

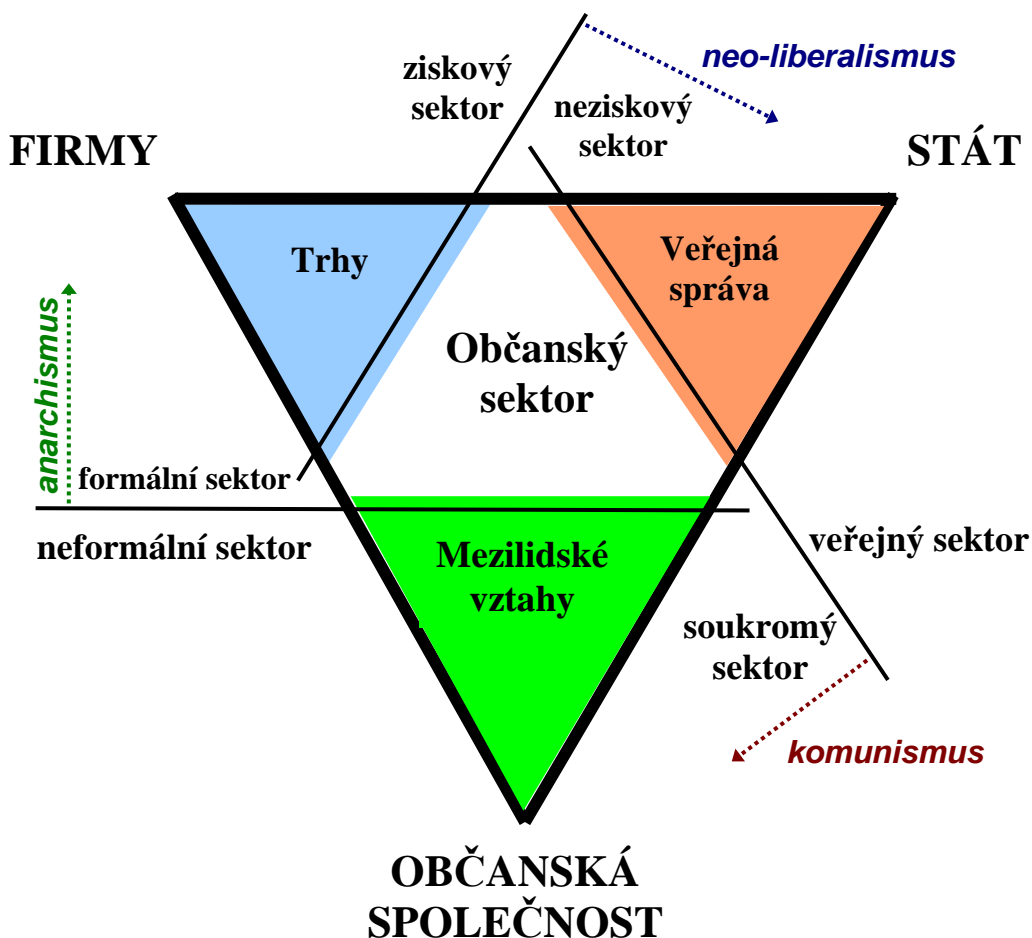
Publikováno v knize  
"Trendy, příležitosti a ohrožení České republiky" (M. Potůček, M. Mašková, edit.).  
Praha, Nakl. Karolinum, prosinec, 2008

#### C4. Ekonomika Vladimír Benáček

##### 1. Úvod a vymezení oblasti: dilemata ve vývoji české ekonomiky

Základní premisou této části studie je tvrzení, že jak tržní systém, tak i ziskový sektor reprezentovaný podniky v mnohém přesahují rámec striktně autonomně vyčleněné části sociální organizace, kterou teoretická ekonomie občas definuje jako "soukromé ekonomické subjekty tržní soutěže". Uzavřít tak rozhodování podniků do světa abstrakcí typu "*homo economicus*" nebo "dokonalá konkurence" je sice nesmírně užitečnou axiomatickou konstrukcí pro stanovení pevného výchozího bodu pro hodnocení různých stavů ekonomiky, rozhodování v reálné ekonomice však zůstává otevřené do všech ostatních sfér společnosti. Tuto situaci jsme podrobněji popisovali v publikaci Potůček, Musil, Mašková et al., 2008, v kapitole B1, kde klíčovou roli hrály vztahy popisované na obrázku B1.1. Pro lepší názornost upravenou repliku obrázku zde znovu uvádíme (viz Obrázek 1), aniž budeme dále rozvádět jeho části a vlastnosti.

Obrázek 1: Vztah trhu, státu a občanského sektoru jako regulátorů života společnosti.



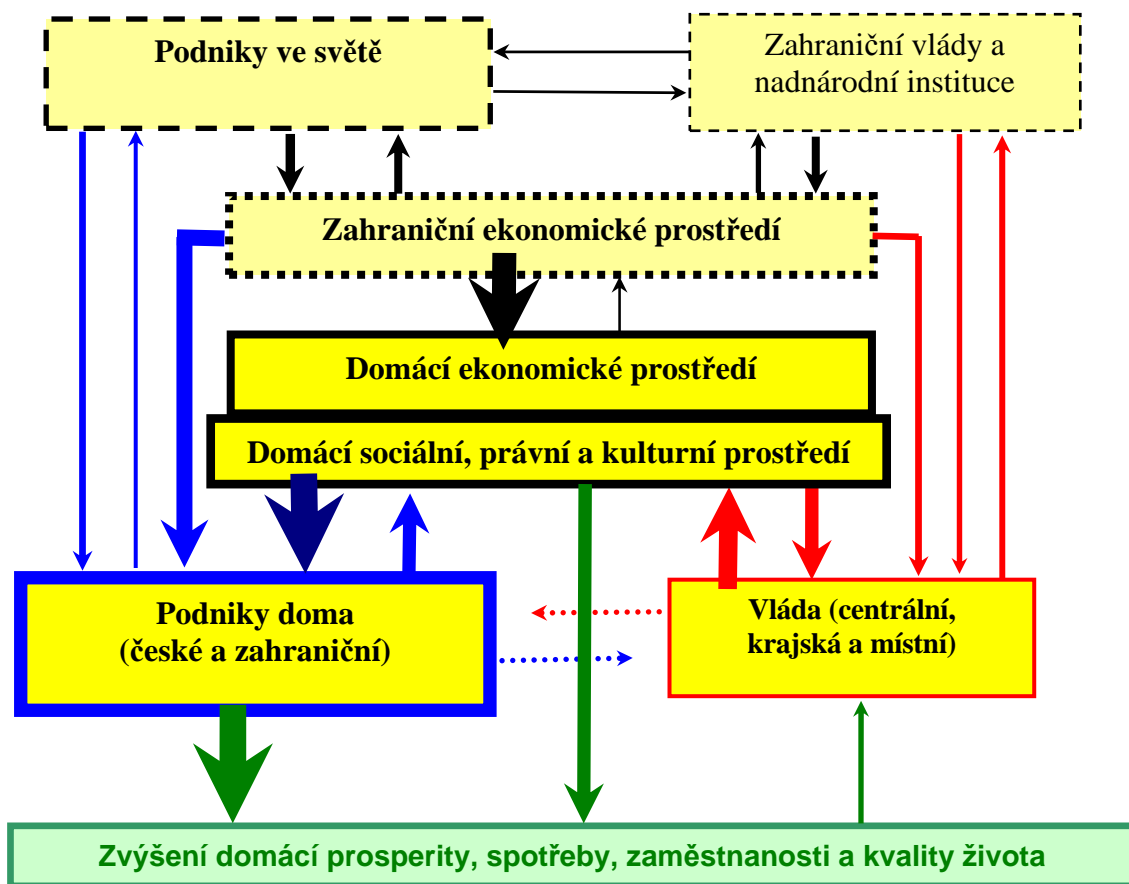
Trhy jsou z tohoto pohledu mnohem širší institucí než sítě podniků. Tržní principy v moderním pojetí, představované aukcemi příležitostí a alternativ užití společenských zdrojů, zasahují i do rozhodování neziskových subjektů, a to jak státních, tak občanských. Mezi jejich problémy může patřit řešení transakcí neziskových organizací, účinnosti práva, účelnosti soukromých mezilidských vztahů, soutěžení politických stran o přízeň voličů, efektivitu vládních intervencí nebo alokace veřejných zakázek – kde všude tržní vztahy mohou hrát významnou roli. Na druhé straně musíme uvažovat i opačné vazby. Například vliv veřejného, občanského a neformálního sektoru na ziskový sektor je nedílnou součástí fungování podniků a problémy s ekonomikou a efektivností trhů mohou vznikat právě tam. Za posledních 30 let se u analýz ekonomických systémů výrazně zvýšila váha institucí a hodnotových systémů, které implikují ingerenci státu, veřejného sektoru a občanské společnosti do ekonomiky.

Předmětem této kapitoly je hodnocení, či řešení reálných problémů české ekonomiky v kontextu jejího systémového uspořádání. To však nemusí být vedeno pouze na národní úrovni, protože v globalizovaném světě jsou pro rozhodování v malých otevřených ekonomikách neméně významné vazby do světa. Navíc bychom neměli zapomínat na vliv zkušeností z národní historie (tzv. path-dependence). V této kapitole se pokusíme aplikovat některé z obecných ekonomických tendencí ve světě na příkladu české ekonomiky. Budeme se při tom přidržovat zvoleného holistického popisu, kde ekonomické jevy nejsou analyzovány jako autonomní entity a kde vazby ekonomiky do sektorů veřejné správy a občanů se stávají nedílnou součástí jejich vlastních cílů pro rozhodování a řízení.

Vývoj každé společnosti je tudíž formován nejen svým prostorem (vnějším a vnitřním), ale i časem – to je jak v interakci se svým okolím, tak v návaznosti na své dějiny, jejichž tlaky na společnost nelze otočit ze dne na den. O jakém dědictví můžeme mluvit v případě české ekonomiky? Jsou to například otázky, zda u jejich subjektů bylo zachováno, jako základní genetický kód vývoje, chování zaměřené na produktivní činnosti, budování efektivních trhů a vztahy důvěry. Česká historie nás v tomto ohledu značně dezorientovala. Tendence k redistribučnímu chování, potlačování trhů a k neplnění kontraktů je součástí naší post-komunistické výbavy. Jinou otázkou je, zda se lidé staví pozitivně k převzetí a vývoji nových technologií a manažerských technik a k nutnosti přizpůsobovat se potřebám dělby práce. To vyžaduje velké osobní investice<sup>1</sup> a anticipaci budoucnosti v dlouhém období, které spoléhání se na státní paternalismus a vratkost institucionální infrastruktury značně oslabují. Na rozdíl od čisté teorie, reálné tržní informace jsou ve vztahu k budoucnosti vždy neúplné. Podnikání je tak vždy spojeno s rizikem a osobní odpovědností, jejichž negativním a blokačním vlivům by společnost měla čelit vhodným institucionálním uspořádáním (Rodrik, 2004b).

---

<sup>1</sup> Z tohoto pohledu investicemi se rozumí například budování lidského kapitálu vzděláváním nebo budování sociálního kapitálu otevřeností organizací občanské společnosti.



**Obrázek 2: Vztahy mezi základními subjekty malé ekonomiky v globalizovaném prostředí**

Základní funkční vztahy v moderní národní ekonomice jsou uvedeny na Obrázku 2. Cílová orientace ekonomiky ve spodním bloku znamená nejen zvyšování HDP na hlavu, ale také další účelové funkce typu zaměstnanosti a lidského rozvoje (například tvořivosti, rovnosti a pocitu štěstí). Ty jsou sice uspokojovány převážně podnikovou sférou, ale kromě toho významná část je poskytována i mimo ní. Například veřejné statky jsou často jak v kompetenci státu, tak v kompetenci neziskových organizací občanů. Zvláštní místo zde má budování vztahů mezi lidmi, jak to ve světě dokládají sílící hodnotové preference významu rodin a kruhu přátel, včetně významu sociální kultury a altruismu (viz Šmídová, Rákoczyová, 2007). Role mimo-korporativní a mimo-podnikové "ekonomiky" znovu nabírá na významu jako protiváha sílících transnacionálních struktur. Účelové funkce neziskového sektoru také zasahují do rozhodování ziskového sektoru a modifikují tak jeho chování.

Opačným (převážně negativním nebo rizikovým) faktorem k produktivním činnostem jsou účelové funkce zaměřené na přerozdělování už existujících statků nebo jejich destrukci (například terorismus). Tlak po využívání těchto strategií také s růstem světového bohatství roste. Prorůstání rozhodování podniků a státu může mít negativní formu v korupci nebo v tzv. zajištění státu (*state capture*).

Jak můžeme na Obrázku 2 vidět, vláda (stát) v tržních ekonomikách není subjektem přímého uspokojování ekonomických cílů, nýbrž výlučně jejich nepřímým nástrojem. Dokonce ani vztah mezi vládou a podniky by neměl být přímý. Vláda se má starat o vytváření funkčního klimatu (prostředí) ekonomiky, které nemůže ignorovat sociální, právní nebo kulturní instituty, což také znamená jejich koordinaci na nadnárodní úrovni. Trhy jsou

základním nástrojem ekonomického rozhodování a jejich kvalita je rozhodujícím faktorem prosperity. Nicméně úlohu formálních a neformálních (například etických) regulací, které do tržní sféry zasahují ze sektorů veřejné správy, občanské společnosti a občanů nelze od tržního rozhodování a jeho efektivnosti oddělit.

Navíc je zřejmé, že v globalizovaném světě lze mluvit pouze o sdílené ekonomické suverenitě země. Sdílení suverenity se také týká politických a kulturních otázek. Valná většina jejich parametrů (ceny, technologie, konkurence, hodnoty, legislativa) je určována vně domácího prostředí, i když často takové instituce dostávají svéráznou národní vizáž. To, že prostor pro volnou tvorbu národních specifik je v malých otevřených ekonomikách pod vnějším tlakem, znamená, že závislost země na interakci s vnějším prostředím je objektivně daná a pro udržení jejího optimálního působení země musí zůstat vůči vnějšímu světu aktivně otevřená jak na straně trhů, tak u veřejné administrativy a kultury. Navíc pokud ale "národní zájmy" (projevené například ve volbách) velí uzavřít se vůči vnější konkurenci, je to většinou jen na úkor dlouhodobé efektivnosti národních zdrojů. Pokud je taková volba veřejným konsensem, je výsledné účelové ekonomické zaostávání společensky stejně legitimní jako volba opřít se v rozvoji o demokraticky prosazený tržní fundamentalismus.

Neustálé hledání nových rovnováh mezi trhy a podniky na jedné straně a hierarchiemi veřejných administrativ na druhé straně je v současné době globalizovaný proces, před nímž lidstvo ještě nikdy v historii nestálo a rizika selhání jejich přizpůsobovacích mechanismů je nesnadné předem odhadnout. Zřejmé je ale to, že „přstrosí politika“ ignorování stávajících prudkých změn a zabarikádování se do autonomního domácího světa takové objektivní ekonomické procesy ani nezastaví, ani mocensky domácí vládu nenadradí světovým mocenským centrům. Jediným řešením je aktivní kooperace se světem jak na straně vlády, tak na straně podniků (Wyplosz, 2004). Konkurenceschopnost ekonomiky má tak jak dimenzi podnikovou (tržní), tak dimenzi administrativní (státně-institucionální) a občanskou (např. přizpůsobovací).

Ačkoli české země nastupovaly do průmyslového kapitalismu se značným zpožděním, dokázaly vybudovat během zhruba osmdesáti let ekonomiku, která se v roce 1929 řadila v HDP na hlavu na 13. místo na světě ze seznamu 27 nejvyspělejších zemí té doby<sup>2</sup>. Bylo to díky vysoce efektivnímu budování tržních institucí, vývozu zboží a kapitálu, makroekonomické stabilitě a rozvoji inovací a podnikání. Pokud zůstaneme u tohoto seznamu, Česko ještě v roce 1950 bylo stále na čestném 15. místě, zhruba srovnatelném s Francií a Finskem. V roce 1996 se však na seznamu zemí OECD ocitlo na 23. místě, což byl jeden z největších ekonomických propadů v minulém století.

Propad byl stejný jak podle HDP v tržním kursu dolaru, tak i v paritě kupní síly. V roce 1996 jsme si v podstatě jen udrželi pořadí z roku 1989, což znamená, že ztráta šla výlučně na vrub centrálního plánování, protože v období 1990-96 se počáteční propad v reálném dolarovém vyjádření dorovnal. Úpadek se proto netýkal jen oslabení české konkurenční schopnosti v mezinárodně obchodovatelných statcích, ale i samotné životní úrovně. Průměrná reálná tempa růstu za období 1950-1996 byla 1,6% při výpočtech podle parity kupní síly. V případě propočtu v dolarech pomocí rovnovážného tržního kursu, která lépe odráží pozici v konkurenční schopnosti vůči světové ekonomice, by šlo o šokujících minus 0,24%. Nicméně i při přepočtu podle parity kupní síly, která je pro účely porovnání životního standardu vhodnější, Česko nebylo předběhnuto z uvažovaných 27 zemí jedině Tureckem a podobně postiženým Maďarskem, Slovenskem a Polskem. Situaci českých tržních institucí na konci totality a centrálního plánování nelze charakterizovat jinak než

---

<sup>2</sup> Počítáme jen samostatné země v r. 1938 s více než 1 milionem obyvatel, plus Slovensko, Slovinsko a J. Koreu. Tím se tak v podstatě porovnáváme s členskými zeměmi OECD. Údaje jsou odvozeny ze studií Benáček (2001 a 2003). Rozsáhlejší historická data lze najít ve studii Maddison (2003).

katastrofální, přestože země byla zdánlivě dobře vybavena fyzickým kapitálem. Bohužel, jak se prokázalo až později, tento kapitál byl zhruba z poloviny zcela nevhodný pro podnikání v tržních podmínkách (Benáček, 2002). Přestože byl levný, byl stále neefektivní a alokovaný v oborech bez komparativních výhod. Propadu ve vybavenosti země fyzickým kapitálem nemohla částečně zabránit solidní vybavenost naší země lidským kapitálem. Jak to analyzovali Beirne a Campos, 2006, lidský kapitál v postkomunistických zemích (včetně Československa) sdílel podobný osud jako jejich fyzický kapitál. Totalitní systém produkoval sice značnou část vysokoškolsky vzdělaných lidí, stav efektivně použitelného lidského kapitálu však byl překvapivě nižší, než se oficiálně vykazovalo. Navíc byl v nových podmínkách částečně nepoužitelný a v průběhu transformace se musel znovu akumulovat.

Nástup transformace na počátku roku 1990 a návrat ke kořenům české prosperity před rokem 1948 byl v některých segmentech ekonomiky přímo strhující, přestože mnohá odvětví a většina podniků ekonomiky musely projít těžkou depresí. V roce 2006 si však Česko oproti předchozím 12 létům polepšilo tím, že předběhlo krizí podlomenou Argentinu a Portugalsko<sup>3</sup> a zařadilo se v žebříčku HDP na hlavu podle všech zemí světa s více než 1 milionem obyvatel na 29. místo. Nicméně v tomto roce před námi stále stálo dalších 6 zemí s více než 1 milionem obyvatel, které v roce 1950 byly za námi a ještě ani nefigurovaly na seznamu původních 27 zemí (viz statistiky IMF (2006)) – Hong Kong, Singapur, Tchajvan, Izrael, Kuvajt a Emiráty. Pokud současný vývoj ekonomiky u nás přetrvává, posun před Řecko a Slovinsko by byl možný zhruba během 6 let. Na paty nám ale šlapou rozjeté baltské země a Slovensko.

Ekonomickou výkonnost je vhodnější posuzovat z dlouhodobého historického hlediska a porovnávat se zeměmi podobné kulturní orientace, tj. se zeměmi západní civilizace. Až do poloviny 19. století byly české země v tomto kontextu výrazně podprůměrné, stojící na periferii Evropy (Bérend, 1998). Zvrat nastal až koncem 19. století a v období 1913-1950 dosahovaly české země 80-85% průměru HDP na hlavu zemí západní civilizace (tj. západní Evropy a severní Ameriky)<sup>4</sup>. Vzhledem k evropským zemím na západ od Sovětského Svazu pozice Česka až do r. 1950 oscilovala těsně nad průměrem. V roce 1989 Česko však dosahovalo jen 62% jejich průměru zemí západní civilizace v paritě kupní síly, přičemž v paritě tržního kursu v roce 1996 to bylo šokujících 25%. Zlepšení pro rok 2006 je patrné se zvýšením na 67% v paritě kupní síly a na 36% podle tržního kursu. To je stále pod očekávaným potenciálem této země.

---

<sup>3</sup> Ve srovnání s Portugalskem však Česko stále výrazně zaostává v HDP měřeném v tržních dolarech a to o plných 30 procent. Jinak řečeno, Česko má zatím stále v této relaci podhodnocený kurs a v oblasti obchodovatelných statků má výhodu v tom, že veškeré vstupy domácího původu (například mzdy) získávají v dolarovém vyjádření "prémii", která zvyšuje konkurenční schopnost české výroby.

<sup>4</sup> Zajímavé je v tomto ohledu porovnání českého HDP na hlavu vůči EU-27 za celé období 1913-2006. I při problémech s historickými daty za Baltské země, Rumunsko a Bulharsko, lze tvrdit, že česká ekonomická úroveň až do roku 1950 byla jednoznačně nad průměrem nynějších zemí EU-27. Až do roku 1950 se česká relativní úroveň pohybovala mezi 105 až 118% jejich průměru a to jak v hodnotách kupní síly, tak dle nominálního (komerčního) kursu. V roce 1996 však česká relativní úroveň byla jen 74% průměru EU-27 v paritě kupní síly a pouhých 33% v paritě tržního kursu. Přestože se situace v r. 2006 poněkud zlepšila na 78% a 47%, je to stále hluboce pod bývalým stavem, kdy Česko a Rakousko bylo na srovnatelné úrovni. Nicméně mnohem optimističtější je pohled z úrovně pražského regionu, který mezinárodní relativní úroveň z období před rokem 1950 dnes zřejmě překračuje.

## 2. Hodnotová východiska pro rozhodování o ekonomickém rozvoji

Každé rozhodování musí mít cíl, což je samo o sobě hodnotou, protože dostalo prioritu před jinými cíli. K cíli vedou různé prostředky a úroveň jejich efektivnosti je také nutné měřit hodnotovými kritérii. Explicitní seznam hodnot, na nichž své soudy a rozhodnutí stavíme, je nepostradatelným vstupem k analýzám stávající situace v ekonomice a k posouzení očekávaných trendů ve světě, včetně alternativ ekonomické politiky.

Jak jsme to znázornili na Obrázku 2 v předešlé subkapitole, dominantní účelovou funkcí ekonomického rozvoje je maximalizace prosperity, která je obvykle operacionalizovaná stavem HDP na hlavu, respektive rychlostí růstu HDP. Pro většinu lidí však bohatství není finálním cílem, ale jen prostředkem k šířeji chápané kvalitě života (viz koncept kvality a udržitelnosti života, jak se k němu hlásí autoři této publikace v 1. kapitole). Ta zahrnuje například stabilitu v zaměstnání, zdraví, šťastný život v rodině, přístup ke vzdělání nebo udržitelný rozvoj. Znamená to, že kredibilita autonomních cílů sektoru ekonomiky (například zisk) může utrpět, pokud se dostává do rozporu s jinými cíli. Nemělo by proto být překvapením, že v našich volbách občané dávají mandát i programům, které apelují na sociální jistoty.

Mimořádně nebezpečný rozpor mezi cíli nastává, pokud jsou stimuly (incentivy) rozhodování deformované natolik, že dominantním ekonomickým cílem se stává přerozdělování výroby a majetku. V nedávné historii česká ekonomika byla vystavena dvěma takovým situacím. Nejdříve to bylo tak silné postavení totalitního státu, že nad podnikáním převládala účelová funkce byrokracie: zdaňovat co nejvyšší mírou výrobu a přivlastnit si co největší kontrolu nad vlastnictvím<sup>5</sup>. V úvodních etapách transformace však začala převládat opačná účelová funkce: předchozí znárodnění eliminovat stejně agresivní privatizací (Benáček, 2002). Ta se dostávala často do konfliktu s vlastnickými právy státu a občanů. Výsledkem bylo tunelování majetku méně asertivních vlastníků, korupce a častá alokace zdrojů neefektivním vlastníkům. Neefektivní vlastníci v podmínkách konkurenčních trhů a výkonného práva však mohou být jen dočasnými vlastníky. Změna vlastnictví (tj. prodej, konkurs nebo bankrot) však může znamenat značné transakční náklady. Problémem české cesty transformace je, že legislativa konkursu a výkon vlastnických práv byly v kritickém období transformace (tj. zhruba do r. 2002) mimořádně neefektivní, což se také odráželo v záhadně nízkém růstu ekonomiky jako celku. Úspěchy v růstu transformovaných podniků byly téměř vyváženy úpadkem neúspěšných podniků. Možnost udržet se na trhu byla u nás navíc umocněna možnostmi koluze se státem a ziskem dotace nebo účastí na úvěrech od bank, které byly nakonec sanovány státem. Tendence spoléhat se na stát, obejít tlaky trhů koluzí s veřejnou administrativou a vytvářet zákony šité "na tělo" nátlakovým skupinám si uchovaly až do současnosti jistou setrvačnost, přestože je zřejmé, že ani jedna z nich nepřispívá efektivitě tržní ekonomiky. Otázkou je, zda jsou výsledkem národního konsensu vzešlého z preferencí voličů (tj. objektivně dané selekce svých reprezentantů) nebo spíše jen zneužitím místní nezralé demokracie.

Další hodnotové orientace tržní ekonomiky se týkají kritérií rozhodování. Mnoho laiků trpí iluzí, že rozhodujícím faktorem pro vysoký růst ekonomiky je aktivita vlády – tj. kvalita jejich makroekonomických politik, například výše zdanění a stabilita měny, případně ještě úroveň regulací. Úloha vlády je však asymetrická: může hodně pokazit, ale podstatně méně vytvářet. Tvorba ekonomických hodnot nezačíná aktivitami shora, ale drobnou prací milionů subjektů zdola, kde základem úspěchu jsou hladce fungující specializace, kontrakty a směna.

---

<sup>5</sup> Do roku 1989 autentický soukromý sektor u nás přispíval pouhými 2% k tvorbě HDP a stát si přivlastňoval více než 70% HDP na daních a odvodech. V současné době soukromý sektor tvoří zhruba 80% HDP (dle odhadu EBRD z r. 2003) a podíl daní a odvodů na HDP je 37%.

Pro jejich efektivitu mají zásadní význam instituce trhů, volnost podnikání a konkurence. Fundamentální hodnotou ekonomického rozvoje je tudíž kvalita mikroekonomického prostředí. Stěžejními instrumenty úspěchu na této úrovni rozhodování jsou kvalitní tržní informace (tj. funkční trhy) a nízké transakční náklady kontraktů.

Je zajímavé zjištění, že efektivita obou zmíněných instrumentů může být nezávislá na výši zdaňování. To znamená, že mezi zdaněním důchodů výrobců a efektivitou mikroekonomických instrumentů není ani vztah vzájemné substituce (trade-off) ani vztah komplementarity. Jinak řečeno trhy a právo zůstávají funkční (jakož také mohou zůstat nadále nefunkční) i po změnách daně z příjmu. Vysoké daně však oslabují motiv podnikání, i když vyšší fiskální výdaje do oblasti veřejných statků mohou tuto nevýhodu výrazně kompenzovat (Rodrik, 2004a). V Evropě to ilustruje odlišný přístup k ekonomickým politikám v Irsku a Finsku, přičemž obě ekonomiky jsou mimořádně úspěšné. Obě země totiž vsadily na kvalitu mikroekonomického prostředí (tj. trhů, konkurence, práva a vzdělávání), přičemž míra zdaňování výrobců se u nich zásadně liší. V Irsku je daň z příjmů (statutory corporate tax) 12,5% a ve Finsku 27%.

Rozhodující je, aby politiky ve svých dopadech na rozhodování nepoškozovaly jak kvalitu mikroekonomického prostředí (tj. relativní ceny, konkurenci a transakční náklady), tak ochotu vstoupit do podnikání. Ideální by bylo, kdyby dokonce politiky obě podmínky úspěchu upevňovaly (Rodrik, 2004a). To zase souvisí s kulturní tradicí podnikání, konkurence a veřejné administrativy v zemi. Konec-konců, podpora institucí kultury (například důvěry, píle, altruismu, kooperace a opozice vůči lži, krádeži a korupci) je nutným předpokladem fungování ekonomických politik, respektive je významnějším faktorem než samotné politiky.

Každá společnost se musí vyrovnat s tím, jak se v ní napomáhá prosazování pozitivních ekonomických hodnot typu tvorby bohatství, zaměstnanosti, konkurence, podnikatelství, ochrany majetku, otevřenosti vůči světu a specializace. V tomto ohledu odpovědnost spočívá na všech subjektech společnosti: občanech, státu i podnicích. Primárními nositeli těchto hodnot jsou nicméně jednotliví lidé a tyto hodnoty jsou přirozenou součástí jejich kulturního bohatství. Ekonomika se navíc nemůže dlouhodobě vyvíjet v konfliktu se sociálními a individuálními hodnotami. Ty první jsou reprezentovány rovností, spravedlností, kolektivní soudržností, národní suverenitou a udržitelností životního prostředí. Ekonomická prosperita je prostředkem nejen k vyšší osobní spotřebě, ale i ke zkvalitňování těchto sociálních potřeb. V neposlední řadě je nutné se zmínit o individuálních hodnotách, vůči nimž slouží ekonomika jako zdroj jejich naplnění: vzdělanost, ochrana zdraví, rovněž jako pocit životního štěstí (Mlčoch, 2007). Role státu v ideální podobě tkví v upevňování všech výše uvedených hodnot. V případě minimalistického pojetí pozitivního státu by šlo alespoň o neutralitu – tj. o neprohlubování jejich eroze.

Na závěr této kapitoly můžeme konstatovat, že v důsledku padesáti let života v totalitě a v netržním prostředí je česká společnost zatížena deformacemi některých hodnot, které mají zásadní význam pro udržitelnost zdravého ekonomického růstu:

- nízkou obranou proti tendencím k přerozdělování existujícího bohatství,
- spoléhání se na to, že česká státní byrokracie změní své chování a stane se altruistickou organizací,
- nedocenění významu podnikání, jako individuální iniciativy a odpovědnosti při budování prosperity společnosti,
- nedůvěru v mezinárodní kooperaci, což implikuje tendence k uzavírání se vůči vnějšímu prostředí<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup> Samozřejmě tak obecné tvrzení neplatí všude. Naše podniky s konkurencí na liberalizovaných světových trzích už dávno pochopily, že aktivní účast v mezinárodní kooperaci je jejich hlavní šancí k prosperitě. Jejich výroba však pokrývá stále méně než polovinu HDP. Většina HDP se stále u nás produkuje v národním prostředí a tam motiv vyrovnat se světu není vůdčím motivem. Nechť stávající

### 3. Současný stav české ekonomiky v širším kontextu

Z předchozích úvah v této kapitole vyplývá, že přes velice intenzivní restrukturalizaci a poměrně rychlé překonání propadu výroby z období 1990-93, Česko za svou bývalou pozicí mezi vyspělými zeměmi světa z roku 1948 stále zaostává nejen v životní úrovni, ale také ve schopnosti adaptace na požadavky moderní ekonomiky. U toho druhého se to projevuje nejen v odstupu domácích podniků za požadavkem vysoké závislosti jejich rozvoje na mezinárodní kooperaci a importu technologií a managementu z vyspělých částí světa, ale zejména v nedostatečné intenzitě restrukturalizace sektorů méně otevřených světu. Návrat k bývalé pozici v Evropě po čtyřiceti letech v bizarním světě centrálního plánování bude bez zásadních změn v těchto sektorech zřejmě trvat déle, než jak dlouho se toto zaostávání kdysi utvářelo.

Rychlá konvergence k průměru HDP na obyvatele v zemích EU-27 v paritě tržního kursu je nicméně v českém případě výrazná, protože průměrný růst HDP za období 1993-2005 vyjádřený ve stálých eurech probíhal tempem 8,3%. Tento ukazatel vzestupu konkurenční schopnosti otevřených sektorů ale efektivní růst celé domácí výroby v paritě kupní síly poněkud zkresluje, protože je až příliš ovlivněn kursem neustále se posilující koruny. Už jenom z faktu, že naše ekonomika dokázala vykázat od roku 1996 do současné doby reálné zhodnocování měny o 37%, je samo o sobě pozoruhodným výkonem, za což vděčíme zejména vysoké přizpůsobivosti výrobců, co však nebylo bezbolestné. Odráží se v něm jen málokde tak výrazné zlepšování exportní výkonnosti za období 1993-2006 a vůbec to, jakým způsobem se tržní sektor dokázal přeorientovat na západní trhy, zapojovat se do vnitrodvětvové směny a zvyšovat od roku 1995 kvalitu a jednotkové ceny svých exportních komodit dvouciferným tempem (Benáček, Podpiera, Prokop, 2005 a Horáková, 2006).

Z dalších pozitivních událostí české ekonomické resuscitace je nutno zmínit rozvoj soukromých podniků na zelené louce hned od raných dob transformace a to nejen podniků se zahraničním kapitálem, ale také domácích malých a středních firem (Winiecki, Benáček, Laki, 2004). Je nutné předeslat, že za tímto těžce vydřeným, ale naprosto zásadním kvalitativním posunem v transformaci, nestála dlouho téměř žádná zvláštní vládní politika výpomoci a jejich růstu a efektivnosti bylo dosaženo soukromými iniciativami nově založených nebo brzy transformovaných podniků.

Bohužel, tyto významné úspěchy byly dlouho kompenzovány propadem výroby v jiných sektorech ekonomiky. Byla to jednak dlouhodobě oslabená domácí výroba komodit konkurujících importu, kam se zahraniční kapitál nehrnul. Po dlouhou dobu se proto zvyšování domácí agregátní poptávky projevovalo v první řadě útekem do importů. Nicméně jednalo se o logické vyústění principu komparativních nákladů, kdy po období 50 let autarkních tendencí (1938-1989) bylo nutné dramaticky redukovat mnohá odvětví bez komparativních výhod (například obuv, textil, oděvy a části chemie, elektroniky a strojírenství) a realokovat zdroje v podmínkách vysokých kapitálových ztrát do efektivnějších exportních výrob. Po dlouhé období (1991-1999) přinášela česká cesta privatizace jen minimální příspěvek k růstu od bývalých velkých státních podniků (Benáček, 2002). Jejich vysoká zadluženost a sklon k dolování renty omezovaly jak jejich kapacity, tak možnosti efektivní realokace jejich utopeného kapitálu do výhodnějších investic (Kouba, Vychodil, Robertsová, 2005).

Navíc bylo zřejmé, že vlivem nesprávně nastaveného institucionálního prostředí a stimulů privatizace se dávaly příležitosti podnikům a podnikatelům zaměřeným na dolování

---

české politiky vůči EU, euru a zahraničnímu kapitálu jen odráží převažující tendence mezi silnými lobbisty a u veřejnosti.



renty, propojení podniků se státem, redistributivním koalicím a ignorování vlastnických práv. Podobně i metody hledání nových domácích vlastníků a managementu podléhaly spíše zákonitostem negativního výběru (*adverse selection*) v procesech budování ekonomických elit. Následkem takto nastaveného "podnikání" se často přesouvaly části zachráněného starého kapitálu spíše do oblasti spotřeby než investic pro další podnikání.

Velice zvláštním vývojem prošlo české podnikatelství (*entrepreneurship*). Rozvoj svobodného produktivního podnikání je fundamentálním znakem kapitalismu v jeho dynamické podobě, jak to zdůvodňovali například Marshall, Schumpeter nebo Leibenstein (1995). Zásadní význam institutu ochrany soukromého vlastnictví vyplývá až z jedinečnosti příspěvku podnikatelů ke společenskému rozvoji, jejichž role není ničím nahraditelná. Obsah ekonomické transformace byl vlastně určován způsobem přechodu od impotence mocenského dirigismu k autonomnímu podnikání. Tento cíl měl být také kritériem politik k jeho uskutečnění. Bohužel, místo produktivních cílů rozvoje nového podnikání politika transformace u nás často sklouzla do redistributivních cílů privatizace existujícího a převážně neefektivního kapitálu a přečerpávání aktiv do spotřebních výdajů (Benáček, 2002).

Jak jsme se už o tom zmínili, výběr podnikatelských elit v mnohém podléhal zákonům negativního výběru, protože kriteriálním faktorem k přístupu k vlastnictví se stal sociální kapitál, místo aby jím byl lidský nebo finanční kapitál (Matějů a Lim, 1995; Benáček, 2006). Tak se podnikateli mohli stát lidé, kteří se stěžejním principem podnikání (to je s inovacemi a s uspokojováním lidských potřeb pod tlakem minimalizace nákladů) měli málo co společného. Tomuto neefektivnímu mezikroku transformace se nevyhnula žádná z postkomunistických zemí. Vytlačování neefektivních staro-nových pseudo-kapitalistů z trhu v průběhu pozdějších fází transformace bylo provázeno tunelováním jako jediné cesty k přežití, bankroty jejich kapitálu a nutností spoléhat se o to více na zahraniční kapitál. Domácí potenciálně schopnější podnikatelé bez "konexí" tak dostali menší příležitosti ke svému rozvoji. K celkovému vytlačení nedostatečně produktivních kapitalistů "prvního sledu" však stejně nedošlo, protože mnozí z nich se mohli uchýlit do závětrí domácích sektorů bez mezinárodní konkurence, či na "výpomoc" redistributivních koalic v rámci koluze s veřejným sektorem a s politickými stranami. Výsledkem jsou tlaky na generování takových institucionálních podmínek podnikání, které negativní výběr chrání. Podobně i racionální požadavky na odstranění schodku rozpočtu v dobách vysoké konjunktury nebo na stabilizaci ekonomiky pro rychlejší přijetí eura narážejí na mocné lobby skupin, kterým podnikání bez opory státu a při vyšší otevřenosti světu vadí.

To, že za částečným selháním strategie české transformace nebylo makroekonomické selhání, ale nesprávně zvolené institucionální prostředí, dokumentuje Tabulka 1. Z uvedených dat vyplývá, že česká monetární politika ani v klíčových dobách zvratu konjunktury (1997-99) neměla v porovnání s jinými tranzitivními ekonomikami restriktivní charakter. Výše úvěrů nebo peněžní zásoby (M2) se přibližovaly úrovni běžné ve vyspělých zemích, kde však stav podniků, práva a bankovního sektoru byly na mnohem vyšší úrovni. Zpřísněná monetární politika nemohla být příčinou, ale jen doprovodem této krize. V mnohém nám o jejich důvodech napovídá stav nedobytných bankovních dluhů.

**Tabulka 1: Úvěry domácnostem a podnikům a zásoba peněz**

Země	Výše úvěrů jako procentuální podíl na HDP						M2/HDP, %
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1999
<b>Česko</b>	<b>52</b>	<b>55</b>	<b>56</b>	<b>60</b>	<b>62</b>	<b>56</b>	<b>67</b>
Estonsko	11	13	15	20	24	26	32
Maďarsko	25	22	21	21	23	23	44
Polsko	11	11	13	16	17	21	40
Slovensko	26	24	28	36	42	39	62
Rusko	7	8	7	8	11	10	19

Zdroj: IMF, International Financial Statistics, 2000

Sektor polostátních bank, známý jako tzv. bankovní socialismus, byl v letech 1991-97 koncipován jako strategický motor masové privatizace a rozvoje soukromého sektoru. Bylo paradoxem, že pod liberální rétorikou se jím stala v podstatě keynesovská politika utrácení, která byla jen dočasně přesunuta ze státní pokladny na soukromé banky, které mohly čerpat z mimořádně vysokých měr úspor české společnosti (téměř 32% HDP v průměru za období 1992-98). Výsledkem rozhazovačných úvěrů narušujících zásadu tvrdého rozpočtového omezení byl neudržitelný nárůst klasifikovaných úvěrů bank a problémy s prosazením práva k jejich likvidaci. Frydman et al. (2000) a Maskin a Xu (2000) poukazují na to, že zde byly zásadní chyby transformace. Dluhy tohoto druhu dosahovaly v r. 1998 34% z celkových úvěrů (tj. 21% HDP), což bylo mezinárodně srovnatelné pouze se Slovenskem (40%) a Rumunskem (37%), zatímco v Maďarsku a Estonsku to byla pouhá 3% a v Polsku 15% (viz World Bank, 2000).

Akumulované těžko dobyté dluhy spojené s majetkovými transakcemi vůči všem věřitelům, včetně nebankovních, tak dosáhly téměř plné hodnoty majetku privatizovaného netradičními formami, jakými byla kuponová privatizace a další projekty otevřené morálnímu hazardu. Přestože průmyslová politika u nás až do r. 1997 neměla oficiálně své místo, privatizační, stabilizační a bankovní politika takovou roli *de facto* hrála, protože nebyla neutrální vůči všem podnikům, respektive vůči všem odvětvím. Tato implicitní průmyslová politika stranila velkým bývalým státním podnikům a jejich mocenským sítím, na rozdíl od malých firem a podniků založených na zelené louce. Kapitálové břemeno privatizace museli nakonec stejně zaplatit daňoví poplatníci a jejich *de facto* implicitní dotace byly nasměřovány spíše těm méně produktivně orientovaným novým vlastníkům. Nutně vyvolané následné reprivatizační vlny však zůstaly nadále zatížené vymáháním dluhů a novými dluhovými spekulacemi.

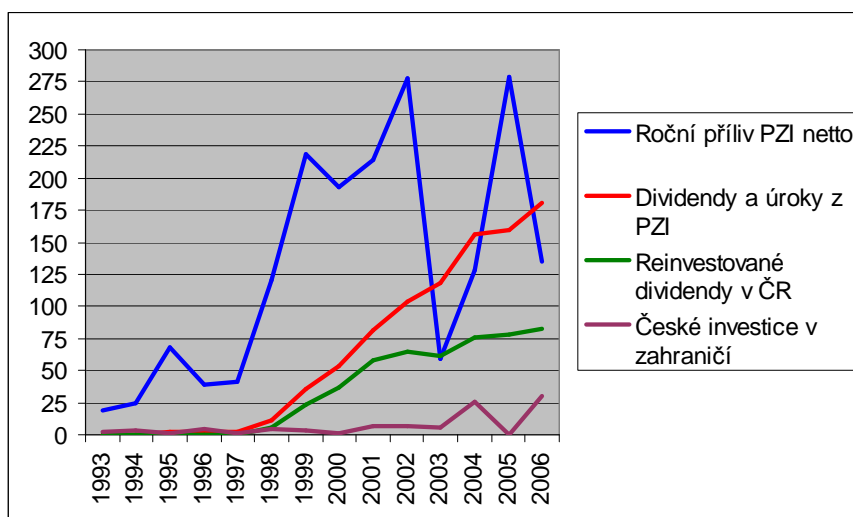
Strategie privatizace spoléhající se na domácí kapitál a na oživení bývalých státních velkopodniků "českou cestou" narazil v roce 1996 na své bariéry. Další vývoj vyžadoval odlišnou kulturu vedení transformace. Náprava v systému ekonomických pravidel a institucí nepřímé regulace byla zásadní, i když v podstatě výrazně změnila jen hospodaření stabilizovaných soukromých podniků a podniků pod tlakem vnější konkurence. Poněkud stranou zůstal státní sektor, polo-privátní podniky s výraznou státní ingerencí (například ve zdravotnictví), respektive sektor veřejných statků, které vyžadují sofistikovanou státní regulaci. To se až dosud změnit vlastně nepodařilo.

Jak jsme se o tom zmínili, základem českého růstu po roce 1991 byl, a až dosud stále zůstává, vnější sektor (export, import a zahraniční kapitál) a jeho difúzní efekty do zbytku ekonomiky. Transformace v oblasti mezinárodně obchodovatelných statků byla tak důrazná, že vytvořila bázi mimořádně silného ziskového sektoru, který nemá problémy se vyrovnat s konkurencí na vnějších trzích. Dle studie Benáček, 2005, byl průměrný roční růst exportu do zemí EU-15 za období 1995-2003 13 % (ve stálých eurech). Tento růst v posledních třech letech nijak nepolevil. Podobně rychle se také zvyšovala kvalita vývozu měřená pomocí

průměrných jednotkových (kilogramových) cen. Dle studie T. Horákové, 2005, se celkového zhruba 12% zlepšení těchto průměrných cen docílilo ročním zvyšováním nevážených exportních cen o téměř 3% ročně, přičemž zbývajících 9% bylo dosaženo pomocí zvyšování objemů vývozu u komodit s nadprůměrnými jednotkovými cenami. Průměrné jednotkové ceny vývozu do EU tak vzrostly v období 1994-2004 v nominálních eurech o 374% (tj. téměř pětinásobně), což v reálném vyjádření představuje zvýšení o 296%.

Od roku 2005 se česká obchodní bilance dostává do přebytku (po 11 letech deficitu), což signalizuje otočení makroekonomické strategie rozvoje. Ekonomické zákonitosti jsou v tomto ohledu neúprosné. Česká ekonomika se dostává do nového stádia rozvoje a příchozí změny nelze odkládat. Nyní se už nemůžeme tolik spoléhat na zahraniční kapitál a finanční účet platební bilance státu se musí připravovat na debet, k němuž budou přispívat vysoké repatriace dividend a odchod zahraničního kapitálu. Místo čistých dovozců, Češi se musí připravovat na roli vývozců kapitálu. Následující dva grafy dokládají změnu trendů. Jednak lze očekávat, že příliv zahraničních investic už u nás kulminoval v roce 2005 (viz Graf 1). Jeho čisté saldo přílivů bude navíc zmenšováno repatriací likvidního kapitálu. Lze předvídat, že vyplácení dividend bude trvale narůstat a v krátké době převýší příliv kapitálu. Významná část přílivu "zahraničního" kapitálu budou domácí reinvestované dividendy (zisky). Dlouhodobě však nemůžeme očekávat, že i nadále zůstane zhruba polovina zahraničních dividend reinvestována v Česku.

**Graf 1: České přímé zahraniční investice a dividendy, 1993-2006**

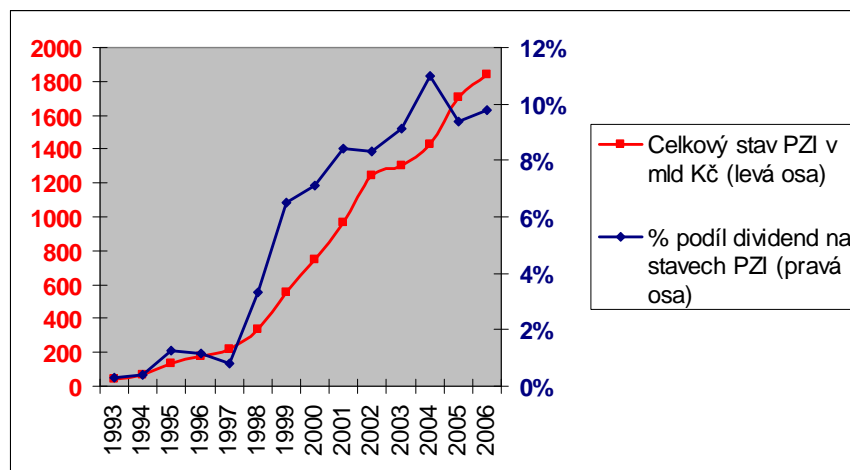


Zdroj: Platební bilance ČR. Databáze ČNB, 2007

Zahraniční kapitál z technologicky méně náročných oborů a s vysokými pracovními náročnostmi se bude postupně přesouvat na nová teritoria s vyššími výnosy, což se také bude týkat i českých úspor. Vývoz českého kapitálu bude exponenciálně narůstat, přestože zatím je jeho pozice hodně slabá i ve srovnání s jinými postkomunistickými zeměmi (např. Maďarsko nebo Slovinsko). To se také bude muset duálně odrážet ve změně běžného účtu platební bilance na přebytkovou. To dále bude implikovat, že na zhodnocování reálného kursu koruny už nebude vyvíjen takový tlak ze strany finančního účtu. Graf 2 ilustruje jiný výrazně pozitivní faktor zahraničních investic, kterým je překvapivě nízká úroveň dividend. Dividendy totiž odrážejí očekávanou úroveň výnosnosti, včetně rizika z investování. U rozvojových a investičně riskantních zemí jsou výnosnosti kalkulovány na úrovni 15-25% ročně, na rozdíl od stabilizovaných zemí, kde jsou standardní výnosnosti očekávány na úrovni

10-15%. Česká míra dividend na úrovni 9-11% v poslední době je tudíž na úrovni spořádané ekonomiky se značnou důvěrou investorů.

**Graf 2: Celkový stav příchozích přímých zahraničních investic a podíl dividend na těchto stavech**



Jen pomocí kvalitativních změn ve výrobě a specializací ve službách se česká ekonomika bude moci vyrovnat s dlouhodobě postupujícím reálným zhodnocováním jak kursu koruny, tak jednotkových pracovních nákladů a reálných mezd. Zůstat na cestě minulého podhodnoceného kursu koruny a nízkých mezd by znamenalo držet se strategií nedostatečně rozvinutých zemí. Ty jsou úspěšné jen tam, kde se export může opřít o pracovní náročné komodity. V českém případě to byl vývoj zhruba do roku 1995. České komparativní výhody se však s vysokými investicemi začaly přesouvat do kapitálově náročnějších výrob a do oborů s vyššími nároky na kvalifikaci. Z dlouhodobého hlediska jedinou strategií českého rozvoje je vsadit na specializaci náročnou na lidský kapitál. Tradice mít u nás vyšší podíl zpracovatelského průmyslu na HDP, než je průměr zemí OECD, už nebude dál nosná. Důraz by měl být kladen na změnu struktury průmyslu směrem k technicky náročným výrobám, z nichž většinu přidané hodnoty budou stejně představovat nakonec jen služby. Místo zahraničních investorů motorem českého růstu se budou muset stát domácí podnikatelé. Jak to už tvrdil Krugman, 1994, i pro vysoce otevřené ekonomiky platí, že základem růstu je zdravý domácí sektor, včetně zvyšující se reálné produktivity práce v neobchodovatelném sektoru.

Vysoká dynamika vývozu by však u nás nebyla možná bez kvalitativní výpomoci dovozu. Jak to prokázaly analýzy (například Benáček, Prokop a Víšek, 2003), české exporty jsou až mimořádně silně korelovány s dovozními požadavky na vstupech. Není vývozu bez výrazného dovozu. Význam vnitrooborové specializace u nás, jako ve všech vyspělých zemích bez surovinového bohatství, prudce roste. Důvodem toho je fragmentace trhu, to je úzká specializace na diferencované komodity s možností těžit z rostoucích výnosů z rozsahu. Tím se také výrazně profiluje opačná strana specializace podle komparativních výhod – to je vytlačování domácí výroby z oblastí bez komparativní výhody. Tento proces je vlastně příčinou transformační restrukturalizace (Popov, 2006) – to je akcelerovaná restrukturalizace v zemích, které po dobu padesáti let praktikovaly cestu domácí soběstačnosti. Je to typická ukázka Schumpeterovy konstruktivní destrukce. Skutečně, dovozy po roce 1989 u nás začaly mimořádně intenzivně vytlačovat domácí výrobu – zejména výrobu v původních státních podnicích, jejíž vlastnická transformace byla navíc většinou nedostatečná. Zde nás dlouho tlačila bariéra bránící dosažení vyšší konkurenční schopnosti ve vývoji ekonomiky, než se vývoj stabilizoval až po roce 2000.

Propočet českého růstu HDP a úvahy o růstu životní úrovně podle výše hrubých domácích výdajů (absorpce) značně závisí na metodologii sběru informací o cenových změnách a metodologii posuzování změn kvality. Jak argumentují Hanousek a Filer, 2004, specifika počátečních období transformace <sup>7</sup> zkreslují odhad deflátorů HDP takovým způsobem, že spolehlivost jejich tradičních metod odhadu klesá. Výsledkem je možnost podhodnocení temp růstu (jak se mnozí ekonomové u nás domnívají – viz Loužek, 2005).

Jiný pohled na údajně nízký růst české ekonomiky v období 1997-2003 poskytuje korekce těchto temp růstu o zisky spotřebitelů ze zlepšujících se směnných relací. Hošek, 2004, při využití metodiky, kterou navrhl Kohli, 2004, podle ní propočtl růst české životní úrovně a zjistil, že mimořádná úspěšnost českých vývozu ve srovnání s ostatními postkomunistickými ekonomikami znamenala, že u nás byl v období 1996-2003 téměř dvojnásobný reálný růst, než jak byl oficiálně vykázán standardní metodikou. I to ale nijak nevyvrací naše základní tvrzení o tom, že česká výroba neobchodovatelných výrobků nebyla dostatečně restrukturalizována a její růst zůstává založen hlavně na zvyšování cen bez adekvátního zvýšení kvality a efektivnosti.

To je argument tzv. Balassova-Samuelsonova paradoxu růstu, kde produktivita v sektoru obchodovatelných statků je reálná, zatímco nárůst ‚produktivity‘ v neobchodovatelném sektoru (respektive i obchodovatelného sektoru chráněného státní ingerencí) je fiktivní a pouze odráží zvyšující se náklady na pracovní sílu, případně ještě zvyšující se míru zisku vlivem vyšších cen. Ukázkovým případem takového „vzestupu“ je monopol ČEZ následovaný ostatními dodavateli energií a komerčním bankovním sektorem. Paradoxem je, že ačkoli mnohé segmenty neobchodovatelného sektoru vykazují vysokou prosperitu, jejich příspěvek k reálnému růstu ekonomiky může být nulový.

#### **4. Shrnutí silných a slabých stránek české ekonomiky**

Česká společnost není homogenní. Její bi-polární (schizofrenní, paralelní, dvourychlostní) charakter má své kořeny v problémech s transformací, která v některých ohledech byla povrchní a nedokončená. Česká ekonomika se stále výrazně odlišuje od stabilizovaných ekonomik západní Evropy – například od Rakouska. Lze dokonce tvrdit, že je hybridním systémem: kromě jasných kapitalistických institucí si ponechala mnohé rysy příkazové ekonomiky, které reprezentují hierarchie státní administrativy a jejich byrokracií, význam sociálního kapitálu, síť klientelismu a korupce.

Rozdělení ekonomických subjektů mezi "póly" lze vést podle několika kritérií současně. Je to už zmíněný sektor mezinárodně obchodovatelných statků, který je pod tlakem silné zvnějšku dané konkurence. Jejím podnikům nezbyvá nic jiného, než se přizpůsobit, jinak zaniknou. Zbývající sektor neobchodovatelných statků, který představuje zhruba polovinu HDP, je pod mnohem slabším tlakem, respektive daný tlak lze v mnohém „endogenizovat“ (tj. internalizovat) a tak ho pak regulovat podle vlastních možností.

Identifikace subjektů obchodovatelného sektoru je snadná. Jedná se o soukromé podniky ziskového sektoru, jejichž produkce je převážně pod tlakem mezinárodní konkurence prostřednictvím exportu a importu. Mohou to být dokonce i národní monopoly (až do roku 2005 byl takovým monopolem například nejúspěšnější český podnik Škoda Auto), pokud

---

<sup>7</sup> Jedná se o prudký propad vývozních cen na začátku transformačního šoku, následovaný ještě výraznějším znehodnocením kursu, které však byly postupně kompenzovány zvyšováním kvality výrobků ve vývozu a u domácí výroby konkurující dovozu a dále přesunem prodeje do takto úspěšných výrob. Současně s tím vznikají nové formy prodeje a marketingové strategie, které výkazy efektivních domácích cen nedokážou zachytit a zkreslují tak čísla směrem k vyšší inflaci, která je však jen fiktivní.

jejich postavení na trhu je kontestabilní, tj. je pod hrozbou kapitálového vstupu konkurence do výroby.

Subjekty v oblasti mezinárodně neobchodovatelných statků jsou organizace v situaci nedokonalé konkurence kryté "závětřím" při tvorbě cen v podmínkách nízké konkurence a kontestability. V převážné míře se jedná o subjekty přímo vlastněné státem (např. školství, armáda, policie, České dráhy) nebo organizace sice formálně právně soukromé, ale pod silnou ingerencí státu – buď pomocí regulace a možnosti zneužívání tržní síly (například ČEZ nebo stavební firmy v nedokonale kontrolovaných veřejných zakázkách) nebo pomocí snadno manipulovatelné vlastnické kontroly (např. Všeobecná zdravotní pojišťovna). Mimořádně závažné následky pro zbytek ekonomiky mají nedokonale reformované sektory se silnými externalitami vůči společnosti, které jsou nositeli veřejných statků. Jsou jimi například zdravotnictví, penzijní systém, věda, školství a zejména státní správa. Problémem je, že jejich vysoké potenciální pozitivní externality se nedaří při stávajícím systému jejich řízení nastartovat a to i přesto, že státní náklady na jejich financování rostou.

Další možnost náhledu na bipolaritu ekonomiky je z pohledu podnikání. To je motivováno ziskem a podílnictvím úspěšných podnikatelů a jejich inovativních agentů na něm. Pro mnohé podniky však vazba mezi zdrojem inovací, vyšším ziskem a podílem na něm chybí. Je to zásadní chyba v managementu. Je tomu tak zejména v podnicích s nevyhraněnými vlastnickými strukturami, které se nacházejí zejména v našich neobchodovatelných sektorech. V podnicích s deficitem podnikatelství dochází ke klasickému konfliktu mezi slabým vlastníkem a silným správcem, označovaným v ekonomické literatuře jako problém agenta (správce) a principála (vlastníka). Bohužel, u nás je tato bipolarita podniků výraznější, než jinde ve vyspělých zemích, čímž část zisků vlastníkům uniká, protože si ji přisvojují jejich správcová a zaměstnanci. Výsledkem je vyšší náchylnost českých podniků ke korupci a defraudaci, což z dlouhého období výrazně oslabuje jejich konkurenční schopnost.

Třetím bipolárním tříděním je rozdělení podniků na ty pod zahraničním vlastnictvím a na podniky domácí. Domácí podniky, zejména ale podniky vzniklé privatizací bývalých státních gigantů, mají ve srovnání s multinacionálními korporacemi výrazně menší prostor pro svůj rozvoj (Winiecki, Benáček, Laki, 2004). Dle Zemplerové, 2004, je produktivita práce v podnicích se zahraničními vlastníky ve srovnání s domácími podniky téměř dvojnásobná, přičemž úroveň mezd určují zaostávající domácí podniky. Proto zahraniční firmy si mohou dovolit vyplácet mzdy vyšší pouze o 25-40%, než je tomu v domácích firmách a současně tím získávat kvalitnější pracovníky. Ještě vyšší je jejich náskok v míře investic a exportu. Domácí podniky proto rostou výrazně pomaleji a specializují se stále více na výroby náročné na nekvalifikovanou práci, které současně jsou výrobami s nízkou přidanou hodnotou.

Kontrast mezi velkými podniky na jedné straně a sektorem malých a středních podniků poukazuje na čtvrtý druh dvoukolejnosti. Ta se až do roku 2006 projevovala u nás dvoukolejností jim věnované institucionální podpory (například v oblasti průmyslové politiky). Malé a střední podniky (to je podniky do 250 zaměstnanců) jsou ve většině vyspělých zemí nejdůležitějšími zaměstnavateli a v mnoha zemích táhnou zhruba polovinu HDP. Podobné je to také i u nás. Nicméně, vzhledem k prioritám privatizace byly české politiky státu a institucionální úlevy dlouho zaměřené výrazně ve prospěch velkých podniků. Malé a střední podniky tak byly dlouho ponechané na svépomoci, často bez přístupu ke kapitálu a úlev od byrokracie. Nicméně, přes to všechno tyto podniky, vzniklé většinou na zelené louce, prokázaly nesmírnou houževnatost a na konci transformace se staly výrazně rostoucím sektorem, který byl schopen konkurovat zahraničním firmám (Jurajda a Terrellová, 2001 a 2002). Změna nastává až s příchodem sedmiletých operačních programů Evropské komise, zejména ale OP "Podniky a inovace" a OP "Věda a výzkum pro inovace", které pro období 2007-13 slibují podpořit podnikání částkou 160 miliard korun.

Na závěr zbývá jen udělat krátký seznam ostatních silných a slabých stránek české ekonomiky. Mezi ty první patří vysoká míra soukromých úspor, což přispívá (přes klesající tendence od r. 1998) ke stále vysoké míře investic. Na druhé straně soukromé úspory a investice zatěžuje vysoký schodek veřejných rozpočtů, který nejenže není schopen generovat kvalitní investice, ale soukromé investice brzdí a vytlačuje je z trhu. Veřejné finance, a jimi podporovaná přebujelá a stále rostoucí veřejná správa, souvisejí s několika dalšími neduhy, které zvyšují transakční náklady podnikání: byrokracií, korupcí, nedokonalou legislativou založenou na tzv. pozitivním právu a neefektivním způsobem jeho vynucování.

Z hlediska makrostruktury HDP vysoký podíl zpracovatelského průmyslu přestává být z dlouhodobého hlediska výhodou. Stoupající mzdy v kombinaci s jeho značnou energetickou náročností, drahou energií a ekologickými limity bude omezovat jeho konkurenční schopnost. Průmysl se bude muset začít stěhovat do zemí s příhodnějšími podmínkami, například do Rumunska nebo na Ukrajinu. Tím se však značně oslabí kanály českého exportu, který je příliš koncentrován ve zpracovatelském průmyslu. Výhodiskem by bylo nastartování exportu ze sektorů služeb. Ty jsou však u nás, s výjimkou turistiky a dopravy, značně nekonkurenční a tudíž nerozvinuté.

Česká ekonomika nastartovala jednu z nejhlubších transformací mezi postkomunistickými zeměmi a má potenciál růstu v tempech vyšších než 6% ročně, podaří-li se odstranit bariéry růstu ve státem "chráněných" sférách jejího vlivu. Bohužel, většina našich prognóz počítá s dlouhodobým snižováním tempa růstu HDP a příčiny k tomu se hledají ve vnějších podmínkách. Skutečným problémem jsou však ty vnitřní podmínky.

## 5. Ekonomické trendy ve světě – jak bude vypadat ekonomika 21. století?

Mimořádně vysoký stupeň otevřenosti české ekonomiky vůči světovým tokům zboží, financí, práce a know-how je jak předností, tak i rizikem budoucího vývoje u nás. Na jedné straně otevřenost skýtá vysoké výnosy z dělby práce a difúze technologií. Na druhé straně to vyžaduje vysoké nároky na přizpůsobovací procesy, které v krátkém období mohou být velice bolestivé. Subjekty podnikání a pracovní síla musí sledovat světové trendy a včas na ně reagovat. Jaké trendy můžeme očekávat?

Zásadní je například nové postavení výrobních faktorů, které se značně odlišuje od vývoje za posledních 150 let. Faktor přírodních zdrojů se stane pro nás ještě významnějším omezením než kdykoli předtím. Není to jen strana ekologických limitů, které se pro energii plynoucí českou ekonomiku mohou stát vysoce nákladnými, ale zejména otázka přístupu ke zdrojům energie. Česká závislost na energiích se přesouvá výrazně na Rusko. Je to sice zatím "jen" 34% energie (zbytek získáváme převážně z domácích zdrojů), ale různé druhy energie nejsou vzájemně zaměnitelné. Z Ruska jsme v roce 2005 importovali 71% ropy a 19% z Ázerbajdžánu, který je na Rusku strategicky závislý. Jen 9% ropy pocházelo ze zemí mimo ruský politický vliv. U zemního plynu to bylo z Ruska 99,4%<sup>8</sup>. Navíc Rusko se na základě rozhodnutí vlády stává monopolním dodavatelem jaderného paliva pro české elektrárny a také vlastníkem té části plzeňské Škodovky, která je českým monopolním výrobcem zařízení jaderných elektráren. Přílišná závislost na Rusku má značná ekonomická a politická rizika, proti nimž se můžeme částečně bránit trojím způsobem.

První volbou je integrace domácí energetiky do západních struktur, které by byly schopné odolat náporu silnějšího ruského kapitálu. Ruský kapitál z oblasti energií se však stává tak silným (například Gazprom, Rosněf' nebo Lukoil), že už i mnohé zdánlivě silné západoevropské společnosti (například E.ON nebo ÖMV) budou výrazně slabší při měření sil

---

<sup>8</sup> Teoreticky 25,4% pocházelo z Norska. Ve skutečnosti, v rámci rusko-norské swapové kompenzace i tento nedostatečný strategický zbytek dodávalo Rusko.

s ruskými giganty. Spojování sil mezi střeoevropskými outsidersy (například mezi MOLEM, PKN Orlenem a ČEZem) je nedostatečné, protože ani zdaleka nevytváří dostatečnou ekonomickou sílu, která by se mohla poměřit byť jen s druhořadými ruskými společnostmi.

Druhou možností je rozvoj domácích alternativních zdrojů pod ochranou (navrhované) společné energetické politiky EU. Pro nás přichází do úvahy nejen jaderná energie, ale zejména produkty vycházející ze zemědělství, které by se jinak muselo v rámci reformy CAP EU utlumovat. Jedná se o výrobu etanolu, bioplynu a gazifikovaného uhlí, dřeva a rostlinné celulózy, jejichž stávající technologie není natolik efektivní, aby výsledné produkty nemusely být osvobozené od spotřební daně. Daný obor se však za posledních 10 let otevřel revolučním inovacím prvního technologického sledu. Například může těžit z nedávných objevů v oblasti genetiky a biotechnologií, které naznačují, že produkce biopaliv a vodíku by se v dohledné době mohla dostat do stadia technologií tzv. druhé a třetí generace. Pak by jejich výroba nevyžadovala dotace a potenciálně by i u nás mohla pokrýt až 20% energetické poptávky.

Třetí strategií je omezování energetické spotřeby. Jedná se jednak o útlum energeticky náročných odvětví průmyslu a jejich nahrazování službami. Dále jsou to zásadní změny v normách stavebnictví a dopravy, které by šetřily energií na vytápění a provoz. Energetické politiky a pobídky ve všech třech zmíněných programech by zřejmě musely být harmonizovány v rámci celé EU.

Věnujme se nyní ostatním výrobním faktorům. Význam ekonomického (finančního) kapitálu bude pro nás jako celek ustupovat vlivem globalizace světových financí a neklesajících úspor. Kapitálu bude ve světě dostatek a jeho úrokové sazby by pro naše klienty s dobrým ratingem měly zůstat nízké. Jeho dosažitelnost však bude záviset na stabilitě našeho členství v EU. Prvořadou je pro to měnová stabilita, což znamená fixaci kursu – optimálně však vstup do Eurozóny. S tím souvisí i nadále neuspokojivý stav českých veřejných financí, který měnovou stabilitu spíše podkopává, než aby ji bránil.

Klíčový význam bude pro nás mít budování lidského kapitálu a vědy. V obou Česko za světovými lídry zatím výrazně zaostává. Využívání dovedností však bude stále více vystupovat v kombinaci s kulturním a společenským kapitálem. To znamená, že hospodářský úspěch bude v mnohém záviset na tom, jak se budou formovat místní elity. Jak jsme se už o tom zmínili výše, elity u nás byly značně poškozeny fenoménem negativního výběru a možnostmi prosperovat v prostředí nízké konkurence, korupce a zneužívání veřejných financí. Zásadní pro rozvoj je to, zda společenské elity dokážou formovat vize a podněcovat strategické zvraty, nebo zda se jen vezou na proudech, které generuje někdo jiný. Platit se ve světě bude hlavně za originalitu a vůdcovství, zatímco konformita s davem není projevem vysoké kvality lidského kapitálu. Přitom ke strategiím ekonomické avantgardy patří i prosazování etiky spravedlnosti, rovnosti a solidarity. To je například myšlenka Harolda Demsetze, kterou pronesl v roce 2005 na setkání společnosti Mont Pelerin. Signalizuje to, že i neoliberalové si uvědomují klíčový význam veřejných statků a hodnot pro stabilitu společnosti, které s maximalizací zisků významně souvisejí, i když jen nepřímo.

## **6. Veřejné statky jako uzlové body a rozcestníky české ekonomiky**

Využívání trhů v globalizované ekonomice zůstává pro její růst stále klíčovou podmínkou, přestože takové trhy už dávno nelze nazývat dokonalými. Moderní pojetí trhů navíc překračuje hranice podnikového sektoru. Konkurenci, soutěž a licitaci metodou dílčích vyjednávání lze uplatňovat i ve státní správě, neziskových a občanských organizacích a v politických stranách. Trhy, a tím i podniky, se současně integrují jak s rozhodováním v hierarchických (byrokratických) strukturách, tak s organizacemi občanského sektoru.

Možnosti zneužití trhů nadnárodními a oligopolními organizacemi a spojením podniků s byrokraciemi nejrůznějších denominací jsou proto značné. Musíme si uvědomit, že Česko



má příliš malou ekonomiku na to, aby se silám světové ekonomiky a politiky mohlo vzepřít<sup>9</sup>. Na druhé straně naše místní trhy mezinárodně neobchodovatelných statků také mohou selhávat. Také se nacházejí ve stavu nedokonalé konkurence a vlivem až chronického zneužívání lokální tržní síly u nás dochází k častým konfliktům s efektivností a sociálními a politickými zájmy lidí. Nebezpečí je obzvláště vysoké u veřejných statků, kde jsou naše trhy silně regulovány a to až k eliminaci všech tržních forem (například u státního školství). Politika posilování efektivnosti trhů pomocí regulace nebo deregulace (v závislosti na charakteru trhu) u nás nemá téměř žádnou tradici a tak nebezpečí jednostranné dominance při poskytování veřejných statků je u nás značné. U veřejných zakázek soukromého sektoru (např. ve stavebnictví) to může vést až na hranici zajištění státu (state capture), kde dodavatelské firmy určují jak má zakázka vypadat a kolik bude stát.

Jak jsme to podrobněji diskutovali v knize Potůček, Musil, Mašková a kol., 2008, v kapitole B1, veřejným statkem je komodita nebo služba, jejíž dodávka pro spotřebu jedné osoby může být využita ve spotřebě jiné osoby, aniž to způsobuje výrobci dodatečné náklady a aniž tu druhou osobu je možné z takové spotřeby snadno vyloučit. Pokud si provedeme audit dlouhodobě vykazovaných problémů v české společnosti (například Potůček a kol., 2005), převážná většina problémů tam zmíněných je spojena právě s poskytováním veřejných statků. Ty jsou v případě pozitivních statků produkovány buď méně, než by bylo vhodné (například věda, vysokoškolské vzdělávání nebo pracovní příležitosti), nebo jsou produkovány neefektivně (zdravotnictví, justice). V případě negativních veřejných statků je zase jejich produkce větší, než jak by si to lidé přáli (znečištění životního prostředí, kriminalita, byrokracie). Uděláme-li si přehled o tom, co v jednotlivých vyspělých zemích světa hýbe v současné době vnitřní politikou, je to v podstatě seznam základních veřejných statků, který se opakuje v každé z nich, přestože schopnost veřejné statky reálně řešit se mezi těmito zeměmi může výrazně lišit.

Podobný závěr lze získat, když bychom provedli analýzu mediálních kauz nebo analýzu programů politických stran u nás a porovnali je s těmi v ostatních zemích EU. Základní témata jsou téměř všude identická – týkají se veřejné správy, školství, vědy, zdravotnictví, pracovního trhu, ekologie, penzijního, sociálního, či fiskálního systému. Odlišnosti jsou ve způsobech konkretizace politik do kroků reforem a řazení priorit, i když i obě mají stále podobné metodologické kořeny a země by mohly postupovat podle obdobných rozhodovacích bloků. To naznačuje, že míra synergie společného postupu EU by v otázkách sociálně-ekonomických institucí mohla být potenciálně mnohem vyšší, než jak to vyplývá z nálad odporu proti společným politikám v členských zemích. Největší odlišnost je v míře a technikách implementace politik, kde národní kultury si chtějí uchovávat svou vlastní cestu historického vývoje a struktur mocenských zájmů (například stran a veřejné správy). Sapir, 2006, například mluví o čtyřech evropských sociálních modelech. Zde společná politika EU většinou nemá komparativní výhodu a neměla by zasahovat do jejich národně autonomního rozhodování.

Strategické dokumenty české politiky (například Strategie hospodářského růstu M. Jahna z roku 2005 nebo Modrá šance ODS), poskytují seznam veřejných statků, který svědčí o tom, že se zeměmi EU sdílíme podobné vidění problémů jak ve věcných oblastech, tak v odklonu od direktivního (státem regulovaného) způsobu jejich řešení. Současně si u nás zachováváme tradiční sociální cítění, které neopouští princip spoluúčasti. Největší prostor k provedení zásadních strategických změn je také u nás spatřován v reformách

---

<sup>9</sup> Česko se podílí 0,15% na světové populaci, 0,27% na světovém HDP v nominálním kursu dolaru a 0,36% na světovém HDP v paritě kupní síly (dle statistik r. 2006). Na úrovni HDP EU-27 je však naše postavení výraznější – představuje 1,7%. Navíc EU dává menším zemím větší rozhodovací pravomoci, než jak by to vyplývalo z jejich ekonomické síly.

institucionálního (a tím i motivačního) uspořádání společnosti. V následující části se budeme vyjadřovat k tomu, jak se můžeme dívat na vládní politiku ekonomického rozvoje.

## 7. Možné strategie hospodářské politiky v blízké budoucnosti

Jak jsme se o tom zmínili v předchozím, v průběhu uplynulých let byly v Česku položeny základy tržní ekonomiky a v podstatě lze mluvit o konci tranzitního období. V řadě klíčových oblastí reformy budou muset pokračovat dál, ačkoli nyní už standardním způsobem. Nicméně v řadě z nich, zejména ale ve způsobu poskytování veřejných statků, je naše zaostávání za vyspělými členskými zeměmi EU výrazné, což je nutno v těchto případech klasifikovat jako selhání vlády. V následujícím se proto budeme muset analyzovat blíže interakci mezi státem a podnikovým sektorem. Tato interakce probíhá formou intervencí orgánů veřejné správy do tržního fungování a do samostatnosti podniků. V oblasti veřejných statků to je běžné a právě pro tyto účely jsou vlastně stát a jeho správa budovány. Problémem u nás jsou nejen kvalita obecně platných právních a správních regulativů, ale zejména diskreční (jednorázové) intervence vymykající se duchu obecně platných a transparentních pravidel.

Na tento problém upozorňují už dlouhou dobu zprávy Evropské komise o stavu země, řebříčky Transparency International, studie konkurenční schopnosti (například od Světového ekonomického fóra nebo IMD), jakož i Index ekonomické svobody. Například poslední z nich (IES, 2006) sice českou ekonomiku řadí na čestné 21. místo z celkového počtu 157 zemí, nicméně ještě lepší umístění do první patnáctky, hned za Finsko a Švýcarsko, nám kazí výtky k práci soudů, korupci ve veřejném sektoru, byrokracii a přílišné regulaci podnikového rozhodování.

Dlouhodobě působící negativní stránky v koncepci české transformace se ukázaly být v první řadě nedostatky v oblastech práva a soudní exekutivy. Česko stále platí daň za pseudoliberalní koncepci z prvního období transformace, kde se v podstatě rozvoj těchto základních institucí kapitalismu zanedbal, čímž si "pravidla hry" mohly přivlastnit nebo uzpůsobit podle svých potřeb některé mocensky silné soukromé subjekty. To je také jedna z forem zajetí státu. Přebujelé a mnohdy vzájemně nekonzistentní a ekonomicky nelogické právní a správní regulativy, založené na tradici pozitivního právního systému, tak mohou koexistovat s místy, kde legislativa chybí, což obojí dodává sílu byrokracii a korupci. Současně se řešení očekává od operativního záplatování děr *ad hoc*, místo aby právo vycházelo z imperativů ducha zákona a prosazovalo obecné principy sdílených hodnot a racionálního jednání. Je proto paradoxem, že právo ve formě automatických příkazů a zákazů se u nás až příliš často stává začarovaným kruhem, který na jedné straně zvyšuje náklady ekonomických transakcí, snižuje efektivnost produktivního využití společenských zdrojů a motivuje podnikatelství k redistribuci bohatství. Tomu se na druhé straně čelí obcházením práva a korupcí, které se pak jeví jako bohatství produkující a tudíž společensky užitečné aktivity.

Jiným českým paradoxem práva je paralelní existence vysoce přeregulovaných oblastí s oblastmi téměř bez regulací. Typickou ukázkou toho druhého byla absence regulace fungování některých rozhodujících subjektů a sektorů ekonomiky, které se například týkaly topných olejů, investičních fondů, bankovního a kapitálového trhu<sup>10</sup>. Nezbytnou restrukturalizaci, včetně odchodu neefektivních podniků z trhu, zpomalovaly nedostatky

<sup>10</sup> Je zajímavé, že s prvním vážným upozorněním na možné těžké problémy české ekonomiky vyplývající z neuspokojivého institucionálního prostředí bankovního sektoru se dostalo od J. Stiglitze na jeho vystoupení v Praze na konferenci IRIS (Stiglitz, 1991). Varování, že dluhy počínajícího bankovního socialismu bude jednou nucen uhradit stát, což ohrozí výsledek transformace, tehdy nikdo z přítomných vládních představitelů nepovažoval za problém hodný diskuse.

zákonů o konkurzu a vyrovnání, nedůvěra v zahraniční kapitál, byrokratické bariéry vůči malému podnikání, nevykonný trh kapitálu i špatná úvěrová politika bank zdržená téměř desetiletým odkladem jejich privatizace. Ztráty z transformace jdou proto do stovek miliard Kč a mnohé ze "starých" problémů se nepodařilo odstranit až do dneška.

Druhou oblastí, v níž česká ekonomika zaostává za zeměmi EU-15 jsou lidské zdroje. Zde můžeme identifikovat pět hlavních bariér:

- Nesoulad mezi požadavkem trhu práce a nabídkou kvalifikovaných pracovních sil.
- Neúplná transformace českého školství, které selhává při budování lidského kapitálu.
- Nevhodná struktura veřejných výdajů na výzkum.
- Nevyhovující systém hodnocení výzkumu a jeho slabé propojení s rozdělováním veřejných financí.
- Nízká koordinovanost národních politik souvisejících s výzkumem a inovacemi.

Společným jmenovatelem uvedených problémů není to, že by se vláda a opozice o ně nezajímaly a rezignovaly na jejich řešení. Naopak, problémem je chaotická rétorika různých operativních změn z centra, kterým evidentně chybí analýza příčin a strategie. Zbytek společnosti pak na to jen pasívně přihlíží v naivním přesvědčení, že se stále jedná jen o marginální problém. Současně se předpokládá, že to za nás už vlastně vyřešil "Brusel" a to s podporou 8,1 miliard eur (tj. zhruba 220 miliard Kč) určených pro rozvoj ekonomiky poznání a inovací. Přitom se opomíná, že hlavním nástrojem řešení těchto oblastí jsou pravidla hry. U nich je prvořadé otevření systémů lidských zdrojů vůči podnikání, což souvisí s jejich liberalizací a s vytvořením stimulů (*incentives*) a kritérií, které by nutily subjekty v této oblasti k jejich autonomnímu rozvoji v souladu s vysokou soukromou návratností osobních investic do lidských zdrojů.

Třetí oblastí, kde ekonomický rozvoj u nás naráží na bariéry růstu jsou otázky financování veřejných statků, které souvisejí se současnou strategií veřejných financí. Jak strana příjmů, tak strana výdajů státního rozpočtu vytvářejí za současného uspořádání samy o sobě bariéru růstu soukromého sektoru, jakkoli protikladné jsou jejich záměry. Tyto společenské ztráty by však měly být víc než kompenzovány zisky v oblasti veřejných statků. Ty by zase měly kompenzovat soukromé subjekty za jejich ztráty ze strany zdanění. Je otázkou, zda náš fiskální systém je až takto systematicky koncipován. Evidentně jeho strana výdajů není neutrální vůči fungování tržních informací. Ještě víc lze pochybovat o tom, že by náš fiskální systém nebyl bariérou malého a středního podnikání.

Čtvrtou strategickou oblastí, kde se role vlády v řízení ekonomiky u nás bude muset změnit, je tvorba ekonomického klimatu. To by mělo více podporovat tvůrčí aktivity v kooperaci ekonomických subjektů, ať je to vztah na úrovni pracovních kontraktů a odměňování uvnitř podniku, vztahů mezi vlastníkem a jeho správcem nebo vztahu mezi podniky a státem. Jedná se o vytváření tzv. pro-růstového institucionálního klimatu v zemi, kterému se ve světě říká sociálně-ekonomický model. Jeho diskusi bude věnována poslední část této kapitoly.

Rozhodování o strategických liniích hospodářských politik by u nás mělo rozlišovat mezi dvěma základními segmenty moderní ekonomiky, které mají odlišné podmínky pro své řízení: jde o segment mezinárodně obchodovatelných statků a o segment zbývajících statků, které jsou obchodovatelné jen lokálně. Oba se odlišují úrovní konkurence, která je v prvním případě mezinárodní; ve druhém případě je jen lokální, tj. národní, regionální nebo jen na úrovni obce. Česká ekonomika je jednou z nejvíce otevřených na světě, s mimořádně vysokým podílem zpracovatelského průmyslu na HDP. To je česká optimální strategie růstu, objektivně daná naší geografickou polohou, tradicemi a komparativní výhodou ve vybavenosti lidským kapitálem.

Závislost zhruba poloviny HDP na světových trzích znamená, že parametry jeho výroby, efektivnosti a kvality jsou nám dány zvnějšku (exogenně) a my máme lokálně jen

málo prostředků k tomu, abychom je ovlivnili. V tomto ohledu je pro sektor mezinárodně obchodovatelných komodit naprosto zásadní prostředí ekonomické svobody, kde podnikový management má možnost rychlé volby z co možná nejširších variant svého jednání. Bohužel, přesně tato podmínka se u nás setkává s rostoucím neporozuměním ze strany státu. Obranou podniků proti tomu je převod účtů to liberálních zemí, případně integrace podniků do mezinárodních sítí, kde rozhodování přechází na zahraniční ústředí. Současně takový podnik využívá své zvýšené ekonomické síly k obrácení ingerencí formou koalic s politickými stranami a státní byrokracií, což vede k "zajetí státu" a klientelismu.

Bohužel, nakonec jsou obětí tohoto systému malé a střední domácí podniky, které tak ztrácejí konkurenční schopnost. Jsou to právě tyto podniky, které stojí za více než polovinou české zaměstnanosti a jenž by při správném nastavení institucionálního rámce měly být neméně důležitým doplňkem expandujících velkých nadnárodních firem. Měly by tudíž těžit z jejich externalit a zpětně těmto korporacím přidávat na konkurenční schopnosti, což by je u nás udrželo déle. Oslabené malé a střední podniky tak nepřímo oslabují i ty velké. Vytváření institucionálních podmínek pro světově sdílené domácí aktivity je v mnoha případech v rukou orgánů Evropské unie a jejich rámcových direktiv. Direktivy se však musí převádět do národního práva. Zhruba polovina právních norem je tak exogenně daná a poměrně dokonalá, nicméně jejich naplňování je lokální a zabředává do předešlých problémů.

Jiná je situace s mezinárodně neobchodovanou půlkou HDP, které se ingerence Evropské komise z principu netýká. Její regulace je plně v režii místních vlád (tj. centrální, krajské nebo municipální). Jak jsme se o tom už zmiňovali, efektivnost tohoto segmentu ekonomiky je mimořádně citlivá na institucionální prostředí. Největšího pokroku v působení národních politik na růst ekonomiky lze u nás dosáhnout zlepšeními právě na tomto poli.

## **8. Domácí ekonomická politika v konfrontaci s EU**

Které oblasti to jsou, kde česká suverenita při rozhodování o národních ekonomických otázkách se musí přesunout na orgány Evropské unie a jaké principy to určují? Otázka centralizace rozhodování podléhá ekonomickým zákonům řízení. Každá centralizace, respektive každá decentralizace (subsidiarita) má své výnosy a náklady, které musí být v jejich mezní poloze vyrovnány. Centralizace má vysoké výnosy tam, kde se mohou využívat výnosy z rozsahu a kde jsou mezinárodní pozitivní externality vysoké. Centralizace má přitom vysoké náklady tam, kde existují informační asymetrie a kde se vyskytuje vysoká heterogenita regulovaných činností. To poslední představují například rozdílné lokální preference spotřebitelů nebo vysoce variabilní možnosti lokálního řešení problémů.

Z českého pohledu je zřejmé, že největší výhodou EU je účast na volném obchodu v rámci největšího integračního uskupení světa. Přijetí obchodní a konkurenční politiky EU zvyšuje výrazně výnosy z rozsahu obchodu, minimalizuje snahy o budování lokálních zábran obchodu, které jsou v podstatě jen neproduktivní redistribucí (tj. dolování renty). Podmínky, jak se obchodovatelné statky vyrábějí a prodávají je téměř výlučně převedeno do pravomoci Evropské komise. Současně politika EU aspiruje na zabezpečení stabilního ekonomického prostředí, konkurence, mobility kapitálu a práce, pravidel pro svobodné podnikání a stimulů pro zapojování se do světové dělby práce. To znamená podíl na tvorbě nesmírně důležitých veřejných statků, jejichž externality výrazně zapůsobily na rozvoj české ekonomiky už od počátků transformace (např. zcela evidentně už od r. 1994) a jejichž vliv v Česku po vstupu do EU akceleroval.

Jak to prokázala průlomová studie R. Baldwina (2006), vytvoření Eurozóny, jakož i přijetí osmi nových členských zemí z postkomunistických států, mělo pozitivní dopad na ekonomiku většiny členských zemí EU-25. Například bez existence eura by byl růst obchodu zemí EU-25 za období 2002-2005 zhruba o 5 až 10 procent nižší. Jinak řečeno, bez přijetí

společné měny by byly problémy růstu starých členských zemí EU ještě výrazně hlubší a to i přesto, že ekonomiky zemí jako Francie, Německo nebo Itálie byly kvůli nízké pružnosti přizpůsobovacích procesů jejich pracovní síly a podniků existencí eura spíše bržděny. Podobně ekonomický předstih Rakouska před Německem za uplynulých 18 let se přičítá tomu, že Rakousko umělo lépe využít rozšíření EU.

Z předešlého vyplývá, že problémem růstu v zemích EU-15 není existence eura nebo rozšíření EU směrem na východ, ale neschopnost národních vlád vytvořit lokální instituce, které by stimulovaly růst a to zejména v oblasti mezinárodně neobchodovatelných statků. Typickou zemí je v tomto ohledu Německo. Jeho růst v oblasti obchodovatelných statků (v Německu je to přibližně 40% HDP) je jedním z nejvyšších v Evropě, zatímco neschopnost vyrovnat se stagnací ve zbývajícím výrobě Německo přivádí na dráhu růstu pod 2% ročně.

Český problém růstu není až tak vzdálen německému. Rozdíl je zejména v tom, že český růst v oblasti obchodovatelných komodit je ještě úspěšnější než v Německu. Představuje v obchodě se EU v průměru 13% ročně, pokud se měří ve stálých eurech. Přitom čeští výrobci mohou čerpat z bezprecedentní možnosti dohánět kvalitu výroby cestou imitace s pomocí zahraničního kapitálu. Růst v této oblasti je tak tvořen z více než 10% zvyšováním kvality výroby díky dovozu technologií a imitacím, respektive přesunem vývozu do komoditních skupin s vyšší přidanou hodnotou. To Německo až tak nemůže. Český růst z let 2005 až 2007 na úrovni 6% ročně je ve skutečnosti omezován ve svém potenciálně mnohem vyšším „irském“ růstu rigiditami a kontra-produktivními aktivitami v sektorech neobchodovatelných statků, kterými jsou v převážné míře služby v pravomoci národní vlády. Jedná se zejména odvětví s nízkou úrovní konkurence a restrukturalizace: školství, zdravotnictví, policie, armáda, dopravní infrastruktura a státní správa.

Problémem současného českého růstu je to, že po vyčerpání hlavních oblastí imitace technologií ve zpracovatelském průmyslu a po saturování ekonomiky zahraničními investicemi se vyčerpává dosavadní motor růstu. Nastartování alternativních motorů, kterými by měla být vysoká efektivnost domácí výroby pro domácí spotřebu v neobchodovatelných komoditách a vývoz služeb, je stále zablokováno neschopností provést v těchto oblastech zásadní reformy. Je paradoxem, že je to právě současná prosperita vytvořená průmyslem, která umožňuje, aby sektor státem dozorovaných služeb na ní parazitoval a náročnou restrukturalizaci tak mohl odkládat. Růst těchto služeb je převážně jen cenovým růstem, který HDP nevytváří. Je umožněn jednak přijatými neproduktivními dotacemi, na něž se daně a odvody do veřejných rozpočtů proměňují a jednak vyšší kupní silou, která plyne do rychle rostoucích reálných mezd v soukromém sektoru obchodovatelných výrob.

Stojíme nyní před otázkou jak – i s respektem k tradicím minulosti – optimálně využít existující vnitřní předpoklady pro svůj další hospodářský rozvoj. Ve hře jsou nejen ekonomické, ale i sociální a environmentální podmínky růstu. Tvorba vizí rozvoje ekonomiky je globálním problémem, který výrazně přesahuje hranice vlastní ekonomiky. Ekonomika je totiž pouze nástrojem širších sociálních záměrů a tudíž každá ekonomická strategie by měla být koncipována jako prostředek k dosažení dlouhodobých sociálních cílů. Jejich konečným subjektem je člověk jako jednotlivec, který by měl mít zaručen důstojný a plnohodnotný život. To je samozřejmě možné jen potud, pokud se lidé sami stanou subjekty tvorby takového rozhodování. Tento proces se vrací zpět právě ke koncipování vizí jako platformy pro vytváření celonárodní diskuse a konsensu společnosti v oblastech sociálních, hospodářských a politických rozhodnutí.

Má-li české vrcholové vládnutí podstatnějším deficit, je to souběžně s nízkou mírou kultivace politické scény ještě nedostatek strategické dimenze rozhodování. Státní (veřejný) sektor je hierarchicky organizován, což ho předurčuje k tomu, aby se opíral o dlouhodobé strategie (indikativní plány) své práce. Zatím se však u nás nenašel politik a s ním spojená skupina se silným stranickým a společenským zázemím, který by **ucelenou dlouhodobou vizí**

**veřejné správy** nejen předložil veřejnosti, natož aby ji i udržel prosazovat po celou dobu jejího návrhu<sup>11</sup>. Bohužel, politický styl vládnutí (*social governance*) a práce se strategickými koncepcemi jsou spojené nádoby, z nichž ta první zatím dokázala blokovat tu druhou. Česká společnost se dostala na dráhu rychlého růstu a optimistického podnikatelského prostředí. To je ideální situace pro prosazení nových strategických koncepcí, protože země nyní snáze unese jejich náklady. Je paradoxem, že příležitosti tohoto druhu se často promeškají a skutečné změny strategií se většinou provádějí až na dně hlubokých krizí – to je v dobách k tomu ekonomicky nejméně vhodných.

Jediné dvě ucelenější strategie českého hospodářského růstu, ať už jsou reprezentovány koncepcí místopředsedy vlády M. Jahna nebo tzv. Modrou knihu, se reforem stávajícího sociálně-ekonomického modelu v mnohém dotýkají, i když na značně odlišném přístupu k sociálním, environmentálním a kulturním cílům. Kritériem všech reforem je nicméně u obou z nich vyšší hospodářský růst. Věnujme se například cíli dohonit v HDP na obyvatele průměr EU-25 do roku 2013. Vztah mezi ekonomickou reformou a jejím přímým (a zejména rychlým) dopadem na růst na této úrovni intenzity je silně přeceňovaný. Například ve studii Slavík (2005), se vznáší pochybnost nad tím, že by změny v ekonomické politice mohly mít až tak radikální dopad na růst. Ekonomický růst je mnohem komplikovanější jev, který vyžaduje systémové změny v chování všech mikroekonomických subjektů. Už jsme se o tom zmiňovali, že skutečný hospodářský boom přichází zdola a ne shora. Pokud některé ekonomické subjekty (například ty pod vládní ochranou) mají možnost vyhnout se tlakům konkurence a reforem lobbováním u státu, nabalí se na ně významný segment ekonomiky, který se nakonec nedokáže odpoutat od sil setrvačnosti a brzdí zbytek společnosti.

Možnost skoku z pozice 72% průměrné úrovně EU-25 z roku 2006 na plných 100% za 6 let je značně nepravděpodobný. To by znamenalo naprosto mobilizační nasazení reforem při plném konsensu společnosti se obětovat. České tempo růstu by muselo být dlouhodobě nad 5,8%, přičemž EU-24 by rostla jen tempem kolem 2%. Oba odhady jsou při současném stavu společnosti u nás a v EU málo pravděpodobné. Český čtyřletý prudký růst podložený dlouhodobou vývozní expanzí a přílivem zahraničního kapitálu zřejmě brzy narazí na své bariéry a začne klesat. Následně na to narazí i boom domácí agregátní poptávky založený na optimistických očekáváních a na prudkém růstu spotřebních úvěrů a hypoték. Nicméně dosažení zadaného cíle o sedm let později (tj. do r. 2020) lze považovat za reálné za předpokladu, že dojde k sociálním a fiskálním reformám a podaří se nám udržet v zemi zahraniční kapitál. To by znamenalo udržet český růst HDP v paritě kupní síly minimálně na 4,6%, pokud by EU-24 rostla tempem 2,4%. Český růst by však i tak musel být dlouhodobě udržitelný, tj. bez bariér na straně sociální a ekologické.

Pokud by ale prognóza místo z HDP v ocenění podle parity kupní síly vycházela z HDP tržního kursu koruny k euru, objevili bychom slabé místo předchozích prognóz, kterým je přizpůsobování se produktivity podniků vývoji reálného kursu. Předpokládané tempo konvergence do r. 2020 při reálném růstu 4,6% by totiž muselo být doprovázeno reálným zhodnocováním české měny o 3,4% ročně. To znamená, že reálná konvergence by

---

<sup>11</sup> Nicméně strategický přístup k vizím sociálně-ekonomické politiky se má u nás o co opřít. Nejde jen o cenné negativní zkušenosti z pětiletého centrálního plánování. Za posledních 19 let jsme u nás měli strategii privatizace a také řadu národních strategií, které reagovaly na politiky sblížení s EU (viz Potůček, Rašek, 2007). Šlo například o Národní politiku vědy a výzkumu (2000), dva Národní plány rozvoje Ministerstva pro místní rozvoj (2004 a 2007), Strategii udržitelného rozvoje (2004), Strategii hospodářského růstu (2005), několik Strategií exportu MPO, Modrou knihu ODS (2004) nebo Národní strategii inovací (2004). Vývoj CzechInvestu sledoval již od r. 1997 dlouhodobou strategii svých politik, které vyústily v integrační strategii politik restrukturalizace a rozvoje z období 2004 a 2006. Je nutno podotknout, že se vesměs jednalo o parciální strategie, které nebyly povýšeny na globálně koordinované vize postupu.

musela probíhat současně s nominální konvergencí – s přibližováním se k cenové hladině zemí jako Slovinsko, Portugalsko nebo Španělsko. To je sice možné, protože téměř tak vysoké tempo reálné zhodnocování koruny jsme u nás měli za uplynulých 11 let, je to ale za podmínky, že tlak na udržování konkurenční schopnosti obchodovatelných komodit zvyšováním kvality a produktivity práce nepoleví.

Jaké mechanismy by taková očekávání mohly zmařit? Mohlo by to být v první řadě odložení fiskální a penzijní reformy a pokračující nedostatek disciplíny ve vysokých a deficitních vydáních veřejných rozpočtů. Klíčovým parametrem je ale rozvinutí spontánní podnikatelské iniciativy. Signály o nedostatku ochoty, respektive o nedostatku politické síly vypořádat se s touto náročnou strategií růstu přicházejí z mnoha stran a týkají se zdánlivé racionality odkladu vstupu do ERM2 už v roce 2009 a přijetí eura před rokem 2012. České argumenty proti absolutní měnové otevřenosti jsou lákavé: euro údajně neumožní pružné zapojení měnové politiky do strategie růstu a přitlačí méně efektivní podniky na okraj bankrotu, což ohrozí zaměstnanost. S přijetím eura by náklady přizpůsobování asymetrickým šokům museli nést zaměstnanci a podniky (což je bolestivé), místo aby je utlumila státní pokladna a národní banka. Tolik rétorika. Problémem je, jaké asymetrické šoky by nás měly postihnout (tak odlišné od pro nás tak klíčové německé ekonomiky) a odkud bychom je měli očekávat?

Paradoxně jediný zřejmý "asymetrický" šok, který zatím reálně hrozí, přichází jen od morálního hazardu samotné české vlády, která odsunem eura zřejmě hodlá nadále využívat metodu fiskálního populismu se svým politickým rozepřím. Argument monetární politiky je také problematický: při současné téměř totální otevřenosti české ekonomiky v obchodě i financích je totiž efektivita samostatné monetární politiky velice nízká. Malá země s nepřilíš silným kapitálovým vybavením (například měnovými rezervami) nemá velké šance "porazit" světové kapitálové toky. Proto i ČNB nemůže než přizpůsobovat reálný úrok evropským sazbám. Pokud by se jí to nějakými institucionálními intervencemi náhodou povedlo, znamenalo by to boj regulací proti tržním silám, což znamená snížení efektivnosti na trhu peněz.

Podobně i byrokratická manipulace s měnovým kursem je v našem prostředí vysoké obchodní otevřenosti neúčinná: inflační tlaky po depreciaci koruny v krátké době přivedou reálný kurs k původní hodnotě. Banka by navíc musela mít politiku akumulace vysokých devizových rezerv. Pokračovat v politice depreciace tímto způsobem má také své společenské náklady. Zatažení ČNB do pozice instrumentu ochránářského státu znamená ztrátu její autonomie a přesun makroekonomické politiky ve prospěch české ekonomické uzavřenosti. Dle zprávy R. Baldwina (2006), euro je zdravou měnou a napomáhá zemím s růstem taženým exporty. Země neochotné k reformám, s tendencí k ochránářskému státu, nepružným pracovním trhem a s malou podporou podnikání jsou přirozeně náchylné k nízkému růstu. Anticipujeme proto tento očekávaný scénář? Chybí nám stále společenská odvaha jít ve stopách Irsku?

Druhým mechanismem, který by zabránil dvojí konvergenci a tím i akcelerovanému růstu, by mohl být odchod zahraničního kapitálu. Pokud země začne vydávat signály o preferencích měkkého prostředí před konkurenčním, přiměje to strategické investory k obezřetnosti, což omezí kapitálové vstupy a urychlí jejich odchod. V případě katastrofického scénáře by takový odchod se mohl stát asymetrickým šokem a uchování si národní měny a hluboká devalvace by mohly být šťastným řešením, jako to bylo u argentinské krize v roce 2000. Samozřejmě, mnohem lepší by bylo zahraniční kapitál si udržet a využít ho ke dvojí konvergenci.

Třetí důvodem pro problémy s růstem, jenž anticipuje zamítnutí eura, by se mohla stát stagnace domácí agregátní poptávky, která by mohla nejpravděpodobněji nastat jako reakce na stagnaci ve vývoji těch mezinárodně neobchodovatelných statků, které jsou ochraňovány

státem a na ekonomiku působí inflačně, což je jedna z forem nepříznivé reálné apreciaci kursu, které lze čelit nominální depreciací. Nůžky inflace a nepříznivý vývoj relativních cen mezi obchodovatelným a neobchodovatelným sektorem se pak může snadno dorovnat. Nechuť k euru je i v tomto případě spíše anticipací měkkých politik vlády a její inklinaci z uzavírání se před světem, než aby euro samotné bylo jejich příčinou.

Jak lze soudit z okolností politiky odmítnutí eura, jakož i negativního vztahu k rozhodování na úrovni evropských struktur, o jejich příčinách mnohem více napovídá situace mocenského oportunismu na domácí půdě, než aby šlo o zvnějšku daná ohrožení. Pokud je ambicí společnosti mít konkurenčně silnou ekonomiku, vysokou podnikatelskou a inovativní kulturu, vysoký růst a zdravé veřejné finance, pak přijetí eura je k tomu nejlepší cestou, protože obrací pozornost ke konfrontaci s mezinárodní výkonností. Kdybychom se vrátili k otázce konvergence HDP na hlavu k průměru EU-25 do roku 2020, pak to znamená roční růst ve stálých eurech ve výši 8%, což je mimořádně náročné. Dosud náš HDP ve stálých eurech rostl tempem kolem 6% ročně. Navíc Česko bude ještě delší dobu zaostávat za průměrem EU-25, pokud budeme jeho výkon poměřovat statistikami v nominálních dolarech nebo eurech. Pravděpodobný rok dosažení úrovně průměru EU-25 by mohl být podle tohoto kritéria a jeho dosud obvyklé míry konvergence, až v roce 2024.

Podobně je to s konvergencí na úroveň Portugalska v nominálním (komerčním) kursu, přestože jeho úroveň v paritě kupní síly jsme dosáhli už v roce 2006. V roce 2006 Česko dosahovalo při takovém měření ekonomické vyspělosti jen 70% úrovně Portugalska, protože kurs koruny byl stále o 30% slabší, než jak ho mají nastavený Portugalci. Pravděpodobný rok vyrovnání se Portugalsku i pokud jde o ceny a platy (a tím i o HDP na hlavu v dolarech tržního kursu) odhadujeme na rok 2014. Výrazný inflační posun české cenové hladiny na konci roku 2007 a začátku 2008 tomu sice napomohl, tato cesta má však také svá úskalí. Následné prudké reálné zhodnocení koruny může snížit konkurenční schopnost vývozu a uspíšit odchod zahraničního kapitálu, čímž nejen že se dlouhodobě oslabí kurs, ale také i růst ekonomiky.

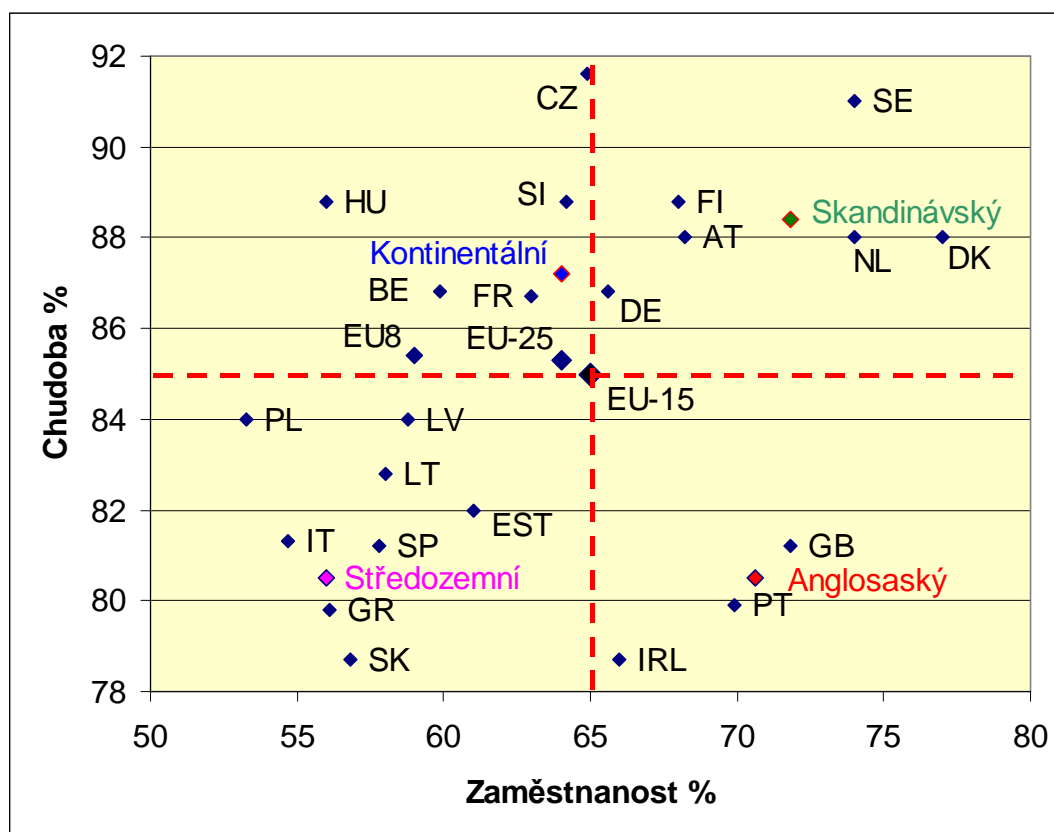
## **9. Nutná reforma sociálně-ekonomického modelu**

Vybudování integrovaného dlouhodobě platného sociálně-ekonomického modelu vládní politiky je aspirací mnoha programů stran a vlád v Evropě a jinde ve světě. Můžeme konstatovat, že až dosud se to ve valné většině zemí nepodařilo a rozdílnosti v mechanismech jejího uspořádání jsou rozsáhlé. Jedno z možných kritérií klasifikace sociálně-ekonomických modelů vládní politiky poskytuje následující Tabulka 2.

Uvedená data představují kulturní charakteristiky uvedených zemí, které jdou za rámec čistě ekonomického uvažování. Úroveň zaměstnanosti je charakterizována podílem zaměstnaných ve věku 15-64 let na celkové populaci tohoto věku a úroveň chudoby představuje podíl obyvatelstva s příjmy pod hranicí 60% mediánu v rozdělení celkových příjmů. Je zřejmé, že vysoká odlišnost v chování pracovníků v různých zemích závisí nejen na výkonnosti jejich ekonomik, ale také na odlišných institucionálních podmínkách vytvořených státem a odráží rovněž jejich odlišné hodnotové orientace. Jinak řečeno, dané charakteristiky pracovního trhu jsou výsledkem vysoké odlišnosti v uspořádání národních kulturních struktur společnosti, jak jsme je znázornili na Obrázku 1 na začátku této kapitoly.



**Tabulka 2: Vztah mezi zaměstnaností a relativní chudobou v EU-25**



Zdroj: Eurostat, Luxembourg, 2005, data jsou za roky 2003.

Když rozdělíme graf na čtyři kvadranty na základě průměrů za EU-15, zjistíme, že každý z nich může charakterizovat jisté skupiny chování, které jsou do značné míry korelovány s geografickým rozdělením. „Skandinávský model“ se vyznačuje vysokou pracovní účastí současně s vysokým rovnostářstvím v rozdělení příjmů. K němu opačný je „středozevní model“ se zřetelnými preferencemi volného času a vysokými rozdíly v příjmech, způsobenými zejména slabším pilířem sociální podpory. „Anglosaský model“ také nesází na sociální transfery a kompenzuje je vyšším pracovním nasazením. „Kontinentální model“, charakterizovaný však nejlépe přímořskou Francií, je kombinací nižšího pracovního nasazení současně s důrazem na rovnostářské přerozdělování příjmů. Zajímavé je, že Česko se stalo typickou hraniční zemí v chápání státu blahobytu, kde vysoké rovnostářství je kombinováno s průměrným pracovním nasazením. Česko se tak stalo sociálním extrémem nejen mezi osmi novými zeměmi EU (EU-8), ale i celoevropským extrémem. Dalším naším extrémem je, že když už je v Česku někdo zaměstnán, tak pracuje nejdéle ze všech zemí Evropy. Svědčí o tom i data Tabulky 3.

**Tabulka 3: Přehled o průměrné efektivní pracovní době ve zpracovatelském průmyslu (v hodinách týdně, 2003).**

<b>Země</b>	<b>Česko</b>	<b>Polsko</b>	<b>Británie</b>	<b>Itálie</b>	<b>Německo</b>	<b>Švédsko</b>
Prac. doba	40,7	39,8	39,6	38,3	37,6	36,1
USA = 100%	94	92	91	88	87	83
<b>Země</b>	<b>Portugalsko</b>	<b>Španělsko</b>	<b>Norsko</b>	<b>Francie</b>	<b>Egypt</b>	<b>USA</b>
Prac. doba	36	35,2	34,6	34,5	58	43,4
USA = 100%	83	81	80	79	134	100

Zdroj: ILO Yearbook of Labour Statistics, Ženeva, 2005

Poznámka: práce ve službách je všeobecně o 3-5% delší, tyto údaje jsou však méně spolehlivé.

Návaznost behaviorálních charakteristik práce (a z nich zejména tendence k rovnostářství) na ekonomickou výkonnost však není vůbec tak zřejmá, jak se často zkratkovitě usuzuje. Podívejme se nejdříve na typologické vazby mezi kvadranty modelů uvedené v Tabulce 4, pokud tyto vztahy redukuje výlučně jen na dva rozměry: efektivitu a rovnost v příjmech.

**Tabulka 4: Vztahy mezi efektivitou a rovností příjmů**

<b>Typologie čtyř evropských modelů</b>		<b>Efektivita (konkurenční schopnost) výroby</b>	
		Nízká	Vysoká
<b>Rovnost příjmů práce</b>	Vysoká	Kontinentální	Skandinávský
	Nízká	Středozevní	Anglosaský

Zdroj: Sapir, 2006

Z ekonomického hlediska je zřejmé, že efektivita je kritériem dlouhodobé udržitelnosti sociálních modelů. Sapir, 2006, tak došel na s. 28 k závěru, že neefektivní modely nemohou být udržitelné z důvodu „rostoucích tlaků na veřejné finance, které přinášejí globalizace, nároky na technologické změny a stárnutí obyvatelstva“. To je však značným zjednodušením klasifikace. Sapir opomenul multidimenzionalitu sociálních modelů a kritérií pro jejich udržitelnost. Vrátime-li se k úvodním třem dimenzím společenské organizace, uvedeným na Obrázku 1, pak účelové funkce trhů (efektivita) a státu (rovnost) nejsou v Sapirově třídění doplněny funkcí koheze společnosti a jejího šťastného života, jak na ně nahlíží občanská společnost a občanský sektor. Je to ona opomenutá dimenze neformálních společenství, která je ve středozevním modelu velice významná. Právě ona je schopna vysvětlit zdánlivou nelogičnost jejich uspořádání a vyrovnat jejich negativa pozitivy, které právě tento sektor jejich společnosti přináší. Stabilita středozevního modelu tak může být výrazně vyšší, než jak by krátkozraký ryze ekonomický pohled předpokládal.

Uvedený problém je určitě relevantní i pro úvahy o reformách českého sociálně-ekonomického modelu. Česká společnost je díky svým historickým kořenům značně orientována na dva parametry sociálního rozvoje, které jí dávají specifické postavení v Evropě. Je to jednak až atypická významnost rovnostářského rozdělení příjmů, respektive netolerance prohlubující se mezery mezi decily chudoby a okázalého bohatství (Šmídová, Rákoczyová, 2007). Druhou je významný aspekt sociální soudržnosti, politik sociálního začleňování pomocí sociálních služeb a rozvoje občanské společnosti pro blahobyt jednotlivců. Česko tudíž sdílí mnohé dílčí vlastnosti skandinávského, kontinentálního a středozevního systému. Nejuvdálenějším k českému uspořádání se z tohoto pohledu zdá být anglosaský model, přestože pro mnohé politiky je příklad Británie, Irsko nebo Nizozemí jako

normy k následování značně atraktivní. České reformy sice mohou čerpat dílčí inspirace všude ve světě, nemohou však opustit půdu své národní zkušenosti a jejich specifických hodnotových orientací. Jablko totiž nepadá daleko od stromu.

## **10. Synopse základních uzlových bodů budoucího rozvoje české ekonomiky**

Česká ekonomika nastartovala jednu z nejhlubších transformací mezi post-komunistickými zeměmi. Z výhodné pozice dohánění vyspělých zemí má potenciál růstu v tempech vyšších než 6% ročně, podaří-li se odstranit bariéry tohoto růstu. Bohužel, většina českých prognóz počítá s dlouhodobým snižováním tempa růstu HDP a příčiny k tomu se hledají ve vnějších podmínkách. Skutečným problémem jsou však ty vnitřní podmínky, pro jejichž řešení chybí národní konsensus.

V popředí změn stojí řešení následujících čtyř problémů, jenž všechny souvisejí s budoucím postavením Česka v globalizované světové ekonomice:

a/ Enormě vysoká závislost na politicky příliš citlivých dodávkách energií všeho druhu. Jádrem české ekonomiky nadále zůstávají zpracovatelská odvětví, která navíc nejsou šetrná k energiím. Podobný deficit puđu sebezáchovy cestou snižování rizika této závislosti chybí domácnostem, stavebnictví, dopravě a energetickým strategiím, ať už na úrovni Bruselu nebo Prahy. Jednostranná závislost na Rusku a jeho satelitech hrozí buď ekonomickou stagnací nebo nutností zásadní geopolitické a kulturní reorientace.

b/ Přetrvávající bipolarita ekonomických struktur. Přestože se v posledních 10 letech podařilo obrátit trend růstu mezery mezi podniky pod domácími a zahraničními vlastníky, jejich konvergence není stále dostačující. Navíc je česká ekonomika vystavena rostoucí bipolaritě v efektivnosti mezi soukromými podniky s transformovanými a jednoznačnými vlastníky na jedné straně a podniky s nestabilizovanými vlastnickými vztahy na straně druhé. Mezi ně patří zejména podniky pod přímou nebo nepřímou veřejnou správou. Souvisí to úzce s bipolaritou ekonomiky na sektor soukromých statků, který vykazuje parametry světové konkurenční schopnosti, a na sektor s výraznými aspekty veřejných statků, kterému až příliš často chybí mechanismy efektivního strategického řízení.

c/ Zásadní změny ve fungování české ekonomiky lze očekávat s tím, že už skončila éra masového přílivu zahraničního kapitálu a Česko se musí transformovat na zemi vyvázející kapitál. Nejedná se jen o výplaty vysokých dividend, ale i o odliv fyzického kapitálu do zemí s levnější pracovní silou. Znamená to, že nás začnou opouštět některé podniky vlastněné zahraničním kapitálem současně s expanzí domácího kapitálu na zahraniční trhy. Tento výpadek se bude muset nahradit rozvojem nových odvětví, zejména v sektoru služeb, což také bude znamenat vyřešení mechanismů pružného fungování podnikatelství. Týká se to zejména fungování domácích malých a středních podniků, jehož rozvoj nebyl u nás až dosud považován za prioritu prvního řádu.

d/ Česká strategie ekonomického a kulturního rozvoje řeší v současné době dilema otevřenosti vůči světu. Jedná se o vztah k euru, rozhodování na úrovni struktur Evropské unie a vůbec spojenectví se světovými supervelmocemi: EU, USA, Čínou a Ruskem. Důležitým prvkem těchto vztahů je role vědy a vzdělanosti, které mají zásadní vztah ke světové otevřenosti a konkurenční schopnosti. Rostoucí síla lobby straníc mezínárodní uzavřenosti a spojenectví s

Ruskem by se měla stát předmětem celonárodní diskuse, protože je v rozporu s tendencemi určujícími směřování této země od pádu totality.

## Literatura

- Baldwin R.: Euro's Trade Effects. Frankfurt, European Central Bank, Working Paper Series č. 594, 2006
- Berne J., Campos N.: Educational Inputs and Outcomes before the Transition from Communism. Bonn, IZA Discussion Paper č. 2502, 2006
- Benáček V.: The Rise of Grand Entrepreneurs in Czechia and Its Contest for Capitalism. *Czech Sociological Review*, 42, č. 6, 2006, p. 1151-1170
- Benáček V.: Zkreslení HDP v prostředí transformace. In: M. Loužek (edit.): Měříme správně HDP? *Ekonomika, právo, politika* č. 39, CEP, Praha, 2005, s. 87-104
- Benáček V.: Historical Perspectives of Growth, Integration and Policies for Catching-up in Transition Countries. *Prague Economic Papers*, č. 1, 2003, s. 3-17
- Benáček V.: Autentický soukromý sektor v tranzitivní ekonomice. Příspěvek ke hledání kořenů a alternativ českého kapitalizmu. *Finance a úvěr*, 52, č. 3, 2002, s. 122-143  
[http://ies.fsv.cuni.cz/storage/work/106\\_wp3.pdf](http://ies.fsv.cuni.cz/storage/work/106_wp3.pdf)
- Benáček V.: History of Czech Economic and Political Alignments Viewed as a Transition. In: D. Salvatore, J. Damijan a M. Svetlicic (edit.): *Small Countries in a Global Economy*. Palgrave/Macmillan, New York, 2001, s. 133-154
- Benáček V., Podpiera J., Prokop L.: Determining Factors of the Czech Foreign Trade: A Cross-Section Time Series Perspective. Praha, Working Papers č. 3, Česká národní banka
- Benáček V., Prokop L., Víšek J. Á.: Determining Factors of the Czech Foreign Trade Balance: Structural Issues in Trade Creation. Working Papers, Česká národní banka, č. 3, 2003
- Bérend I.: *Central and Eastern Europe 1944-1993: Detour from the Periphery to the Periphery*. Cambridge: Cambridge University Press, 1996
- Dasgupta P.: Ztracené bohatství národů. *Hospodářské noviny*, 24.3.2005, s. 9
- Frydman R., C. Gray, M. Hessel, M. Rapaczynski (2000): The Limits of Discipline. *Economics of Transition*, Vol. 8, no. 3, p. 577-601
- Hanousek J., Filer R. (2004): Consumers' Opinion of Inflation Bias Due to Quality Improvements. *Economic Development and Cultural Change*, č. 4, 2004
- Horáková T.: Kvalita českých vývozů a dovozů – kvantifikace pomocí vývoje jednotkových cen. PSSS, Working Papers FSV, 2005
- Hošek J.: Reálný HDP a vliv změny směnných relací. Výzkumná práce, ČNB, Praha, 2004
- IES: 2006 Index of Economic Freedom. The Heritage Foundation, Washington, 2006
- IMF: World Economic Outlook. Statistická databáze Mezinárodního měnového fondu, Washington, 2006, <http://www.econstats.com/weo/V019.htm>
- Jurajda S., K. Terrell: Optimal Speed of Transition: Micro Evidence from the CR. Cerge-EI, Praha, WP č. 170, 2001
- Jurajda S., K. Terrell: Job Growth in Early Transition: Comparing Two Paths. Cerge-EI, Praha, WP series č. 201, 2002
- Kohli U.: Real GDP, real domestic income and terms of trade changes. *Journal of International Economics*, 62, 2004, s. 83-106
- Kouba K., O. Vychodil, J. Robertsová: *Privatizace bez kapitálu*. Praha, Karolinum, 2005
- Krugman P.: Competitiveness - A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs* (73) č. 2, 1994

- Leibenstein, H.: The Supply of Entrepreneurship. New York: Oxford University Press, 1995
- Loužek M. (edit.): Měříme správně HDP? Ekonomika, právo, politika č. 39, CEP, Praha, ISBN 80-86547-426
- Maddison A.: The World Economy: Historical Statistics. Paříž, OECD, Development Centre Studies
- Maskin E., C. Xu: Soft Budget Constraint Theories. The Economics of Transition, vol. 9, no. 1, 2000, s. 1-28
- Matějů P., N. Lim: Who Has Gotten Ahead after the Fall of Communism? The Case of the Czech Republic. *Czech Sociological Review* 3 (2): 117-136, 1995
- Mlčoch L.: Ekonomie štěstí: proč méně může být více. Politická ekonomie č. 2, 2007
- Popov V.: Shock Therapy versus Gradualism Reconsidered. Ottawa, Working Papers, Carleton University, 2006
- Potůček M. (edit.): Jak jsme na tom. A co dál? Strategický audit ČR. Praha, SLON, 2005
- Potůček M., Musil J., Mašková M. (edit.): Strategické volby pro českou společnost: teoretická východiska. Praha, Nakl. SLON, 2008
- Potůček M., Rašek A. (edit.): Strategické vládnutí a Česká republika. Praha, Grada, 2007
- Rodrik D.: Industrial Policy for the 21st Century. Cambridge, Harvard University and UNIDO, 2004a
- Rodrik D.: Getting Institutions Right. Harvard University, mimeo., 2004b
- Sapir A. et al.: An Agenda for a Growing Europe: The Sapir Report. Oxford, Oxford University Press, 2004
- Sapir A.: Globalization and the Reform of European Social Models. *Journal of Common Market Studies*, č. 2, 2006
- Slavík C.: Reálná konvergence ČR k EU v porovnání s ostatními členskými zeměmi. PSSS, Working Papers FSV, 2005
- Stiglitz J. E.: Design of Financial Systems for the Newly Emerging Democracies of Eastern Europe. Referát z konference IRIS "Institutional Aspects of Transition". Praha, 24.-27. březen, 1991
- Šmídová M., Rákoczyová M.: Srovnání dvou aspektů sociální soudržnosti v ČR, na Slovensku, v Rakousku, Maďarsku, Finsku a Řecku. Praha, Studie CESES FSV UK č. 1, 2007
- Winiecki J., Benáček V., Laki M.: The Private Sector after Communism. New Entrepreneurial Firms in Transition Economies. Routledge Publ., New York, 2004
- World Bank: Database on Financial Development and Structure. The World Bank, Washington, 2000
- Zemplerová, A.: The importance of foreign-owned enterprises in the catching-up process. In: Liebscher et al., (edit.): The Economic Potential of a Larger Europe. Edward Elgar, Cheltenham, UK, 2004, s. 214-225