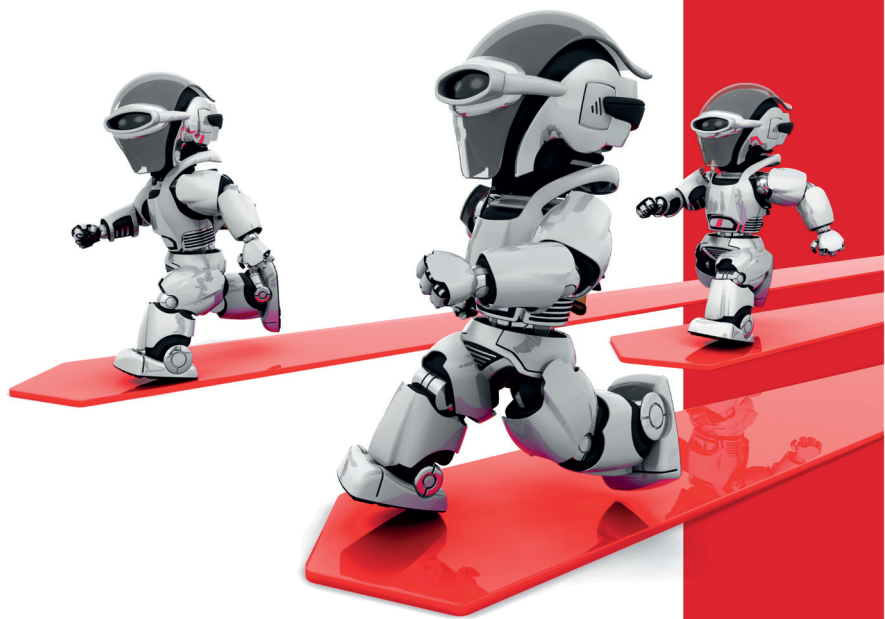




POHLEDY

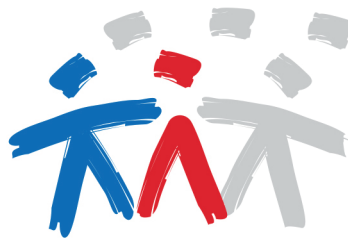
ČESKOMORAVSKÁ KONFEDERACE ODBOROVÝCH SVAZŮ

1 2017



Digitální ekonomika
nemá budoucnost
bez odborů
a sociálního rozměru

ČMKOS



STUDIE · ANALÝZY · PROGNÓZY

**Digitální ekonomika
nemá budoucnost
bez odborů
a sociálního rozměru**

**Analýza mezd
v nákladech českých firem**

květen 2017

© Ing. Martin Fassmann
Českomoravská konfederace odborových svazů
nám. Winstona Churchilla 2
130 00 Praha 3
e-mail: fassmann.martin@cmkos.cz

ISBN: 978-8086846-64-4

sondy, s. r. o.

Praha 2017

Obsah

Úvod	5
Digitální ekonomika nemá budoucnost bez odborů a sociálního rozměru <i>Jaroslav Šulc</i>	7
Trh práce na pozadí předpokládaného demografického vývoje a nástupu digitalizace společnosti <i>Josef Středula, Jaroslav Šulc</i>	45
Postoj ČMKOS k evropskému pilíři sociálních práv <i>Jaroslav Šulc</i>	57
Analýza mezd v nákladech českých firem <i>Jaroslav Ungerman</i>	73

Materiál byl realizován v rámci projektu ČMKOS 2017 „§ 320a ZP I. – Průmysl, vzdělávání, práce, společnost 4.0“, který je financován z prostředků státního rozpočtu ČR prostřednictvím MPSV ČR.

Úvod

Vážení čtenáři,

první číslo Pohledů v roce 2017 tematicky navazuje na loňské vydání, které přineslo první názor Českomoravské konfederace odborových svazů na 4. průmyslovou revoluci. Toto téma se stalo pro odbory jednou ze zásadních výzev na počátku 21. století, protože nastoluje spoustu otázek, na které i odbory hledají odpovědi. Mnohé otázky jsou zcela nové. Například pořádně nevíme, jak by měl už v příštím desetiletí vypadat profil absolventů jednotlivých složek vzdělávacího systému, tedy budoucích zaměstnanců. Jenom tušíme, že zřejmě dál nevystačíme s obvyklými požadavky na hluboké a všestranné znalosti čerstvých maturantů, bakalářů či magistrů. Je jasné, že otázka systematického celoživotního vzdělávání je aktuální již pro třicátníky a násobně pro lidi čtyřicetileté a starší. Vnímáme, že jinou reálnou využitelnost musí mít vedle informační a technologické gramotnosti budoucích zaměstnanců také gramotnost finanční či komunikační, tedy vedle „tvrdých“ i „měkké“ dovednosti, adaptabilita, prostorová mobilita lidí, chtějí-li v globální konkurenci uspět.

Hledáme koneckonců způsob jak v masivním měřítku a co nejefektivněji nasadit do praxe existující a trvale kultivovaný sociální kapitál. Jen od něho lze očekávat udržení předností hospodářského modelu sociálně tržní ekonomiky nad jinými hospodářskými modely současného kapitalismu. Zdá se, že v nastupující „ěře 4.0“ to budou právě odbory, jejichž hlas jakožto sociálního partnera by měl znít ještě hlasitěji.

Toto vydání Pohledů bylo sestaveno se záměrem dát k dispozici základní rámec informací o budoucnosti, která právě přichází, a k tématu společenského a sociálního rámce „ěry 4.0“ vyprovokovat tolik potřebnou diskusi.

Zařadili jsme i aktuální argumentaci ČMKOS k problematice českých nákladů práce.

Josef Středula, předseda ČMKOS

Motto:

Budou to opět lidé, kteří se stanou katalyzátorem čtvrté průmyslové revoluce.

Digitální ekonomika nemá budoucnost bez sociálního rozměru

Jaroslav Šulc

Nadace Friedricha Eberta vloni v Bratislavě uspořádala dobře mezinárodně obsazenou konferenci SOCIÁLNE PARTNERSTVO A KULTÚRA SVĚTA PRÁCE, a to na pozadí nastupující digitální agendy. Třetí panel byl věnován tématu tak zajímavému pro odboráře, a sice rozpravě o fenoménu čtvrté průmyslové revoluce pod heslem *Industry 4.0 jako výzva pro sociální partnery*.

Jako jeden z účastníků panelové diskuse jsem měl možnost s ohledem na krátký časový limit nadhodit jen pár důležitých tezí k otázce, zda nastupující čtvrtá průmyslová revoluce čili digitální revoluce¹⁾ přinese sociálním partnerům více šancí nebo rizik. Odpověď byla a pořád je velmi lapidární. Soudím, že zdaleka největším **rizikem** pro odbory ve fázi čtvrté průmyslové revoluce bude **nezvládnutí šancí**, které tato poslední vývojová etapa nepochybně nabídne. Podrobnější zdůvodnění především rizik, opravňujících k vyřčení tohoto jistě subjektivního soudu, přinášejí následující řádky,²⁾ a to včetně na to navazujícího pokusu o nástin vymezení rámce příslušných doporučení pro odbory v podobě příslušných protiopatření.

Autor si přirozeně nedělá nárok na správnost svých úvah, tím méně na jejich vyčerpávající výčet. Z toho důvodu je třeba následující text vnímat pouze jako jeden z mnoha dílčích příspěvků do již probíhající diskuse o problémech, které před odbory postaví nejen daleká budoucnost, ale staví je před ně již přítomnost. Čtvrtá průmyslová revoluce již zjevně není fenomén *yetti*, o kterém „všichni mluví, ale ho nikdo neviděl“, ale už je reálně tady! Nechť nikoho nemýlí, že změny vyvolávané touto revolucí přicházejí do různých oborů a odvětví, zemí či regionů s různou mírou razance a že tomu tak nejspíše bude i v budoucnu. Po čase budou dopady víceméně plošné a budou se vzájemně umocňovat jak v kladném, tak záporném slova smyslu. Nejhorší, co by se mohlo stát odborům, je to, kdyby nové výzvy ignorovaly, ne-li přímo odmítaly. Do této konzervativní a ve své podstatě zpátečnické pozice se odbory nesmí nechat vmanévrovat, byť by to bylo možná i pohodlné.

¹⁾S vědomím, že věcný obsah termínů „čtvrtá průmyslová revoluce“ a „digitalizace“ se zcela nekryje (digitalizace je pouze jednou byt' z klíčových stránek procesu čtvrté průmyslové revoluce), je pro jednoduchost v dalším textu prakticky používáme jako synonyma.

²⁾Následující text volně navazuje na autorovu studii Makroekonomická reflexe agendy Průmysl 4.0 z pozice odborů, In: ČMKOS. POHLEDY 1/2016.

1. Rizika budou strukturovaná

Do fáze čtvrté průmyslové revoluce vstupujeme s výbavou poznatků získaných z průběhu minulých tří průmyslových revolucí. Ta *první* byla spojena s nasazením síly parního stroje, pro *druhou* bylo typické nasazení strojů a přechod na tovární velkovýrobu, *třetí* se vyznačovala nástupem vědeckotechnické revoluce včetně rozmachu výpočetní techniky. Víme, že vedle nesporných přínosů a všestranných rozvojových impulzů všechny tři předchozí průmyslové revoluce vyvolaly také řadu kolizních situací včetně válek, a to v důsledku nevládnutí spousty rizik včetně těch nejzásadnějších, která je doprovázela.

Protože lze předpokládat, že ve čtvrté průmyslové revoluci tomu nebude v principu jinak, jen počet rizik, jejich hierarchie, propojenost a časový nástup nejspíše budou mít jinou dynamiku a přesahy než dříve, tak se na omezené ploše pokusíme alespoň o nástin jejich strukturálně pojatého výčtu a popisu včetně návrhu možných protiopatření.

První skupinu rizik vyvolaných čtvrtou průmyslovou revolucí budou tvořit (a již tvoří) z minulosti dobře známá rizika plynoucí z vytěšňování pracovní síly z výrobního procesu. Už nejde o redukci zaměstnanosti jen v *primárním sektoru* (zemědělství, lesnictví či rybolovu), tam úbytek zaměstnanců zajišťujících výživu národa probíhá již v extrémně dlouhém časovém horizontu déle než půl století, ani v *sekundárním sektoru*.³⁾ Nyní je ztrátou pracovních míst do značné míry ohrožen i *sektor terciární* (sektor služeb), a to jako přímý důsledek souběhu mechanizace, robotizace, automatizace a nově především digitalizace (digitální revoluce).

Právě ta jako jádro a dynamizátor tento dlouhodobý trend pravděpodobně jen urychlí (byť oborově diferencovaně). Postihne především ty obory,⁴⁾ kde lze algoritmizovat (tj. převést je do nula jedničkového kódu jako předpokladu počítačového zpracování) všechny činnosti, které dříve vyžadovaly nasazení lidského faktoru (s celou škálou kvalifikace od jednoduchého zaškolení až po vědeckou přípravu).

SKUPINA PROTIOPATŘENÍ

Tvorba nových pracovních míst, pravděpodobně méně v klasických výrobních oborech, ale více zejména v servisu pro informační a komunikační technologie (*servis ICT*) a v mnohostranné péči o stárnoucí populaci (specifickými službami bydlení,

³⁾ Ještě v roce 1960 pracovalo podle údajů ČSÚ v českém průmyslu 1,852 mil. zaměstnanců, v roce 2000 to bylo jen 1,314 mil. osob a v roce 2015 již pouhých 1,166 mil. osob. Podobný vývoj zaznamenává i stavebnictví.

⁴⁾ V době vzniku této analýzy byla v gesci Ministerstva práce a sociálních věcí zpracována v Národním vzdělávacím fondu, o.p.s., rozsáhlá studie Iniciativa práce 4.0., prosinec 2016 (za spolupráce sociálních partnerů vč. ČMKOS). Protože jde o studii volně dostupnou například na www.mpsv.cz, v níž jsou velmi podrobně analyzovány jak dopady technologických změn na poptávku po pracovní síle (kapitola I.), tak je v ní dobře popsána struktura jednotlivých skupin populace ohrožovaných technologickými změnami (kapitola III.), odkazujeme případně zájemce na tento širší odborný podklad, aniž z něj zde citujeme.

dopravy, stravování, vytvářením „univerzit třetího věku“ apod.).

Druhá skupina rizik je vyvolávána především fragmentizací klasického výrobního procesu a nástupem platformizace (nabídkou elektronického zprostředkování nejrůznějších služeb, počínaje taxislužbou přes nabídku ubytovacích služeb či dodávku administrativních případně marketingových služeb⁵⁾ a konče dodávkou pizzy až do domu *in time*). Kromě toho že dojde k další separaci dosud propojených operací v čase a místě, kdy podnikatel využije rozdílné náklady k maximalizaci svého zisku (systém hodnotových řetězců), tímto oddělením dojde mj. i ke snížení prostoru k bezprostřední komunikaci zaměstnanců, potažmo pro odborářskou solidaritu.

SKUPINA PROTIOPATŘENÍ

Místo dosavadních osobních kontaktů odborových předáků v rámci továrny či oborů (včetně vytváření kolektivních smluv různého stupně, což bylo běžnou praxí ve druhé a především ve třetí průmyslové revoluci) bude nutné hledat a co nejrychleji najít náhradu v komunikaci zřejmě prostřednictvím sociálních sítí. Také tam je třeba předjednat strategii participace, kolektivního vyjednávání apod.

Třetí skupina rizik spočívá v komplexnosti a mnohvrstevnatosti problematiky čtvrté průmyslové revoluce (ekonomické, geopolitické, distributivní, regionální či časové). Je pravděpodobné, že již nyní se rýsující potenciál digitálních technologií zřejmě umožní automatizovat stále větší množství činností výrobního charakteru (zvl. rutinních, resp. algoritimizovatelných – viz výše) a nabídne i zcela nové možnosti jak uspokojovat klasické potřeby v široké škále služeb (přepřavit se na místo určení přechodně pronajatým autem bez řidiče, využívat internet věcí apod.) na bázi zcela nových byznys modelů.

Digitální technologie jsou ekonomicky atraktivní především proto, že někde nabízejí radikální snížení nákladů v podobě „digitální samoobsluhy“. Zákazník si on-line může zcela podle svých představ vyhledávat firmu nabízející daný produkt/službu či firmu zprostředkující požadované transakce. Toto umožní vznik nových a velmi snadno rozšiřitelných obchodních modelů zejména v oblasti služeb (např. internetová tržiště a platformy, pojištění bez nutnosti jít do pojišťovny, obstarání letenek atd.). Následně to iniciuje digitalizaci obchodních modelů a procesů i v dalších odvětvích.

Čtvrtá průmyslová revoluce v různém čase a v různé intenzitě dopadne s velkou pravděpodobností prakticky do všech dosud známých oborů, lhotejnost zda produkují zboží či služby. Nepochybně přitom vedle zániku jiných oborů vytvoří i zcela nové (viz fenomén *sdílené ekonomiky*). Je proto naprosto jisté, že bude představovat dnes nejen těžko identifikovatelné příležitosti a šance na globalizujících se trzích, ale na druhé straně vyvolá nedožité sociální a politické dopady. Všude přinese nyní těžko predikovatelné změny, a to jak v kladném, tak záporném slova smyslu.

Má-li však být čtvrtá průmyslová revoluce *obecně prospěšná*, pak je nezbytné cíleně a v časovém předstihu vytvářet specifické podmínky a prostředí, *aby kladné efekty systematicky a průběžně převažovaly nad negativy*, aby byl z historického hlediska *objektivní*

⁵⁾ Viz například www.easytask.cz

proces čtvrté průmyslové revoluce i v tržním prostředí vědomě co nejeftivněji usměrňován tak, aby byl všeobecně spíše vítán než odmítán. Je totiž zřejmé, že to bude opět lidský faktor, který se i v tomto případě stane katalyzátorem jejího úspěchu či krachu, jako tomu podobně bylo v první, druhé a koneckonců i v nyní dožívající třetí průmyslové revoluci.

SKUPINA PROTIOPATŘENÍ

Ujasňovat si komplex kroků a nástrojů umožňujících se vyvarovat opakování chyb minulého čtvrt tisíciletí z nezvládnutí negativních projevů první, druhé a třetí průmyslové revoluce. Zřejmě nevystačíme s dosud převládajícím pragmatismem a bylo by nanejvýš žádoucí mít v předstihu odborně dobře vystavěnou teorii. Pracovně ji nazvěme jako specifickou *politickou ekonomii čtvrté průmyslové revoluce*. Ta by měla teoreticky řešit všechny kapitoly, které jsou součástí tradiční politické ekonomie, především však:

1. *Teorii růstu*, tedy dynamičnost regionálních, národních, integrovaných ekonomik včetně ekonomiky globální, a to s ohledem na jejich úzkou provázanost a vzájemnou zranitelnost.
2. *Substituci práce kapitálem* a nový pohled na práci včetně dopadů na makroekonomickou rovnováhu.
3. *Teorii hodnoty* zejména v souvislosti s technologickou nezaměstnaností.
4. *Regionální specifika* daná různým stupněm ekonomické vyvinutosti, demografických faktorů, zdroji ekonomického růstu a posuny v efektivnosti reprodukčního procesu apod.

2. Podstata problému a nástin řešení

Východiskem úvah o čtvrté průmyslové revoluci a jejím jádru – digitalizaci – je silná hypotéza, že právě *univerzálnost aplikace digitalizace v jednotlivých oborech (nejen průmyslových) a s ní úzce spojené posuny v informačních a komunikačních technologiích (ICT) jen dále urychlí globalizaci.*⁶⁾ A to zřejmě podobně jako se ve třetí průmyslové revoluci stala jejím hybatelem vědeckotechnická revoluce a proces osvojování si jejích přínosů. Digitalizace, resp. digitální revoluce podrobí transformaci prakticky všechny segmenty hospodářství potažmo společnosti a nepochybně ovlivní trh práce, zaměstnanost a odměňování. Existuje však i opačná souvztažnost – až globální věk otevřel digitalizaci dveře dokořán.

Digitální technologie a jejich aplikace v sobě skrývají rozporný potenciál. Na jedné straně nabízejí zvýšit produkci na bázi růstu produktivity či zcela nových obchodních modelů (a šanci posilovat poptávku po zboží a službách díky rozšíření možnosti volby

⁶⁾ Skvělou ukázkou jak lze složité pojmy (např. globalizaci) vyjádřit velmi lapidárně, ale přitom odborně přesně, představuje komentář prof. Jana Kellera: „Globalizace je proces, ve kterém velké nadnárodní společnosti překračují volně hranice států a světadílů, aby výrobu náročnou na lidskou práci umístily do zemí s lacinější pracovní silou a své produkty a služby nabízely v zemích s vyšší koupěschopnou poptávkou a daně neplatily buď vůbec, anebo v zemích s nejnižší daňovou sazbou.“ Viz Jan Keller, Globalizace nekončí. PRÁVO, 19. července 2016, str. 6.

u spotřebitelů, viz již nastupující *sdílená ekonomika*), vnést i do služeb prvek inovativnosti a dostat tak nově vytvářenou hodnotu a užitnou hodnotu na dosud nebývalou úroveň, samotnou informaci posunout úplně na vrchol pyramidy produkčních faktorů (upozadit nejen zaměstnance, ale i výrobní prostředky⁷⁾ atd.), dále mohou co se týče jejich přínosu na trhu práce výrazně humanizovat řadu činností, kde člověk zůstal pověstným „přívěskem stroje“, a nepochybně jistě selektivně zvýšit i zaměstnanost, ale na druhé straně přinášejí již naznačená rizika. Z trhu práce uvolní nyní obtížně predikovatelný počet lidí, vyvolají změny v jeho organizaci, přinesou nárůst nerovnosti v příjmech a zřejmě i omezení přístupu k systémům sociálního zabezpečení.⁸⁾

To, co odbory (nejen ČMKOS či ASO, platí to obecně, byť v různých zemích s jinou mírou naléhavosti) nyní potřebují nejvíce, je mnohem více svobody, demokracie a participace v přístupu k nově vytvářené hodnotě, přesněji k její podstatně spravedlivější distribuci a rozdělování, než je tomu dosud. Nejde jen o zcela oprávněný požadavek elementární spravedlnosti, ale také o slibné východisko ze slepé uličky, do které se dostává současný kapitalismus tendováním k rychle se prohlubující nerovnosti v příjmech.

V této souvislosti se pro odbory (pro ČMKOS to platí s ohledem na dvě reformní vlny – Klausovu a Kalouskovu) stává stále aktuálnějším zadáním tvrdý střet s vlivnými představiteli neoliberální doktríny, mimořádně vlivnými v postkomunistických zemích, Českou republiku nevyjímaje. Jejich odolnost, sebejistota a jistá „teflonovitost“ je až překvapivě vysoká. To dobře ukazuje současná etapa doznívající globální finanční a sociální krize, odstartované v roce 2008, jejímiž jsou naši neoliberálové ideovými společnými kmotry a v domácích podmínkách často i přímými aktéry, byť nyní většinou v parlamentní opozici, ale dosud s významným vlivem na média.

Přestože příčiny globální finanční a sociální krize jsou poměrně jasně identifikovány jako souběh důsledků především záměrné deregulace finančních trhů, systematického oslabování pozice státu v ekonomice (formou privatizace stále větší části dříve veřejných služeb včetně síťové infrastruktury) a předčasné liberalizace zahraničního obchodu, tedy důsledkem fatálního selhání friedmanovského jádra doktríny tzv. *washingtonského konsensu, thatcherismu a reaganomiky*, soudobí neoliberální představitelé ekonomické a finanční moci včetně části bruselských elit za své selhání dosud většinou necítí spoluodpovědnost.

Naopak si mezitím stačili vybudovat mimořádně silné zázemí nejen politické (některé evropské vlády a vlivné organizace jsou fakticky jen výkonnými složkami nadnárodních koncernů a lobby), ale i silné pozice pro ovládnutí značné části globálního mediálního

⁷⁾ Srovnej úvahy o čtvrté průmyslové revoluci publikované Radimem Valenčíkem, například na <http://radimvalencik.pise.cz/3108-4-prumyslova-revoluce-davosky-titanic.html>

⁸⁾ Viz EHSV, CCMI/136, STANOVISKO Evropského hospodářského a sociálního výboru k tématu Dopady digitalizace na odvětví služeb a zaměstnanost ve vztahu k průmyslové změně (průzkumné stanovisko).

⁹⁾ V tomto smyslu je snadno vysvětlitelný šok neoliberálně zaměřeného mediálního mainstreamu z výsledku amerických prezidentských voleb začátkem listopadu 2016, kdy porážka Hilary Clintonové je jen dalším debaklem neoliberálů. Protože poslední projev Donalda Trumpa těsně před volbami není obecněji znám a bezprostředně se vztahuje k našemu tématu, je nutné z něj citovat klíčovou pasáž:

prostoru.⁹⁾

Představitelé této neoliberální finanční aristokracie poté, co se jim po dlouhý čas dařilo

- *v první etapě (v předkrizovém období) systematicky privatizovat zisky, tak v průběhu globální finanční a sociální krize zvládli ještě obtížnější zadání, když*
- *ve druhé etapě socializovali obří ztráty finanční industrie tím, že doslova vydrancovali veřejné rozpočty a zvýšili hladinu veřejného dluhu většiny zemí (mnohde*

„Naše hnutí je o náhradě krachujícího a zkorumpovaného politického establishmentu novou vládou, kontrolovanou vámi, americkým lidem. Washingtonský vládní establishment a finanční a mediální korporace, které jej financují, existují jen pro jedno: aby obohacovaly a ochraňovaly samy sebe. Establishment má v těchto volbách ve hře triliony dolarů.

Ti, kdo drží páky moci ve Washingtonu pro globální ekonomické zájmy, nejednají ve vašem zájmu.

Naše kampaň pro ně reprezentuje opravdovou existenciální hrozbu, takovou, jakou nikdy dříve nepocítili. V těchto volbách nejde jednoduše o příští čtyři roky. Je to křižovatka v historii naší civilizace, křižovatka, která rozhoduje o tom, jestli „my občané“ znovu získáme kontrolu nad naší vládou. Politický establishment, který se nás snaží zastavit, je tatáž skupina lidí, která nese odpovědnost za naše katastrofální obchodní smlouvy, za masivní ilegální imigraci, za ekonomickou a zahraniční politiku, kvůli kterým naše země krvácí.

Politický establishment je odpovědný za destrukci našeho průmyslu, našich továren a našich pracovních míst, které mizí, aby se objevily v Mexiku, Číně a dalších zemích celého světa. Je to globální politická struktura, která je odpovědná za ekonomická rozhodnutí, která oloupila naše pracující, obrala naši zemi o její bohatství a dala je do kapes hrstky velkých globálních korporací a politických skupin. Jde o boj o přežití našeho národa a toto je naše poslední šance jej zajistit.

Tyto volby rozhodnou o tom, jestli jsme ještě svobodný národ, nebo jestli již máme jen iluzi demokracie a vládnou nám ve skutečnosti globální partikulární zájmy, které podryvají náš systém. A náš systém je podrytý. To je realita. Víte to vy, ví to oni, vím to já a dnes už to docela dobře ví celý svět.

Clintonova mašina je v centru této mocenské struktury. Viděli jsme to potvrzeno ve Wiki-Leaks dokumentech, které dokazují, že Hillary Clintonová se tajně setkává s mezinárodními bankéři a spolupracuje na zničení americké suverenity ve prospěch ještě většího obohacení svých přátel a sponzorů. Opravdu by měla skončit za mřížemi.

Nejsilnější zbraní v rukou Clintonových jsou korporátní média, tisk. Udělejme si jasno v jedné věci: korporátní média v naší zemi už dávno nedělají žurnalistiku, představují vlastní politický zájem, který se neliší od zájmů lobbistů finančních korporací, které mají vlastní politickou agendu, ale jejich agendou není váš, ale jejich vlastní prospěch.

Každý kdo se postaví jejich kontrole, je prohlašován za sexistu, rasistu, xenofoba.

Lžou, lžou, lžou a ještě jednou lžou a dělají ještě něco horšího. Pro svůj prospěch udělají vše. Pamatujme si: Clintonovi jsou zločinci. To je spolehlivě doloženo a establishment, který nad nimi drží ochrannou ruku, se dopouští masivního krytí jejich kriminálních aktivit ve State Departmentu a v Clintonově nadaci proto, aby je udržel u moci. Věděli, že proto musí zasypat mě a mou rodinu lživými výmysly. Věděli, že se nesmí štítit ničeho. Ale já jsem ochoten to vše strpět. V zájmu našeho hnutí, v zájmu toho, aby se vláda naší země vrátila do našich rukou. Víím, že se to jednou stane, otázkou je jen kdy. Věřím, že americký lid se pozvedne a bude volit budoucnost, kterou si zaslouží.

Jediné co může zastavit zkorumpovanou mašinerii, jste vy.

Jediná síla schopná zachránit naši zemi jsme my.

Jediná síla schopná volbami odstavit tento zkorumpovaný establishment jste vy, americký lid.

Naše civilizace dospívá do bodu zúčtování. “

Vytvořeno 8. 11. 2016 17:36

nevratně s drastickými důsledky jako v Řecku, Irsku či na Islandu), aby

- *ve třetí etapě* doslova vnutili vládám metody finančního protektorátu pod neutrálním označením „fiskální konsolidace“.

Ve skutečnosti jde o diktát tempa snižování rozpočtového schodku souběhem s přesunem části daňové zátěže z korporací na domácnosti (posilují se tím rozpočtové příjmy) a s redukcí veřejných výdajů (na sociální investice a na financování veřejného sektoru školství, zdravotnictví, sociální péče a důchodů) pod heslem „omezte rozmáhlé žití nad poměry“.

Co hůře, na této neoliberální vlně s veškerým zdůrazňujícím „svobodu podnikání“ stále úspěšněji surfují populisté všeho druhu. Parazitují především na narůstající nevoli Evropanů z bruselské administrativy, tak málo efektivní a tak obtížně hledající konsensus. Ta si prakticky neví rady ani s operativními úkoly (ochrana vnější schengenské hranice před nekontrolovatelnou složkou migrační vlny), ani s dlouhodobě neefektivní kohezní politikou. Ta se marně pokouší smazat letité (spíše staleté) rozdíly mezi násobně vyšší ekonomickou úrovní evropského jádra Německo + Francie + země Beneluxu, případně severní části EU a jádrem obklopujícím hospodářsky méně vyvinuté země (počínaje Portugalskem na západě přes většinu španělského venkova až po jižní Itálii, celý „EU Balkán“ a konče zeměmi střední a východní Evropy včetně Pobaltí).

Tato evropská „periferie“ má ve většině parametrů (HDP na hlavu, produktivita, mzdová úroveň atd.) vůči vyspělému jádru již dlouho odstup cca třetinu až dvě třetiny úrovně evropských elit. To jsou rozdíly tak masivní a fundamentální, že nejsou smazatelné v horizontu ani poloviny tohoto století, spíše ještě později. Toto se v důsledku otevření hranic a možnosti se o tom osobně přesvědčit (v kombinaci s informační explozí, kdy se *on line* staly dostupnými informace o životních podmínkách a stylu mimo vlastní zemi) stává především pro miliony chudších Evropanů včetně většiny českých zaměstnanců zdrojem trvalé frustrace a silícího sociálního a politického neklidu (o islámských migrantech ani nemluvě).

Být po další generace „chudým příbuzným“ v rodině evropských států, ač pracujete třeba v mladoboleslavské Škodovce stejně výkonně jako váš německý kolega v mateřském Volkswagenu v německém Wolfsburgu, ale jen za poloviční mzdu (byť o třetinu vyšší než jaká je v průměru jinde v České republice), nepochybně není radostná perspektiva. A to neplatí jen pro mzdové odstupy v automobilovém průmyslu, kde je porovnání výkonů a platů relativně snadné, ale platí to obecně.

Byť se o tom ani na odborářské půdě z řady důvodů – snad s ohledem na dosud tolik módní *politickou korektnost*, což je jen slušný výraz pro novodobé pokrytectví – zatím nijak často otevřeně nehovoří, z čistě ekonomického hlediska je tato dlouhodobá strategie kapitálu (v tomto modelovém případě koncernu Volkswagen) až průzračně jednoduchá. Německý zaměstnanec je doma záměrně přeplácen a fakticky systematicky korumpován, protože peníze na jeho pravidelné „prémie“ ke mzdě zaměstnavatel velmi jednoduše a zcela legálně načerpá na úkor podhodnocených mezd třeba českých, slovenských či španělských zaměstnanců ve filiálkách koncernu. Nejenže tím veřejně dává najevo, jak si váží „svých“ domácích německých zaměstnanců, ale současně velmi efektivně nabourává evropskou solidaritu zaměstnanců stejné firmy, když dělá skokové rozdíly mezi matkou a dcerami.

Navíc touto strategií drží mezinárodní kapitál evropské odbory v kleštích hned dva-

krát. K tomu, aby třeba německý odborový předák požadoval po vedení své mateřské firmy, aby se jeho (německým) zaměstnancům mzdy a další formy odměn snížily jen proto, aby nemusela být část zisků odčerpávána z dceřiných firem umístěných v České republice, Slovensku či Španělsku do Německa a zůstala na razantní zvýšení mezd zaměstnanců v těchto filiaľkových zemích, by bylo třeba nejen hodně odvahy, ale zřejmě i zcela jiná hladina mezinárodní, resp. vnitrokoncernové solidarity. Ostatně nelze přehlédnout, že mezi oblíbené výhrůžky směřující na zaměstnance v mateřské firmě patří právě varování, že jestli snad budou vznášet nadměrné požadavky, tak do dceřiných filiaľek, kde jsou odbory přece jen slaběji organizované, budou přesunuty další výrobní kapacity.¹⁰⁾

SKUPINA PROTIOPATŘENÍ

Je tedy zřejmé, že proces čtvrté průmyslové revoluce jen dále vyostří témata, která jsou odborům již historicky důvěrně známá. Ty proto budou muset ještě systematictější participovat na politice podporující růst počtu nových pracovních míst, bránit principy humanizace práce a jejich neprekérních forem a spolu s tím usilovat o důstojné a spravedlivé odměňování. Nutně to vyvolává požadavky na kvalitativně jinou úroveň odborové práce, zvýší to nároky na odborovou solidaritu v evropském a tím spíše v globálním měřítku.

Současně i do jiné, mnohem vyšší polohy to zvedne potřebu dobře porozumět šancím a úzkým místům, která čtvrtá průmyslová revoluce přinese. To mimo jiné otevře spousty otázek, o kterých soudíme, že přestaly již být aktuální. Třeba jak rehabilitovat (alespoň pro funkcionářský aktiv) myšlenku kvalitního odborového vzdělávání byt moderními a levnými formami, jakými je třeba distanční výuka.

Následující text – *identifikace nabíhajících rizik spojených s nástupem čtvrté průmyslové revoluce a návrhy na jejich mitigaci* – je proto možno a nutno nahlížet právě v tomto kontextu. Jde o čistě empirický pokus jak prostřednictvím této teoretické revue POHLEDY nabídnout především odborářskému aktivu¹¹⁾ nastínění pár klíčových otázek tak či onak se vztahujících k trhu práce a odměňování. Je zřejmé, že se s nimi odboráři budou v dohledné době setkávat při nástupu čtvrté průmyslové revoluce v českém prostředí. Proto by na jejich řešení měli být nejen občansky, ale i na odborářské půdě kvalifikovaně připravováni.

Na zvládnutí výzev čtvrté průmyslové revoluce se intenzívně připravuje nejen český stát¹²⁾ (zázemi má ve vědeckovýzkumné frontě včetně vysokých škol a třeba Technolo-

¹⁰⁾ V tomto smyslu je třeba rozumět i poslednímu rozhodnutí vedení koncernu VW o zrušení až 30 tisíc pracovních míst, z toho 23 tisíc v Německu. Koncern nyní zaměstnává 624 tisíc osob, z toho v Německu 282 tisíc. Tímto krokem má koncern na jedné straně ušetřit ročně 3,7 mld. €, za pět let cca 18,5 mld. €, zlepšit ziskovost a přejít na elektrické a samořídící vozy a na tento manévř hodlá vynaložit v příštích pěti letech 3,5 mld. €. Jen v Německu v této souvislosti vytvoří nových 9 tisíc pracovních míst potřebných k vývoji elektrických vozů a digitalizaci chodu firmy. Viz Právo 19. listopadu 2016, str. 11.

¹¹⁾ Poté co jediné číslo POHLEDŮ, vydané v roce 2016, uveřejnilo autorovu studii Makroekonomická reflexe agendy Průmysl 4.0 z pozice odborů, kde se problematika rozebírá z obecnějšího hlediska.

¹²⁾ Viz např. Úřad vlády ČR. Akční plán pro rozvoj digitálního trhu. Podklad pro jednání Pracovního týmu RHSD pro hospodářskou politiku a další dokumenty.

gické agentuře ČR), ale své specialisty pro tuto oblast již vyčlenil třeba Svaz průmyslu a dopravy či Hospodářská komora. Není pochyb o tom, že ani ČMKOS nemůže zůstat stranou.¹³⁾ Jde o hodně, možná o všechno.

3. Potřeba zajistit dlouhodobě udržitelné tempo komplexního rozvoje¹⁴⁾

Také pro Českou republiku zůstává jednou z priorit dalšího vývoje nalezení nástrojů a metod jak do dalších desetiletí zajistit ekonomický růst s přívlastkem *dlouhodobě relativně stabilní a ve všech složkách harmonicky udržitelný*, a to v situaci, kdy poměrně významná část soudobých ekonomů začíná mluvit o tzv. *novém normálu*.¹⁵⁾ Vyjádřeno číselně jde o řád několika jednotek procent tempa přírůstku ročně, asi jako to bylo v etapě přechodu z 2. do 3. průmyslové revoluce (tj. cca prvních třicet let po válce až zhruba do první ropné krize v r. 1974 dokdy tempa přírůstku HDP většiny vyspělých zemí dosahovala v dlouhodobém průměru cca 2,5 až 3 % ročně). Důvodů pro toto kvantifikované zadání tempa přírůstku tvorby HDP meziročně pro českou ekonomiku následujících dekád (v současných cenách jde objemově o meziroční nárůsty cca o 115 až 140 mld. Kč) je více, ale za hlavní již nyní identifikovatelné požadavky je třeba považovat zejména:

- ▶ *Nutnost čelit nezanedbatelné chudobě a riziku jejího rozšíření.* To, že ČR má v Evropě vynikající postavení s dlouhodobě necelou desetinou domácností pod relativně stanovenou hranicí příjmové chudoby, je dáno jednak vahou skoro 2 milionů důchodců, kteří mají velmi rovnostářsky vypočtený prakticky rovný starobní důchod díky extrémně solidárnímu (a málo zásluhovému) výpočtovému algoritmu zvýhodňujícímu osoby s dříve nejnižšími příjmy na úkor osob příjmově nadprůměrných,¹⁶⁾ jednak spíše matoucí definicí *příjmové chudoby* a jednak nezapočítáváním asi 100

¹³⁾ Nelze na tomto místě nezmínit dlouhodobě skvělou spolupráci ČMKOS s Nadací Friedricha Eberta, která na toto téma uspořádala 8. listopadu 2016 konferenci v Café Louvre. Výhodou je jistě fakt, že i přes omezené možnosti ČMKOS disponuje již nyní řadou expertů na tuto problematiku, ať to je Martin Fassmann, Pavel Janičko, Hana Popelková, Vít Samek či Jaroslav Ungerma.

¹⁴⁾ Bližší viz Cíle udržitelného rozvoje (SDGs) 2015–2030. Jde o 17 vzájemně se doplňujících programů vyjednávaných od Konference OSN o udržitelném rozvoji v r. 2012 v Riu de Janeiro a finálně schválených na summitu OSN 25. září v New Yorku.

¹⁵⁾ Původně se tímto termínem označoval odchod cca od 12–14% průměrných meziročních temp přírůstku HDP čínské ekonomiky za tři dekády (jako starý normál mezi lety 1980 až 2010) zhruba na polovinu temp přírůstku HDP v letech 2011 až dosud (v absolutních objemech zrychlování temp přírůstku přitom pokračuje, nyní o cca 113 mld. USD ročně). Pojem nový normál se dá zobecnit a vztáhnout třeba i na českou ekonomiku, když se tím myslí, že teď je normální, že ekonomiky vykazují zhruba poloviční (či nižší) tempa přírůstku, než bylo normální dříve. A týká se to i dalších makroekonomických veličin, kdy skoro nic už není takové, jako bývalo kdysi. A že „výjimka potvrzuje pravidlo“ může sloužit příklad vybočení z normálu v roce 2015, kdy český HDP rostl abnormálně rychle (4,5procentním přírůstkem), protože již v roce 2016 a 2017 tenduje ke zhruba polovičnímu tempu.

¹⁶⁾ Tento nepoměr důchodů a mezd u vysokopříjmových skupin byl natolik alarmující, že Ústavní soud před časem nařídil MPSV tento algoritmus změnit.

tisíc bezdomovců, kteří budou nepochybně skoro všichni hluboko pod 60% mediánového (tj. přesně průměrného podle počtu příjemců) příjmu. Přitom více než 2/3 českých zaměstnanců nedosahují průměrné mzdy, téměř 19% je podle unijních kritérií třeba zařadit do kategorie „pracující chudoby“. Ošidnost relativních čísel se ukáže zřejmá, jakmile se podíváme na německého „příjmově chudého“ občana. Ten by byl co do absolutní částky sociální podpory u nás řazen do střední třídy, takže o skutečné „české“ chudobě mnohem lépe vypovídají *naturální ukazatele materiální deprivace a sociálního vyloučení*. Sem patří až šestina českých domácností.

Podle dosavadní definice (nová nebude principiálně jiná, jen o něco širší) jde o podíly osob, které čelí nedostatku ve schopnosti konzumovat požitky ve čtyřech (a více) z celkem devíti sledovaných položek ve spotřebě. Mají tedy problém:

1. zaplatit neočekávaný výdaj ve výši 8 tisíc korun (např. na koupi nové pračky či ledničky). Průzkumy opakovaně signalizují, že v průměru každé dvě z pěti domácností by finančně zkolabovaly, pokud by jim vypadl současný příjem, protože žijí bez finančních rezerv („z ruky do úst“). Ovšem hrozivá je situace ve dvou regionech – valná část severu a severozápadu Čech a také část severní Moravy (od Jesenicka přes Bruntálsko, Karvinsko, Havířovsko a Frýdecko–Místeccko), což tedy znamená, že podle tohoto v pořadí prvního kritéria se více než 40% českých domácností nachází v pozici materiální deprivace a sociálního vyloučení;
2. pravidelně zaplatit nájem či energie, případně včas a v plné výši uhradit pravidelnou splátku spotřebitelského úvěru, výživné apod. Jestli je dluh na výživném v současnosti cca 13 mld. Kč, tak je zřejmé, že s těmito penězi nedisponují většinou matky samoživitelky a snadno se takto ne vlastní vinou dostávají mezi skupinu osob ohrožených chudobou;¹⁷⁾
3. mít peníze na aspoň týdenní dovolenou mimo místo bydliště pro všechny členy domácnosti;
4. jíst maso včetně rybiho, případně jejich vegetariánské náhražky aspoň každý druhý den;
5. mít dost peněz na dostatečné vytápění bytu v chladnějších měsících v roce;
6. vlastnit pračku, televizi, telefon;
7. používat osobní automobil.¹⁸⁾

Obecně slabá je úroveň sociální ochrany. Nikoli náhodou se půldruhého milionu současných imigrantů osidlujících Evropu tak úzkostlivě vyhýbá naší zemi.

► Potřeba *poměrně vysokých investic* nutných k dobudování moderní základní komunikační infrastruktury počínaje dálniční sítí, zkvalitněním sítě silnic 2. a 3. třídy včetně odstranění havarijního stavu řady mostů apod. až po strukturu ICT (zajistit síť vysokorychlostního internetu). V důsledku chybějící vysokorychlostní železnice máme za vyspělými zeměmi v tomto oboru dopravy zboží a osob zpoždění v řádu

¹⁷⁾ Je tristní, že návrh zákona o tzv. zálohovém výživném se začal pojednávat již v roce 2005, ale dosud nebyl schválen.

¹⁸⁾ Viz Šárka Šustová, Jak se měří materiální deprivace, STATISTIKA&MY, 03/2015.

již desítek let. Narůstající časové ztráty osob dojíždějících osobními auty a autobusy v týdnu do Prahy z obcí a měst ve Středočeském regionu v důsledku stále častějšího a již zcela pravidelného kolapsu na hlavních tazích při ranních špičkách (nejpostiženější je teplická dálnice D8 a boleslavská D10 ze severu, podobně jako karlovarská a slánská D7 a D6 od západu či na jižních přístupech z plzeňské D5 a strakonické D4) se dají kvantifikovat na cca 6–8 mld. Kč ročně, o ztrátách zbytečně spálených pohonných hmot či škodách na životním prostředí ani nemluvě.

- ▶ Obtížné kvantifikovatelné nároky si vyžádá *komplexní úprava/revitalizace území* ve snaze nejen udržet produkční schopnost zemědělské půdy a bránit snižování její rozlohy, ale také zvýšit jeho odolnost proti zesilujícím klimatickým změnám zasahujícím v posledních dekádách také střední Evropu. Jedná se jak o zvýšenou četnost teplotních extrémů (růst průměrných teplot a následného sucha), tak naopak o počet živelních katastrof, zvl. povodní (v kombinaci se sníženou retenční kapacitou půdy v rozhodujících povodích).
- ▶ Urychlená výstavba tzv. *seniorské infrastruktury* objektivně vyžadovaná fenoménem stárnoucí české populace. S ohledem na prodlužující se čekací dobu od termínu podání žádosti k přijetí seniora je nutno bezodkladně urychlit stavby domů s pečovatelskou službou, léčebeň dlouhodobě nemocných a různých variant hospiců dříve, než tuto z demografického hlediska zřejmou poptávku domácností cca o 100 % převyšující současnou nabídku míst začne v podstatně vyšší míře než nyní pokrývat privátní kapitál. Jeho významná část (evidentně bez nejmenších etických skrupulí) již dříve investovala peníze do *industrie chudoby* s významnými výnosy, aby se poté, co téměř s desetiletým zpožděním zareagovali zákonodárci postupným zpřísněním legislativy u spotřebitelských úvěrů,¹⁹⁾ splátkového prodeje organizovaného často šmejdy, tlakem na exekutory apod., orientovala na nový a nadějný dílčí segment – na budování *industrie staroby*. Je zřejmé, že privátní kapitál s přiměřenou mírou zisku zajistí na stáří jen osoby/rodiny s nadprůměrnými příjmy a akumulovanými úsporami, což přece není typický rys pro průměrnou českou domácnost. U těch s nižšími příjmy se bude orientovat na odčerpávání sociálních dávek, dotovaného nájemného apod.

U požadavku na udržení přiměřeně vysokého tempa ekonomického růstu z titulu potřeby krýt prodlužování délky života je sociální aspekt jakoby v popředí, nicméně jádro požadavku je ekonomické. Výdaje na dlouhodobou lůžkovou péči po roce 2010 vzrostly o čtvrtinu (asi 70 % jde na vrub zdravotní péče a asi 30 % pak péče sociální), u dlouhodobé domácí péče výdaje rodin vzrostly asi o pětinu.

- ▶ *Stárnoucí česká populace* (za posledních 15 let se v ČR průměrný věk dožití prodloužil u mužů o 4,2 roky na 76 let, u žen o 3,4 roku na 82 let) obecně vzato *přinese specifické požadavky* na rozdělení vytvořeného HDP v tom smyslu, že na jedné straně se významná část populace přestane z věkových důvodů podílet na jeho tvorbě a na straně druhé právě přesně stejná významná část populace okamžikem přechodu do penzijního věku získá nárok na čerpání části HDP (přesněji veřejných výdajů) v podobě svých zákonných důchodových nároků.

¹⁹⁾ Počet tzv. nebankovních poskytovatelů spotřebitelských úvěrů se za posledních 15 let zvýšil asi dvacetkrát na současných cca 65 tisíc subjektů. Většina z nich jsou klasičtí lichváři. O přelícenování jich ČNB požádaly asi jen dvě stovky, „zbytek“ je v „šedé zóně“.

- ▶ Komplikujícím prvkem, dosud zjevně podceněným planými diskusemi o „příživnicích“, však bude *extrémně rychlý růst počtu důchodců z řad bývalých živnostníků*. Hodně z nich (hrubým odhadem až desítky tisíc osob meziročně) totiž doplatí na bumerangový efekt dlouhodobě vstřícné polistopadové vládní politiky vůči OSVČ. Tato skupina – s odkazem na podporu podnikání jako kompenzace předchozí diskriminace soukromého podnikání²⁰⁾ po roce 1948 – již začátkem 90. let začala ze zákona dostávat původně jen pětiletou výhodu v podobě mimořádně velkorysé daňové a odvodové politiky (vč. daňových paušálů). Tím si sice přechodně (pětiletá lhůta slev byla poté, co se z OSVČ stala významná voličská skupina, prodloužena na celou dobu podnikání) polepšovala v době své podnikatelské aktivity, ale tím, že do důchodového a zdravotního pojištění z nízkého výpočtového základu dlouhodobě odváděla jen minimální platby, bývalí živnostníci po skončení podnikatelských aktivit z věkových důvodů dostanou (a to díky pro ně mimořádně příznivé konstrukci nároku na výši dávky) většinou velmi nízkou starobní penzi, často blízko hladině minimálního důchodu (a to je algoritmus výpočtu penze silně zvýhodňuje vyšším náhradovým poměrem). Těch OSVČ, kterým se dlouhodobě v podnikání dařilo a mají při odchodu do penze významnější důchodové úspory, je a bude vždy relativně málo, zejména mimo Prahu, která se příjmově/důchodově vzdaluje všem regionům a naprosto nemůže sloužit jako měřítko. Masa chudých důchodců z řad bývalých živnostníků se časem bude početně rozšiřovat a hrozí být do budoucna problémem nejen čistě ekonomickým a sociálním, ale i politickým. Na politikách si zřejmě vynutí duplicitní systém sociální podpory.²¹⁾
- ▶ *Funkční záchranný systém*, který po řadě tzv. úsporných opatření z nedávných let (dojezdové časy lékařské záchranky, četnost ambulancí s lékařskou pohotovostí mimo větší sídla, vybavenost hasičského sboru atd.) spolýká část přírůstku HDP nejen na základní rozšíření služeb zejména v okrajových regionech, ale i na plynulou modernizaci zastarávajícího technického vybavení.
- ▶ *Dlouhodobě je podfinancovaná většina oborů tzv. veřejných služeb* počínaje školstvím, zdravotnictvím, sociální péčí a konče veřejnou dopravou (což nevyklučuje tezi, že ve většině těchto oborů nedochází k plýtvání, chybí efekt úspor z rozsahu apod.).
- ▶ Dosud nekvantifikovaným „požadavkovým“ faktorem na rozpočtové výdaje jsou ty, které budou spojeny se *zhoršujícím se zdravotním stavem české populace*, a to nejen v důsledku „infekce“ obezity, jež zasahuje stále mladší věkové skupiny, a očekávanými náklady na doživotní léčbu s ní spojených nemocí (cukrovka, krevní tlak apod.) u významné části populace, ale také narůstajícího konzumu návykových látek (alkoholu a drog ve stále mladších věkových ročnících).

²⁰⁾ V předlistopadovém Československu zaujímal privátní sektor nejnižší podíl na tvorbě HDP (resp. národního důchodu) v celé bývalé RVHP. V roce 1980 se privátní sektor na tvorbě národního důchodu podílel 2,2 % a v roce 1989 ještě jen 3,3%. Po transformaci to přešlo do druhého extrému.

²¹⁾ Zhruba před rokem byl na podnět zástupců ČMKOS v důchodové komisi vedené prof. Martinem Potůčkem iniciován dopis ministryně práce a sociálních věcí na adresu všech činných OSVČ, který je na skrytá úskalí současného nastavení odvodů na sociální pojištění výslovně upozornil. Výsledkem byla většinou bouře nevole, že se živnostníci nechali předchozími vládami takto důvěřivě napálit.

- ▶ Podobně obtížně kvantifikovatelné jsou náklady v *případě havarijního scénáře* pro případ, že snad dojde k eskalaci mezinárodních konfliktů, a to ať již otevřeným válečným střetem, či jeho „moderní“ zákeřnou formou masových teroristických akcí proti špatně chráněnému civilnímu obyvatelstvu.

V úvahách o budoucím potenciálu tempa přírůstku HDP je obecně nutno reflektovat **vektor dvou protichůdných tendencí:**

- ▶ *plusové (urychlující, stimulující)*, kdy lze předpokládat, že se uchytíme na vlně vstřebávající technický pokrok umožňující trvalý růst produktivity a na této intenzifikační bázi postavíme i harmonický ekonomický růst. Jistou inspiraci můžeme čerpat z analýzy dosavadních efektů nasazení digitální agendy v zemích EU, které naznačují, že v obtížné etapě druhé poloviny minulé dekády přinesly digitální platformy a sdílená ekonomika pozoruhodné ekonomické efekty a investice do ICT vygenerovaly až třetinu přírůstků evropského HDP.²²⁾ Od osvojení si přínosů digitalizace je třeba očekávat, že umožní především levně a plošně nasazovat IT, zvýší ziskovost firem i přes zlevnění produkce a nepřímou tak zvýší koupěschopnost domácností.²³⁾ Zřejmě i nadále dokážeme využívat pověsti ČR jako země s extrémně vysokou návratností investovaného kapitálu, nicméně asi nebude zbytí než vhodnou regulací následně omezovat (při respektování nároku na výplatu dividendy i ochranu kapitálu) jeho dosud varovně narůstající odtok do země původu.²⁴⁾ Otevře se tím prostor k tomu, aby takto „ušetřená“ část zisku, původně určená na dividendy zahraničních akcionářů, byla systematicky přesměrována do růstu mzdové a platové úrovně domácích zaměstnanců. Tím se nejen uzavře neobhajtelná propast mezi českými mzdami (a mnoha východoevropskými) a mzdami EU15,²⁵⁾ ale současně se zajistí při růstu domácí poptávky domácností i následné zvýšení odvodů do sociálních systémů (vč. vyššího výnosu z přímých a nepřímých daní), tj. pokročí se ve fiskální konsolidaci směrem k přebytkovým rozpočtům (dobrý počinek byl zaznamenán již v roce 2016);
- ▶ *minusové (brzdící)* tendence budou pramenit především z dnes obtížně odhaditelných důsledků předpokládaného vysouvání lidí z klasického výrobního procesu. Tím by teoreticky mohlo dojít *ceteris paribus* (čili za jinak stejných okolností)

²²⁾ In: Zaměstnanost v Evropě se vyvíjí povzbudivě. PRÁVO, 28. 12. 2016, str. 9.

²³⁾ Inspiraci může být nedávný vývoj v USA (v dekáдах okolo přelomu minulého a tohoto století). V té době růst reálných příjmů tamní nižší a střední třídy sice v podstatě stagnoval, ale díky tomu, že masa spotřebního zboží původem z Číny byla dodávána americkým domácnostem za nižší ceny než dříve totéž zboží Made in USA, jejich životní úroveň mohla tímto řešením dál růst. Digitalizace, resp. ekonomická interpretace Moorova zákona právě tento model růstu domácí spotřeby selektivně umožňuje.

²⁴⁾ Blížeji in: Úřad vlády ČR. Oddělení strategií a trendů & Odbor analýz a informací. Analýza odlivu zisků: Důsledky pro českou ekonomiku a návrhy opatření. Finální verze prosinec 2016.

²⁵⁾ Průměrná hrubá mzda ve vybraných evropských státech v roce 2014, přepočteno do tisíců CZK, roční/měsíční: Bulharsko 158,8/13,2; Maďarsko 284,4/23,7; Polsko 318,8/26,6; Slovensko 334,7/27,9; Česká republika 344,8/28,7; Portugalsko 476,2/39,7; Slovinsko 619,7/51,4; průměr EU 929,9/77,5; Francie 993,6/82,8; Rakousko 1100/91,7; Německo 1127,0/93,9; Nizozemsko 1198/99,8; Švédsko 1234/102,9; Dánsko 1521/126,7; Lucembursko 1625/135,4; Švýcarsko 1986/165,5. Viz ČSÚ: Mezinárodní srovnání mezd, prosinec 2016.

nejen ke snížení nasazení *fyzického* objemu masy živé práce v reprodukčním procesu (jako tradičního výrobního zdroje), ale následně – z *hodnotového* hlediska – i ke snížení objemu agregátní poptávky, a dále – z *psychologického* hlediska – pravděpodobně k nežádoucímu nárůstu frustrace a sociálního napětí.²⁶⁾ Nehledě na to, že nezaměstnanost vždy znamená mrhání intelektuálním potenciálem a představuje zmařené investice na jeho tvorbu (tj. část nákladného vzdělávacího systému vykazuje falešný efekt, jakýsi planý růst).

Tato pesimistická předpověď se však nemusí bezezbytku naplnit, a to na základě *teorie technologické nezaměstnanosti*.²⁷⁾ Podle této teorie dochází k růstu nezaměstnanosti také proto, že stroje, a zařízení, nahrazující/vytěsňující zaměstnance, jsou do výrobního procesu zařazovány mnohem rychleji, než je možné pro uvolněnou pracovní sílu najít nové uplatnění. Přesněji řečeno půjde vždy o kladné saldo mezi počtem osob propuštěných a počtem osob umístěných na nová místa. Ještě v první polovině 80. let americký makroekonom ruského původu Vasilij Leontijev použil příměr, že „... *role lidí jako nejdůležitějšího faktoru produkce se bude zmenšovat stejným způsobem, jakým se dříve omezilo použití koní v zemědělství, až je nakonec zcela nahradily traktory*“.²⁸⁾

Tato následná a ve své podstatě metodologická odbočka je právě sem zařazena záměrně. Ve specifických podmínkách ČR je při všech úvahách o budoucí dynamice ekonomického růstu,²⁹⁾ respektive toho co zbude pro jeho domácí užití, totiž nezbytně nutné velmi přísně rozlišovat mezi agregátem *hrubý domácí produkt* (HDP), který je peněžním vyjádřením *vytvořené* hodnoty zboží a služeb, a agregátem *hrubý národní důchod* (HND), který je objemem *skutečně v tuzemsku spotřebovaných* primárních příjmů (tj. příjmů z práce i z kapitálu). HND lze matematicky vyjádřit jako HDP po odečtení salda prvotních důchodů mezi domácí ekonomikou a zahraničím.³⁰⁾

Pokud by rozdíl mezi oběma agregáty nebyl nijak velký, nebyl by důvod se tím zabývat. Rozpětí však rychle narůstá, tj. rozdíl mezi hrubým domácím produktem a hrubým národním/domácím důchodem ČR se rychle zvětšuje na základě toho, že v období 1995–2015 dosáhl průměrné tempo přírůstku hrubého domácího produktu 5,3 %, zatímco hrubého národního důchodu necelých 5 %. I tento zdánlivě malý rozdíl – „jen“ 0,3 procentního bodu za dvacet jedna let – zapříčinil, že v roce 2015 byl užitý hrubý národní důchod již o 7,4 % nižší, než zde vytvořený hrubý domácí produkt (4,220 mld. Kč užití

²⁶⁾ Současné zkušenosti s více než čtvrtinovou nezaměstnaností mladých Řeků či Španělů jsou pro tvůrce české hospodářské politiky jasným varováním, čeho je třeba se vyvarovat.

²⁷⁾ Přišel s ní v meziválečném období John Maynard Keynes a dosud se o její univerzální platnosti vedou mezi teoretiky velké spory.

²⁸⁾ Dále se tomuto problému budeme věnovat v části Teorie hodnoty v epoše digitální revoluce.

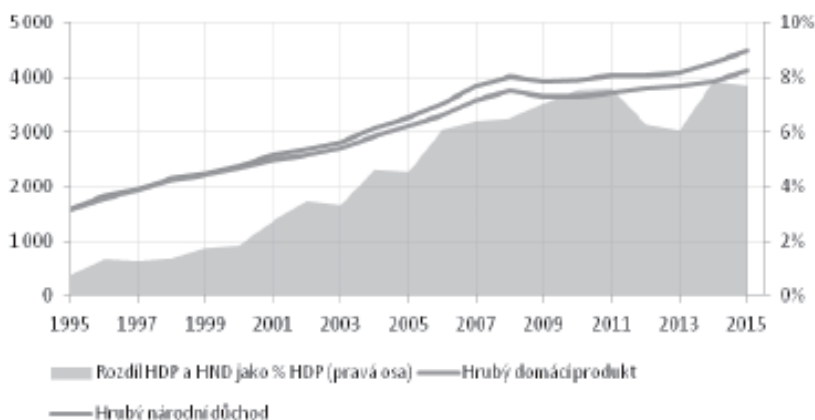
²⁹⁾ Blíže viz pracovní verze (draft) Strategického rámce Česká republika 2030, která představuje vizi rozvoje české společnosti do roku 2030, reagující na nejvýznamnější trendy. Dokument popisuje vývoj, hlavní rizika a příležitosti v šesti klíčových oblastech z hlediska dlouhodobého rozvoje České republiky a pro každou z nich formuluje strategické cíle. Klíčové oblasti byly zvoleny na základě vyhodnocení sberu tezí k udržitelnému rozvoji. Dokument zasazuje rozvoj České republiky do kontextu světového rozvoje prostřednictvím využití konceptu tzv. globálních megatrendů, hodnotí tyto hybné síly a možnost České republiky na ně reagovat. Úřad vlády ČR, prosinec 2016.

³⁰⁾ Viz definice ESA95, 8.94 dostupná na http://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/EN/nama_esms.htm

oproti 4,555 mld. Kč v tvorbě). To ovšem znamená, že v současnosti těchto více než 7% ročního zde vytvářeného produktu české ekonomiky odplývá podle oficiálních dat ČNB zahraničním rezidentům³¹⁾ v podobě dividend a úroků (v absolutní částce jde o cca 335 mld. Kč v běžných cenách v roce 2015³²⁾).

V tomto smyslu je ukazatel užitého hrubého národního důchodu ČR (tj. jaký objem zboží a služeb je v české ekonomice) fakticky *spotřebován a investován zřetelně podstatně důležitější* než běžně používaný ukazatel HDP ČR, tedy jak vysoká hodnota zboží a služeb zde byla *vyprodukována*. Dlouhodobě se rozevírající nůžky obou ukazatelů v neprospěch domácího užití ukazuje následující graf.

Graf: Hrubý domácí produkt, hrubý národní důchod a jejich rozdíl jako procento HDP (miliardy Kč v běžných cenách)



Zdroj: Databáze AMECO

Pro ilustraci představu o velikosti této částky – ta nyní představuje zhruba buď roční objem výdajů na zdravotnictví, či cca desetiměsíční objem výdajů na důchody. Nicméně není to důvod k jednostranným soudům, a to ani v přístupu k fenoménu přímých zahraničních investic a jejich lákání do ČR jako významné součásti české hospodářské politiky po roce 1990, ale spíše potvrzení zásady, že „za každý oběd nutno zaplatit“. Z hlediska přínosů není pochyb o tom, že k dnešní (cca 4,6 bil. Kč) vysoké hladině tvorby HDP vč. vysoké exportní výkonnosti české ekonomiky významně přispěly právě přímé zahraniční investice. Ostatně jejich celková hodnota v ČR dosáhla v roce 2014 výše 121,5 miliardy dolarů,³³⁾ tj. cca 2,6 bilionu korun, což jsou ekvivalenty zhruba dvou

³¹⁾ Při analýze dat je nezbytné zohlednit fakt, že více než 13 tisíc (i významných) českých subjektů má daňový domicil mimo území ČR, takže z hlediska statistiky jde o „cizince podnikající na území ČR a z ČR i vyvádějící zisky“.

³²⁾ Viz www.czso.cz/Tab. Hlavní makroekonomické ukazatele, stav 01.07.2016.

³³⁾ UNCTAD World Investment Report 2015.

ročních státních rozpočtů či naopak asi polovina hrubého domácího produktu. Problém je ve struktuře a „ceně“. Aktivita firem se zahraničními vlastníky v ČR zahrnují sice mnohdy i výzkum a vývoj, ale především využívají dlouhodobé nabídky relativně vzdělané a levné pracovní síly, a tak není divu, že se česká ekonomika postupně mění v záložní prostor jakési klasické střeoevropské „montovny“. V žádném případě ze strany investorů nejde o filantropii, protože ekonomický důvod alokovat investice v ČR je dán extrémně vysokou mírou výnosu,³⁴⁾ již právě v ČR cizí kapitál dosahuje.

Nicméně při úvahách o strategii v střednědobém a dlouhodobém horizontu se jako možné riziko jeví fakt, že tyto firmy podléhají rozhodování svých zahraničních vlastníků, kteří navzdory silnému spojení s místním českým prostředím a jeho ojedinělou atraktivitou mohou svou činnost kdykoliv přesunout z ČR, což se stalo aktuální v roce 2016 s ohledem na narůstající deficit volných pracovních sil znemožňující v řadě firem realizovat plánované zakázky.

SKUPINA PROTIOPATŘENÍ

Odbory by měly promyšleněji a s větším důrazem participovat na tvorbě hospodářské politiky v celém jejím komplexu, nicméně tři směry budou klíčové:

- ▶ *Zaprvé* tlačit na efektivnější propojení vládní hospodářské politiky s politikou měnovou i fiskální (v obou případech máme v ČMKOS o efektivitě jejich současného souznění značně skeptické mínění);
- ▶ *Zadruhé* posílit tlak na vyšší efektivitu ve využití existujících a nově rychle dobudovaných vědeckovýzkumných kapacit (často z evropských dotací, avšak s přísnou podmínkou udržitelnosti) jak pro posílení potenciálu domácího vědeckovýzkumného potenciálu, tak pro rychlejší přenos získaných poznatků do praxe. Nejdůležitější je koncovka tohoto cyklu v tom smyslu, že by se nejen investor/zaměstnavatel, ale i zaměstnanec měli více podílet na profitu z komerčního zhodnocení *higt tech* finálních produktů. Především touto cestou se odpoutat od nebezpečné spirály *levné práce*, kdy část nyní exportovaných zisků by zůstávala v tuzemsku dílem v reinvesticích, ale zejména v posílení odměňování zaměstnanců;³⁵⁾
- ▶ *Zatřetí* právě v tomto druhém směru by měla být výchozí základna strategie koordinovaného postupu tripartity. Na úrovni vrcholové reprezentace parlamentních stran/vlády a sociálních partnerů by bylo žádoucí seriózně posoudit a rozhodnout, jak velký rozdíl mezi tvorbou (HDP) a domácím užitím na spotřebu a investice (HND) je pro Českou republiku vůbec ještě akceptovatelný a kam tento rozdíl do budoucna směřovat.

Existují minimálně tři varianty³⁶⁾ budoucího vývoje rozdílu mezi tvorbou a užitím produktu (absolutní hodnoty jsou odhadnuty v současných cenách a odrážejí předloňských 335 mld. Kč, vlani to však bylo prakticky stejné):

³⁴⁾ Podle údajů UNCTAD World Investment Report 2012 to v roce 2011 bylo neuvěřitelných 13 %, s nimiž jsme se zařadili do dvacítiky nejvýnosnějších cílových zemí jako jediná z kategorie rozvinutých zemí.

³⁵⁾ Detaily viz již zmíněný draft Strategického rámce ČR 2030.

³⁶⁾ Pro jednoduchost pracujeme s jednotkou HDP jako s cca 40 mld. Kč (průměr za posledních asi deset let) a ctíme smlouvy o ochraně investic.

- ▶ *Rezignovat a smířit se s udržení dosavadního trendu.* Znamenalo by to se v horizontu roku 2030 dostat na rozdíl cca 10–11 %, což představuje odliv asi 400–440 mld. Kč v cílovém roce a za celou dobu cca 5,7 bil. Kč.
- ▶ *Vyvinout značné úsilí a snažit se udržet současný rozdíl na cca 8%.* Pak po celé období zůstat ročně na cca 320–340 mld. Kč, tj. na celkové sumě cca 4,8 bil. Kč, což je zhruba jeden roční ekvivalent současného vytvořeného HDP.
- ▶ *Obrátit dosavadní trend a v horizontu roku 2030 z české ekonomiky dovolit odčerpávat ročně jen asi 200 až 240 mld. Kč.* Pak by odešlo jen cca 3 až 3,6 bil. Kč.

Je zřejmé, že makroekonomické i sociální dopady budou významně velké a manévrovací prostor pro řešení výzev budoucího vývoje v prvních dvou případech buď zúží (v prvním případě dokonce fatálně), nebo naopak potřebně rozšíří. Pro dosažení společenského konsensu však bude třeba vyvinout mimořádné úsilí.

4. Substituce práce kapitálem a nový pohled na práci

▶ *Zavedená praxe „levné práce“ se stále více ukazuje jako dlouhodobě zrádný doping.* Projevuje se to při současných diskusích ohledně opakovaných nářků řady firem nad neschopností české administrativy zajistit přísun mnoha desítek tisíc zaměstnanců, ale programově špatně placených, lhostejno zda z Ukrajiny, Moldávie či odjinud, nehledě na často otrokářské metody jejich získávání, vyplácení a kontroly prostřednictvím dobře organizovaných, leč často pochybných agentur kontrolovaných mafií.

Přes postupný růst jednotkových nákladů práce v ČR je úroveň tuzemských mezd a platů vůči části východoevropských zemí sice vyšší, ale vůči vyspělým zemím EU dlouhodobě pořád ještě nízká.³⁷⁾ Viz výše poznámku pod čarou. To znovu otevírá mimo jiné i zásadní ekonomickou otázku: *Kdy je již výhodné substituovat práci kapitálem?*

Ekonomická teorie odpovídá poměrně jednoznačně. Zjevně až tehdy, kdy to bude pro investora v dlouhodobém horizontu efektivnější, a to buď *nákladově*, nebo vyšší úrovni dosahované *kvality na finálním výstupu produktu* směrem k zákazníkovi, tedy *výnosově* (v tom kterém oboru, do něhož se budou promítat efekty digitalizace).

S ohledem na výchozí stav „levné práce v ČR“ se dostává naše ekonomika do paradoxní situace, kdy vůbec nelze vyloučit, že nástup čtvrté průmyslové revoluce může být ve srovnání se zeměmi s podstatně dražší živou prací, vyšší produktivitou apod. *o nějakou dobu opožděn.*

To by mohla být sice na jedné straně *výhoda*, protože český vzdělávací systém (i s jeho nekončícím seriálem mnohdy pochybných reforem), resp. systém celoživotního alt. duálního vzdělávání³⁸⁾ dostane k dispozici ještě nějaký „oddechový“ čas, po který budeme

³⁷⁾ Srov. Martin Fassmann, Jaroslav Ungerma, Vize změny hospodářské strategie České republiky (hospodářsko-politické priority). ČMKOS, POHLEDY 2/2015.

³⁸⁾ To, co je dnes vydáváno za „objev“ posledních let a příklad Německa hodný k následování, zná autor této studie z vlastní zkušenosti již z první poloviny 60. let. Tehdy studoval na Střední všeobecně vzdělávací škole ve Valašském Meziříčí specializaci matematika + fyzika a souběžně s tím absolvoval odborný elektrotechnický výcvik v tamním podniku TESLA, n.p. Spolužáci ve vedlejší třídě specializovaní na středoškolskou chemii a biologii pro změnu jednou týdně chodili na praxi do tamní chemičky (Urxových závodů, n.p., dnešní DEZA, a.s.).

moci sledovat a vyhodnocovat příslušné adaptační procesy na nástup digitalizace u sousedů a doufejme že přijímat i příslušná opatření, ale jen přechodně.

Na druhé straně se vystavujeme značnému riziku, že bychom jako země až ve druhé vlně již nemohli participovat na mimořádných výnosových profitech, které ve stále vyšší míře náleží jen inovačním lídrům, a to jen na omezený čas, než jejich náskok dohoní konkurence a mimořádnou rentu anuluje.

Jinými slovy – varianta opakování pasivní vyčkávací taktiky, byť jsme k ní dnes objektivně tlačeni existující hospodářskou politikou a přežívajícím hospodářským modelem naběhlým po roce 1990³⁹⁾ (v kontextu s ní i systematickými kurzovými intervencemi ČNB proti české koruně po 7. listopadu 2013), se může poměrně rychle v nových podmínkách ukázat jako fatálně chybná. A sice v tom, že nám *expres digitalizace* nevratně odjede, a také ve svých celkových důsledcích, neboť hrozí, že nás dál bude tlačit na *spirále chudoby* do nižšího patra.

Diferencovaně a vnitřně rozporně se budou vyvíjet zaměstnanecké pozice. Talentům a nadprůměrně vzdělaným a dál na sobě pracujícím lidem navíc obdařeným strategickým či inovativním myšlením přináší čtvrtá průmyslová revoluce možnosti nebývalého kariérního růstu, příjmů atd. Těchto osob bude ve společnosti vždy menšina,⁴⁰⁾ neboť Gaussovo rozdělení, co se týče intelektuálního potenciálu, platí i pro lidskou populaci.

U většiny již zaměstnaných osob (ale i osob nově vstupujících na trh práce bez těchto vlastností⁴¹⁾) tomu nepochybně bude přesně naopak. Pokud snad tyto skupiny nebudou

³⁹⁾ Problematika typologie hospodářských modelů je popsána v příloze 6.4 až 6.7 již citované práce autorského kolektivu vedeného Alešem Chmelařem: Úřad vlády ČR. Oddělení strategií a trendů & Odbor analýz a informací. Analýza odlišnosti zisků: Důsledky pro českou ekonomiku a návrhy opatření. Finální verze prosinec 2016. Str. 52 a násl.

⁴⁰⁾ „Máme dvě skupiny absolventů, které se zásadně liší. Do té první patří velmi aktivní mladí lidé, kteří využívají stáže ve firmách, i v zahraničních. Doplnují si jazykové znalosti, a to ne ty akademické, ale učí se jazyk opravdu každodenně využívat. Tato skupina se nám *zmenšuje* (zvýraznil J. Š.). Naproti tomu se zvětšuje skupina absolventů, kteří přicházejí s titulem, je jim 26 až 28 let a nikdy nepracovali. Nemají ani základní pracovní návyky. Nedovedou si moc představit, co bude daná pracovní pozice obnášet. Přicházejí s obrovským očekáváním, které ale není a nemůže být naplněné. Když zaměstnavatel vidí životopis 28letého člověka, který dosud nepracoval a jde si to zkusit, dvakrát si rozmyslí ho přijmout“. (...) „Společenská objednávka velí, že každý musí být vysokoškolsky vzdělaný, což ale degraduje titul jako takový. Už není rozlišením kvality.“ Z rozhovoru s Ladislavem Kučerou, ředitelem české pobočky personální agentury Hays. In: Absolventi čekají příliš mnoho. Cení se zkušenosti. Převzato z E15, str. 10 a 11, pondělí 11. 7. 2016.

⁴¹⁾ V návaznosti na předchozí poznámku je nezbytné docenit varující informace z pravidelného testování čtenářské gramotnosti, když nejhlubší pokles zájmu je registrován právě u absolventů základního vzdělání v české populaci. Ještě v roce 2000 26 % patnáctiletých respondentů „nečetlo rádo“, v roce 2009 to bylo již 43 % a (nejsou novější data) ke změně trendu zřejmě nedošlo. Podle expertů až třetina dětí na druhém vzdělávacím stupni nezvládá tzv. funkční gramotnost čtení, tj. nerozumí psanému textu. U dospělých je toto číslo naštěstí nižší, ale pořád se týká asi pětiny dospělé populace. Tento hendikep pak otvírá řadu rizik – neschopnost porozumět úředním zprávám a sdělením, smlouvám o půjčce apod., porozumět okolnímu dění v souvislostech, odhalit i zjevné bludy a dezinformace atd. Co hůře: tradované tvrzení o ČR jako zemi zaslíbené pro vstup zahraničního kapitálu a oplývající nadprůměrně vzdělanou pracovní silou se v mnoha konkrétních případech brzy může ukázat jako zjevný mýtus.

Nedávno zveřejněné výsledky pravidelných testů PISA patnáctiletých žáků v přepočtu na bodo-

schopny pružně a iniciativně reagovat na nové požadavky (především průběžným posilováním informační gramotnosti, či zdokonalováním „měkkých dovedností“ apod.), budou muset čelit rostoucím rizikům ustrnutí na dosavadní pracovní pozici a mít trvale opodstatněný strach z nezaměstnanosti, a to zvláště v oborech, kde je substituce práce kapitálem na pořadu dne již nyní.⁴²⁾

A nejen tam. Již nyní platí celé profesní kohorty (zvláště duševních pracovníků) vysokou daň za všudypřítomnou digitální mobilní komunikaci umožňující zaměstnavateli, aby od nich vyžadoval trvalou komunikační *zastižitelnost*. To se týká nejen jako dříve lékařů, příslušníků ozbrojených složek či špičkových manažerů, kde je to víceméně „daň zvolené profese“, ale nově i rostoucího počtu osob samostatně výdělečně činných a často běžných zaměstnanců,⁴³⁾ případně kontrahentů.

Tyto protikladné procesy budou mít své důsledky, jak kladné, tak záporné.

Fenomén *disruptivní ekonomiky*⁴⁴⁾ je novou výzvou úplně všem – konkurenci zůstávající na tradičním byznys modelu, zaměstnancům, resp. osobám, které v rámci disruptivní ekonomiky „pracují“, a konečně státu, který na fenomén disruptivní ekonomiky reaguje notně opožděně svou regulatorní funkcí.

Základem expanze je nepřeborná variantnost disruptivní ekonomiky díky její *kombinatoričnosti*, která ve fázi čtvrté průmyslové revoluce⁴⁵⁾ tkví ve schopnosti vzájemného propojení čili záměrné kombinace již existujících či právě vyvinutých postupů (nových

vou škálu (100% bodů je světová špička) přinášejí následující výsledky: čeští žáci v přírodovědné gramotnosti dosáhli 71%, v matematické gramotnosti 69% a ve čtenářské gramotnosti 74%. U podobného testování v rámci TIMSS (Tends in International Mathematics and Science Study) žáků čtvrtých tříd základních škol jsou však výsledky podstatně horší, když čeští čtvrtáci jsou v přírodovědě na 50% a v matematice na 43% bodového maxima. Asi nepřekvapí, že ve všech testech se v první desítku umísťují děti z Asie (Singapur, Japonsko, Tchaj-wan, Čína, Korea, Macao, Hongkong). Viz „Naši žáci nejsou žádný zázrak, ale také nelze říci, že by byli hloupí“, Lidové noviny 13. prosince 2016, str. 14–16.

⁴²⁾ V úvodním manažerském shrnutí to tým autorů pod vedením Aleše Chmelaře formuluje následovně: „Dopady digitalizace se zobrazí ve zvýšené rychlosti tvorby a zanikání pracovních míst způsobem, který bude těžko oddělitelný od zbytku přirozených procesů obměny pracovního trhu. Digitalizace bude zodpovědná za zhruba třetinu zaniklých a osminu nově vzniklých pracovních míst. Její kumulované dopady však nejsou statisticky ani fakticky zanedbatelné. V části kvantifikace izolovaného destruktivního procesu analýza replikuje metodologii existujících pokročilých studií na český trh práce vytvořením tzv. indexu ohrožení digitalizací současných profesních kategorií v horizontu patnácti až dvaceti let.“ Viz Dopady digitalizace na trh práce v ČR a EU, OSTEU, Discussion paper 12/2015, Úřad vlády ČR.

⁴³⁾ Že jde o nový problém související s ochranou soukromí zaměstnance v době pracovního volna, ukázal nedávný incident mezi jistým ministrem a jeho aparátem, kdy příčinou byla právě telefonická nezastižitelnost některých klíčových ministerských spolupracovníků.

⁴⁴⁾ Aniž bychom se pokoušeli o přesnou definici pojmu disruptivní ekonomika, v dalším textu jí budeme rozumět inovativně nový, již extrémně výnosový byznys model, generovaný kombinací pokroku v informačních a komunikačních technologiích s především razantní minimalizací celkových nákladů, především ale variabilního kapitálu. Jiný překlad disruptivní ekonomiky je v ČR dobře známý jako švarcsystém, ale nyní švarcsystém turbo či obecněji taylorismus druhé generace, v ekonomickém slangu též *pubeconomy*.

⁴⁵⁾ Podrobný rozbor viz Makroekonomická reflexe agendy Průmysl 4.0 z pozice odborů, POHLEDY 1/2016, kap. 5.1.3 Kombinatoričnost, str. 76 a násl.

objevů a vynálezů) do nového statku/služby, které vykazují známky vysoké inovativnosti (mají vysokou přidanou užitnou hodnotu) a minimálně v krátkém a středním časovém horizontu tudíž generují vysoce nadprůměrný zisk.

Například se kombinuje možnost podstatného snížení dosud běžného (vysokého) investičního prahu vstupu do odvětví (například ve *fintech*⁴⁶⁾ je možné poskytovat některé typy finančních služeb za zlomky investičních a personálních nákladů, než musejí vynaložit klasické „kamenné“ bankovní domy⁴⁷⁾, kdy jen základní kapitál banky tvoří 500 mil. Kč, vedoucí pozice mohou zastávat jen osoby se specifickou kvalifikací ověřenou regulátorem apod.) s on-line propojením se zákazníkem prostřednictvím smartphonu a internetu, který poptává danou finanční službu apod. To umožnilo, že vedle zhruba padesátky „kamenných“ bank se standardní licenci se v krátké době objevila stejně početná skupina ve srovnání s nimi jen miniaturních firem poskytujících *fintech služby*.

Obecněji lze říci, že model disruptivní ekonomiky je nová fáze podnikání v řadě oborů, která je založena na extrémní decentralizaci (analogie s principem uspořádání internetu), umožňující díky technologickým inovacím v IT velmi levné a uživatelsky přívětivé spojení poptávky a nabídky za bezkonkurenční ceny. Oproti klasickým *byznys modelům*, založeným co se týče pracovní síly na pokud možno trvalém pracovním poměru s přesně legislativou vymezenými právy a povinnostmi obou stran, tedy zaměstnavatele a zaměstnance (požadavků na kvalifikaci, odměna v podobě mzdy a mzdových příplatků, nároků na odpočinek, délky dovolené, dodržování pravidel bezpečnosti a ochrany zdraví při práci apod.) včetně podílů obou stran v odvodech na sociální a zdravotní pojištění a ve vztahu k dalším regulacím, je tomu u disruptivní ekonomiky podstatně jinak. Její „kouzlo“ je v extrémně liberálním pojetí většiny aspektů klasického pracovněprávního vztahu. Pojem „zaměstnanec“ prakticky nezná a zcela účelově ho nahrazuje pozicí zprostředkovatele, partnera či kontraktora, obecněji pak pozicí osoby v nestálém pracovním poměru nebo na zkrácený pracovní úvazek a vůbec využívající osoby „na volné noze“, často si v disruptivní ekonomice jen občas přivydělávající.

Potenciál takových osob je již nyní v globálním měřítku obrovský – od studentů, kterým na studium nestačí peníze od rodičů, půjčky od bank či stipendia, přes chronické outsidersy pracovního trhu, jako jsou matky na mateřské dovolené (u žen to ale platí víceméně obecně), až po menší, imigranty a další osoby poptávající příležitostný přivýdělek, handicapované osoby apod. A jen díky tomu, že se v zásadě vždy jedná o poptávku po práci osob smířujících se s neplnohodnotnými pracovními úvazky, se firma fungující v disruptivním modelu podnikání nemusí zatěžovat takovými „zbytečnostmi“, jakými jsou tradiční odvody do sociálních systémů, kompenzace za ztrátu výdělku v případě ne-

⁴⁶⁾ Pojem „fintech“ označuje změny v odvětví, které zatím necelé desetiletí – zhruba od nástupu globální finanční krize v roce 2008 – probíhají v podobě adaptace celé finanční industrie jednak na dopady krize, jednak na výzvy, které se otevírají v případě efektivního využití ICT. Banky a pojišťovny systematicky testují výhody a rizika, která přináší „uberizace“ platformy, umožňující nebyvalou decentralizaci a individualizaci nabídky a poptávky po finančních službách v celém jejich spektru (virtuální peněženka, platební služby, správa privátních financí, investiční poradenství, vzájemné financování osob mezi sebou – peer-to-peer služba apod.). Nepřesně řečeno jde o další etapu elektronického bankovníctví.

⁴⁷⁾ Blíže viz např. T. Zavadilová: Fintech zlákal zkušené bankěře. Magazín E15 PREMIUM, únor 2017, str. 7. ISSN 2533-7114.

moci či úrazu, výplata odbytného apod. U těchto překérních pracovních úvazků dosahuje flexibilita pracovního trhu svého maxima.⁴⁸⁾

Samostatným a podstatným prvkem disruptivní ekonomiky je vztah k regulátorům, resp. k pracovnímu právu, daňovým a odvodovým povinnostem apod. Právě s odkazem na ultraliberální postoje většiny manažerů, že „jde o zcela novou podobu byznysu, na který přece vůbec nelze aplikovat tradiční korporátní modely regulace“, jsme svědky pokusů novodobého „úťeku lidí z byznysu před právníky“.⁴⁹⁾ Je to jen záminka, jak se lze vyhnout placení daní a tím jen posílit ziskovost firmy. Nic více a nic méně, vše ostatní je jen mlha.⁵⁰⁾

Tlaky na systematické úspory nákladů jako průvodního jevu zesilujícího konkurenčního boje objektivně vedou zaměstnavatele k všestranné racionalizaci procesu vytváření užité hodnoty statku či služby včetně prostorové optimalizace (tj. k minimalizaci nákladů na vytápění, osvětlení apod.). Tedy již od dlouho známého soustředění nejdříve „modrých“ límečků do výrobních hal v rámci tovární velkovýroby a mezitím k sestěhování skupiny „bílých“ límečků – tj. administrativních a tvůrčích pracovníků vč. řadových redaktorů v médiích do malých kobek *open office* v „hangárech“, samozřejmě s minimem soukromí a fakticky pod trvalou kontrolou výkonu každého z nich týmem kolegů.

Známa scéna z již 80 let starého filmu Charlese Chaplina *Moderní doba* (1936), kdy jako představitel človíčka v pozici hmatatelné fyzické součásti soukolí moderní strojní tovární velkovýroby reflektuje degradaci člověka na přívěsek stroje, za tu dobu prošla nebyvalou vývojovou spirálou. Zaměstnanec s individuálním čipem může být nonstop a on-line sledován po celou pracovní dobu. Vedení firmy může snadno jeho pracovní nasazení či pohyb ve skladovacích prostorách vyhodnocovat, přemíovat či naopak sankcionovat – viz například AMAZON.

Tlak na novou hladinu požadavků na pracovní sílu a její absolutní výtěžnost pro firmu se, a není to zdaleka jen příklad AMAZONu, blíží k maximu možného. Zaměstnanec bude placen jen za skutečně odvedenou práci a ne za prostoje, či za dobu, kdy je na pracovišti. (Je lhostejné zda na bázi klasických „píchaček“ na vrátnici, osobního zápisu do KNIHY DOCHÁZKY nebo přes čipovou kartu evidující otevření dveří vlastní kanceláře a její jakékoliv opuštění – na svačinu, zakouřit si, odejít na WC apod.)

Některá hollywoodská produkční studia spustila model, který je přesným opakem dosud převládajícího tradičního korporátního modelu. Najímají do týmů na zhotovení filmu konkrétní pracovníky jen na zcela konkrétní projekty (v trvání několika týdnů či měsíců)

⁴⁸⁾ Je proto obrovský paradox, když někdo z neznalosti věci vytýká české ekonomice nízkou pružnost trhu práce. Jistě, s většinou osob v trvalém zaměstnaneckém poměru a krytých dobrou kolektivní smlouvou musí asociálněji založený zaměstnavatel zacházet poměrně opatrně, zvláště při výpovědi, ale naprosto to neplatí pro mnohé živnostníky, kteří jsou naopak „nejflexibilnější“ složkou pracovního trhu. A vzhledem k jejich početnosti potom tvrzení o celkové rigiditě pracovního trhu jasně anulují.

⁴⁹⁾ Pro disruptivní ekonomiku je příznačné, že tyto firmy si najímají nejlepší právníky, aby model disruptivní ekonomiky co nejlépe hájily a oddálily jeho podřízení se běžné regulaci.

⁵⁰⁾ Mimořádně zasvěcené informace najde čtenář například ve studii Stevena Hilla: Kalifornská výzva s podtitulem Jak (ne)regulovat disruptivní modely podnikání. Vyšlo v edici DIALOG – STRATEGIE – ALTERNATIVY v Nadaci Friedricha Eberta v Praze v září 2016. S ohledem na nezbytnost respektovat autorská práva na informace obsažené ve studii zde informace v ní obsažené nepřetiskujeme, ale odkazujeme přímo na zdroj.

a pak týmy zase rozpouštějí. Reagují tak velmi pružně na změnu v poptávce po určitých typech filmové produkce,⁵¹⁾ kde lze očekávat vysoce nadprůměrnou ziskovou marži.

Pokud jsou tyto praktiky AMAZONu, jak potenciál zaměstnance využít do krajnosti, na jedné straně až limitní podobou dehumanizace práce, tak současně mohou být předobrazem podoby „výtežnosti“ zaměstnance ve smyslu „minimalizace nákladů práce jako jedné z cest maximalizace výnosů“, bohužel v již blízké budoucnosti mimořádně silnou inspirací pro všechny zaměstnavatele bez ohledu na obor, v němž podnikají.

Sama podstata tržní ekonomiky, kde je výtežnost vloženého kapitálu tím rozhodujícím kritériem úspěchu konkrétního podnikatelského záměru bez ohledu na obor podnikání, je pro všechny podnikatele naprosto nepominutelným a zcela kategorickým imperativem, ať se to komu líbí, či ne.

Z jiného úhlu pohledu ještě dodejme, že obecně také platí, že čím vyšší budou nároky na zaměstnance třeba v nepřetržitém testování výkonu (v podobě plnění norem, schopnosti se přizpůsobit např. rychlosti posunu pásu v polomechanizovaných provozech, psychicky i fyzicky ustát nepřetržitě měření času nutného k individuálnímu vyřízení zásilky, jak je to zavedeno ve firmě AMAZON,⁵²⁾ ale také v počtu vyřízených trestních spisů u soudců apod.), tím rychleji se u průměrného zaměstnance obvykle dostavují deprese, vyhoření, vyčerpání, nezřídka smrt,⁵³⁾ roste poptávka po medikamentech apod., ale bohužel i zkratový radikalismus.

SKUPINA PROTIOPATŘENÍ

Nové podoby variant zajištění substitute práce kapitálem v digitální době a nové pojetí práce znamenají pro odbory výzvu srovnatelnou snad jen s výzvami, se kterými se muselo dělnické a odborové hnutí vyrovnávat již v prvních etapách průmyslové revoluce, kdy bylo nutné čelit procesu nahrazování námezdních sil stroji. Aniž bychom si nárokovali úplnost výčtu, je již nyní zřejmé následující:

Zaprvé je třeba posílit pozici odborů jako subjektu, který brání principy humanizace práce.

⁵¹⁾ Viz D. Deyl: Strach a hnus v Los Angeles. Hollywoodská filmová studia jsou tváří budoucnosti lidské práce, ale jejich obchodní model může být cestou do pekel. Fokus filmový průmysl. EURO 11/2017, str. 18–19.

⁵²⁾ Revue Sondy o těchto praktikách již dříve informovala a celému tématu se systematicky věnuje.

⁵³⁾ Pochybnou laboratoří co se týče extenzivní délky pracovního nasazení jsou země jihovýchodní Asie. Jestliže pro evropské země jsou běžné přesčasy v rozsahu 1200 až 1400 hodin ročně (v SRN 1371, ve Francii 1482), tak v Japonsku to je 1719 a v Jižní Koreji 2113 hodin. V Japonsku více než 49 hodin týdně pracuje 22 % zaměstnanců, desetina více než 60 hodin. Vloni tamní ministerstvo práce oficiálně registrovalo 189 úmrtí z důvodu totálního pracovního vyčerpání – tzv. syndrom karóši, ale neoficiální odhady jsou o řád vyšší. Zvyšuje se i podíl žen jako obětí přepracování, byť nezřídka jde o sebevraždy v depresi. Odhaduje se, že v průměru 9 z 10 japonských firem počítá s neplacenými přesčasy svých zaměstnanců, každý třetí má pracovní smlouvu na dobu určitou, asi 80 % uvádí, že má obavy, že smlouva již nebude prodloužena. Kult usilovné práce je v japonské společnosti tak zakořeněn, že i když má většina starších zaměstnanců nárok na 20 dnů dovolené, běžně čerpají jen polovinu či méně. Doba strávená na dovolené se totiž v prostředí obecného workholismu považuje za dobu „proflákanou“ a jako snaha vyhnout se pracovním povinnostem.

Zadruhé je nutno rehabilitovat cenu a smysl „volného času“ jako velmi konkrétního a smysluplného kritéria skutečné svobody člověka.

Zatřetí je načase z odborářských pozic systematicky mapovat škálu otázek, které souvisejí s rychle se měnícím trhem práce a odměňováním. Je pravděpodobné, že:

- ▶ *posílí trend, že dosud známý (alespoň v Evropě, méně v USA) a jasně převládající zaměstnanecký výkon s pracovní smlouvou (mzdou a dalšími požitky), často garantovanou kolektivním vyjednáváním, garancí odvodů na sociální i zdravotní pojištění mnohdy ještě v klasické továrně, se časem bude dál minorizovat.* Dnešní struktura firem bude stále častěji doplňována start-up firmami, možná družstvy či malými a středními podniky, ale také prekérními smlouvami, jednorázovými kontrakty a vůbec oslabením pozice nositele pracovní síly na stále volatilnějším pracovním trhu, který bude nabízet více *nejistou práci* (pokud vůbec). Budoucí vývoj zaměstnanosti či odměňování v těchto firmách (nejen v nich⁵⁴) nelze přesněji předvídat, lze pouze předpokládat, že se jen prohloubí diferenciace mezi těmi, kdo na daném trhu najdou v pravý čas niku, kam se načas úspěšně vtěsnají a zajistí si profitabilitu alespoň ve středně dlouhém časovém horizontu, a těmi, kterým se to ani opakovaně nepodaří. Riziko vyloučení z trhu práce naroste;
- ▶ nastoupí *sdílená ekonomika* v těch oborech, kde bude nový obchodní/byznys model výnosnější jak pro poskytovatele, tak pro zákazníka (*platformizace, disruptivní modely*). První zkušenosti jsou již s alternativní⁵⁵ taxislužbou (Uber, UberBlack, UberPop, UberPool, BlaBlaCar apod.), ale podobně se může brzy změnit trh ubytovacích služeb (pronajímání celých bytů nebo domů, kdy hostitel není celou dobu přítomen a mění se v pronajímatelskou miniagenturu). Vedle „rekreační poptávky“ tato nabídka „privátů“ vychází vstříc silící poptávce⁵⁶ korporátní klientely po rezidenčním ubytování na služebních cestách. Důvodem narůstající obliby sdíleného ubytování je kromě nízké ceny „domácí“ pohodlí, často bezprostřední blízkost k místům obchodních schůzek, častá je varianta možnosti společného ubytování

⁵⁴) „Stále více Američanů netuší, kolik vydělají příští týden, nebo dokonce následující den. Tato různorodá skupina zahrnuje nezávislé kontrahenty (tj. osoby, které mají s nějakou firmou jednorázovou dohodu o provedení práce – pozn. J. Š.), osoby se smlouvou na dobu určitou, osoby samostatně výdělečně činné, osoby s omezenou pracovní dobou, nezávislé pracující a pracující beze smlouvy. Ať již jde o stav poptávky nebo okamžitě potřeby (ve „sdílené ekonomice“ či v ekonomice založené na dočasné práci, nebo prozaičtěji řečeno v „nepravdělné“ ekonomice), výsledkem je stále jeden a ten samý: žádný předpověditelný výdělek či pracovní doba.“ In Robert R. Reich. Vzestup nejisté práce, *Sondy Revue* 7/2016, str. 24–25.

⁵⁵) Tržní cena firmy Uber se nyní pohybuje kolem 62 mld. USD, a to je dosud nejhodnotnější start-up digitální revoluce. Na internetové bázi spojuje řidiče vybavené mobilními telefony s těmi, co potřebují odvézt, případně funguje jako dispečink, či nabízí více zákazníkům možnost přepravy na od sebe nepřilíhající vzdálená místa, takže vzájemně ušetří při sdílené trase. Tento obchodní model je „zajímavý“ nejen srovnatelně nižšími náklady než klasická taxislužba, ale nabízí alternativu namísto nákupu vlastního automobilu (tj. reálné vlastnictví vozu se všemi nábíhajícími náklady na servis, pojištění, parkovné atd.), jeho účelové pronajímání jen v okamžiku skutečné potřeby přepravy. Právě „zajímavost“ obchodního modelu Uber byla důvodem, proč se mu řada států brání: V Itálii jsou aplikace Uber od dubna zakázány soudem, Maďarsko a Dánsko přijaly novely zákonů o taxislužbě.

⁵⁶) Americká firma Airbnb, jeden z lídrů trhu, vloni zajistila ubytování 17 milionům osob ve 191 zemích. V Praze nyní disponuje více než 7,5 tisíci byty.

kolegů z obchodní delegace apod. Poté, co se dořeší otázky bezpečnosti, dostatečné rezervační kapacity, transparentnosti účtování (a následného zdanění), předávání klíčů, úklidu atd., bude to jeden z případů, kdy tradičnímu modelu cestovního ruchu (agentur a cestovních kanceláří) vyrůstá silný konkurent. Není jasné, kolik z dnešních 13 milionů pracovníků v cestovním ruchu v Evropě je tímto modelem ohroženo. Zatím se zdá, že kvůli tomu, že pracovní právní legislativa neumí zatím pracovat se sdílenou ekonomikou, se může teoreticky snadno posunout k šedé zóně, ať se to týká jak zdanění výkonů,⁵⁷⁾ tak pracovní právních záležitostí;

- ▶ fenomén *home working* zjevně nebude jen přechodná móda, ale způsob výkonu práce „z domova“, který bude díky rychlému vývoji v bezdrátové komunikaci dále sílit. Sice nabízí, že přinese zaměstnání široké škále osob včetně lidí s nějakým zdravotním hendikepem (od snížené hybnosti či invalidity nebo s infekčním onemocněním znemožňujícím účast v pracovním kolektivu přes ženy s velmi malými dětmi, se kterými chtějí být v trvalém kontaktu či nemají možnost jejich umístění do předškolních zařízení a toto je způsob jak skloubit kariéru s péčí o rodinu, až po osoby, pro něž je *home working* způsobem redukce vysokých nákladů na cestu do zaměstnání, případně poslední možnost získání legálního zdroje příjmu), ale *ve své podstatě je home working formou skrytého přenosu podnikatelského rizika z firmy na zaměstnance*,⁵⁸⁾
- ▶ není nejmenší důvod *a priori* zatracovat práci na zkrácený úvazek. Ta se může jevit jako jeden z nástrojů nejen ke snížení nezaměstnanosti, ale případně i jako forma zaměstnání osob v předdůchodovém či důchodovém věku apod. Klíčové jsou průvodní jevy s tím spojené, a nejen to. Současným trendem je vedle poskytování *tradičních naturálních* benefitů (stravenky, placení pojistného na životní pojištění, služební telefon či automobil, delší dovolená apod.) nabídka *možností*, jak lze podle představ zaměstnance co nejlépe skloubit pracovní a soukromý život. V sektoru IT se tato forma benefitů nabízí více než 60 % zaměstnanců,⁵⁹⁾

⁵⁷⁾ Výzev sdílené ekonomiky je však více než láce: třeba digitální stopa celé historie komunikace se zákazníkem může být spolu s EET způsob jak přesněji měřit ekonomický výkon, bezhotovostně a tudíž velmi bezpečně placenou službu, nasadit třeba srážkovou daň, snadno to vše on-line kontrolovat, ale též zjednodušit reklamační procesy vč. odvolávání se soudů a dalších administrativních nákladů. Ne náhodou úvahy o ustavení síťového mezioborového regulátoru v ČR předpokládají široké využití digitalizace jako nástroje snížení administrativní náročnosti regulačních procesů ještě nezbytně vysoké jako nutné daně dnešní již prehistorické „analogové“ době.

⁵⁸⁾ Takto se nechaly napálit tisíce lidí hned zkraje 90. let v akci „kalifornské žížaly“. Za poměrně nevelkou sumu (cca jeden tehdejší průměrný plat) jim jistá firma poskytla substrát a násadu žížal, podrobný manuál k jejich pěstování, možnost konzultace, doplňkové výživy, rady k optimálnímu zavlažování, umístění atd. Smlouva byla záměrně velmi detailní včetně práv a povinností obou stran, sankcí za nedodržení apod. Čeští podnikatelští greenhorni (čti podnikatelská nemluvnata) si v přemíře paragrafů jaksi nevšimli, že tam chybí paragraf pro ně zcela podstatný – povinnost firmy předpisově vypěstované žížaly v určitém termínu za předem smlouvenou cenu od pěstitele vykoupit.

⁵⁹⁾ Z výsledků ankety personální agentury Profesia.cz plyne, že 44 % respondentů má možnost pracovat z domova, 33 % práci z domova skutečně pravidelně využívá a zbývajících 11 % občas. Jasná většina (49 %) dotázaných, kteří ještě metodu home office nevyužívají, by tak ráda v budoucnosti učinila, ale 11 % z nich uvedlo, že i přes zájem o metodu home office jim to povaha jejich práce zatím neumožňuje. Viz: Práce z domova je populární. PRÁVO 28. 12. 2016, str. 9.

- ▶ v této souvislosti se relativně samostatným okruhem stává otázka řešení odměňování „netovárních“ aktivit a v podstatě prekérních forem práce, a to nejen v návaznosti na odměňování *in time*, tedy v produktivním věku, ale jak v návaznosti na to řešit další náklady práce, především jak zajistit důstojné zdravotní a důchodové nároky těchto osob předchozími platbami. Na tento problém nelze nazírat jen hlediskem individuálního pracovníka a fáze jeho produktivního a postproduktivního věku, ale také, pokud se udrží trend zesilování těchto neplnohodnotných pracovních poměrů, z hlediska (ne)schopnosti zajistit budoucí finanční rovnováhu zdravotních a důchodových systémů.⁶⁰⁾

Začtvrté – zcela rozhodující oblastí procesu substituce práce kapitálem bude poměr, v jakém dojde početně k uvolňování pracovních míst vůči počtu pracovních míst nově vytvářeným. Intuitivně lze soudit, že:

- ▶ pokud to bude řádově v poměru 1 : 2 a více, tedy pracovních míst bude přibývat až dvakrát rychleji, než budou ubývat, tak by to bylo báječné. Leč pro tuto optimistickou hypotézu nenajdeme v dlouhodobých časových statistických řadách dostatečný počet příkladů. Nicméně právě ona má zejména mezi zaměstnavateli silné zastoupení;
- ▶ pokud bude poměr řádově 1 : 1, pak v zásadě půjde o problém rekvalifikace a nanejvýš nevýznamného časového posunu a pro odbory by to byla varianta vcelku přijatelná;
- ▶ pokud bude poměr řádově okolo 2 : 1 čili na dva propuštěné případně jeden nově zaměstnaný, pak se bude míra nezaměstnanosti i tlak na sociální systém zvyšovat zřejmě ještě pomalu, ale pořád docela snesitelně;
- ▶ pokud bude poměr vyšší než řádově 2,5 : 1, a to v masovém měřítku, tak je zaděláno na budoucí sociální konflikty.

Lze však předpokládat, že u substituce aspoň zpočátku nepůjde o proces plošný a kontinuální, ale oborově velmi diferencovaný.⁶¹⁾ Odbory by proto měly mít v předstihu k dispozici kvalifikované hypotézy, které umožní diferencovat mezi nástupem substituce v „digitálních“ a „nedigitálních“ oborech,⁶²⁾ resp. bude nezbytné docenit časový posun absorpce digitálních technologií oproti zemím, kde si ji osvojí dříve, a v návaznosti na to připravit „českou“ odborářskou strategii.

⁶⁰⁾ Viz EHSV, CCMI/136, STANOVISKO Evropského hospodářského a sociálního výboru k tématu Dopady digitalizace na odvětví služeb a zaměstnanost ve vztahu k průmyslové změně (průzkumné stanovisko), zvl. bod 6.

⁶¹⁾ Tamtéž, zvl. bod 1.4.

⁶²⁾ Například v podobě, ve které nedávno představil Aleš Chmelař se svým týmem studii Dopady digitalizace na trh práce v ČR a EU, OSTEU, Discussion paper 12/2015, Úřad vlády ČR, případně ve studii Budoucnost zaměstnanosti v EU: Mezi krutou skutečností a utopií? Podkladový materiál ke kulatému stolu Národního konventu o zaměstnanosti, Úřad vlády ČR, 2015, resp. nejpodrobněji v MPSV: Iniciativa práce 4.0, zpracovatel: Národní vzdělávací fond, o.p.s., prosinec 2016, shrnující řadu výše uvedených podkladů.

5. Zřejmě neřešitelná causa vzniku chronické ekonomické nerovnováhy kvůli snížené poptávce

Souběžně s analýzou a prognózou substitute je třeba otestovat validnost nových pohledů na otázku *makroekonomické ekonomické rovnováhy*, či spíše nerovnováhy.

Pokud přijmeme pesimistickou variantu, že digitalizace bude v průměru více lidí z re-produkčního procesu vytěšňovat, než do něj nasávat, pak se to nemůže neodrazit v relativním (možná i absolutním) snižování objemu koupěschopné poptávky. Tento proces se již v minulosti stal typickým jevem a zdrojem většiny hospodářských krizí.

Proto okamžik, kdy převis celkového objemu nabídky zboží a služeb nad celkovou poptávkou domácností výrazně zesílí, např.:

- * při podstatném zvýšení nezaměstnanosti (tudíž sníženém celkovém disponibilním příjmu domácností, resp. ve snížení makroekonomické poptávky po zboží a službách, pokud nebereme v úvahu tlumící efekt úspor, případně čerpání spotřebitelských úvěrů či půjček od bankovních či nebankovních subjektů),
- * případně při zastavení růstu mezd (při pokračujícím růstu produktivity práce, což má v zásadě stejný efekt),

dojde k něčemu, co se podobá noční můře těch odpovědnějších a dopředu se dívajících makroekonomů.

Klasická či neoklasická ekonomická teorie zatím nic kloudného nenabízí, proto jsme v praxi svědky mnohdy kuriózních doporučení jak stimulovat nedostatečnou poptávku třeba „*rozhazováním bankovek z helikoptéry*“ či tzv. „*zaručeným příjmem*“.⁶³⁾ Obojí je sice z úzce akademického hlediska jakž takž stravitelné, avšak prakticky vzato je to nutné vnímat spíše jako projev zoufalství než jako návrh realistického a dlouhodobě schůdného řešení, jež nenarušuje motivaci ke vzdělání, mobilitě a dalším faktorům zajišťujícím růst produktivity práce jako základu prosperity civilizovaných společností.

SKUPINA PROTIOPATŘENÍ

Nenasytlost se i v tomto případě kapitálu nejspíše krutě vymstí. Princip nerovnoměrné kumulace zisku, aniž je do společnosti dobře a co nejdemokratičtěji redistribuován, je krátkozraký a celý systém tržní ekonomiky ohrožuje v jeho samé podstatě, viz poznámka 9 na straně 11, kde je předvolební projev D. Trumpa, který k údivu mnohých „*mluví o provaze v domě oběšencově*“, ale i s takovými paradoxy je třeba dál počítat.

Na druhé straně všechny pokusy o extrémní redistribuci směrem k egalitářství a rovnostářství (s výjimkou přidělového systému v extrémní katastrofální situaci, kdy šlo většinou jen o způsob jak zajistit fyzické přežití nějaké komunity) se zatím vždy ukázaly jako slepá ulička, a to zejména kvůli demotivačnímu efektu. Jelikož je známo, že dosud prakticky všechny revoluce – jako násilná změna poměrů a metoda řešení nabobtnalých rozporů – se časem ukázaly být mimořádně drahým a necivilizovaně devastacím luxusem, nedůstojným moderních společností ve 21. století, měly by právě odbory vystupovat jako korektor, který bude systémově tlačit na *evoluční změny*. Především na progresivní zdanění, na tlumení možností nekontrolovatelné kumulace

⁶³⁾ Není divu, že v posledním referendu to v červnu 2016 odmítly čtyři z pěti hlasujících Švýcarů.

kapitálů vyváděných mimo dohled státního regulátora apod. Blíže viz následující kapitola.

6. Teorie hodnoty v epoše digitální revoluce a technologická nezaměstnanost

Bohužel je symptomatické, jak málo pozornosti, aspoň navenek, se zatím věnuje právě této klíčové kapitole politické ekonomie jakéhokoliv stupně společenského vývoje, tedy zde v případě etapy digitální revoluce. Jak ve 3. kapitole o ekonomickém růstu, resp. o jeho brzdících faktorech, tak ve 4. kapitole (v části věnované vytěsňování pracovní síly z reprodukčního procesu) jsme narazili na problém kvantitativního oslabování faktoru masy práce v podobě snižování (?) počtu zaměstnanců formou tzv. *technologické nezaměstnanosti*.

Všechny dosavadní teorie hodnoty, merkantilisty počínaje a soudobými neoliberaly či neomarxisty konče, odrážejí vcelku empirický fakt, že, velmi zjednodušeně řečeno, hodnota zboží (produktu či služby) je v *přímé úměře* k použitým výrobním faktorům (k nákladům na živou práci, tj. mzdám zaměstnancům včetně vedlejších nákladů práce), ale také k objemu odpisů použitých strojů a zařízení, k platbám za spotřebovanou energii, za informační zdroje a další náklady typu placení za použité patenty, za odnětí zemědělské půdy, za znečištění, odvody a poplatky včetně daní, režii apod. Nekomplikujme to analogickým postupem třeba v oběhových odvětvích či specifikami na tzv. *nekompetitivním trhu*, tj. v podmínkách monopolu či oligopolu, neboť princip zůstává, když faktor nasazení živé práce je v nákladové struktuře vždy zastoupen (otázkou je vývoj jeho míry a dlouhodobé tendence).

A s faktorem živé práce jako nákladovou položkou bude zřejmě nutné počítat i v digitální epoše, nicméně rysuje se významná změna. Bude to platit jen v případě *prvotní tvorby* nějaké užitné hodnoty.

Ukažme si to na příkladu ekonomie zpracování nové *Směrnice 2016/XXX/EU*, např. v aparátu bruselské centrály. Nákladem na její *prvotní vypracování* (originál) jsou nepochybně platy vyplacené příslušným expertům/poslancům při vytváření tohoto dokumentu, ale také příslušná část režie (mimo platy) chodu aparátu, tj. především náklady na energie a technický servis použitých přístrojů a sítí, cestovné při konzultacích v členských zemích apod. Jinými slovy, každý dokument, zde směrnice jako originál, má svou vysokou „*cenu odrážející náklady*“. Nechť nikoho nemýlí, že formálně je členským státům předávána zdarma, ať její pořízení bylo jakkoliv nákladné, protože v reálu je její „výroba“ hrazena z členských příspěvků zemí (prostřednictvím rozpočtu EU).

A jsme u další fáze práce se směrnicí. Ta je přeložena do 28 evropských jazyků členských států a ptejme se, jakou cenu má v současnosti tento její překlad. Hovoříme o situaci, kdy již nějaký rok existují stále dokonalejší automatické *jazykové překladače* (translatory), obvykle vybavené *samoučícím se prvkem*, tj. používají algoritmus porovnávací použité pojmy, fráze a větná spojení s těmi, které byly v minulosti již otestovány, uznány jako korektní a jsou uloženy v digitálních pamětech.

Pokrok je markantní – zatímco úprava dřívějšího strojového kostrbatého překladu do správné podoby si vyžádala rozsáhlý a velmi drahý *prvotní zásah a úpravy od kvalifikovaného tlumočnicka a navíc i následnou kontrolu*, než se mohlo s překladem pracovat,

tak nyní se využívá faktu, že tlumočnickem aprobovaný text byl uložen do digitální paměti, a tudíž i kdykoliv v budoucnu je možné ho *prakticky zadarmo opakovaně využívat*. Lidský faktor (náklady živé práce při tvorbě kopií) je prakticky silně eliminován, neboť na překladu se v řádu sekund pracuje automatizovaně na základě kvant digitalizovaných informací z oblasti stylistiky a gramatiky příslušného jazyka. Finální kontrola správnosti není vyloučená, ne vždy se použije přesné synonymum, ale je jasné, že náklady na tuto první „národní“ kopii jsou jen zlomkem nákladů na tvorbu originálu. To hlavní teprve přijde: Jaké jsou náklady, potažmo jaká je hodnota spojená se získáním jakéhokoliv počtu kopií autorizovaného znění textu evropské – na internetu volně přístupné – směrnice pro stovky či tisíce konečných uživatelů (v jejich mateřském jazyce, či v originále)? *Zjevně již zcela mizivá. Paradoxně čím bude uživatelů více, tím se bude hodnota další a další kopie limitně blížit nule!*

Stejný princip – *drahý originál a levná kopie* – platí pro jakoukoliv do digitalizované formy překlopenou informaci. Náklady na vytvoření filmu jdou obvykle do desítek, ne-li stovek milionů korun, ale také často milionů dolarů. Jaká je cena každé digitální kopie téhož filmu, která má všechny užité vlastnosti originálu, stažené z internetové nabídky uživatelem z kterékoliv země? A opět platí – čím více kopií/uživatelů bude, tím (po hyperbole) budou rychleji klesat jednotkové náklady pro uživatele. Totéž však platí pro hudební nahrávky, elektronické knihy a prakticky pro všechny digitalizované informace s copyrighitem.⁶⁴⁾

Je zřejmé, o jaký se jedná rozdíl oproti době „mechanické“ či „analogové“, oproti éře třetí průmyslové revoluce s pomalými a na provoz drahými cyklostyly, později xerovými kopírkami, dlouhohrajícími deskami, VHS kazetami, fotoaparáty na kinofilm?

Nikoli nepodstatná poznámka: Aníž bychom se chtěli vracet ke kapitole 2, jež pojednává o potřebě zajistit dlouhodobě udržitelné tempo komplexního rozvoje, je nasnadě, že s nástupem digitalizace čelíme nejen zásadní výzvě dobře vyjádřit hodnotu zboží, což nedělá problém u originálu, ale v bezprostřední návaznosti na to i správnému měření vytvářeného originálního produktu. Jak počítat v podstatě nulové položky masově se vyskytující kopii? Anebo ještě jinak: Jak do hrubého domácího produktu započíst úsporu času v případě, kdy ještě nedávno bylo docela drahé (časově i finančně) si poříditi výpisky/konspekt ze špatně dostupného či drahého odborného pramene ze studovny/knihovny, obvykle s časově a kapacitně omezenou službou čtenářům, a to v porovnání s dnešní situací, když již záleží hlavně na síle procesoru v PC, přenosové rychlosti vč. dostupnosti signálu či sítě Wi-Fi. Tedy v situaci, kdy se můžeme prakticky zadarmo (nepočítáme-li paušál za připojení k internetu) a časově prakticky on-line dostat k požadovanému zdroji informace. Pro efektivitu duševní práce je to rajská hudba, ale pro statistickou službu pověstnou precizností a přesností výpočtů nepochoybně narůstající bolestí.

Zdá se proto, že tradiční definice, podle které *„hodnota zboží je dána množstvím společensky uznané práce v něm obsažené“*, již ve značném rozsahu reálného ekonomického života dostává zřetelné trhliny, a to jsme teprve na začátku! Tím se však nutně narušují i další odnože této koncepce, změnou organické skladby kapitálu počínaje a tendencí

⁶⁴⁾ Tato záležitost začíná být natolik vážná, že se jí zabývá hned řada legislativních aktů EU a Úřad vlády ČR této problematice nedávno věnoval jedno jednání Konventu (15. listopadu 2016), detaily viz www.vlada.cz.

k poklesu podílu mezd a platů na tvorbě HDP konče. Zdá se, že je tu více otázek než odpovědí.

Nejinak tomu je i v analýze výše zmíněné *technologické nezaměstnanosti* a možnosti jak jí čelit. Proto stručně jen tři poznámky, abychom se v této souvislosti v závěru této části mohli vrátit k nepotvrzené hypotéze J. M. Keynese.

Poznámka první: Zhruba před padesáti lety se mezi ekonomy stala hitem publikace *Meze růstu*. Prognostici kolem manželů Meadowsových a dalších⁶⁵⁾ si koncem 60. let položili kacířskou, leč logickou otázku, zda je možné ve světovém měřítku dlouhodobě udržet vzestupný trend těžby surovin, spotřebovávat stále větší množství energie, vody a obecně přírodních zdrojů. A jejich odpověď zněla nutně záporně s ohledem na to, že zásoby většiny nerostných zdrojů (byť všechny zásoby ještě nemusí být přesně identifikovány) nejsou nekonečně vysoké, navíc jejich exploatace je obvykle provázána zhoršováním životního prostředí. Takže pokud se včas a plošně nenajdou způsoby efektivnějšího využívání či si lidstvo neosvojí tzv. *obnovitelné zdroje*, jsou limitované i možnosti růstu blahobytu.

V té době se zdály být tyto úvahy – opuštění *fetišu růstu* – hodně předčasné, protože zhruba třetina lidstva žila v podmínkách nedostatečné spotřeby kalorií i celkové materiální chudoby. Za půlstoletí se však počet obyvatelstva planety zvýšil asi 2,5krát, a ačkoliv se produktivita práce za tu dobu zvýšila několiknásobně, tak úkol *vymýtit bídu a všechny její projevy* je nikoliv náhodou opět hned na prvním místě, tentokrát v programu Strategických rozvojových cílů OSN do roku 2030. Po půlstoletí absorpcí poznatků vědeckotechnické revoluce se současný svět dál potýká s obrovskou nezaměstnaností, systémově generovanou nerovností,⁶⁶⁾ přechodem stamilionů rodin z venkova a periferií do měst a center, kde je lepší naděje na získání zaměstnání a trvalý příjem.

Nicméně v nejnávštěvnějších zemích, kde digitalizace pokročila nejvíce, v posledních asi dvou desetiletích sledujeme znepokojivý trend rozevírání nůžek mezi tempem růstu produktivity a v zásadě stagnující mírou zaměstnanosti v soukromém sektoru.⁶⁷⁾ Příčiny jsou nasnadě – digitalizace spojená s globalizací sice umožňuje držet vysoká tempa růstu produktivity práce, ale stále vyšší díl praceschopného obyvatelstva se zároveň stává nezaměstnanými, či ještě hůře již nezaměstnatelnými. Souběžně s tím se objektivně redukuje i prostor pro růst poptávky domácností, a to v důsledku souběhu dvou faktorů:

- ▶ jednak se urychluje polarizace v rozdělování nově vytvářené hodnoty, kdy relativně i absolutně její stále větší část odsává stále menší skupina vlastníků, která pak nutně zužuje potenciál spotřeby;
- ▶ střední a nižší třída sice své spotřební ambice mají, ale zase jim v důsledku paběrkování na nově vytvářené hodnotě chybí peníze na jejich krytí. Načas se tento pře-

⁶⁵⁾ Pojem „meze růstu“ se poprvé objevil v knihách Světová dynamika Jaye Forrestera (1971) a Meze růstu (1972 – autorů manželů Meadowsových, J. Randerse a W. W. Behrense).

⁶⁶⁾ Viz zejména třetí část knihy Tomas Pikety: Kapitál ve 21. století, Knižní klub 2015, ISBN 978-80-242-4870-7, zvl. strany 271 až 524.

⁶⁷⁾ Srov. E. Brynjolfsson, A. McAfee: Druhý věk strojů – Práce, pokrok a prosperita v éře špičkových technologií. Vydavatelství Jan Melvil Publishing. Příbram, ISBN 978-80-87270-71-4, obrázek 11.1. na str. 161.

vis nabídky řešil spotřebou domácností realizovanou v předstihu před reálným příjmem, tedy spotřebitelskými a jim podobnými úvěry, ale tato cesta má své meze.⁶⁸⁾

Ačkoliv je pojem „životní úroveň“ notně relativní, asi není sporu o tom, že poté co ve vyspělých zemích dojde u většiny domácností, pokud jde o stravování, k naplnění doporučené spotřeby kalorií (nárůst výskytu obezity svědčí spíše o překračování spotřebního optima), tak nezbude, než aby se tahounem poptávky stala spotřeba nepotravinářského zboží a služeb. Desítky let je ale známo, že křivka růstu prvotního vybavení domácností *bilou technikou* (rádia, televizory, chladničky, vysavače, automobily apod.) dávno kulminovala, nyní jde o náhradu morálně⁶⁹⁾ („vyšlo z módy“) a fyzicky opotřebovaného zboží, jehož produkce je většinou vysoce automatizovaná, navíc nelze přehlédnout začínající odsávání poptávky v podobě sdílené ekonomiky.

Zájem domácností o služby – až na zdravotnictví a sociální péči – má také své hranice, takže prostor pro zásadní poptávkové podněty k výraznému růstu nabídky zboží a služeb, spojenému se zásadním růstem poptávky po volné pracovní síle, je zjevně omezený.

Naštěstí to platí jen pro vyspělé země. Většina zemí tyto starosti ještě nemá a dlouho mít nebude. Je zjevné, že *technologický pokrok generuje významné nerovnosti*. V delším časovém horizontu bychom se měli připravit na to, že *technologická nezaměstnanost* vyvolávaná mj. i nerovnoměrným nasycením potřeb a zesílením beztak významných nerovností se časem může stát opravdovým problémem globálního rozměru, pokud migrační vlna již není dostatečně zjevným signálem, že nejde o problém budoucí, ale ryze současný.

Poznámka druhá: Ekonomům je znám jev *time lag* – časový skluz, časový posun, jak chcete. Jde o to, že technický pokrok postupuje velmi nespojitě, vlnovitě, v jakýchsi kaskádách, kde na sebe první objev „nabaluje“ všemožné aplikace. Dobře je to vidět na telefonické komunikaci. Ještě v 70. či 80. letech minulého století bylo běžné, že prakticky ve všech velkých firmách existovaly početně silně vybavené telefonní ústředny, podobně tak na poštách velkých měst. Zvláště dobře personálně vybavená byla pražská centrála, zajišťující vedle meziměstského spojení i mezinárodní hovory. Kvalifikačními předpoklady spojovatelek byla znalost jazyků a skvělá znalost místopisu lokálního či globálního, aby bylo možné hovor nasměrovat co nejkratší cestou k volanému účastníkovi. Tato profese provolbami úplně nezanikla, ale hodně se ztenčila a výrazně se změnila.

Technický pokrok tím, že poměrně rychle likviduje spoustu oborů lidské činnosti a řadu z nich převádí na strojní velkovýrobu, dostává příslušníky těchto profesí pod tlak, aby si rychle osvojili nové dovednosti či našli práci v jiném oboru. Smutný příběh „*horníci v OKD 2016*“ je v podstatě také vyvolán technickým pokrokem (byť v jiných zemích) a dalšími cenotvornými faktory, které vedly ke zhroucení finanční rentability těžby na Karvinsku.

⁶⁸⁾ Ve specificky českých podmínkách prostřednictvím spotřebitelských úvěrů zejména od nebankovních subjektů vyvolala fakticky třetí vlnu privatizace, kdy řádově až několik set tisíc domácností se dostalo do stadia finančního bankrotu (dlouhodobě je v ČR vyhlášováno okolo 3/4 milionu exekucí na majetek ročně).

⁶⁹⁾ V českých domácnostech je odhadem cca osm milionů ještě provozuschopných mobilních telefonních přístrojů, které jejich majitelé odložili stranou, protože používají novější typ.

Pokud se do minimalizace doby existující mezi termínem ukončení původního pracovního procesu a termínem nalezení nového zaměstnání nevloží třetí subjekt, tj. mezi zaměstnavatele a propouštěného zaměstnance se nevklení stát jako organizátor minimalizace ztráty vyvolané opuštěním původního zaměstnání, třeba přeškolovacími kursy, urychlenou investicí nabízející nová pracovní místa v hojném počtu či přesídlením i s rodinami, bývají značné škody finanční a morálně politické. Spoléhat se jen na trh, že *při rychlé změně vyvolané změnou technologie* spontánně obnoví lokální ekonomickou rovnováhu vybudováním nových kapacit spoléhajíc na to, že lidský kapitál se bude sám přizpůsobovat, je sice učebnicově také možné, ale časovou mezeru (*time lag*) to vyplňuje přece jen zdlouhavě.

Poznámka třetí: Ještě jinak si lze vysvětlit technologickou nezaměstnanost tak, že si přiblížíme, jak se až dosud (zčásti v teorii, zčásti i v praxi mnoha zemí) používala empiricky nejjednodušší metoda k tomu, jak v hodinách definovaný objem potřebné práce v daném období (*celkovou poptávkou firem* po pracovních hodinách) uvést do souladu s objemem práce, která se na trhu v tu dobu nachází či by se nacházet mohla (tj. s *celkovou nabídkou pracovního fondu zaměstnaných i na práci čekajících*⁷⁰⁾). Zdůrazněme, že v této zkratce záměrně odhlédneme od struktury nabídky i poptávky, které se prakticky nikdy neshodují. Jde jen o princip, jak existující nesouladnou nabídku práce (celkově bývá vyšší) s poptávkou dát do rovnováhy.

Velmi lapidárně: Jestli je například známo, že např. při 40hodinovém pracovním týdnu existuje třeba 10% nadbytek poptávky po práci, tak zcela mechanickým krokem k obnovení rovnováhy by bylo zkrácení pracovního týdne ze 40 na 36 hodin (o potřebných 10%) a tím by se vstřebal 10% přebytek pracovních sil z trhu. Podobně se u nepřetržitého provozu nabízí místo třísměnného provozu po 8 hodinách přejít na čtyři směny po šesti hodinách a teoreticky vzato takto stáhnout z trhu nezaměstnaných adekvátní část volných pracovních sil. Samozřejmě o čím menší (specializovanější) odvětví či obor by se jednalo, tím jsou tyto úvahy méně akademické a blížeji praxi.

Poznámka čtvrtá: Ta se dotýká růstu technologické nezaměstnanosti z úplně jiného gardu, a sice kvůli jejímu iniciování fenoménem financionalizace ekonomiky. Tezovitě řečeno jde o proces odsávání značné části kapitálu z reálné ekonomiky směrem k finančním trhům, a to jednoduše proto, že přes nespornou vyšší rizikovost je finanční trh plný inovací, zejména sofistikovaných derivátových operací, a také proto nyní nabízí mnohem vyšší výnosy než tradiční obory, snad vyjma start-up projektů a kriminální aktivitu typu pašování narkotik, embargovaných zbraní či migrantů. To ve svých důsledcích znamená, že *nižší než potenciální míra investic v klasických oborech generuje nižší než potenciálně možný objem výrobních kapacit, potažmo než potenciálně možný počet nových pracovních míst.*

SKUPINA PROTIOPATŘENÍ

U poznámky první je každá rada drahá. Kapitalismus v jakékoliv vývojové fázi – tu současnou nevyjímaje, spíš naopak – má v sobě geneticky zakódovanou tendenci k vytváření nerovností a k prohlubování těch existujících. Bez toho nemůže již z principu fungovat.

⁷⁰⁾ Neřešme zde problematiku nezaměstnatelné pracovní síly, je to nad rámec této studie.

Na druhé straně je tu vrcholový regulátor (stát či integrace států), který musí tento atribut tržní soutěže *inteligentně* regulovat. Pro odbory proto bude klíčovým tématem právě kvůli rostoucí diferenciaci v konzumu nově vytvářeného bohatství vši silou tlumit rizika spojená se zesílenou reprodukcí dnešních nerovností směrem ke kumulaci výtěžku/zisků u stále menší skupiny osob, a to nejen v národním, ale hlavně v globálním měřítku. Pokud se to nepodaří, povede to k zesílení tendence k hospodářským krizím, kdy nedávná globální finanční a sociální krize byla jen skromným předobrazem rozsahu možných poruch v globální nabídce a poptávce.

Hendikepem jak pro odbory, tak pro stát jsou chybějící znalosti jak tomu efektivně a hlavně preventivně čelit. Dennodenně vidíme, jak pokusy o likvidaci karuselových obchodů narážejí na odpor kapitálu, podobně jsou odráženy všechny pokusy zaútočit na daňové ráje, stále se zdokonalují metody optimalizace daňové nákladovosti, uvalení progresivní či sektorové daně naráží na efektivní blokaci ze strany globální lobby nadnárodních firem.

Nedávná aféra *Panama Papers* je zřejmě jen špička ledovce. Rubem je globální chudoba a nezaměstnanost, lícem pak daňové ráje v offshorech – minimální či žádné daně, vysoký stupeň anonymity, utajovaný rozsah sem odkloněného globálního bohatství. Světový HDP/2015 činil cca 74 bilionů USD, v daňových rájích je kumulativně deponována již asi polovina (32 bilionů USD), daňovými ráji účetně prochází asi polovina globálního zahraničního obchodu, polovina bankovních aktiv a třetina investic nadnárodních firem. Teze o propojenosti byznysu a legislativy není mýtem, ale realitou. Korupce při změnách legislativy vynáší: 50 největších nadnárodních firem na 1 USD zaplacených daní získává zpět asi 27 USD ve formě půjček, záruk či přímých plateb; na 1 USD zaplacený za daňový lobbying získávají firmy cca 130 USD ze snížených daní atd.

U poznámky druhé je možné vycházet z poměrně rozsáhlých a dlouholetých zkušeností s prováděním strukturálních změn, počínaje polovinou 80. let za Margaret Thatcherové v britském hornictví přes současnou politiku čínské vlády s umísťováním cca 10 milionů absolventů středních a vysokých škol do nově budovaných kapacit ročně až po domácí poznatky s (dobře či špatně prováděnou) aktivní politikou zaměstnanosti. V každém případě tu bude pozice odborů složité. Nesmějí se nechat vmanévrovat do notně zpozdlé pozice, v jaké se ocitly třeba britské železniční odbory, když na konci 70. let „uhájily“ pracovní pozici pomocníka strojvedoucího, a to i na plně automaty zabezpečených tratích, kde i strojvedoucímu díky technickému pokroku zůstal jediný úkol – tu a tam zmáčknout kontrolní tlačítko, že vnímá a nespí.

U poznámky třetí se přímo nabízí jak odpoutat českou ekonomiku a její pracovní sílu od přežívající extenzity, vyjádřené o třetinu delším časem stráveným v zaměstnání v roce, než stráví třeba Nizozemci. Je třeba prověřit možnosti, jak v určitých oborech/profesích přejít z 8,5hodinové pracovní doby třeba na 4 až 6hodinovou ve dvou směnách, a to i v administrativní práci, tj. výhledově na 32 až 38hodinový pracovní týden.

Více než ekonomický blok může být přítomen psychologický, jak ukazují skoro padesát let staré zkušenosti s přechodem ze šestidenního na pětidenní pracovní týden v roce 1968. Přes spoustu sýčkování se ekonomika tenkrát nejen nezhroutila, ale za-

znamenala až nečekaně vysoké tempo růstu. Co se může ukázat jako vážnější překážka, bude zřejmě střet o novou výši mezd a platů. Proti tendenci platy úměrně zkrátit, bude třeba požadovat rozumný kompromis, v neposlední řadě s ohledem na to, zda se práce zdvojí či jen se zkrátí časový fond konkrétním zaměstnancům.

U poznámky čtvrté se lze domnívat, že oproti dobře kooperujícímu globálnímu finančnímu trhu stojí nepoměrně méně zdatné národní vlády, případně tak těžkopádné těleso jako je summit premiérů zemí EU apod. Jakkoliv nelze podcenit posílení regulačních pravidel přijatých jako reakci na vznik globální finanční krize v roce 2008, tak z analýzy účtů, kdo zaplatil hlavní škody, vyplývá, že to jsou především evropští daňoví poplatníci, kteří budou ze svých daní hradit nabobtnalé dluhy veřejných financí svých zemí. A ty narostly především proto, že bylo nezbytné kolabující finanční sektor od přelomu zimy 2008 přes roky 2009 a 2010 sanovat. Odbory tuto operaci charakterizovaly velmi lapidárně: až do krize trvající *etapu privatizace zisků* finanční oligarchie rychle vysřídala *etapu socializace ztrát*, a ta trvá dosud. S odstupem let vidíme, že globální pozice nejsilnějších finančních aktérů nejenže neoslabila, ale naopak jasně posílila na úkor ostatních.

V souvislosti s hrozbou *technologické nezaměstnanosti* je zapotřebí rehabilitovat skoro 80 let staré Keynesovy úvahy jak o její hrozbě, tak i unikové variantě jak jí čelit. Významný britský národohododář lord J. M. Keynes tehdy uvažoval o zcela razantním zkrácení pracovního týdne s cílem, aby zmenšující se potřeba faktoru práce v důsledku předpokládaného růstu produktivity takřkajíc „zbyla na všechny zájemce“. Okolo roku 1930 měl britský pracovní týden 47 hodin, ale ještě kolem roku 1830 čítal skoro neuvěřitelných 69 hodin (šestidenní 11hodinová směna plus tříhodinová nedělní⁷¹⁾). Proto lord J. M. Keynes uprostřed Velké hospodářské krize 30. let a v klimatu zděšení ekonomů a politiků z exploze obrovské nezaměstnanosti mluvil vizionářsky o tom, že díky technologickému pokroku budeme moci po dalších sto letech (tedy v roce 2030) pracovat jen cca 15 hodin týdně (tj. třeba pouhé tři hodiny denně po pěti dnech, či naopak pět hodin ve třech dnech atd.), protože se domníval, že během sta let lze až tak velký efekt z nasazení strojů právem očekávat.

Ještě je sice několik let čas na vyhodnocení jeho tehdejší hypotézy, ale musíme ji vnímat v celém rozsahu a souvislostech. J. M. Keynesovi tehdy nešlo jen o to, když – a naprosto správně – předpokládal, že nejvyspělejší země v řádu několika desítek let plošně v domácích poměrech zdárně vyřeší otázku dostatečného zásobování domácností potravinami, resp. kalorickým optimem (a ze zemědělství bude možné uvolnit většinu zaměstnanců). Správně také předpokládal i pravděpodobnost nasycení dalších „nepotravinářských“ konzumních potřeb včetně bydlení (pokud snad není bytový fond zničený válkou apod.). Nutně si pak kladl otázku, co si člověk počne s časem, který nestráví ani v zaměstnání, kde se plně seberealizuje, ani na cestě do práce a z ní. A co pak dělat s přibývajícím volným časem?

Nemohl tušit vývoj dvou faktorů, a sice jakou proměnu pojem „volný čas“ prodělá poté, co se komerčně podaří tehdy vznikající industrii nabízející nejroztodivnější trávení

⁷¹⁾ Převzato z Iva Ritschelová, Dalibor Holý: Hodnota volného času aneb v čem se mýlil J. M. Keynes. STATISTIKA&MY, 6/2016.

volného času – od fitness center po sledování nekonečných televizních seriálů a tele-novel. A také zjevně podcenil nárůst workholismu. Mnozí lidé mají práci přesčas jako smysluplného koníčka, ale často je to u mnohých, zejména u dobře placených profesí, zcela elementární podmínka udržení se na společenském žebříčku, kde je běžný 50- až 70hodinový pracovní týden.

I přesto se zdá, že stará myšlenka o „*míře volného času jako měřítku skutečné svobody člověka*“ není zas tak úplně od věci. Naopak – teprve digitální éra pro její naplnění nabízí ideální předpoklady.

7. Regionální specifika daná různým stupněm ekonomické vyvinutosti, demografických faktorů, zdroji ekonomického růstu i efektivitou

Regionální specifika digitálního věku nelze v teorii politické ekonomie čtvrté průmyslové revoluce ani trochu ignorovat, spíše naopak, protože čtvrtá průmyslová revoluce startuje v již velmi diferencovaném světě s násobnými odstupy v dosažené ekonomické úrovni, produktivitě práce, vědeckovýzkumných kapacitách, různé úrovni pracovní právní ochrany zaměstnanců apod. Z čistě ekonomického hlediska je evidentní, že není pravděpodobné zdárné a brzké dokončení konvergenčních procesů v tom smyslu, že zřejmě nereálnou vizí je brzká homogenizace třeba vyspělého italského severu s podfinancovaných italským jihem,⁷²⁾ podobně jako brzké dotažení balkánských zemí na úroveň Středoevropanů či Skandinávců,⁷³⁾ nemluvě o globálních disproporcích stále bohatšího „Severu“ odtrhávajícího se „Jihu“.

Přitom funkční model, jak tento proces v řádu několika málo desetiletí zvládnout, existuje na příkladu pevninské Číny. Ta přece – ovšem ve velmi specifických podmínkách co do velikosti vnitřního trhu či politických poměrů – již od 70. let velmi originálním způsobem v praxi testuje řadu nástrojů a metod, počínaje odstupňovanou kombinací státního direktivního řízení s tržními prvky, na desítky let dopředu vypracovanou strategií přístupu ke strategickým surovinám na základě joint venture především v Africe, ale i jinde v Asii či Latinské Americe, silnou vnitřní akumulací kapitálu směřovaného do strategických investičních směrů, direktivním zablokováním porodnosti (jako drastické metody snížení důsledků případné neúrody, tj. hrozby hladomoru), nákupem špičkového know how po celém světě atd. Půlstoletí trvající orientace na většinou dvouciferná

⁷²⁾ Není výjimkou, že vnitrostátní regionální diference jsou větší než mezistátní.

⁷³⁾ Když doc. Jaromír Kolář ve druhé polovině 80. let zpracovával studii porovnávací ekonomickou úroveň zemí na evropském kontinentu za uplynulých sto let, nezbylo mu než konstatovat, že se co do pořadí vyspělosti a ekonomické úrovně ani po sto letech vlastně nic moc nezměnilo. Na předních pozicích se střídaly Velká Británie, Německo, Francie a na druhém konci pomyslný peloton uzavíraly balkánské země včetně Řecka a Portugalska. Tehdejší ČSSR (a předtím ČSR, resp. Země království českého do roku 1918) dlouhodobě vždy uzavírala první desítku zemí měřeno produkcí rozhodujících průmyslových produktů – železo, cement, kyselina sírová apod.).

meziroční tempa přírůstků tvorby hmotných zdrojů⁷⁴⁾ (až do roku 2010) a alokace nově vytvářené hodnoty Číně umožnily bezprecedentní potlačení chudoby zejména venkovského obyvatelstva a současně dokázaly zajistit, že cca 400 milionu Číňanů má nyní srovnatelnou úroveň co se týče vybavenosti domácnosti jako celá vyspělá část Evropy (od severní Francie přes země Beneluxu až do Německa a Skandinávie, poté na jih k nám, do Rakouska, severní Itálie nebo Švýcarska). Jde však o obtížně napodobitelný růstový model v jiných zemích.

Digitální revoluce bude jinak absorbována v zemích, které za sebou mají v minulých dekadách proces *baby boom*. Tyto nejsou již nyní schopny plynule absorbovat silné populační ročníky, natož v době, kdy by se mohly procesy vytěsňování pracovní síly z reprodukčního procesu urychlit. Podobně rozdílný průběh bude vyvoláván rozdílným rozsahem a strukturou zdrojů ekonomického růstu, především energetických surovin, vody a dostatku kvalitní zemědělské půdy.

Digitální revoluce proto má a dál bude mít nepochybně jiný průběh v Evropě, USA, Asii či Africe, resp. v jednotlivých uskupeních, a to nejen kvůli rozdílné výchozí ekonomické úrovni, různé míře vybavenosti domácí technologické základny vědeckými týmy, resp. zásobou aplikovatelných vědeckých poznatků a dalšími faktory, ale i jinými představy, co lze od digitální revoluce očekávat.

V Evropě cítíme tradičně silný důraz na sociální aspekty právě kvůli dřívějším zkušenostem z třídních bojů, kdy sociální smír je silná a nezastupitelná hodnota. V Evropě se už dávno nezabíjejí odboroví předáci či ekologičtí aktivisté jako v některých zemích Latinské Ameriky, byť ne v takové míře a tak brutálně jako v Chile v 70. a 80. letech 20. st. za generála Pinocheta. Nicméně stoupenci chicagské školy neoliberalismu⁷⁵⁾ jsou i v Evropě velmi silní – viz počátky privatizace v postsovětských zemích zkraje 90. let, anebo zcela čerstvé zkušenosti s militanty na ukrajinském Majdanu, a to nejen v prvních dnech a týdnech.

Digitální revoluce přitom nastupuje ve fázi, kdy vyspělý svět poznenáhla a velmi diferencovaně odchází od celá staletí trvajících éry *čistě či převážně extenzivního rozvoje*. Tím označujeme stadium, kdy rozvoj společnosti/ekonomický růst byl víceméně přímo úměrný nasazení extenzivních faktorů růstu, především zvyšováním počtu zaměstnanců,

⁷⁴⁾ Pracovat pouze s údaji o relativních tempch přírůstku HDP může být někdy ošidné, protože na první pohled se zdá (třeba i podvědomě), že nižší tempo přírůstku logicky vygeneruje i nižší absolutní hodnotu. Vtip je v tom, že od roku 1980 Čína v průměru každých šest let zdvojnásobuje absolutní objem tvorby HDP. Někdy se vzpomíná na báječné průměrné 15,4% tempo za osm let (1981 až 1988). To vygenerovalo celkový přírůstek HDP ve výši cca 639 mld. USD. Ale i tato osmiletá (!) kumulace přírůstku v absolutní a cenově dlouhodobě srovnatelné hodnotě je jen třetina z letošního – na čínské poměry – skromného cca 9% přírůstku ve výši 1,7 bil. USD. Poslední růstová špice v roce 2007 dosáhla stěží uvěřitelných 17,2%, absolutní přírůstek byl 1,293 bil. USD. To jsou jen asi ¾ loňského (2016) absolutního přírůstku, a to „jen“ při zhruba polovičním tempu 8,9% přírůstku tvorby HDP.

⁷⁵⁾ Poměrně málo je známo, že jedním z „kmostrů“ brutálního zásahu armády na Náměstí nebeského klidu v Pekingu, kde se v roce 1989 rozhodovalo o pokračování programu tržních reform za Teng Siao-pchinga, byl guru chicagské školy ekonomického neoliberalismu Američan Milton Friedman, v té době pracující v Číně jako oficiální poradce tamní komunistické vlády.

resp. růstu tzv. člověkohodin (později při zvyšování jejich kvalifikace⁷⁶⁾), růstu objemu investic (se vhodnou strukturou zajišťující pokrytí přírůstku poptávky jak po spotřebním, tak investičním zboží), podobně u růstu energie vstupující do reprodukčního procesu, rozlohy zemědělské půdy a dalších výrobních činitelů včetně zátěže životního prostředí.

Ekonomický model, kdy vážený podíl tempa přírůstku jednotlivých výrobních faktorů/vstupů (zaměstnanosti, investic, energie, ekologických stop) se oproti tempu přírůstku výstupu (HDP) nachází zhruba mezi hodnotou 0,5 až 1,0 a je tedy *zčásti či plně extenzivní*, již přestává být typický a do budoucna není prakticky uplatnitelný, navíc činí takovou ekonomiku silně zranitelnou.⁷⁷⁾

Řešením, které již bylo v praxi mnohokrát otestováno, je přechod na tzv. *převážně intenzivní rozvoj*, kdy poměr temp přírůstku na vstupu vůči výstupu se bude trvale pohybovat v rozmezí cca 0,1 až 0,5. Nicméně je nutné preferovat variantu ještě ambicióznější, tedy *plně intenzivního růstu*. Podíl přírůstku vstupu k přírůstku výstupu bude nulový až záporný, což v praxi znamená, že dojde k viditelnému růstu tempa výstupu (obvykle měřeného hrubým domácím produktem) i v situaci, kdy se tempo růstu vstupu zastaví (vážený průměr bude konvergovat k nule, či do záporných hodnot). Jinými slovy, ideálním stavem bude, že se v čase bude při konstantním (či rostoucím) *výstupu objem vstupů absolutně snižovat*. Příkladem uveďme Moorův zákon u počtu elementů na jednom čipu, kdy jsme od 60. let 20. století svědky zdvojnásobení výkonu (výstupu) za každých 16–18 měsíců z jednotky zdrojů.

Přechod na plně intenzivní růst není jen klasickým diktátem tržní ekonomiky, byť je to hlavní impulz, ale v neposlední řadě jde o respektování stavu značného vyčerpání zdrojů i ekologicky defektního chování lidstva v industriální éře jako sebevraždě slepé uličky.

SKUPINA PROTIOPATŘENÍ

Má-li odborové hnutí adekvátně na výzvy digitální revoluce reagovat, a je to v jeho nejvlastnějším zájmu, pak bude třeba v prvním kroku modelovat dopady na digitalizaci, založené nejen na dynamice ekonomického růstu pro jednotlivé regiony, ale též

⁷⁶⁾ Přesněji řečeno jak zvyšování kvalifikace, tak růst technické úrovně strojů a zařízení apod. nepočítáme mezi faktory extenzivní, ale intenzivní. Je jasné, že reálný ekonomický růst je vždy složitou kombinací jedněch i druhých; důležitá je tendence a to, která skupina ve které době převažuje.

⁷⁷⁾ Toto je aktuální situace české ekonomiky, která se ve vztahu k pracovní síle v horizontu posledních osmi let potácí mezi dvěma extrémy. Na přelomu druhé a třetí třetiny minulé dekády byl ve firmách takový „hlad“ po pracovních silách, že byly v řádu až stovek tisíc osob nasávány, odkud to jen šlo – ze Slovenska to bylo nejjednodušší, trochu komplikovanější byl jejich přesun z Ukrajiny, ale zvládl se dovoz pracovních sil i z Mongolska či Vietnamu. Krátce po vypuknutí globální finanční krize, která jen v ČR vedla k meziročnímu poklesu HDP o 4,8%, vyvstal nakrátko zcela opačný problém – jak gasterbeitery dostat z ČR, či minimalizovat jejich přemístění do šedé a černé ekonomiky. Do roku 2014 se nic moc nedělo, měli jsme asi půl milionu registrovaných nezaměstnaných a proti tomu asi pětinu z tohoto počtu volných pracovních míst. Posledního půldruhého roku je klíčovým tématem jednání tripartity otázka, kde sehnat chybějící pracovníky (Ukrajince, migranty, Vietnamce), aby řada firem nemusela platit storna za slíbenou a nedodanou produkci.

dopady do dalších makroekonomických faktorů, resp. součástí této politické ekonomie (zvl. do zaměstnanosti, ekonomické rovnováhy apod.), a to třeba včetně efektů a defektů spojených v tak zásadních dokumentech, jakými v současnosti jsou třeba Lisabonská smlouva apod. Na tomto analytickém základě pak – nepochybně ve spolupráci s dalšími demokratickými silami a na bázi konzultací v mezinárodní rovině jak v rámci evropských struktur, tak třeba Mezinárodní organizace práce (ILO) – zpracovávat beze stresu a participativně varianty použití stimulačních nástrojů podporující šance nabízející se v etapě digitální revoluce, případně promýšlet protiopatření tlumící rizika dříve, než přerostou v neovládnutelné konflikty, jejichž hlavními oběťmi by byli především zaměstnanci a jejich rodiny.

Složitost tohoto zadání je podtržena faktem, že se nezačíná stavět „na zelené louce“, kdy dosavadní rozdělovací a znovurozdělovací procesy a dobrá distribuce bohatství až na výjimky vesměs selhávají, neboť procesy polarizace bohatství na straně jedné a chudoby na straně druhé pokračují bohužel zrychlujícím se tempem. Nic nepomáhá historická paměť, kdy zhruba od poloviny 20. století na základě drastické ceny za selhání to byly opakovaně desítky milionů mrtvých ve dvou válkách vyvolaných mj. nejdříve pokusem o překreslení v té době již koloniálně rozdělené mapy světa, později obrovským sociálním napětím v Německu, Itálii či Japonsku. Proto ta poválečná snaha trendy k polarizaci (vlastní kapitalismu) účinně tlumit přerozdělovacími mechanismy, především progresivním zdaněním. To se dařilo zejména ve třetí čtvrtině 20. století, avšak s nástupem neoliberální doktríny a poté s rozpadem bipolarity se stáváme svědky riskantního útlumu sociálního státu a oslabení globální levice vč. odborů.

Vývoj sice historicky nejspíše hraje pro levici, už pro její početnost, ale ta se rychle člení, navíc čelí zjevné ztrátě schopnosti generovat populární a smysluplné vize a vůbec je v dnešním mediálním světě zvláště pro nastupující generaci „málo sexy“.

Proto v této studii pléduji za zpracování politické ekonomie čtvrté průmyslové revoluce zhruba v té osnově, jak byla pojednána výše. Naší výhodou je, že již nyní máme některá empirická data o stimulantech, katalyzátorech, ale i o bariérách předchozích průmyslových revolucí. Můžeme pak – per analogiam – z toho těžit, navíc pomocí vědeckých metod prognostiky, indukce a dedukce, analýzy a syntézy jsme schopni do značné míry identifikovat již dnes klíčové šance a rizika dříve, tj. v časovém předstihu a tedy předtím, než jim budeme muset čelit v reálném životě a než přerostou v neovládnutelné konflikty.

Ještě je čas iniciovat (nepochybně na bázi sociálního dialogu) přijetí potřebných opatření. Při sterilitě politické scény to totiž za odbory nikdo jiný neudělá.

Je pro odbory sdílená ekonomika spíše šancí či rizikem?

Jaroslav Šulc

SONDY revue se v posledních číslech celkem systematicky věnují nové, ale přesněji řečeno staronové problematice *sdílené ekonomiky*. Také v této stati se na *sdílenou ekonomiku* budeme dívat většinou zorným úhlem otázky položenou v nadpise – zda jde z hlediska odborů, respektive zaměstnanců již nyní a tím spíše v letech příštích spíše o šanci/příležitost, nebo naopak o narůstající riziko.

Abychom dokázali odpovědět alespoň s jistou úrovní přesnosti, kdy se jedná o ten či o onen případ, přičemž již nyní je zřejmé, že vždy půjde o určitý mix, respektive tentýž projev sdílené ekonomiky je jako mince o obou stranách s klady a zápory, bude nezbytné si nejprve objasnit samotný obsah pojmu *sdílené ekonomiky* (a pojmů podobných). Poté se pokusíme o výčet jejich dosud známých přírodních a záporných stránek z hlediska rozhodujících aktérů nabídky, poptávky a jejich zprostředkování s tím, že v závěru nastíníme výhled do budoucna.

Proč ekonomika a proč sdílená?

Ekonomika proto, že jde o jednu z variant spotřeby a *sdílená* proto, že jde o sdílenou spotřebu. Protože „otrocký“ překlad nejčastěji používaného anglického výrazu *sharing economy* do češtiny by byl *spoluspotřeba* či *spoluspotřebitelství*, a to zní docela nehezky, nehledě na to, že nijak přesně nevystihuje podstatu jevu. Proto se postupně vžívá pojem *sdílená ekonomika*, někdy též *ekonomika sdílení*. Není to z hlediska terminologie ještě asi finální stádium, protože vedle těchto označení se můžeme běžně setkat také s alternativními pojmy (často nepřekládanými z angličtiny jako jsou *kolaborativní*, *disruptivní*, někdy též *peer*, *gig*, *on-demand*, *access*, *swarm*, *circular* potažmo *pooling ekonomika*, případně i s poněkud přezíravým *pub ekonomie*).

Z hlediska ekonomické teorie půjde ale vždy v zásadě o model podnikání (či skopodnikání) založený na *sdílení* buď nějakého (hmotného) majetku/produktu, či jeho souběžném *pronájmu*, případně *výměně*, avšak nejen majetku ve fyzickém (tedy produktovém) slova smyslu, ale též „majetku“ v podobě něčího přebytečného času, prostoru, dovedností apod., které je ochoten se za jistých podmínek sdílet se zájemci.

Aniž bychom se chtěli dál utápět v akademismu a planých teoretických disputacích, i tak nám nezbude, než se alespoň rámcově pokusit o vymezení existence a podmínek *sdílené ekonomiky*. Je to zohledněné pro fázi, kdy se bude (konečně) řešit otázka její regulace, vymezení práv a povinností účastníků sdílení, a to včetně možnosti odborů do sdílené ekonomiky vstupovat a vývoj sdílené ekonomiky efektivně směřovat.

A proto zobecníme výše řečené jednoduše tak, že pro existenci, resp. fungování sdílené ekonomiky, musí být vytvořeny čtyři předpoklady:

- ✓ musí tu být jistá přebytková kapacita určitého hmotného statku či nehmotné služby včetně volného času, které je ochoten se její vlastník vzdát, protože ji pro své potřeby nepotřebuje, a to jako elementární podmínka toho, aby bylo vůbec co sdílet;
- ✓ zjevná a veřejně proklamovaná vůle vlastníka dát tuto svou přebytkovou kapacitu na nějakou dobu k dispozici jinému zájemci o její (obvykle přechodné) užívání, to znamená vytvoření reálné nabídky, zpravidla za úplatu či jinou protihodnotu;
- ✓ zájem potenciálního uživatele tuto kapacitu přechodně využít (*poptávka*);
- ✓ zprostředkovatel nabídky vlastníka a poptávky spotřebitele/ů, tj. tržní prostor¹⁾.

Dnes nejběžnějšími příklady sdílené ekonomiky jsou sdílené služby v dopravě či ubytování. V tom prvním se dává v době, kdy majitel svůj vůz nepotřebujete, k dispozici – pronajme jej – zájemcům, či jim nabídne spolujízdu. Zákazníci pak s majitelem sdílejí náklady na provoz a amortizaci vozu. Podobně se pronajímá vlastní nemovitost (dům, byt, resp. volné místnosti v něm, chalupa, chata apod.) v čase, kdy ji sám majitel nehodlá využívat, případným zájemcům o přechodný pobyt a přenáší na ně poměrnou část nákladů.

Historický kontext

Pokud jdeme do minulosti, tak třeba na vesnicích bylo dříve zcela běžné, že větší sedlák dal k dispozici svůj koňský potah či mlátičku k dispozici dalším menším rolníkům, kteří jednak neměli dost peněz na jejich pořízení a jednak s ohledem na celkovou výši sklízivé v celé obci by to (při daném výkonu tehdejší zemědělské mechanizace) nebylo z hlediska využití ani účelné. Ostatně na stejném principu existovaly ve druhé polovině minulého století tzv. STS – strojní a traktorové stanice²⁾.

Důsledně vzato i původní peněžní družstva (kampeličky/raiffeisenky) byly založeny na sdílení finančních zdrojů sousedů v obci, kteří nikdo z nich neměli jednotlivě najednou dost peněz v hotovosti nato, aby si „ze svého“ všichni najednou mohli postavit vlastní dům. Ale potřebný kapitál nutný k postavení jednoho domu byl k dispozici poté, co se sousedé (resp. jejich vklady) sdružili ke sdílení kapitálu. A tak – po vylosování pořadí, kdo bude stavět jako první, druhý až poslední člen družstva – se ti ostatní složili na toho prvního, druhého atd. šťastlivce. Ten začal se stavbou, a to *sdíleje peníze* od ostatních, na stavby jejichž domů nutně došlo později.

V základech této části sdílené ekonomiky byla především průhlednost a jednoduchost celé operace (dnes vy mně, zítra já vám), snadná domluva (komunikace), důvěra mezi účastníky sdílení, kteří spolu obvykle sousedí a vzájemnými finančními vazbami směřují ke srozumitelnému cíli – v tomto případě si vzájemně vypomoci v obstarání bydlení. Z ekonomického hlediska nelze přehlédnout ani nízké transakční náklady.

¹⁾ Definice sdílené ekonomiky dosud ani zdaleka není ustálená. Zmíněné vymezení je inspirováno především studií zpracovanou na objednávku Úřadu vlády ČR: Veber, J., Hruška, L., Krajčík, L. a kol., Sdílená ekonomika. Praha: VŠPP, 2016, str. 8 a násl., případně diskuzemi ve Výboru pro digitální ekonomiku při Radě vlády pro konkurenceschopnost a hospodářský růst.

²⁾ Ve velkém se od 60. let praktikoval přesun sklízecí techniky (žacíh kombajnů) z jižněji položených slovenských okresů, kde sklizeň obilovin začínala o pár týdnů dříve, na Moravu a do Čech, kde dozrávaly později.

Kdokoliv jen trochu zběhlý v dějinách ekonomie/ekonomiky musí promptně opáčit, že při této definici tu nějaká podoba sdílené ekonomiky přece byla odjakživa – a bude mít nesporně pravdu. Do značné míry to platí třeba o nabídce tzv. letních či zimních bytů určených k rekreaci u soukromníků, či příbuzných nebo u známých, kteří dali část svých ubytovacích kapacit k dispozici většinu pro lidi z větších měst (často malířů přecházejících načas z ateliérů do pleneru) apod. Nebo stačí si vzpomenout na Multiservis TESLA rozšířený v této zemi počínaje v 70. lety minulého století (s pronájmem elektrotechnických výrobků, zejména televizorů), byť přísně vzato tam se nejednalo o čisté sdílení, protože provozovna nabízené elektrotechnické výrobky sama využívala jen výjimečně. Obvykle je jen nakoupila a poté – za úplatu – všechny půjčovala³⁾, nikoliv sdílela.

Příčiny současné exploze

Aniž bychom si činili nárok na výčet faktorů přesně v tom pořadí, jakou vahou právě ten či onen rozhodují o současném dynamismu sdílené ekonomiky, i tak se pokusíme o uvedení těch klíčových. Vezmeme to v tom pořadí, jak jsme výše členili definiční předpoklady pro fungování sdílené ekonomiky.

Není asi sporu o tom, že objem přebytečných *kapacit* určitého hmotného statku či nehmotné služby včetně počtu osob, nabízejících svůj volný čas, zjevně narůstá. Stačí pohled do statistik o vybavenosti domácností automobily, rekreačním bydlením, či volnými ubytovacími kapacitami, případně o růst počtu lidí, kteří z nejrůznějších důvodů nemohou/nechtějí jít do standardního postavení zaměstnance, ale mohou část svého volného času dát k dispozici případným zájemcům⁴⁾.

Díky tomu *nabídková* strana sdílené ekonomiky dynamicky posiluje a její struktura se rychle větví horizontálně i vertikálně. Vedle již zmíněných služeb dopravy a ubytování vidíme rychlý růst služeb finančních (tzv. *crowdfunding*, či *P2P lending*), vzdělávacích či osobních, od místní úrovně (od zcela lokální nabídky na hlídání psů pro pejskaře třeba po dobu jeho hospitalizace až po nadnárodní společnosti s globálním záběrem).

Podobně dynamicky se nutně vyvíjí i *poptávka* po nabídce služeb sdílené ekonomiky. Jestli se start zrychlení datuje zhruba do přelomu druhé a třetí třetiny minulého desetiletí, pak to nepochybně souvisí především s dopady změn, které do peněženek a do vědomí milionů lidí přinesla nedávná globální finanční krize. Ta obnažila řadu existenciálních otázek, na které velmi nekonvenčně a nebyvale masově odpověděli především příslušníci střední a mladší spotřebitelské generace:

- Je konzum věcí a služeb skutečně tou *nejvíce racionální lidskou činností*, anebo je to jen rafinovaná, avšak fakticky slepá ulice (být pečlivě dlážděná propracovanou masivní reklamou producentů a obchodníků)?

³⁾ Autor této stati se v této logice definice nekloní k názoru, že by všechny projevy a rysy sdílené ekonomiky byly svou podstatou alternativou k tradičně známým způsobům prodeje či leasingu (pronájmu) zboží a služeb, byť vnějškově to tak může často vypadat. Podobně se chová ekonomický model jiných půjčoven, třeba automobilů či zahradnické techniky. Aby to bylo „čisté“ sdílení podle výše uvedené definice, musela by příslušná půjčovna mít jednak přebytek kapacit, jednak s částí z nich sama pracovat a jen zbytek komukoliv pronajímat, sdílet ho s ostatními.

⁴⁾ Z hlediska odborů jde o natolik podstatný moment sdílené ekonomiky, že se k němu vrátíme později podrobněji.

- Je opravdu nezbytné *vlastnit* ty drahé ubytovací/dopravní a další kapacity, a to třeba s ohledem na nákladnost obsluhy hypotéčního dluhu, splátek nového vozu, či fatální ekologickou stopu nadměrného konzumu? Není jednodušší a finančně či ekologicky efektivnější stejně komfortní kapacity (ubytovací/dopravní aj.) jen *užívat*, a to buď trvale, nebo jen občas, přechodně, a to právě a pouze tehdy, kdy to člověk potřebuje? A o stejně velkou kapacitu nabídky existujícího statku/služby se podělit s více uživateli?
- Může být *zážitková ekonomika* rovnocennou alternativou či významným doplňkem dosud převládající *klasické konzumní ekonomiky*? Konkrétně: jestli v místě mého pobytu ve vzdálenější destinaci již příště nebudu chtít bydlet (jako dosud) ve uniformním a neosobním vícehvězdičkové hotelu (spolu se stovkami/tisíci dalších anonymních rekreatantů), ale fakticky v polosoukromí privátu, kde se mi nabízí možnost levně přechodně užívat byt s příslušenstvím i s nabídkou stravovat se s rodinou majitele a poznat aspoň zčásti jejich soukromí. *Není to docela netradiční a adrenalinový bonus zvláště pro mladou generaci, vychovávanou k užívání si života, a není to – ve spojení mnohem přehlednější, dostupnější, modernější, nezávislejší, otevřenější, rychlejší, svobodnější a často i levnější alternativa spotřeby?* Je náhoda, že Evropané ve věkové skupině 25 až 39 let využívají služeb sdílené ekonomiky třikrát častěji, než lidé starší (ve skupině nad 55 let⁵⁾?

Nejsou právě toto ty klíčové argumenty, proč je nezbytné se na sdílenou ekonomiku taženou taktó masívní a dále rostoucí poptávkou dívat jako na *nový socioekonomický fenomén* počátku 21. století, na integrální součást toho, co poněkud eufemisticky nazýváme érou Společnost 4.0?

Avšak zcela rozhodujícím momentem současného vzestupu sdílené ekonomiky je inovace u čtvrtého předpokladu – v proměně *zprostředkovatele nabídky vlastníka a poptávky spotřebitele/ů*, tj. v *otevření se tržního prostoru*, a to především díky plošnému nástupu prostředků informačních a komunikačních technologií právě v kombinaci⁶⁾ s předchozím faktorem zcela zásadních a plošných změn v objemu i ve struktuře poptávky⁷⁾.

Věcně jde o stav, kdy především rozmachem a snadnou dostupností zejména internetu ve spojení s informačními platformami, popř. i chytrými telefony se exponenciálně rozšiřuje četnost propojení explodujícího spektra *nabídky milionů vlastníků*, resp. *aktérů nabízejících sdílení* s – o řády vyšší – *poptávkou spotřebitelů*, resp. *aktérů poptávajících sdílení*.

⁵⁾ Viz Julie Hrstková: Sdílení jako návrat ke kořenům. Hospodářské noviny. 11. dubna 2017, str. 8.

⁶⁾ Problematice kombinatoričnosti, která ve fázi čtvrté průmyslové revoluce tkví ve schopnosti vzájemného propojení/kombinace již existujících či právě vyvinutých postupů (nových objevů a vynálezů) do nového statku/služby, které vykazují známky vysoké inovativnosti (mají vysokou přidanou užitnou hodnotu), jsme se podrobně věnovali v části 5.1.3 předchozí studie Makroekonomická reflexe agendy Průmysl 4.0 z pozice odborů, uveřejněné v POHLEDECH 1/2016, str. 76 a násl. Zájemce o podrobnější studium odkazujeme například na publikaci dvojice E. Brynjolfsson, A. McAfee: Druhý věk strojů – Práce, pokrok a prosperita v éře špičkových technologií. Vydavatelství Jan Melvil Publishing. Příbram, ISBN 978-80-87270-71-4.

⁷⁾ V klasické filozofii se v takovém případě, kdy suma počtu dílčích kvantitativních změn roste v čase nade všechny meze, mluví o fázi přeměny kvantity v novou kvalitu.

Díky dosavadnímu rychlému pokroku v informačních a komunikačních technologiích (ICT) se množí nabídka nových internetových aplikací umožňující sdílení. To, co bylo dříve běžné jen mezi okruhem vzájemně se osobně znajících osob, je rychle střídáno podstatně početnější množinou většinou se vzájemně neznajících subjektů, a to zcela běžně z jiného města, regionu, či dokonce světadílu. Trh *sdílené ekonomiky* se rychle díky nové podobě komunikace stává vpravdě *trhem globálním*, kde vzdálenost či vzájemný fyzický kontakt tržních partnerů hraji jen minimální či žádnou roli.

Je navíc již nyní zcela zřejmé, že jde o novou etapu věčného střetu *práce a kapitálu* – využitím ICT dostávají obě protichůdné strany zcela nové možnosti a dimenze, byť právě toto je okolnost, která je všemožně skrývána či aspoň zamlžována.⁸⁾

Není bez zajímavosti, jak je překonávána bariéra nedůvěry v solidnost partnera, případně mitigováno riziko často nižšího standardu bezpečnostních či hygienických atributů nabízeného produktu či služby sdílení. I to je řešitelné prostřednictvím ICT. Jsou to právě tyto platformy, které umožňují minimalizovat úroveň informační asymetrie do té míry, že obě strany sdílení disponují v daný okamžik pro svá transakční rozhodování relevantními informacemi. Lze se dokonce setkávat s uživatelským komfortem v podobě volně dostupné webové stránky určitých firem ve sdílené ekonomice, kde si mohou zákazníci *on-line* vyměňovat osobní zkušenosti a poznatky s dosavadní kvalitou svého sdílení – jak pozitivní, tak negativní,

A naopak: subjekt na straně nabídky (chtělo by se říci *zaměstnavatel*, ale není to tak jednoduché), právě touto formou informační platformy *on-line* často testuje reálnou výkonnost osob či obecně zprostředkovatelů sdílené ekonomiky (opět by se chtělo říci *zaměstnanců*), třeba hodnotit třeba ochotu a komunikativnost řidiče ve sdíleném taxi apod.

Ale to už se dostáváme na obtížné pole hodnocení dosud známých přínosných a záporných stránek sdílené ekonomiky. Pokusíme hodnotit dosud známé přínosy a rizika, a tam, kde to bude možné, nahlížet na věc z hlediska zájmů odborového hnutí. Avšak znovu avizujeme, že snad většina projevů sdílené ekonomiky je současně obdařena oběma stránkami – to, co je pro jednoho přínosem, je pro druhou stranou ztrátou; jen málokdy jde o variantu, kdy obě strany vyhrávají (*win-win*).

Klady a zápory sdílené ekonomiky a související postoje hlavních aktérů

Již první diskuze v široké veřejnosti (včetně sociálních partnerů, neziskového sektoru či decizní sféry) nad prvními projevy *sdílené ekonomiky* u nás asi nepřekvapivě ukázaly, že se ve společnosti rychle formují – jako tomu už tak bývá u většiny nových jevů a procesů – tři základní postoje (ovšem bez ostrých hranic a s častým lavírováním), a sice kladný (s převahou přívrženců), záporný (s odpůrci) a postoj z nějakých důvodů (zatím) rezervovaný. Nepřehlédněme, že moderní podoba sdílené ekonomiky se před námi odvíjí ani ne jedno desetiletí, takže na nějaké ultimativní a definitivní soudy a závěry je přece jen brzy.

⁸⁾ Naprosto výstižný je titulek uvádějící rozhovor s Kateřinou Smejkalovou o digitálních platformách v příloze SALON PRÁVO ve čtvrtek 17. srpna 2017 – Za sdílením je často jen byznys.

Klady a příznivci

Na jednom pólu stojí víceméně *jasní přívrženci*. Ti sdílenou ekonomiku vnímají pozitivně především díky spoustě jejich kladných stránek, a to zejména:

- *Jako novou vývojovou etapu podnikatelských příležitostí*. Dominuje – byť se to zpravidla veřejně nedeklaruje, spíše právě naopak všemožně tají a zakrývá – hlavně možnost inkasování zisku z přechodně platného monopolu, či jako šance na úsporu v nákladech oproti transakcím při tradičních formách spotřeby.
- Nelze ovšem paušálně říci, že tyto postoje zaujímá snad celý podnikatelský sektor či (v případě úspory v nákladech) snad celý sektor domácností. Pokud jde o podnikatelský sektor, pak *vsřičnost projevuje především pro ta část tradičního segmentu, která má možnost se sdílení zúčastnit a umí se vyhnout tradiční (a drahé) regulaci*. A naopak neplatí pro tu část, pro kterou firmy působící ve sdílené ekonomice představují nekalou konkurenci⁹⁾. To je zatím nejvíce viditelné na případě taxislužby či sdíleného ubytování, protože tam je průnik sdílené ekonomiky do již obsazeného trhu markantní, a proto je tam i štěpení podnikatelské obce nejvýraznější.
- *Samostatný problém je pak v této souvislosti nutno spatřovat v (ne)plnění dalších regulatorních podmínek, především placení daní a odvodů vůči finančnímu úřadu, sociální a zdravotní pojišťovně*¹⁰⁾. Z tápající regulace zatím profitují obě strany – obvykle jak nabídková (podnikatelská), tak zcela jistě poptávková (klientská), která *velmi oceňuje možnost levnějšího konzumu sdílených služeb*.
- Pro nabídkovou stranu je častým motivem vstupu do sdílené ekonomiky snaha přechodně *nižší láci ovládnout tak vysoký podíl na trhu, aby – po vytačení konkurence – mohli aktéři na nabídkové straně aspoň po nějakou dobu profitovat z monopolně stanovených cen*¹¹⁾. Je to strategie, kterou si mohou dovolit jen skutečně silní aktéři. V médiích se v poslední době objevují dílčí, dosud důvěrné informace třeba o strategii kalifornské firmy Uber, provozující v globálním měřítku taxislužbu. To, že je cena za kilometr – aspoň v Praze – zhruba poloviční než u klasické taxislužby, není dáno snad její extrémně vysokou marží, jak se obecně soudí, ale především dotací ze strany mateřské firmy u sdíleného taxi spolu s obcházením řady regulačních pravidel.

Na druhé straně nebudeme daleko od pravdy tvrzením, že analogicky mocné podněty k růstu sdílené ekonomiky, jaké vidíme na straně nabídky, *vycházejí i od sektoru domác-*

⁹⁾ Věcně jde o to, že pokud jedna část tržních aktérů podniká po splnění celé řady regulativních podmínek počínaje prokázáním příslušné kvalifikace, uzavření pojištění, dodržování hygienických standardů, či třeba znalostí mistopisu a u druhé to regulátor nevyžaduje, resp. není schopen tuto část podnikatelů přimět k plnění informačních a dalších povinností, pak je jasné, že se jedná o profitování jen na základě využití nerovných podmínek k podnikání a selhání státu jako regulátora.

¹⁰⁾ Této problematice byl věnován jeden z bodů jednání Rady hospodářské a sociální dohody 11. července 2017. Podklady jsou dostupné v archivu autora.

¹¹⁾ Zevrubný přehled účelových postupů klíčových hráčů proti pokusům regulovat jejich byznys je dobře popsán například v Kalifornské výzvě - Jak (ne)regulovat disruptivní modely podnikání - autora Stevena Hilla, 1. vydání Friedrich – Ebert – Stiftung e.V., zastoupení v ČR. Září 2016. ISBN 978-80-87748-28-2. www.fesprag.cz.

nosti (tedy z poptávkové strany). Je to – vedle láce – především díky velmi pohodlnému způsobu zadávání požadavků obvykle prostřednictvím osobního počítače, či smartphonu, a to zpravidla *on line*. Transakční náklady jsou poté dále minimalizovány i díky aplikacím internetového bankovníctví.

Je totiž zřejmé, že vynecháním spousty tradičních distribučních mezičlánků se proces sdílené spotřeby nejen významně *zrychluje*, ale – s ohledem na nulové marže „nulovým“ mezičlánkům – také výrazně *zlevňuje*. Časové úspory – a *zákon ekonomie času* se právě zde prosazuje velmi vehementně – jsou jasným, trvalým a obecně přínosným dynamizátorem sdílené ekonomiky.

Nelze přehlédnout ani opodstatněný *tlak environmentální lobby*, vycházející z velmi racionálního požadavku na totální přehodnocení dosud v historii lidské civilizace uplatňovaných především extenzivních forem hospodaření přechodem k formám převážně či zcela intenzivním¹²⁾, k oběhové ekonomice apod. Přínos sdílené ekonomiky spočívá v možnosti využívání zhmotnělých limitovaných produkčních zdrojů (obecně hmoty, energie, kapitálu resp. času) v těch časových intervalech, kdy jsou nabídnuty ke sdílení jiným (a není nutné je paralelně produkovat). Odvrácená strana tohoto pozitiva pak ale nutně říká, že odklonem od vlastnění ke spoluvlastnění, resp. ke sdílení se nemění suma poptávky, ale k uspokojení stejné sumy potřeb již není třeba vyprodukovat tolik zboží či služeb. To znamená snížit spotřebu všech potřebných výrobních zdrojů – včetně pracovní síly, resp. omezit využití její existující zásoby¹³⁾.

Nepochybně za významnou kladnou stránku sdílené ekonomiky a za klíčový argument příznivců sdílené ekonomiky můžeme *považovat impulzy ke vzniku mnoha nových pracovních příležitostí ve svěbytném sektoru sdílených služeb*. Konkrétně vzato půjde o skupinu vysoce kvalifikovaných informatiků, kteří pracují na vývoji dalších informačních a komunikačních platforem, jednak o – nepoměrně početnější – skupinu tvořenou nejružnější providery (zprostředkovateli, operátory apod.), tedy lidmi v bezprostředním „provozu“ sdílené ekonomiky.

Po letitých zkušenostech s nepřijemnostmi hlavně v případech, kdy člověk v pozici spotřebitele v klasické ekonomice bývá často diskriminován v důsledku objektivní informační asymetrie nebo jinak nerovného postavení (bývá slabší stranou sporu, viz poznatky z České obchodní inspekce, různých ombudsmanů, neschopnost domoci se pojistného plnění z pojistné smlouvy odkazem na složitě formulované výluky, reklamace apod.), u řady služeb sdílené ekonomiky je tomu principiálně jinak. *Nabídka bývá formulována záměrně tak, aby měl člověk pocit skutečně svobodné volby a suverénního rozhodování* (například se mu nabízí vložit vlastní kapitál do aplikace Zonky, kdy má dost času si rozmyslet míru rizika při půjčení vlastních peněz za podmínky nároku na vyšší úrok), tedy velmi snadno si podobnými formami sdílení přivydělávat v neobvykle liberálním prostředí apod.

¹²⁾ Do důsledku vzato by to mj. znamenalo opustit čistě ekonomistní fetiš růstu pro růst, protože trvale udržitelný rozvoj s tradičním pojetím primariátu ekonomického růstu v řadě případů koliduje.

¹³⁾ V návaznosti na předchozí poznámku pod čarou nelze přehlédnout, že zatím jde o hodně akademické a spekulativní úvahy, protože prostor pro sdílenou ekonomiku – aspoň podle dnešních i hodně futurologických představ – nebude nekonečně velký. Jestliže – statisticky vzato – asi pětinu až čtvrtinu spotřeby domácností tvoří spotřeba potravin, je jasné, že třeba v tomto segmentu mnoho možností pro sdílení není.

Přitažlivost může být konečně spatřována i v *možnosti osobní volby délky času, kdy člověk do sdílení a na jak dlouho vstoupí*. Obliba této formy příjmu – být placeni přes aplikace sdílené ekonomiky – v čase růstu, v současnosti ji využívá zhruba desetina Britů. Řada lidí do sdílené ekonomiky vstupuje jistě z nutnosti, třeba že má nějakou překážku najít klasický zaměstnanecký poměr, ale mnozí i z obyčejné zvědavosti a snahy v reálu otestovat své schopnosti, jak by asi na poli byznysu obstáli.

Jinými slovy – přitažlivost sdílené ekonomiky má spoustu příčin, což jsou v souhrnu i důvody jejího rychle rostoucího rozšiřování a obliby.

Negativa a odpůrci

Na opačném pólu – tedy mezi *odpůrci sdílené ekonomiky*, alespoň v její dosavadní, v podstatě neregulované poloze – stojí především ti, kteří v ní vidí – vedle nesporných pozitiv, kterých řadu jsme vyjmenovali v předchozí pasáži, v zásadě jen novou, podstatně rafinovanější a výrazně skrytější podobu tradičního vykořisťování, kdy kapitál dostal díky skokům v digitální a informační revoluci zcela nové možnosti svého zhodnocení. Přirozeně a jako obvykle především na úkor mezd (či obecněji odměn za práci).

Která *negativa* provázající sdílenou ekonomiku můžeme považovat za rozhodující?

Z makroekonomického hlediska tu většinou *nejde o vznik/vytváření nových trhů, ale v zásadě jen o přerozdělení pozic a váhy aktérů na stávajících trzích* (a od tržní výše se nutně odvíjí i možnost více či méně zhodnocovat vložený kapitál mnohdy prostřednictvím úspor z rozsahu). Pokud by to bylo uskutečňováno na bázi tradičně vymezené inovace¹ a férové soutěže, asi nic proti tomu nelze namítat, je to přece od nepaměti jeden z genetických atributů tržní ekonomiky. Jenže v tomto případě je tomu – jak již nazna-

1 Podobnou „revoluci“ v přerozdělení klasického maloobchodního trhu v posledním čtvrtstoletí přece má většina z nás v živé paměti, kdy nástup velkoprodejen typu TESCO, Ahold, GLOBUS, LIDL, Makro, Penny Market, Delvita apod. zcela převrátil strukturu prodeje podle prodejní plochy. O výhodách pro spotřebitele není třeba dlouze hovořit, ať již jde o dříve nebyvalý rozsah nabídky, důsledně samoobslužnou formu prodeje čerstvým zbožím, znásobení prodejní doby apod. Na druhé straně nelze přehlédnout, že spolu s rozvojem individuálního automobilismu a růstem vybavenosti domácností chladírenskou technikou přesunem poptávky na velkoprodejny se do provozní krize dostala valná část tradičních prodejních kapacit, zejména těch maloobratových, protože nejsou schopny konkurovat ani čerstvostí a širí sortimentu nabízeného zboží, ani cenami a z marží je pak obtížné zaplatit personál prodejny či ztratné.

čeno výše, v zásadě jinak: Pod záminkou zcela „nové“ ekonomiky její klíčoví hráči jen vyrukovali s tezí, že pro jejich „novou“ ekonomiku nejsou použitelná „stará“ pravidla a že se stávajícími regulačními pravidly tudíž nehodlají řídit.

Platí to ve všech ohledech – jak co se týče zdanění (přece „sdílení“ není „produkováno“ a údajně není možné je zdaňovat stejně, jako produkční činnosti), tak třeba co se týče chování k lidem z platform sdílení. A nejen to: skutečnost, že se v řadě případů jedná o nadnárodní firmy, je běžně využívání (či spíše zneužívání) fundamentální odlišnosti anglosaského a kontinentálního práva ve snaze zakrýt či zpřístupnit podstatné hospodářské informace, cíleně využívat fakt existence spousty poboček v zemích s různými účetními standardy či s různou úrovní zdanění k daňové optimalizaci či dokonce k brutálním daňovým únikům, k vedením právních sporů v případě, že se decizní sféra pokouší o nastolení analogických pravidel, jaké platí pro tradiční firmy atd.

Obzvláště širokou niku, na úkor koho lze profitovat, našli podnikatelé ve sdílené ekonomice v tradičním partnerovi – v zaměstnávání fyzických osob. Moderní digitální doba jim právě zde přinesla dosud netušené možnosti. Pokud půjdeme na kořen vztahu práce – kapitál tak zjistíme, že ti takzvaně zcela nezávislí živnostníci jsou na digitálních platformách, kde se sdílená ekonomika provozuje, ve skutečnosti naprosto závislí. Dopředu přece nevědí, zda se pro ně najde či nenajde zakázka ani za jakou cenu/odměnu ji získají – a zda ji získají vůbec. Navíc prostřednictvím platform vstupují do konkurence jak o získání zakázky, tak o výši odměny s jinými nezávislými živnostníky prakticky v globálním měřítku². *Pojem flexibilita práce tu byl zřejmě již dotažen „k dokonalosti“, takže to, co ve sdílené ekonomice vidíme, je jen extrémně silný projev prekarizace práce. Ze strany Kateřiny Smejkalovou použité označení digitální nádeníci je na první pohled sice poněkud drsné, ale s ohledem na realitu velmi přiléhavé³ a naprosto výstižné.*

2 *“Řekněme, že potřebujete navrhnout logo. Navštívíte stránku, na které někdo z Německa inzeruje, že práci udělá za osm euro, někdo z České republiky za pět, a pak je tam inzerát od člověka z Indie nebo Pákistánu, který to udělá za dvě eura. Lidé z Evropy nebo Spojených států jsou de facto v přímé soutěži o pracovní místo s celým zbytkem světa. Na takové stránce nabízí své služby deset milionů lidí, kteří neplatí daň z příjmu a společnosti zase neplatí jejich sociální a zdravotní pojištění. Počet takových lidí narůstá a z čeho pak chcete financovat sociální stát? Je to velký problém, který ale jde regulovat. Potíž je, že technologie předběhla politiky vytvářející legislativu.“ Viz rozhovor Gaby Khazalové se Stevenem Hillem pod titulkem Airbnb je obyčejný hotel, který jen nerad platí daně. <http://denikreferendum.cz/clanek/25196> z 4. května 2017.*

3 *Ve skvělé zkratce to vystihla Kateřina Smejkalová, když má zato, že „...situace (na trhu práce – J.Š.) opravdu začíná připomínat 19. století, kdy nádeníci každé ráno obcházelí statkáře, zda ten den nebudou potřebovat s něčím pomoci. Dnes neobcházejí vesnici, ale čekají s chytrým telefonem v ruce a s otevřenou aplikací.“ Za sdílením je často jen byznys.*

Postupně se sjednocují pozice postoje vůči sdílené ekonomice u příslušných státních orgánů. Nejvíce pochybností je možné zaznamenat ze strany Ministerstva financí a Ministerstva práce a sociálních věcí, které dobře tuší potenciál případných výpadků u daní a odvodů za situace, že by stát byl i nadále v regulaci tak laxní a nejednotný, jako dosud. Pozice MPO není dosud zdá se jednoznačná.

Pozoruhodný je vývoj ze strany sociálních partnerů. Je vcelku přirozené, že zástupci zaměstnavatelů - podnikatelů se spíše řadí do tábora příznivců, kdežto u odborářů je tomu v principu opačně. Nicméně střetů je zatím minimum a nejsou nijak vyostřené či fatální. Dokonce je třeba konstatovat, že významná shoda panuje v základním přístupu – na jedné straně podpořit prostor pro rozvoj sdílené ekonomiky všude tam, kde je to společensky racionální (viz podpora rozšiřování mobilních sítí čtvrté generace, ve vytváření nových podnikatelských příležitostí, potažmo nové zaměstnanosti apod.), na straně druhé vyvíjet tlak na odpovědné státní orgány, aby netolerovaly poškozování tržního prostředí tolerováním fakticky nekalou konkurencí – aspoň tak vyzněla rozprava na posledním tripartitním jednání 17. července 2017.

Shoda sociálních partnerů je v zásadě i v náhledu na současný stav a dlouhodobý vývoj regulatorního prostředí v České republice. Regulace je obecně málo efektivní, nepřehledná, drahá a zbyrokratizovaná. Jestli aktéři sdílené ekonomiky někde nalézají v regulaci skuliny a případné obcházení regulace by nemělo mít fatální důsledky (rozpočtové, pracovně právní, hygienické apod.), pak je třeba zvážit revizi dosavadních ustanovení. A to zcela v duchu snahy o snížení administrativní zátěže podnikatelského prostředí.

Konečně rysy negativních postojů můžeme zaznamenat ve struktuře segmentu domácností. „Viníkem“ může být třeba počítačová negramotnost (zčásti u střední, ale častěji z objektivních důvodů hlavně u starší generace), obavy ze šmejdu (je to nové a lákavé teritorium pro jejich „byznys“), z dodržování standardů hygieny, bezpečnosti, možnosti uplatnit „na dálku“ svá spotřebitelská práva v kolizních situacích apod.

Výrazně negativní postoje budou objektivně příznačné pro ty skupiny domácností, které jsou z nejrůznějších důvodů handicapované na trhu práce, a přechod ke sdílené ekonomice je pro ně východiskem z nouze. Jde o známé sociálně znevýhodněné skupiny lidí s nízkým či nepravidelným příjmem, ženy s malými dětmi hledající možnost přivý-
klíč.

Celý tento způsob pronajímání je podle mého zneužitím přelomového technologického vynálezu. Řekněme tedy, že známe pozitivní stránku Airbnb a tu odvrácenou. V pořádku je, když máte pokoj navíc nebo odjízďte na dovolenou, a někomu zkrátka jednou za čas pronajmete svůj byt. Problémem jsou profesionální pronajímatelé, kteří v bytech ani nežijí, nestarají se o ně, a celý rok se jim v bytech střídá jeden turista za druhým. Jde jim jen o čistý zisk nehledě na důsledky pro města. V jednom městě za druhým se ukazuje, že potřebujeme získat data. Jinak jsou zákony bezzubé.“ Viz <http://denikreferendum.cz/clanek/25196> z 4. května 2017. Dodejme, že globálně Airbnb nabízí přes 3 miliony nemovitostí ve více než 190 zemích světa. Její hodnota se odhaduje na více než 25 miliard eur. Pramen: EurActiv, 14.8.2017

dělkou (nabízející svůj volný čas ke hlídání dětí, domácích zvířat apod.), studující, lidé v oblastech s vysokou nezaměstnaností, zdravotně handicapovaní atd. Opět není možné paušalizovat – řadě z nich se vstup do sdílené ekonomiky podařil, soudí, že dostávají odpovídající protihodnotu a ve sdílené ekonomice našli svou životní šanci. Na druhé straně mohou být i případy zcela opačné, kdy po určitých osobních zkušenostech člověku dojde, jak je systémem sdílené ekonomiky vykořisťován. A nelze vyloučit, že u jedné a téže osoby se tyto vlny nadšení a zklamání mohou v čase přelévat.

Neutrálové a vyčkávající

Konečně třetí skupina, se vcelku *neutrálním postojem* k dynamismu sdílené ekonomiky, je tvořena poměrně širokým spektrem „aktérů“. Těch se sdílená ekonomika buď zatím nijak zvlášť nedotýká, či si to zatím ani neuvědomují.

Týká se to jak subjektů na podnikatelské (*nabídkové*) straně, kteří buď ve sdílené ekonomice nevidí prostor pro rozvoj svého byznysu, nebo tu správnou niku zatím nedokázali najít, tak v té části *spotřebitelského spektra* (*poptávkové straně*), pro které jsou i dosavadní standardy nabídky služeb sdílené ekonomiky ještě málo komfortní.

Spektrum příčin nezájmu může být v praxi docela široké, počínaje nepřístupností sítí ICT přes zažitý tradicionalismus v životním stylu a způsob konzumu⁷, až po neznalost dynamicky se vyvíjející nabídky služeb sdílené ekonomiky. Nepřehlédnutelné jsou i výsledky nedávného průzkumu, podle kterého zhruba polovina lidí nemá zájem se o svůj majetek (málo využívaná chata, hausbot, automobil, volné byty ve vlastním domě či místnosti k využití ve vlastním bytě apod.) dělit s ostatními, protože – byť by to mohlo být pro rodinný rozpočet přínosem, raději preferují nenarušované soukromí.

Budoucnost sdílené ekonomiky

Sdílená ekonomika je již dnes realitou, a to jsme pravděpodobně ještě pořád na začátku, a její uplatnění vidíme zatím jen sporadicky. Teprve se tříbí názory, jak čelit pokusům jejich aktérů vysmeknout se z běžné regulace, protože z této zatímní konkurenční výho-

7 Když odhlédneme od jisté politické účelovosti, či zčásti tunelářského pozadí skandalizace nápadu s tzv. „S-kartou“ či kartou OPENCARD, tak nelze nevidět, že trendem moderní doby je plošný odchod od placení v hotovosti k placením elektronickými platebními prostředky (kartami). Na opačném konci pohybu peněz je jejich přesun od výplatce k zaměstnancům/domácnostem. Je pozoruhodné, jak se dlouhodobě vyvíjí třeba křivka počtu zaměstnanců, kteří si již nechodí k výplatnímu okénku dvakrát měsíčně jako před zhruba půlstoletím, od kdy bylo možné si nechat posílat zálohu a výplatu na Sporožiro, či penzistů stojících u vrátek čekajících na poštovní doručovatelku, resp. u okénka na poště.

dy čerpá pravděpodobně většinu svého profitu.

Na půdě Evropské unie v tomto směru postupuje jednotně především Německo a Francie, přidružují se i další země, kterým sdílená ekonomika, zejména v ubytovacích službách, výrazně komplikuje situaci třeba v nájemním bydlení. Pozadu nezůstává ani ČR, kde právě návrh usnesení, diskutovaný na již zmíněném jednání tripartity 17.7.2017 je velmi razantní a pokud se ho v daných termínech podaří naplnit, bude i v evropském měřítku průlomové⁸.

8 Mimo jiné se v usnesení vlády navrhuje uložit

1. členům vlády a vedoucím ostatních ústředních orgánů státní správy

a) identifikovat a vytvořit přehled relevantních legislativních či interních předpisů a jejich ustanovení, které je nezbytné upravit za účelem regulačního ukotvení služeb tzv. sdílené ekonomiky, a to dle gesce orgánů, jichž se problematika silené ekonomiky věcně dotýká;

b) identifikovat a vytvořit přehled relevantních legislativních či interních předpisů a jejich ustanovení dle gesce dotčených orgánů za účelem úpravy požadavků kladených na stávající poskytovatele služeb, které jsou vzhledem k technickým možnostem zbytné, k dosažení vyrovnaného konkurenčního prostředí všech subjektů na trhu;

c) předložit vládě ČR ve spolupráci s koordinátorem digitální agendy ČR informaci o naplnění bodů II/1 a) a b) do 30. listopadu 2017.

2. ministryni pro místní rozvoj ve spolupráci s ministrem vnitra a ministrem financí do 30. listopadu 2017 analyzovat možnosti vymahatelnosti místních poplatků i pro subjekty tzv. sdílené ekonomiky a výsledek těchto prací postoupit koordinátorovi digitální agendy ČR.

3. ministryni pro místní rozvoj ve spolupráci s ostatními členy vlády shrnout do 30. listopadu 2017 veškeré povinnosti kladené na poskytovatele služeb v oblasti krátkodobého ubytování včetně hygienických, bezpečnostních a dalších požadavků. Přehled všech povinností postoupit koordinátorovi digitální agendy ČR.

4. ministrové dopravy ve spolupráci s ostatními členy vlády shrnout do 30. listopadu 2017 veškeré povinnosti kladené na poskytovatele služeb v oblasti sdílené dopravy, konkrétně v rámci taxislužby. Přehled všech kladených povinností postoupit koordinátorovi, aby ho mohl využít jako podklad pro další diskuzi v rámci pracovních skupin a pro přípravu dalších kroků vlády ČR.

5. ministru průmyslu a obchodu ve spolupráci s ostatními členy vlády

a) do 30. listopadu 2017 zpracovat právní stanovisko k možnostem úprav národní legislativy s ohledem na možnost uvalit konkrétní povinnosti

Úvahy do budoucna jsou založeny na faktu, že je známo, jak významnou roli hraje výše ceny pro konečného spotřebitele při vcelku srovnatelné užitné hodnotě nabízeného zboží/služby. Tento faktor spolu s dalšími psychologicko sociálními faktory způsobí, že lze předpokládat, že *tábor příznivců sdílené ekonomiky jakožto jejího trvalého motoru dál poroste*. Minimálně takovým tempem, jakým poroste přístup domácností k moderním telekomunikačním sítím, a spíše ještě rychleji.

Je tu i faktor možnosti si malým podvůdkem vylepšovat životní úroveň za situace, kdy je známo, jak vysokého daňového a odvodového bonusu docílí ve srovnání s firmami a zaměstnanci sektor OSVČ, a pokud je známo, že podnikání ve sdílené ekonomice je dosud mnohem méně a komplikovaněji regulováno či dokonce neregulováno. *Pak někoho s limitovaným právním vědomím může lákat právě tento fakt využít ve svůj prospěch obcházením povinnosti přiznání regulérních příjmů⁹.*

na služby tzv. sdílené ekonomiky zejména s ohledem na jejich status jako služeb informační společnosti, a to včetně povinnosti zprostředkovatele sdílet data o uživateli a poskytovatelích s kontrolními a jinými orgány státní správy a samosprávy, přičemž sledovat a vyhodnotit rozhodnutí SDEU zejména v případech C-320/16 a C-434/15 (Uber vs. France a další), výsledek těchto prací postoupit koordinátorovi digitální agendy ČR;

- b) průběžně sledovat, aby přístup na trh či další požadavky vyplývající z případných legislativních změn dopadajících na poskytovatele služeb byly v souladu se základními svobodami podle Smlouvy a směrnicí o službách, tzn. nediskriminační, nezbytné pro dosažení jasně vymezeného cíle obecného zájmu a přiměřené dosažení tohoto zájmu;*
 - c) průběžně dále sledovat také, aby případné přijaté předpisy byly notifikovány Evropské komisi v souladu s procedurou uvedenou ve směrnicí o službách, včetně sledování probíhající debaty o sdílené ekonomice v rámci unijních institucí;*
 - d) výsledek těchto prací pravidelně k 31. lednu reportovat koordinátorovi digitální agendy ČR.*
- 6. členům vlády ve spolupráci s koordinátorem digitální agendy ČR do 31. ledna 2018 předložit plán úkolů navazujících na výsledek plnění úkolů z bodů II/1 až II/5 tohoto usnesení.*

9 Zajímavé výsledky lze očekávat poté, co se stát ujme naplno povinnosti kontrolovat průsak prvků sdílené ekonomiky (a mlžení o příjmech) do nabídky přechodného ubytování. A to nejen občanů, kteří mají velké byty s nevyužívanými místnostmi, ale i firem, které se profesionálně věnují poskytování služeb cestovního ruchu a rozhodnou se – u vidiny vyšších zisků – vyčlenit pro sdílené ubytování část svých

Hlavním korektorem budoucího dynamismu se zřejmě stane dosud jen rozpačitě se vyvíjející regulační rámeček – pokud se ho v rozumnější podobě podaří v českém a spíše v globálním měřítku vůbec nastavit. Dosavadní sofistikovaný odpor podnikatelů v sdílené ekonomice příliš optimismu nenabízí. Právě v tomto případě je ale nutné vyzdvihnout hlavní negativa sdílení.

Z hlediska odborů v jejich pozici zastupování legitimních zájmů zaměstnanců (ať organizovaných členů, či nečlenů odborů), se spolu s nástupem sdílené ekonomice evidentně otevírá zcela nová problematika a vynořují nová, netradiční zadání, na která bude nezbytné reagovat i novými přístupy. Jestli je navenek nástup sdílené ekonomice dosud provázen ultraliberální agitací v tom smyslu, že je to dosavadní vrchol „svobody podnikání“, tj. krystalické *laissez faire*, pak vidíme, že na toto pozlátko velmi vstřícně reagují příslušníci především mladší a vzdělanější generace, často vzdělávání v duchu neoliberalismu.

Nelze pominout, že pro řadu z nich přece musí být noční můrou představa, že by měli svůj budoucí produktivní život spatřovat v tradičním zapojení do pracovního procesu v napůl kasárenském prostředí pásových výroby ve fabrikách, tak typickém pro druhou polovinu minulého století i s píchačkami u vrátnice¹⁰, což byl obvykle celoživotní úděl spousty rodičů a prarodičů dnešní mladší a střední generace. Proto představa, že dnešní mladá generace, vychovávaná navíc k silnému individualismu (a začasté opovrhující kolektivismem a solidaritou, tak typickými rysy minulosti), by se – i jako živnostníci – třeba měli sdružovat na obranu svých zájmů v odborech, je v současnosti značně iluzorní a zjevně předčasná.

Nicméně zkušenost, že až *vlastní praxe bytí dokáže zformovat vědomí a postoje*, se nepochybně dříve či později projeví. A je otázka, jak odbory tomuto trendu půjdou naproti, či dokonce nakolik se stanou jeho katalyzátorem a urychlovačem. A zda se sdílená ekonomika stane pro odbory spíše šancí, či rizikem.

ubytovacích kapacit.

10 Dodejme, že v případě této země i s víceméně povinným členstvím v ROH...

Postoj ČMKOS k evropskému pilíři sociálních práv

Jaroslav Šulc

Úřad vlády České republiky organizuje kulaté stoly KONVENTU – otevřeně o Evropě.¹⁾ V návaznosti na problematiku čtvrté průmyslové revoluce zvítězila nabídka ČMKOS zpracovat podkladový materiál pro jednání v pořadí letos druhého kulatého stolu KONVENTU k tématu *evropského pilíře sociálních práv*. To se konalo 24. února 2017, tedy v mezcíse utváření finálního politického dokumentu k jednomu z nejzákladnějších témat, které bude spolurozhodovat o dalším osudu vývoje Evropské unie. Čtenáře POHLEDŮ bychom chtěli v následujícím textu s podkladem seznámit, jakož i s následnou diskusí a výslednými závěry.

Východiskem diskusí bylo dne 8. března 2016 publikované oznámení o záměru zřízení *evropského pilíře sociálních práv* ze strany předsedy Evropské komise Jeana-Clauda Junckera.²⁾ Komise vydala své *sdělení*, kterým o *evropském pilíři sociálních práv*³⁾ zahájila veřejnou konzultaci. Toto sdělení v příloze obsahuje první předběžný nástin evropského pilíře sociálních práv. Nástin je členěn do 3 kapitol a 20 podskupin, k nimž byla vedena veřejná konzultace, a sice:

Rovné příležitosti a přístup na trh práce

- Dovednosti, vzdělávání a celoživotní učení
- Pružné a jisté pracovní smlouvy
- Zajištění při přechodu mezi zaměstnáními
- Aktivní podpora zaměstnanosti
- Rovnost žen a mužů a rovnováha pracovního a soukromého života
- Rovné příležitosti

Spravedlivé pracovní podmínky

- Pracovní podmínky
- Mzdy
- Bezpečnost a ochrana zdraví při práci
- Sociální dialog a zapojení pracovníků

¹⁾ Více o Národním konventu na internetových stránkách www.narodnikonvent.eu a na Twitteru @KonventEU.

²⁾ Politické směry pro příští Evropskou komisi: Nový začátek pro Evropu: Moje agenda pro zaměstnanost, růst, spravedlnost a demokratickou změnu.

³⁾ Sdělení Komise Evropskému parlamentu, Radě, Evropskému hospodářskému a sociálnímu výboru a Výboru regionů – Zahájení veřejné konzultace o evropském pilíři sociálních práv, COM (2016) 127 final.

Přiměřená a udržitelná sociální ochrana

- Integrované sociální dávky a služby
- Zdravotní dávky a dávky v nemoci
- Důchody
- Podpora v nezaměstnanosti
- Minimální příjem
- Dávky v invaliditě
- Dlouhodobá péče
- Péče o děti
- Bydlení
- Přístup k základním službám

Veřejná konzultace byla ukončena 31. 12. 2016 s počtem více než 16 500 příspěvků.

Dne 23. ledna 2017 se v Bruselu uskutečnila konference na vysoké úrovni za účasti více než 600 zástupců členských států, sociálních partnerů, zástupců občanské společnosti. Předseda Evropské komise Jean-Claude Juncker zde uvedl: *„Od začátku svého mandátu dávám jasně najevo, že chci, aby Evropa byla sociálněji. První důležité kroky už jsme udělali. Tento rok bude klíčový. Po rozsáhlé veřejné konzultaci je čas vytvořit evropský pilíř sociálních práv. Na sociálním summitu ve Švédsku využijeme faktu, že se věci daly do pohybu, a sociální priority vyzdvihneme tam, kam patří: na čelní místo evropské agendy.“*

Evropský parlament přijal dne 19. ledna 2017 Usnesení o evropském pilíři sociálních práv. Výbor regionů přijal své stanovisko v říjnu 2016. Evropský hospodářský a sociální výbor (EHSV) schválil stanovisko v lednu 2017. (Tvoří druhou část tohoto textu jako Stanovisko EHSV SOC 542 Evropský pilíř sociálních práv, který je kompromisním výsledkem velmi širokých diskusí občanské společnosti a je tedy velmi dobrým vstupem pro českou národní diskusi.) Stanovisko obsahuje závěry a klíčová doporučení z diskusí, které EHSV organizoval k evropskému sociálnímu pilíři ve všech 28 členských státech EU. Svá stanoviska publikovali i evropští sociální partneři BusinessEurope a European Trade Union Confederation (ETUC). Všechny tyto a další dokumenty jsou k dispozici na: <https://www.cmkos.cz/obsah/762/evropsky-pilir-socialnich-prav>.

Evropská komise by měla představit dokument k evropskému pilíři sociálních práv v březnu 2017. Právě vzhledem k tomu, že konkrétní znění dokumentu Evropské komise k evropskému pilíři sociálních práv bude zveřejněno na konci března, tj. zhruba za měsíc, klade si tento materiál za hlavní cíl podnítit hlubší národní diskusi o tom:

- které prvky budou pro ČR nejdůležitější pro naplňování „sociální Evropy“,
- jakou formu by prvky měly mít,
- jaký postup zvolit, aby konvergence mezd a příjmů, ale i konvergence v širším slova smyslu byla posílena,
- jaký postup zvolit, aby byly odstraněny překážky, které jí brání.

V tomto kontextu považujeme za neméně významné zohlednit předpokládaný vývoj všech oblastí, o kterých se domníváme, že se jich dotkne *fenomén digitalizace*, často popisovaný zkratkou 4.0., a proto tento materiál stručně identifikuje hlavní bariéry, které jsou překážkou v rychlejší konvergenci ČR vůči EU.

1. Východiska

Na základě zvážení dosavadních informací Českomoravská konfederace odborových svazů (ČMKOS) považuje za smysluplné přistoupit k velice komplexnímu tématu – aniž ještě známe finální podobu Bílé knihy – formou kombinace *věcné a časové posloupnosti* jednotlivých aspektů celé složité a vícedimenzionální problematiky *evropského pilíře sociálních práv*.

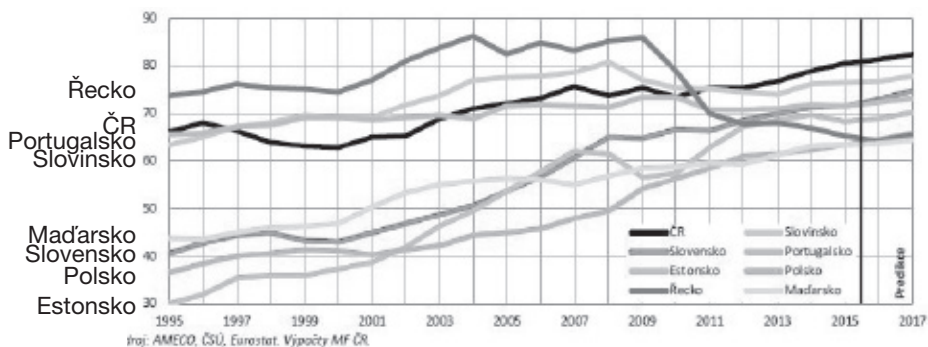
Předně ČMKOS soudí, že poměrně kritický obsah stanoviska EHSV SOC 542 k evropskému pilíři sociálních práv (zpravodajové Jacek Krawczyk, Gabriele Bischoff a Luca Jahier) dobře odráží dosavadní dlouholetou a systémově založenou vnitřně rozpornou politiku EU v celém jejím komplexu v přístupu k tzv. novým evropským zemím.

Ač se na první pohled může z jádra samotného názvu problematiky – *evropská sociální práva* – zdát, že primárně jde o juristickou záležitost (a také se tak děje), ve skutečnosti by se jednalo o nepochopení podstaty daného problému. Nabízí se tu parafrázovat myšlenku nizozemského nositele Nobelovy ceny za rozvoj ekonomické vědy v roce 1969 Jana Tinbergena (cenu získal spolu s ekonometrem Ragnarem Frischem za „rozvoj a aplikaci dynamických modelů při analýze ekonomických procesů“). Na dotaz *Proč jsou některé země tak chudé a jiné zas tak bohaté?* Tinbergen lapidárně odpověděl: „... *přece proto, že ty chudé jsou právě proto chudé, kdežto ty bohaté jsou právě proto bohaté.*“ Jinými slovy: Bohaté země (myšleno ekonomicky velmi vyspělé země a měreno třeba objemem reálného produktu statků a služeb v přepočtu na jednoho obyvatele) si jen díky tomuto hmatatelnému faktu mohou dovolit vyčleňovat nadprůměrně vysoké objemy statků a služeb jak na spotřebu domácností, tak na vládní výdaje financující třeba vzdělanostní soustavu, lékařskou péči či na investice do funkční infrastruktury. A právě díky tomuto bohatství si mohou „automaticky“ zajišťovat reprodukci bohatství pro další roky a desetiletí. Na druhé straně země s nízkým objemem produktu na obyvatele se v obou ohledech, jak ve spotřebě domácností či vlády, tak v investicích, musí nutně uskrovnovat a své zaostávání jen reprodukovat do budoucna.

A ještě jinak: Zatímco vyspělé země (je to příklad zejména bohatých „starých“ unijních zemí, jakými jsou Francie, Velká Británie, Německo, či země Beneluxu a samozřejmě skandinávské státy) si mohou po celá desetiletí dlouhodobě právem nárokovat označení zemí s vysokými sociálními standardy, či se silným sociálním zákonodárstvím, tak tato výsada je z ryze objektivních důvodů nepochybně odepřena zemím s podstatně nižší hladinou hrubého domácího produktu na obyvatele. Tyto většinou nové unijní země střední a východní Evropy včetně pobaltských republik si srovnatelné sociální standardy z důvodů ekonomické nevyspělosti nemohou zatím dovolit, protože – měreno odhadem úrovně HDP na obyvatele při přepočtu pomocí běžné parity kupní síly, což je notně nadlepšený propočet⁴⁾ – se budou v roce 2017, alespoň pokud jde o sousední země V4, pohybovat na hladině cca 65 a 66 % co se týče Maďarska a Polska, resp. 74 % Slovenska a 82 % České republiky vůči průměrné hladině ekonomické úrovně původních 12 zemí eurozóny (EA12).

⁴⁾ HDP v přepočtu na hlavu vyjádřený objektivněji v paritě kupní síly (PPS) dosahoval v nových zemích SVE v roce 2014 v průměru hodnoty 16,4 tis. eur, kdežto v původních zemích EU(15) to bylo cca 28 tis. eur. Poměr SVE vůči EU(15) tedy činil 58,6%. Pokud jde o nominální hodnoty, byly poměry v daném roce ještě nižší – 37,9%. Podrobněji viz M. Fassmann, J. Ungerman: Víze změny hospodářské strategie ČR. ČMKOS, SONDY – POHLEDY, č. 2/2015.

Graf č. 1: Úroveň HDP na obyvatele při přepočtu pomocí běžné parity kupní síly



Pramen: Převzato z MF – Makroekonomická predikce ČR, listopad 2016, str. 57. Pozn.: *Paritou kupní síly je takový poměr mezi měnami, který vyjadřuje schopnost zakoupit stejný soubor statků ve srovnávaných zemích.*

Tato neúprosná statistická data, byť se primárně týkají konvergence hladin ekonomické úrovně vybraných zemí, ale ta jsou jen materiálním východiskem pro sociální konvergenční, interpretuje již zmiňované stanovisko EHSV v bodě 2.8 následujícím způsobem: *„Zatímco proces evropského semestru pokračuje, strategie Evropa 2020, jejímž cílem je inteligentní a udržitelný růst podporující začlenění, se nyní ocitá na okraji zájmu a naděje na dosažení sociálních cílů, zejména pak 75% míra zaměstnanosti a vysvobození 20 milionů lidí z chudoby, se rozplynuly. Podobně také doporučení o aktivním začleňování z roku 2008 má jen omezený dopad.“*

Ptát se po příčinách již téměř deset let ztlumené konvergence (v řadě let stagnace, či dokonce v některých zemích i divergence) znamená položit si řadu kardinálních otázek **o základních konceptech dosavadního fungování EU.**

Je jistě lákavé svést skomírající konvergenci jen na globální finanční krizi. Ta zcela nepochybně do značné míry zdevastovala hospodářský a sociální evropský terén po roce 2008 a s jejími důsledky se dodnes řada států nevyrovnala a hned tak nevyrovná (co se týče nezaměstnanosti a deficitních veřejných financí apod.). Ale to je jen půlka pravdy. Ve skutečnosti jsou příčiny současných deziluzí ve většině evropských zemí mnohem hlubší a zásadnější, než aby se daly odbýt jen alibistickým odkazem na krizi.

Mezi klíčová pochybení patří odklon od poválečných konceptů budování sociálně tržního hospodářství a vědomé ponechání tu většího, tu menšího prostoru pro působení neoliberálních konceptů již od přelomu 70. a 80. let 20. století. V prvé řadě šlo o klíčové západoevropské země s aplikací hospodářské politiky zprvu M. Thatcherové (premiérka 1979–1990), poté T. Blaira (premiér 1997–2007) coby představitele britské varianty labouristického „blairismu“ či v Německu sociálně demokratické podoby „Schröderova modelu“ za doby G. Schrödera v pozici německého kancléře. Zatímco vyspělé demokracie se silnými a vlivnými odborovými svazy tento atak neoliberálů v zásadě přestály, pro postsocialistický blok převzetí doktríny tzv. washingtonského konsensu po roce 1990 mělo a dodnes vedle nesporných pozitiv má také řadu krajně neblahých důsledků, především z makroekonomického hlediska

a z omezené možnosti státu – bez ohledu na zabarvení vládní koalice – předurčovat další vývoj země.

Mix opatření, kdy se český stát (obvykle pod cenou) v nedávné minulosti překotně zbavil klíčových infrastrukturálních sítí počínaje finančním sektorem včetně pojišťovnictví přes síť vodovodů a kanalizací, části energetiky, elektronických komunikací, částečně dopravy a také stovek klíčových firem cestou privatizace od celých průmyslových oborů přes obchodní sítě až po školství (tento proces v zásadě dál pokračuje, jen má sofistikovanější podobu a přelévá se do dalších odvětví, v našem případě především do zdravotnictví), a to jak ve prospěch českých subjektů, tak především zahraničních, často multinacionálních společností. Podoba ekonomické transformace, kdy stát předčasně liberalizuje zahraniční obchod a uvolňuje regulaci, má vedle okamžitých pozitivních efektů spojených se získáním know how, moderní výrobou apod. v následné časové fázi fatální negativní dopady, a to především v podobě tendence narůstajícího objemu salda mezi odlivem kapitálu jeho vlastníků do zahraničí a jeho přílivem českým podnikatelům z akvizic v zahraničí.

Pro jakékoli seriózní úvahy o reálné a uchopitelné podobě evropského pilíře sociálních práv je tudíž určující souběh tří vzájemně se ovlivňujících faktorů:

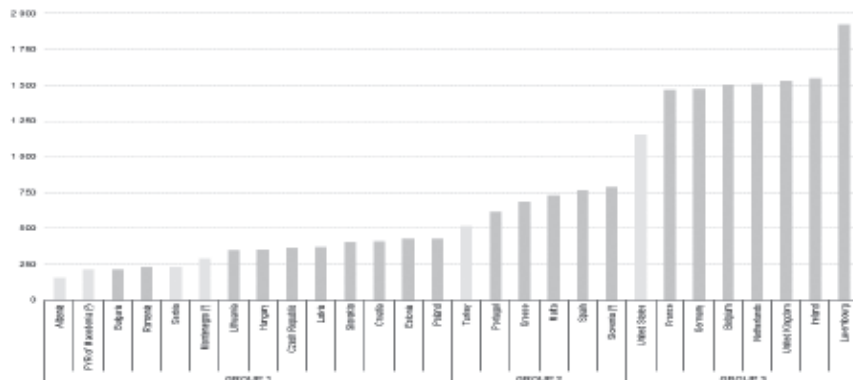
- vedle zpomalení ekonomické konvergence a
- tendence narůstajícího salda odlivu peněz do zahraničí (v případě České republiky cca 300 mld. Kč, tj. v řádu 6 až 7% HDP, o něco menší je saldo odlivu v dalších zemích V4)
- tu podstatnou roli hraje dlouhodobé nastavení celkových pravidel pro chování ekonomických subjektů v rámci EU, resp. podoby unijního práva.

V principu jde o to, zda existující evropská ekonomická legislativa dostatečně respektuje nerovné výchozí postavení jak většiny západoevropských, tak východoevropských firem v celém dlouhém přechodném období (týče se rozdílné produktivity práce a potažmo úrovně odměňování, nesrovnatelného přístupu k financování, podstatně nižší úrovně celkové složené daňové kvóty apod.) a vnímá je jako zděděné průvodní *atributy východoevropské nerovninutosti*, nebo je chápe jako *skrytý dumping* (jak například prostřednictvím nižších mezd a sociálních standardů promítnutých v cenách zboží proniknout na západoevropský trh).

Po letech zkušenosti dlužno konstatovat, že existující evropská ekonomická legislativa a vůbec přístup vyspělých zemí EU ke svým východoevropským partnerům se realizují podle toho, jak se jim to právě hodí. Pokud méně vyspělé a konkurenčně slabší země ničily a ničí společná pravidla jednotného trhu a profit směřuje z východu na západ, tak je vše v pořádku, ale když při své slabosti přece jen někam proniknou – zvláště v méně sofistikovaných výrobcích náročných na velký objem (laciné) práce, v nabídce levnějších dopravních služeb apod. – tak je to pro vyspělou část EU najednou problém. V tomto kontextu třeba vnímat nedávnou výzvu předsedy Evropské komise Jeana-Clauda Junckera směřovanou na členské státy, aby ve svých právních řádech garantovaly občanům minimální mzdy, případně zajistily nezaměstnaným, kteří se snaží nalézat práci, zaručenou (finanční) podporu. Důvod je evidentní, a sice stále rostoucí sociální a ekonomická nerovnost a rozšiřující se chudoba v EU. V současnosti nemá institut minimálních mezd zavedeno šest zemí – Kypr, Rakousko, Dánsko, Finsko, Itálie a Švédsko. Pokud necháme mimo pozornost extrém Lucemburska s eurovou minimální mzdou cca 1,9 tis.

eur, tak ve třetí skupině nejvyspělejších zemí EU minimální mzda dosahuje cca 1,5 tis. eur (cca 40 tis. Kč, tj. cca 1,5násobku průměrného příjmu v ČR), ve druhé skupině středně vyspělých zemí od Portugalska přes Maltu či Španělsko je minimální mzda proti první skupině asi poloviční (600 až 700 eur) a ve zbytku Evropské unie jen 200 až 400 eur.

Graf č. 2: Minimální měsíční mzda (v eurech)



© Denmark, Italy, Cyprus, Austria, Finland and Sweden: no national minimum wage
 (*) January 2018
 (**) July 2018
 Source: Eurostat (online data code: eam_mw_eur)

O nějaké homogenitě zemí Evropské unie zjevně nemá smysl hovořit, což jen dokazuje, že otevřeně a věcně argumentované diskuse o těchto meritorních ekonomických problémech a dopadech do sociální oblasti mají zpoždění deset, možná dvacet let. Pokud by se vyjasnilo dříve, nejspíše by odpadla řada dnešních problémů. V tomto ohledu je třeba sdílet skepsi některých expertů, kteří v návaznosti na to považují poslední návrhy na úpravu evropského pilíře sociálních práv, které by upřednostňovaly sociální záruky před podmínkami posilujícími konkurenceschopnost (jako nástroj zrychlení ekonomické konvergence), či stanovení (v EU) společného (minimálního a stejně vysokého) osobního příjmu, za „výkřik z vesmíru“ ohrožující fiskální stabilitu a existenci rozpočtu EU.⁵⁾

2. Cílový stav

Nicméně není nejmenšího sporu o tom, že si všechny státy co do ekonomické úrovně takto historicky dlouho rozdělené Evropy (ať již té chudé, či bohaté) nejen dobře uvědomují omezení a mnohá rizika plynoucí z různého stupně ekonomické vyspělosti ústící do existujících nerovností, ale vyvíjejí také poměrně systematické úsilí k jejich překonání v historicky dohledné budoucnosti. Mají to ostatně zakotveno nejen ve článku 3 o společném fungování Evropské unie: „(Unie) ... usiluje o *udržitelný rozvoj Evropy, založený*

⁵⁾ Viz Petr Zahradník: Hrozí Evropě studená občanská válka? Měsíčník EU aktualit, únor 2017, str. 5., <http://www.csas.cz/eu>.

na vyváženém hospodářském růstu a na cenové stabilitě, vysoce konkurenceschopném sociálně tržním hospodářství směřujícím k plné zaměstnanosti a společenskému pokroku a na vysokém stupni ochrany a zlepšování kvality životního prostředí“. Svědčí o tom například vždy na sedm let uzavírané *Dohody o partnerství*, nyní schválené na roky 2014 až 2020 jako *Fondy ESIF*, ale i další kohezně laděné projekty typu *Junckerova balíček* apod.

To všechno by mělo časem vyústit do praktického naplnění shora citovaného třetího článku SFEU. Jde o to, zda se shodneme i na délce a reálné náplni přechodného období ústího do jistě chvályhodného unijního ideálu.

3. Přechodné období

Nicméně aktuální situace v polovině druhé dekády 21. století je taková, že pořád jsme a zřejmě ještě relativně dlouho budeme na prahu tohoto složitého přechodného období, kdy k cílové podobě Evropské unie (pokud jde o stejnorodost ekonomické úrovně) teprve klopotně konvergujeme – někdo rychleji, jiný pomaleji.

Výše jsme uvedli dva od sebe se podstatně lišící způsoby odhadující současnou míru sblížení obou částí Evropské unie. Záměrně nepracujeme s realističtější variantou, že totiž HDP v přepočtu na hlavu vyjádřený objektivněji v *paritě kupní síly* dosahoval v nových zemích SVE v roce 2014 v průměru vůči zemím původní EU (15) necelých 60%. Pokud bychom vzali v úvahu nominální hodnoty, byly by poměry v daném roce ještě nižší – pod 40%. Přijmout tuto realističtější variantu by potvrdilo varující závěry prezentované nedávno ČMKOS, že k plné ekonomické integraci bude Evropa potřebovat celé toto století – když vše dobře půjde a když budeme na budoucnost mechanicky uplatňovat statistické a prognostické metody známé z dosavadní historie vývoje evropských ekonomik.

Použijme proto druhá data, na základě kterých byl prezentován graf č. 1 (Úroveň HDP na obyvatele při přepočtu pomocí běžné parity kupní síly), byť jsme si vědomi, že jsou podstatně optimističtější jen díky metodě výpočtu.

Pokud se opět omezíme jen na země V4 (u Pobaltí to není řádově jinak) a z dosavadních temp individuální ekonomické konvergence v kombinaci s již dosaženou hladinou velmi jednoduše zkonstruujeme odhady délky doby, než tyto země dosáhnou hladiny ekonomické a sociální úrovně, jakou mají ve srovnávaných zemích EA12, dostaneme se na rozmezí dvou až čtyř dekad. Přesněji řečeno cca na 17 let ohledně Slovenska, cca 26 let u Polska a ČR a cca 37 let u Maďarska. To vše za exaktními metodami neověřitelného předpokladu, že se rychlost dosavadních individuálních temp konvergenčních procesů docílená za posledních 22 let udrží ještě v dalších dvou až třech dekadách, tj. asi do časového horizontu roku 2035 u Slovenska, po roce 2040 u Polska a ČR a po roce 2050 u Maďarska.

Rozumí se samo sebou, že v závěsu za vyrovnáváním hladin ekonomické úrovně se může držet i vyrovnávání hladin sociálních standardů, což znamená, že žádoucí posuny směrem k urychlení sociální legislativy jsou kauzálně obecně úzce svázány se zrychleným pokrokem v ekonomické oblasti. Toho, abychom mohli zavést vysoké standardy evropských sociálních práv také v České republice či v zemích V4 (na hladině v tu dobu běžné ve vyspělých západoevropských zemích) ještě dříve než ve čtvrté dekádě tohoto století, lze dosáhnout jedině za podmínky, že ***bude velmi brzy vytvořen a v praxi implementován takový hospodářský model, který by umožnil ekonomickou konvergenci velmi razantně urychlit.***

Aniž je možné jít na tomto místě do detailu, nepochybně i prostřednictvím takových makroekonomických manévřů, jakými je například odborářská iniciativa zformulovaná do srozumitelné výzvy ***Konec levné práce***, která ve svých důsledcích znamená realizaci velmi ambiciózního, potřebného, leč nesporně i konfliktního programu přerozdělení nově vytvořené hodnoty mezi práci a kapitál.

V každém případě představa, že časový interval potřebný na srovnání standardů českých a evropských sociálních práv pokryje další zhruba čtvrtstoletí či ještě déle, tedy ještě přechodné období nejméně jedné, či spíše dvou a možná tří generací vstoupivších do aktivního života po sametové revoluci, je zřejmě politicky, sociálně i v dalších ohledech jasně neprůchodná, nesdělitelná, deprimující, byť většina empirických a hlavně evropských zkušeností z minula (nejen v případě České republiky) k těmto závěrům o extrémně dlouhém konvergenčním období fakticky směřuje.⁶⁾

Pokud i tyto časové odhady podle optimisticky propočtené reálné délky přechodného období nutného k plné ekonomické a sociální konvergenci budeme považovat za tzv. *varovnou prognózu*, pak se nabízí otázka, zda je ***možné se jí v reálně vnímané budoucnosti snad zdárně vyhnout, resp. za jakou cenu a za jakých podmínek je možné ji stlačit do řádově kratších časových hodnot.***

Soudíme, že aspoň potenciálně to je možné. Mezi další faktory, se kterými bude tak jako tak nepochybně nezbytné již v nejbližší době intenzivně pracovat, je přinejmenším potřebné zařadit:

- Zvládnutí protichůdných tendencí (šancí a rizik), které vyvolají další efekty již probíhající *čtvrté průmyslové revoluce*, resp. regulace a stimulace pozitivních dopadů celé této „digitální“ agendy v oblasti Průmysl 4.0, Práce 4.0, Vzdělání 4.0 atd.⁷⁾
- Masívní nasazení *sociálního kapitálu*, od kterého lze očekávat udržení přednosti hospodářského *modelu sociálně tržní ekonomiky* nad hospodářskými modely jak anglosaskými, tak státního kapitalismu (čínské či korejské provenience).
- *Odblokování existujících systémových zábran dosud efektivně podporujících nadprůměrně vysoký odtok kapitálu z ČR.*
- Hledání synergických efektů umožňujících i v přechodném období aplikovat v *přiměřené míře smysluplné sociální standardy* tak, jak jsou v širokém spektru obsaženy v níže uvedeném znění stanoviska EHSV k evropskému pilíři sociálních práv.

Pokud by se dařilo průběžně docilovat synergických efektů z těchto a dalších faktorů posilujících trvale udržitelný růst ve všech jeho dimenzích,⁸⁾ mohla by dostat samotná idea evropského pilíře sociálních práv reálný a realizovatelný obsah.

⁶⁾ Nekomplikujme tyto úvahy případným vlivem dalších proměnných, ať již jde o (ne)zvládnutí nežádoucí migrace, vyhocením bezpečnostní situace na evropském kontinentě či v jeho blízkém okolí, rozpadem Evropské unie apod.

⁷⁾ Zájemce odkazujeme například na shrnutí a doporučení jednání kulatého stolu Národního konventu o EU, konaného na téma Společnost 4.0 dne 2. prosince 2016.

⁸⁾ Viz Strategický rámec Česká republika 2030, kde se mj. deklarují základní principy a popisují obecnou vizi rozvoje ČR do roku 2030 v šesti tematických klíčových oblastech (Lidé a společnost, Hospodářský model, Odolné ekosystémy, Obce a regiony, Globální rozvoj a Dobré vládnutí).

Širší zasazení problematiky aplikace evropského pilíře sociálních práv do kontextu eurozóny a zemí stojících mimo eurozónu je jednou z oblastí, o které se ve všech zemích EU v rámci národních debat již poměrně do hloubky diskutovalo. Země eurozóny mají nástroje pro snazší aplikaci a konvergenci sociálních oblastí, jejichž principy jsou v evropských smlouvách zakotveny, ale jejichž realizace zatím není příliš koordinována. Jednoznačný názor zemí, které do EU vstoupily po roce 2004, upřednostňuje aplikaci evropského pilíře sociálních práv bez rozdílu na všechny země EU; aplikace pouze na země eurozóny vyvolává obavy z urychlení vývoje směrem k „vícerychlostní“ Evropě a z dalšího zaostávání zemí mimo eurozónu v oblastech mzdových i sociálních. Tento vývoj by mohl vyvolat obavy z další divergence v EU, což by v současném politickém ovzduší mohlo dále posilovat nedůvěru v EU a vážně ohrozit celý evropský projekt. Proto je tato otázka velmi citlivá a vyžaduje vyvážené řešení.

Problematika dopadů technologického vývoje popisovaného jako Průmysl 4.0, Práce 4.0 nebo širěji jako Společnost 4.0 dává diskusím v rámci evropského pilíře sociálních práv do budoucna zaměřený rozměr. Nástin reality produkce v blízké budoucnosti, ale i typů a způsobů práce v rámci tzv. „ekonomiky sdílení“, podporovaný digitálními platformami, znamená masivní ústup a vyhýbání se ekonomickým strukturám a vztahům. Vzhledem k přeshraničnímu, či dokonce mezikontinentálnímu charakteru těchto pracovních nebo obchodních vztahů by se jevila jednoznačná evropská úprava týkající se základních charakteristik a požadavků s cílem pozitivní sociální konvergence v Evropě jako účelná; národní řešení má v těchto oblastech velmi omezenou působnost. Diskuse o tom co, jak a do jaké míry by mohlo být upraveno, by jistě byla konstruktivním příspěvkem do rokování o konečném charakteru evropského pilíře sociálních práv.

4. Závěry z jednání kulatého stolu

Kulatý stůl na téma *Evropský sociální pilíř v kontextu dokončení hospodářské a měnové unie, ekonomické a sociální konvergence* se zaměřil na komplex problematiky spojené s dynamickým vývojem sociální stránky konvergující Evropy. Jednání kulatého stolu již mělo k dispozici oznámení o zřízení evropského pilíře sociálních práv, se kterým ve svém projevu o stavu Unie vystoupil předseda Jean-Claude Juncker v Evropském parlamentu dne 9. září 2015. V návaznosti na to vydala Evropská komise (EK) v březnu 2016 sdělení, jímž vyhlásila veřejnou konzultaci o podobě evropského pilíře sociálních práv. Ta probíhala do konce roku 2016. Sešlo se asi 16,5 tisíce příspěvků, které EK dosud vyhodnocuje a nadále diskutuje, jak vůbec by měl být pilíř sociálních práv jakožto jeden ze způsobů prohlubování sociální dimenze hospodářské a měnové unie definován, v realu uchopen a dále rozvíjen.

Účastníkům kulatého stolu byl znám jak průběh, tak závěry konference na vysoké úrovni k podobě evropského pilíře, resp. k problémům ve společnosti, které by mohly být řešeny v rámci pilíře, v podobě nastavení cílů a zaměření v jednotlivých oblastech, konané minulý měsíc, tak záměr vydat k těmto záležitostem Bílou knihu, a to pravděpodobně na konci dubna 2017.

O složitosti problematiky pilíře sociálních práv svědčí vysoký rozsah témat probíraných v jeho rámci, byť mnohdy příbuzných, resp. řešitelných jediň společně. Například:

pružné a jisté pracovní smlouvy, mzdy, zdravotní péče a dávky v nemoci, péče o děti, bydlení a další.

Diskuse byla strukturována čtyřmi okruhy otázek:

- 1. Priority sociálního pilíře** – Které navržené prvky sociálního pilíře by měly být rozvíjeny prioritně? Jakou formu by měly jednotlivé prvky mít, aby byly pro ČR užitečné? Jsou naopak některé oblasti nadbytečné?
- 2. Metoda dosažení cílů sociálního pilíře** – Je vzhledem k zásadním odlišnostem sociálního systému členských států EU realistické, aby se na vnitřním trhu EU stanovily společné standardy a narýsovaly základní obrysy sociální politiky, anebo je nejprve vhodné/dostatečné zmenšit rozdíly v ekonomické úrovni a sociálních standardech mezi členskými státy? Jakou architekturu pro sociální pilíř zvolit, aby posiloval konvergenci mezd a příjmů uvnitř Unie a aby naopak neumožnil vytváření překážek v jejich sblížení? Brání některá existující platná legislativa rozvoji sociálního pilíře, nebo mu naopak napomáhá (např. nařízení o koordinaci sociálních systémů, směrnice o službách, směrnice o vysílání pracovníků)?
- 3. Širší dopady zavedení sociálního pilíře** – Jaký význam mají společné základy sociální legislativy a základní rámec sociální politiky pro pocit „ekonomické bezpečnosti“ občanů EU a pro řešení negativních dopadů fungování evropského trhu? Jak zapadá kontext negativních dopadů vnitřního trhu do logiky integrace eurozóny, která je rovněž zmiňována v kontextu tvorby sociálního pilíře?
- 4. Sociální pilíř v kontextu 4. průmyslové revoluce** – Jakými způsoby je vhodné zachytit na evropské úrovni dopady čtvrté průmyslové revoluce na sociální oblast a trh práce?

Celkem vystoupilo 16 diskutujících, kteří zastupovali státní správu, akademickou sféru, sociální partnery či neziskové organizace. Jednání se aktivně zúčastnila i portugalská europoslankyně paní João Maria Rodriguesová, zpravodajka k evropskému pilíři sociálních práv v Evropském parlamentu.

Moderování se ujala Lucie Studničná, vedoucí mezinárodního oddělení ČMKOS a členka Evropského hospodářského a sociálního výboru, jakožto zástupkyně odborného garanta tématu.

Úvodní slovo přednesl státní tajemník pro evropské záležitosti Tomáš Prouza, který vymezil problematiku pilíře sociálních práv jako principiální otázku nové podoby evropského byznys modelu v nastupující digitální době, tedy jako odnož nyní silně artikulované problematiky české a obecněji východoevropské levné práce.

T. Prouza uvedl, že nová podoba pilíře sociálních práv v kontextu výkonu a produktivity Evropské unie se již nebude týkat pouze první fáze tvorby blahobytu v EU, ale také další fáze rozdělování vytvořeného blahobytu (hodnoty přidané zpracováním) mezi členské země. Tyto otázky je nezbytné znovu seriózně otevřít na pozadí dosud až pětinasobných rozdílů mezi zeměmi EU ve mzdách a platech za srovnatelnou práci, podobně i v úrovni minimálních mezd, starobních penzí a jednotlivých sociálních standardů vůbec.

Dále zdůraznil, že jsme před více než čtvrtstoletím odstranili drátěné ploty mezi Východem a Západem na státních hranicích, rozdíly ekonomické a sociální však nezmizely. Jestli se mají evropské země dál integrovat, tak jedině tak, že se dál nebudou zvětšovat

absolutní rozdíly mezi nejvyspělejšími zeměmi na straně jedné a méně vyspělými zeměmi na straně druhé. Hledá se způsob jak udržet ve funkční podobě všechny čtyři svobody evropského liberalizovaného trhu – svobodu pohybu osob, zboží, služeb a kapitálu. Pokud ho včas nenalezneme, pak zřejmě nemá evropská ekonomická a sociální integrace smysluplnou budoucnost.

João Marie Rodriguesová se ve svém vystoupení zaměřila na přípravu nové cestovní mapy, která by řešila otázky, jak dál posunout současnou podobu evropského sociálního modelu, jak zajistit, aby všichni Evropané bez ohledu na to, kde se narodili a kde žijí, měli zaručený přístup ke stejné sadě sociálních standardů od dětství přes dospívání a dobu přípravy na povolání, na trhu práce i v postproduktivním věku (muži stejně jako ženy), k plnohodnotným formám práce, ke vzdělávání, k zajištění BOZP, k důstojnému odměňování, ke stejné odměně při vysílání zaměstnanců do zahraničí, jakou mají domácí zaměstnanci (při podobné produktivitě práce by s ní měla korelovat i podobná výše odměny). To je dle poslankyně Rodriguesové třeba považovat za kodex konvergence.

Předseda ČMKOS Josef Středula představil podkladový materiál. V podkladu byly otázky reflektovány s využitím statistické dokumentace vývoje rozdílu v úrovni hrubého domácího produktu v přepočtu na jednoho obyvatele vybraných zemí v porovnání s etalonem původních zemí EU12 v horizontu posledních 22 let.

Na příkladě České republiky byl demonstrován vývoj salda odlivu kapitálu jako klíčového dezintegračního faktoru a na příkladu rozdílných hladin minimálních mezd pak byla ukázána propast mezi možnostmi jednotlivých zemí pokrýt elementární potřeby částí osob pohybujících se na spodku příjmového rozdělení. Zároveň byl prezentován hrubý odhad časového horizontu, ve kterém je možné v zemích V4 dosáhnout konvergence v ekonomické úrovni vůči vyspělému jádru EU.

V podkladu byly dále zmíněny nástroje, jak toho lze dosáhnout, zejména snaha absorbovat šance přicházející s nástupem 4. průmyslové revoluce, v masivním měřítku nasadit sociální kapitál, od kterého lze očekávat udržení přednosti hospodářského modelu sociálně tržní ekonomiky, odblokovat existující systémové zábrany dosud efektivně podporující nadprůměrně vysoký odliv kapitálu z ČR a hledat synergické efekty umožňující i v přechodném období v přiměřené míře aplikovat smysluplné evropské sociální standardy.

Josef Středula dále rozvedl nezodpovězené otázky týkající se zejména problematiky čtvrté průmyslové revoluce, resp. Práce 4.0. Především: a) Kdo bude v éře digitalizace pracovat? b) Kdo bude platit daně a odvody a v jaké výši? c) Pokud budou z tohoto titulu výpadky ve zdrojích veřejných rozpočtů, z čeho se budou platit veřejné služby, jako je zdravotní péče, školství či starobní důchody? d) Pokud dojde k výpadkům příjmů domácností, třeba v důsledku salda likvidovaných a nově vytvářených pracovních míst, co to udělá se spotřebitelskou poptávkou? e) Lze v této souvislosti očekávat společenské změny a případně jaké? f) Jak budou moci zaměstnanci či je zastupující odbory ovlivňovat rozhodování firem o budoucích krocích? g) Nelze právě zde vidět zcela nový význam CSR (country specific recommendations)?

Závěrem se Josef Středula myšlenkově připojil k tezi v úvodním vystoupení Tomáše Prouzy, že „*bez silné sociální dimenze nemá Evropská unie dobrou budoucnost*“.

Náměstek ministryně práce a sociálních věcí Jiří Vaňásek představil stanovisko

MPSV, které se zaměřilo na čtyři teze diskutovaného podkladu, a sice že panuje uspokojení z celostátně nízké průměrné míry nezaměstnanosti, která klesla na 3,6 %, ale nelze přehlédnout, že nezaměstnanost ve skupině osob se základním vzděláním zůstává stále velmi vysoká – 18,7 %, a podobně znepokojivé rozdíly jsou také při srovnání jednotlivých krajů. I když je v Česku podíl osob ohrožených příjmovou chudobou nebo sociálním vyloučením nejnižší z celé EU28 (v roce 2015 dosahoval 14 %), nelze nevidět, že v ČR se nebezpečně blízko hranice příjmové chudoby nachází stovky tisíc osob. MPSV proto hledá způsoby a nástroje, jak by se riziku propadu do příjmové chudoby u těchto kohort dalo efektivně čelit. Za nejnaléhavější prioritu v oblasti pracovněprávních vztahů MPSV považuje opatření směřující k dalšímu prohlubování principu „flexicurity“, tedy zvyšování flexibility smluvních pracovních vztahů a podmínek uplatňováním nových forem organizace práce (především zvyšování počtu kratších pracovních úvazků s adekvátním mzdovým ohodnocením, zavádění homeworkingu a teleworkingu) za současného prohlubování právní ochrany zaměstnanců v době trvání těchto vztahů i po jejich skončení, udržování a rozvíjení jejich kvalifikace a dovedností během zaměstnání a při přechodu do nového zaměstnání a zajištění dostatečného příjmu v období přechodu do jiného zaměstnání. Základním principem musí být důsledná vyváženost jednotlivých opatření.

Přiklonil se k předchozím řečníkům, že akutními úkoly Evropské komise je jak vytváření podmínek pro využití šancí, které přináší agenda 4.0, tak hledání cest k zabránění prohlubování rozdílů v sociální úrovni mezi členskými státy EU.

Stanovisko Svazu průmyslu a dopravy ČR tlumočila Vladimíra Drbalová. Předdeslala, že stanovisko SPD je kontinuální s tím, jak se SPD vyjádřil na minulém kulatém stole k témuž tématu (29. 4. 2016). Citovala i generálního ředitele BusinessEurope Markuse Beyrera, který v úvodu zmíněné lednové konference k podobě evropského pilíře prezentoval názor podnikatelských kruhů, že „... co chybí Evropě, není sociální dimenze, ale konkurenceschopnost“. Zjevně ani tato poslední konference nepřinesla konkrétní výstupy. Navíc jsou podnikatelské kruhy skeptické k nadměrnému rozsahu nové iniciativy, neboť ve výčtu oblastí postrádají jejich hierarchizaci. Ze stanoviska SPD v tomto ohledu plyne, že pokud se má stát pilíř sociálních práv skutečným kompasem konvergence v Evropě, musí se soustředit na oblasti, které budou mít skutečnou přidanou hodnotu a povedou ke zvýšení ekonomické výkonnosti EU, k růstu a posílení vnitřního trhu a fungujícím trhům práce. Pro podniky operující v ČR a v rámci jednotného trhu jsou prioritní opatření, která zlepší a podpoří podnikatelské prostředí, zabezpečí přístup k pracovní síle s odpovídajícími znalostmi a kompetencemi, usnadní takové formy práce a organizace pracovního času, které odpovídají změnám ve světě práce, novým podnikatelským modelům, digitální ekonomice a individualizaci pracovních úvazků. Zaměstnavatelé také podporují návrat k principu flexicurity. Důležité bude zaměřit se též na dávkové a daňové systémy tak, aby podporovaly princip making work pay.

Vladimíra Drbalová varovala, že pokud by zavedení sociálního pilíře mělo směřovat k nějaké formě nepřírozené jednoty v podmínkách odměňování, třeba v podobě univerzálního nepodmíněného příjmu či podobné formy rovnostářství, šlo by o návrat k poměrům před rokem 1989.

Třetí účastník panelové diskuse Martin Potůček, profesor sociologie FSV Univerzity Karlovy, kriticky vystoupil k dvojí tváři EU. Ta se na jedné straně chlubí ekonomickými výsledky, ale jak se ukázalo na příkladu řecké hospodářské a finanční krize, instituce trojky – Evropská centrální banka, Mezinárodní měnový fond a Evropská komise – se

při vyjednávání s řeckou vládou o podmínkách dalšího úvěrování této členské země ze strany Evropské měnové unie spojily dle něj k jejímu faktickému ožebračení Řecka. Zdá se, že tzv. otevřená metoda koordinace zklamala.

Dále uvedl, že nutnou podmínkou rozvíjení evropského sociálního pilíře je obnovení důvěry českých občanů k institucím a představitelům evropské integrace. Ta totiž dlouhodobě klesá a loni se ocitla na historickém minimu. Obdobný trend však zaznamenáváme i v jiných zemích EU. Při pátrání po příčinách se zdá, že osou tohoto obecnějšího společenského pohybu je to, že do životních podmínek občanů EU se dlouhodobě negativně promítají důsledky ekonomické globalizace, zprostředkované evropskou politikou jednotného trhu a veřejnou podporou soukromých finančních institucí. Dosavadní institucionální architektura sociálního pilíře EU, ale ani národní sociální systémy většiny členských zemí EU se nedokážou negativním sociálním důsledkům globálních tržních sil účinně bránit.

V následné diskusi, které se zúčastnilo 16 přítomných expertů, jmenovitě P. Trantina (EHSV), V. Rybková (asistentka europoslankyně M. Šojdrové, kterou omluvila pro pracovní povinnosti), P. Žáková (evropské zastoupení v Praze), J. Simonová (GLOPOLIS), B. Dufek (ASO), J. Dienstbier (senátor), J. Souček (předseda OS KOVO), J. M. Rodriguesová (Evropský parlament), M. Potůček (FSV UK), J. Středula (předseda ČMKOS), V. Drbalová (SPD), Z. Zajarošová (ředitelka MPSV), A. Chmelář (Úřad vlády), J. Šulc (poradce ČMKOS), L. Veselý (asistent J. M. Rodriguesové) a K. Kořínková (Komise ČSSD), byla vyslovena řada tezí a postřehů, které se dají rozdělit do tří vzájemně se prolínajících oblastí, a sice: a) jak již v přechodném období hledat možnosti posílení robustnosti a funkčnosti stávající podoby sociálního pilíře, b) jak zvýšit oboustrannou korelaci ekonomické výkonnosti a nabídky sociálních standardů a c) jak dál postupovat na poli legislativy.

Ad a) Na otázku o prioritách sociálního pilíře, potažmo jaké metody a postupy volit k dosahování cílů sociálního pilíře (již v přechodném období) bylo doporučováno více spojovat vlastní otázku robustnosti sociálního pilíře s otázkou čelení extrémně vysokého a dál rostoucího úniku zisků do daňových rájů různými finesami daňové optimalizace a dále vznesením požadavku zdaňovat zisky v zemích, kde vznikají, ne kde má sídlo investor.

Ad b) K otázce širších dopadů zavedení sociálního pilíře byla opakovaně zmíněna potřebnost zvýšení oboustranné korelace ekonomické výkonnosti a nabídky sociálních standardů, resp. více korelovat růst zisků a mezd, resp. současně zvyšovat produktivitu práce, odměny za práci, pracovní podmínky včetně zlepšení BOZP, ekonomickou prosperitu, hladinu sociálních dávek, zvýšení příspěvků do sociálních fondů (s ohledem na demografické posuny) a tuto cestu považovat za nosnou v tom smyslu, že společně integrovaný ekonomický trh (pohyb zboží, služeb i kapitálu) musí být doprovázen společnými sociálními standardy provázajícími pohyb osob v evropském prostoru. V návaznosti na to bylo dále doporučeno počítat s NGO a sociální ekonomikou, pokusit se sociální pilíř propojit s agendou Víze Česká republika 2030.

Dále bylo konstatováno, že pojem „evropský sociální model“ je spíše mediální a akademická zkratka než exaktně definovaná kategorie či pojem, když dnešní Evropa má přinejmenším tři podoby sociálního pilíře a je nutno je rozlišovat. Dnešní systém se po vzoru otrokářského Říma opírá o tři pilíře, za jakých je možné dlouhodobě po pádu

železné opony vyplácet jen nízké mzdy a držet se metody levné práce: dát lidem aspoň takovou mzdu, aby se s ní dalo přežít, strašit je, že když se jim to nelíbí, nemusí dostat ani tu, a vést je ke vděku k zaměstnavatelům, že jim svými podnikatelskými aktivitami zajišťují skromné živobytí, a konečně dát lidem možnost své peníze svobodně utrácet za zábavu (hry, soutěže, televize, cestování do libovolné země na světě). Dnešní tak různé sociální standardy nutné poškozují evropský trh práce. Diskuse ohledně podoby směrnice o přeshraničním vysílání pracovníků či příběh o podmínkách hostování plzeňských filharmoniků v sousedním Bavorsku, jejich honorářích, pendlování večer po koncertu zpět do ČR na levný nocleh a ráno opět do Bavorska na dopolední zkoušku, to jsou jen špičky ledovce, jež naznačují obří rozměry problému a zároveň odpověď na otázku, zda již potřebujeme evropskou sociální politiku společnou, či stačí parciální podle podmínek jednotlivých zemí, případně co nutno udělat pro to, aby byl třeba v podobě minimálního společného jmenovatele sociální pilíř obecně závazný (alespoň v zásadních bodech). V návaznosti na to bylo konstatováno, že kompromis v ukotvení sociálních pilířů bude zřejmě spočívat v „měkčích“ formě závazné pro firmy a v jiné formě u odborů/zaměstnanců, podobně jako byly kriticky posuzovány úvahy o plošném zavedení nepodmíněného univerzálního příjmu, což je třeba považovat za makroekonomickou zkratku, která, pokud by se realizovala, by v řadě zemí mohla vést k rozvratu jejich veřejných financí.

Ad c) V kontextu sociálního pilíře a náběhu 4. průmyslové revoluce zaznělo i varování, že s řadou zde pronášených tezí je možné souhlasit, ale jsou pronášeny „mimo prostor a čas“, a proto jsou v jádru utopické, neboť se v dostatečné míře neberou vážně determinanty v podobě dosud trvajících zásadních rozdílů v ekonomické úrovni, které pak tvoří objektivní a nepřekonatelnou bariéru sblížení sociálních standardů. Proto jakkoliv je urychlení ekonomické a sociální integrace potřebné a obecně žádoucí, v současném již nevyhovujícím hospodářském modelu (verze před 4. průmyslovou revolucí) je zjevně nereálné ji zvládnout v horizontu roku 2040–2050. Přitom možnosti na urychlení integrace nepochybně existují, když spočívají ve využití šancí nabízených 4. průmyslovou revolucí. Bohužel platí i opak. Narůstá riziko, že kvůli nedostatku kapitálu jednotlivé méně vyspělé evropské země na dynamizující obsah digitální éry vůbec nedosáhnou a dnešní rozdíly – nejen v ekonomické, ale i v sociální oblasti – se mohou naopak zvětšit, a to v krajním případě i s fatálními důsledky.

5. Závěry diskuse kulatého stolu Národního konventu lze shrnout do následujících doporučení:

1. Vzhledem k tomu, že ekonomická a v souvislosti s ní i sociální konvergence zemí EU je úkolem na řadu desetiletí a zjevně není finálně řešitelná před rokem 2030, nicméně proto, že tematika evropského pilíře sociálních práv má svou zjevnou dynamiku, je velmi žádoucí, aby bylo možné vývoj v jeho jednotlivých složkách, ať již jde o pracovní podmínky, rovné příležitosti a nediskriminační přístup na trh práce či o sociální ochranu zaměstnanců i osob stojících mimo trh práce (z nejrůznějších důvodů), nejen systematicky a detailně analyzovat, ale i dostatečně fundovaně předvídat alespoň ve střednědobém časovém horizontu.
2. Ani dlouhý časový horizont sám o sobě není důvodem, aby se v přechodném období právě na základě konfrontace záměrů a reálného vývoje nehledaly cesty a mož-

nosti akcelerace ekonomické a sociální konvergence mimo jiné proto, aby se snížilo latentní riziko z narůstající frekvence nemilých překvapení, jako přinesl třeba brexit (a jeho iniciace mj. i v důsledku rychlého růstu počtu pracovníků z východoevropských zemí na britském trhu), či nečekaná masa migrace statisíců osob v rámci současné migrační vlny, případně ve všech souvislostech brané trvalé odsávání mozků ze zemí střední a východní Evropy směrem do vyspělejší části EU. Cílem je nejen kvalifikovaně a v dostatečném předstihu předvídat kolizní situace, ale také vytvářet nezbytné předpoklady pro růst robustnosti evropského pilíře sociálních práv jako nejefektivnějšího nástroje jak čelit kolizním situacím.

3. Problematiku evropského pilíře sociálních práv je nezbytné diskutovat v celém kontextu, v jakém je reálně zakotvena, na všech relevantních platformách a za účasti všech relevantních stakeholderů, a to jak v jednotlivých zemích, tak v rámci jednotlivých uskupení (v našem případě zejména V4), ale též v pravidelné komunikaci s institucemi EU.
4. Je žádoucí napravit stav, kdy jsme jako Česká republika zatím v tomto smyslu ještě neotevřeli debatu o tzv. české pozici ani v rámci Visegrádu, a to na rozdíl od diskusí, které se na toto téma vedou například v Polsku či Maďarsku (v návaznosti na efektivnost čerpání peněz z ESIF). Přitom se – s ohledem na věcné i geografické postavení České republiky, kdy jsme mostem mezi jihem a severem, potažmo východem a západem – tato pozice být moderátorem debaty o distribuci sociální Evropy sama o sobě přímo nabízí.
5. První příležitost se naskytne po zveřejnění Bílé knihy na konci dubna tohoto roku (2017) a pak se nejbližšího půl roku věnujme seriózním diskusím s cílem přípravy srozumitelné a obhajitelné pozice pro českou delegaci na listopadovou konferenci ve Stockholmu.

Analýza mezd v nákladech českých firem

Jaroslav Unger

Jak uvádí analýza ve Vizi změny hospodářské politiky ČR, vypracovaná ČMKOS, pohybuje se úroveň českých mezd jen zhruba kolem třetiny úrovně průměrných mezd ve vyspělých zemích Evropské unie, resp. v Německu či v Rakousku.¹⁾ Analýza dochází jednoznačně k závěru, že proces přibližování českých mezd k úrovni mezd v těchto rozvinutých zemích se v takových podmínkách protáhne na mnoho desetiletí a možná zůstane trvalým jevem, i když odstup bude podstatně menší.

Ve vztahu k Německu, a to rozhodně nemá nejvyšší mzdy, resp. nejvyšší náklady práce, neboť mezi vyspělými zeměmi EU je „až“ na osmém místě, je možno hovořit o tom, že by tento proces při dosud dosažené rychlosti přibližování mohl trvat až celé století. Pokud vůbec má takový propočítaný smysl, protože v tak dlouhém časovém období nastane tolik změn, že je vůbec nelze ani prognózovat, natož pak ocenit jejich vliv na mzdy apod. Ve vztahu k zemím s nejvyššími mzdami jde o dvě století, tedy o dobu, která již vůbec není měřitelná horizontem lidského života.

Z těchto základních parametrů se pak odvozuje úvaha, zda by bylo možné růst mezd v českých podmínkách zrychlit. Přitom část ekonomických analytiků hovoří i o tom, že současná nízká úroveň mezd je dána také tím, že čeští zaměstnanci nepožadují vyšší mzdy při nástupu do práce ani jejich rychlejší růst. Dokonce hovoří o tom, že je to i vlivem malé vyjednávací síly či schopnosti odborových organizací.

Naproti tomu se objevují názory z podnikatelské veřejnosti a pod jejich vlivem i z okruhu novinářů či některých ekonomických analytiků, kteří varují před rychlým růstem mezd, neboť podle jejich názoru by došlo ke ztrátě konkurenceschopnosti firem.

Přitom se stále objevuje již mnohokrát opakované a omšelé klisé, že české náklady práce jsou příliš vysoké a je nutno je snížit. A z toho se pak logicky v takovém sledu požaduje především snížit sociální a také zdravotní pojištění a mzdy zvyšovat jen velmi omezeně.

V níže uvedené analýze je učiněn pokus vymezit základní parametry mezd v podnikové ekonomice. Byl k tomu náhodně vybrán soubor více než třiceti firem z nejrůznějších odvětví (převažují průmyslové firmy) a na základě jejich ekonomických výsledků, resp. ekonomických výkazů uváděných ve výročních zprávách, které jsou registrovány ve firemním rejstříku, byl proveden rozbor základních parametrů.

¹⁾ Viz Martin Fassmann, Jaroslav Unger: Vize změny hospodářské strategie ČR, ČMKOS, Praha 2015.

Jde o velmi hrubá data, výběr rozhodně není reprezentativní, přesto však mohou signalizovat některé tendence.

V této souvislosti je důležité zdůraznit, že uvedená data zpravidla zobrazují léta 2013 a 2014. Především rok 2013 byl rokem poklesu HDP a jde tedy o rok zasažený krizí české ekonomiky. Tato skutečnost může v určité míře ovlivnit i firemní data, i přesto však základní relace zůstanou, neboť se v tak krátkém časovém období nemohou významně měnit.

Výchozím ukazatelem pro takovou analýzu je podíl mezd na celkových výkonech, resp. tržbách firem. Jde o první velmi orientační ukazatel, který signalizuje výkonnost firmy, její produktivitu.

Z uvedené analýzy vyplývá, že relativně nejvýkonnější strojírenské firmy, resp. průmyslové firmy mají podíl mezd na výkonech kolem 10%. Nejlepší firmy pak dosahují kolem 7–8%.

Je však nutno zdůraznit relativitu pojmu nejvýkonnější. V těchto firmách jsou velmi vysoké výkony (tržby), a to i v přepočtu na zaměstnance, a tedy i takto měřená produktivita.

Ukazatel výkonů, resp. tržeb totiž v sobě obsahuje přidanou hodnotu (tj. odpisy, mzdy a zisk) a k tomu také tzv. výkonovou spotřebu – tedy spotřebu materiálů (tj. nejen surovin, energií, ale i polotovarů, kooperací, dovážených komponentů, služeb či dodávek od subdodavatelů). Produktivita v tomto pojetí tak může růst i v důsledku růstu materiálových nákladů, růstu kooperací apod., a proto nemusí jít o růst přidané hodnoty, resp. zisku apod.

Materiálová spotřeba je zpravidla velmi vysoká, dosahuje podílu až 85% (není-li firma ve ztrátě). Je tomu tak často ve firmách, které pracují jako dodavatelé – v našem případě pro automobilový průmysl (platí to i obecně) – a může to být i tak, že firma dováží komponenty a po kompletaci je opět vyváží. Může proto jít i o práci ve mzdě.

Velmi nízký podíl přidané hodnoty signalizuje, že firma sice vyplácí mzdy, ale současně realizuje velmi nízký zisk. Ten může být v řádu jednotek procent z celkových výkonů. Přitom ve sledovaných případech může současně jít o mzdy, které jsou nadprůměrně vysoké vzhledem k relacím v české ekonomice.

Přirozeně že i v tomto případě platí to, co jsme již uvedli v naší studii (Vize změn v hospodářské politice ČR) o úrovni mezd v české ekonomice a její relaci ke mzdám ve vyspělých zemích. Srovnáváme-li totiž úroveň mezd mezi českou firmou, která je českou filiálkou zahraniční mateřské společnosti, a mateřskou společností, tak i v takovém případě může jít o třetinu mzdy v oficiálním kurzu. Dokonce může v těchto konkrétních případech jít ještě o nižší relaci, jak dokázaly ohlasy některých českých zaměstnanců, kteří srovnávali mzdy ve stejné pracovní pozici ve své konkrétní firmě na území České republiky a v její mateřské firmě v zahraničí.

Na základě takovýchto relací lze pak usuzovat, že hlavní masa zisku je realizována v zahraničí např. obchodní firmou, která nakupuje produkci české firmy a teprve taková firma pak dodává tuto produkci finálnímu odběrateli. Schéma obchodu je založeno

na tom, že český výrobce, resp. česká dceřiná společnost dodává produkci jiné zahraniční dceřiné společnosti téže zahraniční matky, která teprve realizuje skutečný zisk z celé dodávky.

Důvodem je zjevně snaha optimalizovat zisk v rámci celého koncernu, resp. odčerpávat touto v podstatě velmi spornou formou, která je daňovými zákony obtížně postžitelná, zisk do mateřské firmy a vyrovnat tak celkovou finanční pozici firmy.²⁾

Přitom zde patrně nehraje roli výše české daně z příjmů firem. Konkrétně např. významná firma dodávající komponenty pro autoprámysl při tržbách kolem 22 mld. Kč zaplatí v České republice na dani z příjmu 60 mil. Kč, tj. 0,0027 % z tržeb.

V případech, kdy firmy pracují jako subdodavatelé pro zahraničí – zjevně to může platit i pro mnohé jiné firmy v celém komplexu autoprámyslu – je jejich obrat sice vysoký, ale přidaná hodnota je velmi nízká.

V takových případech je podíl přidané hodnoty (včetně mezd) na výkonech do 20 %.

Naproti tomu, kde jde o firmu, která se zabývá inženýrskou činností, má vlastní vývoj a projekci, je podíl přidané hodnoty vyšší – dosahuje až kolem 40 %. To často platí pro průmyslové firmy, které jsou původem z České republiky.

Klíčovým ukazatelem pro jednoduchou analýzu, která může v prvním přiblížení ukázat, zda je firma dostatečně výkonná, zda je zisková, je ukazatel produktivity vyjádřený jako výkony na jednoho zaměstnance.

Základní úroveň tohoto ukazatele musí v současnosti začínat nad hranicí 1 mil. Kč na zaměstnance. Ve strojírenství je obvyklá úroveň více než 3 mil. Kč. Nejlepší firmy dosahují obvykle 5–7 mil. Kč na zaměstnance a ty nejvýkonnější ještě více. Pouze výjimečně lze registrovat strojírenskou firmu s úrovní ukazatele těsně nad hranicí 1 mil. Kč. V takovém případě však musí mít nadprůměrně vysoký podíl přidané hodnoty, aby mohla vyplácet mzdy na úrovni průměru v celé ekonomice.³⁾

²⁾ Skutečnost, že zisk české dceřiné společnosti zásadní měrou přispívá k celkovému zisku takové firmy, lze dostatečně demonstrovat na příkladech českých bank vlastněných zahraničními matkami. Jak vyplývá z jejich zpráv, jsou to právě české filie, které tvoří rozhodující masu zisku celé nadnárodní firmy. Tak z dividend největších českých bank za rok 2015 bylo do zahraničí vyplaceno 41 mld. Kč – druhý největší objem v historii. Tato suma představuje více než tři čtvrtiny jimi vytvořeného zisku, v některých případech pak více než 90 %.

³⁾ Význam těchto ukazatelů pro prvotní analýzu některé společnosti lze dokumentovat např. na medializovaném případě prohlášení insolvence společnosti Motorpal. Podle interpretace firmy jsou za jejím bankrotem především sankce při vývozu do Ruska. Podrobnější analýza dat firmy však ukazuje jiný obraz. Firma měla při počtu zaměstnanců 1700 výkony kolem 1275 mil. Kč, tedy produktivita zaměstnance byla hluboko pod úrovní 1 mil. Kč jako hraničního ukazatele produktivity ve strojírenství (v tomto případě je to 750 tis. Kč na zaměstnance). Kumulovaná ztráta firmy do konce roku 2014 byla 180 mil. Kč, z toho za další dva roky 80 mil. Kč. Firma měla také za 900 mil. závazků, z toho byly úvěry kolem 460 mil. Kč. Firma již na konci roku 2014 měla záporný vlastní kapitál. Pro ilustraci – dvaceti zaměstnancům vedení bylo na mzdách vyplaceno 25 mil. Kč, průměrný plat ostatních zaměstnanců byl necelých 18 tis. Kč. Aniž by bylo nutné provádět podrobnější analýzu, již jen velmi stručná analýza dat z výroční zprávy ukazuje, že taková firma byla na hraně své existence.

Také v ostatních odvětvích je úroveň produktivity, měřená výkony, vyšší než 1–2 mil. Kč nutnou podmínkou efektivity. Ve stavebnictví je tato úroveň vyšší než 3–4 mil. Kč. Relativně nízká úroveň tohoto ukazatele – nad 1 mil. Kč – se ukazuje v textilním průmyslu, ale tam je to doprovázeno nízkou průměrnou mzdou.

Význam tohoto ukazatele pro hodnocení efektivity a nakonec perspektivy firmy lze dokumentovat na příkladu pekáren regionálního významu. Úroveň tohoto ukazatele mírně nad 500 tis. Kč nevyhnutelně vede ke ztrátovosti firem. Také úroveň průměrné mzdy se v takové firmě pohybuje kolem 15 tis. Kč a je tedy hluboko pod úrovní průměrné mzdy v ekonomice (dokonce lze usuzovat, že plat majitele, resp. jednatele firmy se příliš neodchyluje od této úrovně).

Přítom i v tomto sektoru lze dosáhnout úrovně produktivity vyšší než 2 mil. Kč (moderní malá pekárna v blízkosti velkého města).

Rozdíl uvedených ukazatelů v tomto odvětví může být také vysvětlován jako výsledek konkurenčního boje, kdy ceny trhu diktují obchodní řetězce a těmto požadavkům jsou schopny vyhovět silné společnosti s vysokou produktivitou. Nízké realizační ceny neumožňují firmám s nízkou produktivitou dosahovat lepší efektivity, investovat do moderní techniky a zvýšit si produktivitu a odsuzují je ke ztrátě, což se pak projevuje i v nízkých mzdách atd.

Obdobné závěry lze učinit i pro analýzu skupiny několika firem patřících do potravinářského průmyslu. Všechny dosahují úrovně výkonů na zaměstnance 3 a více mil. Kč a v návaznosti na to i podílu přidané hodnoty na výkonech kolem 15 %.

Ukazatel tržeb na zaměstnance má význam také pro hodnocení výkonnosti např. nemocnic – pokud lze i pro tyto instituce najít ukazatel „výkonnosti“. Na druhé straně jde o instituce založené soukromým kapitálem a i ony musejí sledovat výkonnost kapitálu a zajistit jeho rentabilitu.

Také zde je tento ukazatel vyšší než 1 mil. Kč výkonů. V případě nemocnic je významná i úroveň podílu osobních nákladů na výkonech – zde dosahuje zhruba 50 %.

Vysoký podíl osobních nákladů ve výkonech je důležitým indikátorem také při požadavcích na zvýšení mezd ve zdravotnictví. Pokud se zvýší úhrady za zdravotnické výkony a současně se požaduje zvýšit mzdy pro zdravotnický personál, což je realita nedávné doby, pak je nutné oba tyto ukazatele vzájemně „provázat“.

Například při jednom z návrhů na zvýšení mezd pro zdravotnický personál o 5 % byl současně navržen růst úhrad o 2,5 %. Za této situace bude celý přírůstek příjmů nemocnic vyčerpán na zvýšení mezd, resp. osobních nákladů a již není možné z tohoto příjmu uhradit případný vzestup jiných nákladů. Z toho pak „logicky“ vyplývá, že použijí-li se zvýšené úhrady na pokrytí jiných výdajů ve zdravotnictví, platy jsou zvyšovány jen minimálně.

Naproti tomu ve strojírenských a v průmyslových firmách je podíl osobních nákladů na výkonech jen kolem 10–15 %. Ve firmách, které mají vyšší podíl přidané hodnoty, podíl osobních nákladů dosahuje kolem 20–25 %. Stejně tak i výše uvedené regionální pekárny s nízkou produktivitou mají vysoký podíl osobních nákladů – více než třetinu.



Uvedená data jsou také důležitá při posuzování požadavků na růst mezd a s nimi spojených osobních nákladů. Ukazují, jak hluboko je v chování českých firem zakořeněna politika levné práce – levného kursu koruny, politika nízkých mezd, nízkých sociálních standardů a nízkých daní, jak se podhodnocením odměn pro své zaměstnance mohou vyhnout radikálnějšími opatřeními, jako je strukturální přestavba výroby, reorganizace podnikového řízení a nahrazení zastaralého zařízení moderní technikou.

Požadavek rychlejšího růstu mezd zaznívá především v nedávno zpracované Vizi ČMKOS. Stejně tak jde o diskuse o zvyšování minimální mzdy. Kritici rychlejšího zvyšování minimální mzdy poukazují na to, že růst minimální mzdy je příliš rychlý a firmy mají problémy ho absorbovat ve svých nákladech, protože úměrně růstu minimální mzdy je nutno zvyšovat i ostatní mzdy, aby byla zachována potřebná relace ve mzdových tarifech.

Ilustraci toho lze uvést na tomto příkladu. Ve většině průmyslových firem – a tento malý vzorek firem to přesvědčivě ukazuje – se podíl osobních nákladů zpravidla pohybuje kolem 15% jejich výkonů.

Vzroste-li objem osobních nákladů o pět procent, pak při podílu osobních nákladů ve výši např. 12% se tento objem zvýší na 12,6%. Přitom můžeme předpokládat, že celkový objem výkonů se nezmění, i když by to bylo velmi nezvyklé (i v uvedeném období zpravidla rostly výkony 5–10 %).

I při stagnaci růstu výkonů by došlo jen k nepatrné změně v podílu těchto osobních nákladů na celkových výkonech. Zpravidla však dochází meziročně k růstu výkonů a takový vývoj mezd by tedy neměl ohrozit uvedenou firmu.

Daleko větší problém z hlediska relací však nastává při posuzování růstu osobních nákladů a jejich podílu v přidané hodnotě.

Jak uvedená analýza naznačuje, podíl přidané hodnoty ve výkonech se pohybuje ve firmách, které se patrně zabývají kooperací se zahraničím (kolem 20–25 %). Přitom je zpravidla podíl osobních nákladů vyšší než polovina přidané hodnoty.

V takových podmínkách je zvýšení osobních nákladů – např. při jejich podílu 50% na přidané hodnotě – již citlivější. Za předpokladu, že by se podíl přidané hodnoty na výkonech neměnil, lze zvýšení osobních nákladů realizovat při zmenšení podílu ostatních složek přidané hodnoty, tedy v podstatě zisku, neboť velikost odpisů je dána technicky a není to veličina, kterou by bylo možno upravovat libovolně.

Požadavek na růst mezd je tak ve zřetelném protikladu s vývojem podnikového zisku a nevyhnutelně naráží na požadavky vlastníka kapitálu po maximalizaci zisku.

Tento rozpor však není nepřekonatelný. Vize ČMKOS jeho překonání spatřuje především v tom, že se podaří odpovídajícím způsobem zvyšovat podíl přidané hodnoty pomocí reálného růstu realizačních cen – tedy nejen přes důslednou kontrolu vnitrokoncernových cen, ale i překonáním bariér vyplývajících z postavení českých firem na zahraničních trzích (nedůvěra k produkci zemí na Východě).

Za rozhodující pro růst realizačních cen je považován především růst technické úrovně výrobků, vyšší stupeň materializace poznatků výzkumu a vývoje, soustavné zvyšování podílu technicky náročných výrobků a tomu odpovídající podpora ze strany hospodářské politiky vlády.

POHLEDY - edice Studie - analýzy - prognózy
Vydává nakladatelství SONDY, s.r.o. Editor: Mgr. Jana Kašparová

Českomoravská konfederace odborových svazů

Digitální ekonomika nemá budoucnost bez odborů a sociálního rozměru
Analýza mezd v nákladech českých firem

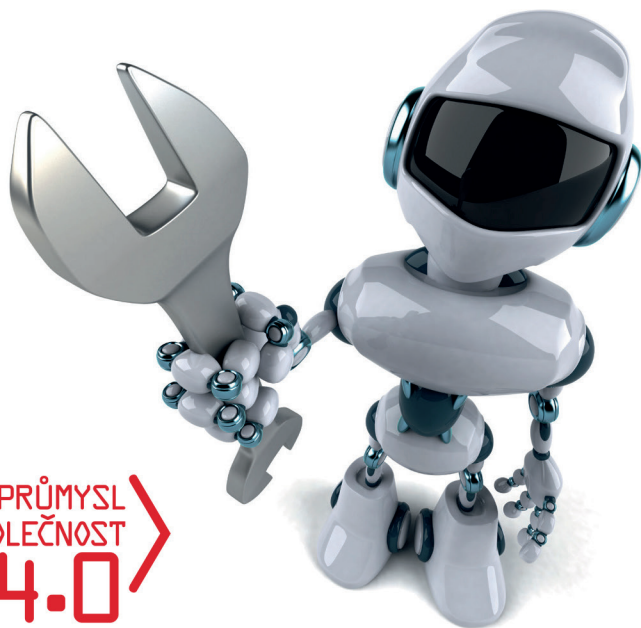
Zlom DTP SONDY, tisk TMV Praha

sondy - 2017

nám. Winstona Churchilla 2, 130 00 Praha 3,
tel. 234 462 328, e-mail: sondy@cmkos.cz, www.esondy.cz

Nevíte, proč být v odborech?

PROTOŽE ROBOTI SI O SVOJE PRÁVA ŘEKNOU



sondy

SONDY, s.r.o.,
nám. W. Churchilla 2,
130 00 Praha 3-Žižkov,
tel.: 234 462 328,
e-mail: sondy@cmkos.cz