

MAKROEKONOMICKÉ ZMĚNY SOUČASNOSTI, ANEB MNOHO POVYKU PRO NIC?

David Martinčík, Martin Polívka

ÚVOD

Frekvence používání slova ekonomická krize roste v současnosti, nadneseně řečeno, nade všechny meze. Při vyhledání slovního spojení „economic crisis“ v textech ne starších než rok vrátí google neuvěřitelných cca. 200 milionů výsledků. Takovouto inflaci určitého slova bychom mimo obor ekonomie hledali velmi těžko. Domněnka, že zažíváme ekonomickou krizi, vede k úvahám, že prožíváme období velkých ekonomických změn zejm. na makroekonomické úrovni. Slovo krize znamená: rozhodnou chvíli, vyvrcholení a zlom děje nebo činnosti [7]. Další, méně radikální význam je: naléhavá, obtížná a nebezpečná situace [8]. Nesnižujeme závažnost současné ekonomické situace, ale slovo „krize“ by mělo zůstat vyhrazené pro používání ve svém správném významu. Pro porovnání lze uvést obvyklé používání slova krize ve slovním spojení „krize podniku/firmy,“ které je v odborné literatuře definováno jako taková situace podniku, „*kdy po delší časové období dochází k nepříznivému vývoji jeho výkonnostního potenciálu, ... čímž je bezprostředně ohrožena jeho další existence v případě, že tento vývoj bude pokračovat.*“ [15, s. 101]. I pokud situace nedospěje k extrémnímu závěru, je krize každopádně významnou překážkou při dosahování cílů podniku. Je zřejmé, že slovní spojení „krize ekonomiky“ nebo „ekonomická krize“ nic tak fatálního neznamena. O ohrožení cílů ekonomiky můžeme těžko hovořit (pokud se dá konstatovat, že cílem ekonomiky je uspokojování potřeb jejích obyvatel, je těžké uvěřit, že by tento cíl neměl být naplňován i v budoucnu) a totéž platí o ohrožení samotné existence tržní ekonomiky (o tom uvažují snad pouze zastánci levicového extremismu). Nicméně používání slov je věcí názoru každého autora, a pokud chce někdo označovat současnou ekonomiku jako ekonomiku v krizi, nelze to zakazovat.

Naším názorem je to, že současná světová ekonomická situace není sice nijak perfektní (na druhou stranu, co ale je možné za perfektní vůbec objektivně označovat), ale slovo krize je příliš silné, protože nehrozí žádný zlom děje nebo činnosti. Hospodářskou stagnaci či pokles, což je považováno za hlavní symptomy hospodářské krize, lze totiž chápat také v pozitivním smyslu – totiž jako ozdravný proces ekonomiky, kdy je napravována neadekvátní struktura ekonomiky, která není dále udržitelná vzhledem k preferencím lidí. Jaké makroekonomické změny tedy zažíváme v současnosti a jaký mají dopad na firemní sektor? Nechceme popisovat bídný stav veřejných financí ve většině zemí světa a z toho plynoucí nižší objem veřejných zakázek. To má samozřejmě na hospodářské výsledky firem negativní dopad, ale druhá strana této mince vypovídá o tom, že firmy již rozhodný objem veřejných zakázek vyinkasovali již dříve v dobách tzv. ekonomického růstu. Jediné skutečné makroekonomické změny, které se dějí, jsou změny dlouhodobého charakteru, změny pozvolné, které mají ovšem na firemní sektor obrovský dopad. Mění základní principy podnikání, ale protože jsou „plíživého“ charakteru, ani je obvykle nezaregistrujeme. Cílem tohoto příspěvku je tyto změny identifikovat a připomenout tak jediný princip fungování svobodné tržní ekonomiky – specializaci a výhody z následné směny, který je podle nás jedinou příčinou dlouhodobých makroekonomických změn.

1 VÝLET DO HISTORIE

1.1 STRUČNÉ HOSPODÁŘSKÉ DĚJINY LIDSTVA

Výhody vzájemné ekonomické závislosti si lidé uvědomili hned krátce poté, co začali chodit zpřímá a začali opracovávat primitivní nástroje. Specializace na konkrétní činnosti, jež člověku „jdou od ruky“ lépe než jiné, a následná směna

přebytků za přebytky někoho jiného, umožní v důsledku vyšší spotřebu a užitek než samozásobitelství. Tuto jednoduchou úvahu, navíc neustále potvrzovanou reálnou zkušeností, si lidé skutečně velmi rychle osvojili. Lidé proto nepřestali obchodovat ani v dobách, které rozvoji obchodu vůbec nepřály. V historii se stále střídala období příznivá pro odstraňování bariér vzájemné ekonomické spolupráce a vytváření vzájemné závislosti s obdobími shora řízených opačných tendencí.

První zřetelně příznivé období je možné datovat do období starověku. Každou dobovačnou válku je z ekonomického pohledu možné označit za silovou formu odstraňování vzájemných bariér, která přináší pozitivní efekt poválečné vzájemné spolupráce. Uvedeme-li konkrétnější příklady, pak je nepochybné, že se tyto tendence objevují v období helenismu a později za římské říše. V obou těchto případech byl prakticky celý tehdy známý svět ovládnut jednou mocností, což s sebou neslo i jeho poměrně úzké propojení – díky budování silnic a sítím kurýrů se masivně zkracovaly doby nutné pro předání zpráv, rozšiřoval se vzájemný obchod, docházelo k prolínání kultur i náboženství, k budování univerzálního ideálu lidství atd. Jestliže tak dvě velké říše starověku byly z tohoto pohledu jasnými nositelkami tendencí prohlubování vzájemné ekonomické závislosti, pak ve středověku byla situace právě opačná. Jednalo se o období boření ekonomické spolupráce, kdy se jednotlivé státní útvary snažili co nejvíce izolovat. Až na výjimky, jakými byla například Hanzovní města či italské přístavy, je evropský středověk možno označit za období autarkie a uzavřenosti. Opětovný posun směrem k ekonomické spolupráci tak přichází až v 16. a 17. století a je spojen se zámořskými plavbami a budováním koloniálních říší. Opět zde nacházíme řadu tendencí, které jsou mylně vydávány za jevy objevivší se až ve dvacátém století – zkracování vzdáleností, rozšiřování určitých jazyků, expanze západní kultury do celého světa, atd. Odrazem tohoto užšího propojování světa se z ekonomického hlediska stal mimořádný rozvoj obchodu, který byl od konce 15. až do 18. století nejdynamičtějším sektorem evropského hospodářství [18, s. 28].

Tyto tendence koloniálních říší dosáhly svého vrcholu v dosud největším státním útvaru všech dob – britském impériu devatenáctého století. Britské koloniální panství zahrnovalo na svém vrcholu, na přelomu 19. a 20. století, dvacet procent zemského povrchu a čtvrtinu veškeré populace. Ještě zřetelnější byla jeho převaha ekonomická, kdy britský kapitál zprostředkovatně ovládal i mnohé země, které byly formálně nezávislé. Jednotlivá území impéria byla propojena telegrafními kabely, které zajišťovaly spojení během několika minut. Úředníci i vojáci britské koruny byli pak běžně přesunováni z Anglie do Afriky a odtud třeba do Indie. V celém impériu se používal jeden jazyk, jeden stavební sloh, hrály se stejné sporty a vydávaly stejné knihy. Kapitál se mohl díky britským bankám volně a bezrizikově přelévat z jednoho světadílu na druhý. Je tedy zřejmé, že situace v britském impériu byla principiálně totožná se situací současné světové ekonomiky. Vzájemná propojenost britské říše se ovšem v menší míře projevovala i ve zbytku tehdejšího vyspělého světa. Na přelomu 19. a 20. století tak již bohatší občané jednotlivých západoevropských evropských států cestovali do okolních zemí nejen za obchodem či vzděláním, ale i za turistikou. Mezinárodnímu pohybu zboží, kapitálu a osob byly v letech 1870-1914 kladeny pouze malé překážky. Zajímavostí je, že v tomto období docházelo například i k aktivní výměně vědeckých informací mezi akademickými komunitami v jednotlivých zemích. Zásadní přelom v této situaci a dočasný zvrát trendů ekonomické spolupráce představuje první světová válka. Během ní došlo k vzednutí nacionalistických vášní a k přetrhání řady také osobních a institucionálních vztahů. Ani po roce 1918 se potom vývoj nevrátil na původní trajektorii. Opětovnému nastolení klimatu ekonomické spolupráce a z ní plynoucího blahobytu bránila jednak přetrvávající vzájemná nedůvěra mezi aktéry války, jednak neutěšená hospodářská situace v poválečné Evropě a zejména Německu. Tento problém následně ještě vygradoval ve třicátých letech, kdy pod vlivem velké hospodářské krize došlo k nebývalému rozmachu protekcionismu a k vlnám kompetitivních devalvací. Následkem toho se mezinárodní obchod do poloviny 30. let fakticky zhroutil a rozpory mezi státy se ještě

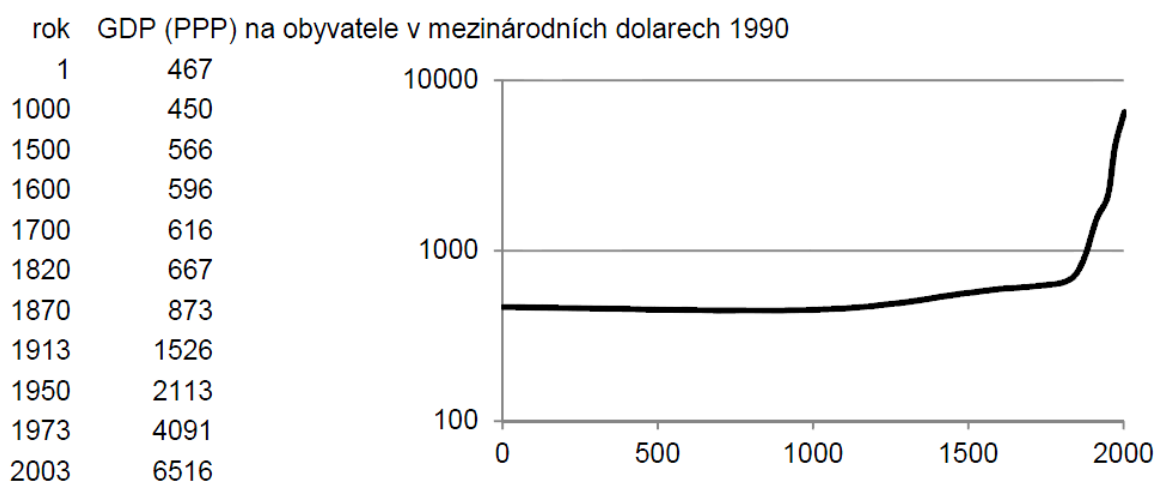
prohloubily. Poválečný hospodářsko-politický vývoj rovněž vyústil ve vznik řady totalitních režimů (nejedná se jen o obecně známé Německo či Itálii, ale rovněž o Pilsudského Polsko, Horthyho Maďarsko či Dolfusovo Rakousko).

Tyto události nakonec vedly k vypuknutí druhé světové války, jejíž následky pro propojení světa byly snad ještě větší než v případě její předchůdkyně. Podíváme-li se na situaci z hlediska ekonomického, pak mezinárodní spolupráce nebyla bezprostředně po válce prakticky vůbec možná – největší dopad mělo rozšíření sféry vlivu Sovětského svazu do střední Evropy, a následné naprosté zpřetrhání vazeb západních zemí s touto oblastí. Druhá světová válka se také stala katalyzátorem rozpadu koloniálních říší. Již v roce 1947 tak skončilo britské panství v Indii a Indočíně a záhy následoval i zánik francouzského vlivu v této oblasti. Británie také postupně opouštěla své sféry vlivu v Africe a dekolonizace černého kontinentu vyvrcholila rokem 1960, kdy získalo nezávislost celkem 17

tamních států (z toho 14 na Francii, 2 na Velké Británii a 1 na Belgii). Vcelku je možno říci, že dekolonizace měla pro oblasti, jež zasáhla, charakter omezení vzájemné ekonomické spolupráce. Sjedenocená, právně i obchodně zhomogenizovaná území nahradily ze dne na den skupiny často vzájemně nepřátelských států, z nichž většina alespoň dočasně propadla ekonomickému nacionalismu a autarkním tendencím. Zvrat vývoje k opětovné ekonomické spolupráci tak přichází až v 70. letech 20. století. Od tohoto období potom světová ekonomika směřuje ke stále silnější ekonomické závislosti, ať už ve formě budování jednotlivých regionálních integračních uskupení nebo v podobě všeobecné (jakkoliv pomalé) liberalizace mezinárodního pohybu zboží i výrobních faktorů.

Hrubý domácí produkt resp. jeho historické odhady nejsou jistě dobým ukazatelem vývoje světového hospodářství a blahobytu (užitku) lidí, nicméně pro ilustraci ho uvádíme na obr. 1.

Obr. 4: Odhad vývoje reálného GDP/obyv. ve světě od začátku našeho letopočtu



Zdroj: [9, s. 382, tabulka A.7.]

1.2 STRUČNÉ DĚJINY EKONOMIE

Pokud za první ekonomickou školu budeme považovat Merkantilismus, začneme právě u něj. Velkou inspirací pro rozvoj tohoto ekonomického myšlení byl právě rozvoj mezinárodního obchodu a budování koloniálních říší po zámořských objevech. Pohled merkantilistů na obchod byl však poněkud zjednodušený: obchod považovali za hru s nulovým součtem,

neuvědomovali si hlavní motiv lidského jednání a to snahu přecházet z horšího stavu světa do stavu světa, který je pro člověka lepší, tedy to co později neoklasická a rakouská ekonomie nazvala maximalizací užitku. Přínosy ze směny (každá dobrovolná směna musí přinášet výhody všem zúčastněným stranám, jinak by tuto směnu dobrovolně neučinili) nespatořovali ve zvýšení subjektivní míry uspokojení ale v získání peněz. Tento jejich úhel pohledu na směnu (zejm. me-

zinárodní) byl motivován touhou po expanzivní hospodářské politice. Jedině rostoucí hospodářství bude poskytovat dostatečnou základnu pro výběr daní a spotřebu čistých daňových příjemců – panovníka a nejvyšší šlechty. Protože fiskální výdaje nebyly směřovány do investičních statků a infrastruktury, jedinou možností pro expanzivní politiku bylo zvyšování množství peněz v ekonomice. Požadavky alespoň částečného zlatého krytí a nerozvinutost bankovního systému, který z dnešního pohledu nedokázal dostatečně multiplikovat peněžní bázi, vyústila v nutnost „dovozu“ peněz ze zahraničí. A k tomu měl soužití právě mezinárodní obchod resp. jeho přebytky, které představovaly vlastně jen vynucené zahraniční investice v domácí zemi. „V době kdy veřejná moc nemohla přímo působit ani na úrokovou míru uvnitř země, ani na ostatní podněty k provádění vnitřních investic, byla opatření ke zlepšení salda obchodní bilance jejich jediným přímým prostředkem, který měla veřejná moc, aby zvýšila zahraniční investice. Příliv drahých kovů, vyplývající z příznivé obchodní bilance byl současně jejich jediným nepřímým prostředkem, jak snížit vnitřní úrokovou míru, a tím zvýšit podněty k uskutečnění vnitřních investic.“ [6, s. 317]. Cenou zaplacenou za tuto expanzi byla však ohromná distorze tržních vztahů. „Takzvaná ‚svoboda obchodovat‘ měla mezi merkantilisty přesně tento význam: každý mohl obchodovat s čím chtěl, bez zákazů či nátlaku ze strany státních regulací, ale každá tato aktivita měla být udržována v patřičných mezích prostřednictvím ekonomických odměn a postihů, zbraní moudré vlády.“ [3, s. 296]

Ovšem pořád byla hlavním motivem pro obchod (byť v podmínkách státem preferovaného vývozu a omezovaného dovozu) touha všech lidí zvyšovat si užitky. Z toho pak vyplývaly makroekonomické změny 16. a 17. století dopadající na tehdejší výrobce, které musely být naprosto enormního charakteru. Záplavu levného zahraničního zboží (drahé zboží nebylo žádané do vážet) a akcelerující se míru domácí inflace jako důsledek kvantitativního uvolňování je možno uvést jako hlavní z těchto změn. Záplava zahraničního zboží byla nepochybně důsledkem úspěšného snažení se všech lidí o lepší život, neboť rozvoj námořní dopravy toto

umožňoval, avšak akcelerující se míra inflace byla důsledkem provádění expanzivní hospodářské politiky státu.

Z pohledu dnešní ekonomie přijatelnější pohled na specializaci a směnu přináší až klasická politická ekonomie. Jisté pochopení principu směny a výhod z ní plynoucích nalezneme samozřejmě i u Adama Smitha: „Jeden člověk drát vytahuje, druhý jej narovnává, třetí jej stříhá, čtvrtý jej zaostřuje, pátý jej nahoře přibrušuje, aby se mohla nasadit hlavička. Zhotovení hlavičky pak vyžaduje dva nebo tři samostatné úkony; nasadit ji je práce sama pro sebe, leštění špendlíků také. Dokonce i napíchat je do papíru je zvláštní řemeslo. A tak je ona důležitá operace výroby jednoho špendlíku rozdělena asi na osmnáct samostatných úkonů. ... Viděl jsem jednu takovou malou manufakturu, kde bylo zaměstnáno jen deset lidí, a kde proto někteří z nich vykonávali dva nebo tři samostatné úkony. Ale přes to, že byli velmi chudí, a proto nebyli nijak zvlášť vybaveni nutnými stroji, vyrobili všichni dohromady, když se přičinili, asi dvanáct liber špendlíků denně. Na jednu libru připadá více než čtyři tisíce špendlíků střední velikosti. ... Kdyby však pracovali každý zvlášť a žádný nebyl tomuto řemeslu vyučen, jistě by žádný z nich nebyl dokázal vyrobit za den ani dvacet špendlíků, a snad ani jediný.“ [14, Kniha 1 s. 30.] Pozn.: Tento slavný příklad uvedený hned na začátku veleslavného *Bohatství národů* je vlastně plagiátem. Smith a již dříve také Adam Ferguson v roce 1767 v *Eseji o dějinách občanské společnosti* si tento příklad půjčili z francouzské *Encyclopédie* z roku 1755, konkrétně z článku *Epingles* (špendlíky), který zmiňuje právě 18 rozdílných operací, zatímco v Anglických manufakturách na špendlíky bylo obvyklé používat rozdílných výrobních operací 25! [13, s. 443]

Smith sleduje produkci a ví, že jediným smyslem a účelem veškeré produkce je spotřeba. Dělbou práce a z ní plynoucí směnu již chápal jako hru s pozitivním součtem, v níž vyhrávají všichni, neboť výhra neplyne z přebytku obchodní bilance, nýbrž z dělby práce. Proto Smith proti merkantilistické doktríně obchodní bilance postavil doktrínu svobody obchodu. Na druhou stranu však dodává: „Očekávat ve Vel-

ké Británii úplné obnovení svobody obchodu není ovšem o nic méně nesmyslné než doufat, že se tam jednou zřídí nějaká Oceana nebo Utopia. Nezdolatelný odpor tomu kladou nejen předsudky společnosti, ale i soukromé zájmy mnoha jednotlivců, a ty jsou ještě mnohem nepřemožitelnější. [14, Kniha 4 s. 50.] Je ovšem nutno dodat, že v tomto ohledu se Smith neukázal být dobrým prorokem. Ve druhé polovině devatenáctého století se totiž britská politika zcela jasně orientovala na zajištění volného obchodu. Období 1850-1914 je tak některými britskými historiky označováno jako „věk liberalismu“. [10, srov. s. 410-454]

Adam Smith ovšem není vychvalován pro svou originalitu, ale pro propracovanost svého přístupu. Většinu myšlenek převzal od svých předchůdců. Už Samuel Fortrey v roce 1673 píše o tom, že je lépe vyvážet věci, které jsou levné doma a drahé v zahraničí, protože takto z obchodu získáme více a naši zem pak lze použít na produkci právě tohoto statku (míněno dobytek) a nikoli na jiný (obilí), kterého se nám nedostává. Za utržené peníze si pak koupíme obilí, které bychom vypěstovali doma, a ještě nám mnoho peněz zbude [1, s. 14]. Další popis užití výhod z dělby práce podává v roce 1701 Henry Martyn: „Zaměstnávat zde více lidí, než je potřeba na produkci toho samého ve Východní Indii, není jen zaměstnat mnoho práce bez zisku, je to též ztráta toho, co tyto mnohé ruce jinde mohly vyrobit ku prospěchu království“ a „Východní Indie nezničí žádnou prosperující anglickou výrobu, nezruší žádnou práci, kterou bychom si měli přát zachovat.“ [5, s. 58]. Jacob Vanderlint v roce 1732 píše, že volný obchod s Francií by byl Anglii velmi prospěšný, protože by bylo možné kupovat jejich levné výrobky a až by nakonec zlato vyvážené tímto z Anglie do Francie zvýšilo cenovou hladinu tam a způsobilo její pokles doma, byli by i Angličtí producenti schopni vyrábět za stejné ceny [17, s. 46]. Později David Hume označuje žárlivé hlídání platební bilance a obavy vyspělých států z následků toho že by jim jejich zlato a stříbro uteklo pryč za nepodložené [4].

Na specializaci založený Smithův koncept absolutních výhod otevřel cestu pro bezprecedentní a dodnes živý argumentační podklad pro

podporu svobodného obchodu a vzájemné ekonomické spolupráce, pro teorii komparativních výhod. Dva roky před tím, než se tato teorie objevila u Davida Ricarda (kterému je obvykle autorství připisováno), vydal v Londýně v roce 1815 Robert Torrens *Esej o mezinárodním obchodu s obilím*, kde mj. uvádí: „*Předpokládejme, že v Anglii je neobsazená oblast, kde může být vypěstováno obilí s tak malými náklady na práci a kapitál, jako je tomu v Polsku. V takovém případě by ten, kdo by tuto půdu obdělával, mohl prodávat obilí v Anglii tak levně, jako se tomu děje v Polsku; a zdá se přirozené předpokládat, že pokud by se kapitál mohl ubírat tím nejvýhodnějším směrem, bylo by ho využito k pěstování obilí v Anglii, raději než ho dovážet z Polska, kde je za stejnou základní cenu avšak nyní navýšenou přepravními náklady. Ale tento závěr, jakkoli zřejmý se na první pohled může zdát, se naopak při bližším prozkoumání může ukázat jako zcela mylný. Pokud by Anglie disponovala takovým stupněm znalostí v manufakturní výrobě, že by s libovolným množstvím kapitálu dokázala vyprodukovat tolik látky, za niž by polský producent byl ochoten dát více obilí, než by s tím samým kapitálem dokázala vypěstovat Anglie ze své vlastní půdy, tak část její půdy, stejné či dokonce lepší než té Polské, zůstane ladem a část její spotřeby obilí bude dovezena z Polska.*“ [16] Jediné co této pasáži chybí na kráse je vyslovené srovnání poměrů nákladů v jednotlivých zemích, čímž by bylo dílo dovršeno a teorie kompletní.

Makroekonomické změny 18. a 19. století nepochybně velmi silně ovlivnily tehdejší výrobce. Nejprve rozvoj manufakturní výroby znamenal postupný zánik „cechovního“ uspořádání výroby a pozdější nástup průmyslové revoluce zase znamenal zánik manufaktur. Docházelo k radikálním změnám v ekonomice venkovských oblastí, agrární krize z nadvýroby iniciovaly masivní urbanizaci i emigraci. Vznikla zcela nová vrstva průmyslových dělníků, která se v řadě zemí během několika desítek let stala nejpočetnější skupinou obyvatelstva. Touha lidí mít větší užítky vedla k rozšiřování produkce, k novým vynálezům a k pozvolné ale v konečném důsledku zásadní změně uspořádání trhů. Je nezpochybnitelné, že tyto zásadní strukturální změny byly mnohem větší než ja-

kékoliv dílčí korekce, kterým čelí současné světové hospodářství.

2 MAKROEKONOMICKÉ ZMĚNY 20. A 21. STOLETÍ

Tato kapitola vychází z prací Roberta Reicha [11] a [12]. Obsahuje výklad ekonomických proměn rozvinutého kapitalistického světa, který přijímáme za vlastní. Vyhýbáme se však hodnocení konkrétních návrhů možných řešení (např. Reichem navrhované pojištění firem před krachem financované Tobinovou daní a další návrhy). Naším názorem je, že v problematice postupných ekonomických změn, jakožto logického důsledku přirozené snahy lidí o lepší život, by se stát ani nikdo jiný neměl angažovat. Snaha obracet kormidlo spontánního tržního vývoje je začátkem cesty do otroctví, tak jak ho popsali F. A. Hayek [2].

2.1 PODNIK V PRVNÍCH DVOU TŘETINÁCH 20. STOLETÍ

Důsledkem průmyslové revoluce a s ní spojených nových vynálezů byl zrod obřích korporací. Rozvoj standardizované výroby a růst nabídky zboží vedl k poklesu cen a zvýšení životní úrovně obyvatelstva. Klesající zisky pak byly motivem ke spojování jednotlivých podniků. Tyto obří korporace poté tvoří jádro národních ekonomik, dokonce jsou s národní ekonomikou přímo ztotožňovány a získávají postupně také politický vliv, kdy jejich manažeři jsou jmenováni do čelních funkcí (např. v roce 1950 se prezident společnosti General Electric stal šéfem „nezávislého“ vládního úřadu pro obranu a mobilizaci a v roce 1953 se prezident společnosti General Motors stal ministrem obrany). Obří korporace jsou schopny vyrábět zboží pro masovou spotřebu a vytváří si sítě svých subdodavatelů. Organizace je liniového charakteru, důraz je kladen na loajalitu a poslušnost, vlastní kreativní myšlení není příliš podporováno. Korporace se postupně naučily žít v „symbióze“ s odbory, vyjednávání o výši mezd se stalo pravidelným a vyústilo v jejich pozvolný, ale vytrvalý růst. Korporace však měly vždy prostor pro zvýšení cen svých výrobků, a tak neklesaly jejich zisky. Vlády se snažily korporace podporovat jak svojí mikroekonomickou politikou

(např. nízké úroky z hypoték a tedy podpora poptávky po bydlení) tak makroekonomickou politikou (keynesiánské vyhlazování hospodářských cyklů). Státní školství připravovalo děti na výrobní proces v korporacích, což lze považovat za podporu největší. V období studené války (ale samozřejmě i dříve) získávali korporace všechny obranné zakázky a tím od vlády vlastně dostávaly prostředky na výzkum a vývoj.

Vyspělé země postupně procházeli po druhé světové válce obdobím silné reálné konvergence, což pro obří korporace znamenalo, též v souvislosti s postupnou liberalizací mezinárodních ekonomických vztahů mezi vyspělými zeměmi, zostření mezinárodní konkurence. Tyto korporace se proto z původně „národně uzavřených“ začali přeměňovat na „sítě podniků“, opouštěli masovou velkovýrobu a přecházeli na specializovanou výrobu. Obecně se stále více kladl důraz na vysoké zhodnocení podniku. To ovšem není nic jiného než opět přirozený důsledek snahy lidí o směřování do lepšího stavu světa, o větší užítky, které jim umožní jedinečnější specializace, směna a tedy vzájemná ekonomická závislost. Tento trend změny chování podniků se zřetelně začal projevovat v 70. letech. Pro podniky toto přináší výhody ve vyšších cenách jejich specializovaných výrobků, které nemohou být tak snadno napodobeny. Od přelomu 60. a 70. let tak začíná nová etapa fungování podniků – tzv. Nová ekonomika. Pozn.: pojem Nová ekonomika se také používá pro označení bubliny v souvislosti s rozvojem informačních technologií v 90. letech. Nadnesenost tohoto názvu však jasně prokázalo splasknutí této bubliny hned na začátku nového tisíciletí.

2.2 PODNIK V NOVÉ EKONOMICE

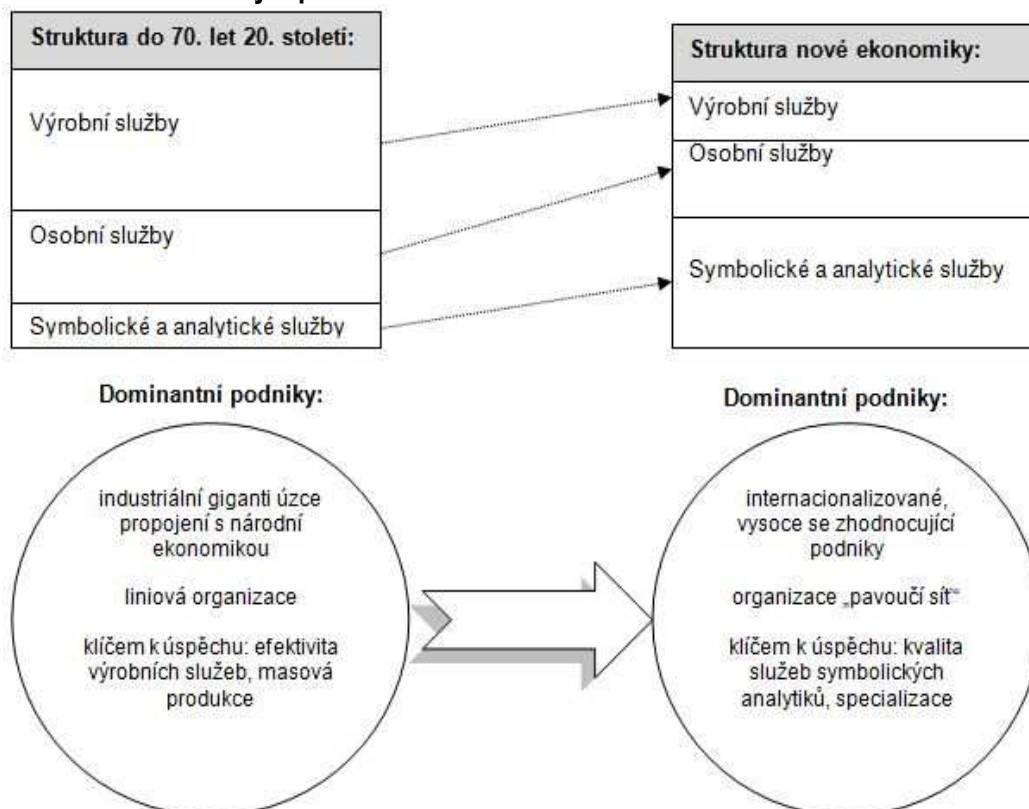
Podniky úspěšné v Nové ekonomice mají tři nové typy zaměstnanců: řešitele problémů (techniky, výzkumníky a inovátory), identifikátory problémů (marketéři, kteří pomáhají zákazníkům pochopit jejich vlastní potřeby) a strategické zprostředkovatele (přesouvají informace mezi předchozími skupinami, dále také ředitelé nákupu a zásobování). Struktura tohoto vysoce se zhodnocujícího podniku je „pavoučí síť“, kde uprostřed stojí strategičtí zprostředkovatelé a na okrajích dodavatelé vstupů. V každém bodě

pracuje malý počet lidí a neustále se vytváří nové body a „každý bod v podnikové síti představuje jedinečnou kombinaci schopností“ [11, s. 131].

Od 70. let se postupně velké korporace štěpí na menší, kde důležitější než hmotná aktiva jsou aktiva nehmotná – zejm. dobré jméno a porozumění zákazníkovi. Vznikají tím mezinárodně fungující pavoučí síť a podnik tak může kombinovat znalosti, dovednosti a schopnosti zaměstnanců v celosvětovém měřítku. Standardizovaná výroba a s ní spojená pracovní místa se naopak stěhuje do rozvojových zemí. Tím se také zvyšuje mezinárodní směna a vzájemná závislost. Zisky plynou především z toho, kdo dokáže dělat věci buď lépe (specializovaná výroba ve vyspělých zemích) nebo levněji (masová výroba v rozvojových zemích), bez ohledu na geografickou lokalizaci výroby. Korporace nejsou vlastněny výhradně rezidenty domácí země, ale to na bohatství národa nemá vliv.

Není už totiž důležité, který národ korporace vlastní, ale který národ má občany schopné uspět v celosvětové konkurenci. Záleží tedy na tom, kde se nacházejí řešitelé problémů, identifikátoři a strategičtí zprostředkovatelé a příliš nezáleží na tom, kdo podnik vlastní. Dříve možná relevantní pojem konkurenceschopnost států postavený na ziskovosti obřích korporací ztrácí postupně svůj smysl a může být nahrazen pojmem konkurenceschopnost pracovních sil daného státu. V celosvětových podnikových sítích jsou vykonávány tři druhy činností – běžné výrobní služby (rutinní práce, kde mzda je určena počtem hodin nebo vyrobených kusů – dělníci, mistři, úředníci), osobní služby (mzda je také určena počtem hodin) a symbolické a analytické služby (již zmíněné tři nové typy zaměstnanců: řešitelé a identifikátoři problémů a strategičtí zprostředkovatelé – finančníci, softwaroví odborníci, manažeři, výzkumní pracovníci).

Obr. 5: Proměna ekonomiky a podniků



Zdroj: vlastní podle [11] a [12]

Symboličtí analytici pracují se symboly (data, slova, myšlenky, prezentace) a vytvářejí různé zprávy, návrhy, interpretace, scénáře a projekty

s nimiž obchodují po celém světě. Obsah jejich práce je obvykle těžko sdělitelný a jejich příjem závisí na kvalitě, originalitě, chytrosti a rychlosti.

Pracují v týmech složených z různých národností, které bývají napojeny na větší podniky, ale jsou na nich mnohem méně závislí než pracovníci běžných výrobních a osobních služeb. „Prestižní“ školy připravují děti právě na práci symbolických analytiků – učí je zejména práci v týmech a samostatnému myšlení, abstrakci, systémovému a experimentálnímu přístupu. Trh práce symbolických analytiků je více proměnlivý, častěji pracují na vlastní pěst a mají proto více zodpovědnosti za své příjmy. Jejich práce je důležitější než práce v oblasti výrobních služeb, tato práce se dá snadno nahradit stroji nebo je možné výrobu přesunout do rozvojového světa. Pracovníci výrobních služeb se proto ve vyspělých zemích přesouvají do sektoru osobních služeb, takže nabídka jejich práce roste rychleji než poptávka po nich.

Od přelomu 20. a 21. století se v Nové ekonomice uplatní pouze ti lidé, kteří umí generovat inovace a uplatní se pouze takové podniky, které umí takové lidi najmout. Inovace jsou stěžejní zbraní v konkurenčním boji. Díky moderním technologiím je možná větší variabilita výrobků, zákazník má zároveň díky internetu větší možnost výběru a podniky jsou tak pod mnohem větším tlakem. Náklady na nalezení nového zákazníka jsou velké, naopak zákazník si může snadno nalézt jiného výrobce, a ti jsou pak na svých zákaznících daleko více závislí než dříve. Podniky jsou tedy více závislé na své dobré pověsti, na síle své značky. Z toho vyplývá stále se zvyšující se poptávka po symbolických analyticích. *„Nabídka kreativních inovátorů podněcuje ještě větší poptávku po nich. A tím, jak roste poptávka po tvůrčích inovátorech, roste také finanční ohodnocení těchto lidí, protože nabídka ji nemůže uspokojit.“* [12, s. 90-91] Jádrem inovací vytvářejí dva typy osobností. Prvním z nich jsou kejklíři, kteří vidí nové možnosti, které nebyly nikdy předtím objeveny a následně je prozkoumají a rozvíjí. Pracují s technologiemi, hudbou, filmem, zaměřují se na práci s prostředím nebo věcmi. Inspiraci čerpají z technologie, vědy, výtvarného umění, literární formy, ze systému symbolů nebo z jiných inspirujících alternativ. Přicházejí s novými myšlenkami a analýzami. Mezi kejklíře patří umělci, vynálezci, projektanti, inženýři, vědci, spisovatelé, skladatelé apod. Druhým

typem jsou cvokačky, tedy lidé, kteří ví, co by si lidé mohli přát. Ve své práci se nechávají ovlivnit lidmi, zákazníky, vylepšují hmotné výrobky přidáním nehmotných hodnot jako je image a přitažlivost. Cvokačkami jsou marketéři, vyhledávací trendů, poradci, producenti apod. Kejklíř rozumí podstatě věci a cvokačka rozumí lidem. Dobrý podnikatel musí mít schopnosti obou těchto typů a také v podniku musí být oba typy symbolických analytiků správně zastoupeny.

V současné ekonomice se pracovní místa velmi rychle mění, zatímco v období velkovýroby byla stabilní. Roste počet zaměstnanců na volné noze a počet e-podnikatelů. Lidé jsou také více závislí na „pružných“ penězích jako jsou granty a projekty. V Nové ekonomice jsou mzdy zaměstnanců více určovány jejich hodnotou pro zákazníka než jejich postavením v hierarchické struktuře podniku.

Tento vývoj ekonomiky a fungování podniků není ani dobrý ani špatný, je pouze nevyhnutelným důsledkem touhy lidí po lepším životě. Nová ekonomika v tomto tedy vychází člověku vstříc, pokud je právě v roli spotřebitele. Může spotřebovávat nové výrobky a služby z celého světa, nové výrobky, které se rodí z enormního a všude přítomného inovačního procesu. Spotřebitel zkrátka za své peníze požaduje od výrobců výkony. Pokud se však tentýž člověk nenachází v nákupním centru nebo nenakupuje prostřednictvím internetu, ale je ve svém zaměstnání, dopadne na něho druhá strana této mince – výkony jsou vyžadovány právě po něm. A jen na něm záleží, jak v konkurenci ostatních uspěje. Nerovnoměrné rozdělení příjmů je právě důsledkem úspěchu či neúspěchu v této konkurenci. Na tyto důsledky nelze pohlížet jako na něco špatného, protože jsou pouze důsledkem přirozené snahy lidí o co největší užítky. Rovnoměrné rozdělení příjmů je možné zajistit pouze za drastického snížení užítka naprosté většiny lidí.

ZÁVĚR

Článek popisuje základní proměny fungování vyspělých ekonomik ve 20. a na počátku 21. století, s důrazem na měnící se podstatu fungování podniků. Makroekonomické změny probíhaly v každé historické době. Těžko si dnes

dokážeme představit razanci změn, které nastaly v jednotlivých starověkých městech poté, co byly mezi nimi „prošlapány“ obchodní stezky. Jaká obrovská změna struktury ekonomiky a hlavně samotného fungování výrobců musela nastat? Kolik výrob bylo nahrazeno jinými? K vysvětlení příčiny všech těchto změn stačí pouze uvědomění si výhod ze směny. Touha lidí po lepším životě vede ke stále větší specializaci a směně. Z toho plyne veškerý technologický pokrok a rostoucí inovační výkonnost úspěšných podniků. Pokud budeme porovnávat životní úroveň dnes a před několika lety (je jedno kolika), musíme vždy odpovědět, že dnes je lepší, protože vše je pouze výsledek lidského jednání, motivovaného touhou po lepším životě. Toto tvrzení nelze ovšem konkretizovat na každého jednotlivce, platí pouze v průměru. Vždy se najde někdo, kdo je neúspěšný v konkurenci, kterou sám jako spotřebitel podněcoval!

Kdo dočetl až sem, jistě promine, že jsme se, někdy až křečovitě, vyhýbali používání amorfního termínu globalizace. Podle našeho názoru je globalizace zbytečné označení pro proces, který probíhal od pradávna a vždy přinášel makroekonomické změny a měnil podstatu fungování podniků. Dnešní situace označovaná za krizi je pouze malá (i když po letech uměle přizívaného růstu jistě tak příjemná jako ranní kocovina) vlnka v neustále tekoucím proudu ekonomického vývoje, která vůbec nemění charakteristické rysy fungování celých ekonomik a podnikání. Jedná se pouze o nápravu špatné struktury ekonomiky, která neodpovídá preferencím lidí. Proto musí docházet k rušení dále neefektivních výrob, kdy nemohou přežít všichni. Na druhou stranu se otevírá prostor pro nové inovující podniky. Dnešní stav ekonomiky není v tomto smyslu tedy nijak výjimečný a odpovídá dávno nastoupenému trendu vzájemné ekonomické závislosti a realizace výhod ze specializace a směny.

LITERATURA

[1] FORTREY, S. *England's Interest and Improvement*. London: J. Field, 1664.

[2] HAYEK, F. A. *Cesta do otroctví*. Praha: Academia, 1990. ISBN 80-200-0264-2.

[3] HECKSCHER, E.: *Mercantilism*. London: George Allen & Unwin, 1935, citováno v [5, s. 47]

[4] HUME, D. *Political Discourses, Of the Jealousy of Trade*. 1752. Dostupné z: <http://www.archive.org/details/humespolitical00humeuoft>

[5] IRWIN, D. A. *Against the Tide: An Intellectual History of Free Trade*, Princeton University Press, 1997. ISBN 978-0691058962.

[6] KEYNES, J. M. *Obecná teorie zaměstnanosti úroku a peněz*. Praha: Nakladatelství československé akademie věd, 1963

[7] KOLEKTIV, *Malý encyklopedický slovník A – Ž*. Praha: Academia, 1972. ISBN 505-21-855.

[8] *Macmillan Dictionary* [online]. Macmillan Publishers Limited 2009–2011. [cit. 2011-10-14]. Dostupné z: <http://www.macmillandictionary.com>

[9] MADDISON, A. *Contours of the World Economy, 1–2030 AD. Essays in Macroeconomic History*, Oxford University Press, 2007. ISBN 978-0-19-922721-1.

[10] MORGAN, K. O. a kol. *Dějiny Británie*. Praha: Nakladatelství Lidové noviny, 2002, ISBN 80-7106-347-9.

[11] REICH, R. B. *Dílo národů: Příprava na kapitalismus 21. století*. Praha: Prostor, 1995 ISBN 80-85190-34-6.

[12] REICH, R. B. *V pasti úspěchu: diagnóza kapitalismu 21. století*. Praha: Prostor, 2003 ISBN 80-7260-096-6.

[13] ROTHBARD, M. N. *Economic Thought Before Adam Smith An Austrian Perspective on the History of Economic Thought Volume I*, Edward Elgar Publishing Ltd., 1995.

[14] SMITH, A. *Pojednání o podstatě a bohatství národů*. Praha: Státní nakladatelství politické literatury, 1958.

[15] SYNEK a kol., *Podniková ekonomika*. 3. přepracované a doplněné vydání, Praha: C. H. Beck, 2002, ISBN 80-7179-736-7.

[16] TORRENS, R. *Essay on the External Corn Trade*. London: J. Hatchard, 1815.

[17] VANDERLINT, J. *Money Answers All Things*. London: T.Cox, 1732. [on-line] Archive for the History of Economic Thought. Dostupné

z: <<http://socserv.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/vanderlint/money>>

[18] ŽÍDEK, L. *Dějiny světového hospodářství*. 2. rozšířené vydání, Plzeň: Aleš Čeněk, 2009, ISBN 978-80-7380-184-7.

Autoři:

David Martinčík, JUDr. Ing.

Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta ekonomická

Katedra ekonomie a kvantitativních metod

E-mail: martinci@kem.zcu.cz

Martin Polívka, Bc.,

Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta ekonomická

E-mail: polivkam@students.zcu.cz

MACROECONOMIC CHANGES TODAY OR MUCH ADO ABOUT NOTHING?

David Martinčík, Martin Polívka

Abstract: The article describes the only historical cause of economic development that is people's desire for a better life, for a greater utility. Macroeconomic changes were still happening in the history and impacted on the manufacturers as a result of this natural human characteristic. This is shown in both the excursion into the economic history and into the history of economic thought. The second part of the article is based primarily on the work by Robert B. Reich and describes the gradual transformation of the economy and business in the last third of the 20th century and at the beginning of the 21st century. Standardized mass production is transformed into a specialized production and symbolic and analytical services are playing an increasingly important role in it. Traditional manufacturing services are moving to developing countries and personal services sector faces the excess of employees. In this new economy can succeed only companies that are able to hire a "symbolic analysts" - innovators. Competition is constantly stepped up by consumer's desire for new and better products and those consumers are to come under more pressure when they are in the role of employees. From this long-creeping process point of view the current world economic crisis appears to be only a petty affair, with all its negative impacts on the whole economy and individual businesses also. Currently we live in a period of a correction of the bad structure of economy that doesn't meet people's preferences. This fully corresponds to the long run trend of the rising economic interdependence and benefits resulting from it.

Key words: Benefits of trade, changes in business, macroeconomic changes, Reich Robert Bernard, trade and interdependence

JEL Classification: B10, N01, O12, P17