropské unii. To znamená, že otázku vstupu České republiky do EU lze podmínit splněním dvou základních podmínek:

- Vytvoření institucionálních podmínek, které jsou kompatibilní s fungováním trhů a veřejného sektoru v rozvinutých zemích OECD. Tyto podmínky jsou přitom do značné míry kompatibilní s liberálním přístupem k fungování kapitálu a k realokaci zdrojů. Na prvním místě se jedná o adaptaci tolik diskutovaného právního rámce členů EU.
- Restrukturalizace ekonomiky, vedené podle parametrů alokace zdrojů na světových trzích. Přestože ne všechny restrukturalizované podniky musí být hned ziskové (navíc budou dosti zadlužené), jsou zárukou toho, že k dalším náhlým a destabilizačním nárokům na realokaci zdrojů už nebude docházet. Rozvoj podniků pak lze rozložit do graduálních změn, které lze řešit jen lokálně.

Ekonomická teorie, která má nejbližší k vysvětlování mechanismů adaptace národní ekonomiky na podmínky v globalizované světové ekonomice, je teorie specializace a alokace zdrojů, jak je popisuje ekonomie mezinárodního obchodu a mezinárodních financí (viz např. Krugman, Obstfeld (1997))¹. Je důležité upozornit na to, že kritéria pro alokace zdrojů v mezinárodním kontextu současně zahrnují i optimální alokaci zdrojů v domácí ekonomice. V podstatě jde o tři teorie, které na sebe vzájemně navazují a v mnoha ohledech se prolínají. Prvním principem je vysvětlení struktury výroby a obchodu země na základě **komparativní výhody v nákladech**. Výroba pro domácí užití a export se pak specializují na ty komodity, u nichž se v porovnání se světem dosahuje vyšší produktivity práce. Vyšší produktivita může být dána buď objektivně (například lepšími přírodními podmínkami k výrobě) nebo subjektivně (výskytem jistého know-how nebo lidského kapitálu).

Teorie proporcí výrobních nákladů (dle Heckschera a Ohlina) jde v přístupu ke komparativní výhodě ještě hlouběji do nákladů. Podle ní jsou struktura výroba a struktura obchodu dány **rozdíly ve výrobních faktorech**, jimiž jsou země různě vybaveny. **Komparativní výhoda** plyne z relativních proporcí, v nichž jsou výrobní faktory v jednotlivých zemích k dispozici. Každá země se specializuje na výrobu těch komodit (nebo odvětví), jejichž faktorové náročnosti (dané technologicky) jsou soustředěny na ty zdroje, jimiž je daná země relativně lépe vybavena. V případě české ekonomiky se například často předpokládalo, že pracovní síla je právě oním klíčovým faktorem. Pak by se dalo očekávat, že bouřlivý rozvoj v období transformace nastane v odvětvích, která jsou pracovně náročná.

Pokus jít při alokaci zdrojů proti danému principu komparativních výhod (například vsadit za daných podmínek vybavenosti faktory na udržování výroby náročné na nadprůměrný přísun kapitálu na jednotku výroby) je trestán nižšími zisky daného podniku a hrozbou jeho bankrotu. Pak je z hlediska ekonomické politiky klíčovým zajistit za účelem přežití některých výrobních zdrojů „úzkoprofilového“ zdroje. Například zvýšit disponibilní fond kapitálu pomocí celkového zefektivnění alokačních funkcí bank nebo podpory přílivu zahraničních investic. Jiná politika se týká vzdělávání a rekvalifikace, kde stát předem zajišťuje přísun lidského kapitálu v potřebné struktuře.

Třetí teoretický přístup k adaptabilitě výrobců v otevřené ekonomice souvisí s tzv. vnitroodvětvovým obchodem. Zatímco alokace mezi odvětvími (nebo obory) závisí na odlišnostech ve vybavenosti faktory, specializace a obchod v rámci jednoho odvětví (oboru) podléhají jiným zákonitostem. Rozvoj specializace a dělby práce uvnitř oborů a proces **diverzifikace výrobků** je velice typický pro kooperace mezi vyspělými zeměmi, například v obchodě se zeměmi Evropské unie. Za tímto typem obchodu často vězí docílení **úspor z rozsahu**, jichž lze získat jedině při úzké komoditní specializaci s vysokými objemy produkce, přičemž prodej je organizován v celosvětových sítích. Na tento problém navazuje schopnost dosahovat **tržní síly**. Možnost získat v dané výrobě **monopol** (alespoň v rámci dané země) nebo dosáhnout oligopolní uspořádání trhu, buď na straně nabídky nebo poptávky, je aspekt **koncentrace**, který je naprosto klíčový k pochopení fungování **multinacionálních korporací** nebo vůbec moderní dělby práce (Zemplinerová (1999)).

V tomto místě dochází v mechanismu adaptability ekonomiky k paradoxu. Na jedné straně se zdůrazňuje otevření a přizpůsobení ekonomiky konkurenci na světových trzích. Na druhé straně je důležité adaptovat výrobce a exportéry na hledání partnerů za účelem získání tržní síly a **snížení konkurence**. Přizpůsobení se trendům koncentrace a fúzí na světových

¹ *Nicméně, ani tento velice rozsáhlý teoretický přístup není schopen obsáhnout celý problém. Do značné míry například opomíjí otázky institucionálních změn, podnikového managementu a marketingu. Podobně ani v této studii se nebudeme zabývat takovými otázkami adaptability, jakou je strategie podnikového řízení a organizace, přestože jde o nesmírně významné aspekty globalizace a konkurenční schopnosti.*

tržích je také vlastnost, která českým výrobcům, bankám a stratégům ekonomické politiky citelně chybí².

Pokud jsou trhy globalizovány a bariéry obchodu jsou malé, pak i rozhodování o alokaci zdrojů v malých ekonomikách se musí provádět striktně v mezinárodním kontextu. Část výrobních podniků musí být proexportně orientována a na velikosti firmy nezáleží. Je to v případech, kde v odvětví vládne perfektní konkurence. Druhá část výrobních kapacit (tj. podniků) se orientuje na domácí trh - tam, kde je konkurence limitována domácí regulací, dopravními náklady a jinými bariérami obchodu. Zde je někdy nutné vytvořit pomocí státní regulace podmínky, které nahrazují nedostatek konkurence. V opačném případě se dané kartelizované podniky nepřizpůsobí světovým standardům efektivnosti a způsobují domácí ekonomice nepřímé ztráty. Třetí část podniků je závislá na mezinárodní kooperaci v sítích mezinárodní výroby, výzkumu a prodeji. V tomto případě je nutnou podmínkou mít významný podíl na trhu, ať už domácím nebo zahraničním. Hnací silou rozvoje jsou buď úspory z rozsahu nebo možnost získání tržní síly. Důsledkem je růst koncentrace výroby. Přímé zahraniční investice jsou stále častěji považovány za hlavní iniciátory, či za katalyzátory změn v obchodě a ve výrobě tohoto typu (Freudenberg, Lemoine (1999), Hunya (1997), Kurz, Witke (1997)).

3. Současný stav české ekonomiky a problémy s adaptabilitou

V české centrálně plánované ekonomice až do roku 1990 probíhala alokace zdrojů pro jinou strukturu poptávky a na výrazně jiných principech rozhodování, než tomu je ve standardních tržních ekonomikách otevřených navíc celému světu. Tím se jak struktura české výroby a zahraničního obchodu, tak i samotná organizace výroby a obchodování vyvíjely po dlouhou dobu jiným směrem, než jak by tomu bylo za podmínek tržní otevřené ekonomiky nebo dokonce v podmínkách otevřenosti socialistické ekonomiky při existenci rovnovážného měnového kursu. Je proto přirozené, že fáze transformace naší ekonomiky zhrnovala několik mimořádně náročných úkolů, které souvisely s procesem adaptability:

- změna funkčních principů rozhodování na úrovni podniků z příkazového systému na systém tržní, což do značné míry souvisí s kvalitou vlastnictví a správou podniků (corporate governance),
- realokace zdrojů výroby mezi obory a odvětvími podle nové struktury poptávky,
- realokace zdrojů výroby v rámci oborů z podniků neefektivních do podniků s vyšším stupněm zhodnocování zdrojů (tj. podle rentability),
- restrukturalizace zahraničního obchodu, tj. přesun dosavadního obchodu na nové trhy, změna struktury specializace a současně zvýšení otevřenosti ekonomiky v rámci zvýšení vnitrooborového obchodu,

² *Ekonomie úspor z rozsahu, koncentrace, tržní síly a diverzifikace vrhá podstatně jiné světlo na privatizaci nebo na fungování Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže. Například nároky na jeho odbornost a analytické schopnosti by se měly řádově zvýšit, protože musí být schopni zjistit, zda v daném případě je zvýšení konkurenční schopnosti a efektivnosti výroby spojeno se zvýšením konkurence v odvětví nebo naopak se zvýšením koncentrace. Fúze Plzeňských pivovarů s Radegastem a následný prodej gigantu SAB bylo v tomto ohledu pozitivním rozhodnutím. Dále například bylo hrubou fatální chybou české privatizace ponechat obory podléhající výnosům z rozsahu, jako hutnictví, obuv a nákladní automobily, v rukou osamocených českých vlastníků. Podobně ponechání plzeňské Škodovky bez strategického partnera, když jejími konkurenty na světových tržích jsou multinacionální společnosti, bylo téměř likvidačním rozhodnutím.*

- podstatná změna kvality, goodwillu a image výrobků, což předpokládá zásadní změny v marketingu, výzkumu a vývoji,
- rozsáhlé změny v institucích tržní ekonomiky – zejména ve fiskálním systému, bankovníctví, kapitálovém trhu, veřejné správě, legislativě a v soudnictví,
- zásadní změna ve vlastnických strukturách a uplatňování vlastnických práv.

Z dnešního pohledu vidíme, že se přes nesporné úspěchy mnohé podstatné úkoly transformace nedotáhly do konce nebo se zcela účelově zanedbaly. Podívejme se proto na současný stav české ekonomiky (z toho se budeme nejvíce zabývat zpracovatelským průmyslem) a analyzujeme problémy její adaptability.

Existence české malé otevřené ekonomiky v rámci světové globalizované ekonomiky znamená, že se v ní budou prosazovat parametry té poptávky, která je v ní určující. Pokud se v ní v současné době 66% vyrobeného HDP exportuje a 68% se importuje, pak je zcela zřejmé, že parametry české agregátní poptávky budou pod dominantním vlivem světového trhu. Současně i domácí nabídka bude pod konstantním tlakem světové nabídky. Pokud domácí podniky (tj. podniky s českými vlastníky a managementem) se nepřizpůsobí zahraniční poptávce a pokud svou technologii a marketing nepřizpůsobí nákladovým, či výnosovým charakteristikám zahraniční konkurence, pak na straně její výroby bude dlouho docházet ke krizovým situacím, bankrotům, strukturální nezaměstnanosti, nízké úrovni růstu a problémům s vnější nerovnováhou. Podniky se zahraničními vlastníky a importy budou do české ekonomiky snadno pronikat a bude docházet k tomu, že se neustálé problémy s deficitem obchodní bilance budou muset „financovat“ přílivem finančního kapitálu na kapitálovém účtě. Jde o tolik známý jev vnějšího zadlužování a vnější nerovnováhy.

Přestože se jedná o makroekonomický jev běžný v globalizovaných ekonomikách v podmínkách restrukturalizace, je velkou otázkou, zda vlna mimořádně intenzivních bankrotů na straně českých firem bude plně absorbována buď akvizicemi ze strany zahraničního kapitálu nebo budováním nových mezinárodních firem na zelené louce. Nízká mobilita české pracovní síly, propad bytové výstavby, nevhodná kvalifikační struktura pracovníků a nízká úroveň recyklace neefektivního fyzického kapitálu spíše napovídají, že zpoždění v restrukturalizaci za období 1993-97, spojené se sníženou schopností adaptability českého managementu, výrazně zbrzdí růst českého HDP v období jak před vstupem do EU (tj. až do roku 2004), tak v období recese, které je obvyklé po vstupu do EU (tj. 2005-7). Je nutno říci, že v případě tak nepřirozeně poddimenzované ekonomiky, jakou je česká ekonomika s pouhými 6000 USD na hlavu, při poměrně slušné vybavenosti fyzickým a lidským kapitálem, jsou tempa růstu HDP pod 4% ročně jasnou prohrou na úrovni hospodářské politiky.

Uvedené následky nízké adaptability českých subjektů v této ekonomice jsou zřejmé z analýz zpracovatelského průmyslu v letech 1994-97: v roce 1997 byla zhruba čtvrtina výroby produkována v podnicích pod vlivem zahraničního kapitálu. Z valné většiny šlo o podniky s výrazně nadprůměrnými zisky, vysokými investicemi a výrazně rostoucími exporty. Ve zbývajících třech čtvrtinách výroby v podnicích s českými vlastníky se dosahovalo méně než třetiny zisků. Značná část podniků se dekapitalizovala (tj. ztrácela čisté jmění) a jejich produktivita a exportní výkonnost stagnovaly. V mnoha případech se snižovala výroba. Z bankovních kruhů dokonce pronikají informace, že nejméně dvěma třetinám podniků pod českými vlastníky (až už velkým nebo malým) je hazardem dát jakýkoli úvěr. U jejich výroby proto ani nadále nelze očekávat výraznější růst. Břemeno růstu se tak přesunulo na podniky se zahraniční účastí. Avšak ani vysoký nárůst výroby v mezinárodních podnicích v období 1997-99 nebyl schopen nahradit ztráty v českých podnicích, čímž celková průmyslová výroba prudce klesla. Podobným způsobem začala klesat i celková zaměstnanost v průmyslu.

Naše transformující se ekonomika se začala relativně rychle otevírat vůči světu a zahraniční obchod, spolu se zahraničními investicemi, začaly záhy ovlivňovat průmyslovou restrukturalizaci. Jak to tvrdí ekonomická teorie, pro malou otevřenou ekonomiku je kontakt se světem hlavním motorem růstu. Proto naděje, které byly vkládány do dalšího vývoje po překonání kritického období 1991-93, nebyly nijak neopodstatněné. Přestože první roky transformace českého zpracovatelského průmyslu byly doprovázeny hlubokým propadem výroby ve zpracovatelském průmyslu, a to v období 1989-1993 reálně o 38% (viz Stíbal (1995)), vysvětlovalo se to právě díky mimořádně intenzivnímu procesu adaptace vůči světové ekonomice. Pro mnohé analytiky to byl o to větší důvod k optimismu. Pro jiné to byl důvod k znepokojení. Proces adaptace měl podle těch druhých probíhat mnohem pomaleji a měl být rozfázován podle stavu institucionálního zabezpečení transformace. Výroba zpracovatelského průmyslu však začala v roce 1994 prudce růst a během období 1994-97 vzrostla reálně o 21%.

V létech 1998-99 však došlo k recesi a k novému poklesu celkové výroby. Situace však stále není jednoznačná. V některých podnicích a odvětvích docházelo k nepřerušnému růstu už od r. 1993 až do současnosti, zatímco jiná se neustále propadala. Začalo být zřejmé, že česká ekonomika se dostala na dráhu **duality**, přičemž právě schopnost adaptace se stala kritériem rozdělení: menší část podniků projevila velkou vitalitu a rostla, zatímco značná část zbývajících podniků procházela novou vlnou krizí. V této souvislosti je nutno si klást otázku, do jaké míry byl takovýto vývoj spojen jen s výkony náhodně vzniklého vrcholového managementu a do jaké míry souvisel s faktorovými náročnostmi výroby, vývozem, lidským kapitálem, produktivitou, tržní silou, koncentrací nebo s účastí přímých zahraničních investic. Na to navazují otázky, jak na to reagovala specializace podle projevených komparativních výhod a jak se vyvíjela koncentrace výroby. Těmito problémy se budeme zabývat v pozdějších kapitolách. Nejdříve se ale pokusíme kvantifikovat problémy s adaptací a zabývat se nástroji ekonomické politiky (na úrovni makro a mikro), kterými se daly tlaky konkurence světového trhu na domácí podniky zmírnit.

4. Analýza agregátní nabídky české průmyslové výroby ³

Problém nedostatečné adaptability budeme analyzovat na českém zpracovatelském průmyslu. Odvětví jako finanční služby, stavebnictví nebo zemědělství mají sice obdobné problémy, nicméně jejich otevřenost vůči konkurenci ve světové ekonomice je menší a také celý jejich problém je hůře měřitelný. Zpracovatelský průmysl se v roce 1997 podílel 36% na celkové výrobě ekonomiky a zaměstnával 29% veškeré pracovní síly. V roce 1998 dosahoval průmysl jako celek pouze 82,6% objemu výroby v r. 1990. Je to sice více než 65,8% v roce 1993 oproti stejnému výchozímu období, nicméně reálné zvýšení o necelých 26% za 5 let po tak hluboké tříleté depresi je neuspokojivé, zejména ve srovnání s Maďarskem a Polskem.

Význam zpracovatelského průmyslu v zahraničním obchodě lze demonstrovat na následujících číslech. Podíl zpracovatelského průmyslu na celkovém objemu zahraničního obchodu zbožím (tj. bez obchodu službami), měřeno v běžných cenách, činil 95% a podíl na celkových dovozech zboží činil 88%. Jak uvádí tabulka 1, zatímco v období 1993-97 dovozy v relaci k výrobě v Česku rostly rychleji, než tomu bylo u Maďarska, český vývoz zboží v relaci k výrobě poklesl, což byl výrazně jiný vývoj, než v Maďarsku. Český průmysl také výrazně zaostával oproti Maďarsku a Polsku v absorpci zahraničního kapitálu.

³ V této a v 7. kapitole byly použity podklady z práce Zemplerová, Benáček (1999)

Tabulka 1: Vývoj charakteristik otevřenosti zpracovatelského průmyslu třech kandidátských zemí EU v období 1993 a 1997 v procentech

Země	Podíl vývozu na výrobě		Podíl dovozu na výrobě		Podíl podniků se zahr. kapitálem na výrobě	
	1993	1997	1993	1997	1993	1997
Česká republika	-	59*	-	66*	-	-
- dle celní statistiky	53*	51**	48*	58**	-	-
- dle podnikové statistiky	(33,0)	(32,8)	-	-	12	23
Maďarsko	33	45	44	47	41	61
Polsko	16	16	25	30	19	30

* Vypočteno dle údajů o exportu a importu v celní statistice bez úpravy dat.

** Po úpravě celní statistiky r. 1997 na metodiku r. 1993.

Zdroj: ČSÚ (podniková a celní data) a vlastní výpočty, Marczewski (1999), Hunya (1998), Viszt E. (1998) data pro Polsko jsou pro roky 1994 a 1996 a pro Maďarsko pro roky 1993 a 1996

Velké počáteční rozdíly v produktivitě práce mezi vyspělejšími zeměmi RVHP a zeměmi EU, posílené počáteční devalvací kursu, poskytovaly po propadu poptávky na začátku transformace značný prostor k rychlému oživení výroby po roce 1993. Do značné míry byl uvedený proces dohánění sebe sama stimulován možnostmi učení se při zlepšování kvality a image výrobků. Jen v menší míře se jednalo o přímé transfery technologií (Hitchens (1998)). Pohled na vývoj podrobnějších ukazatelů za celý zpracovatelský průmysl, jak je uvádí tabulka 2, však naznačuje, že z dlouhodobého hlediska se velké rezervy v produktivitách a ve výrobních kapacitách nezaplňovaly uspokojivým tempem. Rozvoj domácí průmyslové výroby jako celku, a to jak pro prodeje doma, tak na export, se rozbíhal velice pomalu, jakoby ho brzdila nějaká výrazná bariéra, která však nebyla určitě na straně výrobních kapacit. Jak se přesvědčíme, tou bariérou byla právě nedostatečná adaptivní schopnost.

Tabulka 2: Vývoj hlavních ukazatelů nabídky a poptávky českého zpracovatelského průmyslu, 1993-97

Ukazatel	Nominální růst 1993-97 v %	Koef. pružnosti vůči nominální změně domácí poptávky	Reálný růst 1993-97 v % ^a	Koef. pružnosti vůči reálné změně domácí poptávky
Výroba zboží	72,5	0,77	37,2	0,63
Tržby z prodeje zboží	69,8	0,74	35,1	0,60
Hmotné investice	48,1	0,51	7,9	0,13
Mzdy celkem	85,0	0,90	30,6	0,52
Počet zaměstnanců	-1,9	-0,02	-1,9	-0,03
Odpisy	33,3	0,35	-2,9	-0,05
Přidaná hodnota	66,6	0,71	32,5	0,56
Hrubý zisk	-50,6	-0,54	-60,7	-0,04
Export (podn. statist.)	71,6	0,76	47,4	0,81
Export (uprav. celní statistika)	65,4	0,69	42,1	0,72
Import (uprav. celní statistika)	107,8	1,14	84,9	1,45
Výroba pro domácí spotřebu:				
- dle celní statistiky	80,4	0,85	31,7	0,54
- dle podnikové statistiky	72,9	0,77	32,2	0,55
Domácí poptávka (celní stat.)	94,3	1,00	58,6	1,00

Zdroj: Statistiky ČSÚ, MPO a vlastní výpočty (podniky s 25 a více zaměstnanci)

^a K přepočtu na stálé ceny r. 1993 byly použity následující cenové indexy: 25,7% u výroby, 37,3% u investičních statků, 41,7% u mezd (dle indexů CPI), 16,4% u vývozu a 12,4% u dovozu (u obou posledních dle vývoje cen na zahraničních trzích upravených o výkyvy kursu).

Klíčovým ukazatelem, vůči němuž by se měl vývoj průmyslové výroby poměřovat, je **efektivní agregátní domácí poptávka**, definovaná jako výroba minus export plus import. Pro období 1993-97 jsme její tempo v nominálním vyjádření odhadli na 94,3 % (viz poslední řádek tabulky 2). Tento téměř fenomenální vývoj odrážel podmínky **převažující expanzivní monetární a fiskální politiky** těchto let ⁴. Na tuto příznivě se vyvíjející poptávku však domácí výroba reagovala velice laxe. Výroba a tržby z prodeje vlastních výrobků a služeb se zvýšily jen kolem 70-73 %. Mzdy však vzrostly o 85% a nákladově zatížily efektivnost výroby. Přidaná hodnota se nominálně zvýšila jen o 67%, což signalizuje, že transformace vedla k růstu výrobní kooperace mezi firmami a nároky na materiálové vstupy (zejména z dovozu) se zvýšily. Velice nedostatečně na poptávkový stimul reagovaly investice (zejména investice podniků s domácími vlastníky), úroveň odpisů a hrubý zisk. Z důvodu klesajících investic a nedostatečného toku hotovosti (cash-flow) proto ani do budoucna nelze očekávat zásadní změnu trendu ve vývoji.

Nejdynamičtěji v daném období reagovaly na potenciál poptávky dovozy a to o 108%. Ve srovnání s tím vývozy celní statistiky vzrostly nominálně jen o 65%, (exporty evidované průmyslovou statistikou o 72%). Z našeho rozboru vyplývá, že **problémem českého zpracovatelského průmyslu nebyl malý objem poptávky, ale její složení**. Při hledání důvodů, které stojí za propadem nebo pomalým růstem průmyslové výroby, se proto nelze vyloučit na nedostatečnou celkovou poptávku ani doma, ani v zahraničí. Růst zahraniční poptávky po českých exportech (například ve srovnání s růstem přidané hodnoty) byl i přes reálné zpevnování kurzu dostatečně vysoký. Bohužel domácí poptávka je u nás až příliš orientována na dovážené statky. Problém lze snadno kvantifikovat pomocí **pružnosti reakce ekonomických subjektů na vývoj domácí agregátní poptávky**. Nejpružněji na poptávku zareagoval dovoz. Jeho expanzi mu však mohly umožnit pouze následující podmínky:

- a) preference českých spotřebitelů a výrobců po fetiši zahraničních značek,
- b) nemožnost získat české výrobky na trhu, protože je distribuční síť záměrně nenabízely ⁵,
- c) nepružnost české nabídky, která nereagovala na signály dávané trhem,
- d) neschopnost české nabídky konkurovat kvalitou dovozu při dané ceně.

Doporučení změnit uvedenou situaci pomocí znehodnocení měny by mohlo být efektivní v případech a) a d) za předpokladu, že cenové pružnosti poptávky a nabídky jsou výrazně vyšší než nula. V případech b) a c) znehodnocení měny nemění podstatu problému. Pokud jsou ale cenové pružnosti české nabídky v mnoha komoditních třídách nižší než jedna

⁴ Jako kritérium pro toto hodnocení jsme použili vývoj ukazatelů M2, disponibility úvěrů a rozsah mimorozpočtového financování, který rozšiřoval skrytý dluh české ekonomiky (viz Benáček (1997a)), přestože po účetní stránce byl rozpočet deklarován jako přebytkový.

⁵ Přechod distribučních sítí velkoobchodu a maloobchodu do rukou zahraničních subjektů se může projevit tím, že konkurence na trhu se oslabí a nabídka bude orientována na zahraniční spotřební statky, jejichž dodavatelé mají zahraniční řetězce dlouhodobé výlučné smlouvy. Vstup českých výrobců do daných distribučních sítí tak může vyžadovat neúměrně vysoké transakční náklady, což se může projevit v tendenci vyvážet do zahraničí, ačkoli prodeje na domácím trhu by byly potenciálně výhodnější. Tento typ tržního selhání lze označit jako monopson a jeho politiku za diskriminační.

(viz Benáček (1999)), pak kurs není efektivním nástrojem na podporu konkurenční schopnosti domácí výroby. Znehodnocený kurs jenom zhoršuje směnné relace, zvyšuje inflaci a paralyzuje agregátní poptávku v reálném vyjádření. Naše odhady týkající se domácí výroby pro domácí užití tomu nasvědčují. Na zvýšenou agregátní poptávku tato část výroby totiž reagovala neadekvátně. Velká část nominálního „zvýšení“ výroby byla navíc jen **zvýšením cen**. Tento způsob „adaptace“ na růst poptávky je tím nejméně náročným řešením, které ale z dlouhodobého hlediska podlamuje konkurenční schopnost dané výroby. Česká inflace byla až do roku 1998 z velké části jen odrazem neschopnosti adaptovat reálnou část výroby poptávce.

Celý problém nedostatečně reagující strany domácí nabídky se bude rýsovat ještě zřetelněji, pokud nominální růst očistíme o inflaci. Vlivem nižší inflace u exportu a importu se pružnosti reálných toků (viz poslední sloupec tabulky 2) ještě více otočí v neprospěch české nabídkové strany. Například pružnosti přidané hodnoty a výroby zboží pro domácí spotřebu klesají až na hodnoty indexu kolem 0,55. Oslabená česká nabídka je pak snadno poražena dovozem, jehož pružnost reakce dosahuje hodnoty 1,45.

5. Strategie přežití - metody odkladu restrukturalizace

Neschopnost ekonomických subjektů na straně nabídky přizpůsobit se ve své výrobě standardům nákladů a kvality znamená v otevřených ekonomikách nebezpečí ztráty konkurenční schopnosti a vytlačení z trhu. Toto nebezpečí ale nehrozí v případě, že ekonomika je uzavřená a výrobci mají v zemi monopol. Z toho důvodu se nelze divit, že v českém totalitním režimu žádný bankrot neefektivním podnikům nehrozil, pokud ještě na jejich výrobky existovala alespoň fiktivní poptávka, což byla odpovědnost plánu. Mezi oběma krajními řešeními proto existuje rozsáhlá škála možností, jak tlak světového trhu buď změkčit nebo ho zcela eliminovat. Výsledkem je bizarní kombinace kapitalismu volného trhu s ekonomikou příkazovou a rodinnou, jejíž část dostala u nás přídomek „bankovní socialismus“.

- a. Standardní možností je vytvořit pomocí cel a kvót zónu bezpečnosti, které domácí výrobce chrání v rámci jistého pásma tolerance neefektivnosti. Česká celní ochrana však byla od prvopočátků transformace nízká, systém dovozní přírážky byl brzo opuštěn a asociační dohoda s EU nakonec téměř tento klasický a tržně konformní nástroj téměř zrušila.
- b. Alternativní možností k předešlému je spoléhat se na tzv. netarifní bariéry, kterými jsou různé certifikáty jakosti, regulace kvality a celní byrokracie. Přestože jde o dosti nespolehlivý a všeobecně odsuzovaný nástroj, český systém ochrany na něm do značné míry závisí. Byrokracie českého celního úřadu je všeobecně zahraničními investory považována za jednu z hlavních bariér jejich působení na tomto teritoriu (viz Pomery (1998)). Neefektivnosti takto vzniklé jsou však pro společnost vysoce nebezpečné a celkově stav ekonomiky výrazně zhoršují.
- c. Nejmocnějším nástrojem ochrany, který je navíc tržně konformní, je kursová politika. Například 10% znehodnocení kursu lze v krátkém období interpretovat jako 10% clo uvalené na veškeré dovozy kombinované s 10% dotací všem vývozcům. Ideálním řešením je zavedení zavěšeného kursu, jehož paritu lze v případě nedostatečné adaptivní schopnosti většiny domácích výrobců devalvovat. V případě volně plovoucího kursu hrozí, že kurs zůstane nadhodnocený⁶ a nepřizpůsobiví domácí výrobci zůstanou o to více

⁶ Důvodem dlouhodobého nadhodnocení kursu může být, že příliv zahraničního kapitálu neumožní devizovému trhu měnu znehodnotit. Pokud se jedná o kapitál na straně přímých

zatlačování do konkursu. Jeho použití je tudíž v současné době sporné a z dlouhodobého hlediska obranu před neefektivností neskýtá.

- d. Dotace z veřejných rozpočtů, ať už přímé nebo skryté v různých pseudofiskálních agenturách (např. ve Fondu národního majetku, Konsolidační bance, České finanční, atd.), jsou určitě velice významnou formou odkladu nutnosti adaptace v neefektivních podnicích. Podobnou formu mají nezaplacené daně a sociální a zdravotní pojištění. Tento model „výpomoci“ neefektivním subjektům je u nás stále intenzivně využíván.
- e. Levná privatizace je možností, jak lze po dlouhou dobu získat náskok před konkurencí a odložit tak nutnost restrukturalizace. Pokud někdo získá fyzický kapitál zdarma nebo levně v privatizaci, nemusí se tolik obávat, že tlak odpisů a plateb za kapitál požene výrobní náklady příliš vysoko. Konkurence, která musí za kapitál platit svým akcionářům dividendy nebo bankám úroky za půjčku tuto možnost nemá a její náklady jsou vyšší. Jen malou mutací předchozího je nezaplacení ceny za privatizovaný majetek.
- f. Oddalovat tlaky na přizpůsobení napomáhá nízká odpisová politika českého státu. Trestá tím ale efektivní výrobce, kterým nedovoluje akcelerované odpisy a brání jím tak snížit si své daně z příjmu. Podobně působí strategie záměrné dekapitalizace, když se příjmy z odpisů používají k financování běžných výdajů podniku (například na mzdy), viz Benáček (1997b)).
- g. Možnost snížit náklady pomocí škod na životním prostředí a nedodržováním hygienických předpisů je další možností, jak snížit své náklady na úkor společnosti.
- h. Regulace cen energie, paliv, tepla, dopravy a telekomunikací státem je politikou, která napomáhá výrobcům umělým způsobem zvyšovat svou konkurenční schopnost.
- i. Podobně působí nízké regulované ceny za bydlení a potraviny, a vůbec mimořádně nízké ceny v celém českém sektoru neobchodovatelných komodit. Ty umožňují mít nízké mzdy a tím i nižší výrobní náklady. Břemeno transformace se tak částečně nese uvedenými poddimenzovanými sektory.
- j. Expanzivní monetární politika umožňuje podnikům získat prostředky, kterými se ztráty z neadaptability a odklad restrukturalizace financují. Zásadním pro tuto „funkci“ je to, že podniky často nesplátí bance ani úroky, ani jistinu půjčky. Téměř 400 mld korun klasifikovaných úvěrů v české finanční soustavě je oceněním významnosti tohoto kanálu na přežití neefektivnosti.
- k. Neplacení faktur za dodávky je jinou formou předchozího bodu pro strategii přežití. Mezipodniková zadluženost se odhaduje na 180 mld Kč. Efektivní firmy v ní v podstatě financují přežití neefektivních firem.
- l. Neplacení mezd je krajní formou scénáře přežití, jehož role byla u nás dosud malá. Nicméně alternativním a velice účinným nástrojem, je placení podprůměrných mezd. Negativní korelace mezi úrovní mezd a problémy s přizpůsobováním vede k závěru, že tento tržně konformní mechanismus byl u nás intenzivně využíván. V případě vysoké nezaměstnanosti a nízké mobility pracovní síly jde nástroj, kterým lze bankrot oddálit i ve dlouhém období.
- m. Získání alternativních zdrojů pomocí tunelování je poslední z metod jak oddálit bankrot. Je spojena s možností, že se nerestrukturalizuje ani mateřská firma (tj. ta, která se tuneluje), ani na ní závislá dceřinná firma. Ta druhá může být navíc zdánlivě vysoce výnosná, i když je technicky vysoce neefektivní. Slouží například jen jako nástroj odsávání aktiv do oblasti spotřeby.

zahraničních investic, dodatečné exporty z jejich nových kapacit mohou přivést obchodní bilanci brzy do rovnováhy. Příliv krátkodobého kapitálu tuto vlastnost ale nemá a jeho působení navíc zvyšuje volatilitu kursu, která jen dále ohrožuje stabilitu exportních transakcí.

Ekonomickou analýzou výše uvedeného seznamu lze zjistit, že se vesměs jedná o formy **přerozdělování majetku, kde efektivní subjekty jsou nuceni přímo nebo nepřímo dotovat neefektivní subjekty**. Až na malé výjimky, vesměs se jedná o možnosti krátkodobého a střednědobého přežití. Dle ekonomické teorie, všechny takové pokusy představují přelévání soukromé neefektivnosti do společenské neefektivnosti (tj. do tzv. ztrát mrtvé váhy). Mimořádně široké spektrum strategií jak přežít svou neefektivnost, které ve stabilizovaných otevřených ekonomikách jsou nemyslitelné, podhaluje zákulisí takových záhad, jak je možné, že podnik, který po dobu 9 let nevykázal zisk (respektive naakumuloval takové ztráty, že jeho čisté jmění je záporné), je stále v provozuschopném stavu a likvidace se nikdo nedožaduje. Je ale také zřejmé, že s takovými podniky nebudeme moci v EU přežít. Dokonce bylo by udivujícím, kdyby podniky na podobné úrovni svých adaptivních schopností (tj. asi třetina českých průmyslových firem nad 100 zaměstnanců) se dočkaly roku 2003.

Pokud bychom chtěli generalizovat výše uvedená zjištění, důvodem k nízké adaptivní schopnosti českých podniků byl motiv výrobců, majitelů, správců a manažerů soustředit se více na **redistributivní metody získávání bohatství**, než na **metody tvorby majetku**. V ekonomické terminologii se mluví o dominanci hledání renty nad kreativitou a produkcí. Velice tomu napomohl charakter české privatizace, kde tvrdě tržní (aukční) metody získávání majetku byly ve výrazné minoritě před možnostmi získat majetek mimotržním vyjednáváním. To bylo spojeno se záměrným změkčením pozice bank při financování privatizace, nekompetentností a korupcí jejího úřednictva, nízkým dozorem státu nad fungováním investičních fondů, bank a kapitálového trhu a existencí téměř nefunkčních obchodních soudů. Zákon o vyrovnání a konkursu nebyl schopen přivést zadlužené firmy k bankrotu a zákon o zástavním právu neumožnil fungování hypoték. Vymáhání vlastnických práv tak bylo ve většina případů téměř nemožné. Za takovýchto podmínek by tak riskantní a intelektuální a finančně náročný motiv, jakým je hloubková restrukturalizace, zdegeneroval v kterékoli zemi.

Očekávaný masivní vstup zahraničního kapitálu do českých bank a průmyslu v letech 1999-2004 bude zřejmě ve znamení velkého tlaku na likvidaci nerestrukturalizovaných českých podniků, boje o jejich místo na trhu a o jejich kvalifikované pracovníky. Bohužel, značnou část nákladů s tím spojených budou muset nést daňoví poplatníci, což bude také na úkor kvality služeb poskytovaných veřejnými financemi. Jde ale jen o pokračování předchozí politiky české vlády, která až do selhání v květnu 1997 měla skrytou formu. Pokud odhadneme náklady, které společnost přímým a nepřímým způsobem vynaložila na sanaci neefektivnosti a prodlužování agónie firem neschopných restrukturalizace, jedná se nejméně o 1200⁷. Pokud do kalkulací zahrneme i část nákladů ušlé příležitosti, pak můžeme dojít až k dvojnásobku této částky. Odhady tedy jsou od asi dvou třetin až po více než jeden roční HDP za desetileté období. Spodní odhad představuje sumu přinejmenším stejnou, jaká v relaci k HDP byla vynaložena v Německu na sanaci ekonomiky bývalé NDR. Ta je všeobecně považována za extrémně vysokou cenu. Je otázkou, zda podobná suma v českých poměrech byla adekvátní cenou za to, že v současné době má většina českých průmyslových firem stále problémy s nedostatečnou restrukturalizací a adaptabilitou.

6. Analýza vývoje v oblasti exportu v počáteční fázi transformace

Dle ekonomické teorie alokace zdrojů v malých otevřených ekonomikách je schopnost exportu spojená s dlouhodobým dosahováním zisku základní známkou existence komparativních výhod v dané výrobě. Alokace zdrojů do odvětví a podniků s vysokou exportní výkonností by proto měla být spojena s úspěchem v procesu adaptace na podmínky

⁷ Uvedený odhad samozřejmě nezahrnuje náklady z přímých ztrát investičního majetku, který byl špatně alokovan už v dobách před rokem 1990.

světového trhu. Jak jsme se o tom zmínili ve 2. kapitole, kromě přizpůsobení se vnějším podmínkám, úspěšný export vyžaduje ještě splnění dalších podmínek na straně nabídky a struktury trhu.

V naší analýze struktury projevených komparativních výhod v exportní otevřenosti 91 odvětví českého zpracovatelského průmyslu v roce 1994, jsme testovali splnění 12 podmínek kladených čistou teorií obchodu pro existenci těchto komparativních výhod (viz Benáček, Víšek (1999)). Pomocí ekonometrické analýzy jsme zjistili, že z uvedených 91 odvětví 49 se u exportu chovalo podle podmínek daných teorií. Směrodatnými determinanty konkurenční schopnosti exportu byla nadprůměrná faktorová náročnost výroby na pracovní sílu. Současně daná odvětví by měla splňovat podmínku nízké náročnosti na fyzický kapitál. To bylo racionální očekávání potvrzující hypotézu, že úspěch českého exportu by měl být spojen s komparativní výhodou v práci a nikoli ve vynakládání vysokých objemů kapitálu.

Navíc jsme testovali hypotézu, zda u pracovní síly je podmínkou úspěšného exportu zaměstnání kvalifikované práce (s vysokoškolským vzděláním) nebo práce méně kvalifikované. Podobně jsme testovali, zda intenzita exportu je korelována s výdaji na vědu a výzkum. Zatímco u prvního testu se nám potvrdila hypotéza, že přítomnost kvalifikované je statisticky významným faktorem (ačkoli jen na méně výrazné úrovni než u jednoduché práce), u výdajů na vědu a výzkum jsme žádnou závislost nenaměřili. Znamená to, že v roce 1994 role lidského kapitálu nebyla nějak mimořádně významná, ačkoli ve většině odvětví už bylo zřejmé, že se jedná o faktor, který nelze opomenout.

Další test se týkal výše souhrnné faktorové efektivnosti. Čím větší je ve zdravé ekonomice souhrnná efektivnost práce a kapitálu, tím větší šance má výroba k pronikání na světové trhy. Naše testy potvrdily, že české exporty se tímto prvořadým ekonomickým pravidlem řídí a exporty byly skutečně spojeny s vysokou rentabilitou vložených nákladů.

Na předchozí navazoval test, zda struktura českého exportu v roce 1994 využívala zvyšujících se směnných relací, jmenovitě zvyšujících se exportních cen za období 1990-94. Testy nám prokázaly, že míra exportní otevřenosti byla větší tam, kdy docházelo k růstu cen na vnějších trzích. Znamená to, že se úspěšní vývozci pružně přizpůsobovali měnícím se cenám, respektive, že si uměli předpoklad pro vyšší ceny vytvořit na základě zlepšených parametrů kvality.

Poslední statisticky významný test se týkal úrovně koncentrace. Testovali jsme souvislosti úrovně exportu s existencí vyšší koncentrace firem v daném odvětví. Jmenovitě šlo o podíl tří největších podniků na celkové výrobě v odvětví. Testy prokázaly, že vyšší koncentrace má pozitivní vztah k exportům. Pokud tento poznatek otočíme, můžeme říci, že rozdrobenost výroby mezi množstvím menších firem není faktorem, který by úspěšnosti vývozu napomáhal.

Z druhé strany je také nutno uvést, že naše testy neprokázaly, že by exportní výkonnost byla spojena se specializací na využívání přírodních zdrojů a surovin. Úroveň kilogramových cen neměla žádnou významnější spojitost s intenzitou exportu. To je v protikladu k tvrzení některých odborníků, že český export v době transformace poklesl na úroveň vývozců surovin. Současně to ale vyvrací hypotézu, že by český export byl zaměřen na vývoz výrobků s vysokým obsahem přidané hodnoty.

Poněkud znepokojivě však působí zjištění, že v plné třetině z 91 odvětví výše uvedené faktory efektivní struktury specializace nejsou splněny. Například, že se vyváží intenzivně z odvětví, kde je souhrnná faktorová produktivita nízká, respektive kde dochází k poklesu exportních cen. Případně, že v odvětví jsou podmínky typické pro úspěšný export, ale výrobci exportu nevyužívají. Je zřejmé, že v těchto odvětvích se nachází až příliš mnoho podniků, v nichž restrukturalizace probíhá, ale nemají sílu na další rozvoj. Analýza roku 1994 tudíž jasně signalizovala, že adaptace českého průmyslu na vnější podmínky nebyla dokončena a otázka restrukturalizace v mnoha z podniků se bude muset někdy později řešit.

7. Posun ve faktorových náročnostech exportu a importu ve druhé fázi transformace

Po hloubkové analýze faktorů ovlivňujících intenzitu projevených komparativních výhod v roce 1994 jsme přistoupili ke zkoumání, jak se faktorové náročnosti výroby, exportu a importu změnil v období do roku 1997. Předpokládali jsme, že pokud trendy zjištěné v roce 1994 budou pokračovat, význam lidské práce na vývozech se bude zvyšovat a význam kapitálu zase snižovat. Naopak u dovozů by se měla prosadit orientace na výrobky, jejichž výroba je náročná na kapitál na úkor snížených dovozů výrobků náročných na práci. Současně jsme chtěli zjistit, zda se v uvedeném pětiletém období nějak změnilo postavení kvalifikované práce, vědy a výzkumu při výrobě na vývoz. Přízpůsobování se faktorům, které podmiňují vznik komparativních výhod, je jedním ze stěžejních úkolů restrukturalizace na straně technologií a nabídky.

Z důvodu kompatibility dat jsme vyhodnocovali změny v období 1993-97 (viz také Zemplerová, Benáček (1999)). Pro komparaci struktury faktorových náročností byla použita klasifikace vyvinutá Nevenem a Wyploszem (1994)). Podle ní byla odvětví 3-místného členění OKEČ zařazena do pěti věcných kategorií, jak to vyžadovala teorie specializace obchodu a alokace zdrojů v otevřených ekonomikách:

1. technologicky náročná odvětví
2. odvětví náročná na lidský kapitál a nenáročná na fyzický kapitál a práci
3. odvětví náročná na práci a nenáročná na ostatní faktory
4. odvětví náročná na práci a fyzický kapitál a nenáročná na lidský kapitál
5. odvětví náročná na lidský kapitál a kapitál a nenáročná na práci.

Pro jednotlivé skupiny jsme vypočítali podíly na celkové výrobě, exportu a importu v roce 1993 a 1997. Tabulka 3 uvádí dosažené výsledky.

Tabulka 3: Podíly skupin podle faktorové náročnosti na výrobě (Q), importu (M) a exportu (X) v roce 1993 a 1997 (v %)

Skupina	Q1993	Q1997	M1993	M1997	X1993	X1997
1 – náročné technologie	14,20	12,88	27,61	23,29	15,38	12,73
2 – lidský kapitál	18,37	21,27	32,86	30,99	20,15	26,67
3 – práce	19,42	21,52	14,25	18,71	24,26	27,27
4 - fyz. kapitál a práce	34,98	32,30	20,44	22,90	33,12	29,14
5 - fyz. a lidský kapitál	13,03	12,03	4,84	4,11	7,09	4,19
Celkem	100	100	100	100	100	100

Zdroj: databáze podniků ČSÚ pro výrobu a celní statistika pro dovoz a vývoz

Z analýzy jednotlivých skupin a porovnáním výsledků v letech 1993 a 1997 vyplývá, že podíl skupiny zahrnující technologicky náročné výrobky se v období 1993-1997 snížil jak ve výrobě, tak i v exportu. Překvapivě k nejvýraznějšímu snížení došlo u jejich podílu v importu. Znamená to, že technologicky náročné výrobky se u nás staly luxusem, u nichž ekonomika ztrácí poptávku. Mezi tuto skupinu patří například výroba speciální chemie, kosmetiky, počítačů a náročné elektrotechniky. Tak by to mohla vysvětlit teorie spotřeby, kde s poklesem důchodu a s očekáváním chudších časů v první řadě klesají výdaje na luxusní výrobky. Předpokládá se, že technologicky nejnáročnější výrobky pocházejí z dovozu. Současně se potvrzuje hypotéza, že česká ekonomika nemá komparativní výhodu ve výrobcích, které jsou technologicky vysoce náročné.

Druhá a třetí skupina procházely překvapivě sobě si podobným vývojem. Obě snížily

svůj podíl v importu a současně posílily svůj podíl v exportu a ve výrobě. U třetí skupiny (výrobky náročné na prostou práci, ale nenáročné na fyzický kapitál) by to bylo v souladu se všeobecně očekávanými hypotézami o komparativních výhodách práce v postkomunistických zemích. Tento výsledek jen potvrzuje závěry z předchozích studií (Hanel (1995), Stolze (1997), Benáček, Víšek (1999)). Velice povzbudivé je proto zjištění, že se postavení i ve druhé skupině během analyzovaných čtyř let posílilo výrazně u vývozu a částečně z domácího trhu vytlačilo dovozy. Znamenalo by to, že se konečně naše ekonomika dostala na dlouho očekávanou dráhu **kvalitativních změn a drahý fyzický kapitál začíná být vytlačován svým přirozeným substitutem, kterým je lidský kapitál**. Podobný jev byl v posledních letech pozorován také v Maďarsku (viz Benáček, Gronicki et al. (1999)).

Čtvrtá a pátá skupina, v nichž jsou zastoupeny výroby náročné na fyzický kapitál, měly také identický vývoj, ale v podstatě opačný jako tomu bylo v předchozím případě. Jejich podíl na domácí výrobě se mírně oslabil. K mnohem výraznějšímu oslabení ale došlo u exportu. U skupiny 4 navíc došlo k posílení pozice importu v těchto pododvětvích. Tento výsledek byl předpokládán ve většině úvah o možném budoucím racionálním vývoji specializace české výroby a obchodu. V období centrálního plánování totiž výroby tohoto typu byly všestranně preferovány a jejich účast v mezinárodní dělbě práce byla uměle zvyšována. V průběhu transformace se staly obory čtvrté skupiny útlumovými, což by se mělo projevit v první řadě poklesem jejich podílu na celkovém exportu. Současně je racionální, že uvolněný prostor u podílu domácí výroby začal zabírat dovoz.

Uvedené zjištění má závažný dopad pro vedení hospodářské politiky. Pokud jsou dlouhodobé komparativní výhody (tj. základ pro efektivní alokaci zdrojů) této země spojeny s lidskou prací a zejména s lidským kapitálem, pak by prvořadým úkolem vlády měla být starost o řízení školství a vědy. Obojí však zůstávají ve vleklé krizi, protože změny v nich za posledních 9 let provedené byly povrchní. U obou se zakonzervovaly mnohé stereotypy monopolu státní ingerence z dob totality a jejich poměrný nedostatek financí (nesrovnatelný v relaci k vyspělejšími zemím EU) je ještě znásoben jejich neefektivním využíváním. Pracovní síla v uvedených odvětvích trpí obráceným výběrem, čímž dochází k odlivu lidského kapitálu. Pokud v nich ještě lidský kapitál zůstal, je často nucen k aktivitám, které nejsou produktivní z hlediska společenských zájmů. Tato země tak generuje svůj klíčový zdroj rozvoje v menším množství, než je potenciálně schopná. To samozřejmě oslabuje její dlouhodobý růst.

Jak jsme zjistili rozbořením projevených komparativních výhod exportu v roce 1994, úroveň **koncentrace výroby** v odvětví je často důležitým faktorem k získání konkurenční schopnosti na světových trzích. Vysoká koncentrace výroby znamená existenci jedné nebo několika málo velkých firem na trhu. Vysoká koncentrace v oblasti vývozu nebo dovozu poukazuje na míru specializace v zahraničním obchodě. Rostoucí konkurence na světových trzích nutí podniky optimalizovat jejich výrobní a organizační strukturu. V případě některých trhů to vede nutně ke zvyšování koncentrace, na což navazují různé typy úspor z rozsahu, například díky úsporám jednotkových variabilních nákladů výroby a fixních nákladů na vývoj, marketing, finanční transakce a manažery. Koncentrace je tak spojena s tržní silou, což může vést k zavedení kartelových cen a k dalším výhodám ve vztahu k trhu, odběratelům, bankám a státu. V moderním mezinárodním obchodě platí pravidlo, že vysoká intenzita obchodu je korelována s úrovní koncentrace, jak jsme už o tom mluvili ve 2. kapitole.

Tržní struktury v české ekonomice prodělaly v devadesátých letech radikální změny. Většina trhů v období 1989-1992 výrazně dekoncentrovala. Tato restrukturalizace však nebyla spojena s masivní investiční aktivitou. Jednalo se především o rozdělení státních korporací na více menších podniků, respektive o posuny ve výrobním programu podniků v rámci existujících uskupení. Podívejme se nyní na to, jak se úroveň koncentrace měnila ve druhé fázi české transformace (1993-97). Současná úroveň koncentrace českého zpracovatelského průmyslu se může v některých oborech zdát dosti vysoká, pokud není do

relevantního trhu započten zahraniční obchod. Volný import je pojistkou proti negativním efektům ještě vyšší koncentrace na většině trhů.

Úroveň koncentrace budeme měřit pomocí indexu odvětvové koncentrace (IOK), kterou vyjadřujeme podílem „z“ největších odvětví na celkové výrobě zpracovatelského průmyslu, přičemž $z = 1, 2, 3, 5, 10$ a 30 odvětví z celkového počtu 101 . Tabulka 4 zachycuje odhadnuté indexy. Pokles podílu třech a více odvětví na celkové průmyslové výrobě je výrazem toho, že za dané období (s výjimkou dvou odvětví) k výraznější koncentraci a specializaci výroby na úrovni odvětví nedocházelo. To znamená, že ve sledovaném období nedošlo zřejmě také k žádnému dramatickému vývoji ani v meziodvětvové specializaci exportu a importu. Došlo naopak k diversifikaci struktury zpracovatelského průmyslu a nikoli k větší koncentraci výroby do několika vůdčích odvětví. Tento vývoj nesevřídčí o tom, že by se česká ekonomika přimknula blíže k tendencím charakterizujícím vývoj struktury trhů ve vyspělých ekonomikách. Její konkurenční schopnost se z této strany tudíž dále nezvyšovala. V dalším vývoji bychom proto měli očekávat sklon k větší koncentraci pomocí akvizic a fúzí.

Tabulka 4: Podíly „z“ největších odvětví na celkové zpracovatelské výrobě, exportu a importu, 1993 a 1997 (v %)

IOK _z	Q		X		M	
	1993	1997	1993	1997	1993	1997
IOK ₁	6,3	6,9	7,9	7,2	5,6	4,9
IOK ₂	8,8	11,7	12,8	12,2	8,5	9,5
IOK ₃	16,8	14,7	19,7	15,7	15,3	12,8
IOK ₅	22,5	20,1	24,1	20,8	21,3	18,2
IOK ₁₀	46,1	41,4	42,4	40,3	42,4	38,6
IOK ₃₀	74,7	72,3	75,6	72,3	75,6	73,1
Celkem IOK ₁₀₁	100	100	100	100	100	100

Zdroj: ČSÚ, celní statistika, MPO, vlastní výpočty

8. Dvojitá role přímých zahraničních investic

Přímé zahraniční investice (PZI) se staly ukazatelem, který se ve světě začal v posledních letech považovat za jeden z klíčových barometrů budoucích perspektiv dané ekonomiky. V tomto ohledu PZI plní v malých otevřených ekonomikách podobné signální úkoly jako export. Vztah PZI k procesu adaptace je vztahem příčiny a následku. Pokud hostitelská ekonomika skýtá prostor k dalšímu růstu a vysokým ziskům, pak zahraniční kapitál je první na řadě, kdo z daného potenciálu měl umět těžit. Jeho schopnosti adaptovat se na podmínky globálních světových trhů jsou z tohoto hlediska největší. Nadprůměrná intenzita přitékajícího zahraničního kapitálu je indikátorem potenciálu budoucího růstu, který lze získat právě na základě efektivnějšího využití místních zdrojů.

Přes častá tvrzení o opaku, česká ekonomika patří z hlediska mezinárodního srovnání mezi vysoce úspěšné příjemce zahraničního kapitálu. Například pokud jde o akumulovaný stav PZI na HDP v letech 1992-97, české výsledky jsou lepší než jakých se docílilo ve stejném období ve Španělsku, Portugalsku nebo v Chile. Perspektivy této ekonomiky se však přesto všeobecně nepovažují za mimořádně nadějně. Zřejmě se nemají na mysli možnosti zahraničních firem, ale jen možnosti ryze domácího kapitálu, který je v útlumu. V Česku se význam PZI a faktorů podmiňujících úspěšnost investování až donedávna hluboce podceňoval a sázelo na z hlediska celospolečenských priorit velice špatně připravenou „českou cestu“. Výsledkem je to, že tato ekonomika má problémy s absorpcí zahraničního kapitálu (v širším

kontextu absorpce). Projevuje se to zejména nízkou pružností českých domácích podniků, bank, vlády a obecních úřadů reagovat na podněty a příležitosti dané zahraničním kapitálem.

Publikovaná čísla o celkovém vstupu přímého zahraničního kapitálu do české ekonomiky (tj. zhruba 500 mld Kč k pololetí 1999) nepodávají přehled o skutečném podílu zahraničního kapitálu na celkové hodnotě výrobních aktiv, jak by vyplýval z ekonomické podstaty věci. To by vyžadovalo přepočítat fyzický kapitál a ostatní aktiva typu jmění na jejich tržní hodnotu. Pokud předpokládáme, že zahraniční kapitál se u nás zhodnocoval výrazně vyšší mírou, než je tomu u domácího kapitálu, a že často minoritní zahraniční vlastník kontroluje celý podnik, skutečná váha zahraničního kapitálu v české ekonomice je mnohem větší, než jak by to mohlo vyplývat z odhadů odvozených z nominálních podnikových statistik. Proto i dosti vysoký odhad 25 procentního podílu zahraničního hmotného fixního kapitálu na celkovém kapitálu zpracovatelského průmyslu v roce 1997 může být brán pouze jako spodní odhad skutečnosti. V současné době je realistické uvažovat o tom, že nejméně 37% fixního kapitálu je u nás pod kontrolou zahraničních vlastníků.

Už v roce 1994 bylo zjištěno, že podniky pod plnou zahraniční kontrolou investovaly v přepočtu na pracovníka 4,3-krát více, než podniky pod českými vlastníky. Jejich zisky byly také řádově vyšší, než zisky v domácích podnicích. Tento základní rozpor české ekonomiky se od té doby jen dále prohluboval. Už jen při průměrném ročním toku PZI 2,5 mld \$ a při současné míře investování lze odhadnout, že nejpozději v roce 2003 bude nejméně 50% výroby českého průmyslu v rukou zahraničního kapitálu. Tím by se český průmysl začal přibližovat svou vlastnickou strukturou menším zemím EU (např. Rakousku nebo Španělsku). Jak ukazuje situace v Maďarsku, kde už v roce 1997 bylo 60% výroby a 70% vývozu realizováno podniky pod kontrolou zahraničního kapitálu, tento trend se nezastaví a bude dále pokračovat.

Není divu, že po období přezírání PZI se u nás začíná prosazovat víra ve všemocnost a samospasitelnost PZI. Bohužel, zase často s očekáváním, že se bude jednat o dar z nebes, aniž bychom sami museli úspěchu PZI aktivně napomáhat. V tom je právě ten podstatný rozdíl oproti tomu, jak se k zahraničnímu kapitálu přistupuje například v Irsku, na Tchajwanu nebo v Portugalsku. Pokud se tato ekonomika míní opírat při svém růstu primárně o zahraniční kapitál, náš pasivní postoj k PZI se musí v brzké době výrazně změnit.

Rozbor determinujících faktorů přílivu zahraničního kapitálu do české ekonomiky vedl k závěrům, že po dlouhou dobu jen málo zahraničních investorů přicházelo s motivem využívat místní lidský kapitál. Původní motiv využívat levné pracovní síly byl ve druhé polovině 90. let doplněn motivem investovat částečně i do kapitálově náročnějších odvětví. Současně se v posledních létech začala zviditelňovat role lidského kapitálu. Tato země nemá komparativní výhodu ani v přírodních zdrojích, ani v levné pracovní síle. Finanční kapitál sice umíme pomocí mimořádně vysoké spořivosti generovat, jeho potřeba k restrukturalizaci zdevastované celé ekonomiky je však tak vysoká, že se pocítuje jen jeho nedostatek. Navíc české banky a vláda ho dosud rozdělovaly notoricky neefektivně. Naší největší šancí je tudíž jen lidský kapitál. Přitom právě ten představuje hlavní motor růstu všech moderních ekonomik. Budování moderního školství, vědy, aplikovaného výzkumu a vývoje je však možná jedině při upřednostňování dlouhodobých cílů. Bohužel, před tím každá naše vláda nakonec rezignovala. Intenzivní adaptace české ekonomiky na výroby náročné na lidský kapitál, vědu, výzkum a náročné technologie zatím nedostala výraznější šanci se prosadit. V těchto oblastech zatím nemáme výraznějších komparativních výhod.

Na problém lidského kapitálu úzce navazuje tzv. **kapitál sítí**. Jsou to v první řadě informační technologie a komunikační infrastruktura. Až dosud se nám nepovedlo navázat jedinou českou dálnicí na systém západoevropské dopravní sítě. Nefunkční celní správa je jednou z hlavních bariér růstu, na něž si zahraniční investoři stěžují. České sítě velkoobchodů a maloobchodů v převážné míře selhaly a byly intenzivně vytěsňovány zahraničními

obchodními sítěmi. Bohužel plán rozvoje dodavatelské sítě u zahraničních obchodních řetězců nemusí vždy vést k domácím dodavatelům. Funkční trhy, zejména v oblasti finančního kapitálu a mobilní pracovní síly, to je také jedna ze známek efektivního rozvoje kapitálu sítí. Ani zde jsme zatím velký pokrok nevykonali. V neposlední řadě je nutno vzpomenout fungování sítě státní správy. Ta je od roku 1993 ve znamení návratu k socialistické byrokracii. Její růst počtu zaměstnanců je závratný a v úrovni korupce se řadíme na konec zemí OECD. Nabobtnalý veřejný sektor pak znamená vysoké daně a méně prostředků na rozvoj soukromého sektoru.

Uvedené problémy byly v analýzách fungování PZI odhaleny jako bariéry jak přílivu zahraničního kapitálu, tak jeho efektivního využívání. Tyto bariéry však nemohou fungovat jen na jedné straně. Zcela evidentně musí být také bariérami i na straně českého domácího podnikání. V tomto případě jsou bariéry snad ještě hrozivější, protože český kapitál je slabý a překážky nedokáže překlenout vlastními silami. Zmíněné problémy jsou bohužel odrazem dlouhodobé situace v místní politické kultuře. Ta je totiž také sítí a jistým společenským kapitálem. Krátkodobá vize a konfrontační charakter české politiky vedou k závěru, že politiku na centrální úrovni (tj. politiku vlády a parlamentu) můžeme považovat za jeden z nejslabších článků české ekonomiky.

PZI se dotýkají ekonomické podstaty kapitálu v jeho nejširším pojetí. Z tohoto hlediska PZI se stávají jedním z klíčových faktorů, které mohou procesy adaptability a transformace výrazně akcelarovat:

- a) PZI doplňují doma nedostatečně generovaný finanční kapitál (tj. nedostatek úspor). Současně s tím se snižuje jeho cena.
- b) PZI přinášejí do země moderní technologie (tj. fyzický kapitál vyšší kvality).
- c) PZI doplňují domácí nedostatečnou vybavenost země lidským kapitálem v oblastech výzkumu a vývoje, know-how v oblasti technologií, řízení a organizace výroby a prodeje.
- d) Rozšiřují nedostatečně vyvinutý domácí kapitál sítí v oblastech informačních technologií, distribuce a marketingu, včetně lepšího přístupu na světové trhy a přístupu k patentům, inovacím a bankovním službám.
- e) Tlačí na zlepšení stavu institucionálního uspořádání hostitelské země v oblastech efektivnosti trhů, signalizace o věrohodnosti a budoucím rozvoji daného segmentu ekonomiky, ochrany a vynutitelnosti vlastnických práv, funkcí veřejné administrativy a celkové kultury místní tržní ekonomiky.

Zatímco efekty pod body a) a b) se realizují přímo v podnicích, které zahraniční kapitál vlastní, efekty pod body c) až e) se klasifikují jako tzv. „nepřímé efekty“. Zahraniční kapitál v přímých investicích tak vystupuje v hostitelské ekonomice ve dvojí roli. Využívání právě těch nepřímých efektů je považováno za dominantní pro hospodářský rozvoj, protože v podstatě představují možnost imitace struktur, technik a know-how spojených s přizpůsobováním se celé ekonomiky světovým parametrům výroby, obchodu a trhů. Česká ekonomika zatím nebyla schopná zahraniční investice plně využívat ve všech jejich pozitivních funkcích. Jednak některá odvětví, s hlubokou tradicí v této zemi, zahraniční kapitál nepřitahují - textil, oděvy, obuv, potraviny, strojírenství, hutnictví, základní chemie a zpracování dřeva. Na druhé straně i v odvětvích, kam zahraniční kapitál intenzivně proudí, existuje rozsáhlý segment zaostávajících podniků pod domácími vlastníky. Příkladem jsou Tatrovka a LIAZ. Podniky v této nepříjemné situaci dosud nebyly schopny využívat právě ony zmíněné nepřímé efekty. Zejména nebyly schopny přejímat technologie a lidský kapitál z mnohem úspěšnějších podniků se zahraničním kapitálem v tomtéž odvětví, které někdy existovaly pár kilometrů od jejich závodu. To navíc podporoval fakt, že státní administrativa reagovala jen velice neochotně na tlaky a signály uvedené pod bodem e).

Nepřímé efekty z přítomnosti PZI mají často charakter veřejných statků, které už z vlastní definice nelze realizovat pomocí trhů. Toho jsou si zahraniční investoři dobře

vědomi hned ze dvou stran. Jednak dodávají do země něco pozitivního zadarmo, co je stálo určité náklady a co se může po čase obrátit proti nim (například při imitaci jejich know-how domácí konkurencí). Na druhé straně cítí možnost pozitivní externality hostitelské zemi, zastoupené centrální nebo lokální vládou, prodat. Tyto externality mají skutečně pro danou zemi pozitivní cenu – jsou totiž oněmi faktory, které jsou potřebné k tomu, aby procesy adaptace ve zbytku ekonomiky mohly nastat.

Jedině tento aspekt PZI, který má podobu veřejného statku, je důvodem k tomu, aby se v politice podpory PZI angažoval stát a dané externality formou pobídek „nakupoval“. Pokud tak neučiní, ekonomika ztratí nejenom část investic, ale přijde i o externality s tím spojené. Dané pobídky nemají mít formu zaměřenou jen na „přitahování“ zahraničních investic, ale také formu na rozvíjení jejich kontaktů s domácími podniky, například na straně subdodávek, zvyšování kvalifikace, podpory škol, vědy nebo průmyslových parků. Pozitivní faktory přítomnosti zahraničního kapitálu v zemi se tak mohou šířit hlouběji do celé ekonomiky.

9. Mezera mezi domácími a zahraničními podniky

To, co podniky se zahraničním kapitálem nejvíce odlišuje od podniků s českými vlastníky, je jejich mnohem vyšší míra investic a míra zisku. Tak například v roce 1996 více než 82% z celkových investic v automobilovém průmyslu připadalo na zahraniční investory, 66% ve výrobě rádií a televizorů, 64% ve výrobě lékařských a optických přístrojů. Více než 50% z celkových investic v odvětví investuje zahraničí do výroby pryže, umělých hmot a do elektrického strojírenství (Zemplinerová (1998)). Zahraniční investoři už zpočátku alokovali své prostředky do podniků s nadprůměrnou produktivitou a ziskovostí. Navíc po získání firmy dále zvyšovali produktivitu díky investicím do technologií, lidí, distribučních sítí a do organizace práce.

Firmy s domácím kapitálem tomuto režimu nemohou z dlouhodobého hlediska konkurovat. V Česku se tak rychle rozevírá mezera mezi podniky s domácími a zahraničními vlastníky. Už od roku 1994 lze pozorovat, že se česká ekonomika stává **duální ekonomikou**. Na jedné straně jsou tu prosperující a rostoucí podniky napojené na zahraniční kapitál a zahraniční vlastníky. Na druhé straně jsou podkapitalizované podniky privatizované „českou cestou“ a se stále nevyřešenými vlastnickými vztahy. Místo dlouhodobých plánů na intenzivní restrukturalizaci v nich probíhají boje mezi různými pseudovlastníky a snaha zlepšit svou pozici pomocí nejrůznějších dluhů a fiskálních přízní.

Jak to odhalily nedávné studie, český domácí zpracovatelský sektor je natolik oslábly, že nestačí imitovat inovace a organizaci práce v podnicích se zahraničním kapitálem a přitáhnout z nich část lidského kapitálu do svých firem. Konflikt mezi těmito dvěma vlastnickými sektory se někde řeší přimknutím domácích výrobců k výrobkům s nižší kvalitou. Dochází tak k nepříznivé vertikální diferenciaci výrobků. Tím se dočasně oslabuje vzájemná konkurence mezi domácími a zahraničními podniky, které každé operují na příbuzných, nicméně vzájemně si nekonkurujících trzích. To má dopad nejen na cenové relace mezi nimi, možnosti vývozu a úroveň mezd, ale i na možnosti přejímání vyspělejších technologií.

Pokud měnové kursy koruny (a s tím i průměrná mzda v devizách) budou nastaveny na úroveň přežití domácích výrobců (například na úrovni 35 Kč/\$ a průměrném platu 11.000 Kč měsíčně, tj. 314 \$), růst české ekonomiky (zejména v dolarovém vyjádření) bude mnohem nižší, než jak by tomu bylo v případě konvergence mezd a tím i úrovně kursu k méně vyspělým ekonomikám EU. Takovou úroveň kursu (například kolem 26 Kč/\$ při průměrných mzdách 16,000 Kč měsíčně, tj. 615 \$) jsou už nyní schopny unést mnohé z podniků se zahraničním kapitálem. Problém spočívá v tom, že adaptovat se na parametry světového trhu se dokázala jen menšina firem, většinou jen těch se zahraniční účastí. Kdyby podobného

pokroku dosáhla i většina ze zbývajících podniků, charakter české ekonomiky by se výrazně změnil. Za těchto podmínek, v momentální situaci asi těžko představitelných, by se Česko rázem vyšvihlo na úroveň Portugalska, aniž by muselo zvýšit svůj fyzický objem HDP. Změna by byla „jen“ v tom, že české exporty by dokázaly odolat výrazně zhodnocenému reálnému kursu a výroba pro domácí užití by nebyla udušena zlevněnými dovozy. Jinak řečeno, dnešní objem HDP by se vyráběl v kvalitě srovnatelné s vyspělým světem a pomocí výrobních technik, které nezvyšují současné náklady. Tím by se vlastně zcela splnil jeden ze základních cílů současné vládní politiky: přivést tuto zemi na úroveň srovnatelnou s některým ze stávajících členů EU.

Skutečný reálný kurs koruny však od roku 1997 nemá prostor k posilování. HDP v dolarech na hlavu stagnuje, protože reálný kurs je určován neefektivními mezními vývozci bez PZI. Efektivní exportní podniky se zahraničním kapitálem z tohoto podhodnocení kursu a následných nízkých dolarových mezd těží a dosahují renty nad rámec svých normálních zisků. Možnost domácích výrobců přežít v podmínkách stagnujícího reálného kursu a stagnujících reálných mezd, při čerpání různých rent a se současným plíživým „tunelováním“ podniku, je pro mnohé pseudovlastníky velice pohodlnou strategií. Pokud nezmění zásadním způsobem své chování, už ve střednědobém období je expandující firmy se zahraničním kapitálem z trhu vytlačí.

Toky přímých zahraničních investic do české ekonomiky nejsou mezi odvětvími rozděleny pravidelně (viz tabulku 5). Na jedné straně existují odvětví, v nichž je pozice zahraničních investorů relativně silná, jako je tomu v případě tabáku, chemických vláken, automobilového průmyslu, dílů a příslušenství aut, cementu, jiného elektrického vybavení, baterií a akumulátorů, kabelů a vodičů, nádrží a kotlů a pryžových produktů, kde zahraniční investoři vlastní více než polovinu kapitálu. Na druhé straně existují odvětví, v nichž je podíl zahraničních investorů zanedbatelný. Nízká zahraniční penetrace do vlastnictví podniků je např. v tradičních odvětvích, jako je textilní, obuvní nebo strojírenský průmysl, či výroba a zpracování kovů a základních chemikálií.

Odvětví a podniky s intenzivní účastí zahraničního kapitálu jsou více specializovány a koncentrovány, než domácí zpracovatelský sektor. V těchto odvětvích výrazně dominují multinacionální společnosti. Tato situace se bude dále rozrůstat i do jiných zpracovatelských odvětví, což naznačuje struktura rozsáhlých reinvestic v podnicích se zahraničním kapitálem. Výroba domácích podniků je více rozptýlena mezi jednotlivá odvětví a méně specializována než zahraniční podniky (Zemplinerová, Benáček (1997)).

V roce 1997 byla pozice našich zahraničních podniků stále slabá ve srovnání s Maďarskem, kde zahraniční společnosti produkují více než 60% zpracovatelské výroby. Malé vyspělé země mají standardně velký podíl zahraničních investorů na výrobě. Například v Rakousku je tento podíl 51% a v Kanadě 49%. V případě větších zemí je tento podíl obvykle nižší: v Británii je to 25,5 %, Francii 26,9 % a v Německu 13,7 %. Česká ekonomika, pokud aspiruje na členství v EU, tak ani zdaleka nedosáhla stupeň běžné saturace zahraničním kapitálem.

Tabulka 5: Podíl podniků se zahraničním kapitálem na výrobě a exportu, 1997 (%)

2-místná klasif. OKEČ	Česko		Maďarsko		Polsko	
	Export	Výroba	Export	Výroba	Export	Výroba
Zpracovatelský průmysl celkem	42,0	26,2	73,9	61,4	40,0	30,4
Potravinářské výrobky a nápoje	37,0	17,1	59,7	49,5	44,0	27,7
Tabák	100,00	100,0	100,0	98,7	94,9	86,2
Textil	23,7	14,6	67,7	49,6	16,2	7,7
Oděvní průmysl	17,4	10,9	51,7	35,2	35,9	30,8

Kůže, zavazadla, obuv	10,7	7,8	63,5	46,1	22,4	10,1
Dřevovýroba	38,5	21,5	69,0	42,6	37,5	29,9
Lepenka a papír	28,9	27,6	75,9	66,9	60,9	48,3
Polygrafie a vydavatelství	25,4	25,7	83,1	73,7	65,0	44,7
Ropa	0,0	0,2	100,0	99,2	2,6	0,6
Chemie	22,9	14,3	89,3	78,7	12,3	24,7
Přezka a umělé hmoty	63,8	45,0	60,9	54,6	71,5	47,0
Ostatní neminerální výrobky	44,8	38,9	71,7	63,5	47,3	34,7
Hutnictví	11,3	4,1	50,6	34,7	8,3	7,6
Kovodělné výrobky	42,0	24,6	50,9	33,2	35,9	22,2
Strojírenství	17,2	12,6	71,5	45,1	25,7	18,6
Počítače a kancelářské stroje	20,2	11,6	22,2	19,1	23,9	13,5
Elektrické strojírenství	54,4	37,4	96,3	82,7	50,2	32,7
TV a rádia	47,1	35,4	91,3	79,0	90,9	64,5
Zdravotnické a optické přístroje	63,0	24,8	72,3	45,8	28,1	28,4
Motorová vozidla	82,2	76,2	90,4	84,8	91,7	82,3
Ostatní dopravní zařízení	5,2	2,6	90,1	71,8	23,5	15,8
Nábytek a ostatní zprac. prům.	35,4	29,7	54,4	29,6	63,0	45,9
Recyklace	48,4	35,1	66,8	42,4	49,7	24,2

Zdroje: Česká data: ČSÚ, vlastní výpočty,

Maďarsko: Database on FIE in Central European Manufacturing, WIIW, Vídeň, 1998, s. 89-91 (data jsou pro rok 1996),

Polsko: Marczewski (1999) s. 32-33

Tři kapitálově náročná odvětví (strojírenství, chemie a hutnictví) představovala v roce 1996 asi 44% fyzického kapitálu vlastněného téměř výlučně českými subjekty. Jak je zřejmé z tabulky 5, až dosud zahraniční kapitál u nás do nich vstupoval velmi málo, a to zvláště ve srovnání s Maďarskem. Ve světě tato odvětví patří k těm s vysokou zahraniční účastí. Jde o odvětví vykazující výnosy z rozsahu a ovládané multinacionálními společnostmi. Bez stavění na těchto základech podniky uvedených odvětví mají velké problémy s přežitím na otevřených trzích. Bylo chybou české vlády, že klíčové podniky těchto kapitálově náročných odvětví, které potřebovaly hlubokou restrukturalizaci v podmínkách nedostatku domácího finančního kapitálu, dala v privatizaci preferenčně domácím vlastníkům, než za poměrně „nižší“ cenu mezinárodním společnostem.

10. Závěry práce s implikacemi pro ekonomickou politiku

Ekonomický rozvoj v malých otevřených ekonomikách je vždy spojen s pružnou realokací faktorů podle signálů světových trhů. Adaptace nabídkové strany ekonomiky na parametry světové ekonomiky a to na straně technologií, nákladů, kvality výrobků, specializace, diferenciaci, vybavenosti zdroji a vůbec přístupu k trhům, patří k základním vzorcům chování ekonomických subjektů v moderním globalizovaném světě. Navíc se země musí přizpůsobovat k jistým vývojovým trendům i na straně ekonomických institucí, které rozvoj a stabilitu ekonomiky zajišťují. Bez tohoto procesu přizpůsobování jak země, tak jednotliví výrobci nemohou dosáhnout patřičné dynamiky růstu a prosperity.

Pokud hlavním problémem české ekonomiky je nepružná nabídka (jak tomu evidentně bylo až do roku 1997), pak ji nelze léčit poptávkovými šoky ze strany fiskální nebo monetární expanze. Klíčové parametry rozvoje, určující intenzitu transformačních procesů, byly u nás nastaveny konsensuálně přijatou strategií privatizace. Jakmile se jednou tento

unikátní společenský mechanismus uvedl do pohybu, už ho nelze ani revokovat, ani zásadněji modifikovat. Proto není účelné se dodatečně bránit jeho nečekaným následkům a brzdit následný proces realokace zdrojů, ačkoli se později zjistí, že volba cest privatizace nebyla optimální. Naopak, jedinou ekonomicky rozumnou strategií ekonomické politiky pak v tržní ekonomice je vyvolaným procesům realokace zdrojů napomáhat a nikoli usilovat o jejich zpomalování a konzervaci starých struktur.

Ze strategického hlediska se nabízejí následující známé možnosti:

- Změna legislativy a způsobu vymáhání a ochrany vlastnických práv, aby se trh otevřel jen skutečně výkonným subjektům a uzavřely se kanály k přerozdělování bohatství
- Rozvíjení politiky preferencí pro zahraniční investory, kteří do země přinášejí finanční a lidský kapitál a jejichž působení vykazuje pozitivní externalitu i do zbytku ekonomiky
- Rozšíření politiky podpory investic jakéhokoli původu (očekává se, že to budou zejména strojní a technologické investice zvyšující konkurenční schopnost anti-importní domácí výroby a vývozu)
- Vsazení na sílu českého malého a středního podnikání a odstranění bariér pro jejich rozvoj
- Privatizace bank, což by mělo mít dopad na lepší výběr projektů a zvýšení efektivity alokace finančních zdrojů pro restrukturalizaci
- Všestranné podporování růstu lidského kapitálu spojené s fundamentální změnou státního systému školství, propojení výzkumu na úrovni vysokých škol, akademie věd a aplikovaného výzkumu a celkové osvěty společnosti
- Potlačování byrokracie a nefunkčního veřejného sektoru a naopak budování malé ale elitní veřejné správy
- Snížení daní a podílu veřejných financí na HDP
- Zvýšení efektivity finančních trhů, například funkčními zákony a dozorem kapitálového trhu
- Otevření trhu s byty za účelem větší mobility pracovníků
- Decentralizace řízení státu a zapojování lokálních segmentů ekonomiky na úrovni okresů a obcí do sítí globalizovaného světa, zejména ve vztahu k EU.

Literatura

- Benáček V.: Fiskální konvergence k zemím EU a břemeno státu. *Politická ekonomie*, č. 4, 1997a, s. 514-521
- Benáček V.: The Competitiveness and Trade of Industries in Transition: Why Are Their Strategies for Survival so Similar? CERGE, DP Series č. 7, 1997b, s. 1-19
- Benáček V.: Je parita kupní síly věrohodným nástrojem k posouzení reálného kursu? Referát z konference Mezinárodní asociace pro obchod a finance, Casablanca, 1999
- Benáček V., Gronicki M., Holland D., Sass M.: The Determinants and Impact of FDI in Central Europe. Výzk. práce NIESR, Londýn, 1999
- Benáček V., Víšek J.: *Undervalued currency, export-driven development and their impact on the usage of factors in the Czech economy*, Univ. Karlova, FSV, výzk. publ., 1999
- Freudenberg M., Lemoine F., *Central and Eastern European Countries in the Interantional Division of Labour in Europe*, Výzk. práce CEPRII, Paříž, 1999
- Hanel P.: Factor Intensity and Composition of Foreign Trade. Czech Republic, 1989-94. CERGE-EI, Praha a IHS, Vídeň, 1995

- Hitchens D.: Competitiveness of Industry in the Czech Republic and Hungary, Avebury 1995
- Hunya G.: Large Privatisation, restructuring and foreign direct investment. WIIW, Vídeň, VP č. 166, 1997
- Krugman P., Obstfeld M.: International Economics, Addison-Wesley, N., York, 1997 s. 27-155
- Kurz C., Wittke V.: From Supply Base Driven to Market Driven Integration: Patterns of Integrating Central-East European Economies. WP Series, Univ. of Goettingen, 1997
- Marczewski K.: Foreign trade, industrial growth and structural change in Poland. discussion paper No 75, Foreign Trade Research Institute, Warszawa, 1999
- Neven D., Wyplosz Ch.: Relative prices, trade and restructuring in European economy. Discussion Paper, č. 1451, CEPR, 1996
- Pomery Pomery C.: The First CzechInvest Annual Survey of FDI in the Czech Republic. Prague, CzechInvest, 1997
- Stíbal J., Exportní vykonst zpracovatelského průmyslu České republiky v roce 1994, CVEV, Praha, 1995
- Stolze F.: Current structural changes and emerging foreign trade patterns in the Postreform Czech Economy, 1989-1996, *Eastern European Economics*, 1997, s. 41-87
- Zemplinerová A., Impact of Foreign Investment on the Restructuring and Growth in Manufacturing, Prague Economic Papers, č. 4, 1998, s. 329-345
- Zemplinerová A.: Tržní koncentrace ve zpracovatelském průmyslu České republiky a antimonopolní politika, *Politická ekonomie*, 1999, č. 2, s. 191-204
- Zemplinerová A., Benáček V.: FDI in the Czech Manufacturing Sector. Prague Economic Papers, č. 2, 1997, s. 141-155
- Zemplinerová A., Benáček V.: Růst a strukturální změny v zahraničním obchodě českého zpracovatelského průmyslu v letech 1993-1997. Přijato k publikaci ve *Financích a úvěr*, č. 1, 2000
- Zemplinerová A., Stíbal J.: Monopoly in the Context of the Privatization Process. In: *The Privatization Process in East-Central Europe* (edit. Mejstřík M., Derviz A. a Zemplinerová A.), Kluwer, Amsterdam, 1997