

Strategické volby pro českou společnost: teoretická východiska

Martin Potůček, Jiří Musil, Miroslava Mašková (editoři)

Praha, Nakl. SLON, 2008 (říjen)

Kapitola B1.3: Trh a podnikový sektor

Vladimír Benáček

B1.3.1 Východiska k pojetí trhů soukromých statků

Trhy jsou mechanismy předávání informací mezi miliony spotřebitelů, výrobců a distributorů, na nichž se směřují miliony výrobků a služeb, z nichž každý lze vyprodukovat desítkami alternativních technologických procesů, přičemž zájmem všech je dosáhnout svého cíle při minimálním vynaložení nákladů. V průběhu sladování takto široce rozvětvených zájmů, kde prakticky všechno souvisí se vším, dochází k astronomickému počtu společenských interakcí v rámci globalizovaného světa, z nichž mnohé jsou hluboce konfliktní. Přesto nakonec se v dosti rychlém sledu setkávají vyrovnané poptávky s nabídkami a celý systém se dále vyvíjí bez centrálního dirigenta jeho dalších (náročnějších) transakcí. Systém propojených světových a lokálních trhů doznal za posledních 250 průmyslového, respektive za posledních 25 let elektronického věku, tak intenzivních změn, že můžeme tvrdit, že šíře a hloubka jeho „technických“ inovací ho řadí mezi technologicky nejsložitější mechanismy lidské kultury vůbec. Růst světové ekonomiky za období 1995–2006 se stále zrychlujícím tempem až ke hranici 4 % patří v tomto směru mezi nejúspěšnější období lidské historie.

Panuje však nad takovým nečekaně úspěšným fungováním trhů všeobecná spokojenost? Určitě ne. Trhy stále nejsou schopny uspokojit všechny požadavky na komodity, které svět očekává. Nejdůležitější „komoditou“ se zdá být lidské štěstí, s jehož dodávkami však svět konzumerismu nějak pokulhává. Zejména v Evropě sílí názory, že ekonomie neznámá jen peníze. Psycho-ekonomové typu D. Kahnemana například tvrdí, že zatímco u bohatších lidí naměřili vyšší hodnotu štěstí než u chudých,¹ společnost jako celek s rozvojem bohatství ani zdaleka tak výrazný pokrok v oblasti „felicity“ neprodělala. Vůdce britských konzervativců D. Cameron proto přichází s návrhem, že ukazatel HDP na hlavu by měl být doplněn o ukazatel „všeobecného blahobytu“ (general well-being – GWB) a že vláda by měla hlídat jeho růst. Ve Francii se hlavním tématem politiky stává změna životního stylu a protest proti „précarité“ – to je proti frustraci pozdně-konzumní společnosti z (relativního) nedostatku peněz, výpadku sociálních jistot a nutnosti neustálého přizpůsobování se diktátu zaměstnání a pracovního trhu. Je to výraz rozporu mezi zvyšováním efektivností tržního sektoru, které lze dosáhnout pouze za cenu ústupků od stávající kvality života. Znamená to proto jistý šok, který vyspělé kapitalistické země dostaly po pádu komunismu a s nastupující globalizací. Ztratily tak jisté pohodlí, které jim zajišťoval stát blahobytu v izolaci od konkurence na komunistickém Východě a na dřímajícím nerozvinutém Jihu. Také v Německu existuje v části politické sféry názor, že zlepšení sociálních aspektů „kvality života“ mohou znamenat dočasné zpomalení růstu HDP, a nový skandinávský socialismus je považován za vzor konkurenční schopnosti zemí post-industriálního kapitalismu.

¹ Jedním z poznatků psycho-ekonomie (Layard, 2005) je, že větší pocit štěstí u bohatých lidí plyne z jejich větší spokojenosti s prací a zážitků z vlastní tvůrčí aktivity (včetně po-pracovní) spíše než z pasivního konzumu. Lidská rovnost, respektive odstranění potenciálu pro ponižování lidí z důvodu nerovnosti i za cenu přerozdělování, v mnohém souvisí se štěstím a souhrnnou společenskou výkonností.

Nicméně Evropa je už delší dobu považována za region, který ve světě ztrácí, a její geopolitická pozice se jednou bude muset přehodnotit směrem dolů. Otázkou je, jak jsou tyto tendence propojené s postavením trhů. Hlavní doménou tržního rozhodování je komerční sektor představovaný podniky, jejichž účelovou funkcí je dosahování zisku. Je tedy chyba ve vedení evropských podniků? Trhy jsou však mnohem širší institucí než sítě podniků. Tržní principy v moderním pojetí, představované aukcemi a náklady ušlé příležitosti, zasahují i do rozhodování neziskových subjektů, mezi jejichž problémy může patřit řešení transakcí neziskových organizací, efektivita práva, soukromých mezilidských vztahů, soutěžení politických stran o přízeň voličů, efektivita vládních intervencí nebo alokace veřejných zakázek. Jak z obrázku B1.1 vyplývá, vazby veřejného, občanského a neformálního sektoru na ziskový sektor jsou nedílnou součástí jeho fungování a problémy s ekonomikou a efektivností trhů mohou vznikat právě tam.

Trhy lze využívat všude tam, kde je nutno řídit alokace omezených zdrojů peněz, času, přírody nebo moci mezi jejich alternativami užití. Důležitou podmínkou pro využívání trhů ziskovým sektorem je atribut tzv. soukromých statků.² Budeme tak v této části abstrahovat od existence tzv. veřejných statků. Dalšími stěžejními podmínkami efektivního fungování trhů jsou existence perfektních informací u všech ekonomických subjektů, perfektní konkurence mezi jeho účastníky, možnost snadného kapitálového vstupu do odvětví a přítomnost nízkých transakčních nákladů ve vstupu na trhy.

Tyto podmínky samozřejmě mohou být porušeny, a pak se celý tržní systém dostává do situace suboptimality, tzv. second best (Lipsey, Lancaster, 1956). Předpokládejme zatím, že na trhu se budou vyskytovat výlučně jen soukromé statky. Ne že by takový neúplný tržní systém nemohl být dostatečně efektivní – jeho hlavním nedostatkem je situace neurčitosti, v níž se rozhodovatelé těžko orientují, přičemž nemusí být vůbec jasné, zda lokální zlepšení výkonnosti lze docílit částečným (nicméně stále neúplným) zlepšením tržního mechanismu, nebo zda mu spíše napomůže zvýšení intervencí ze strany regulátorů trhu. Do popředí se dostává otázka, zda trhy i přes své částečné nedostatky a suboptimalitu jsou stále ještě oním „druhým nejlepším“, nebo zda už trhy při poskytování určitých komodit selhávají natolik, že je lepší je nahradit netržním (například státním a neziskovým) systémem jejich výroby.

To je velice povrchní a zavádějící řešení, k němuž se uchýlily komunistické vlády s volbou centrálního plánování. Je paradoxní, že toto uspořádání vůbec nevyplývalo z Marxova učení a bylo v podstatě sociální alchymíí praktikovanou s pomocí metody pokusu a omylu (Macek, 2006, s. 134). Konečné řešení velké diskuse 20. let pak vyplynulo ze záliby některých revolucionářů ve válečné ekonomice. Přímé rozhodování, které se nepokusí aspoň dodatečně podrobit rozhodování aukčnímu vyjednávání o plánu, jak o tom uvažovali například Lerner a Lange ve 30. letech, je odsouzeno z dlouhodobého hlediska ke hluboké neefektivnosti a mocenskému oportunistu. Politické (mimotržní) řešení alokace zdrojů nemůže být efektivnější než řešení, kde je alokace podrobena licitaci mezi všemi zúčastněnými subjekty. Převedení rozhodování na stát jako manažera znamená také konflikt se soukromým vlastnictvím. To se musí převést na stát nebo na nějakou fiktivní akciovou společnost kolektivních vlastníků, která má také problém s korporátním řízením (corporate governance) a řešení podstaty rozhodování jen odkládá. Vše se tudíž musí jednou vrátit buď zpět ke statusu

² Soukromý statek je definován tím, že jeho užitek (spotřeba) je vždy spojen s vynaložením výrobních nákladů a současně že jeho spotřebu lze výrobcem (prodejcem) vyloučit, pokud spotřebitel (odběratel) není schopen mu náklady uhradit. Optimální nastavení trhů soukromých statků dále vyžaduje existenci vlastnických práv a snižujících se výnosů z rozsahu, což motivuje konkurenci a vede k maximalizaci využití všech dostupných zdrojů.

soukromé výroby (Kornai, 2005), nebo alespoň do polostátního vlastnictví podrobeného přímé intervenci státu s podporou dalších nepřímých regulací.³

Situace exponenciálně rostoucí množiny alternativních uspořádání výroby a společnosti se dramatičuje tím, že mnohé ekonomické subjekty zneužívají stav permanentní neurčitosti a asymetrie informací k tomu, aby rozsah tržního selhání buď prohloubily, nebo alespoň vzbudily dojem, že funkce trhu už nejsou vůči danému podniku nadřazené (tzv. exogenní), čímž by se jeho management mohl stát na trhu nezávislý. Ve vzniklém informačním chaosu se chopí samy iniciativy a nahradí „neviditelnou ruku trhu“ svou vlastní rukou dobyvatele renty. Tím samozřejmě dále snižují efektivitu systému, což slouží současně jako důkaz toho, že trhy je možné vychýlit z jejich optimální cesty, což je nutné kompenzovat regulačními zásahy vlády v hierarchických strukturách moci.

Předpokládejme zatím, že tržní systém zcela neselehává, ale efektivnost významné části jeho podniků vykazuje četné znaky mrhání zdrojů. Mluví se o tzv. nákladech mrtvé váhy (deadweight losses). Pak je vhodné mechanismy jeho rozhodovacích procesů posilovat pomocí obchodní a konkurenční politiky. Prvním krokem je proto otevření jeho oboru konkurenci. Může to být plná liberalizace importu, případně podpora malých a středních podniků, které budou představovat potenciální nástupce. Optimální je ale otevření se vůči mezinárodní konkurenci. To, že to může být stále problém, představuje neúspěšné otevírání jednotného trhu EU v oblasti služeb, pracovní mobility a zemědělství.

V případě rozhodování subjektů komerčního sektoru (například managementu podniku) by mělo platit tvrdé rozpočtové omezení (vymáhané právem), podle něhož by měl být podnik schopen krýt své veškeré výdaje na práci, kapitál a materiálové vstupy ze svých tržeb. Hrubý zisk je pak považován za výnos kapitálu nad rámec svých odpisů a zaplacených úroků. Uvedená opatření ke zvýšení konkurence představují normu anonymního a obecně stanoveného prahu efektivnosti, který podnik bez dostatečné disciplíny a ochoty k restrukturalizaci sám postupně odsoudí ke konkursu a hledání schopnějšího vlastníka.

V ideálních podmínkách podniky nezatežují ani stát, ani občany, protože veškeré podmínky pro jejich fungování zabezpečují dobrovolně uzavřené kontrakty, jejichž plnění je bezproblémové. Konkurence vede k tomu, že zisky z kapitálu se rovnají úrokové sazbě navýšené o rizikovou prémii. Rozdělování HDP mezi pracovníky a kapitalisty je pak exogenně dané – tj. jedná se o objektivně danou míru, jejíž porušení by vedlo k neefektivnostem. Pozitivní externalitou podniků je zaměstnanost, čímž jsou lidé na státu nezávislí a mají motiv na zvyšování svého lidského kapitálu, protože ten zvyšuje jak jejich produktivitu, tak jejich mzdy. Společnost má zájem i na dosahování vysokého průměrného zisku, přestože to je vždy na úkor mezd, protože část zisku se odčerpává pomocí daní k zabezpečení veřejných statků a zbylé úspory lze využít k novým investicím a dalšímu růstu.

Pokud chápeme podnik jen jako součást tržního systému, pak strategie jeho udržitelného rozvoje je výlučně v kompetenci managementu, který by měl být schopen analyzovat tržní informace, vybírat vhodnou skladbu výroby podle cen vstupů a výstupů a podle toho ještě řídit alokaci svého kapitálu do vhodných investic. Za kvalitu lidských vstupů pak ideálně odpovídají sami pracovníci, kteří by se pak měli chovat jako podnikatelé se svým vlastním lidským kapitálem a využívat svůj čas a prostředky do jeho budování a efektivního uplatnění. Komerční sektor je pak autonomní a jeho ekonomická svoboda je neomezená.

³ Zde se ocitáme například v rozhodování, jak řešit problém české privatizace na konci roku 1990, nebo jak se dostat z téměř totálního kolapsu českého bankovníctví na konci roku 1997, případně jak ulevit státní pokladně při prodeji části akcií Českého Telecomu, ČEZu a podobně.

Závěrem této části je zjištění, že přimět soukromé podniky ziskového sektoru k efektivnímu fungování a nezneužívání tržních nedokonalostí není ve většině případů výroby a odbytu soukromých statků až tak náročné a mnohé spolehlivě zabezpečuje společná konkurenční, obchodní a průmyslová politika Evropské komise. Budovat k tomu rozsáhlé národní instituce specifické státní regulace je mrháním společenskými prostředky.

B1.3.2 Trhy soukromých statků v podmínkách imperfektní konkurence a tržní síly

Předchozí ideální tržní chování však může být v rozporu s realitou. Perfektní konkurence, perfektní informační toky a perfektní kontrakty neexistují a také schopnost rozhodování managementu a zaměstnanců je omezená. Mluví se proto o omezené racionalitě (bounded rationality) a také o existenci veřejných statků (budeme se jim široce věnovat později), jejichž výsledkem je tzv. selhání trhů. Tyto situace způsobují, že podniky a rozhodování určené zkreslenými tržními informacemi a omezenými možnostmi trhů často vedou k neefektivnostem – zboží je předražené, nekvalitní a v zúženém výběru, nebo dokonce takové podniky ani nejsou schopny zabezpečit svůj udržitelný rozvoj bez vnější pomoci a přecházejí na jinou výrobu.

Lze prokázat, že s globalizací kapitalismu se výroba stále více přesouvá do oblasti oligopolistické konkurence a národních monopolů, které za své postavení vděčí technologické revoluci zvyšujících se výnosů z rozsahu. Vytvářejí se skupiny zhruba 2000 multinacionálních korporací, jejichž tržby v roce 2005 převyšovaly 20 bilionů dolarů, přičemž HDP celého světa byl 43 bilionů dolarů. Proti nim stojí statisíce středních podniků a miliony malých podniků, které se podílejí na méně než polovině HDP světa. V české ekonomice je tento trend ještě výraznější: o téměř polovině HDP, třech čtvrtinách exportů a zhruba 70 % investic se rozhoduje ve firmách se zahraničními vlastníky, přičemž většina z toho připadá na multinacionální korporace. Na celém světě se výrazně zvyšuje podíl nemateriálních služeb na HDP (například bankovníctví, zdraví, vzdělání, bezpečí, cestování atd.), z nichž mnohé vykazují aspekty veřejných statků.

Je všeobecnou tendencí moderního marketingu odstranit homogenitu výrobků zdůrazňováním jejich jedinečnosti a převedením do kategorie tzv. vertikálně diferencovaných výrobků. Tím trhy s takovými statky nabírají charakter monopolu, kde otázka kvality a značky výrazně snižuje možnosti jejich snadné zaměnitelnosti dodávkou od jiného (a levnějšího) dodavatele. Na ceně výrobků ustupují do pozadí náklady na samotný „hardware“ a jejich hodnotu vytváří dominantně prvky reklamy, servisu, doprovodných služeb, věrnosti zákazníkovi a vůbec faktory virtuálních vlastností jeho užívání, které se dotýkají prestiže a image.

Za takových okolností vzrůstá nebezpečí zvyšujících se transakčních nákladů spotřebitelského výběru (například jak zjistit, v čemž se nabídky zdánlivě obdobných výrobků liší), informačních asymetrií a tím i tržního selhání, které se projevuje ve ztrátě suverenity spotřebitele. Řešením takové situace je intervenční politika zaměřená na posilování trhů, tržních informací a na snižování jejich transakčních nákladů.⁴ Jen v případě, že snížení transakčních nákladů je těžko proveditelné (například náklady regulace to více než kompenzují), pak je oprávněné přistoupit k přímému poskytování takových statků buď

⁴ Zajímavým je například zavedení mýtného v Londýně, nebo u nás na dálnicích, kde informační technologie umožnily revolučním způsobem převést negativní veřejné statky na plně tržní systém.

veřejnou administrativou, nebo ho převést do formy kontraktů se soukromým neziskovým sektorem.

Ať je uvedené řešení jakékoli, zvyšování podílu regulovaných nebo spolufinancovaných statků na HDP (respektive zvyšování významu alternativních ukazatelů společenského blahobytu při rozhodování – například ukazatelů lidského rozvoje) stále neznamená, že role trhů ve společnosti musí zákonitě upadat, nebo dokonce že je nutné tržní rozhodování nahrazovat přímým rozhodováním z centra veřejné administrativy. Pád centrálního plánování a vývoj světové ekonomiky za posledních 30 let jasně naznačily, že rozhodování z pozice státních hierarchií nevede ke konkurenční schopnosti ekonomik, jakož i k trvale udržitelnému rozvoji společnosti. Závislost společnosti na tržním rozhodování, jehož atributem je konkurenční volba mezi alternativami, se vstupem do globalizovaného světa v mnohém prohloubila, i když otázky regulace (často jako kompenzace předchozího) v mnohém nabraly na významu.

Přitom také je nutné si uvědomit, že některé tradiční formy lokálních intervencí na úrovni regionů a národních států se staly pod přetlakem globalizace neúčinnými. Politiku regulace a pravidel jejich uplatňování tak bylo nutno převést na jednotně vedenou nadnárodní úroveň. Například z hlediska Česka, jako člena EU, tomu tak je v otázkách obchodní, konkurenční, dopravní a zemědělské politiky. Stále více je zřejmé, že pole nadnárodní regulace se bude muset dále rozšiřovat. Zvyšující se tlaky globalizace napovídají, že otázky bezpečnosti a energetické politiky už nelze účinně řešit na národní úrovni, což se netýká jen malého Česka, ale i tak velkých zemí jakými jsou Německo nebo USA. To ale vůbec neznamená, že vazby lokálního rozhodování o poskytování produktů takto regulovaných sektorů na tržní systém by se měly systematicky oslabovat. Regulace na národní a nadnárodní úrovni musí nechat rozhodování otevřené vůči konkurenci a současně bránit trhy před zakonzervováním jejich nedokonalostí.

Až s otevřením se globalizovanému uspořádání světa po roce 1989 (což souvisí bytostně s pádem komunistických totalitních režimů v Evropě a Asii) dochází k výraznému rozštěpení ekonomik na sektory tzv. mezinárodně obchodovatelných statků a sektory statků, které jsou poskytovány lokálně na úrovni trhů izolovaných v rámci státu, regionu, municipality nebo dokonce jen občanské komunity – tj. bez tlaku parametrů širší (například mezinárodní) konkurence. Zatímco cena prvních statků konverguje k světově jednotné ceně a parametry efektivnosti (tj. nákladovosti) jejich výroby jsou určovány celosvětově, ceny neobchodovatelných statků jsou určovány lokálně a odrážejí často jen rozdíly v lokální kupní síle spotřebitelů. Efektivnost jejich výroby je tak podrobována mnohem měkčím kritériím. Z tohoto důvodu jsou v neobchodovatelném sektoru mnohem větší možnosti k dolování renty a k pokusům využít lokálních center politické moci k zisku lokálních monopolů.

Alokaci výroby všech obchodovatelných statků, jakož i poskytování soukromých mezinárodně neobchodovatelných statků distribuovaných na nedokonalých trzích a také mnoha veřejných statků (například v sektorech energií, dopravní a informační infrastruktury, vzdělání, zdravotní péče atd.) není nutné provádět přímo státními institucemi nebo pod přímou ingerencí státního regulátora (například ministerstva zdravotnictví). Tyto sektory (například na rozdíl od sektorů armády nebo státní správy) tudíž nemusí mít formu státních (veřejných) organizací, mohou fungovat i jako instituce soukromého (občanského či komerčního) sektoru. Problémem zůstává rozsah regulace takových sektorů, což je věc otevřené politické diskuse. Aspekt veřejného statku lze při tom ošetřit nástroji nepřímé

regulace: například pomocí zvyšování tlaku konkurence na lokální úrovni,⁵ strategických norem výkonů, regulace cen, aukcí veřejných zakázek, nutnosti spolufinancování při využívání grantů a dotací, zainteresovanosti managementu na růstu (jakož i poklesu!) cen akcií atd.

B1.3.3 Širší sociální kontexty sektoru podniků a trhů

Jak o tom pojednáme dále, trhy a ziskový sektor podniků v mnohém přesahují svůj rámec striktně autonomně vyčleněné části sociální organizace. Podniky a jejich základní instrument rozhodování, kterým jsou tržní informace, mají totiž vazby funkční závislosti do celého společenského uspořádání, jak jsme to znázornili na obrázku B1.1. Navíc jsou zde vazby do podobných národních celků v rámci světové ekonomiky. Soustředme se proto nejdříve na vazbu podniků ke státu a jeho veřejnému sektoru. To je pro fungování ekonomik v podmínkách oligopolizace a globalizace naprosto podstatné.

V myslích lidí je představa o ekonomice nejčastěji spojována s postavením podniků a s tím, jak tyto jsou schopné se udržet na trzích a zaplatit své zaměstnance. Klíčovým pojmem pro posouzení jejich úspěchů je pak konkurenční schopnost, to je schopnost udržet se na trzích, či případně dále rozšiřovat svůj tržní podíl a zaměstnanost. Je zřejmé, že za takovým úspěchem se skrývá velké množství vztahů, které přesahují rámec služební kooperace uvnitř daného podniku: musí se zvenčit vybrat schopný management a profesionálně způsobilí zaměstnanci. Významné jsou také vztahy s dodavateli, odběrateli, bankami a konečnými zákazníky. Tím se už dostáváme mimo samotné trhy zboží, práce a financí. Vynechat zde vazby na odborovou organizaci, rodiny zaměstnanců, životní prostředí, obec a region působení podniku je proto nepřijatelným zúžením jeho problémů vývoje. V konečném výčtu nelze opomenout vztah k řízení státu, jeho formálním i neformálním institucím regulace, k nadnárodním společenstvím a světovým trendům. Znamená to, že při posuzování ekonomického rozvoje v zemi nemůžeme opustit **pole sociálních domén**, které jsme si v úvodu vymezili (viz obrázek B1.1), a přesunout se v analýze výlučně do horního levého pole vyznačujícího podniky a trhy.

Odvolávat se při posuzování ekonomiky jen na čistě tržní systém rozhodování a řízení jako na věc samu o sobě je z hlediska empiricky zaměřeného výzkumu, o což usiluje tato kniha, metodologicky nepřijatelným zúžením. Čisté systémy existují jen v abstraktních modelech, které slouží jako norma pro vyhodnocování reality. Už od doby analýz J. Robinsonové (1933) a E. Chamberlaina je teoretická ekonomie pod tlakem analýzy tržních aberací, informačních distorzí, neúplnosti kontraktů, vnějších intervencí a vůbec dalších modifikací svého ideálního fungování v podmínkách neomezené racionality, jak to výstižně shrnul Grossman (1992). Výsledkem je, že se uvažuje o trhu ve vazbě na ostatní segmenty sociálně-politického uspořádání společnosti, v němž vystupují přinejmenším regulační a institucionální funkce státu (například ministerstva, municipality a zákony) a společné zájmy občanů jako spotřebitelů a zaměstnanců. Tento růst závislosti ekonomie (a ekonomiky) na stavu svého širokého okolí, to jest na interakcích mimo rámec ziskového sektoru, je poměrně novým jevem, který také souvisí s globalizací.⁶ Od konce 80. let lze sledovat výrazný příklon ekonomie k institucionálním aspektům rozvoje a k prolínání funkcí trhu ve vztahu

⁵ Existuje však významná výjimka, kterou jsou obory se zvyšujícími se výnosy z rozsahu. U nich je potom výhodné ponechat jim přirozenou cestu k dosažení stavu lokálního monopolu.

⁶ Institucionální ekonomie se zaměřuje na člověkem vytvořené systémy (oproti spontánně vzniklým tržním systémům) a organizace, které hluboce zasahují do chování ekonomických subjektů. Nová institucionální ekonomie (např. v pojetí O. Williamsona, 2000) klade navíc důraz na „pravidla hry“ a odstraňování transakčních

k institucím státu a občanského sektoru. Předěl mezi ziskovým a neziskovým sektorem na obrázku B1.1 se tak stává spíše difúzním přechodem než jasnou hranicí.

Nutnost použití interdisciplinárního metodologického přístupu nelze o to víc obcházet v empirických analýzách konkrétních společenských systémů, a to včetně jejich zúžení na analýzu trhů a podnikové sféry. Podnikový ziskový sektor a na něj úzce navázaný tržní systém informačních toků je i v případě jednotlivých podniků organicky propojen tisíci vazbami se sektorem státu, neformálním sektorem občanů a formálněji organizovaným sektorem občanské společnosti. Výsledkem je poměrování „silových vektorů“ jejich různorodých zájmů, což se odráží v řešeních, která jsou z hlediska čisté ekonomie paradoxní a suboptimální.⁷ Předpoklad, že zákony čisté tržní ekonomie musí absolutně dominovat společenskému vývoji, je iluzí, protože se jedná v podstatě o normativně vytyčený cíl, který není garantován nadpřirozenou mocí. Reálné je ale přijmout hypotézu, že tržní prostředí v sobě obsahuje konvergenci k optimálnímu řešení. To je nicméně asymetrický vztah k jiné iluzi, která vyplývá z negace tržního řešení – to je z víry vnucovat společnosti oportunistická řešení centrálního plánování. U nich, s výjimkou úzkého segmentu aktivit s enormními transakčními náklady tržního vyjednávání,⁸ nelze garantovat ani onu hrubou konvergenci k optimálnímu uspokojování lidské poptávky. Závislost společenského výběru v oblasti ekonomiky na tržním řešení je tudíž objektivně daná.

Mezi klíčové otázky moderní ekonomie patří interakce mezi podniky a jejich vnějším prostředím, tj. prostředím sektoru občanů a sektoru státu. U toho prvního jsou dominantními oblastmi rozbor vývoje spotřebitelské poptávky, ovlivňování poptávky podniky, nabídka práce, vývoj podnikání ve velkých a malých podnicích a otázky altruismu podniků. U vztahu mezi podniky a státem se jedná především o interakci mezi tržním systémem a systémem intervencí (regulací) veřejného sektoru. Opačným vztahem by mohly být otázky vlivu podniků (zejména korporací) na chování státu, což by v krajním případě mohlo vést k tzv. zajmutí státu (state capture). Danými problémy se mj. zabývají institucionální ekonomie (Mlčoch, 1997), makroekonomie ekonomické politiky, teorie práva a ekonomie, ekonomie veřejných financí a teorie organizace odvětví (industrial organisation), práce, veřejné volby a integrace. Jedná se vesměs o nejdynamičtější se vyvíjející obory ekonomie.

Stěžejním tématem této kapitoly o trhu proto zůstane další otevírání diskuse vztahů mezi podniky a státem. Tím se často dostaneme z původně ekonomických pozic až na půdu samotného fungování státu. Téma však zůstane omezeno ekonomickou metodologií ke zkoumání závislosti trhů na státní intervenci. Klíčovým pojmem pro vysvětlení těchto vztahů je koncept veřejných statků.

nákladů trhů, které se týkají práva, etiky nebo stimulů produktivního chování. Mohou efektivitu trhů umocnit, mohou ji modifikovat (například přidáním paralelně působící jiné účelové funkce než maximalizace zisku), ale také výrazně paralyzovat (například korupcí nebo dominací mocenských cílů nad ekonomickými), ne-li dokonce zničit (například rozpadem státní ochrany pod vládou rozdrobené kleptokracie).

⁷ Charakteristikou reálných systémů – na rozdíl od ekonomických modelů optimálních alokací omezených zdrojů – je právě takto měřená suboptimalita a její neefektivnosti. Ty mohou být často výsledkem svobodné volby, protože lidská společenství nehledají svou rovnováhu jen na množině ekonomických proměnných, ale v širším kontextu, jak obrázek B1.1 napovídá. Jsou zde navíc transakční náklady „prvního optima“ a nepřekonatelné nejistoty (např. chybějící informace), čímž společenská rozhodnutí podléhají náhodám a mohou být jen dočasná. Tím ekonomické systémy směřují k tzv. omezené racionalitě (bounded rationality) satisfakční rovnováhy, kde „optimum“ je už není určováno rovnovážným bodem, ale jen jistou mlhavou hranicí přípustnosti (viz Simon, 1957; Pelikán, 2006).

⁸ Klasickým příkladem je vedení války, kde časové omezení a vysoké informační deficity, plus neexistence standardních podniků a pracovních kontraktů v dané „výrobní specializaci“ vylučují „spotřebitelskou“ volbu a efektivní tržní licitaci minimalizující náklady.

B1.3.4 Vnitřní problémy a potenciály zefektivnění trhů

Politika vlády, která neusiluje o přímé intervence do ekonomiky, ale pomocí jasně stanovených pravidel chování a nepřímých stimulačních mechanismů se snaží přimět ekonomické subjekty k tomu, aby se chovaly co nejvíce v souladu se zásadami ideálního tržního řízení, je prvořadou a nenahraditelnou normou dlouhodobého rovnovážného rozvoje. Z tohoto pohledu jsou uvedené mikroekonomické aspekty chování nadřazené makroekonomickým podmínkám rozvoje. V podstatě se jedná o dodržování tržní disciplíny a udržování transakčních nákladů tržního prostředí na nízké úrovni. To jsou funkce, kde moderní stát má unikátní a výjimečně silné postavení.

V minulosti (v podstatě do konce 20. let 20. století) tato pozice patřila etice podnikání a občanským sdružením, jejichž schopnost být dostatečně vlivným partnerem (protihráčem) kapitálově silným firmám se rychle zmenšovala a do hry musel vstoupit stát. Jeho síly však lze využít jak k posílení produktivní motivace podniků, tak ji lze zneužít a zapojit stát do redistributivních koalic na přerozdělování příjmů soukromého sektoru. V tom druhém případě dochází k nesmírně nebezpečné kombinaci dvojího selhání, tržního selhání umocněného selháním státu. Pokud analyzujeme důvody, proč růst některých ekonomik je nízký, tak téměř neomylně právě tato selhání jsou jejich společným jmenovatelem.⁹ Problémy českého růstu v období 1996–99 také nesporně narazily na tento problém.

O jakých mikroekonomických nástrojích regulace tržního chování mluvíme? V první řadě je to vynucování zásad tvrdého rozpočtového omezení v podnikání, což znamená vymahatelnost kontraktů, jednoduchá a jednoznačná účetní a fiskální pravidla a vynutitelnost konkurzu nebo vyrovnání v případě vážných účetních ztrát. Dále jde o transparentnost právního systému a tržních informací, ochranu konkurence, možnosti vstupu do odvětví bez vysokých transakčních nákladů a otevřené konkurenční prostředí. Také systémy regulace by neměly trestat inovativně, investičně a exportně orientované podniky.

Samozřejmě role státu jako garanta tržních pravidel a tím i tržního chování subjektů nestojí mimo historický čas. Vývoj každé společnosti je dán i její historií (path dependency; historical embeddedness), která vůbec nemusela být nasměrována k budování efektivních trhů a jejíž účelové funkce ani nemusely být orientovány na produktivní činnosti. Není těžké si ověřit, že česká ekonomická historie je v tomto ohledu značně rozporuplná.

Globalizace trhů komodit a kapitálu dopadá na domácí komerční sféru z několika stran. Jednak je výsledkem celosvětové oligopolizace trhů, kde podniky ztrácejí svou nezávislost. Často to je dokonce v jejich životním zájmu, aby se staly článkem v mezinárodním (nadmárodním) řetězci. V horším případě jsou zlikvidovány konkurencí a bankrotují. To jsou negativní externality, které jsou také veřejnými statky, nicméně stát je vůči nim v mnoha případech bezbranný, podobně jako je tomu u externalit špatného počasí. Navrhované uzavření se vůči světu domácí ekonomiku poškodí ještě více. Rovněž i dotace podniků ohrožených vnější konkurencí představují politiku, která je z dlouhodobého hlediska kontra-aktivní. Globálním negativním jevům lze úspěšněji čelit z nadnárodních pozic, například na úrovni konkurenční a obchodní politiky Evropské komise, doplněných případně o mezinárodně koordinovanou výpomoc z kohezních fondů. Posilování úrovně vzdělávání a realokace zdrojů do oblastí jejich intenzivního využívání je jednou z neúčinnějších forem obrany konkurenční schopnosti před mezinárodními ekonomickými tlaky.

⁹ Jako literaturu lze doporučit všechny práce M. Olsona, v první řadě však Olson (1982), dále Selowsky, Mitra a kol. (2002), Porter (1990) a Landes (2004).

Globalizace však nabízí i významná pozitiva. Umožňuje jednak rozšíření domácího trhu o odbyt v zahraničí, což plně nahraňuje podnikům s komparativní výhodou, což dále výrazně zvyšuje poptávku po pracovnících. Dalším pozitivem je možnost podílet se při rozšíření poptávky na ziscích ze zvyšujících se výnosů z rozsahu. Větší rozsah trhů se pro mnohá odvětví stává otázkou bytí a nebytí, protože bez masové výroby jistého značného rozsahu je takový podnik odsouzen k zániku. Proto od počátku 90. let dochází ve světě k bezprecedentním fúzím a akvizicím. Mnohé bývalé státní firmy ve střední Evropě se i přes svou nízkou produktivitu staly hledanými partnery, protože měly za sebou zavedenou klientelu. Na druhé straně už jen to, že se staly součástí nadnárodního koncernu s vyšším good-willem, zvedlo jejich zisky, možnosti technologických investic a zlepšení managementu. V českém případě se to dále projevilo tím, že podniky úspěšné v exportu¹⁰ neustále zvyšovaly svou konkurenční schopnost, a to už od roku 1992. Následně pak získaly úspěšného strategického investora a jejich exportní expanze pokračovala hladce při ročních tempech růstu v rozmezí 15–25 % až do současné doby. České podniky všeobecně v oblasti mezinárodně obchodovatelných statků vykazují po překonání společenské krize z let 1997–2000 známky dobrého managementu a růstu, což se odráží zejména v dlouhodobě vysokých tempech růstu zpracovatelského průmyslu.

Jinak se však u nás vyvíjela situace v oborech, kde tlak tržní konkurence nebyl dostatečný, což se týká hlavně výroby mezinárodně neobchodovatelných statků. Rovnováhu lokálního poklidu u nich nikdo zvenčí neohrožoval, čímž naléhavost inovací a zvyšování produktivity byla vytěsněna hlídáním rent, jimž dominovaly mimotržní aktivity a využívání společenského kapitálu. Pro takový podnik pak místo vnitřního rozvoje bylo důležitější napojit se na stát a využít této vazby k morálnímu hazardu. Typickým pro to bylo zadlužování podniků a přesun odpovědnosti za závazky na stát, což u nás bylo charakteristické pro nereformované bankovníctví, zdravotnictví, železniční infrastrukturu nebo hospodaření veřejné administrativy.

Hypotézy o podmínkách určujících současný vývoj českého tržního a podnikového sektoru:

- Politika regulace trhu a pravidel jejího uplatňování se bude dále posunovat na nadnárodní úroveň, respektive charakter trhů a institucí, které upravují chování jeho subjektů, k nám bude přicházet ještě ve větší míře zvnějšku a možnosti jejich ovlivňování lokálními rozhodnutími se budou snižovat. Omezená národní suverenita všech národních států aktivně participujících v globalizovaném světě je objektivním faktem.
- Už jen z důvodu kulturní orientace České republiky je zřejmé, že naše ekonomika se světové globalizaci vyhnout nemůže. V našem případě bude relevantní především vztah k EU-27 a místo, jaké si zde vydobudeme aktivním prosazováním zájmů našich hospodářských subjektů při formulování společné politiky.
- Dvoukolejnost sektorů mezinárodně obchodovaných a mezinárodně neobchodovaných (tj. výlučně domácích) statků, která je určována zejména rozdíly v kvalitě konkurence, se bude nadále prohlubovat. Závislost podniků neobchodovaného sektoru na státu a veřejné administrativě se bude prohlubovat, což

¹⁰ V první řadě to byla výroba automobilů, na níž navázala prudkým rozvojem podobně na ekonomii rozsahu závislá výroba komponentů k automobilům. Výsledkem byl vznik první nadnárodní středoevropské aglomerace, která se středem v Česku zabírá komodity a služby pro automobilový průmysl na Slovensku a v částech Německa, Rakouska, Polska a Maďarska. Žádný výrobce aut v Evropě si nemůže dovolit nemít s touto částí světového trhu obchodní kontakty.

bude zvyšovat jak riziko neefektivnosti z tržních selhání, tak nároky na kvalitu veřejné správy a na transparentnost politiky.

- Zahraniční kapitál, který k nám přišel v 90. letech z důvodu relativně levné pracovní síly, od nás bude postupně odcházet a bude se muset nahrazovat novými investicemi. Proces internacionalizace české ekonomiky se už pohybuje blízko svého optima a nebude se dále zvyšovat.
- V české ekonomice proto stále zůstane dostatek prostoru pro rozvíjení domácích subjektů, což znamená, že zdaleka ne celá ekonomika bude pod vlastnickou kontrolou nadnárodních oligopolů. Nejde jen o možnosti participovat na jejich subdodávkách v rámci suverénního outsourcingu a offshoringu, ale také o rozvoj domácích podniků na konci dodavatelských řetězců vysoce diferencovaných výrobků, kde faktor inovací a specifických technologií je důležitější než faktor ceny práce nebo úspor z rozsahu.
- Z tohoto hlediska bude klíčovou dlouho odkládaná politika podpory nových podniků a malých a středních podniků, které byly dosud dušeny byrokracií, nedostatkem kvalitních pracovníků a vládními programy (respektive vládními zakázkami) na podporu velkých (a často neefektivních) podniků.

Literatura

- Abrahamson, P. 1995. Welfare Pluralism: Towards a New Consensus for a European Social Policy? *Current Politics and Economics of Europe*, 1995, 5(1), p. 29–42.
- Barro, R. J., Sala-i-Martin, X. 1995. *Economic Growth*. New York: McGraw-Hill.
- Bažantová, I., Kolář, P., Barbořík, M. 2006. *Právní prostředí podnikatele*. Praha: CEVRO.
- Coase, R. H. 1960. The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*, 1960, vol. 3, p. 4–18.
- Cox, E. 1994. *The Fuzzy Systems Handbook*. Boston: Academic Press.
- Dahrendorf, R. 1985. *Law and Order*. London: Stevens and Sons.
- Dasgupta, P. 2005. Ztracené bohatství národů. *Hospodářské noviny*, 24. 3. 2005, s. 9.
- Demsetz, H. 2005. *New Battle Lines*. Rejkjavík, příspěvek na konferenci Mont Pelerin Society.
- Etzioni, A. 1995. *Morální dimenze ekonomiky*. Praha: Victoria Publishing.
- Frydman, R. et al. 2000. The Limits of Discipline. *Economics of Transition*, 2000, Vol. 8, no. 3, p. 577–601.
- Fukuyama, F. 2004. *Budování státu podle Fukuyamy*. Praha: Alfa Publishing.
- OECD. 2000. *Government of the Future*. Paris: OECD.
- Furubotn, E., Pejovich, S. 1972. Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature. *Journal of Economic Literature*, 1972, Vol. 10, No. 4, p. 1137–62.
- Galbraith, J. K. 1958. *Affluent Society*. Harmondsworth: Penguin Books.
- Grossman, G. 1992. *Imperfect Competition and International Trade*. Cambridge: MIT Press.
- IMF. 1999. *Chronic Unemployment in the Euro Area: Causes and Cures*. *World Economic Outlook*. Washington: IMF, p. 88–121.
- Jaffé, W. 1983. *Essays on Walras*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Jessop, B. 1990. *State Theory. Putting the Capitalist State in Its Place*. Cambridge: Polity Press.
- Kornai, J. 2005. The Great Transformation of Central Eastern Europe: Success and Disappointment. *Economics of Transition*, 2005/14, p. 207–244. (Český překlad: *Politická ekonomie*, roč. 54, č. 4, s. 435–466.)
- Laffont, J.-J., Tirole, J. 1991. Auction Design and Favoritism. *International Journal of Industrial Organization*, 1991, 9(1), p. 9–42.
- Landes, D. S. 2004. *Bohatství a bída národů*. Praha: BB Art.
- Layard, R. 2005. *Happiness – Lessons from a New Science*. Harmondsworth: Penguin.
- Layard, R., Nickell, S., Jackman, R. 1991. *Unemployment – Macroeconomic Performance and the Labour Market*. Oxford: Oxford University Press.
- Leibenstein, H. 1995. *The Supply of Entrepreneurship*. New York: Oxford University Press.
- Lindblom, C. E. 1977. *Politics and Markets*. New York: Basic Books.
- Lipsey, R. G., Lancaster, K. 1956. The General Theory of Second Best. *Review of Economic Studies*, 1956, vol. 24, p. 365–390.
- Lolos, S. 2001. *The Macroeconomic Effect of EU Structural Transfers on Cohesion Countries*. Laxenburg: IIASA, Study No. IR-01-044.
- Macek, J. 2006. *How Do We Think? A Survey of the Ways of Reasoning*. Praha: Karolinum Press.
- Maskin, E., Xu, C. 2000. Soft Budget Constraint Theories. *The Economics of Transition*, 2000, vol. 9, no. 1, p. 1–28.
- Mises, L. 1920. *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth*. In Hayek, F. A. 1935. *Collectivist Economic Planning*. London: Routledge.
- Mlčoch, L. 1990. *Chování československé podnikové sféry*. Praha: Ekonomický ústav ČSAV, VP č. 384.
- Mlčoch, L. 1997. *Institucionální ekonomie*. Praha: Karolinum.
- Mueller, D. 1996. *Constitutional Democracy*. Oxford: Oxford University Press.
- Mueller, D. 2003. *Public Choice III*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Niskanen, W. A. 1973. *Bureaucracy: Servant or Master?* London, Institute of Economic Affairs.
- Nozick, R. 1991. *Decisions of Principle, Principles of Decision*. Princeton: Princeton University Press. Dostupné na: <http://www.tannerlectures.utah.edu/lectures/Nozick93.pdf>.
- Nozick, R. 1993. *The Nature of Rationality*. Princeton: Princeton University Press.
- OECD. 1994. *Jobs Study – Evidence and Explanation: Part I & II*. Paris: OECD.
- Olson, M. 1971. *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*. Boston: Harvard University Press.
- Olson, M. 1982. *The Rise and Decline of Nations*. New Haven: Yale University Press.
- Olson, M. 2000. *Power and Prosperity. Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships*. New York: Basic Books.
- Osborne, D., Gaebler, T. 1993. *Reinventing Government. How the Entrepreneurial Spirit is Transforming the Public Sector*. Reading: Addison-Wesley Publishing Co.
- Ouchi, W. G. 1980. Markets, Bureaucracies, and Clans. *Administrative Science Quarterly*, 1980, Vol. 25, p. 129–141.
- Pelikán, P. 2006. Markets versus Government when Rationality Is Unequally Bounded: Some Consequences of Cognitive Inequality for Theory and Policy. Stockholm: Ratio Institute, mimeo.
- Porter, M. 1990. *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.
- Quandagno, J. 1987. Theories of the Welfare State. *Annual Review of Sociology*, 1987, 13, p. 109–128.
- Rawls, J. 1971. *A Theory of Justice*. Cambridge: Harvard University Press.
- Rawls, J. 2001. *Justice and Fairness: A Restatement*. Cambridge: Harvard University Press.
- Robinson, J. 1933. *The Economics of Imperfect Competition*. London: Macmillan.
- Rose, R. 1976. On the priorities of government: a developmental analysis of public policies. *European Journal of Political Research*, 1976, No. 4, p. 247–289.
- Sapir, A. et al. 2004. *An Agenda for a Growing Europe: The Sapir Report*. Oxford: Oxford University Press.
- Selowsky, M., Mitra, P. et al. 2002. *Transition: The First Ten Years. Lessons and an Agenda for Policy*. Washington: The World Bank.
- Schumpeter, J. 1947. *Capitalism, Socialism and Democracy*. London: Allen & Unwin.
- Simon, H. A. 1957. *Models of Man*. New York: John Wiley and Sons.
- Williamson, O. E. 2000. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*, 2000, 38, p. 595–613.
- Williamson, O., Masten, S. 1999. *The Economics of Transaction Costs*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Wyplosz, C. 2003. *Fiscal Discipline in the Monetary Union: Rules or Institutions?* Oxford: Europaum.
- Wyplosz, C. 2004. The Challenges of Wider and Deeper Europe. In Liebscher, K. (ed.). *The Economic Potential of a Larger Europe*. Cheltenham: Edward Elgar, p. 8–26.