

O původu a zdrojích proměn české podnikatelské elity

Vladimír Benáček

Sociologický ústav, AVČR, Praha a

Anglo-American University, Prague

Publikováno v časopise Lidé města, vol. 10, č. 1, 2008, s. 70-89

Origins and Sources of the Czech Entrepreneurial Elite

Abstract:

Based on the Czech experiences from the post-communist reforms, the aim of the paper is to shed light on why the early stages of transition in all post-communist societies offered so many opportunities to *nomenclature* and why the access to capital ownership could not avoid asset stripping. Special attention is given to the corrective processes of economic re-adjustments when the social order converges gradually to a more standard capitalist organization. The main characteristics of these evolutionary processes were: parallel restructuring at economic, political, social and legal levels; high speed of corrections notwithstanding the detours on the path; non-violence in domestic negotiations. The European Union played a very important disciplining role in that respect.

In the Czech case, we have identified four groups involved in the run for a position among the new entrepreneurial elite. The initially large gains of the *nomenklatura* gradually eroded when new businesses opened to international competition, with a parallel increase in endowments of human (entrepreneurial) and economic capitals. As a result, the former *nomenklatura* was partially squeezed out of the tradable sector, which was occupied by better-skilled foreign and domestic entrepreneurs. The exiting entrepreneurs partially defected to sectors less open to competition, where the alignment with social capital and bureaucracy retained its power. Their future position depends on the pending reforms of public administration and on the search for a more efficient social model.

Keywords: Entrepreneurship; economic, social and cultural capital; GDP per capita; efficiency of markets and institutions.

Přestože transformace české ekonomiky je už téměř deset let za svým vrcholem, uzavírat tuto fascinující kapitolu českého ekonomického rozvoje jako „minulost“ by bylo zatím předčasné. Česko, jako jednu z nejvíce otevřených ekonomik světa, zřejmě čeká další vlna přizpůsobování měnícím se poměrům na scéně podnikání. Mnohé bude záviset na tom, zda se splní očekávání, že mezinárodní kapitálové toky se u nás obrátí a Česko se tak najednou bude muset stát čistým exportérem kapitálu. To bude znamenat prudké zvýšení nároků na českou podnikatelskou elitu, protože právě na ni toto břímě dalšího rozvoje dopadne. To znamená, že čeští podnikatelé by v té době měli být přinejmenším stejně schopní jako jejich konkurenti, aby jejich kapitálové výnosy byly společenským přínosem. Jinou otázkou, kterou zde však otevírat nebudeme, je, zda i české podnikatelské institucionální prostředí se stane nápomocným podnikatelskému duchu (Benáček 2006).

Aspirací tohoto článku je podívat se na české podnikatelské kruhy z opačného časového hlediska – tj. počínaje jejich minulostí. Podíváme se na cestu, kterou současná podnikatelská elita musela projít, a zhodnotíme základy, na nichž lze stavět v budoucnosti. Z tohoto historického pohledu se nám nabízí podívaná plná zvrátů. České země zachytily nástup kapitalismu poměrně pozdě a v podstatě až do poloviny 19. století patřily k té zaostalejší půlce

Evropy se silnými feudálními vztahy k podnikání. První vlašťovkou byly reformy Marie Terezie a Josefa II. po ztrátě Slezska jako ekonomicky nejrozvinutější části monarchie. Podnikání v manufakturách se však české populace výrazněji nedotklo. Zlom nastal až po roce 1848, což se odrazilo na nových obrozeneckých myšlenkách o národní prosperitě prostřednictvím ekonomického (a nikoli jen jazykového) bohatství.

Nositeli nových myšlenek se stali zejména František Palacký a Karel Havlíček Borovský, jejichž odkaz přetrval až do konce století (Bažantová 2000). Postava liberálního (až kosmopolitního) intelektuála, přesahujícího svým pohledem na růst bohatství hranice mocnářství, tak začala výrazně kontrastovat s předešlým pohledem na totéž z pozice feudálního statkáře nebo vesnického mlynáře, kde rozhodujícím faktorem úspěchu bylo lokální přerozdělování statků a solidarita s vrchností. To také českou společnost po roce 1866 začalo výrazně odlišovat od zbytku Evropy na východ od Německa. Ukázkovým představitelem nového dynamického podnikání v Česku se stal sice Tomáš Baťa (1876-1932), nicméně ten pouze rozšiřoval obzory vytvořené jinými, například stavitelem Josefem Hlávkou (1831-1908) a nestory těžkého průmyslu Emilem Škodou (1839-1900) a Františkem Křižíkem (1847-1941). Mezi dalšími průkopníky českého podnikání je nutno vzpomenout například i E. Kolbena (1862-1943) a J. Preisse (1870-1946).

České země se tak během pouhých dvou generací posunuly už před I. světovou válkou ze zaostalého agrárního regionu mezi průmyslově vyspělé země světa. Pokud s použitím historických dat o HDP na hlavu, které uvádějí Good (1996), Maddison (1989), Kaser a Radice (1985), Butschek (1995) a Solimano (1993), odhadneme ranking českých zemí (včetně vyspělé německé menšiny) ve světě, pak zjistíme, že česká pozice mezi zeměmi světa s více než 1 milionem obyvatel byla následující: 13. místo (v roce 1913), 12. (1929), 15. (1938) a 14. místo (v roce 1950). Relativní česká pozice vůči zemím OECD (členům z roku 1985) ležela v období 1913-1950 na úrovni mezi 80-85 % jejich průměru HDP na hlavu. Odhad v přepočtu vůči nynějším členským zemím EU-27 by ležel v pásmu 100-120 % jejich průměru, tj. těsně nad jejich úrovní, a to po celé sledované období 1913-1950. Více informací o historickém vývoji HDP uvádí Benáček (2003).

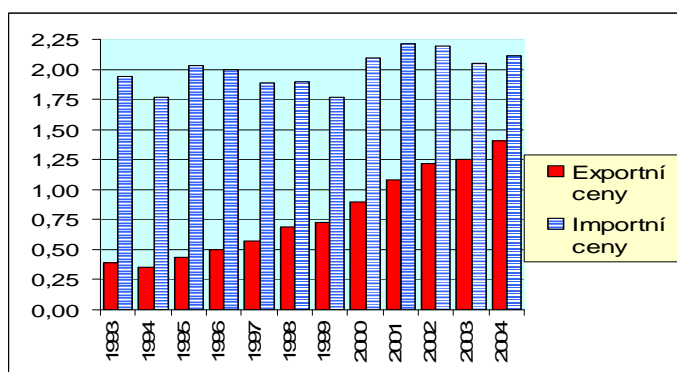
Podstatnou pro naše téma je otázka, jak se na tomto náhle akcelерованém růstu do bodu jeho vrcholu v roce 1912 podílelo české podnikatelství. Úvahu nám pomůže řešit existence rozsáhlého vnitřního trhu monarchie a relativně volného světového obchodu až do roku 1928. Výrazný český ekonomický předstih oproti zbytku zemí Rakouska-Uherska, například 40% náskok před Maďarskem a 60% náskok před jeho polsko-ukrajinskou částí, které sdílely stejné institucionální prostředí a mohly využívat podobné tržní mechanismy, tak může být vysvětlen jen jiným přístupem Čechů k podnikání, konkurenci, obchodu a kultuře zacházení s kapitálem. Zásadním momentem vzestupu české národní ekonomiky bylo soupeření Čechů s etnickými menšinami doma, které si jako první uvědomovaly stěžejní význam ekonomického předstihu před českou majoritou a právě prostřednictvím této síly chtěly v českých zemích získat dominantní postavení. Relativně dobrou pozici, kterou si české země za období 1860-1913 vybudovaly vůči světu a vůči svým sousedům, si pak Češi v období 1920-1950, kdy tlak domácí "konkurence" polevil, nadále pouze uchovávali a dále nezvyšovali.

Nicméně situace před volbami v r. 1946 byla výjimečná: české země s válkou téměř nedotčeným průmyslem se poprvé ocitly na ekonomické špičce celého středoevropského regionu, před nímž stálo dlouhé období rekonstrukce. Na Česko čekaly mimořádné příležitosti, které později přivedly Rakousko k hospodářskému zázraku. Rozhodujícími faktory rozvoje v té době byly podnikatelské kapacity, jejich neporušený fyzický kapitál a vysoké úspory jako základ pro nový finanční kapitál – to je právě to, co mělo tehdejší Československo výrazně nad evropským průměrem. Přesto se hlasy veřejnosti přihlásily k opačné cestě: k rozvoji bez podnikatelství, které bylo obětováno rozvoji zdánlivě bez rizika, čemuž měla napomáhat vláda komunistické byrokracie a spojenectví se Sovětským Svazem „na věčné časy“.

Jako šok v porovnání s předchozí relativně dobrou ekonomickou pozicí ve světě se dle světových dat o HDP jeví český vývoj v roce 1950-1993, kdy docházelo k neustálému poklesu v rankingu. Dle dat Světové banky v roce 1996 Česko v HDP v paritě kupní síly na obyvatele zaujímal 33. příčku mezi zeměmi světa s více než 1 milionem obyvatel. Zajímavé je, že tato pozice byla stejná jako ranking na konci 80. let – to znamená, že nebyla výsledkem propadu v období 1990-94. Například vůči Rakousku to představovalo úroveň kolem 55 % jeho HDP na hlavu dle parity kupní síly. Propad v podnikatelských schopnostech českých podniků se však odráží mnohem více v zaostávání v HDP podle tržního kurzu. Zde to je vůči Rakousku pouhých 21 % v roce 1996, a to i po reálném zhodnocení koruny o 32 % v období 1992-95. Hluboce podhodnocený kurz koruny totiž jen odrážel tehdejší neschopnost reálné ekonomiky prosadit se na světových trzích kvalitními výrobky, a to jak v exportu, tak ve schopnosti odolávat importu domácí konkurencí. To je známkou toho, že podnikatelské schopnosti ekonomických subjektů (tj. rozhodování o efektivní alokaci zdrojů) v té době za světem stále více zaostávaly. Možnost nápravy byla jediná: hluboce restrukturalizovat nejen oborovou skladbu, ale především samotné podnikání.

V období 1987-96 se Česko i přes svou relativní vyspělost měřenou v paritě kupní síly na světových trzích propadalo v soutěži s podstatně chudšími zeměmi, jakými byly například Mexiko, Chile nebo Argentina. V roce 1996 tak český HDP na hlavu dosahoval 62 % úrovně zemí OECD v paritě kupní síly (PKS) a pouhých 23 % v paritě tržního kurzu (PTK). Zaostávání české konkurenční schopnosti na světových trzích za období 1950-91 znamenalo jeden z největších ekonomických propadů vyspělých zemí v historii kapitalismu. Zaostávání v roce 1996 vůči nynějším zemím EU-27 tak bylo zhruba na úrovni jejich 79 % dle PKS a 32 % dle PTK.

Situace v roce 2006 však signalizuje výrazné zlepšování: Česko je 29. zemí v rankingu podle PKS a 30. zemí podle PTK¹. V relaci k zemím EU-27 je na úrovni 45 % jejich průměru dle PTK. Situace podnikatelské sféry v uplatnění se ve světové konkurenci pomocí inovací, marketingu a přitahování zahraničního kapitálu se začala výrazně zlepšit, což také dokládají data o reálných kilogramových cenách (v eurech) českého vývozu do EU-15 před vstupem Česka do EU, které v období 1994-2004 rostly tempem téměř 13 %, zatímco importní ceny rostly tempem 1,6 % (viz Graf 1).



Graf 1: Vývoj kilogramových cen českého vývozu a dovozu v eurech

Zdroj: Databáze exportu a importu ČSÚ, Praha, 2007

Výše uvedená data a historické okolnosti poukazují na to, že české podnikání bylo za posledních 160 let vystaveno třem výrazným zlomům v trendu, přičemž ještě na začátku 90. let byli mnozí žijící pamětníci svědky všech tří jejich období – tj. rozkvětu ve 20. letech, úpadku po

¹ Viz například statistiky Mezinárodního měnového fondu EconStats – World Economic Outlook na stránkách <http://www.econstats.com/weo/V019.htm>.

roce 1948 a nového rozmachu po roce 1989. Následující otázkou je, na čem mohlo podnikání po roce 1989 stavět.

Výchozí charakteristiky pro podnikání na počátku transformace

Pokud u nás v roce 1990 stále byli přítomni očití svědkové českého kapitalismu před II. světovou válkou, respektive pokud odkaz tohoto období nebyl zapomenut a jistá část obyvatelstva stále praktikovala podnikatelské principy výroby a směny, společnost mohla stavět na následujících principech, které charakterizovaly české ekonomické instituce před rokem 1939 (dle analýz de Ménila a Maurelové 1993):

- demokratické pojetí svobod, včetně liberálního postoje vůči náboženství a jiným národnostem a menšinám ve státě;
- restriktivní měnová politika, konvertibilita měny, stabilní kurz a vysoké (inflaci neohrožované) úspory;
- kombinace tržní konkurence s parciálními kontrolami mezinárodních obchodních výměn, kartely a byrokratickými intervencemi, které však ctily nadřazenost tržních signálů nad zásahy státu;
- vymáhání soukromých vlastnických práv;
- výrazná konkurence na mezinárodní a lokální úrovni nejen mezi podniky, ale také mezi českou podnikatelskou komunitou a místními německými a židovskými minoritami;
- intenzivní závislost ekonomiky na obchodních výměnách, a to zejména se západní a jižní Evropou;
- vysoký stupeň dělby práce a specializace v odvětvích náročných na práci a lidský kapitál.

Je charakteristické, že po pouhých třech letech intenzivní restrukturalizace (1990-92) se česká společnost dokázala vrátit k těmto principům, které se předtím po dobu 50 let politické síly snažily systematicky vyvracet. Návrat k „normálu“ probíhal někdy až do překvapujících detailů, mezi něž patřil posun podílů exportu do Německa z 8,3 % v roce 1989 na 33,3 % v roce 1992, čímž se česká teritoriální struktura vývozu dostala téměř do struktury z roku 1928 (Benáček 2003).

Stavět na principech českého kapitalismu první republiky se však nezačalo jen od 90. let. Část těchto principů přežívala během komunistické éry, a to zejména tam, kde lidé a podniky byli nuceni podávat výkon, který by jim zaručil vzestup životní úrovně, což bylo nejčastější při melouchaření a chataření, jakož i při obchodech naturální směny jak mezi jednotlivci, tak mezi podniky. Tyto operace vyžadovaly jisté podnikatelské schopnosti, i když to nebyly schopnosti charakterizující velkopodnikání. Bez závislosti na vlastní iniciativě a na práci pro soukromé užití by na tom komunistická společnost byla jinak mnohem hůř, protože centrální plánování (respektive autokratické rozhodování v hierarchiích) neznamenal jen nízký stupeň uspokojování spotřebitelských preferencí, ale také vysoce nerovnoměrné rozdělování dalších příležitostí – například příležitostí inovovat a uplatnit svůj talent.

Uvedené parametry chování a institucionálního zázemí pracovních možností představují první kořen podnikání v Česku po roce 1989. Tyto determinanty byly zřejmě silnější než v jiných post-komunistických zemích, kde byl kapitalismus v minulosti méně rozvinutý. Nicméně československá společnost trpěla vůči mnoha jiným zemím jiným deficitem: téměř neexistujícím soukromým sektorem v zemědělství, řemeslech a službách po roce 1950. Například podíl soukromého sektoru na HDP v roce 1989 byl u nás méně než 2 %, zatímco ve Východním Německu to bylo 8,5 %, v Maďarsku 14 % a v Polsku 26 % (Janáček 2000). U nás měl tudíž soukromý sektor mnohem méně segmentů ekonomiky, kde by se mohl legálně zakonzervovat. Jeho původně vyšší potenciál se tak v místních podmínkách tímto opatřením výrazně oslaboval.

„Kapitalistický“ kořen post-komunistického podnikání mezi českými subjekty (v dalším označených jako skupina I.) začíná u nás u soukromých zemědělců, řemeslníků, zelinářů a umělců. Nicméně jeho hlavními protagonisty byli představitelé šedé ekonomiky – obchodníci ve státních službách, meloucháři a různí administrátoři povolení a osvědčení, jakož i zástupci zcela nelegálního černého trhu.

Druhý kořen podnikání je nutné hledat ve způsobu fungování reálného socialismu, jakkoli to zní paradoxně. Vysvětlení však nabízejí samotné principy podnikatelství (entrepreneurship), kterému nemohlo uniknout ani řízení příkazové ekonomiky. Podle Marshalla a Schumpetera jsou podnikatelé lidé obdaření schopností organizovat, reorganizovat a inovovat. Stávají se tak ekonomickými subjekty konstruktivní destrukce, která je stěžejním principem ekonomického rozvoje všech společností, jakkoli rozdílné mohou být jejich vlastnické vztahy. Podle Eswarana a Kotwala (1989) role podnikatele spočívá ve schopnosti rozhodovat o kapitálových výnosech a nést současně riziko ztrát. Z tohoto důvodu podnikatelé nejsou jen pouhými pasivními držiteli kapitálu (jakými jsou například rentiéři), ale aktivními hráči, kteří musí dbát o jeho rozmnožování, což vyžaduje jeho riskantní realokace do nových alternativ užití. Jinak se bohatství společnosti začne zmenšovat. Ani tomuto aspektu ekonomického rozvoje se komunistický systém řízení nemohl za účelem svého přežití vyhnout.

Nejzajímavější definici podnikatele však z tohoto pohledu nabízí Leibenstein (1995). Podle něho je podnikatelem ten subjekt, který kromě vybavenosti kapitálem má i manažerské schopnosti, jimiž organizuje lidi, výrobu a prodej a které mu umožňují vyrovnat se s tržními a institucionálními nedostatky. Jinak řečeno, pokud by trhy a jejich instituce byly ve stavu absolutní dokonalosti, pak by zde místo pro podnikatele vůbec nebylo. Optimální rovnovážnou realokaci výroby by nakonec mohly dělat automaty, které by jen zpracovávaly informace o cenách a množstvích z aukcí mezi nabídkou a poptávkou. Tak ideální tržní prostředí však zatím nikdo nevytvořil. To znamená, že to není „neviditelná ruka“ trhu, ale schopnosti velice viditelných podnikatelů, které musí nést tíhu rozvoje v prozaických podmínkách neúplných informací, nedokonalých kontraktů a rizika. Pak platí, že čím jsou trhy a tržní instituce nedokonalejší, tím více důvtipu a rizika se musí vyžadovat od podnikatelů a o to větší pak musí být jejich zisková marže.

Ekonomická teorie také dokládá, že zisky v dokonalých podmínkách konvergují k nule, s čímž se také snižuje i váha podnikatelství ve společnosti. Na základě uvedeného pak Marshall a Leibenstein mohli posuzovat podnikatelství nejen jako samostatný výrobní faktor, ale zejména jako vůdčí výrobní faktor všech výrobních systémů v kombinaci s financemi a technickými znalostmi. Mezi efektivitami trhů a podnikatelské činnosti tak existují vztahy substitute, jejichž vzájemně působící výsledný produkt však nicméně klesá s rostoucími deformacemi tržních vztahů. Jinak řečeno, podnikatelské aktivity mohou sice tržní deformace plánovaných ekonomik částečně kompenzovat, nikoli ale plně nahradit. Navíc v totalitárních systémech roste nedůvěra vsadit na konkurenci a osobní iniciativu jednotlivců, kterou si nakonec přivlastní podnikatelsky neschopní autokraté.

Na nedostatky a následný kolaps příkazových ekonomik se proto musíme dívat nejen z pohledu jejich vysoce neefektivních trhů, ale zejména z hlediska jejich neschopnosti dohnat pomocí podnikání nedokonalosti jejich trhů. V čistém centrálním plánování vojenského typu je rovněž málo místa pro podnikání. Vše řídí byrokrat na vrcholu, který na vše nestačí, byť by měl organizátorské (tj. podnikatelské) schopnosti maršálů Montgomeryho nebo Žukova. Nicméně, pokud efektivní růst spotřeby v plánovacím systému byl vyšší než nula (což zřejmě byl, i když šlo o číslo mnohem menší než oficiálně vykazovaný růst výroby pro výrobu), pak tento jeho rozvoj se musí připsat podnikatelským aktivitám, které se v něm generovaly zespoda, a to většinou spontánně.

Podobně, protože ani období transformace nemůže být už z definice považováno za perfektní systém, náročnost jeho restrukturalizace je ze začátku téměř bytostně závislá na podnikatelských aktivitách, které nemohou vzniknout z ničeho a naráz. Pád komunismu proto souvisí s vědomím lidí s vyššími podnikatelskými schopnostmi, a to zejména z řad nomenklatury (tj. komunistických řídicích špiček), že přechod jim přinese zlepšení.

Toto vysvětlení nám umožňuje vrátit se při hledání druhého kořene soudobého českého podnikání do období totality a zaměřit se na komunistickou nomenklaturu. Tu budeme dále označovat jako skupinu II. Výraznou nutností vsadit více na podnikatelské prvky u nás se vyznačovalo období Husákovy a Brežněvovy normalizace, kdy společnost v krizi bylo nutno „povzbudit“ ekonomickou injekcí, což vyžadovalo přidat do hierarchie byrokratického řízení prvek podnikání.

Co na tom bylo inovativní? Představovalo to zvýšení autonomie manažerské byrokracie, která jednak za splnění plánového zadání dostávala vyšší soukromou odměnu a jednak mohla tuto autonomii zneužívat a obohacovat se přivlastněním si části společenských zdrojů bohatství a moci. Byrokratovi se tak nabízely dvě orientace: vnitřní nebo vnější. U té první se manažersky schopnější subjekt mohl snažit zvýšit efektivitu inovacemi a zvýšit tak svou šanci podílet se osobně na přivlastnění si zvýšeného výstupu, aniž to ohrožovalo jeho samého nebo jeho okolí. U vnější orientace šlo o koluze s vnějším okolím za účelem získání privilegií. Tam dle dohody s byrokraciemi, buď na stejné nebo nadřazené úrovni, se dal získat měkčí plán, vyšší ceny, nižší restrikce na znečištění okolí nebo více pracovníků, investic, energie a surovin (viz Quandt – Tříška 1991). To mu zase dávalo k dispozici vyšší zdroje, které se mohly využít v jeho osobní prospěch. Tak se komunistické "podnikání" mohlo měnit na systém legální a ilegální akumulace bohatství. Zvyšujícím se počtu milionářů pak už ke štěstí chyběla jen větší práva k zainvestování tohoto bohatství do soukromých aktivit. Ta však nabízel jen kapitalismus.

Komunistická nomenklatura 70. a 80. let určitě nepatřila mezi podnikatele Marshallova nebo Schumpeterova typu, kladly se však na ni vyšší nároky na kvalifikaci a původní stalinskou vojenskou subordinaci nahrazovala lokální autonomie, iniciativa a prvky managementu a kapitálových zisků. To jim umožňovalo rozvíjet bohatší vyjednávací strategie a povýšit podnik (respektive koalici podniků) na jednotku často nadřazenou centrálním plánovacím procesům (Mlčoch 1991). Nomenklaturní elita se tak začala více dostávat do role podnikatelů, a to na úrovni velkopodnikatelů.

Nastínili jsme dva kořeny českého podnikání, které se už od prvních týdnů po pádu totality iniciativně hlásilo o přístup k příležitostem. Je nutno zdůraznit, že uvedené dva zdroje pocházely ze dvou výrazně odlišných společenských skupin a také jejich orientace byly výrazně jiné. Takže zatímco skupina vyznávající staré „kapitalistické“ kořeny svého uplatnění se rekrutovala převážně z řad řemeslníků, kutilů a pracovníků s nelegálními praktikami na mikroúrovni spotřebitelských interakcí, skupina s novými „komunistickými“ kořeny se rekrutovala z větší části z řad nomenklatury ochraňované zákony a zaměřovala se na objemné transakce mezi podniky. Následující tabulka představuje různé pohledy, jak se tyto dvě skupiny dají třídit. Jak uvidíme, odlišné postoje k charakteristikám jejich situace silně ovlivnily jejich další orientace.

Tabulka 1: Převažující charakteristiky dvou typů podnikatelů na počátcích transformace

Charakteristika	Kapitalistické kořeny (sk. I.)	Socialistické kořeny (sk. II.)
Typ tržního prostředí	Dokonalá konkurence	Nedokonalá konkurence
Postoj k trhům	Rozvoj trhů jako spojenců	Omezování trhů jako konkurentů
Postoj ke stranické organizovanosti	Negativní nebo neutrální	Pozitivní
Rozsah aktivit	Malé neformální sítě	Korporace a vazby mezi nimi
Oborové sféry aktivity	Služby s nízkou organizační koluzí mezi subjekty	Průmysl a finanční sektor s vysokou organizační koluzí subjektů
Kontakty se státní byrokracií	Příležitostné nebo náhodné	Soustavné a v rámci subordinace
Původní zdroj moci	Intenzivní výrobní kooperace a konkurenceschopnost prodeje	Sítě osobních vazeb uplatněných v politických koncesích
Zdroje důchodů za totality	Nelegální nebo neoficiální	Legální bonusy a prémie
Zdroje dodatečného kapitálu nad rámec financí	Lidský kapitál a obchodní dovednosti	Sociální kapitál ve formálních a neformálních sítích
Výkon své moci	Ekonomická zručnost a její přímá konverze do cash-flow	Byrokratické kanály moci a vzájemné závislosti
Společenská prestiž	Nízká	Vysoká
Otevřenost vůči riziku	Vysoká a nepřenositelná	Nízká a převoditelná na jiné
Závislost na typu vlastnictví kapitálu	Soukromé vlastnictví	Kolektivní vlastnictví

Z charakteristik uvedených ve sloupcích pro skupinu I a skupinu II vyplývá, že institucionální prostředí jejich světů se výrazně liší. V mnoha případech to jsou až vzájemně protikladné podmínky hraničící někdy až se systémově antagonistickým prostředím. Dalo by se z toho pak usuzovat, že každá z těchto sociálních skupin bude od té druhé kulturně až natolik vzdálená, že s ní nebude schopna vést politicky bezproblémový dialog.

Vstup do podnikání a závislost na různých formách kapitálu

Pokud bychom se pokusili aplikovat na faktory určující vývoj ekonomiky sociologicko-ekonomický koncept kapitálu, jakožto stěžejní charakteristiky autentického kapitalistického podnikání, pak musíme začít u vlastnictví ekonomického (finančního a fyzického) kapitálu. Jak říká Kalecki (1954: 109), „základním předpokladem, aby se někdo stal kapitalistou, je dostat se k vlastnictví kapitálu“. Problémem začátků transformace byla situace, že v ní bylo množství aspirantů na podnikatele, ale jen hrstka z nich měla otevřený přístup ke kapitálu. Kupónová privatizace nabízející masová zlomková vlastnictví nelikvidního a zastaralého kapitálu tento problém ve své ideální podobě vůbec neřešila. Malá privatizace, restituce, konkurzní prodeje a tunelování však ano, i když to poslední bylo na hraně efektivnosti a zjevně morálně špatné.

Institucionální bariéry v přístupu k ekonomickému kapitálu byly zpočátku obrovské a k jeho řešení bylo nutno vynakládat jiné druhy kapitálu. Výhodou bylo vlastnictví kulturního kapitálu, které i za komunismu hrálo svou roli a přístup k němu nebyl zcela monopolizován vládnoucí stranou. Komponenty kulturního kapitálu (tj. lidský, etický a podnikatelský kapitál) totiž všude významnou měrou napomáhají řízení ekonomického kapitálu. Nicméně, rozhodujícím pro skok mezi podnikatele jako vlastníky ekonomického kapitálu se stal přístup k sociálnímu kapitálu² (Bourdieu 1985; Eyal – Szelényi – Townsley 1998: 23; Matějů 1993; Matějů – Lim 1995). Jeho role se mění podle struktury a efektivnosti trhů. Pokud jsou trhy

² V literatuře se používá ještě jeho dělení na kapitál sítí a kapitál relační a politický – pro nás však toto dělení nebude rozhodující.

dokonalé, význam sociálního kapitálu je nízký. Pokud však jsou trhy plně nedokonalostí – jako byly určitě všechny plánované ekonomiky – jeho role stoupá až do dominance rozhodovacích procesů. Základem komunistické ekonomiky byla spojení s hierarchickými strukturami, stranickým aparátem, lobbyisty a sítěmi přerozdělování. Sociální kapitál si udržel na začátku transformace svou dominantní roli, protože nízkou úroveň trhů ani nic jiného nahradit nemohlo. Bohužel, rozdělení sociálního kapitálu mezi českou společností bylo asymetrické a jeho hlavními beneficienty byli lidé asociováni s komunistickou stranou – nomenklatura.

Předešlé úvahy o dvou hlavních zdrojích nového kapitalismu u nás musíme doplnit o zbytek společnosti, který představuje 75-80 % jejích členů. Mezi touto většinou společnosti se ve svém souhrnu nacházel přinejmenším stejný počet lidí, kteří měli schopnosti i ambice být podnikateli, jako tomu bylo u dvou předešlých, ale za komunismu se nezapojili ani do jedné z výše uvedených skupin. Proto je vhodné i tuto skupinu rozdělit a vyčlenit z ní lidi s vlastnictvím lidského kapitálu a s ambicemi prosadit se s jeho podporou, což je také forma podnikání. Další větší podskupinou byli lidé na postech nízkého managementu, kteří mezi nomenklaturu moc nezapadli. Obě tyto podskupiny spojíme do skupiny III., kterou označíme jako „latentní podnikatelé“. Ve zbytku (tj. ve skupině IV.) se ocitají lidé bez ambic podnikat, které označíme jako „pasivní outsideři“. Abychom si uvědomili přibližné váhy jednotlivých skupin obyvatel, s nimiž pracujeme, intuitivně (s pomocí značně neúplných statistických zjištění) rozdělíme českou populaci následovně: zhruba 10-15 % pracovníků v r. 1989 lze zařadit do skupiny I., 4-8 % do skupiny II., 15-19 % do skupiny III. a zbývajících 60-69 % pracovníků do skupiny IV.

Jako další otázka k řešení se nyní nabízí problém, jak se uvedené čtyři skupiny společnosti prosadily jako noví podnikatelé. Sledovat budeme ale jen ty větší podnikatele, kteří se prosadili jako zaměstnavatelé, tj. nezaměstnávali jen sami sebe jako fyzickou osobu. Navíc museli mít minimální finanční kapitál, což vystihuje počet podnikatelů zaregistrovaných jako právnické osoby. V roce 1992 bylo zaregistrováno téměř 80 tisíc právnických osob, což nám umožňuje odhadnout počet námi sledovaných „velkých“ podnikatelů na 160 tisíc z celkového počtu 5,4 milionu zaměstnaných osob v roce 1992, tj. necelé 3 % zaměstnané populace. Vazba mezi výše uvedenými čtyřmi teoreticky vymezenými skupinami a omezeními reálně existujících dat (využitých níže) bude samozřejmě hodně volná. Nicméně i tak si čtenář bude moci intuitivně představit šance, které jednotlivé skupiny měly pro přechod mezi velké podnikatele.

Kvantitativní odhad mobility do pozice podnikatelů pomocí stylizovaných faktů

V minulých sociologických studiích najdeme jen velice málo pokusů o takovou kvantifikaci. Nejbližší průzkum tohoto druhu nabízí studie J. Vítečkové (1993). Bohužel, kvantifikaci úspěchů lidí s „kapitalistickými“ kořeny podnikání budeme moci zhodnotit pouze nepřímou. O to víc údajů nám Vítečková nabízí pro ocenění podnikatelských přechodů mezi různými skupinami nomenklatury. Následující simulační odhady pracují s jejím vyhodnocením ve struktuře přechodů uvedených v Tabulce 2 ve sloupci D.

Tabulka 2: Struktura nových českých podnikatelů v r. 1992 dle jejich stranického původu v r. 1989

(scénář sociálních přechodů založený na stylizovaných faktech)

Pozice v komunistickém managementu před r. 1990	Odhady počtů jejich pracovníků v r. 1989 (A)	Podíl na celku v % (B) dle (A)	Původní pozice 160000 „nových“ podnikatelů v r. 1992 před r. 1990 (C) dle (D)	Podíly předešlých v % (D)	Pravděpodobnost přechodu z pozice A do C v % (E), přičemž $E = C / A * 100$
Vrcholová (a)	38 000	0,7 %	17 600	11 %	46,3 %
Střední (b)	224 000	4,2 %	25 600	16 %	11,4 %
Nízká (c)	885 000	16,5 %	70 400	44 %	8,0 %
Žádná (latentní i pasivní) (d)	4 227 000	78,7 %	46 400	29 %	1,1 %
CELKEM	5 374 000	100 %	160 000	100 %	3,0 %

Zdroj: Vlastní odhady s využitím dat J. Vítěčkové (1993), uvedených ve sloupci D.

Sloupce A a B se týkají struktury pracovníků v roce 1989 podle jejich nomenklaturní pozice v komunistické hierarchii, které jsou naším vlastním odhadem. Sloupce C a D se týkají struktury nových českých podnikatelů z r. 1992, rozdělených rovněž podle jejich minulé nomenklaturní pozice. Výsledný sloupec E udává pravděpodobnost přechodu z minulých nomenklaturních struktur mezi nové „velké“ podnikatele roku 1992. Podrobnější rozbor těchto dat lze získat ve studii Benáček (2007). Mezi zajímavé implikace uvedené simulace patří například následující:

- S klesajícím postavením mezi nomenklaturními kádry výrazně klesá pravděpodobnost stát se podnikatelem v počátečním stadiu transformace. Být ve vrcholové řídicí funkci za komunismu bylo proto významným faktorem přestupu do kapitalistického podnikání.
- Zhruba 37-42 % nových velkých kapitalistů mělo za sebou členství v komunistické straně³ – nicméně jen něco přes polovinu z nich představovaly vyšší nomenklaturní kádry. Ačkoli období po r. 1993 představovalo další možný vstup těchto kádrů mezi podnikatele, jejich řady však už byly vyčerpány a navíc vyspělejší forma kapitalismu představovala zvýšené nebezpečí jejich vypadnutí z rolí úspěšných podnikatelů.
- Pouze malý zlomek lidí (1,1 %), kteří se během totality neangažovali ve straně a současně neměli žádnou pozici v tehdejšímu managementu, uspěl v brzkém přechodu mezi významnější podnikatele. Pokud bychom ještě na tuto skupinu aplikovali hypotézu, že 20 %⁴ jejich členů bylo dobře vybaveno lidským kapitálem (tj. s technickými a organizačními schopnostmi označující „latentní podnikatele“), což jim mohlo zhruba triapůlnásobně zvýšit šanci na to být podnikatelem – pak pasivní outsideři (skupina IV.) měli jen 0,37% šanci se jimi skutečně stát. To je jen jeden člověk z 270, na rozdíl od vysoké nomenklatury, kde šance byla téměř jedna ze dvou.
- Pravděpodobnost skupiny III., tj. „latentních kandidátů“, stát se podnikateli by tak byla 3,8 %. To je jen mírně nad 3% průměrem mezi celou populací. Pak by bylo zřejmé, že počáteční fáze transformace umožňovala jen velice malou mobilitu ve skupině stranicky neangažovaných lidí s vysokým lidským kapitálem, což také poukazuje na hned zkraje

³ Tento odhad je konzistentní se závěry studií Matějů (1997) a Machonina a kol. (2006: 45-79). Například ve druhé z uvedených analýz je odhadován podíl bývalé nomenklatury na počtech podnikatelů v roce 1994 na úrovni 36,8 %, aniž se rozlišuje mezi vysokými, středními nebo nízkými nomenklaturními kádry.

⁴ Odhad 20 % vychází z faktu, že v české populaci mělo vysokoškolské nebo vyšší středoškolské vzdělání zhruba 20 % zaměstnaných lidí.

prosazovaný „negativní výběr“ (tzv. adverse selection) a diskriminaci při selekci nové podnikatelské elity.⁵

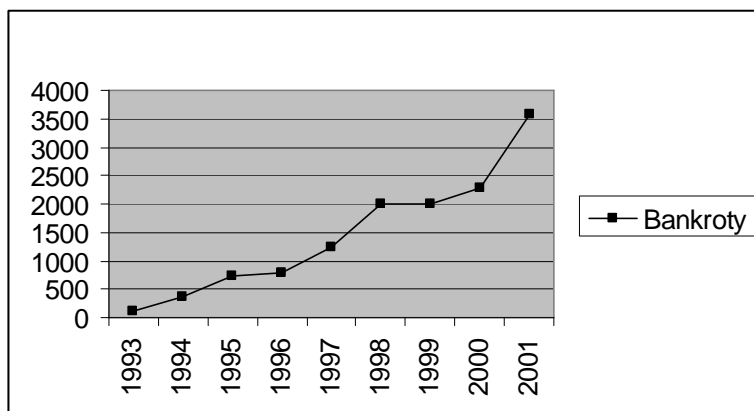
- e) Přestože data a struktura Tabulky 2 nám neumožňují kvantifikovat stupeň podnikatelské mobility ze skupiny I. (s kapitalistickými kořeny), příslušnost jejich členů převážně do dvou nejnižších nomenklaturních pozic (v Tabulce 2 označených jako (c) a (d)) naznačuje, že jejich úspěšnost zřejmě nemohla být vysoká. Jiné studie potvrzují, že zkušenosti z malého podnikání v komunistických podmínkách nebyly moc vhodné k pronikání do sfér velkých podnikatelů v kapitalistických podmínkách. Například Winiecki (2000) a Winiecki et al. (2004) dokládají, že v Polsku začaly po liberalizaci ekonomiky bankrotovat nejen státní podniky, ale v podobné míře i staré soukromé podniky. V závislosti na odvětví redukovaly sektory dřívějších malých a středních podniků své stavy o 40-75 %, když začali do hry vstupovat noví domácí i zahraniční podnikatelé.

Podnikatelé v pozdějších stadiích transformace

Transformace reálného socialismu do kapitalismu byla ve všech postkomunistických zemích zdržována nemožností nahradit dostatečně rychle předchozí institucionální řád novým uspořádáním práva a trhů. Nedostatky na obou těchto frontách ani u nás nedokázaly dát výraznější preference lidem s lidským kapitálem a dominantní silou se tak staly vazby sociálního kapitálu, které však stranily nomenklaturním kádrům. Kolize mezi očekáváními taženými „zdola“ společností a lidmi ochraňovanými institucionálními bariérami byla nabíledni ve všech post-komunistických zemích, což se projevovalo jejich politickou nestabilitou. U nás se projevila zásadní změnou vlády a novou vlnou transformace v období 1998-2001. Nové institucionální podmínky však začaly vytvářet konkurenčně a tržně silnější prostředí pro výběr podnikatelských elit, a tak došlo k tomu, že dřívější „negativní selekce“ byla od poloviny 90. let vystavena revizi.

Už od poloviny 90. let bylo zřejmé, že význam sociálního kapitálu pro výběr podnikatelů bude výrazně klesat a na jeho místo nastoupí odborné schopnosti a přístup k finančnímu kapitálu, který bude kontrolován institucemi vlastnických práv. České právo se výrazně zlepšovalo s tím, jak se do něj postupně zaváděly instituce komunitárního práva (*acquis communautaire*) a jak se stupňovaly tlaky na jeho důslednější vymáhání soudy. Je také nutné zdůraznit, že domácí reformní síly byly už od počátku 90. let výrazně posilovány tlakem zvenčí. Nebyly to jen instrukce Mezinárodního měnového fondu a Světové banky (promítnuté například do tzv. Washingtonského konsensu). Prvořadou roli sehrála Evropská komise a tlaky na institucionální prostředí vedené motivací ke vstupu do EU. Navíc do české ekonomiky začal od r. 1997 hromadně proudit zahraniční kapitál a s ním i vysoká podnikatelská kultura. Méně výkonní podnikatelé na straně právnických osob byli tlačeni do konkurzů a vyrovnání, jak to dokumentuje Graf 2.

⁵ Toto tvrzení je samozřejmě podmíněno přesností odhadu velikosti skupiny "latentních kandidátů" s lidským kapitálem, která by mohla být i o něco menší než náš odhad 20 %. Nicméně i tak by byla tato skupina přechodu omezena celkovou kvótou 46 400 nových podnikatelů z veškeré populace neangažované v komunistickém managementu, kterou nemohla zcela vyčerpat (viz sloupec C v tabulce 2).



Graf 2: Počet bankrotů v české ekonomice

Zdroj: Ministerstvo spravedlnosti, 2002

Otázkou je, koho nové institucionální podmínky podpořily a na koho v podnikání dopadly jejich vyšší nároky na výkonnost, konkurenční schopnost a morální profil. Otevírání ekonomického prostředí nově vzniklým zahraničním i domácím podnikům výrazně zablokovalo postup podnikatelů s dluhy, tj. podnikatelům těžícím z přerozdělování majetku (tunelování) a neschopným jeho rozmnožování, například zaváděním výrobních a technologických inovací. To v první řadě postihlo podnikatele, jejichž jedinou komparativní výhodou byly konexe v privatizačním období nebo vyšší sklon k podvodům při plnění kontraktů. Poměrně rychle se začal čistit sektor takzvaných mezinárodně obchodovatelných statků, v němž brzy začali dominovat zahraniční podnikatelé. Pokud se v této sféře uplatňoval sociální kapitál, pak to byly vazby na mezinárodní společnosti, přičemž význam vazeb na národní byrokracii (například za účelem zisku privilegií) začal být okrajovým.

Na druhé straně změny v sektoru mezinárodně neobchodovatelných statků (například u státních monopolů v energetice, dopravě, veřejných utilitách, zdravotnictví, vzdělání, bezpečnosti nebo obraně) probíhaly mnohem méně intenzivně. Jejich trhy a váha konkurence jsou zde výrazně slabší a vazby na veřejnou administrativu nebo politické strany byly u nich v mnohém zachovány. Část méně úspěšných domácích podnikatelů vystavených mezinárodní konkurenci našla proto v tomto sektoru útočiště a převedla do něho svůj kapitál. Takto v závětrí mohli nadále uplatňovat mocenské prostředky sociálního kapitálu a vytvářet nové redistributivní koalice za účelem přerozdělování státních prostředků ve svůj prospěch.

Role nomenklatury mezi podnikateli začala s koncem prvních dvou vln privatizace upadat, podobně jako tomu bylo v jiných tranzitivních zemích otevřených vlivu politik EU. Nebyla to ale jen generační výměna – tj. odchody starší nomenklatury do důchodu. Výraznějším faktorem byly změny v institucionálním prostředí, které se začalo výrazně přiklánět k modelu „kapitalistických kořenů“. Následné vlny druhotných re-privatizací a bankrotů se tak začaly otáčet ve prospěch mladší generace podnikatelů, která neměla propojení na bývalé komunistické sítě. K podobným závěrům o vytlačování sociálního kapitálu lidským a zahraničním finančním kapitálem došli i Machonin et al. (2006) a Tuček (2006). Pád značné části staro-nové hospodářské elity byl znovu evolučním procesem bez jakýchkoli výraznějších střetů, které by se uchylovaly k násilným prostředkům (Kornai 2005). Převážná část změn byla absorbována politickými strukturami, přičemž vzájemné ústupky byly součástí této hry.

Analýza Lakiho a Szalaiové (2006) došla k podobným závěrům v maďarském podnikatelském prostředí. Po chaotickém období prvních vln privatizace a negativním výběru ve prospěch staré elity došlo v polovině 90. let ke střetu domácích podnikatelů se zahraničním kapitálem, který vyzněl výrazně ve prospěch zahraničích. Dokonce se začaly ozývat hlasy, zda

slabost autentické národní elity není projevem postupné ztráty maďarské národní integrity a suverenity. Ke konci 90. však začalo být zřejmé, že se karta obrací a národní podnikatelé začínají být důstojnými protihráči zahraničního kapitálu. Dle zmíněné sociologické studie pocházela většina úspěšných maďarských velkopodnikatelů ze sektoru malého a středního podnikání na zelené louce, který nebyl asociován s bývalými státními molochy.

Dle rozboru Zamrazilové (2007) firmy pod zahraniční kontrolou vytvářely v roce 2005 čtvrtinu českého HDP, přičemž jejich růst byl vyšší než růst domácího sektoru. V současné době zahraniční kapitál kontroluje přibližně třetinu HDP. Předchozí trend rozevírání nůžek v produktivitě mezi zahraničními a domácími podniky se ke konci 90. zastavil a dokonce můžeme mluvit o otočení tohoto trendu. Obavy, že česká ekonomika se stane dvourychlostní (duální), podobně jako je tomu ve většině rozvojových zemí, se tedy nenaplnily. České podnikatele nicméně zřejmě čeká zkouška jejich schopností, pokud nastane očekávaný scénář, totiž že prudký růst ekonomiky musí zákonitě vést k otočení kapitálových toků. Pokud zahraniční firmy začnou od nás odcházet a pokud i český kapitál se začne přelévat do zahraničí, nároky na české podnikatele se budou ještě zvyšovat. Český růst pak bude z velké části záviset na jejich schopnostech.

Duální charakter české podnikatelské elity však může nabrat nový směr. Místo původní dichotomie mezi nomenklaturními a autentickými podnikateli první poloviny 90. let, respektive dichotomie mezi domácími a zahraničními kapitalisty na přelomu tisíciletí, se může začít rýsovat nová dichotomie, a to mezi podnikateli v mezinárodně otevřených sektorech, kde bude rozhodovat podnikatelský a lidský kapitál, a mezi podnikateli (respektive pseudo-podnikateli) v sektorech uzavřených mezinárodní konkurencí a pod ochranou státní byrokracie, kde rozhodujícím faktorem úspěchu budou vazby v sítích sociálního kapitálu. Pokud se tento podnikatelský antagonismus nepodaří veřejné administrativě a občanské společnosti vyřešit, český růst bude suboptimální, protože zhruba 40 % HDP nebude pod tlakem reálného růstu, ale bude „dohánět“ reálný růst zbytku ekonomiky pouhými cenovými injekcemi.

Závěr

Článek se zabývá otázkami vzniku české podnikatelské elity v historickém pohledu. Kořeny velice úspěšného českého podnikání založené ve druhé polovině 19. století přetrvaly ve své slabší formě i zásadní otočení vývoje v roce 1948. Nicméně čtyřicet let komunistického přístupu k podnikání vytvořilo od sedmdesátých let minulého století nové specifické formy, které byly propojené se stranickou nomenklaturou. Tyto formy byly navíc náchylné k účasti na "sametových revolucích", které se v krátkém sledu uskutečnily téměř beznásilně ve třiceti zemích komunistického světa. Vývoj podnikání po roce 1989 byl určován silovými efekty v přístupu ke třem druhům kapitálu: ekonomickému, kulturnímu a sociálnímu. Mezní užitečnost těchto kapitálů se totiž v čase výrazně měnila. Počáteční zásadní vliv sociálního kapitálu, který nahrával nomenklatuře, se postupně vyčerpával a do hry výrazněji vstupoval kulturní (lidský a podnikatelský) kapitál. Tím, jak se začala měnit orientace podnikání, jak se ekonomika otevírala zahraničnímu kapitálu a jak původní redistributivní cíle byly vytlačovány produktivními motivacemi, i struktura podnikatelů začala konvergovat k západoevropským standardům. Nicméně riziko podnikatelské duality zůstává jak u nás, tak v ostatních postkomunistických zemích, stále otevřené.

Použitá literatura

- Bažantová, I. 2000. *Karel Havlíček Borovský – liberální politik a ekonom*. Praha: Právnická fakulta.
- Benáček, V. 2007. *On the Origins of Entrepreneurship in Transition Countries: The Case of Czech Entrepreneurial Elite*. Praha: FSV UK.
- Benáček, V. 2003. „Historical Perspectives of Growth, Integration and Policies for Catching-up in Transition Countries.“ *Prague Economic Papers*, 1: 3-17.
- Benáček, V. 2006. „The Rise of Grand Entrepreneurs in Czechia and Its Contest for Capitalism.“ *Sociologický časopis / Czech Sociological Review* 42, 6: 1151-1170.
- Bourdieu, P. 1985. „Forms of Capital.“ Pp. 241-258 in J. Richardson (ed.): *Handbook of Theory and Research in the Sociology of Education*. New York: Greenwood Press.
- Butschek, F.: 1995. „Austria and Germany – Were There Common Economic Roots?“ Pp. 139-153 in I. Zilli (ed.): *Fra Spazio e Tempo*. Neapol: Il Novecento Publ.
- de Ménil, G. – Maurelová, M. 1993. „Trading with Neighbours in Turbulent Times. Lessons from the Break-up of the Austro-Hungarian Empire in 1919.“ Paris: Delta.
- Eswaran, M. – Kotwal, A. 1989. „Why Are Capitalists the Bosses.“ *Economic Journal* 99: 162-176.
- Eyal, G. – Szelényi, I. – Townsley, E. 1998. *Making Capitalism without Capitalists. The New Ruling Elites in Eastern Europe*. London: Verso.
- Good, D. F. 1996. *Economic Growth in Europe's Third World. Central and Eastern Europe 1879-1989*. Working Paper, University of Minnesota, Dept. of History.
- Janáček, K. 2000. *Privatisation in the Czech Republic. Results, Problems and Open Issues. Proceedings "A 10-year Review of Transitional Economies."* Vienna: WIIW.
- Kalecki, M. 1954. *Entrepreneurship, Capital and Investment. Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kaser, M. – Radice, E. 1985. *The Economic History of Eastern Europe, 1919-1975*. Oxford: Clarendon Press.
- Kornai, J. 2005. „The Great Transformation of Central Eastern Europe. Success and Disappointment.“ *Economics of Transition* 14: 207-244.
- Laki, M. – Szalai, J. 2006. „The Puzzle of Success. Hungarian Grand Entrepreneurs at the Turn of the Millennium.“ *Occasional Papers* (Princeton, East European Studies) 75.
- Leibenstein, H. 1995. *The Supply of Entrepreneurship*. New York: Oxford University Press.
- Maddison, A. 1989. *The World in the 20th Century*. Paris: OECD.
- Machonin, P. - Tuček, M. – Hartoš, P. – Nekola, M. 2006. „České ekonomické a politické elity po 15 letech postsocialistické transformace.“ Pp. 39-70 in M. Tuček (ed.): *České elity po patnácti letech transformace*. Praha: Sociologický ústav AV ČR.
- Matějů, P. 1993. *Determinants of Economic Success in the First Stage of the Post-communist Transformation. The Czech Republic 1989-92*. Prague: Institute of Sociology.
- Matějů, P. 1997. „Elite Research in the Czech Republic.“ Pp. 61-76 in H. Best – U. Becker (eds.): *Elites in Transition. Elite Research in Central and Eastern Europe*. Opladen: Leske und Budrich.
- Matějů, P. – Lim, N. 1995. „Who Has Gotten Ahead after the Fall of Communism? The Case of the Czech Republic.“ *Czech Sociological Review* 3, 2: 117-136.
- Mlčoch, L. 1990. *Behaviour of the Czechoslovak Enterprise Sector*. Research Paper No. 384. Prague: Academy of Science.
- Quandt, R.E. – Tříška, D. (ed.). 1990. *Optimal Decisions in Markets and Planned Economics*. San Francisco: Westview Press.
- Solimano, A. 1993. *The Economies of Central and Eastern Europe: A Historical and International Perspective*. Washington: World Bank.

- Vítečková, J. 1993. „Soukromé podnikání na startu.“ *Profit / Ekonomika* 36.
- Winiecki, J. 2000. „Crucial Relationship between the Privatized Sector and the Generic Private Sector in Post-Communist Privatization.“ *Communist and Post-Communist Studies* 33: 505-515.
- Winiecki, J. – Benáček, V. – Laki, M. 2004. *The Private Sector after Communism. New Entrepreneurial Firms in Transition Economies*. New York: Routledge.
- Zamrazilová, E. 2007. „Přímé zahraniční investice v české ekonomice: rizika duality a role trhu práce.“ *Politická ekonomie* 55, 5: 579-602.