

# Konkurenční schopnost české ekonomiky: současný stav a možnosti jejího posilování

Vladimír Benáček

Tento text představuje podklady pro studii *Jak jsme na tom. A co dál? Strategický audit České republiky*. M. Potůček a kol. Praha, SLON, 2005. Text byl uplatněn v kapitolách C3 a B7.

## ABSTRAKT

První část studie se zabývá teoretickou interpretací pojmu „konkurenční schopnosti“, v níž se dochází k závěru, že tento v poslední době velice často používaný koncept je už svou podstatou nejednoznačný. Nejenže je pak ve své přirozené multi-dimenzionalitě smysluplně kvantifikovatelný pouze v oboru tzv. mlhavých množin<sup>1</sup>, ale podléhá také rozporným interpretacím ve svých doporučeních pro ekonomickou politiku. Nicméně, konkurenční schopnost ekonomiky je fenomén, který se snaží o reflexi objektivní komplexnosti současného globalizovaného světa, v němž se některé ekonomiky umějí úspěšně pohybovat a některé naopak ztrácejí. Ve druhé části studie pracujeme s empirickými daty a pokoušíme se o hodnocení ekonomického rozvoje české ekonomiky, aniž usilujeme o explicitní syntézu pozorování dílčích faktorů konkurenční schopnosti v jejich rozhodujících oblastech.

Z hlediska klasických faktorů růstu česká ekonomika měla za posledních 15 let vysoké míry úspor, investic a přílivu zahraničních kapitálů a probíhala v ní hluboká restrukturalizace svých institucí, následkem čehož by se ve standardní tržní ekonomice dal očekávat výrazně nadprůměrný růst. Bohužel, česká ekonomika ani po třech vlnách transformace (1990-93, 1994-97, 1998-2001) výrazně nadprůměrných temp růstu nedosahovala. To by mohlo být použito jako důkaz o tom, že Česko ve světové konkurenční schopnosti neuspělo a zvolené politiky transformace nebyly správné.

Nicméně z druhé strany růst české ekonomiky za celé období transformace nebyl až tak mimořádně nepříznivý, jak se někdy dosti povrchně usuzuje. Jednak rok 1989 není rozumným základem pro srovnání bez jeho úprav. Navíc růst lze měřit i alternativními metodami, vhodnějšími pro specifika transformace, podle nichž český ekonomický růst za roky 1996-2003 byl v průměru až 3,9% ročně, což je více než růst HDP Finska (3,8%), které se považuje za světovou špičku v konkurenční schopnosti. To by svědčilo pouze o dílčích selháních, přičemž našim úkolem je zjistit, ve kterých oblastech k tomu došlo a jak by mohlo dojít k nápravě.

Mimořádně úspěšný byl například po celé období od r. 1992 vývoj celkového exportu, zejména vývoj exportních cen na nejnáročnější trhy (např. reálné zlepšení exportních kilogramových cen do států EU-15 bylo za léta 1993-2003 v průměru o 13% ročně) a také zahraniční investice zaznamenaly rapidní zvyšování výroby v oblasti vysokých technologií a kvalifikované práce. Na druhé straně plně jednotkové náklady na práci předstihovaly vývoj v produktivitě práce, čímž v současné době zůstaly jen malé rezervy ve využívání této komparativní výhody. Malé a střední podniky, přes jisté zaostávání v produktivitách za

---

<sup>1</sup> „Mlhavou operacionalizací“ zde míníme aplikaci tzv. mlhavých množin (fuzzy sets) pro stanovení vah jednotlivých faktorů, což je vědecká disciplína rozhodovací teorie. Existence multikriteriální tudíž není na závalu analýzy daného jevu. Bohužel v praxi se až příliš často multikriteriální rozhodování v oblasti konkurenceschopnosti zjednodušuje přiřazením těžko zdůvodnitelných subjektivních vah faktorům, které se navíc ve svém působení překrývají. V krajním případě mohou být navzájem až lineárně závislé a tím redundantní. Je to odraz nedostatečného teoretického vysvětlení jevu konkurenceschopnosti, který je vysvětlován intuitivně na základě neadekvátní analogie s jevy platnými ale za jiných okolností, například pomocí analogie mezi podnikem a státem.

velkými podniky (zejména zahraničními), tvoří stále základ zaměstnanosti v české ekonomice. Tíha zvyšování zaměstnanosti a snižování dovozní absorpce leží na dalším vývoji této sféry, jemuž ekonomické politiky a legislativa dosud výrazněji nepomáhaly.

V závěru studie se diskutují hlavní směry tzv. skandinávské a lisabonské strategie hospodářského rozvoje a předkládá se scénář změn a cílových oblastí pro hospodářskou politiku na posílení konkurenční schopnosti české ekonomiky.

## 1/ Lokalizace pojmu konkurenční schopnosti

V poslední době tolik módní pojem „konkurenční schopnosti“ je reflexí kontroverze mezi teoretickými ekonomy a praktiky z oblasti managementu podnikání ohledně diagnózy hospodářských problémů v prostředí globalizace a imperfekcí na domácích a světových trzích. Výsledkem takového měření argumentů, kde asertivnější manažerský přístup převládl, se promítl i do receptáře léčby problémů pomocí hospodářské politiky. V posledních 20 letech tak její klasické makroekonomické nástroje musely v mnohém ustoupit novým strukturálním a institucionálním politikám. **Oblasti ekonomické politiky se tak uplatňují v takových oblastech ekonomiky spojených s růstem HDP, jakými jsou měnový kurs, cla, cena práce, komparativní výhody vývozu a dovozu, inovace, lidský kapitál, sociální kapitál, správa podniků, zahraniční investice, malé a střední podniky, charakter trhů zboží a výrobních faktorů, toky informací a v neposlední řadě fungování veřejného sektoru.** Výsledné vzorce chování ekonomických subjektů se nyní považují za méně determinovány exogenními (objektivně zvnějšku danými) faktory, ale více závislé na endogenních sociálně-politických faktorech generovaných danou komunitou. Závisejí tedy nejen na geografii a makroekonomickém prostředí, ale i na „fundamentálních kvalitách“ podniků (například na jejich správě, řízení, organizaci, vybavenosti faktory a specializaci), na je ovlivňujícím stavu legislativy a formách intervence státu do tržních vztahů. Respektive místo o roli státu je vhodnější mluvit obecněji – o intervencích hierarchických struktur do tržního systému: o roli centrální vládní byrokracie, lokální byrokracie a roli na státu autonomních redistribučních koalic, například politických stran, odborů, policie, profesních lobby, občanských organizací, mafie, atd.

Hospodářské politiky vlády (fiskální, měnové a kursové, jakož i obchodní, průmyslové, strukturální, strategické a konkurenční) tak dostávají dva rozměry: nominální (proklamovaný) a reálný. Rozdíl je dán tím, že politika vlády (státu) nemusí být vždy vůči ekonomickým subjektům exogenní. Jednak může být pouhou transformací zjištěných zájmů partikulárních podniků (tzv. „state capture“ – zajmutí státu lobby, čímž její reálný obsah se odlišuje od proklamovaného. Jednak vládní politika může být modifikovaná (až neutralizovaná) na cestě od špičky hierarchie k ekonomickým subjektům (podnikům, pracovníkům), čímž znovu ztrácí exogenní charakter a skutečné výsledky se odlišují od zamýšlených. **Pokud politika vlády takto selhává, nelze mluvit nejen o funkčním státu, ani zřejmě ani o funkční tržní ekonomice.** Mechanismy efektivnosti poskytování jak soukromých statků (tj. trhy), tak veřejných statků (tj. vládní regulace) jsou narušeny a přestávají být vůči ekonomickým subjektům autonomní (exogenní). **Průnik obou selhání (tj. selhání trhů a selhání vlády) musí zákonitě negativně ovlivnit stav konkurenční schopnosti země.** Tím jsme dospěli k závěru, že konkurenční schopnost moderních globalizovaných ekonomik zásadním způsobem závisí na institucionálních faktorech, které se někdy označují jako **společenské způsobilosti** (social capabilities) <sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Termín „social capabilities“ byl do ekonomické literatury zaveden Abramovitzem, 1986, a v poslední době se stal běžným instrumentem teorie ekonomického rozvoje a růstu (Temple a Johnson, 1998). V mnohém se dotýká konceptů používaných sociologií, jako například sociálního kapitálu, relačního kapitálu a koheze sociálních struktur. Souvisí ale také s teoriemi endogenního růstu (Grossman a Helpman, 1991, Rivera-Batiz a Romer,

Významným vstupem do kvantifikace faktorů společenských způsobilostí je studie Fagerberg, Knell a Srholec, 2004, která se explicitně odvolává na Schumpetera. V jejich modelu se rozlišuje mezi technologickými kapacitami (stavem faktorů) a sociálními dovednostmi jak tyto faktory využívat. Ty druhé jsou interaktivním/komunikativním faktorem společenské kooperace, která nemusí být vždy jen produktivní. Právě tento přístup by mohl vysvětlit proč v minulosti komunistické ekonomiky a v nedávné minulosti i naše ekonomika nebyly schopny dosahovat vysokého růstu, přestože byly poměrně dobře vybaveny stavy základních faktorů. Kromě neefektivnosti trhů a státu do hry tak vstupují i vztahy mezilidské kooperace, které se vzájemně umocňují buď pozitivně nebo negativně. To poslední by se dalo vysvětlit jako past neefektivnosti oportunistu a selhání koordinace vysvětlované modelem vězňova dilematu.

Konkurenční schopnost (KS) ekonomiky je definována jako schopnost jejich ekonomických subjektů prosadit se na mezinárodních trzích pomocí:

- zvyšování tržního podílu,
- růstu reálného důchodu a mezd,
- růstu zaměstnanosti.

Můžeme je považovat za složené účelové funkce, z nichž vyplývají i požadavky na chování subjektů. Předmětem studia KS jsou podniky jako výrobci a v jejich souhrnu země. V návaznosti na ně vystupují subjekty (nositelé) politik konkurenční schopnosti, jimiž jsou vláda (stát), korporace (jako podniky s tržní sílou) a politické nátlakové skupiny (například strany). Zde už je patrný rozdíl od vymezení předmětů a subjektů jak v tradiční mikroekonomii, tak v makroekonomii.

Analýza KS sice aspiruje na kvantitativní formulaci svých poznatků a cílů. Nemá však žádnou propracovanou globální teorii a spoléhá se na formulování obecných závěrů z dílčích pozorování a analýz, což je v podstatě metoda indukce. Jako velice orientační podklady mohou sloužit výsledky multikriteriálních hodnocení (například IMD, 2004, nebo WEF, 2004). Podobným způsobem postupuje i v liberálních kruzích často citovaný Index of Economic Freedom (IEF, 2004), který lze také považovat za analýzu konkurenční schopnosti, budovanou ale na jiných premisách dosahování efektivnosti.<sup>3</sup>

Velice pragmaticky a empiricky chápaná politika konkurenční schopnosti stále neznamená, že přístupy jejich analýz nemají vazbu na fundamenty ekonomické teorie. Vyjdeme-li například z tak klíčového momentu, jakým je motivace ekonomických subjektů, snadno dojdeme k základům neefektivnosti a tak i ke ztrátě jejich KS. Baumol, 1990, rozlišuje tři druhy ekonomické motivace: **produktivní, redistributivní a destruktivní**. Neoklasická ekonomie považovala první z nich za naprosto dominantní, protože ty ostatní se jí zdály být neefektivní a antisociální. Nicméně pohled na historii lidstva a biologii napovídá, že to je spíše výjimečná motivace, která navíc i v současné době musí tvrdě bojovat o své místo. Z teorie her například vyplývá, že destruktivní chování (válka, terorismus, vyděračství, podvod, pomluva) může být ekonomicky racionálním řešením konfliktních situací, jichž je v ekonomii bezpočet (Ballet a Mahieu, 2002).

---

1991, nebo Aghion a Howitt, 1998), nebo s novým institucionalismem, například Olson, 1982 a 2000; nebo Rodrik, Subramanian a Trebbi (2002). Odráží se v nich i pochybnosti, zda distorze tržního automatismu nedošly až tak daleko, že ekonomická politika se na něj už nemůže spolehnout. Tak například argumentovali Greenwald a Stiglitz, 1986, v případech imperfektních informací a neúplných trhů. Ideové kořeny ale směřují ke Schumpeterovi, 1947, a jeho konceptu inovací jako pozitivního a kolapsu tržní konkurence jako negativního faktoru rozvoje.

<sup>3</sup> Antagonismus mezi politikami KS vycházejícími z premis IMD a IEF však není absolutní. Politiky státu mohou nejen oslabovat nebo konkurovat tržnímu mechanismu, ale také tento mechanismus posilovat. V některých případech jejich politiky mohou být zcela totožné. Vyše uvedené tři účelové funkce politik totiž nijak nevyklučují tržní řešení objektivně daných problémů (nezaměstnanosti, stagnace životní úrovně nebo ztráty trhu).

Redistributivní motivace se mezitím stala pevnou součástí ekonomie imperfektních trhů, kde důchodová účelová funkce může převažovat nad výrobní (produktivní) motivací a do popředí se dostávají problémy dolování renty, zadlužování se v čase<sup>4</sup>, zneužívání fiskální síly státu, ekonomická lobby propojeného veřejného, soukromého a politického sektoru. Kromě nich i *trade-offs* a hry s nulovým součtem mezi ekonomickými aktéry (například vytlačování kritéria zisku podniku kritériem ovládnutí trhu nebo kritériem zaměstnanosti) mohou být faktory, které ovlivňují KS ekonomiky a to jak negativně, tak pozitivně.

Z metodologického hlediska jsou pojmy KS v perfektní tržní ekonomice bez nového obsahu, protože se dají vysvětlit stávajícími nástroji efektivnosti. Jakákoli ekonomická politika, kromě politiky vládní abstinence, je kontra-produktivní, protože konkurenční schopnosti dané země nakonec jen škodí. S nástupem tržních imperfekcí se však strategické chování oligopolů a monopolů orientuje na jiné politiky. Do hry vstupují mnohem výrazněji rostoucí výnosy z rozsahu, politika diferenciací komodit, manipulace vnímání užitečnosti spotřeby reklamou a spotřeba virtuálních (nehmotných) statků, čímž se tržní konkurence endogenizuje. Navíc vznik a zánik podniků je mnohem komplikovanějším ekonomickým a sociálním jevem, než tomu bylo dříve a globalizace ekonomického prostoru rozšiřuje potenciál externalit.

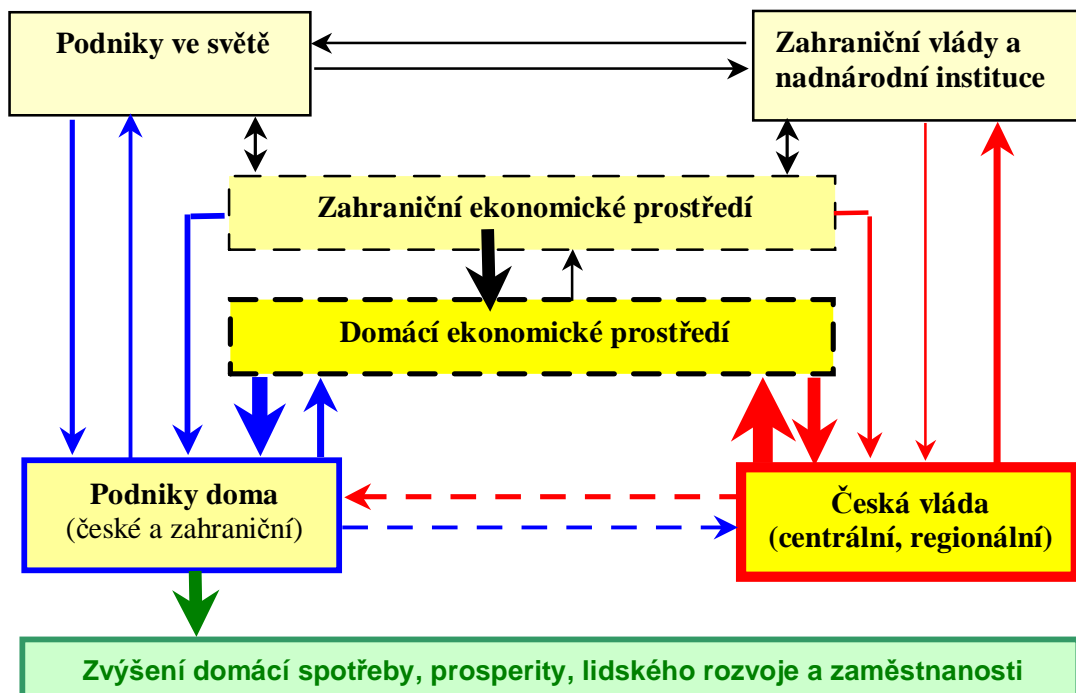
V moderních ekonomikách roste poptávka po veřejných statcích, respektive většímu počtu statků se připisují vlastnosti veřejných statků, o nichž je známo, že trhy nejsou nejefektivnějším médiem jejich poskytování. Politické systémy tak generují větší prostor pro vládu, byrokracii a strany a očekávají od nich, že budou jednat jako obrovské ekonomické (podnikatelské) subjekty. Jejich klíčovým problémem se stávají mechanismy správy (governance), kde nominální vlastník („principál“) se dostává do područí správce („agenta“). Ten ale často podléhá jiným motivům než zmnožování majetku vlastníka, čímž začíná ohrožovat stabilitu podniku, jako entity usilující o dlouhodobou konkurenční schopnost.

V takových situacích vláda může selhávat ještě silněji, než původní tržní selhání, které pro ni připravilo prostor. Endogenizace tržního prostředí silnými hráči může dostat řízení společnosti do bludného kruhu, kde snaha o efektivnost (a tím i KS) nahrazuje funkce trhy zásahy státu, jehož prostředí je rovněž endogenizováno zjištěnými mocenskými subjekty. Boj o KS se nicméně o to víc komplikuje a jeho relevance se přesouvá až do řešení nadnárodních problémů.

Česká ekonomika vstoupila se změnami po roce 1989 do globalizovaného konkurenčního prostředí světových trhů, pro které je charakteristická nejen existence imperfekcí spojených s oligopolistickou konkurencí, ale i intervencemi vlád partnerských zemí. České podniky, často stále ještě zatížené náklady transformace, jsou tak vystaveny tlaku mnohem větší tržní síly multinacionálních ekonomických subjektů. Současně i české vládě je značná část parametrů ekonomické politiky a institucionálního prostředí dána exogenně ze zahraničí. Vstupem do EU se prohloubila jak závislost domácího hospodářského fungování na vnějších trzích, tak současně s přijetím „acquis“ Evropské komise do vedení významné části domácích politik a legislativy vzrostla váha ingerence vlád a jejich institucí do ekonomiky. Přesto vládě a ostatním ekonomickým subjektům národního významu stále zůstávají k dispozici **významné autonomní nástroje strategického rozhodování**.

---

<sup>4</sup> Na tento problém navazuje výrazné téma moderní politické ekonomie, kterým je problém udržitelného rozvoje v podmínkách globalizovaného světa a negativních externalit.



**Obrázek 1:** Vztahy mezi základními ekonomickými subjekty v globalizované světové ekonomice a jejich relevance pro politiku konkurenční schopnosti.

Lze dokonce říci, že je to až s dosažením stávající bezprecedentně vysoké úrovně globalizace, kdy interakce mezi čtyřmi základními ekonomickými subjekty ekonomického světa, nazíraného z českého pohledu, se stává otevřenou a vztahy mezi nimi potenciálně vyrovnanými, jak to znázorňuje obrázek 1. Široké funkční otevření se světu formou nadnárodní integrace totiž mění podmínky rovnováhy jak mezi podnikovou sférou (doma a ve světě), tak mezi domácími a zahraničními institucemi státního řízení. Hledání nové rovnováhy mezi trhy a podniky na jedné straně a hierarchiemi státních administrativ na druhé straně je tudíž **objektivně podmíněný proces**, před nímž lidstvo ještě nikdy v historii nestálo a jehož rizika je nesnadné předem odhadnout. Zřejmé je ale to, že „přstosí politika“ ignorování stávajících prudkých změn a zabarikádování se do autonomního domácího světa takové objektivní ekonomické procesy ani nezastaví, ani mocensky domácí vládu nenadřadí světovým mocenským centrům. Jediným řešením je aktivní kooperace se světem jak na straně vlády, tak na straně podniků (Wyplosz, 2004). Konkurenceschopnost země má tak jak dimenzi podnikovou (tržní), tak dimenzi administrativní (státně-institucionální).

Nás bude v dalším zajímat především část interakcí spojených s českou vládou (znázorněny na obrázku 1 červeně) a jejich dopady na podnikovou sféru (znázorněny modře). Kriteriaální (cílová) funkce konkurenční schopnosti však leží mimo nich a týká se kvality života (znázorněno zeleně).

Klíčovou úlohou vlády při posilování konkurenční schopnosti je tedy její strategický vliv na **klima a parametry domácího ekonomického (podnikatelského) prostředí**. Není to, jak se to často zkratkovitě chápe, přímá interakce vlády s podniky. Ta je z tohoto hlediska hluboce nesystémová a v podstatě je opakem politik konkurenční schopnosti kompatibilních s funkčními trhy. Vede k degeneraci vládních politik na krátkozraké diskreční zásahy ad hoc, porušení tržních mechanismů a tím ke společensky neefektivním alokacím zdrojů. Rozhodování na úrovni trhů je potlačeno možnostmi zisku renty z oportunistu, korupce a

ovládání státu různými lobby (tzv. „state capture“). K nepřímému působení vlády na ekonomické klima a nastolení podmínek tvrdého rozpočtového omezení u všech ekonomických subjektů však vláda potřebuje rozsáhlé informace jak z domova, tak ze světa.

## 2/ Konkurenční schopnost, ekonomická politika a rozvoj

Politika konkurenční schopnosti se ve svých důsledcích týká lokální podnikové sféry a zejména její části vystavené světové konkurenci. Její primární zdroje aktivit /regulace/ však spočívají na rozhodování **národní vlády**. To je zásadní posun oproti konzervativně-liberálnímu pojetí státu a hospodářské politiky, protože vychází z předpokladu, že bez vládního aktivismu podniková sféra sama o sobě není schopna se dostat do optimálního postavení na globalizovaných trzích.

Na **makroekonomické úrovni** je považována národní ekonomika za konkurenceschopnou dosahuje-li dlouhodobě

- **vysoké dynamiky ekonomického růstu** (meziročního přírůstku přidané hodnoty) HDP na obyvatele, která je zajišťovaná
- **růstem produktivity práce**, což má za následek
- **udržení nebo růst podílu na světovém a domácím trhu**. Současně tento příznivý vývoj pozice země na trzích by měl být transformován do
- **vysoké úrovně zaměstnanosti** (respektive do snižování míry nezaměstnanosti) a do
- **růstu životní úrovně**.

Jedná se tudíž o multikriteriální problém měřený sice na makroúrovni, jeho podstata je však založena na **mikroekonomických procesech přizpůsobování se** světovým parametrům efektivnosti. Přes veškerý důraz na politiku vlády, stav konkurenční schopnosti je podmíněn stavem podnikové sféry a chováním jejich subjektů. Toto širší pojetí „konkurenceschopnosti“ tak už uniká oprávněné Krugmanově kritice tohoto politicky často zneužívaného konceptu (Krugman, 1994), protože přijalo za svůj základ rozvoj produktivity práce, rozšířilo se i do oblastí mezinárodně neobchodovaných statků a mimotržních statků a není výlučně politikou založenou na hře s nulovým součtem.

### Postavení politik konkurenční schopnosti ve světovém kontextu

Důraz kladený na podporu konkurenční schopnosti ekonomiky vládou je poměrně novým celosvětovým fenoménem, který reaguje na rostoucí globalizaci, ztrátu víry v automatickou efektivní tržní samoregulaci a pokles soutěživosti antagonistických ekonomických systémů po pádu železné opony. Zásadními vstupy byly úspěšné ekonomické politiky B. Clintona a T. Blaira. V roce 1993 byly na summitu OSN přijaty zásady tzv. **trvale udržitelného rozvoje**, podle nichž schopnost zvyšovat růst a životní úroveň nesmí ohrozit příští generace ze strany vnějšího a vnitřního zadlužování a stavu životního prostředí. V roce 1994 a 1995 byla Evropskou unií přijata tzv. Bílá kniha a Akční program konkurenční schopnosti, které byly od roku 1997 požadovány i od nově vstupujících zemí v souladu s tzv. **kodaňskými kritérii**. Existence funkční tržní ekonomiky a **schopnost čelit konkurenčním tlakům** v rámci EU se stal základním předpokladem vstupu do tohoto integračního seskupení. V tomtéž roce byla přijata v EU tzv. **Lisabonská strategie** rozvoje, u níž posilování konkurenční schopnosti je jejím explicitním cílem.

Z tohoto hlediska je nutno dát do kontrastu nově pojímané **konkurenční výhody** s tradičními **komparativními výhodami**, které dominovaly ekonomickému rozvoji otevřených ekonomik až do 70. let. Komparativní výhoda jednotlivých ekonomik je odvozována buď z jejich daného vybavení určitými zdroji, (např. kapitálem, prací, surovinami a lidským kapitálem), nebo stupněm technologického zaostávání. Komparativní výhody jsou výrazným

liberálním přístupem ke ekonomickým politikám, kde odpovědnost za úspěch je na ekonomických subjektech na úrovni podniku. Naproti tomu **konkurenční výhoda je spojována výrazněji s institucionálními (kvalitativními) faktory**, jejichž působení může být do značné míry ovlivněno politikami vlád a vládou regulovanými pobídkami pro dlouhodobé strategie podnikatelských subjektů.

Velké množství ekonomických subjektů přijatých do takto globalizované hry však otevírá rizika vzniku hlubokých konfliktů. Kritéria vlády a podniků, podniků navzájem, respektive signály trhů a signály politik se mohou odlišovat, čímž může dojít ke konfliktu zájmů a prosazování společensky suboptimálních řešení:

- Kriterium maximalizace výkonu (efektu) ekonomiky může být v rozporu s kritériem zaměstnanosti, která je součástí nákladové funkce, jež se minimalizuje.
- Tržní rozdělování na úrovni podniků může být v rozporu se sociálním kritériem rovnoměrného rozdělování příjmů mezi ekonomickými subjekty.
- Motiv výkonnosti podniku (tj. tržní motivace) může být v rozporu s redistribučním motivem umožňovaným pobídkami vlády.

**Rizika zkreslené percepce reality, omylů a možnost zneužívání takových politik dominantními subjekty jsou tedy zřejmá, čímž může dojít k tomu, že politika podpory konkurenční schopnosti se může za jistých okolností dostat do pásma kontra-produktivních aktivit, respektive může se změnit z faktoru zvyšování výkonnosti ekonomiky na faktor jejího zaostávání. Riziko vzniku adiktivního syndromu státní ingerence a zneužívání státu (state capture), který ničí svého nositele, je v případě zemí bez tří-dimenzionálních demokratických kontrolních pojistek značně vysoké (Benáček, 2003).**

### 3/ Ekonomický růst a jeho faktory

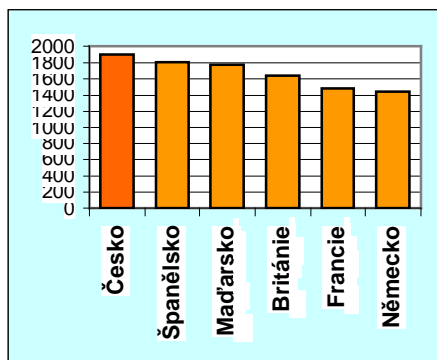
Jedním z výsledků globalizace je **endogenizace tržního prostředí**, kde silné ekonomické subjekty (monopoly, multinacionální korporace, vlády a nadnárodní organizace) získávají schopnost ovlivňovat tržní parametry, zejména ceny a poptávku. Podobně i faktory ekonomického růstu přestávají být exogenní (autonomně zvnějšku dané) národním subjektům. **Růst je stále více závislý na schopnosti země budovat lidský kapitál pomocí podpory vědy a výzkumu, školství a zdravotní péče, budovat mezinárodní relační kapitál<sup>5</sup> a dále snižovat transakční náklady podnikání pomocí informační, komunikační a dopravní infrastruktury, veřejných statků a institucí.**

Pokud jde o jednotlivé faktory růstu, zatímco zaměstnanost v české ekonomice trvale klesá<sup>6</sup>, klesající potenciál práce se dohání pracovní dobou. Jak je zřejmé z obrázku 2, počet odpracovaných hodin na zaměstnance je u nás stále nejvyšší v Evropě. Přes modernizaci výroby Češi v práci tráví o více než 24% času více, než je tomu v Německu, čímž sice zvyšují svůj blahobyt, ale současně tak napravují nedostatky v organizaci práce a chyby managementu. V přepočtu na hodinu práce jsou méně produktivní než například Maďaři. Navíc tráví více času domácími pracemi, což poukazuje na málo pružný trh práce.

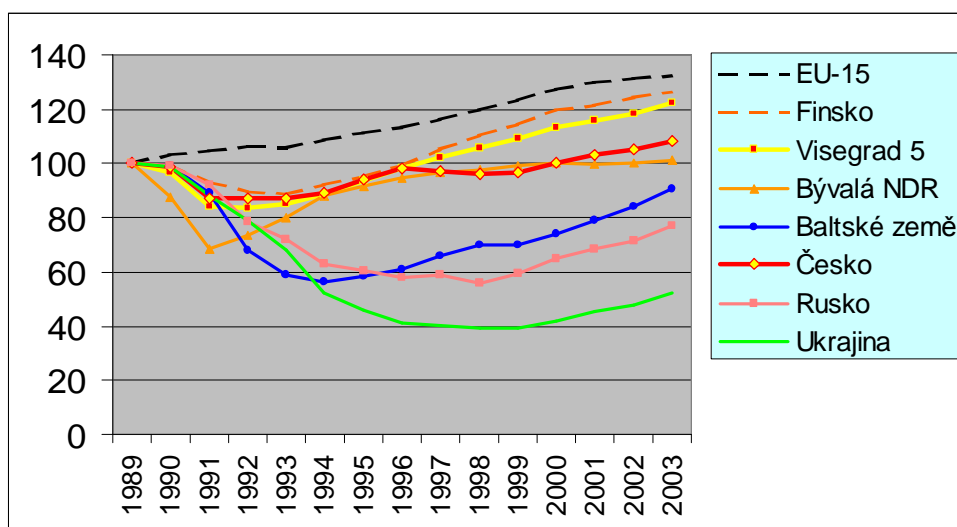
---

<sup>5</sup> Relační kapitál je definován jako množina vztahů mezi lidmi, která určuje podmínky k nákupu vstupů a prodeje výstupů výroby (Bezemer, Dulleck, Frijters, 2003). Souvisí úzce s transakčními náklady při využívání trhů a hierarchií, informačními asymetriemi, (ne)efektivitou kontraktů, difúzí know-how a negociačními koalicemi.

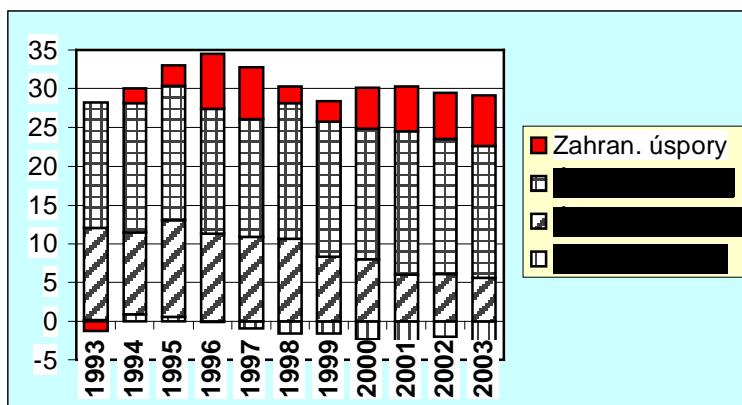
<sup>6</sup> Dle ČSÚ, za léta 1989-2002 ubylo 12% pracovních míst, zatímco počet obyvatel se snížil jen o 1,6%.



**Obrázek 2:** Odpracované hodiny na zaměstnance ročně (za rok 2003)  
Zdroj: Czipin and Proudfoot Consulting, 2004

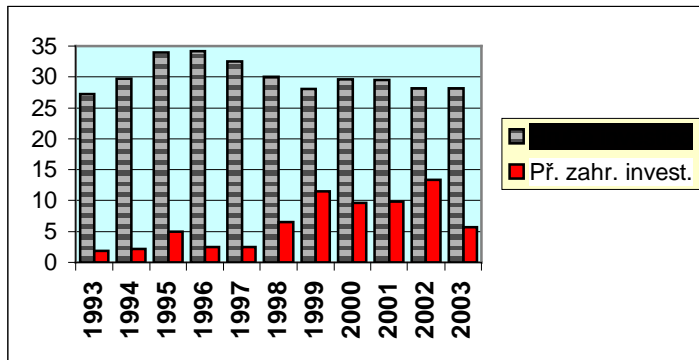


Ačkoli nejméně třetina fyzického kapitálu byla u nás předčasně likvidována během sedmi let transformace jako neproduktivní nebo v důsledku rentiéřského (spekulativního) přístupu k jeho privatizaci, na evropské poměry mimořádně vysoká míra domácích úspor a investic v posledních 14 letech umožnila, aby se strojové vybavení téměř celé obměnilo. Navíc k nám proudil zahraniční kapitál v míře, jehož intenzita v relaci k HDP nebo na pracovníka je také jedna z nejvyšších v Evropě.

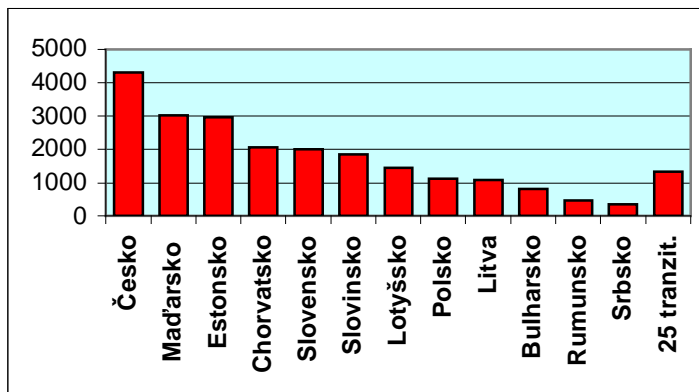




**Obrázek 3:** Česká ekonomika dosahuje dlouhodobě mimořádně vysokých měr úspor (v % ke hrubému disponibilnímu důchodu).

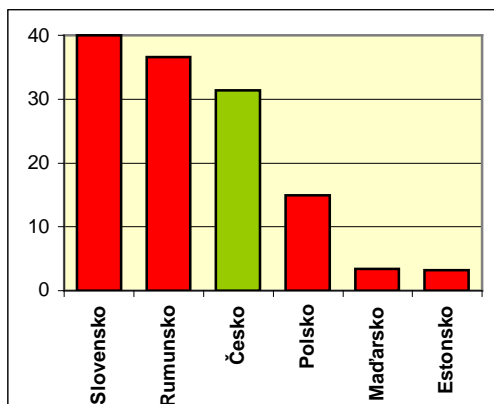


**Obrázek 4:** Vysoká disponibilita úspor je transformována do vysoké míry investic (v % k HDP).



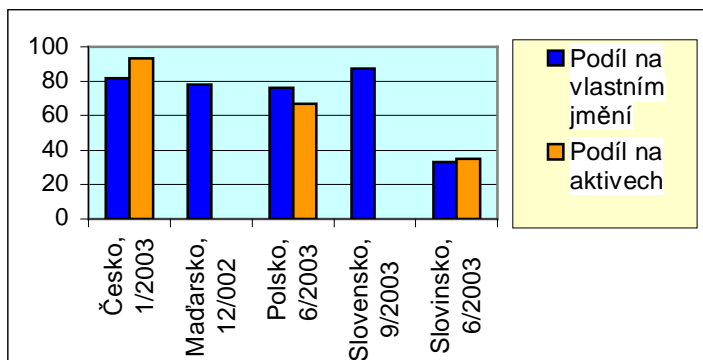
**Obrázek 5:** Stav přímých zahraničních investic na obyvatele v prosinci 2003 v milionech USD je v Česku výrazně nejvyšší ze všech postkomunistických zemí.

Je možná namítat, že efektivita transformace úspor a finančního kapitálu do investičních projektů byla u nás dlouho neuspokojivá a tudíž i růst musel být nízký. Až do roku 1998 byl totiž český bankovní a investiční trh v mimořádně špatném stavu, protože banky byly polostátní, přístup k úvěrům byl bezprecedentně laxní (tvořil například 62% HDP, zatímco v Maďarsku nebo v Polsku to bylo méně než 25% HDP) a klasifikované úvěry ohrožovaly 34% všech úvěrů. Pokud transformace byla definována jako přechod z centrálně plánovaného na tržní systém řízení, pak zhruba desetiletá vláda tzv. „bankovního socialismu“ u nás byla popřením tohoto cíle – sice jen v dílčí, nicméně v klíčové kapitálové oblasti fungování tržního systému. Situace i ve zvrátovém roce 1999 byla stále tíživá (obrázek 6) a největší bankovní skrytý dluh, který vyšel najevo v IPB až později, v těchto číslech není zaznamenán.



**Obrázek 6:** Podíl úvěrů s ohroženou splatností dluhu na všech úvěrech, 1999 (v %)   
 Zdroj: Statistiky IMF, 2000, a EBRD, 2000.

Od roku 2002 je český bankovní sektor téměř celý v rukou zahraničních vlastníků (viz obrázek 7). To je stav, který je mezi zeměmi OECD zcela unikátní. Například zahraniční vlastnictví bank v Lucembursku a Irsku je jen těsně nad 10% a výjimečně v Británii to bylo 23,7% v roce 2001 (Mérö a Valentinyi, 2003). Z tohoto důvodu efektivnost alokace úvěrů se u nás rapidně zlepšovala, což je další z pozitivních endogenních faktorů růstu. Podobného kvalitativního zlomu se u nás dosáhlo i v oblasti komunikační infrastruktury, která v mnohém předčí svými parametry techniky a vybavenosti středně vyspělé země EU.



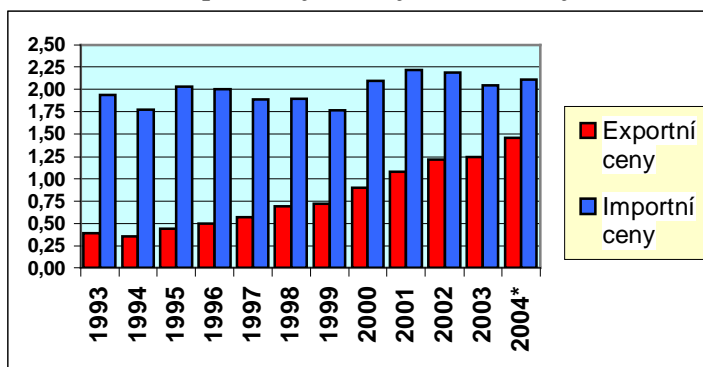
**Obrázek 7:** Zahraniční vlastníci v bankovním sektoru vybraných nových zemí EU

Zdroj: Statistická publikace národních bank, 2004

Z uvedeného logicky vyplývá, že hlavním limitujícím faktorem českého růstu by měla být disponibilita a kvalita lidského kapitálu. Nejde u něj ani tolik o absolutní zaostávání (zde na tom nejsme hůř než Řecko, Polsko nebo Portugalsko), ale o kvalitu dovedností potřebných pro odvětví, která jsou potenciálním (a takto limitovaným) motorem českého růstu. Jak v dalším ukážeme, jedná se o odvětví s náročnými technologiemi zpracovatelského průmyslu a o služby závislé na komunikaci v mezinárodním prostředí. Neuralgickým bodem nové vlny české transformace se stává realokace zdrojů z tradičních technologicky méně náročných odvětví náročných jak na práci, tak případně i kapitál (základní chemie, hutnictví), které ve svém vývoji narazily na bariéry poptávky a rentability. Přejít do nových progresivních odvětví je bržděn nedostatkem lidského kapitálu. Česku tak nečekaně hrozí syndrom východního Německa, jehož růst je zablokovan právě tímto faktorem (Gundlach, 2002).

#### 4/ Zahraniční obchod

Pokud hledáme cesty rozvoje, které v posledních 15 letech prokázaly dlouhodobou životaschopnost, musíme se v první řadě podívat na postavení vývozu a dovozu. Na rozdíl od laických předpokladů, českým mezinárodně nejúspěšnějším hospodářským sektorem jsou exporty. Opuštění východoevropských trhů, oslabení hospodářské integrace se Slovenskem a snižování cel s EU a CEFTA nutily české výrobce přizpůsobovat se neustále světové konkurenci, aniž jim vláda poskytovala zvláštní ochranu. Výsledky jejich neustálého kvalitativního zlepšování jsou zřejmé z následujícího obrázku.



**Obrázek 8:** Jednotkové (kilogramové) ceny českého exportu a importu s EU-15 v eurech ve stálých cenách. (Data r. 2004 jsou za prvních 5 měsíců).

Zdroj: Databáze zahraničního obchodu, ČSÚ, 2004, vlastní výpočet.

Nepřetržité zvyšování jednotkových cen na náročných trzích EU-15, a to v nominálních eurech v průměru o 15% ročně za posledních 10 let, nelze interpretovat jinak, než jako zvyšování kvality obchodovaných komodit. Pokud vývoj, který byl nastartován v roce 1995, bude pokračovat, což poslední statistiky o vývozu a průmyslové výrobě více než potvrzují, zhruba za 5 let můžeme očekávat, že v takto měřené kvalitě se začneme rovnat průměru EU. To bude první významný ekonomický parametr, v němž Česko dožene průměr EU-15.

Vysokou dynamiku růstu kvality českého exportu potvrdily i tři na sobě nezávislé rakouské studie<sup>7</sup>. Za kvalitu se však musí považovat i zlepšený goodwill, image, větší varieta nabídky „šitá na míru“ zákazníkům a také přesun odbytu výrobků do sítě oligopolních řetězců. Je sice možné, že vlivem marketingu a ziskem tržní síly je takovéto zvyšování cen podobné inflaci, což statistické úřady často takto chybně interpretují při převodu běžných cen na stálé. Zákazník to ale za zhoršení svého užítu nepovažuje: vyšší cenu interpretuje jako záruku za kvalitu, servis a kulturu spotřeby. Prokazuje to svou ochotou kupovat tohoto dražšího zboží více a to na úkor nákupů tradičních statků od tradičních prodejců. To jsou známé výnosy z využívání komparativních výhod, které jsou samy o sobě zvýšením efektivnosti svých zdrojů.

V období 1997-2003 vzrostl český vývoz zboží a služeb nominálně v CZK o 67,5 % a dovoz o 56,9 %, zatímco nominální HDP vzrostl o 43,5 %. V reálném vyjádření je však rozpor mezi vnějším a vnitřním fungováním ekonomiky ještě mnohem větší. Zatímco veškeré exporty vzrostly ve stálých korunách roku 1995 o 67,5% (z toho export zboží o 91%)<sup>8</sup> a importy o 67,4%, růst reálného HDP byl vykázán jako pouhých 11% (!). Navíc i u samotných exportů a importů mohlo dojít k dalšímu zkreslení při přepočtu na stálé ceny v korunách, protože ve stálých eurech měl růst exportu (71,6%) předstih před růstem importu (61,6%). Už jen toto statistické zkreslení mohlo přidat na reálném růstu dodatečných 1,6% ročně.

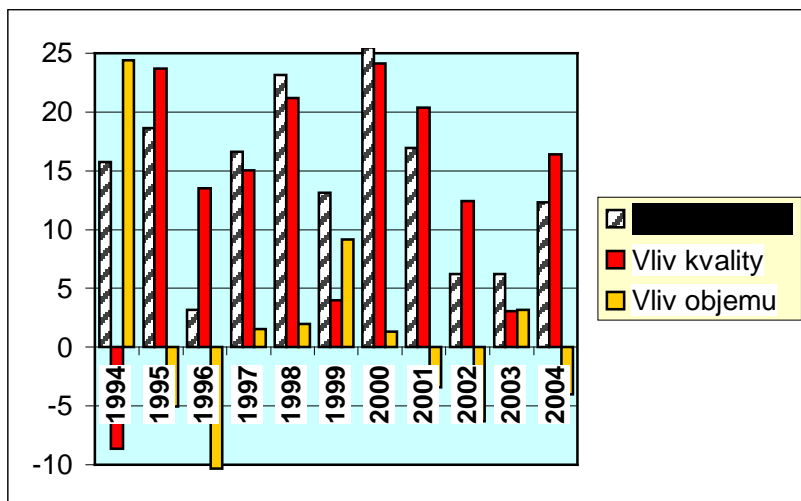
Z dat na obrázku 8 je zřejmé, že zatímco reálné jednotkové ceny v eurech u dovozu z EU rostly v období 1997-2003 průměrně o 1,4% ročně, u vývozu docházelo k jejich růstu o 13 % ročně. Nelze proto tvrdit, že by český růst exportů byl tažen jen vyššími vstupy dovozů při jen minimálně rostoucí domácí přidané hodnotě<sup>9</sup>. Z dat můžeme dále odhadnout jak růst celkové hodnoty exportů byl podmíněn složkou nárůstu fyzických objemů a nárůstu jednotkových cen. Zatímco tato od r. 1995 prudce rostla, objemy měly převážně klesající tendenci. Přehled o tom dává obrázek 9.

---

<sup>7</sup> Landesmann, Burgstaller, 1997, resp. Landesmann, Stehrer, 2002, dále Aiginger, 1997, a Dulleck, Foster, Stehrer a Woerzová, 2003.

<sup>8</sup> V posledních 10 letech vykazovala v Evropě vyšší růst exportu jedině Litva a pak v letech 1994-2000 Irsko.

<sup>9</sup> Dovozy nejsou součástí HDP a při používané metodice odhadu HDP dle vzorce  $Y = C + I + G + X - M$  importy fakticky snižují HDP. Snížení růstu HDP ve stálých cenách je větší pokud deflátoři exportu jsou nadhodnocené a deflátoři importu jsou podhodnocené.



**Obrázek 9:** Vliv kvality a fyzických objemů na hodnotu vývozu do EU-15 ve stálých eurech (jako příspěvek k procentům ročního růstu exportu).

Zdroj: Databáze zahraničního obchodu, ČSÚ, 2004, vlastní výpočet

Z dat pro graf na obrázku 9 lze zjistit, že od roku 1995 určovalo dynamiku vývozu do EU z 92 % zlepšování v kvalitě výrobků a jen z 8 % zvyšování objemů. Tato tendence se ještě posílila po r. 1999, kdy vlivy objemů byly celkově dokonce negativní. Pokud jsou obdobné tendence (třeba i ne tak výrazné) u českých exportů do jiných regionů a u dodávek těchto obchodovaných komodit na domácí trh, pak stavět odhady HDP na stálých cenách roku 1995 nebo roku 2000 musí vést k podhodnocení růstu.<sup>10</sup>

Naše ekonomika proběhla jednou z nejhlubších transformací, a to dokonce ve třech vlnách (1991, 1993, 1997-99). Inovativní změny ve výrobcích akcelerovaly zejména po roce 1997 s příchodem zahraničních multinacionálních investorů, přičemž na začátku 90. let byly u nás parametry kvality výrobků nižší než v Maďarsku nebo Polsku. Takový kvalitativní zvrát nemá paralelu v zemích EU a je srovnatelný se změnami kvality v nejúspěšnějších přechodových ekonomikách, kde tempa růstu jsou dlouhodobě nad 5 procenty.

Fundamentální parametr české konkurenční schopnosti, kterým je tempo růstu ekonomiky, zůstává od roku 1998 v zasetí jednoho zásadního paradoxu: jak je možné, že přímo fenomenální růst výroby a kvality u exportu se alespoň částečně neodráží na statistikách domácí výroby pro domácí použití? Česká statistika totiž tyto nominální nárůsty interpretuje přibližně z 80% jako vývoj inflační, zatímco u exportů je nominální zvyšování cen z 80% vykázáno jako zlepšení kvality. Docházíme proto k závěru, že česká ekonomika má v sobě skrytý značný potenciál konkurenční schopnosti, který dosud zůstal statistikám i naší veřejnosti skryt.

**Tabulka 1:** Pružnosti českého exportu a importu s EU (v procentech)

Faktor	Export	Import
Agreg. poptávka	1,2 až 1,6	2,2
Reálný kurs	-1,15 až -1,47	nesignifikantní

<sup>10</sup> Další podhodnocení dle Fílera a Hanouska, 2000, musí nastat tam, kde spotřební koš nezachytí nové výrobky, které jsou základem dynamiky českého rozvoje. Zatímco statistické HDP v USA počítají se vznikem asi 5 % nových výrobků ročně, v českém případě je toho nesrovnatelně víc. Navíc se ještě mění mikrostruktura spotřeby směrem k novým a inovovaným výrobkům, jejichž podíl na spotřebě roste a statistickým měřením uniká.

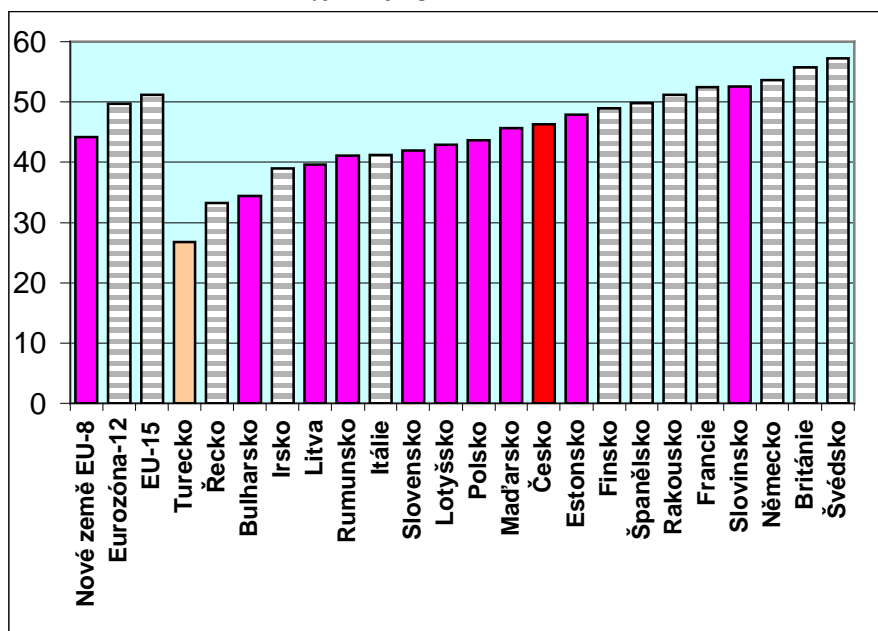
Jednotkové ceny	+ 0,17 (!)	+ 0,27
Materiálové vstupy	0,46 až 0,7	---
Křížové pružn. M, X	0,76 (vůči importu)	0,48 (vůči exportu)
Přímé zahr. investice	0,27	0,45

Zdroj: Benáček, Podpiera, Prokop, 2004 a Benáček, Prokop, Víšek, 2003

Tabulka 1 popisuje o kolik procent se změnil český vývoz nebo dovoz s EU, pokud se daný faktor zvýší o jedno procento. Základním problémem pro udržitelnost vnější nerovnováhy české ekonomiky je vyšší elasticita dovozů vůči růstu domácí agregátní poptávky než je elasticita vývozu vůči zahraniční agregátní poptávce. Například pokud český HDP poroste tempem 5% a HDP v EU-15 tempem 2,5%, pak během pěti let schodek obchodní bilance s EU by se dostal do deficitu 10% českého HDP. Tomu musí tato ekonomika čelit přesunem vývozu do zemí s vysokým růstem a hlavně zvýšením kvality domácí výroby, která posílí vývoz a vytlačí část dovozů s domácího trhu. Tato strategie v posledních pěti letech byla velice efektivní.

## 5/ Práce a mzdy

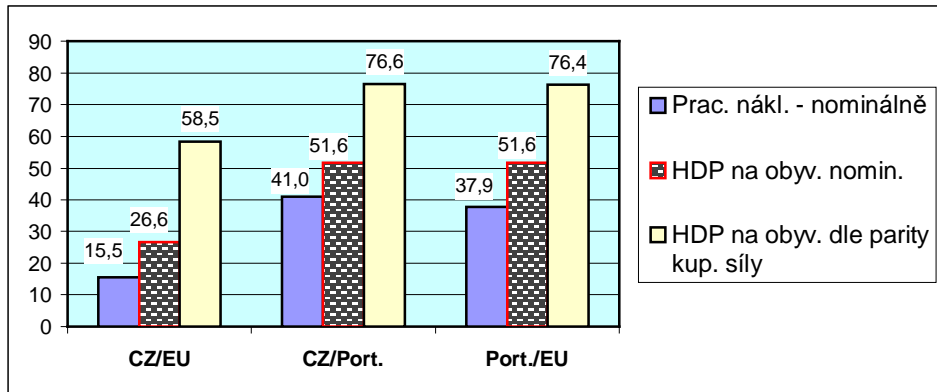
Téměř všichni ekonomové se shodnou v tvrzení, že zásadním faktorem růstu a komparativních výhod této země jsou lidé. Ačkoli české mzdové náklady na hodinu práce v eurech představují necelých 20% průměru EU-15, pro udržení si konkurenční schopnosti pracovníků jsou důležité plné náklady práce normalizované produktivitou práce a porovnané s ostatními zeměmi, což vyjadřuje graf na obrázku 10.



**Obrázek 10:** Podíl úplných jednotkových nákladů práce na HDP r. 2002 (v %).

Zdroj: Eurostat, databáze New Cronos, 2004

Jak můžeme vidět, Česko v roce 2002 se už začalo blížit k bodu, kdy se jeho předchozí komparativní výhoda v ceně práce ztratí. V posledních pěti letech růst nominální mzdy byl totiž o 6,2 procentních bodů vyšší než růst nominální produktivity na pracovníka. Pokračování této cesty není schůdné, protože by to vedlo ke zvyšování nezaměstnanosti. Strategii komparativní výhody v ceně práce znázorňuje následující obrázek.



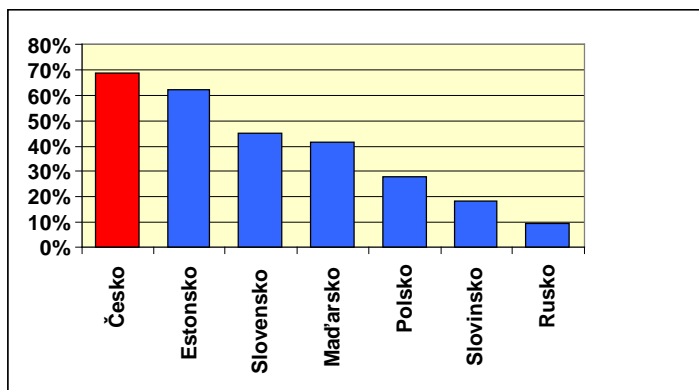
**Obrázek 11:** Porovnání hodinových mzdových nákladů Česka s EU a Portugalskem (v procentech vůči porovnávané zemi, dané jako 100%).

Zdroj: Eurostat, hodinové mzdy v r. 2001, vlastní výpočet.

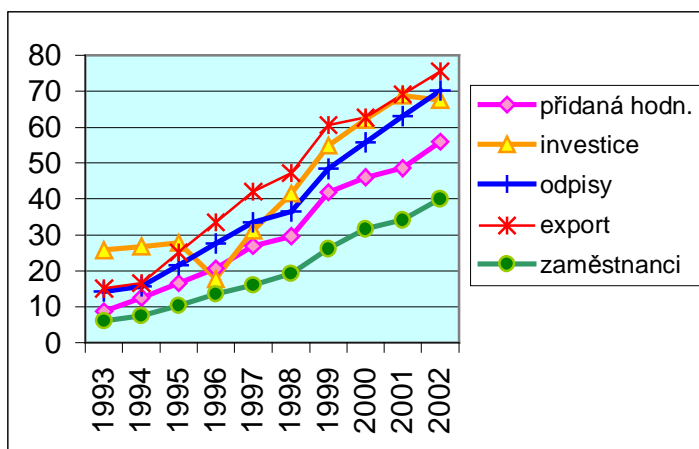
Z dat je patrné, že Česko, jako země výrazně chudší než kterákoli ze zemí EU-15, si nemůže dovolit rychlejší zvyšování stávajícího dosti nízkého podílu mezd na HDP, zejména když další nemzdové pracovní náklady jsou značně vysoké. Hodinové mzdy za účelem zisku kompetitivní výhody musí být v chudší zemi nižší (v relaci k bohatší zemi), než jak by to vyplývalo z relací podle HDP na hlavu. Dané zaostávání v životní úrovni pracovníků se pak významně kompenzuje tím, že kupní síla eura utráceného v českých korunách je víc než dvakrát vyšší než je tomu u eura utráceného v EU. Navíc, jak už jsme to uváděli na obrázku 2, český pracovník je nucen pracovat více hodin měsíčně, než je běžné v zemích EU. Tím se výše uvedené celkové náklady práce proporcionálně zvyšují, ačkoli hodinové mzdy jsou u nás stále dost nízké. V dlouhodobém vývoji však stále máme možnost citlivě zvyšovat mzdy rychleji, než je růst HDP na hlavu, pokud ekonomika bude bohatnout nadprůměrným tempem.

## 6/ Domácí a mezinárodní podniky

Jak už jsme se o tom už zmínili výše (obrázek 5), česká ekonomika dokázala v krátké době přitáhnout značný objem zahraničního kapitálu ve formě přímých investic a to nejen v přepočtu na obyvatele, ale i na HDP (obrázek 12). Zatímco přímé zahraniční investice (PZI) tvoří necelou čtvrtinu hrubého investičního majetku (fyzického kapitálu) v zemi, jejich efektivita a nepřímá kontrola části domácího kapitálu (například ve smíšeném vlastnictví) jim nyní umožňuje kontrolovat zhruba polovinu HDP. Situaci v průmyslovém sektoru ilustruje obrázek 13.



**Obrázek 12:** Podíl stavu přímých zahraničních investic v r. 2003 na HDP (v %)   
 Zdroj: OSN, EHK, Ženeva, 2004

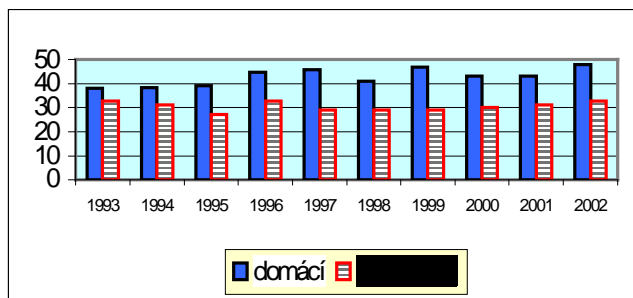


**Obrázek 13:** Podíly zahraničních firem v českém průmyslu   
 Zdroj: A. Zemplinerová, 2004, s. 103-105.

Vysoký stupeň účasti zahraničního kapitálu na tvorbě českého HDP je objektivním jevem v každé vyspělé ekonomice zapojené do globalizovaného světa. Problémem ale je vysoká koncentrace tohoto kapitálu. Více než polovinu celkového stavu PZI kontroluje pouze 70 multinationálních společností. Mnohé z nich mají navíc u nás pozici monopolu. Domácí ekonomika sice na jedné straně těží z jejich vysoké konkurenční schopnosti, z druhé strany stoupá riziko ztrát pokud tyto společnosti ze země odejdou nebo místo reinvestic zisků tyto repatriují do zahraničí. Ohrozí to pak růst HDP, stabilitu koruny, vnější rovnováhu a zaměstnanost.

Zahraníční podniky dosahují v průmyslu zhruba o 80% vyšší produktivity práce než podniky s domácími vlastníky. Potřebují k tomu ale téměř dvojnásobnou hodnotu kapitálu na pracovníka, čímž se jejich náskok v nákladech na jednotku výroby částečně kompenzuje. Jejich síla se projevuje především v exportu, na což navazuje také lví podíl ve zvyšování kvality výrobků. Jejich dominantní postavení se odráží ve vztazích k pracovní síle. Zahraníční podniky vyžadují kvalitní pracovníky, jenž si získávají mzdami, které o 25 až 30% převyšují lokální mzdy v domácích podnicích. Domácí podniky se pak musí spokojit s méně kvalifikovanými pracovníky nebo dorovnat mzdy, aniž tomu většinou odpovídá produktivita práce. Výsledkem jsou jejich v průměru o 40% vyšší náklady práce na jednotku přidané hodnoty, jak je vidět z obrázku 14. Jak ukážeme v následujícím textu, má to dalekosáhlé důsledky na specializaci firem.





**Obrázek 14:** Podíl hrubých mezd na přidané hodnotě v průmyslu v domácích a zahraničních podnicích.

Zdroj: A. Zemplinerová, 2004, s. 102.

## 7/ Podniky, technologie a specializace výroby

Snahou politik konkurenční schopnosti je nastavit parametry domácího ekonomického prostředí tak, aby specializace výroby směřovala do odvětví s „vysokou přidanou hodnotou“. Laicky se často předpokládá, že taková odvětví musí být nutně založena na vysokých technologiích, respektive tam, kde je řetěz zpracování materiálu co nejdelší, což se vyjadřuje obvykle frází o přechodu k „odvětvím s vysokou přidanou hodnotou“. To je zásadní omyl, jak to vysvětlil Krugman, 1994, protože se nejedná o subjektivní volbu, ale o optimální volbu mezi objektivně danými možnostmi.

Optimální alokace zdrojů totiž nemůže opustit své primární determinanty dané vybaveností zdroji, produktivitou práce a jimi vymezeným potenciálem zisku. Pouštět se do výroby vysokých technologií s nadějí, že potřebný lidský kapitál, vývoj a marketingové sítě (což všechno jsou v současných podmínkách hlavní investiční náklady) se vybudují za chodu, je riziko, jehož utopené náklady bude každý racionální podnikatel převádět na stát. Stát však s největší pravděpodobností nebude mít ani dostatek času, ani financí a ani expertíz pro dohled nad takovým pouze přáním zdůvodněným projektem. Výsledkem je jen morální hazard a těžké společenské ztráty z neuskutečnění jiných projektů, které by odpovídaly lépe tržnímu potenciálu.

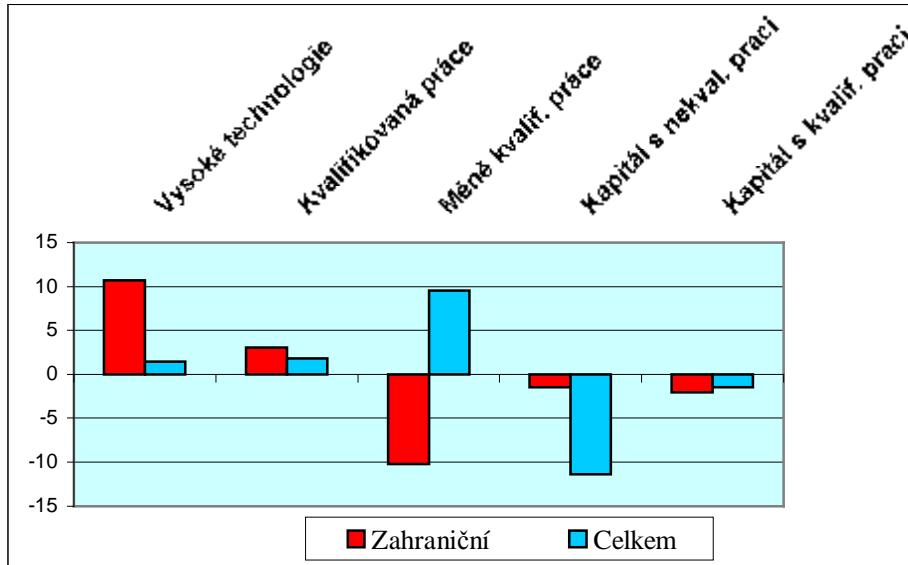
Česko má mimořádně bohaté zkušenosti jak s pozitivními, tak s negativními přístupy k realokaci zdrojů v otevřené ekonomice. Ty druhé jsou reprezentovány „českou cestou“ privatizace spojenou s nedůvěrou k zahraničním vlastníkům, s peněžními dotacemi netransformovaným bankám a s pokusy o revitalizaci podniků bez komparativních výhod. Pozitivní zkušenosti představují prodeje strategickým investorům s vlastním kapitálem. Naprosto zásadní byl prodej automobilky Škoda, který změnil ekonomické prostředí nejen v této zemi, ale v celé Střední Evropě (viz rámeček 1), následovaný systémem investičních pobídek servisního a částečně i fiskálního typu, čímž se u nás rozvinula světová výroba automobilových komponentů, elektroprůmyslu, elektroniky a komunikačních technologií.

### **Rámeček 1: Klastř automobilového průmyslu ve Střední Evropě**

V letech 1993-2002 výroba ve Škodě Auto/VW vzrostla z 220 tisíc na 446 tisíc aut a zaměstnanost se zvýšila o 44%. Přitom přidaná hodnota vzrostla o 187% a prodeje o 240% (obojí ve stálých cenách). Ceny aut se zvýšily o 350%, export v nominálních eurech o 446%. Tato úspěšná strategická investice měla velice úspěšný demonstrační efekt v celém regionu, čímž se v roce 2007 v Česku, Slovensku, Polsku a Maďarsku očekává výroba 2,4 milionu aut s návaznou výrobou a vývozem komponentů rostoucí více než 10-procentním tempem ročně.

Na rozdíl od některých pesimistických dohadů, uvedený klaster není technologicky nenáročnou montovnou aut s převažujícími požadavky na nenáročnou práci. Představuje mnohé vysoké technologie, přičemž domácí výroba komponentů představuje více než polovinu přidané hodnoty odvětví. Na výrobu navíc navazuje velké množství subdodávek z jiných odvětví, mezi něž patří elektronika, software, poradenství a vzdělávání.

Až téměř do konce 90. let se v post-komunistických ekonomikách nepodařilo nikomu naměřit zásadní efekt z přítomnosti zahraničního kapitálu, kterými jsou tzv. difúze technologií a dovedností do domácí ekonomiky. Toto selhání bylo přisuzováno tomu, že v těchto zemích se vytvořila duální dvourychlostní ekonomika, kde rozdíl v produktivitách mezi domácím a zahraničním sektorem byl podstatně větší než 30%, což údajně postavilo domácí podniky do role outsidera. Pouze v roce 2000 se objevily první analýzy potvrzující, že takovéto difúze se začínají projevat (Campos a Kinoshita, 2002) a shodou okolností to byla právě česká ekonomika, kde byl pokrok nejvíce prokazatelný. Úspěch se ale dostavil pouze do těch podniků, které investovaly do vlastního výzkumu a vývoje. Ostatní podniky skutečně zůstaly v pozici outsidera, který musí z důvodu svého přežití sledovat jinou cestu specializace, jak to prokazuje obrázek 15.



**Obrázek 15:** Změny ve struktuře prodejů v období 1993-2002 v celém zpracovatelském průmyslu a z toho v zahraničních podnicích v jednotlivých kategoriích odvětví podle faktorové náročnosti.

Zdroj: A. Zemplerová, 2004, s. 107.

Mezinárodní podniky v české ekonomice změnil v průběhu posledních 8 let svou strukturu. Nemají zájem rozvíjet nebo opouštějí výrobu v oborech vyžadujících nekvalifikovanou práci a jejich rozvojové investice směřují do oborů vysokých technologií a oborů vyžadujících kvalifikovanou práci. Domácí podniky naproti tomu opouštějí tradiční české specializace v oblasti kapitálově náročných výrob a své rozvojové programy nacházejí v oborech náročných na méně kvalifikovanou práci. Jejich zdroje by při alokaci do oborů vysokých technologií a náročných na kvalifikovanou práci by totiž byly neefektivní.

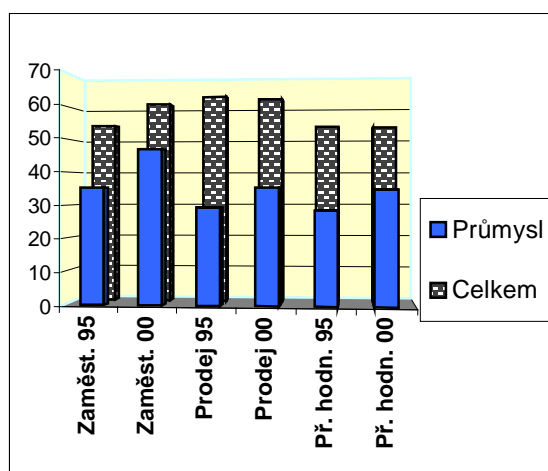
**Malé a střední podniky (MSP) jsou v mnoha ohledech nejméně stejně významnou součástí české ekonomiky, jako jsou velké podniky se zahraničním kapitálem.** Dle vlastních výpočtů (Benáček, 2004), v roce 2000 byly mezi malými a středními podniky (od 0 do 500 zaměstnanců) a velkými podniky značné rozdíly v jejich způsobu fungování:

- Produktivita práce v českých MSP dosahuje 61% produktivity všech velkých podniků.
- Zaostávání produktivity práce v MSP se ale snižuje jen na 81% ve srovnání s velkými **domácími** podniky.
- Zaměstnanost v MSP roste více než ve velkých podnicích při zvýšení prodeje a klesá méně při zvýšení produktivity práce, jak to ukazuje tabulka 2.
- Produktivita kapitálu je výrazně větší v MSP <sup>11</sup>.

**Tabulka 2:** Vliv zvýšení prodeje a zvýšení produktivity práce (v reálném vyjádření) na zaměstnanost v podnicích

Změna v poptávce nebo nabídce	Zaměstnanost v MSP	Zaměstnanost ve velkých podnicích
Zvýšení prodeje o 10%	zvýšení o 10,5%	zvýšení o 9,6%
Zvýšení produktivity práce o 10%	snížení o 8,2%	snížení o 11,4%

Zdroj: vlastní výpočty z dat ČSÚ za roky 1997-2000. SME zahrnovaly podniky do 500 zaměstnanců.



**Obrázek 16:** Podíly malých a středních podniků na zaměstnanosti, prodejích a přidané hodnotě, 1995 a 2000.

Zdroj: Benáček, 2004.

České MSP, přesto že jejich vznik prakticky nemá historii delší než od roku 1990, se brzy staly významnými subjekty nejen v tvorbě HDP, ale zejména v zaměstnanosti, jak prokazuje obrázek 16. Tento fakt nelze opomenout ani v následující strategii pro snížení stávající 10-procentní nezaměstnanosti sestávající v synergii následujících pěti faktorů:

- nejvíce obvyklý způsob jak dosáhnout zvýšení prodeje v malé ekonomice je pomocí růstu exportu;

<sup>11</sup> To je celosvětový trend. Dle zprávy Boston Consulting Group, 2003, v r. 2002-3 byla návratnost investic do MSP ve světě výrazně vyšší než do korporací, včetně transnacionálních korporací. Kromě dvoj až trojnásobné kapitálové výnosnosti i samotná souhrnná ziskovost v MSP může být vyšší než ve velkých podnicích.

- růst exportu ale nesmí být kompenzován ještě rychlejším růstem importu, protože to snižuje růst HDP;
- pronikání importu na domácí trhy musí být alespoň částečně neutralizováno rozvojem domácí antiimportní výroby;
- zvýšení prodeje a exportu ve velkých podnicích musí být propojeno s neméně rychlým růstem výroby v malých a středních podnicích fungujících jako subdodavatelé a konkurenti dovozu;
- rozvoj terciálního sektoru má větší potenciál k absorpci zaměstnanosti, než rozvoj průmyslové výroby.

Tyto úvahy naznačují, že hlavním polem politiky státu zaměřené na zvyšování zaměstnanosti by u nás měly být MSP. Jejich zaostávání za svým potenciálem se projevuje v nedostatečné absorpci výpadků v zaměstnanosti a ve výrobě způsobené zejména restrukturalizací velkých domácích (původně státních) podniků. Podobně jako jinde ve světě kde domácí podniky nejsou stabilizované (Görg a Greenaway, 2002), tyto výpadky byly u nás v první řadě zaplňovány velkými mezinárodními podniky, které jsou nejčastějším zdrojem takového vytěsňování (Mencinger, 2003).

Česká ekonomika prošla od roku 1997 hlubokými změnami, což se projevuje i v jejich makroekonomických charakteristikách chování, jak ukazuje tabulka 3. Například výrazně se zlepšila reakce podniků na zvyšování agregátní poptávky v oblasti výroby zboží a exportu. Poklesla také elasticita dovozní absorpce, i když stále zůstává na neuspokojivé úrovni. Růst české ekonomiky je značně závislý na růstu té části HDP, která představuje přidanou hodnotu obsaženou v exportu<sup>12</sup>. Nepříznivou charakteristikou zůstává stále nedostatečná pružnost krytí domácí finální spotřeby domácí výrobou. Tato výroba je však s postupem času už méně vytlačována importy.

**Tabulka 3: Pružnosti ekonomiky na nominální změny v agregátní poptávce**  
Porovnání období 1998-2003 s 1993-1997

<b>Ukazatel:</b>	<b>Pružnosti reakce na změny v agregátní poptávce (v %) 1998-2003</b>	<b>Pružnosti reakce na změny v agregátní poptávce (v %) 1993-1997</b>
Výroba zboží	<b>1,13</b>	0,77
Hmotné investice	0,71	0,51
Mzdy celkem	<b>1,30</b>	0,90
Počet zaměstnanců	<b>-0,10</b>	-0,02
<b>Export</b>	<b>1,2 – 1,6</b>	<b>1,12</b>
<b>Import</b>	<b>1,3 – 2,2</b>	<b>2,27</b>
Domácí výroba pro domácí finální spotřebu	0,97	0,95
<b>Agregátní poptávka</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>

Zdroj: vlastní výpočty z makroekonomických dat ČSÚ, červen, 2004

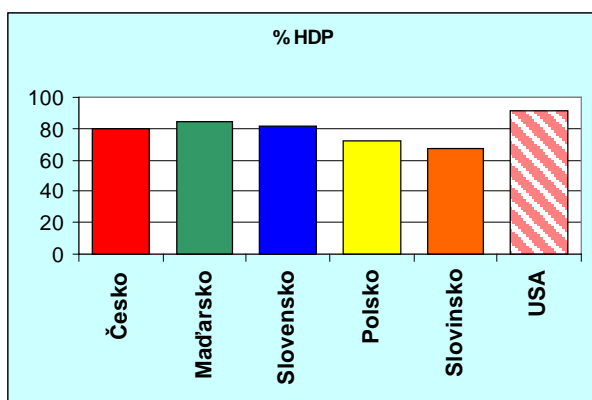
Zatímco exporty jsou nejprogresivnějším segmentem české ekonomiky, antiimportní výroba za ní značně zaostává. Z tohoto hlediska lze říci, že politika vlády na stimulaci antiimportní výroby je pro růst stejně důležitá jako politika podporující export. Nápravu lze hledat zejména v rozvoji malých a středních podniků, které mají převážně lokální charakter. Nejsou to typičtí přímí exportéři, ale významní dodavatelé vstupů polotovarů, komponentů a

<sup>12</sup> Tuto část problému popisujeme detailněji na konci přílohy k tomuto článku, v níž se věnujeme faktorům růstu HDP.

služeb, které jsou efektivní náhradou importů. Podporu MSP je nutno vidět v první řadě na straně odstraňování bariér pro podnikání a příležitosti jejich rozvoje. Jedná se především o institucionální změny (např. zjednodušení vstupu do odvětví, systému daní, účetnictví, ochrany vlastnických práv, konkursu a vyrovnání, řešení sporů a snížení byrokracie). Systém diskrečně přidělovaných dotací je spíše negativní než pozitivní politikou.

## 8/ Veřejný sektor

S nynějším 20% podílem státního sektoru na HDP, oproti 97% v roce 1989, jsme dosáhli jedno z nejlepších umístění v privatizaci mezi transformujícími se ekonomikami (obrázek 17). Tak velké a rychlé změny sice po formální stránce dostaly naši ekonomiku blízko ke strukturním standardům vyspělých ekonomik, po kvalitativní stránce však český veřejný sektor stále zaostává a je zdrojem mnoha poruch v koordinaci různých zájmů, jejichž nevyváženost byla zdrojem vážných politických a hospodářských ztrát. Český soukromý sektor zůstává stále výrazně více závislý na státu, jeho správních institucích a politických stranách, než je tomu ve stabilizovaných ekonomikách, například kdekoli v EU-15.

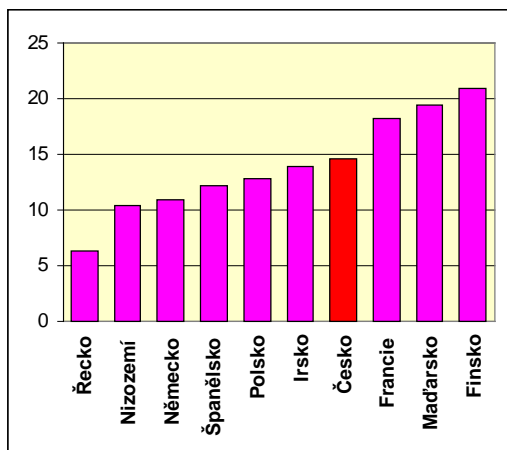


**Obrázek 17:** Podíly soukromého sektoru na HDP v r. 2002

Zdroj: Informační servis EBRD, Londýn, 2003

Podobně jako ve většině tranzitivních ekonomik, i český veřejný sektor zůstal ve srovnání s průměrem zemí EU-15 nadprůměrně veliký, pokud velikost měříme počty zaměstnanců, jak to ukazuje obrázek 18<sup>13</sup>. Navíc tento sektor vykazuje trend trvale rostoucí zaměstnanosti (obrázek 19). Specifickým českým rysem jsou ale nízké relativní mzdy ve většině jeho oborů, například ve školství, vědě, administrativě nebo zdravotnictví, čímž poměr mezd veřejného sektoru v relaci ke mzdám v soukromém sektoru patří k jedním z nejnižších v Evropě. To do něho přitahuje méně kvalitní a méně kvalifikované pracovníky s následkem, že český veřejný sektor trpí byrokracií, korupcí a nízkou efektivitou.

<sup>13</sup> V tomto porovnání ale musíme rozlišovat mezi skandinávskými zeměmi a zbytkem EU-15. Mimořádné postavení má zejména Švédsko, kde je veřejný sektor tradičně velice silný, což některé politiky v post-komunistických zemích vede k inspiraci následovat Švédsko právě v tomto parametru rozvoje. Smysluplnou inspirací by spíše mělo být jak přivést náš neefektivní veřejný sektor k větší ekonomické disciplině, nebo jaké metody řízení bychom ze Skandinávie mohli převzít, aby se tento sektor změnil z přítěže růstu soukromého sektoru ekonomiky na faktor jejího rozvoje. Externality českého veřejného sektoru jsou totiž nejen pozitivní, ale také silně negativní (například korupce, byrokracie, inflace).

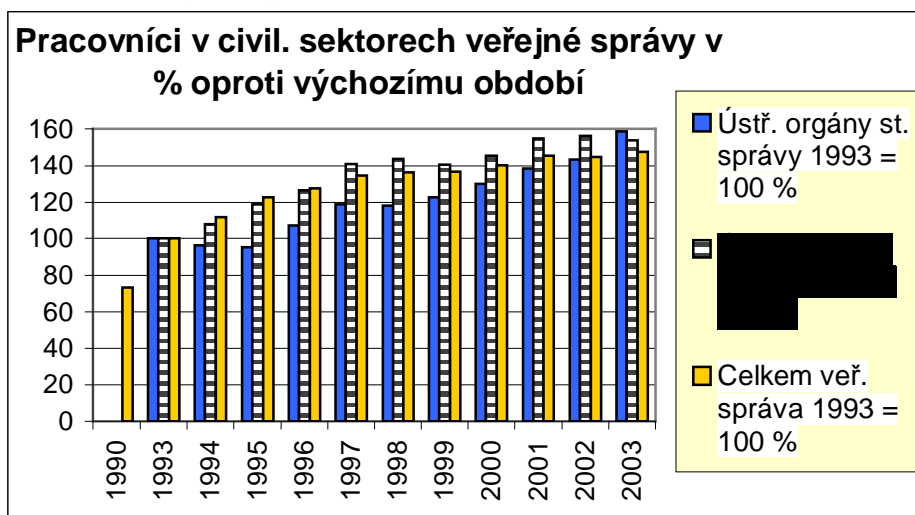


**Obrázek 18:** Mezinárodní srovnání velikosti veřejného sektoru podle zaměstnanosti v r. 1999 (podíl na pracovní síle v %)

Zdroj: OECD/PUMA (2002) a statistiky ČSÚ, 2004

Poznámka: česká data jsou upravena o počty pracovníků v armádě a policii (celkem 89400).

Účelem existence veřejného sektoru je poskytovat přímo nebo zajišťovat nepřímo veřejné statky, které souvisejí s kvalitou života, kohezí společnosti, tvorbou lidského kapitálu a správou infrastruktury (právní, bezpečnostní, dopravní, informační, kulturní, ideologické, atd.). Jeho pozitivní funkce, respektive selhání, tudíž významně rozhodují i o ekonomické výkonnosti země, jak to potvrzují například švédské a irské zkušenosti z 80. let (záporné) a z konce 90. let (kladné).



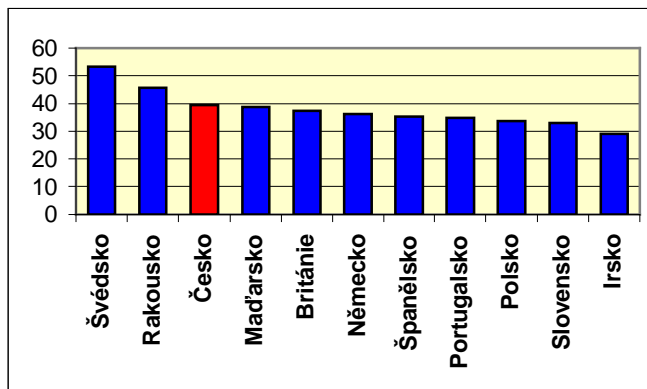
**Obrázek 19:** Pracovníci v civilních sektorech veřejné správy (v % oproti výchozímu období).

Zdroj: Statistika ČSÚ.

Jedním z klíčových brzd růstu české společnosti je existence rozporu mezi transformovaným a v konkurenčním prostředí pracujícím soukromým sektorem a stále nedokončenou a bezkonceptní transformací veřejného sektoru. Například data ČSÚ o faktorech růstu HDP ve stálých cenách napovídají, že položka „spotřeba vlády“ přispívala ze nejméně k reálnému růstu v období 1994-2003<sup>14</sup>. Problémem je výrazně inflační charakter vládních výdajů. Zatímco dle údajů národních účtů ČSÚ byl průměrný nominální růst

<sup>14</sup> Odhlédneme-li samozřejmě od položky „dovozy“, která z definice musí mít záporné znaménko.

celkových vládních výdajů za období 1994-2003 7,9% ročně, jejich příspěvek k reálnému růstu byl pouhých 0,2% ročně. Tj. téměř celý růst vládních výdajů byl pouze inflačním růstem. Ještě větším problémem je ale absolutní úroveň efektivnosti českého veřejného sektoru (tj. zvažovaného jako tvorba společenského užitku), jehož výdaje jsou většinou mimotržní. Tato sféra tvoří významných 22% nominálního HDP – je to však nevykonný sektor nejenom tím, že jeho příspěvek na reálném HDP je jen 18,5% (r. 2003). Veřejná sféra trpí nízkou úrovní své správy, nedostatkem stimulů, kontrolních mechanismů a konkurence a současně vysokou byrokracií a korupcí, jak uvádějí tzv. state capture index Světové banky (Kaufmann, 2001) nebo zprávy o konkurenční schopnosti IMD, respektive analýzy Světového ekonomického fóra. Místo, aby byl katalyzátorem rozvoje soukromé sféry, český veřejný sektor je spíše jeho brzdou. Transformace české veřejné správy na efektivní sektor přispívající k vysokému růstu HDP představuje největší výzvu pro politiku české vlády v tomto desetiletí.



Obrázek 20: Podíl daní na HDP v roce 2001

Zdroj: OECD, 2004, <http://www.oecd.org/pdf/M00035000/M00035065.pdf>

Změna k efektivnějšímu veřejnému sektoru znamená změnu koncepce veřejných financí. První na řadě by měl být fiskální systém a jeho vztah k šikanování podnikání. Restrukturalizace daňových příjmů směrem k daním nepřímým a ekologickým by měla být doprovázena nejen snížením daňového břemene (viz obrázek 20), jak to s úspěchem provedli v Irsku a Británii a jak o to nyní usiluje většina tranzitivních ekonomik, ale současně i zjednodušením daňové a účetní agendy podnikové sféry. Přirozená daňová zátěž země s HDP 15.000 USD na hlavu (jak to je u nás nyní) je o zhruba 5 bodů méně než stávajících 40%. Navíc správa českého veřejného sektoru není efektivní, čímž mezní sociální užitek výdajové strany zaostává za užtkem, který by z daní dokázal společnosti přinést soukromý sektor.

Podstatnější jsou ale změny ve výdajové straně veřejných financí. Česká ekonomika netrpí nedostatkem agregátní poptávky, ale rigiditami omezujícími stranu nabídky. Navíc růst HDP už není nízký a nepotřebuje umělou stimulaci. Česká dotační politika je jednou z nejvyšších v Evropě<sup>15</sup> a zastaralému penzijnímu systému hrozí jedna z nejhlubších nerovnováh na světě. Státem garantované sociální a zdravotní pojištění představuje další zátěž ekonomiky, kterou by šlo odstranit změnou efektivnosti jejich správy. Mnohé stávající správní agendy státu lze zprivatizovat a deregulovat zcela nebo lze na jejich poskytování soukromým sektorem dohlížet mechanismem regulace. Tyto změny by měly odrážet relace do jaké míry jsou dané služby veřejnými a do jaké míry soukromými statky.

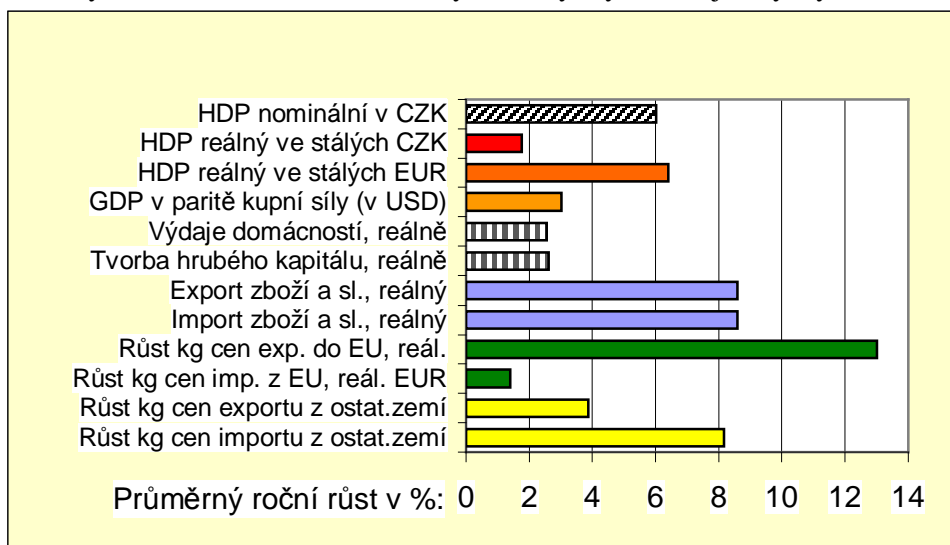
<sup>15</sup> Dle statistik OECD a centra SIGMA se různé státní podpory už za "konzervativní" vlády v r. 1995 rovnaly 2,9% HDP, což pokračovalo až do r. 2001 a dále nikdy neklesly pod 2,3%, což snese srovnání snad jen s Rakouskem a Slovinskem. Ve většině evropských zemí je tato "pomoc" zhruba na poloviční úrovni.

Nelze souhlasit se stávajícím způsobem financování vysokého školství, zdravotnictví nebo penzí, které nejsou ani zdaleka čistými veřejnými statky. Státní zakázky se musí vystavit mnohem tvrdší konkurenci, průběžné kontrole efektivnosti, postihům neplnění kontraktů a přísnému trestání korupce. Iniciativu na zefektivnění jejich služeb lze často přesunout na soukromý sektor, což mu nabídne další prostor k expanzi. Spolufinancování veřejných projektů sdružováním veřejných a soukromých v proporcích jak je daná činnost veřejným a soukromým statkem je cestou, která v Británii a Skandinávii umožnila vybudovat úsporně řadu staveb v oblasti infrastruktury, školství, zdravotnictví nebo komunálních projektů.

## 9/ PERSPEKTIVY POLITIK ROZVOJE KONKURENČNÍ SCHOPNOSTI

Růst české ekonomiky lze charakterizovat pomocí různých ukazatelů HDP, respektive podle různých segmentů HDP, jak to ukazují grafy na obrázku 21. Velký rozdíl je v ukazatelích reálného HDP v českých korunách a v eurech. U toho druhého se výrazně projevuje vliv zhodnocování koruny, které vůbec nereagovalo na růst českých nominálních cen a jakoby se odmítalo přizpůsobit zákonu parity kupní síly. Tuto možnost by mohla vysvětlit existence tzv. Balassova-Samuelsonova efektu spojená s inflací v sektoru neobchodovatelných statků. Bohužel, kvantifikace tohoto efektu mohla potvrdit jen jeho malý vliv, byl-li vůbec přítomen, jak to potvrzují studie Egert, 2002, Egert, Drine, Lommatzschová a Rault, 2003, a Flek, Marková, Podpiera, 2002.

Z druhé strany studie Egerta a Lommatzschové, 2003, a Lommatzschové a Toberové, 2004, které se zabývaly zlepšováním produktivity založené na zvyšování kvality, mohly vysvětlit vysoké zhodnocování koruny téměř beze zbytku. To by znamenalo, že odhady domácí inflace představované deflátoři HDP by nemusely být ekonomicky vždy zcela opodstatněné a tudíž mnohem větší část nominálního přírůstku HDP by mohla být reálným přírůstkem. Určitě je tomu tak v případě nominálního a reálného růstu exportu. Tento vývoj však není izolovaný a podobný jev by měl z největší pravděpodobností existovat i v domácích prodejkách pro domácí užití, přinejmenším pokud jde o obchodovatelné statky. V příloze k této práci se zabýváme možností, že tradiční odhad českého růstu HDP může být zkreslený a skutečný růst za období 1997-2003 by mohl být vyšší, než jak byl vykazován.



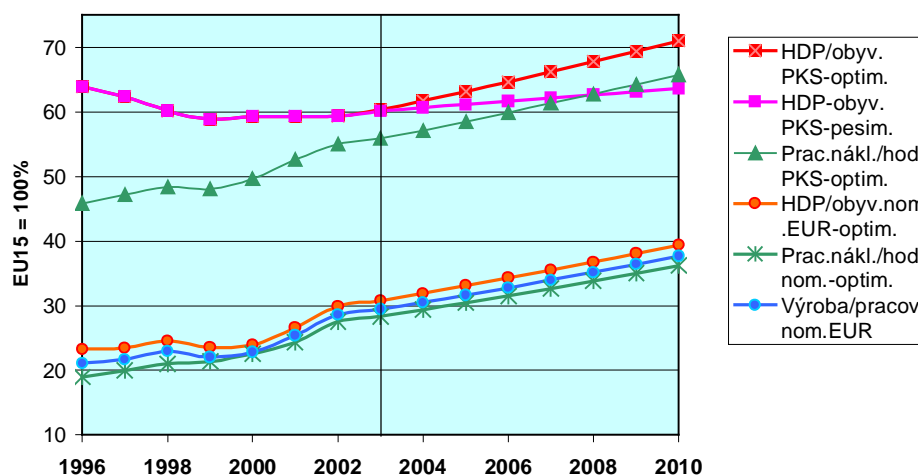
**Obrázek 21:** Alternativní ukazatele růstu české ekonomiky v letech 1997-2003  
Zdroj: Národní účty a databáze zahraničního obchodu ČSÚ, 2004



## Scénář růstu

Scénář rozvoje české ekonomiky do roku 2010 je znázorněn na obrázku 22, kde jsou všechny uváděné hodnoty relativizovány jejich vztahem k průměru EU-15, který představuje vždy hodnotu 100%. Je zřejmé, že reálný HDP na obyvatele v korunách se dosud vyvíjel ze všech ukazatelů růstu nejméně uspokojivě. Růst v období 1992-2002 ani nezajišťoval udržení relativní pozice v EU-25, natož konvergenci k průměru. Pesimistický scénář předpokládá růst 3%, zatímco optimistický (nijak ne nadsazený) scénář počítá s růstem nad 4,5%<sup>16</sup>. Pak by dosažení úrovně poměrně dynamického Portugalska bylo možné během přibližně 12 až 15 let. Samozřejmě, což bude naprosto zásadní, mzdový vývoj musí probíhat v závislosti na dynamice národního důchodu a nikoli kopírovat vývoj v letech 1996-2002.

Pokud jde o veličiny vyjádřené v dolní části grafu v nominálních eurech (po převodu nominálního HDP v korunách do nominálních eur pomocí komerčního kursu, zde musíme počítat kromě reálného růstu v CZK (jakož i v paritě kupní síly, PKS) navíc i se zhodnocováním kursu, které můžeme očekávat v průměru 3% ročně. Takto vyjádřená konvergence k průměru EU-25 by probíhala sice rychleji, musí ale vyrovnávat větší propad v zaostávání, než je tomu u růstu v paritě kupní síly. Zájmem dále je, aby zrychlená konvergence byla doprovázená i zvyšující se zaměstnaností. Tím i výroba na pracovníka a pracovní náklady na jednotku práce nemohou mít vyšší tempo, než HDP na obyvatele.



**Obrázek 21:** Scénář vývoje HDP a plných pracovních nákladů na hodinu práce v paritě kupní síly (PKS) a v nominálních eurech.

Strategiím, s jejichž pomocí vláda může stimulovat konkurenční schopnost ekonomiky a tím napomáhat jejímu růstu, se věnujeme v další části této studie. Jedná se nejen o klasické makroekonomické politiky, ale také o politiky strukturální, legislativu, regulační opatření a motivační schémata podporující jistý žádoucí druh chování, například samostatné podnikání, spořivost nebo tvorbu kapitálu různého druhu.

<sup>16</sup> Optimistický scénář je zhruba o 1,5 procentního bodu vyšší než byly prognózy ČNB a Ministerstva financí v říjnu 2004, které reprezentuje náš pesimistický scénář. Rozdíl je podložen vírou v pozitivní následky vstupu do EU, difúze technologií a know-how ze sektoru zahraničních investic a exportu a externality fiskální reformy, která nebude oddálena.

## Skandinávská cesta a Lisabonská strategie

Strategie rozhodování o budoucnosti české ekonomiky by měla být postavena jednak na využití stávajících předností a komparativních výhod, jednak na odstraňování bariér rozvoje. Musí také počítat s tím, že bude nadále docházet ke konfliktům ve vývoji a opozici ke změnám. Tabulka 4 uvádí přehled vybraných předností a nedostatků na cestě rozvoje relevantních k současnému stavu české ekonomiky.

**Tabulka 4: Tématická identifikace předností a nedostatků české ekonomiky**

<b>Přednosti</b>	<b>Nedostatky</b>
Mimořádný růst kvality výrobků	GDP na hlavu v relaci k EU-15 příliš nízký
Prudký rozvoj exportního sektoru	Vytěšňování domácího sektoru dovozy
Flexibilní trh kapitálu a financí	Rigidita pracovního trhu
Kompetitivní výhoda ve mzdách	Vysoké mimomzdové pracovní náklady
Vysoký stupeň participace žen	Nadprůměrná nezaměstnanost
Dlouhý pracovní týden	Předčasný odchod do důchodu a vysoká nemocnost
Reálná úroková sazba	Skrytý dluh státu
Nízký zahraniční dluh	Rostoucí vnitřní zadlužování
Značná vzdělanost	Nevyužitý potenciál školství a vědy
Vysoká míra investic	Neefektivnost mechanismů pro alokaci investic
Silná přítomnost zahraničního kapitálu	Slabá pozice malých a středních podniků
Monetární a cenová stabilita	Očekávaný růst cen neobchodovatelných statků
Intenzivní restrukturalizace podniků	Nerestrukturovaná státní správa a byrokracie
Přijetí <i>acquis communautaire</i>	Problémy s legislativou a vymáháním zákonů
Silná motivace k podnikání	Institucionální bariéry vůči MSP
Vznik klastrů multinacionálních společností	Nízká úroveň tržní konkurence a únik zisků
Dlouhá tradice veřejné administrativy	Sklony k byrokracii a korupci
Značný potenciál pro regionální řízení	Slabé pravomoce regionálních orgánů
Infrastruktura dopravní, informační a komunikační	Infrastruktura školství, vědy a aplik. výzkumu
Energetická infrastruktura	Vysoká spotřeba energie
Atraktivnost přijetí skandinávského modelu	Nízká schopnost jeho řízení státním aparátem

## Scénáře strategických voleb

Strategické volby jsou do značné míry ovlivněny inspiračními zdroji, které se osvědčily ve světě (respektive jsou negací vzorů, které se prokázaly být neúspěšnými). Z tohoto hlediska byly ve světě přijímány jako vzory institucionální uspořádání dle USA, Tchajwanu, Jižní Koreje, Malajsie nebo Nového Zélandu. V Evropě jsou to však spíše vzory Irska, Británie, Finska, Slovenska nebo Estonska, které jsou chápány jako alternativy k uspořádáním „tradičním“, například německému nebo francouzskému. Reformy se obvykle dotýkají následujících oblastí:

- Podpora podnikání: rozvoj strukturální politiky na podporu malých a středních podniků jako doplněk nebo alternativa k podpoře velkých kapitálových účastí. V tomto ohledu je prioritou dána odbourávání systému různých tržně nesystémových výjimek, regulací a mocenských intervencí<sup>17</sup>.
- Podpora investic: daňové úlevy pro investice z vlastních zdrojů, aniž jsou limitovány svou výškou, a zavedení výrazné progresse v odpisové politice.

<sup>17</sup> Pro inspiraci je vhodné uvést, že Estonsko či Hong-Kong jsou země s vysokým stavem přílivu zahraničních investic, aniž k tomu bylo nutné mít specifické investiční pobídky, s výjimkou jednotného nízkého zdanění příjmů právnických osob.

- Podpora rozvoje lidského kapitálu: zásadní reorganizace v řízení a správě školství, vědy, výzkumu, zdravotního systému a kultury. Současně se u nich musí projevit to, že jsou to veřejné statky jen částečně. Vyšší stupně vzdělávání, zdraví a pojištění na stáří jsou do značné míry soukromými investicemi, kde stát může garantovat jen určitou minimální hranici jejich poskytování. O to víc jsou důležitá pravidla rozhodování a kritéria hodnocení jejich fungování garantované státem.
- Restrukturalizace veřejného sektoru, státní a regionální správy: deregulace, uvolnění vstupu do odvětví, zvýšení konkurence a zavedení normativů výkonnosti podle mezinárodních standardů.
- Restrukturalizace veřejných financí, zdravotního a penzijního systému: výběr mezi alternativami: irskou (britskou) cestou a finskou (skandinávskou) cestou.

V poslední době evropští reformátoři opouštějí „irský model“, který se považuje za příliš specifický, a přiklání se k modelu skandinávskému, jehož charakteristiky jsou uvedeny v tabulce 5. Předpokládá se, že evropští voliči na jedné straně budou nadále dávat přednost sociálně podmíněnému rozvoji ekonomiky. Na druhé straně ale role silného státu musí doznat značných změn, aby zvýšila svou účinnost. Znamená to výrazný odklon od poptávkových intervencí státu (převládajících v současné české strategii) a kladení důrazu na roli státu při výpomoci nabídkové straně. Jednoznačně se dává přednost obecným pravidlům před náhodnými intervencemi, schématům přirozeného práva před pozitivním právem a rozhodováním využívajícím trhy před rozhodováním pomocí direktiv a regulačních institucí.

**Tabulka 5: Charakteristiky tradičního a nového evropského modelu státu**

<b>Evropský model zaopatřovacího státu</b>	<b>Skandinávský model nového státu</b>
Zabezpečení stálého zaměstnání	Pružnost na pracovním trhu
Vysoká podpora v nezaměstnanosti	Stimuly k rychlému návratu k práci
Ochrana existujících (velkých) podniků	Podpora nových firem a OSVČ
Zdravotnictví, penze a vzdělání „zdarma“	Osobní spoluúčast na jejich financování
Regulace trhů práce a výrobků	Odpovědnost nesená podniky a pracovníky
Podpora plných pracovních úvazků	Podpora částečných pracovních úvazků
Důraz na cenovou stabilitu	Důraz na růst a technologie
Rostoucí zadlužování státu	Státní rozpočet vyvážený nebo přebytkový
Podpora fyzických investic	Podpora investic do vědy, vzdělání a technol.
Dotace podniků a veřejného vlastnictví	Integrované průmyslové zóny a parky
Politika strategického obchodu a MNC	Podpora MSP, služeb a venture capital
Pěstování lokálních monopolů	Podpora konkurence, klastrů, regionálního rozvoje a integrace s MNC
Mzdová a investiční neumírněnost	Vyváženost mezi náklady a produktivitou.

### **Podpora inovací**

#### **Návrhy na zlepšení:**

- Prosadit zásadní obrat ve vnímání role vědy a výzkumu ve společnosti, který povede k jejich přijetí jako prvořadé priority a vytvoření pravidel jejich řízení, které povedou k lepší tvorbě a alokaci zdrojů z veřejných a zejména soukromých fondů.
- Přijetí *Národní inovační strategie* a její postupná realizace, podpořená kompetenčním zařazením sektoru vědy, technologií a inovací do systému státní správy.
- Podpora systému grantů na projekty vědy a vývoje z veřejných zdrojů a jeho propojení se spolufinancováním ze soukromých zdrojů. Jako inspirace zde může sloužit maďarský fond vědy a inovací.

- Integrace pracovišť Akademie věd, vysokých škol a technologických parků a jejich propojení s vývojem v soukromém sektoru.

### **Scénář změn podle cílových oblastí nové hospodářské politiky**<sup>18</sup>

- 1/ **VEŘEJNÁ SPRÁVA** – zajištění kvalitních veřejných statků bez byrokracie a korupce.
- 2/ **LEGISLATIVA A SOUDY** – zajištění nízkých transakčních nákladů podnikání.
- 3/ **Rozvoj INVESTIC DO VZDĚLÁNÍ A VĚDY.**
- 4/ Podpora **malých a středních podniků, nových podniků**, samostatného podnikání a podnikatelského ducha za účelem zvyšování **zaměstnanosti a produktivity**, což umožní konvergenci mezd ke mzdám velkých zahraničních podniků .
- 5/ Podpora DIFUZE KNOW-HOW ze zahraničních investic, importu a **exportu do domácích podniků.**
- 6/ Využívání motivů a tlaků KONKURENCE, komparativních výhod a tržní disciplíny v rozhodování jako soukromé, tak veřejné sféry.
- 7/ Podpora incentív generujících vyšší ÚSPORY A INVESTICE.
- 8/ Veřejné rozpočty podrobit zásadám FISKÁLNÍ ZDRŽENLIVOSTI jak na straně příjmů, tak výdajů.
- 9/ Podpora **AKTIVNÍHO PŘÍSTUPU K PODNIKÁNÍ, PRÁCI A ŽIVOTU**, jejichž součástí je tlak na spoluúčast na zdravotním, penzijním a vzdělávacím systému.
- 10/ Podpora **SPOLEČENSKÉ KOHEZE**, což zahrnuje prohlubování aktivit občanské společnosti, budování střední třídy, podporu zásad rovnosti a napomáhání tzv. lidskému rozvoji a udržitelnému rozvoji.

### **Závěry pro hospodářskou politiku na posílení konkurenční schopnosti**

- 1/ Provést audit metodologie národního důchodu a odhadů jeho růstu, zejména způsobu převodu nominálních cen na stálé ceny z důvodu možného podhodnocení vlivu zlepšené kvality, směnných relací a užítku pro finálního odběratele na reálný růst HDP.
- 2/ V dlouhodobém rozvoji zdůraznit klíčovou roli strategie rozvoje společnosti vědění, informačních, komunikačních a jiných moderních technologií.
- 3/ Podpořit rozvoj malých a středních podniků, jako hlavních aktérů zvyšování zaměstnanosti.
- 4/ Pobídkový systém pro strategické investory parametrizovat tak, aby se zintenzívnily jejich dodavatelské vazby na domácí podniky, zejména ale malé a střední podniky. Mimořádně vhodnou oblastí k tomu je rozvíjející se klastr automobilového průmyslu.
- 5/ Zvýšení efektivnosti a dlouhodobé udržitelnosti sektoru státní správy, legislativy a veřejných služeb, které jsou neuralgickým bodem dalšího rozvoje, jehož lze dosáhnout už v krátkém a středním období změn. Na rozdíl od soukromého sektoru, výrazná restrukturalizace ve veřejném sektore ještě neproběhla. Problémem však je to, že posun k efektivnosti nelze provést bez snížení stavu pracovníků při současném zvyšování jejich mezd za kvalitní práci.
- 6/ Mzdová zdrženlivost ve státním sektoru je racionální politikou, závisí však velice na tom, jak skutečně roste produktivita jeho práce. Vývoj mezd v soukromém sektoru je výrazně závislý na informacích o skutečné inflaci, která může být nižší při jejím měření přesnější alternativní metodologií (viz bod 1).

<sup>18</sup> Podobný přístup k těmto charakteristikám lze najít v „Rules of Competitiveness“, World Competitiveness Yearbook 2002. Případně konfrontovat tato doporučení s názory v článku Zinnes, Eilat, Sachs, 2001.

- 7/ Věnovat větší pozornost strategiím rozvoje skandinávských zemí a aplikovat jejich zkušenosti v našich podmínkách.
- 8/ Zásadním parametrem efektivnosti státního sektoru je snižování transakčních nákladů v kontraktech podniků (za zboží, služby, práci a kapitál), což znamená snížení regulace, byrokracie, korupce a vymáhání práva.

## REFERENCE NA LITERATURU

- Abramovitz M. (1986): Catching Up, Forging Ahead and Falling Behind. *Journal of Economic History*, 46, s. 386-406
- Aghion P., Howitt P. (1998): *Endogenous Growth Theory*. MIT Press, Cambridge Mass.
- Aiginger K. (1997): The use of unit values to discriminate between price and quality competition
- Aiginger K. (2005): Towards a New European Model of a Reformed Welfare State: An Alternative to the US Model. *Economic Survey of Europe*, č. 1, OSN, Ženeva, s. 105-114
- Ballet J., Mahieu F. R. (2002): An Economic Approach to Malevolence. Working Paper, Univ. of Versailles, St. Quentin
- Benáček V. (1997): Fiskální konvergence k zemím EU a břemeno státu. *Politická ekonomie*, č. 4, s. 514-521
- Benáček V. (2003): Three Dimensions of Political Economy: Markets, Hierarchies and Kinships. IIASA, Vienna, IR Series no. 03-054, říjen, 2003
- Benáček V. (2004): The Rise of New Private Sector: The Czech Case. In: Winiecki J. (editor), *Going Private. The New Entrepreneurial Firms in Transition*. Routledge, Londýn
- Benáček V., Podpiera J., Prokop (2004): Estimation of the Factors Determining the Growth in Czech Exports and Imports. Working Paper, Česká národní banka, Praha, listopad
- Benáček, V., Prokop, L., Víšek J. A. (2003): Determining Factors of the Czech Foreign Trade Balance: Structural Issues in Trade Creation. Česká národní banka, Praha, WP Series č. 3, <http://www.cnb.cz/en/pdf/wp3-2003.pdf>
- Bezemer D., Dulleck U., Frijters P. (2003): Socialism, Capitalism and Transition – Coordination of Economic Relations and Output Performance. University of Vienna, Dept. of Economics, WP č. 305
- Boston Consulting Group (2003): The Path to Value Creation. *Global Corporate Banking*, no. 9, November; [//www.bcg.com/publications/files/The\\_Path\\_to%20Value\\_Creation\\_Global\\_%20Corporate\\_%20Banking\\_Rpt\\_Nov%202003.pdf](http://www.bcg.com/publications/files/The_Path_to%20Value_Creation_Global_%20Corporate_%20Banking_Rpt_Nov%202003.pdf)
- Campos N., Kinoshita Y. (2002): FDI as Technology Transferred: Some Panel Evidence from Transition Economies. *The Manchester School*, vol. 70, č. 3, s. 398-419
- Czipin and Proudfoot Consulting (2004): Managing for Mediocrity. *International Labor Productivity Study*. Czipin and Proudfoot Consulting, PLC, Londýn
- Dulleck U., Foster N., Stahrer R., Woerz J. (2003): Dimensions of quality upgrading – Evidence for CEECs. University of Vienna, Dept. of Economics, WP č. 314
- Egert B. (2002): Investigating the Balassa–Samuelson Hypothesis in Transition: Do We Understand What We See? *Economics of Transition*, Vol. 10, č. 2, s. 1–36.
- Egert B., Drine I., Lommatzsch K. a Rault C. (2003): The Balassa-Samuelson Effect in Central and Eastern Europe: Myth or Reality? *Journal of Comparative Economics*, 31 (3), pp. 552-572

- Egert B., Lommatzsch K. (2003): Real exchange rates in transition economies: The role of foreign capital, labour productivity and regulated prices. Working Paper of Austrian National Bank, Wien
- Fagerberg J., Knell M., Srholec M. (2004): The Competitiveness of Nations: Ec. Growth in the ECE Region. *Ec. Survey of Europe*, no. 2, s. 51-70
- Filer R., Hanousek J. (2000): Output changes and inflationary bias in transition. *Economic Systems*, 24, no. 3, s. 285-294
- Flek V., Marková J., Podpiera, J. (2002): Sectoral Productivity and Real Exchange Rate Appreciation: Much Ado about Nothing? Czech National Bank, Working Paper Series č. 4.
- Görg H., Greenaway D. (2002): Much Ado about Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Investment? CEPR Discussion Paper no. 3485, August
- Greenwald B., Stiglitz J. (1986): Externalities in economies with imperfect information and incomplete markets. *Quarterly J. of Economics*, 101, no. 2, s. 229-264
- Grossman G. M., Helpman E. (1991): *Innovation and Growth in the Global Economy*. MIT Press, Cambridge, Mass.
- Gundlach E. (2001): Growth effects of EU Membership: The Case of East Germany. IIASA, Austria, Interim Report no. IR-01-035
- Hanousek J., Filer R. (2004): Consumers' opinion of inflation bias due to quality improvements. *Economic Development and Cultural Change*, č. 4, 2004
- Hošek J. (2004): Real GDP and the impacts of terms of trade. Czech National Bank, Research Paper (zatím nepublikováno)
- IEF (2004): Index of Economic Freedom. Heritage Foundation.
- IMD (2004): World Competitiveness Yearbook. Lausanne, IMD
- Kaufmann D. (2001): Global Parliamentary Integrity and Institutional Strengthening: Empirics and Implications for Broader Institutional Reforms. The World Bank, <http://www.worldbank.org/wbi/governance>
- Kohli U. (2004): Real GDP, real domestic income and terms of trade changes. *Journal of International Economics*, 62, s. 83-106
- Krugman P. (1994): Competitiveness – a Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*, 73, č. 2
- Landesmann M., Stehrer R. (2002): Evolving Competitiveness of CEECs in an Enlarged Europe. *Rivista di Economia Politica*, 92, č. 1, s. 23-87
- Liebscher K., Christl J., Mooslechner P., Ritzbergerová-Grünwaldová D., edit. (2004): The Economic Potential of a Larger Europe. Edward Elgar, Cheltenham, UK
- Lommatzsch K., Tober S. (2004): Productivity growth and the real appreciation of the accession countries' currencies. Discussion Paper of DIW, Berlin
- Mencinger J. (2003): Does FDI Always Enhance Economic Growth? *Kyklos*, vol. 56, č. 4, s. 491-508
- Mérö K., Valentinyi M. E. (2003): The Role of Foreign Banks in Five Central and Eastern European Countries. Hungarian National Bank, Working Paper č. 10
- OECD (2002): Highlights of Public Sector Pay and Employment Trends. OECD, Public Management Committee, OECD/PUMA, October
- Olson M. (1982): *The Rise and Decline of Nations*. Yale University Press, New Haven
- Olson M. (2000): *Power and Prosperity*. Basic Books, New York
- Rivera-Batiz, L. A., Romer, P. M. (1991): "Economic Integration and Endogenous Growth". *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 106 (2), pp. 531-555.
- Rodrik D., Subramanian A., Trebbi F. (2002): Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Integration and Geography in Economic Development. Washington, IMF WP-02/189

- Schumpeter J.: Capitalism, Socialism and Democracy. New York, Harper and Brothers, 2<sup>nd</sup> edition, 1947
- Temple J., Johnson P. A. (1998): Social Capability and Economic Growth. Quarterly Journal of Economics, 113(3), s. 965-990
- Winiński J. (editor) (2004): Going Private. The New Entrepreneurial Firms in Transition. Routledge, London
- WEF (2004): World Economic Forum. Indices of competitiveness.
- Wyplisz C (2004): In: Liebscher et al., 2004
- Zemplerová, A. (2004): The importance of foreign-owned enterprises in the catching-up process. In: Liebscher et al., 2004
- Zinnes C., Eilat Y., Sachs J. (2001): Benchmark Competitiveness in Transition Economies. Economics of Transition, č. 2, 2001, s. 315-353

## **Příloha:**

### **K alternativním odhadům růstu českého reálného HDP**

Česká ekonomika je podle dat o růstu HDP považována za nejpomalejší ze všech tranzitivních ekonomik. Současně však pohled na dvě největší složky HDP – vývoz a dovoz – napovídá, že se jedná o ekonomiku v některých aspektech až mimořádně dynamickou. Je proto logické, že statisticky vykazovaný pomalý roční růst celku (průměr 2,4 % za posledních 5 let) se zdá být už delší dobu v rozporu s pozorováním rychlého růstu jeho částí.

Lommatzschová a Toberová, 2004, ve svém příspěvku na této konferenci volá po takové interpretaci HDP, která by vrátila jeho odhady k ekonomickým fundamentům této kategorie, kterou je kvantifikace blahobytu. To by znamenalo změnu statistické metodiky pro rozlišení mezi změnami průměrné ceny způsobené změnami kvality, struktury spotřeby a inflace (jako čisté ztráty kupní síly). S tím má problém každá země, protože se jedná do značné míry o subjektivní rozhodnutí. Český případ je ale v tomto ohledu zcela mimořádný, což lze vysvětlit ojedinělou historií české transformace.

V období 1997-2003 vzrostl český vývoz zboží a služeb o 70,2 % a dovoz o 58,4 % (v nominálních Kč, podle dat Mezinárodního měnového fondu), zatímco nominální HDP vzrostl o 43,5 % a kumulovaná inflace HDP byla 29,3 % . Údaj o HDP zhruba sedí, protože vykázaný reálný růst v cenách r. 1995 byl v uvedeném období 11,2 % . Platilo by to však jen potud, pokud zmíněná inflace by se dala změřit jednoznačně objektivně, a to včetně exportu a importu. A to je právě to, o čemž K. Lommatzschová oprávněně pochybuje. Konfrontujme její argumenty a pokusme se růst českého HDP posoudit i z jiné strany.

Například růst exportu zboží a služeb v nominálních eurech byl v roce 2001 (podle dat ČSÚ) 16 %. Reálný růst se nemohl moc lišit, protože inflace v Německu a v EU byla 1,9 % a 2,2%. Zahraniční obchod a obchodovatelné komodity podchycují kvalitu HDP zhruba z dvou třetin, jak to ukazují data z roku 2003, kdy byl podíl exportu 67,1 % a dovozu 69 % HDP. První hlubokou nedůvěru proto musí vzbudit otázka, jak mohla zbývající menší část ekonomiky zvrátit exportem tak nadějně rozběhnutý růst?

Jistě, exportní boom je výrazným způsobem podporován neméně vysokým růstem importů, které z definice HDP musí růst ekonomiky tlumit. Nicméně, export přispívá HDP nejen saldem obchodu (to bylo u nás dokonce záporné), ale také svou vlastní přidanou hodnotou a ta musela růst výrazněji než růst importů nebo celkových exportů, pokud nebyla její reálná hodnota klasifikována při převodu do stálých cen až příliš vysoce (a značně subjektivně) jako „inflační“. Navíc značná část ne-exportního zbytku HDP, je značně dotčena restrukturalizací a dožíváním svých kapacit, čímž tudíž by měla být méně dynamická. Z druhé strany v ní převažují soukromě poskytované služby, o nichž se vůbec nedá říci, že by byly nerostoucí částí ekonomiky, nebo že by se neinovovaly a tím by jejich nominální růst byl jen inflačním růstem. Podobný moment překvapení při měření českého HDP, kdy poměrně vysoký nominální růst jeho složek je „transformován“ pomocí vysokých deflátorů do podoby trpasličího růstu, se od roku 1997 opakoval téměř pravidelně rok co rok.

Jen málo kdo pochybuje o tom, že hlavním motorem růstu české ekonomiky jsou přímé zahraniční investice (PZI), které momentálně produkují nejméně polovinu HDP. Je to také sektor s vysoce dynamickým růstem, přičemž mnohé jeho podniky už dosahují produktivity práce srovnatelné se zeměmi EU-15. Výraznější příliv PZI u nás začal až v r. 1995, respektive 1998. Se 4200 dolary zásoby PZI na hlavu je Česko jasnou jedničkou mezi všemi postkomunistickými zeměmi a předbíhá tak výrazně jak druhé Estonsko s 2850 dolary, tak i třetí Maďarsko. Výroba podniků se zahraniční účastí je nejméně z 80 % určena na vývoz, zejména však na ty nejnáročnější trhy EU-15, který se svou velikostí rovná přibližně polovině českého HDP.



Obrázek 6 v předchozím textu znázorňuje dynamiku růstu jednotkových (kilogramových) cen vývozu a dovozu s EU-15. Hodnoty jsou uváděny ve stálých eurech roku 2003, tj. po odstranění inflace v regionu. Zvyšování těchto cen je proto možné interpretovat jako zvyšování kvality obchodovaných komodit. Za kvalitu se všeobecně považuje i zlepšený goodwill a image. Obrázek 6 a 7 jasně poukazují na faleš mýtu nízké kvality českých výrobků. Pokud vývoj, který byl nastartován v roce 1995, bude pokračovat, což poslední statistiky o vývozu a průmyslové výrobě více než potvrzují, zhruba za 5 let můžeme očekávat, že v takto měřené kvalitě se začneme rovnat průměru EU.

Česká ekonomika proběhla jednou z nejhlubších transformací, a to dokonce ve dvou výrazných vlnách. Inovativní změny ve výrobcích akcelerovaly zejména po roce 1997 s příchodem zahraničních multinacionálních investorů, přičemž na začátku 90. let byly u nás parametry kvality výrobků nižší než v Maďarsku nebo Polsku. Takový kvalitativní zvrát nemá paralelu v zemích EU a je srovnatelný se změnami kvality v nejúspěšnějších přechodových ekonomikách, kde tempa růstu jsou dlouhodobě nad 5 procenty. Proto je i odhad českého HDP unikátním úkolem, kde techniky osvědčené ve stabilizovaných ekonomikách mohou selhávat.

Z uvedeného je zřejmé, že pro většinu českého HDP představuje přesný odhad „inlace“ náročnou hádanku. Navíc usuzovat o inflaci jen na základě domácích cen je ošidné, pokud exporty a obchodovatelné statky výrobě dominují. Pokusme se proto odhadnout růst segmentu HDP tvořeného vývozem z toho, co poměrně přesně uvádějí české a zahraniční statistiky v nominálních eurech. České exporty by neměly mít výrazně jinou inflaci v eurech, než jakou mají tamní produkty. Navíc euro je nízkoinflační měnou a české exporty do inflačních zemí jsou nízké. Průměrný růst českého vývozu celkem ve stálých eurech za období 1997-2003 byl 9 %. V posledních letech vykazovala v Evropě vyšší růst exportu jedině Litva a pak v letech 1994-2000 Irsko.

Přestože nám statistika poskytuje iluzi bodového odhadu růstu reálného HDP, ve skutečnosti odhad může být jedině intervalový a to v závislosti na chybovosti jak odhadu nominálních veličin, tak zejména subjektivního odhadu deflátorů. Náš vyšší hrubý odhad růstu oproti odhadu oficiálnímu může být pojat jako kontura horní meze odhadu. Za uvedených okolností by zřejmě dolní mez neměla poklesnout pod oficiální odhad ČSÚ. Pak by byl tento odhad konzistentní s odhady Kirsten Lommatzschové, které jsou kolem 4 % ročně. Měřit HDP v českých podmínkách nelze bez použití alternativních metod ke stávající tradiční metodě. Ty by měly být schopny citlivěji kvantifikovat takové jevy, na něž upozorňoval Hanousek a Filer už před čtyřmi léty: kromě změn kvality a zavádění nových výrobků to jsou ještě změny vah spotřebního koše a organizace maloobchodních prodejtů.

### **Proč je intenzita růstu jednou z klíčových parametrů pro ekonomické rozhodování**

Chybná percepce reality v tak klíčovém parametru, jakým je růst HDP, má několik zásadních implikací pro společenský vývoj. Za prvé, jde o vytváření mylného obrazu této země ve světě. Ačkoli si to mnohdy neuvědomujeme, společnosti a státy mezi sebou tvrdě soutěží v tom, kdo je lepší a úspěšnější. Výsledkem lepšího „umístění“ se ve světě je snazší pronikání do světa a získání respektu, či úcty, které se týkají jednotlivců, podniků a naší kultury. Je to závažný „marketing“, který nám všem dává jistý náskok nebo naopak jistý handicap. Je určitě pro naši společnost lepší mít ve světě pověst o bohatství a zdraví, než o chudobě a nemocech.

Za druhé, údaje o reálném růstu jsou fundamentální veličinou ke stanovení míry a směru téměř všech instrumentů hospodářské politiky. Je to v první řadě rozhodování o expanzivní nebo restriktivní fiskální a monetární politice. Jak tyto politiky mohou optimálně fungovat, pokud základ pro jejich rozhodování je chybně stanoven? Týká se to ale také i

různých institucionálních podpor silných, či slabých stránek ekonomiky. Pokud se neví zcela jistě to, že dominantním motorem českého růstu je export a východisko v růstu se hledá v údajně nedostatečné agregátní poptávce, pak i institucionální podpora růstu nemůže být optimální. Přejít na euro a vůbec posouzení reálného kursu koruny je také oblastí, která se nemůže distancovat od alternativních odhadů růstu této ekonomiky.

Z dlouhodobého hlediska je nejzávažnější třetí implikace: falešný signál o funkčnosti (či nefunkčnosti) tržního systému a úspěšnosti restrukturalizace. Pokud je pravdou to, že český růst je tažen téměř výlučně zahraničním obchodem a hlubokými změnami na nabídkové straně ekonomiky, zatímco rozhodovací sféra žije v liché domněnce, že zahraniční obchod zpomalovacím faktorem růstu – pak i naše strategie rozvoje se dostávají na scenář. Místo víry v tržní systém a sebedůvěry v naše schopnosti poradit si se světovou konkurencí, se instinktivně stavíme do defenzivní pozice o očekáváme spásu ve vládních intervencích, úlevách a pomoci podnikům a odvětvím bez komparativních výhod. Pokud náš export je zdravý a navíc se neustále zlepšuje, pak i hlubší využívání importů, i za cenu vytlačování našich méně úspěšných výrobců, je přirozenou politikou.

Česko se stalo klasickou ukázkou toho, že intenzivní účast v dělbě práce a spoléhání se na tržní mechanismy je sice náročnou, ale také mimořádně úspěšnou politikou, která však vyžaduje jiné funkce státu, než kdyby tomu bylo naopak. Můžeme dokonce dojít k paradoxnímu závěru, že český utajený úspěch posledních šesti let se dostavil i přesto, že vládní politika vysokých rozpočtových deficitů mu spíše bránila než pomáhala. Hrdinové českého růstu jsou tudíž jiní, než ti, na něž sázely vyšší politické hierarchie. A jen ti první by si zasloužili další podporu.

### **Podklady pro alternativní odhady reálného růstu české ekonomiky**

Opusťme metodiku HDP, kde zahraniční obchod vstupuje explicitně jen jako saldo, a měřme HDP ve fázi tvorby jako domácí výrobu pro domácí užití plus export. Základní vzorec pro strukturu HDP je dán výdaji na domácí výrobu:

$$Y \equiv C + I + G + (X - M)$$

Vzorec, který je vlastně jen strukturální identitou, platí jak pro odhad nominálního, tak reálného HDP. Nicméně výpočet nominálního HDP podléhá možnostem statistického zjišťování, kde základem jsou výkazy podniků. Zde je relevantním ukazatelem přidaná hodnota podniku, ať už skutečně oznámená ČSÚ (u středních a velkých podniků), nebo jen zevrubně odhadnutá ze zkrácených hlášení malých podniků nebo ze statistického zjišťování na vzorku populace (u OSVČ nebo u naturální spotřeby, kde se musí používat jen fiktivní, tzv. inputované hodnoty).

Zde se nebudeme zabývat tím, že i nominální odhady mohou být nepřesné, zejména v otázce podhodnocení skutečnosti z důvodu existence vyšší šedé a černé ekonomiky než je ČSÚ předpokládané, podceněného odhadu některých služeb bez materiálního nositele produktu (poradenství, software) nebo úniku přidané hodnoty v zahraničních korporacích z důvodu daňových úniků formou tzv. *transfer pricing*.

Převod nominálních hodnot na reálné hodnoty HDP probíhá pomocí odhadu tzv. deflátorů, které jsou v podstatě Paascheho indexy s kvantitativními váhami danými v běžném roce zjišťování, zatímco ceny běžného roku jsou porovnávány s cenami stálými (např. roku 1995, 2000 nebo cenami předchozího roku). Zatímco odhad nominálního HDP jde po podnicích strukturovaných podle odvětví a oborů, odhad deflátorů se vztahuje na průřezové veličiny domácí spotřeby domácností, občanského sektoru, investic, zásob, vládních institucí, exportu zboží a služeb a importu zboží a služeb.

Na této úrovni se vyžívá vlastnosti výše uvedeného ukazatele struktury HDP, že vývoz a dovoz se do značné míry vzájemně eliminují a do HDP se dá započítat jen saldo bilance

zahraničního obchodu. Právě tento statistický krok může však být zdrojem chybného odhadu. Statistika totiž může postupovat i jinak, než přes přidanou hodnotu. Může totiž odhadovat nominální HDP jako sumu finálních tržních cen domácí finální produkce. Zde by statistika meziprodukce nebyla vůbec zvažována. Samozřejmě, i zde je nutné z finálních výrobků a jejich hodnot zcela vyloučit hodnotu dovozu a to jak dovozu přímo pro finální spotřebu, tak dovozů jako materiálových vstupů. Vývozy, které zdánlivě téměř zcela vypadly z výpočtu HDP metodou pracující jen se saldem čistých exportů (X-M, které jsou v českém případě převážně jen záporné a tak „snižující“ HDP), se najednou stávají téměř dominantním faktorem. Je to zřejmé, pokud si základní vzorec HDP rozložíme na své další komponenty:

$$C = C_d + C_m$$

$$I = I_d + I_m$$

$$G = G_d + G_m$$

$$X = X_d + X_m$$

kde ukazatel s indexem d označuje hodnotu domácí finální výroby pro domácí užití, zatímco index m označuje hodnotu dovozů obsažených v dané kategorii výroby. Proto například  $X_d$  je domácí přidaná hodnota obsažená ve vývozu a  $X_m$  je dovoz materiálu a polotovarů obsažený ve vývozu.

Pak je zřejmé, že:

$M = C_m + I_m + G_m + X_m$ , tj. jsou to importy pro výrobu C, I, G, X obsažené ve finálních domácích prodejkách.

Hodnotu domácí výroby pro domácí finální užití označíme jako  $D_d$ :

$$C_d + I_d + G_d = D_d$$

HDP je proto určen následujícími položkami:

$$Y = C_d + C_m + I_d + I_m + G_d + G_m + (X_d + X_m) - (C_m + I_m + G_m + X_m)$$

Tudíž

$$Y = C_d + I_d + G_d + X_d \quad \text{neboli} \quad Y = D_d + X_d$$

Pro náš odhad můžeme pracovat se vzorcem:

$$Y \equiv D_d + X - X_m$$

Zde můžeme využít toho, že exporty X jsou lehce zjištělné z poměrně spolehlivých mezinárodních statistik, kde domácí celní údaje lze konfrontovat s celními údaji dovozních států. Zde je také zajímavé to, že české celní statistiky exportů většinou podhodnocují vývozy do zemí našich hlavních partnerů v EU, což může být další výrazný faktor podhodnocení růstu českého HDP.

Ze základního vzorce  $Y - X = C + I + G - M$  dostaneme po rozkladu

$$Y - X = C_d + I_d + G_d - X_m$$

$$\text{tj.: } Y - X = D_d - X_m$$

kde ne-exportní výroba je domácí výroba pro domácí užití očištěná od veškerých dovozů.

$Y - X = D_d - (X - X_d)$  je pak přidaná hodnota minus export.

Domácí výroba pro domácí užití  $D_d$  je pak dána jako ta část HDP, která je očištěná od přidané hodnoty obsažené ve vývozech ( $X_d$ ):

$$D_d = Y - X + X_m$$

Pro její nominální odhad lze proto použít běžné údaje o nominálních hodnotách Y a X. Odhad  $X_m$  (tj. plných dovozních náročností vývozní produkce) je nejnáročnější, k čemuž musíme použít tabulek input-output, které však jsou publikovány jen pro vybrané roky.

Výpočet indexu růstu g je tudíž dán váženými součty indexů růstu (g) svých složek:

$$g(Y) = g_1(D_d) \cdot w_1 + g_2(X) \cdot w_2 - g_3(X_m) \cdot w_3$$

kde váhy  $w_i$  jsou dány podílem daného segmentu HDP (i) na celkovém HDP.

Velice hrubý, orientační alternativní odhad růstu **reálného HDP** lze proto provést i pomocí dat exportu a importu, kde jejich cenové deflátoři při uvažování hodnot v eurech by

měly být identické s deflátořy v partnerských zemích (tj. například pro EU by to bylo většinou pod 2% ročně). Odhad hodnot reálného  $D_d$  lze pomocí rozdělení této produkce na mezinárodně obchodovatelnou a neobchodovatelnou. Výhodou tohoto přístupu je, že deflátořy pro vývozy, jejich importní materiálové vstupy  $X_m$  a pro část  $D_d$ , která je mezinárodně obchodovatelná, lze vzít ze zahraničních statistik. Pouze deflátořy u  $D_d$  v části týkající se neobchodovatelných výrob se musí odhadnout doma.

Zde se setkáváme s dalším problémem, kterým jsou cenové změny, které je nutné rozložit na pouhé zvýšení ceny inflací (tj. aniž se změnila percepce kvality výrobků v očích spotřebitelů) a změnu ceny změnou kvality. Musíme však vzít do úvahy, že v moderních ekonomikách se nyní už neprodává jen „hardware“ daného statků, ale také její image, goodwill, status, možnost volby variant, servis, garance, dodávka „v pravý čas“ na „správné“ místo, reklama atd. To jsou naprosto zásadní věci, které posouvají odhad „kvality“ ze stolu zbožíznalce na stůl marketingového experta, respektive na stůl běžných spotřebitelů.

Stávající oficiální deflátořy neobchodovatelných statků  $D_d$  je nutno proto nově odhadnout. Alternativní metody takového odhadu navrhuji Filer a Hanousek (2000), respektive Hanousek a Filer (2004).