

Universita Karlova v Praze
Fakulta Humanitních studií



Bakalářská práce

***Socializace a privatizace Evropských zemí ve
vztahu k nerovnosti ve
společnosti***

Autor práce: Petr Vlasák, UČO 9098
Vedoucí práce: Ing. Inna Čábelková Ph.D.

Praha 2007

Prohlašuji, že jsem práci vypracoval samostatně za použití níže uvedené literatury a souhlasím s jejím eventuálním zveřejněním v tištěné nebo elektronické podobě.

V Praze dne 26. 6. 2007

.....
podpis

Poděkování

Tímto bych chtěl poděkovat především mojí vedoucí práce, Ing. Inně Čábelkové Ph.D. z Fakulty Humanitních studií Karlovy university v Praze za její cenné rady, kritiku a trpělivost při vedení této bakalářské práce, dále pak Ing. Miroslavu Svobodovi z Fakulty Humanitních studií Karlovy university v Praze a Fakulty národohospodářské Vysoké školy ekonomické v Praze za jeho čas a pomoc při vypracování této práce.

Obsah

1.	Úvod	5
2.	Cíl práce	5
3.	Hypotézy	5
4.	Kultura	6
4.1.	Definice kultury.....	6
4.2.	Hofstedeho kulturní dimenze.....	7
4.2.1.	Index vzdálenosti moci.....	10
5.	Nerovnost	10
6.	Socializace a privatizace	13
6.1.	Socializace hospodářství.....	14
6.2.	Privatizace.....	14
6.3.	Privatizace ČSSR.....	16
6.3.1.	Neoliberální transformační koncepce.....	17
6.3.2.	Vlastní privatizační program.....	18
6.3.3.	Kupónová privatizace.....	21
6.3.4.	Realita kupónové privatizace.....	22
6.3.5.	Ztráta transformačního tempa a úpadek privatizačního procesu.....	24
6.4.	Privatizace NDR.....	27
6.4.1.	Treuhandanstalt.....	29
6.4.2.	Vlastní realizace privatizačního procesu.....	31
7.	Metoda	34
7.1.	Popis dat.....	35
8.	Výsledky	37
8.1.	Výsledky regresní analýzy: Nerovnost (Gini index) versus PDI.....	37
8.2.	Výsledky regresní analýzy: Nerovnost (Gini index) versus PDI a Dummy.....	39
8.3.	Výsledky regresní analýzy: Nerovnost 10 % versus PDI.....	41
8.4.	Výsledky regresní analýzy: Nerovnost 10 % versus PDI a Dummy.....	42
8.5.	Výsledky regresní analýzy: Nerovnost 20 % versus PDI.....	43
8.6.	Výsledky regresní analýzy: Nerovnost 20 % versus PDI a Dummy.....	45
9.	Závěr	47
10.	Omezení prováděného výzkumu	48
11.	Použitá literatura	49
12.	Přílohy	52

1. ÚVOD

Slova jako kapitalismus, socialismus, privatizace, atd. slýcháme ve sdělovacích prostředcích denně. Snad každý člověk by dovedl vysvětlit, co je podstatou těchto slov, co znamená kapitalismus, proč se socialismus neujal...

Ve své práci se pokusím podívat na tyto termíny z trochu jiného úhlu a vzít v úvahu i jiné, než pouze ekonomické aspekty.

Snahy, které se objevily během dvacátého století, usilující o zavedení rovnosti v příjmech, bezpochyby nebraly v potaz ohled na kulturu. Na jedné straně se jednalo o socialistické experimenty různého typu a ražení. Na druhé straně šlo o snahy na zavedení rovného systému možností právě v těchto systémech. Je možné, že právě absence kulturních ohledů měla vliv na krach veškerých snah.

Pokud vliv systému doznívá ještě 15 let po transformaci a tím má vliv na vztah mezi nerovností v příjmech a tolerancí nerovnosti kulturní ve společnosti, v porovnání s původně kapitalistickými státy, lze očekávat, že se v budoucnu nerovnost příjmů ve společnosti ještě zvýší (předpokládáme kulturní hodnoty jako věc relativně stálou).

2. Cíl práce

Cílem této práce je zjistit, zda je patrný vliv sociálního systému (kapitalismu a socialismu) z hlediska vztahu mezi nerovností kulturní a tolerancí nerovnosti v příjmech.

1. Zda nerovnost v příjmech souvisí s nerovností kulturní.
2. Zda je patrný vliv systému, respektive socialismu, z hlediska vztahu mezi nerovností kulturní a tolerancí nerovnosti v příjmech ještě 15 let po zrušení tohoto systému a postupnému přechodu ke kapitalismu.

3. Hypotézy

U států bývalého východního bloku je patrný vliv systému, respektive socialismu, z hlediska vztahu mezi tolerancí nerovnosti kulturní a nerovností v příjmech, a to ještě 15 let po zrušení tohoto systému a postupnému přechodu ke kapitalismu.

Čím větší bude hodnota PDI, tím větší můžeme očekávat nerovnost v příjmech. Zároveň nejenom kulturní nerovnost ovlivňuje daný hospodářský systém, a tak nerovnost v příjmech,

ale tento vztah funguje i obráceně, tedy že i hospodářský systém zpětně ovlivňuje vnímání kulturní nerovnosti.

4. Kultura

4.1. Definice kultury

Kultura je slovo pocházející z latiny a přeložit by se dalo asi jako „to, oč je třeba pečovat“ (www.wikipedia.org 2.5. 2007). Ve svém prapůvodním významu se kultura týkala pěstování kulturních plodin. Významů slova kultura je mnoho, např. buňky, které jsou pěstovány v umělém prostředí na Petriho misce. Avšak v našem běžném chápání znamená kultura civilizaci, či také jakousi zjemnělost, nebo zdokonalení myšlení, respektive výsledky tohoto zdokonalení v myšlení – vzdělanost, umění a literatura (Hofstede G. a Hofstede G. J. , str.14).

„Kultura není jen nějaký luxusní dodatek, "nadstavba" nad holou nezbytností obživy a reprodukce. Je to nutný protějšek lidské nehotovosti, která by jinak musela být zhoubná. Jen proto, že může žít z toho, co mu připravily předchozí generace, dokáže člověk vůbec na světě obstát.“

Jan Sokol, Člověk jako osoba, 2001

Jiným způsobem definují kulturu Geert a Geer Jan Hofstede. Ti si kulturu představují jako jakési „mentální programy“, či software mysli. Každý jednatel má určité své vlastní mentální programy, neboli každý jedinec v sobě nese stopu po vzorcích myšlení, citění a potenciálu pro jednání, které se naučil během své životní cesty. Zdroje těchto mentálních naprogramování se liší u každé jednotlivé osoby a pocházejí ze sociálního prostředí, odkud dotyčná osoba vzešla a nasbírala své životní zkušenosti. Toto programování začíná již v raném dětství v rodině, přechází na zkušenosti ve škole, v partě vrstevníků, obci, zaměstnání... Mentální programy se mezi sebou různí, stejně jako se liší sociální prostředí, kde vznikly. Tudiž mentální naprogramování indiánského lovce na Aljašce se bude diametrálně lišit od mentálního naprogramování italského rybáře, či anglického průmyslníka. Kulturu se učíme, není nám dána od narození, není nám dána geny, ale sociálním prostředím. Kultura musí být ještě odlišena od lidské přirozenosti a osobnosti jedince. Toto vymezení je těžko proveditelné a stanovit přesnou hraniční linii je individuální a velice obtížné. Geert

s Geert Jan Hofstede uvádějí tři úrovně v lidském mentálním programování. Jedná se o osobnost, kulturu a lidskou přirozenost. Lidská přirozenost je tím, co mají společné všechny lidské bytosti a je universální úrovní lidského mentálního softwaru. Na druhé straně osobnost je tou rovinou mentálního programu, kterou má jen ten určitý jedinec a nesdílí ji s žádným jiným.

„V sociální antropologii se slovo kultura používá jako souhrnný název pro rozmanité způsoby myšlení, cítění a jednání. Kultura je vždy jevem kolektivním, neboť je vždy alespoň z části sdílená lidmi, kteří žijí, nebo žili ve stejném společenském prostředí, kde si ji osvojili. Kultura pozůstává v nepsaných pravidlech sociálního ovlivňování. Je to kolektivní programování mysli, které odlišuje příslušníky jedné skupiny, nebo kategorie lidí od druhých“ (Hofstede G. a Hofstede G. J., str.14-15). A na toto vymezení kultury se budu orientovat ve své práci.

4.2. Hofstedeho kulturní dimenze

Rozdíly mezi kulturami se ukazují mnoha způsoby. Hofstede G. a G. J uvádějí symboly, hrdiny, rituály a hodnoty, které si představuje jako vrstvy „cibule“. Symboly jsou slova, gesta, obrazy, nebo předměty. Hrdinové jsou osoby, ať žijící, či ne, ať skutečné, či smyšlené. Rituály jsou kolektivní činnosti, společensky považovány za podstatné. Tyto tři slupky shrnují G. a G. J. Hofstede jako praktiky. A tyto praktiky jsou pozorovateli zřejmé, ale jejich kulturní význam zůstává skryt.

Podle G. a G. J. Hofstedeho jsou jádrem každé kultury hodnoty. Tím míní všeobecné tendence dávání přednosti určitým stavům skutečnosti před jinými stavy. Hodnoty se podle něj týkají tohoto vymezení: zlého, oproti dobrému, špinavého, oproti čistému, zakázaného ,vůči povolenému, slušného ,vůči neslušnému, morálního ,oproti nemorálnímu, ošklivého, oproti krásnému, nepřirozeného, vůči přirozenému, nenormálního, vůči normálnímu, paradoxnímu ,oproti logickému a iracionálního, vůči racionálnímu.

Jelikož byla většina hodnot osvojena ve velmi raném věku, zůstávají většina našich hodnot mimo vědomí. Hodnoty jsou více méně dědičné, jelikož rodiče mají tendenci opakovat tu výchovu, která se dostala jim, když byli malí. A to ať vědomě ,či nevědomky. Z toho se dá odvodit, že kultura plodí zase kulturu...

Každá skupina lidí je vybavena specifickou sadou sdílených mentálních programů, jež vytvářejí její kulturu. A jelikož každý jednotlivec spadá zároveň do mnoha různých sociálních

skupin a kategorií, tak také v sobě nese několik vrstev mentálního programování. Tyto vrstvy odpovídají různým úrovním kultury. Jedná se o tyto úrovně:

- národní úroveň, vztahuje se k zemi, odkud daný jedinec pochází,
- regionální úroveň, národnostní, náboženská ,či jazyková příslušnost,
- rodová úroveň, neboli zda je dotýčný chlapec či děvče, tedy pohlaví,
- generační úroveň,
- sociální postavení, příslušnost k té které sociální třídě a s tím související povolání,
- u zaměstnanců pak ještě úroveň kultury organizace, spolku...(Hofstede G. a Hofstede G. J., str. 20).

Kulturní změna pak může být velmi rychlá a obsáhnout jen určitou vrstvu cibulového diagramu, tedy praktiky.

Je bez pochyb, že různé země mají různé instituce. existují rozdíly mezi zákony, formou vlády, právními systémy apod.

Hofstede se domnívá, že právě tyto instituce vycházejí z mentálních programů a ve výkonu svých funkcí se přizpůsobují místní kultuře, neboli stejné zákony fungují v různých zemích odlišně. Dnes nemusíme chodit daleko, stačí se jen podívat na Evropskou unii a spory ohledně zákonů a jiných otázek, které jsou na denním pořádku. Institucím tedy nelze dobře porozumět, aniž bychom nevzali v úvahu kulturu, z které ony instituce pramení (Hofstede G. a Hofstede G. J., 5-28).

„nemůžeme změnit způsob, jakým lidé v určité zemi myslí, cítí a jednají, jen tím, že zavedeme instituce odjinud. Po pádu komunismu v Sovětském svazu a dalších částech východní Evropy se někteří ekonomové domnívali, že bývalé komunistické země potřebují kapitalistické instituce, a to v americkém pojetí, aby mohly najít cestu k prosperitě.“

Geert a Geert Jan Hofstede, 1999, Kultury a organizace, Software lidské mysli.

V první polovině minulého století došla sociální antropologie ke zjištění, že ve své podstatě řeší všechny společnosti stejné problémy, jen s odlišným způsobem řešení.

Po Druhé světové válce došli dva vědci z USA, sociolog Axel Inkes, psycholog Daniel Levinson, k následujícím zjištěním. A sice navrhli tyto okruhy, které představují podle nich obecné základní problémy, které mají důsledky pro fungování společností, či skupin uvnitř těchto společností, a také pro jednotlivce v těchto skupinách po celém světě.

1. Vztah k autoritě.
2. Sebepojetí jedince a to znamená:
 - a) vztah mezi jedincem a společností,
 - b) individuální chápání mužskosti a ženskosti.
3. Způsoby zacházení s konflikty, včetně zvládnání agrese a vyjadřování citů.

V sedmdesátých letech zkoumal Geert Hofstede rozsáhlý soubor výsledků výzkumu hodnot lidí z více než padesáti států světa. Všichni tito lidé měli společné to, že pracovali v místních pobočkách pro nadnárodní firmu IBM. Tito lidé představují „skoro dokonalé“ vzorky, jelikož tito lidé jsou si podobní ve všech ohledech, ale liší se národností. Z tohoto důvodu poskytl tento výzkum dobrý pohled na národnostní rozdíly.

Tato analýza odhalila následující problémy, které byly země od země řešeny samozřejmě jiným způsobem.

1. Sociální nerovnost, včetně vztahu k autoritě.
2. Vztah mezi jednotlivcem a skupinou.
3. Pojetí mužskosti a ženskosti: tedy důsledky toho, že se někdo narodí jako chlapec a někdo jako děvče.
4. Způsoby nakládání s nejistotou a víceznačností, která se ukázala být ve vztahu ke zvládnání agrese a vyjadřování citů.

Tyto okruhy se výrazně shodovaly s okruhy vymezenými již o dvacet let dříve Inkelesem a Levingstonem. Díky podpoře empirického výzkumu v IBM představují dimenze kultur. Dimenze je poté aspekt kultury, který může být měřen ve vztahu k ostatním kulturám. Základní problémové oblasti odpovídají čtyřem dimenzím, které byly označeny jako *vzdálenost moci*, *kolektivismus versus individualismus*, *feminita versus maskulinita* a *vyhýbání se nejistotě* (Hofstede, str. 28-30).

V pozdějších letech byl dotazník z IBM několikrát modifikován a zdokonalen, aby se zjištěné dimenze potvrdily. Vzhledem k tomu, že tyto výzkumy byly prováděny tzv. „západním způsobem“ a lidé odpovídali na „západní otázky“, vznikl ještě tzv. Čínský dotazník hodnot, který doplnil otázky ještě o některé další hodnoty, důležité pro „východní“ chápání. Poté byl dotazník použit v dalších 23 zemích světa a dotazovanou skupinou se stali studenti. Na základě tohoto dotazníku byla ještě doplněna pátá dimenze, která byla nazvána *dlouhodobá – krátkodobá orientace* (Hofstede G. a Hofstede G. J., str. 34).

4.2.1. PDI – Index vzdálenosti moci

Ve své práci používám první ze Hofstedeho indexů a sice PDI – Index vzdálenosti moci.

Tento index byl získán pomocí třech otázek položených zaměstnancům IBM.

1. Odpovědi řadových pracovníků na otázku : „Jak často se, podle vašich zkušeností ,vyskytuje následující problém: podřízený se bojí vyjádřit svůj nesouhlas s nadřízeným?“ (průměrný skór na škále 1-5 od „velmi často“ po „velmi zřídka“).

2. Jak podřízení vnímají skutečný styl rozhodování svého nadřízeného (procento volby buď popisu autokratického, nebo paternalistického stylu ze čtyř možných a možnosti – „žádný z nich“).

3. Který styl rozhodování nadřízeného podřízení preferují (procento preferování autokratického nebo paternalistického stylu či naopak stylu, který se zakládá na rozhodování podle většiny, ale nikoli na konzultativním stylu) (Hofstede G. a Hofstede G. J., str. 42).

První dvě otázky se zabývají tím, jak lidé vnímají své pracovní prostředí, ale ta třetí se zabývá tím, čemu dávají přednost.

PDI informuje o vztahu závislosti v té které zemi. V zemích s malou vzdáleností moci je závislost podřízených na vedoucím omezena, je upřednostňován konzultativní styl. Podřízení se na vedoucího obrací snadno a také snadno mu odporují.

V zemích s velkou vzdáleností jsou podřízení na vedoucím do značné míry závislí. Není pravděpodobné, že by se na vedoucího často obraceli, nebo s ním veřejně nesouhlasili.

Vzdálenost moci může být tedy definována jako rozsah, v němž méně mocní členové institucí a organizací v dané zemi předpokládají a přijímají skutečnost, že moc je rozdělována nerovně (Hofstede G. a Hofstede G. J., str.45).

5. Nerovnost

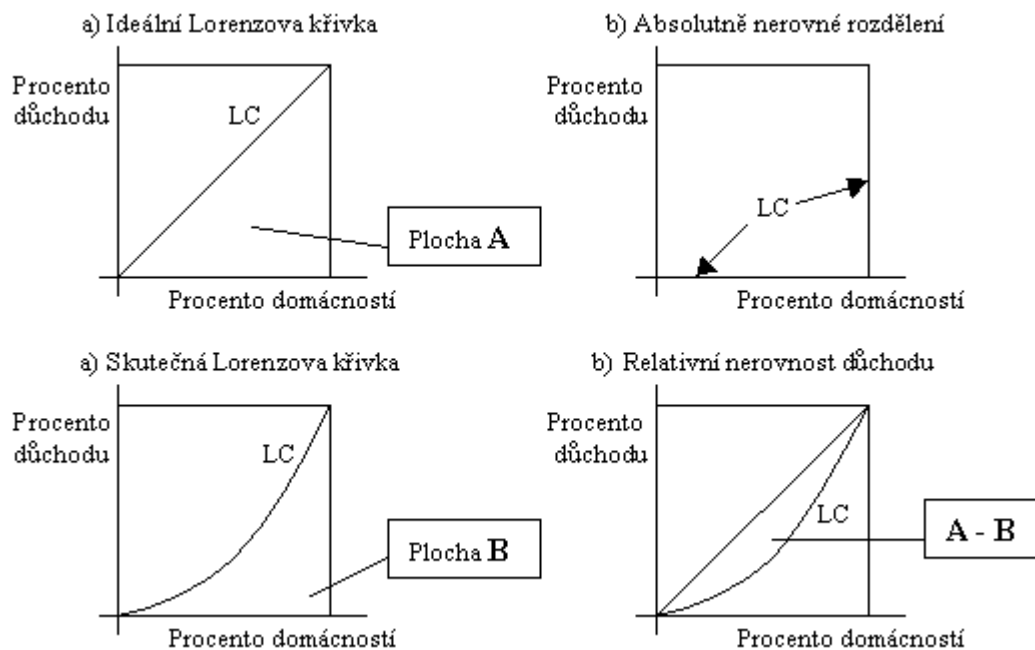
Nerovnost ve výši příjmů ve společnosti je určována tzv. Gini indexem. Čím je Gini index vyšší, tím jsou také rozdíly v příjmech občanů v tom určitém státě vyšší. Za předpokladu, že by se Gini index v nějakém případě rovnal nule, znamenalo by to pak, že výše příjmů všech lidí v určitém státě se pohybuje na stejné úrovni. Tedy neexistovala by mzdová nerovnost.

Nejvyšší rozdíly ve výši mezd v členských zemích OECD jsou v Mexiku a Turecku. Z evropských zemí jsou nejvyšší mzdové rozdíly v zemi dle posledních statistických údajů v Polsku a Portugalsku. Naopak největší rovnostáři jsou občané skandinávských zemí (Dánska

a Švédska), příliš však nezaostává ani Finsko a Norsko. Česku patří ze zemí OECD pátá příčka, Gini index je pět bodů pod průměrem všech členských zemí. V současné době je rodinný příjem 10 % nejlépe situovaných Čechů pětkrát vyšší než příjem 10 % nejhůře situovaných lidí. Seřadíme-li všechny mzdy zaměstnanců podle velikosti, tak zaměstnanec nacházející se svou mzdou přesně uprostřed (medián) má mzdu v Evropě téměř o 20 % nižší, než jaká je průměrná mzda zaměstnance. Čím vyšší je Gini index, tím je i rozdíl mezi průměrnou mzdou a mediánem vyšší. V Česku činí rozdíl mezi průměrnou mzdou a mediánem cca 2700 Kč. Ve světě je přitom více než 80 % bohatství světa v rukou necelých 20 % lidí.¹

Giniho index (také se používá Giniho koeficient) byl poprvé představen italským statistikem Coradem Ginim v roce 1912 a poměruje skutečnou Lorenzovu křivku s ideální Lorenzovou křivkou. Dnes sleduje Giniho index i Světová banka.

Lorenzova křivka (LC) - přiřazuje poměrně rozděleným skupinám obyvatelstva (domácností) poměrná rozdělení důchodů mezi ně. Lorenzův graf vyjadřuje vztah mezi absolutní rovností (to vyjadřuje ideální Lorenzova křivka - znamená, že všechny domácnosti dostávají stejný důchod), absolutní nerovností (to znamená, že jedna domácnost dostává všechny důchod) a skutečnou nerovností (to vyjadřuje skutečná Lorenzova křivka a ta vychází ze statistik).



¹ Pramen: www.finexpert.cz 28. 3. 2007

Pro měření míry nerovnosti v důchodech se používá srovnání skutečné a ideální Lorenzovy křivky, tedy vyjádření odchylky od absolutní rovnosti (to vyjadřuje plocha A - B).²

Giniho koeficient dává poté do souvislosti rozdíl mezi plochou pod ideální Lorenzovou křivkou (plocha A) a plochou pod skutečnou Lorenzovou křivkou (plocha B) s plochou pod ideální křivkou.

Vyjádřeno matematickou rovnicí takto: $G = (A - B) / A$

Jak jsem uvedl již výše, čím je výsledek blíže nule, tím je rozdělení důchodů rovnější. A naopak, čím blíže k hodnotě 1, tím větší by byly rozdíly.

Koeficient v extrémech intervalu možných hodnot není v reálném světě dosažitelný. Ve společnosti byli a vždy budou jedinci, kteří vydělávají více a ti, kteří vydělávají méně (dokonce i v případech „rovného“ socializmu). Hodnota blíží se k nule by nastala pouze pokud by všichni v celé společnosti měli absolutně rovné příjmy. Hodnota dosahující na jedničku by mohla nastat pouze pokud by některé domácnosti nevydělávaly téměř nic zatímco jiné téměř vše.³

Giniho index v historicky rovnostářských zemích jako například Česká republika, Bulharsko, Maďarsko, Slovensko či Polsko se pohybuje zhruba mezi hodnotami 0,2 a 0,3, ale v posledních letech v souvislosti s prudkým ekonomickým rozmachem rychle roste. V americké ekonomice se Giniho koeficient pohybuje v současnosti zhruba kolem hodnoty 0,466. Pokud se současný trend bude vyvíjet dále, v roce 2043 by koeficient mohl dosáhnout dnešního stavu Mexika. Mexiko je ve statistikách se svým koeficientem na úrovni 0,546 zajímavým státem. Mexiko je známé pro absenci ekonomické střední třídy, což je důvodem pro tak vysokou hodnotu mexického Giniho koeficientu. Giniho index pro jednotlivé země je možné nalézt ve Světové knize publikované americkou Central Intelligence Agency (The World Factbook).

² Pramen: www.finance-management.cz 30. 3. 2007

³ Pramen: www.navajo.cz 1.4. 2007

6. Socializace a privatizace

Na počátku bych měl definovat, co to vůbec je kapitalismus a co socialismus, jelikož socializace a privatizace s těmito termíny úzce souvisí.

Kapitalismus je ekonomický systém, v němž jsou výrobní prostředky v soukromém vlastnictví a provozovány za účelem dosažení zisku. Ekonomické parametry (např. ceny) jsou určovány prostřednictvím volného trhu (nabídkou a poptávkou), a to i ceny práce, nikoli řízeny pouze zásahy státu (jako v řízených či plánovaných ekonomikách).

Samozřejmě, že stát, či jiné organizace, které do tohoto systému nejsou zahrnovány, si ponechávají stále určitá práva systém regulovat. Ekonomiky takových států jsou smíšené; tržní principy fungují v určitých oblastech, v jiných však vládne monopol či monopson státu.⁴ Socialismus (v našem smyslu) je také ekonomický systém, který ovšem klade hlavní důraz na funkci státu v ekonomice. A právě stát by měl určovat, co se bude vyrábět..., stát je hlavní hybnou silou v hospodářství. Vše je řízeno centralisticky.

Ať je řeč o socializaci, která je myšlena jako socializace hospodářství, nebo na druhou stranu o privatizaci, která plní opačnou funkci k výše zmíněné socializaci. Tak oba tyto fenomény mají jistou společnou vlastnost, kterou je snaha o jistou rovnost. I když se to na první pohled může zdát nesmyslné, že by socializace a privatizace měla „stejný“ účel, ve smyslu rovnosti v dané společnosti tomu tak vskutku je.

Samozřejmě, že se nejedná o stejné druhy rovnosti. V případě socializace jde o rovnost ve výsledku (Friedman, str. 45) Všichni pracující občané by měli vlastnit „více méně“ stejně a „vše“ by mělo být vlastnictvím všech, čímž by měly být odstraněny „třídní rozdíly“ ve společnosti, která by se pak mohla ubírat směrem k „dokonalé společnosti“.

V případě privatizace, jde o rovnost v možnostech, alespoň teoreticky. (Friedman, str. 32) Zde se jedná a „stejnou startovní čáru“ pro všechny ty, kteří se účastní privatizačního procesu (v důsledku i pro ty, jež se neúčastní, jelikož i oni měli možnost participovat se na privatizačním procesu).

Proces privatizace je zajímavější z toho ohledu, že existuje mnoho možných variant realizace. Mezitím co socializace neneso tolik znaků různorodosti. Z tohoto důvodu se budu fenoménu privatizace věnovat podrobněji.

⁴ Pramen: www.wikipedia.org 20.5.2007

6.1. Socializace hospodářství

Socializace hospodářství je proces, kdy přechází majetek ze soukromých rukou, do rukou kolektivu, nebo státu. Převod majetku má tři možné formy, a sice znárodnění (nacionalisace), zestátnění (etatisace) či vyvlastnění (expropriace). Asi největší vlny zestátnění, znárodnění a vyvlastnění nastaly v Evropě po Druhé světové válce. Tyto vlny proběhly nejen ve státech, které se později zařadily do tzv. Sovětského bloku, nýbrž i ve státech tzv. západní Evropy. U států, které byly pod vlivem SSSR avšak došlo k masovému převodu soukromého vlastnictví do vlastnictví státu.⁵

První vlny zestátnění souvisely s konfiskací majetku válečných zločinců a kolaborantů. V každé evropské zemi došla socializace do jistého stupně a záleželo jen na vedoucích představitelích toho „či onoho státu, jak vysoké procento soukromého vlastnictví budou tolerovat. Také vlny socializace proběhly v různých zemích různě. Mezitím, co u nás se vše „odbylo“ po roce 1945 a v druhé vlně po roce 1948, kdy do poloviny padesátých let bylo již skoro vše zestátněno. V sousední NDR probíhá poslední vlna zestátnění řemesel, atd. až kolem roku 1972 (www.google.de – 2. 4. 2007).

Samo znárodnění bylo chápáno jako akt „sociální spravedlnosti“, který byl po válečných strastiplných letech přijat „celkem“ bez odporu.

V následujících kapitolách se budu podrobně věnovat dvěma státům, u nichž byla míra soukromého vlastnictví velmi nízká. Jedná se o bývalou NDR a bývalé ČSSR. Z tohoto důvodu shledávám jejich privatizaci v rámci své práce jako nejzajímavější.

6.2. Privatizace

Privatizace je změna státního majetku na majetek soukromý. Je přesným opakem zestátnění. Provádí se z několika důvodů: obecně se má za to, že soukromé vlastnictví je efektivnější, než vlastnictví státní, soukromý majitel je motivován zhodnocovat svůj majetek, a také panuje představa, že prodejem státního majetku se získají finanční prostředky. Privatizace mění majetkovou a příjmovou situaci občanů. O novém rozdělení bohatství často rozhodují politické vztahy a „místní“ znalosti.

Existuje mnoho metod privatizace, ale ve výsledku jsou většinou kombinací nebo modifikací několika málo základních variant. A sice prodeje, darování a kombinace prodeje a darování.

⁵ V samotném SSSR již zestátnění proběhlo ve většině případů již dalece před Druhou světovou válkou.

„Formální proces ústavní reformy potřebuje nejméně šest měsíců; všeobecný pocit, že ekonomická reforma byla úspěšná a že věci jsou na dobré cestě, se rozšíří pravděpodobně teprve za šest let; třetí podmínka cesty ke svobodě spočívá ve vytvoření sociálních základů, s jejichž pomocí se ústava a národní hospodářství stanou z institucí pro pěkné počasí institucí pro každé počasí, které budou moci odolávat vnějším i vnitřním bouřím a sotva bude stačit šedesát let, než budou tyto základy položeny.“

Ralf Dahrendorf 1990, Z postkomunistického tunelu do evropské mlhy, str. 2

Privatizace, jak my ji vnímáme, je spojena s privatizací a transformací bývalých států východního bloku, ale to není zdaleka přesné. Již dříve probíhaly privatizační etapy ve státech „západního“ světa, jako například v Anglii, nebo v kanadské provincii Québecu (odtud inspirace pro „českou kupónovou metodu“)⁶. Státy východního bloku by se daly rozdělit na ty, kde transformace a privatizace proběhla „vcelku“ rychle a „byla již ukončena“⁷, a na ty, kde proběhla velmi pomalu a více méně stále přetrvává. Zvláštní místo pak zastává bývalá NDR, kde došlo ke spojení se SRN a k velmi rychlému transformačnímu procesu. Jako příklad jsem vybral právě NDR, jelikož se její „střetnutí“ se západním chováním a jednáním v SRN ostře promítlo na vnitropolitické, společenské a hlavně ekonomické situaci země. A zároveň byla bývalá NDR příkladem nejrychlejšího přechodu k tržním mechanismům z celého postkomunistického bloku. Jako druhý příklad, a to „té pomalejší“ transformace a privatizace, jsem vybral ČSSR, jelikož čtenáři je situace u nás lépe přibližitelná a již bude k dané věci přistupovat s předběžnými informacemi o této problematice.

⁶ Tyto fáze se avšak vždy týkaly jen omezeného množství majetku a nebo jen určitého průmyslového odvětví, nikdy se nejednalo o tak rozsáhlý proces, jako ve státech postkomunistického bloku.

⁷ Tímto je myšleno, že hlavní vlna privatizace byla již ukončena, když některé privatizační projekty stále „dobíhají“ či „dobíhaly.“

6.3. Privatizace ČSSR

Díky nízké zahraniční zadluženosti v roce 1989, makroekonomické stabilitě, dlouhodobé tradici kapitalistického rozvoje průmyslu před 2. světovou válkou a zkušenostem s demokratickým systémem, byly výchozí podmínky Československa oproti jiným komunistickým státům východní Evropy, které například ještě nezažily demokratický styl vládnutí, relativně výhodnější.

Obsáhlá privatizace a s ní obyvatelstvem očekávané pozitivní majetkové změny se od roku 1990 stávají hlavním bodem hospodářsko - společenské transformace Československa a posléze České republiky. Co se týče obsahu privatizačního programu, tak ke srovnatelně velkému přesunu majetku došlo snad jen v bývalé NDR a Rusku (Česká ekonomika v 90. letech – vědecký sborník Vysoké školy ekonomické v Praze, str. 67) .

Po ztroskotání komunistického způsobu vládnutí v listopadu roku 1989 a shodě v provedení zásadních ekonomických změn se dostává na pořad dne již zmíněná privatizace, ale otázkou stále zůstávalo jak ji provést...

V jarních měsících roku 1990 se objevily dvě možné privatizační strategie představované dvěma odlišnými směry ekonomického myšlení. Na jedné straně šlo o návrh sociálně tržního charakteru s ekologickou orientací, představovaný širším kruhem „umírněnějších“ ekonomů, jež se podíleli na vypracování československých tržně směřovaných reforem v druhé polovině šedesátých let. Pro tento kruh ekonomů se vžil výraz *gradualisté*⁸ a jako hlavní reprezentant by se dal označit tehdejší místopředseda vlády Walter Komárek. Již zmíněný návrh zamýšlel postupné změny a pomalejší vyrovnávání československé ekonomiky se zahraniční konkurencí. Na druhé straně stáli tzv. *radikálové*, jejichž hlavním představitelem byl tehdejší ministr financí Václav Klaus. Ten se obklopil týmem svých z většiny neoliberalně orientovaných spolupracovníků z předcházejícího období.

Jak zdůrazňoval Václav Klaus, šlo mu o ekonomiku „bez přívlastků“. Jeho strategie spočívala v radikálním a rychlém přechodu k tržní ekonomice s „neoliberalní“ funkcí státu v tržní ekonomice.

Vzhledem k tomu, že ve svých důsledcích zvítězila Klausova varianta, i když doplněná o některé pragmatické prvky, budu se nadále zabývat pouze jejím vlivem na československé hospodářství a společnost.

⁸ Gradualisté – pocházející z ang. slova gradual = pomenáhlý, postupný

6.3.1. Neoliberální transformační koncepce

Základní myšlenky transformačního procesu zastávané Václavem Klausem a okruhem jeho spolupracovníků se opíraly o opatření a doporučení v rámci tzv. Washingtonského konsensu I.⁹ Kromě zásad Washingtonského konsensu I. byl český proces transformace rozšířen ještě o několik „českých specialit“, jako kupónová privatizace a snaha o vytvoření silného českého kapitálu. Důležité je také zmínit, že významně byla vyzdvihována myšlenka rychlosti provedení privatizačního procesu, protože se v opačném případě autoři této reformy obávali tzv. „předprivatizační agonie“ a „divoké privatizace“, která by směřovala do rukou stávajícího managementu, který byl z většiny zatížen komunistickou minulostí. A v neposlední řadě ztráty zájmu o reformy a privatizaci ze strany veřejnosti.

„kdykoli je příležitost, udělat to, či ono reformní opatření, je třeba ho udělat, protože lepší příležitost nikdy nenastane;

dříve, než je zcela zrušen starý koordinační mechanismus, je třeba mít pevně v rukou makroekonomickou situaci, protože jinak vzniká chaos a anarchie;

liberalizační a neregulační opatření musí být radikální, rychlá a s minimem výjimek, protože jinak jsou vytvářeny nové poruchy nerovnovážné stavy;“

Václav Klaus, EKONOMICKÉ TEXTY; Dynamika postkomunistické transformace a její alternativní výklady, 2003, str. 7

Zjednodušeně vyjádřeno, se autoři této transformační strategie domnívali, že „neviditelná ruka trhu“ nějakým „přirozeným“ způsobem vytvoří fungující tržní ekonomiku. Tato ekonomická teorie ovšem nevzala v potaz kulturní a společenské aspekty, které s procesy transformace úzce souvisí. Tudíž se teorie a praxe vydávají dvěma rozdílnými cestami.

Když se opírám o názory umírněnějších ekonomů a kritiků výše zmíněného neoliberálního přístupu (viz. J. Švejnar a L. Mlčoch) jsou nejvíce kritizovány tyto skutečnosti.

A sice, že Klausem navrhovaná transformační strategie neobsahuje institucionální aspekty transformačních procesů, jelikož postrádá adekvátní teorii evoluce institucí, kterou umírněnější ekonomové považovali za skutečný obsah transformačních procesů.

⁹ „Washingtonský konsenzus – jedná se v podstatě o seznam základních předpokladů fungování zdravé tržní ekonomiky na kterých se shodly washingtonské instituce MMF a SB, publikované poprvé pod tímto označením v roce 1990. V hrubé zkratce jejich výčet zahrnuje úsilí o udržení vyrovnaného rozpočtu, úsilí o snížení daní, nízkou inflaci, liberalizaci úrokové míry, vhodně (nízko) postavený směný kurz, liberalizaci obchodu a finančních toků, privatizaci, deregulaci (snížení bariér vstupu na trh) a důsledné prosazování vlastnických práv.“

Nadále tito kritici upozorňovali na skutečnost, že neoliberální a neokeynesovské myšlenky a teorie se zrodily v prostředí mnohem stabilnějších západních ekonomik, respektive jiných států, jiných kulturních oblastí.¹⁰ A z toho důvodu jsou absolutně nevhodné pro použití k přechodu od sovětské centrální ekonomiky, na ekonomiku tržní. K prosazované rychlosti naopak uvádějí, že reformy by se měly „přiměřeně“ dávkovat a plánovat. Z mediálního hlediska byla asi nejvíce zdůrazňována nedostatečná legislativní připravenost a vymahatelnost práva.

K tomuto se později Václav Klaus a Dušan Tříška¹¹ vyjadřují následujícím způsobem:

„Nícméně, bezkonkurenčně nejzákeřnějším mystériem budování kapitalismu je tvrzení, že tvorba právního (institucionálního) rámce a zajištění jeho vynutitelnosti musí předcházet vlastnímu zahájení transformace.“

Klaus a Tříška zdůrazňují, že nový institucionální rámec je cílem, nikoli předpokladem transformačního procesu. A že právě tento transformační proces ukáže jaké typy institucí jsou potřebné, a to i díky chybám, které na to upozorní. Zároveň uvádějí, že k vytvoření adekvátních institucí nebude postačovat krátké časové období, ale naopak jde o proces dlouhodobý, jemuž nelze podmiňovat zahájení transformačního procesu.

Oba zmíněné přístupy vyvolávaly a stále vyvolávají mnoho neshod a pří a jsou v podstatě základem veškerých privatizačních sporů v Československu a později v České republice.

Dodnes se vedou vášnivé debaty o efektivnosti obou zmíněných metod. Absolutně se však opomíjí kulturní rovina mentalit toho, či onoho národa.

6.3.2. Vlastní privatizační program

Vlastní privatizační program se dá rozdělit na pět forem přesunu aktiv. A sice na restituci¹², transformaci družstev, převody státního majetku městům a obcím, a konečně malou a velkou privatizaci (toto rozdělení platí pouze pro Českou republiku, avšak v mnohých jiných státech se dá najít podobné dělení privatizačního procesu).

¹⁰ Kritice této metody poukazovaly pouze na ekonomické rozdíly, ne na rozdíly v kultuře a společenském myšlení.

¹¹ „Autor“ kupónové privatizace.

¹² Restituce jako taková nespadá do „rovnosti v možnostech“, jelikož se jedná o vrácení majetku bývalým vlastníkům a ne všem lidem stejnou měrou. Z tohoto důvodu se netýká smyslu mé práce. Avšak rozhodl jsem se ji uvést, jelikož je podstatnou částí celého privatizačního procesu.

Jako první byl uskutečňován program restituční, který vracel majetková práva do rukou bývalých vlastníků. Tento program podléhal celé řadě omezení. Mezi ty nejdůležitější patřila skutečnost, že majetek byl vracen jen československým občanům¹³, tudíž cizinci, spolky, atd. z něj byli vyloučeni. Dále se jednalo o statky, které byly znárodněny až po nástupu komunistického režimu v roce 1948, na již dříve znárodněné majetky se restituční zákon nevztahoval.

Hrubé odhady hovoří o 75. až 125. miliardách korun (Švejnar, str. 135), které byly takto vráceny. Navíc si mohli restituenti dokoupit statky související s restitucí, na něž se restituce samotná nevztahovala. Odhady se pohybují okolo 16-ti miliard korun.

Transformace družstev byla zvláště důležitá pro zemědělská družstva a družstva v maloobchodě. Převod státního majetku obcím a městům začal velkým jednorázovým převodem v roce 1991 a v menší míře pokračoval během velké privatizace. Během prvního jednorázového převodu odhady hovoří o více než šesti tisících obcí a majetku ve výši 350 miliard korun. V rámci velké privatizace odhady hovoří „jen“ o 30-ti miliardách korun. Kromě majetku obdržely obce akcie některých podniků v nominální hodnotě necelých 48 milionu korun (Švejnar, str. 136).

Malá privatizace spočívala v prodeji malých provozních jednotek, a to formou aukce. Ve velkém procentu případů se jednalo o provozovny v maloobchodě, stravování a službách. Malá privatizace byla namířena na ty objekty, u nichž se předpokládal vysoký zájem o koupi z řad obyvatelstva, jelikož se předpokládalo, že u takto „malých“ statků si i neekonomicky vzdělaný člověk dovede udělat „obrázek“. V malé privatizaci se jen málokdy privatizovaly celé podniky, ale naopak od větších státních podniků byly „odštěpeny“ části, které se poté vydražily... Co se samotných státních podniků týče, tak to pro ně byla čistá ztráta, jelikož výnosy z malé privatizace šly na konto Fondu národního majetku. Číslo hovoří následovně: v malé privatizaci bylo vydraženo na 22 212 provozních jednotek v ceně 30 052 milionu korun. Malá privatizace probíhala hned po restitucích, a to v letech 1991 – 1993, na počátku privatizačního procesu. Celkově je hodnocena jako nejpozitivnější a nejefektivnější část privatizačního procesu u nás.

Jako poslední a asi největší část privatizačního programu u nás byla velká privatizace, jež byla namířena na většinu majetku v průmyslu, zemědělství, obchodu, dopravě atd.

¹³ V určitých případech se to týkalo i církví.

Velká privatizace sledovala ve své podstatě dva cíle. Prvním cílem bylo vnést charakter soutěže do celého privatizačního procesu, mezitím co druhým, ne méně důležitým cílem bylo uskutečnit co nejrychlejší privatizaci podstatné části průmyslu, zemědělství a obchodu.

Privatizace každého podniku se odvíjela od privatizačního projektu. Tento projekt mohl být předložen každým zájemcem o privatizaci a mohl obsahovat návrh na privatizaci buď celého podniku, nebo jen jeho části, o kterou jevil předkladatel projektu evidentní zájem. Jen stávající management státních podniků měl za povinnost předložit „základní privatizační projekt“, v kterém musel být ve většině případů obsažen celý majetek státního podniku. Pro každou privatizační jednotku existovala jedna z pěti přípustných privatizačních metod:

- a) veřejná aukce
- b) veřejná soutěž
- c) přímý prodej předem určenému vlastníkovi
- d) transformace na akciovou společnost a další prodej akcií (např. kupónovou metodou)
- e) bezúplatný převod obcím, institucím zdravotní a sociální péče či jiným veřejně prospěšným zřízením (Švejnar, str.137).

Když byl podnik přeměněn na akciovou společnost, návrh obsahoval následné rozdělení akcií na nové vlastníky. Až deset procent akcií (později sníženo na pět procent) bylo emitováno jako zaměstnanecké akcie a prodáno za zvýhodněných podmínek osazenstvu státních podniků. Část si mohl ponechat stát, část mohla být převedena podle bodu e), a v neposlední řadě mohla být část prodána přes burzu cenných papírů, přímým prodejem, nebo distribuována kupónovou metodou. A nakonec byly ještě 3% akcií státních podniků zdarma převedeny na konto Restitučního investičního fondu, jehož akcie mají sloužit k hrazení zbylých restitučních nároků.

Když byl sestaven seznam podniků pro kupónovou privatizaci, jejich privatizační projekty prošly složitým postupem schvalování a úprav ze stran ministerstva privatizace, zakládajících ministerstev (později ministerstva průmyslu, zemědělství, obchodu, dopravy a zdravotnictví) a ministerstva financí. Konečnou „tečku“ za větou mohla učinit samozřejmě také vláda. Každý zájemce musel zavčas podat privatizační projekt, aby o něm již zmíněný byrokratický aparát mohl včas rozhodnout. Jakékoli zpoždění mělo za následek absenci toho či onoho podniku v dané privatizační vlně. V případě schválení privatizačního projektu na určitý podnik, nebo jeho část, je ministerstvem privatizace nebo vládou převeden její majetek na Fond národního majetku. Fond národního majetku byla instituce, jež měla několik

specifických funkcí. Oblasti působení Fondu národního majetku se dají shrnout do několika bodů:

- 1) zastává vlastnická práva nad neprodaným majetkem a akciemi akciových společností, které vlastní stát, ať se jedná o vlastnictví trvalé, nebo jen dočasné;
- 2) uskutečňuje převod ,či prodej privatizovaného majetku vlastníkovi, který byl navrhnout privatizačním projektem a zároveň inkasuje výnosy z prodaného majetku;
- 3) používá svoje finanční prostředky na účely dané zákonem, které zahrnují finanční sanaci vybraných společností, posilování kapitálového vybavení domácího bankovního sektoru a jiné aktivity spojené s finanční restrukturalizací české ekonomiky. (Švejnar, str. 140).

Privatizační proces měl být pak završen převodem majetku státních podniků na nového vlastníka podle již dříve schváleného privatizačního projektu. V případě, že cokoli neproběhne podle „plánu“ – nový vlastník nedodrží splatnost svých povinností, odstoupí od svého záměru, nebo jiným způsobem nenaplní podmínky dané privatizačním zákonem a privatizačním projektem – je veškerý majetek vrácen Fondu národního majetku, který ho posléze postoupí ministerstvu privatizace, aby učinilo nové rozhodnutí.

V rámci velké privatizace byla u nás použita metoda, jež je všeobecně ztotožňována s celou privatizací, a to kupónová privatizace.

6.3.3. Kupónová privatizace

Kupónová privatizace byla jen „pouhou“ součástí privatizačního procesu a ve většině případů byla kombinována se standardními metodami privatizace. Pro svůj rozsah, zapojení širokých vrstev obyvatelstva a ve své podstatě jedinečnost však představuje podstatnou část celého transformačního procesu u nás. Ke konečnému výběru kupónové metody vedla celá řada argumentů. Šlo především o to, že standardní metody privatizace nedostačovaly, anebo byly použitelné jen částečně. Jednalo se především o to, že kdyby se privatizace realizovala standardními metodami, byla by velice zdlouhavá, což by prodlužovalo předprivatizační agónii, nechť do práce, rozkrádání atd. To by bylo v přímém rozporu s výroky a představami tvůrců privatizační strategie, kteří poukazovali právě na důležitost rychlého provedení transformačního procesu. Kupónová metoda byla také vhodná z toho důvodu, že poskytovala šance širokému spektru obyvatel a ne jen privilegované vrstvě (komunistických) managerů, což bylo politicky neúnosné.

Faktem bylo také to, že občané po desetiletích komunistické nadvlády nedisponovali dostatečnými obnosy peněz, aby se mohli účastnit standardních forem privatizace. Nehledě na to, že když o standardních formách, jako například o prodeji, rozhodovali zase a pouze lidé. Byla zde poté reálná šance ke korupčnímu chování v obrovském měřítku. Z těchto důvodů se hledala metoda:

- jež by tedy dávala možnost všem občanům
- transfer majetku by byl proveden za ceny, které by byli občané schopni akceptovat
- prodej by byl realizován mimo (neexistující) kapitálový trh, s kterým běžný občan neměl jakoukoli zkušenost.

„Většina našich občanů nemá potřebný kapitál a nemůže se pomocí vlastních peněz účastnit privatizace. Originální nástroj československé reformy, nový druh cenného papíru – investiční kupón – umožňuje odstranit uvedený rozpor a dává každému šanci se do privatizace zapojit.

Každý československý občan starší 18ti let, s trvalým pobytem na území ČSFR se může privatizace zúčastnit a za investiční kupóny kupovat (objednávat) akcie těch společností, o které má zájem.“ (Milan Prokop, 1991, str. 5)

6.3.4. Realita kupónové privatizace

Odhady udávají, že téměř 50 % akcií veškerých akciových společností bylo nabídnuto za kupóny. Privatizace kupónovou formou byla v Československu a později v České republice organizována ve dvou vlnách (první vlna ještě za Československa, druhá již jen v ČR). První vlna proběhla v roce 1992 a druhá v roce 1994. V ČR byl privatizován majetek v celkové účetní hodnotě 780 miliard a kupónovou metodou bylo privatizováno 333 miliard korun. V rámci kupónové metody bylo prodáno „pouhých“ 1800 podniků, mezitím co standardními metodami 14 000 podniků¹⁴. Obyvatelstvo se ke kupónové privatizaci stavělo velmi pozitivně a s velkým očekáváním se pouštělo do investic, o čemž jasně vypovídají čísla. První vlny se účastnilo skoro 6 milionů obyvatel Československa a druhé vlny více než 6,1 milionů obyvatel České Republiky¹⁵.

¹⁴ Restituce ani malá privatizace nejsou započteny.

¹⁵ Nalezl jsem i jiné údaje, které vypovídaly o cca osmi milionech obyvatel v první vlně a šesti milionech ve druhé vlně kupónové privatizace. Použil jsem údaje uvedené v knize J. Švejnara.

Každý, již plnoletý, občan Československa, později České Republiky, s trvalým bydlištěm na území republiky se mohl zúčastnit kupónové privatizace, a to tak, že si zakoupil kupónovou knížku v hodnotě 1000 korun¹⁶. Knížka se stávala platnou po vyplnění osobních údajů a registraci na registračních místech. Každá knížka obsahovala tisíc bodů, které byly rozděleny na deset oddílů po sto bodech. Za tyto body si pak občané mohli poptávat akcie toho určitého podniku, v té které vlně.

Velká privatizace kupónovou metodou byla organizována, jak jsem již uvedl, po tzv. privatizačních vlnách a každá tato privatizační vlna obsahovala několik privatizačních kol. Privatizační kolo byla v podstatě jakási dražba, kterých bylo organizováno tolik, aby se prodaly veškeré akcie podniku, poskytnuté do té určité vlny kupónové privatizace. V případě, že se akcie neprodaly ani v posledním privatizačním kole, byly pak nabídnuty k prodeji v další privatizační vlně. Ceny akcií byly vyhlášeny předem, respektive jejich „průměrné počáteční ceny“ a měnily se v závislosti na jejich „popularitě“, podobně jako při dražbě¹⁷. Když se stalo, že poptávka mnohonásobně převýšila nabídku, bylo privatizační kolo v případě této akciové společnosti zrušeno a následně byla cena zvýšena a tyto akcie přešly do dalšího kola. Tento postup mohl probíhat tak dlouho, dokud se všechny akcie neprodaly. Každé privatizační kolo se skládalo z několika částí. Na začátku bylo *vyhlášení privatizačního kola*, zde se jednalo o vyhlášení cen akcií pro to určité kolo. Následovalo *provedení objednávek* ze strany držitelů kupónů, a to cestou podání vyplněných investičních kupónů v podatelkách. Poté došlo na *centrální zpracování objednávek*, které obsahovalo i kontrolu a případné opravy, a nebo vydání seznamu akcií těch podniků, jež byly přesunuty do dalšího kola. Nakonec nastalo *vyhlášení a vyhodnocení výsledků kola*.

Kromě běžných občanů se mohly do kupónové metody privatizace zaregistrovat a tzv. *Investiční privatizační fondy*.

Tyto nové instituce byly zakládány bankami, spořitelny a dalšími finančními institucemi, ale je nutné poznamenat, že banky převažovaly. V první vlně kupónové privatizace vzniklo 264 Investičních privatizačních fondů a v druhé vlně dokonce 353 Investičních privatizačních fondů (Česká ekonomika v 90. letech – vědecký sborník Vysoké školy ekonomické v Praze, str. 63). Fondy byly zřízeny z toho důvodu, aby umisťovaly kupóny těch občanů, jež jim svěřili své kupóny. Investiční privatizační fondy jednaly podle svých vlastních podnikatelských

¹⁶ Sama knížka měla hodnotu asi 40 korun, platná se stala až po vlepění kolku, který stál právě již zmíněných 1000 korun.

¹⁷ Když se mluví o ceně akcií, tak je myšlena v počtech kupónů.

úvah. Ve výsledku se na trhu chovaly jako „každý drobný investor“, jen sdružovaly „větší“ objem kupónů. Podíl každého držitele investičních kupónů na majetku fondů byl závislý na tom, kolik investičních bodů do něj vložil. Každý účastník kupónové privatizace tak měl možnost kombinovat vlastní individuální účast s podílem na jednom nebo více privatizačních fondech. Investiční privatizační fondy byly organizovány jako akciové společnosti, jejichž majetkem byly akcie, které byly zakoupeny za privatizační body. Takže vlastně každý, kdo svěřil fondu své body, se automaticky stával jeho podílníkem. Jediným rozdílem oproti individuální účasti byla skutečnost, že s potvrzeními o účasti v Investičních privatizačních fondech bylo možno veřejně obchodovat, jako s běžnými cennými papíry, mezitímco s vlastními investičními kupóny nikoli. Podíly v Investičních privatizačních fondech se objednávaly za investiční kupóny v nultém privatizačním kole. V případě, že poptávka po akciích nějakého podniku byla tak velká, že se cena jedné akcie vyšplhala na počet, převyšující tisíc investičních bodů, dostaly šanci pořídit akcie tohoto podniku pouze Investiční privatizační fondy. Tyto fondy byly proklamovány jako „bezpečnější“ způsob investování a tzv. „cesta pro opatrnější“.

„Čtvrtý krok pro opatrnější

Vy, kteří se nechcete kupónové privatizační metody zúčastnit osobně, počkáte na vyhlášení nultého privatizačního kola a půjdete do nejbližší podatelny (nejčastěji bude umístěna na poštovním úřadě) a své investiční kupóny svěříte vybranému Investičnímu privatizačnímu fondu.“

Kupónová metoda velké privatizace, Milan Prokop, 1991, str. 24

6.3.5. Ztráta transformačního tempa a úpadek privatizačního procesu

Hromadná kritika privatizačního procesu a všeobecná skepse nastala v druhé polovině devadesátých let minulého století. Zajisté to souviselo s prognózami, jež pocházely z počátku devadesátých let, a které se bohužel nenaplnily. Předpovědi o novém „středoevropském tygrovi“, o ekonomickém zázraku, brzkému dohnání západní Evropy atd. se k naší lítosti zhroutily. Po slibném nastartování ekonomických reforem a masivní vůli k transformaci nastal ústup v realizaci myšlenek, proklamovaných v prvních porevolučních letech. Nastala hospodářská recese! Zde již nešlo „jen“ o čistý privatizační proces, ale naopak se jednalo o celkové „zatuhnutí“ změn, od síly „neviditelné ruky trhu“ na obrat k státním zásahům.

V polovině devadesátých let dochází k zpomalování privatizace s výjimkou těch případů, kde k tomu „hrály politické karty“, společně s výrazným zájmem budoucího vlastníka. Což samo o sobě muselo mít (a mělo) samozřejmě velmi negativní dopad na běžného občana. A jak je všeobecně známo, důvěra a podpora občanů je jedním z hlavních stavebních kamenů jakékoli reformy, natož pak reformy tak obrovských rozměrů.

Nedokončená liberalizace cen, byla „nahrazena“ tzv. cenovým narovnáním. Toto narovnání bylo počinem, který by se hodil spíše do levicového smýšlení, jelikož využívalo systému centrálního plánování, namísto volného trhu. Nepoměr mezi tržními a regulovanými cenami se poté naopak ještě prohloubil.

Když Česká národní banka začala v roce 1996 s výraznou monetární restrikcí, vedlo to u komerčních bank na mikroúrovni k zpřísnění pravidel, čímž se finanční situace velkého počtu podniků a zároveň i stav bankovních bilancí zhoršil natolik, že se banky staly de facto „neprivatizovatelné“.

Václav Klaus se domnívá, že tyto „opatření“ se neděly náhodně, ale byly cílem určitých zájmových skupin, jejichž snaha byla „zdiskreditovat“ dosavadní privatizační opatření. Jejich cílem bylo poškodit aktiva, ať státní nebo soukromá, za účelem jejich snadného získání. K tomu je podle Klause recese ekonomiky jediným možným pomocníkem.

„Neexistuje nic, co by spolehlivěji blokovalo ekonomické reformy, než zájmové skupiny, prorůstající do politického procesu. Jim také do značné míry vděčíme i za to, že se zhruba od poloviny 90. let začínají zpomalovat „klasické“ reformní procesy jako je deregulace energetiky, privatizace nemocnic a železnic, odbourávání „státu blahobytu“, zavedení školného na vysokých školách atd.“

Václav Klaus, Vystoupení prezidenta republiky Václava Klause na konferenci CEPu k 15. výročí zahájení naší ekonomické transformace 10.1.2006

Ať byl zmíněný stav vyvolán čímkoli, vedl k tomu, že lidé namísto investic do tuzemských firem, nákupů bytů..., investovali do zahraniční spotřební elektroniky a „krátkodobých“ statků, jednoduše řečeno do spotřeby. Tím nastal odliv poptávky za hranice našeho státu.

Ekonomika, kde je silný vliv státu se často podřizuje politickým vlivům, a proto je zcela jasné, že taková ekonomika nemůže „soustavně pracovat“ na dlouhodobých cílech, ale naopak se realizují cíle krátkodobé. Pojmy jako důchodová reforma, reforma sociálního a zdravotního systému, školská reforma a reforma státní správy, mohly dávno zmizet z novinových titulků.

Je otázkou, jestli by tyto reformní kroky byly provedeny, kdyby po roce 1995 nedošlo k „opuštění transformační cesty“ na úkor boje o moc v českém státu.

Subjekty, které jsou pod trvalou „ochrannou rukou“¹⁸ státu, nemají stejné cíle, jako subjekty vystavené konkurenčnímu prostředí. Nejsou nuceny se přizpůsobovat měnícím se podmínkám volného trhu. Spoléhají se na neustálou „pomoc“ ze státních rezerv a ve svých důsledcích tím trpí všichni daňoví poplatníci. Navíc se privatizace a transformace stává naprosto zbytečnou, když stát stále vykonává svůj „otcovský“ dohled.

I přes to, že byl odstartován transformační proces a přechod ke kapitalistickému tržnímu prostředí, který by se dal datovat od roku 1991, nebo roku 1992¹⁹, dodnes není vše zprivatizováno.²⁰ Není žádným tajemstvím, že ani 15 let po začátku transformace není tento proces ukončen. Hlavní vlna sice proběhla, ale např. Budějovický Budvar se ještě stále nachází v rukou státu, i když i on je určen k brzké privatizaci. Ze zkušeností České republiky jde tedy vyvodit, že přechod ke kapitalismu není jednoduchá záležitost a hlavně, že to není věc několika málo let, jak se mnozí ekonomové domnívali. Skutečný přechod od politiky rovnosti ve výsledku k politice rovnosti v příležitostech je dlouhodobá záležitost a nejde jen tak „mávnutím kouzelného proutku“ změnit ze dne na den „okopírováním“ systému jiných států, respektive systému založeném na jiných mentalitách.

¹⁸ Zde se jedná o podniky, které stát neustále oddlužoval v zájmu politických bojů. Jelikož žádná vláda na sebe nechtěla upozornit jako ta, co ničí „české stříbro“, proto docházelo k „bezduchým“ investicím do ztrátových podniků, které by jinak v konkurenčním prostředí neměly sebemenší šanci.

¹⁹ Je velice těžké stanovit datum, které by se dalo „přesně“ označit, jako datum počátku přechodu k jinému hospodářskému systému. Stejně jako po Druhé světové válce, kdy dochází k socializaci postupně již od roku 1945 a poslední „zbytky“ jsou zestátněny ještě v polovině padesátých let minulého století, i zde jsou změny pozvolné.

²⁰ Respektive není zprivatizováno vše to, s čím se počítalo na počátku privatizačního procesu. Dnes se však jedná již jen o dílčí podniky, či části podniků.

6.4. Privatizace NDR

Za předpokladu, že chci poukázat na ekonomické a společenské změny Německé demokratické republiky, musím vzít v potaz jak kulturní a společenské klima NDR, tak také SRN.

Nechtěl bych „upadnout“ do probírání problematiky hospodářského vývoje východního a západního Německa, což považuji za téma na jiné práce. Avšak shledávám poválečný rozdílný hospodářský a kulturní vývoj natolik důležitý, že se ho pokusím alespoň stručně nastínit. Jelikož se domnívám, že privatizace hospodářství NDR za pomoci specialistů ze SRN, kteří byli „vychováni“ v jiném ekonomickém, společenském a kulturním prostředí, se výrazně odrazila v celém transformačním procesu.

SRN razila tyto ideje: necentrální plánování, soukromé vlastnictví, tržní hospodářství... NDR se držela striktně Marxistické ideji a sice: centrální plánování, státní vlastnictví, státní určení cen, princip plnění plánů atd. Na východě nebyla po válce nejprve zavedena nová měna, ale byla pouze „nahrazena“ tzv. „Kuponmark“. Nebyl ukončen přidělový systém, tak jako na západě. Měnová reforma obsahovala mnoho chyb, atd. Mezitím, co na západě byla měnová reforma základním ekonomickým předpokladem a byla uskutečněna co nejrychleji to bylo možné. Západní část Německa též přijala integraci do Marschallova plánu²¹, což bylo na východě rezolutně odmítnuto.

SRN tak kráčela po cestě integrace do „západního světa“ a NDR naopak „zapadala“ do trhů RVHP²². Další hospodářský „vývoj“ NDR odpovídal více méně komunistické představě hospodářství a dal by se přirovnat k situaci v Československu a celému „socialistickému táboru.“

²¹ Marshallův plán byl americký hospodářský plán, jak pomoci válkou zpustošené Evropě, jeho autorem byl bývalý náčelník generálního štábu americké armády G. C. Marshall, po kterém je plán i pojmenován. V letech 1948-1952 poskytly USA v rámci tohoto plánu západní Evropě pomoc ve výši přibližně 13 miliard dolarů. Marshallův plán přispěl k hospodářské rekonstrukci západní Evropy, obnovil průmysl, zemědělství a oživil mezinárodní obchod. Ve svých důsledcích rozdělil Evropu na „úspěšný“ západ a „pokulhávající“ východ. Československo také jednalo o jeho přijetí, ale bylo mu „doporučeno“ SSSR ho nepřijmout. Marschallovu plánu (mimo jiné) vděčí SRN za svůj hospodářský boom.

²² Rada vzájemné hospodářské pomoci - byla obchodní organizace sdružující v době studené války socialistické státy sovětského bloku. V podstatě se jednalo o mocenský nástroj pro centrální ovládní ekonomiky socialistických států Sovětským svazem o sovětský protipól Marshallova plánu a později EHS. Zakládajícími členy RVHP byly 8. ledna 1949 Bulharsko, Československo, Maďarsko, Polsko, Rumunsko a Sovětský svaz. Později přistoupily Albánie (1949), NDR (1950), Mongolsko (1962), Kuba (1972) a Vietnam (1978). Albánie pod čínským vlivem roku 1961 od účasti na činnosti RVHP upustila a v roce 1987 vystoupila úplně. Přidruženým státem RVHP byla od roku 1964 Jugoslávie. S RVHP částečně spolupracovaly nebo měly status pozorovatele i některé nesocialistické či rozvojové země (Finsko, Irák, Mexiko, Nikaragua, Etiopie, Laos, Jižní Jemen aj.). RVHP, mající na sklonku komunistické éry deset členských států, byla rozpuštěna 28. června 1991 (www.wikipedia.org – 15.4.2007).

Hospodářská reforma Spolkové republiky Německo mezi léty 1948 - 1957 bývá většinou označována pojmem „sociálně tržní hospodářství“. Jejím jádrem bylo měnové odpoutání od sovětské zóny a vznik nezávislé centrální banky. Po zavedení nové měny byla ihned odstraněna cenová regulace a nastala liberalizace cen, jež měla za následek odstranění nedostatků... Za „autora“ této hospodářské politiky bývá označován tehdejší ministr hospodářství a pozdější spolkový kancléř Ludwig Erhard. On a jeho spolupracovníci se snažili omezit zásahy státu do hospodářství jen na ty případy, kdy to bylo nezbytně nutné, jako např. když soukromé podnikání omezovalo nabídku na trhu a svobodnou možnost volby.

„regulace velikosti podniků, aby se zabránilo koncentraci hospodářské moci, přerozdělování důchodu prostřednictvím daňového systému ke zmírnění nepřijatelné nebo společensky destabilizující majetkové nerovnosti, nabídku programů sociálního pojištění ke splnění určitých minimálních požadavků některých společenských skupin, centralizované měnové řízení k dosažení a uchování stabilního tržního prostředí, profesní školení a vzdělávání pro zdokonalení fungování trhu práce, ovlivňování míry průmyslové a živnostenské zaměstnanosti pomocí využívání daňových pobídek, ochranu životního prostředí a kontrolu přírodních zdrojů, plánování městského a vesnického rozvoje v souladu s požadavky na „vyvážené“ životní prostředí“

představy o povinnostech státu v sociálně tržním hospodářství, Jiří Schwarz, Transformace, reforma a třetí cesta, str. 5

Německá demokratická republika měla tzv. roli „předskokana v privatizačním procesu“. V době, kdy se v Československu „otřásal komunistický režim ve svých základech“, v NDR se již pracovalo na návrzích transformace a privatizace. Když by se bývalé státy východního bloku daly rozdělit podle startovních transformačních pozic, tak NDR a ČSSR by zajisté tvořila skupinu „A“, která měla nízkou hodnotu zahraniční zadluženosti, přijatelnou sociální úroveň...

NDR pak byla ještě o něco vpředu, jelikož tam „politické otřesy“ začaly již o něco dříve než u nás. A jako hlavní důvod bylo opětovné spojení celého Německa, což mělo za následek masivní příliv kapitálu a mozků ze starých spolkových zemí. Na transformačním procesu se pak podíleli jak odborníci z bývalé NDR, tak odborníci ze starých spolkových zemí SRN. Velkou váhu měl zajisté také fakt, že u obyvatelstva ze západní části Německa panoval pocit jakési „viny“, který pramenil z toho, „že oni se měli dobře, mezitím co jejich bratři ve

východním Německu trpěli pod totalitní diktaturou.²³ Také z těchto důvodů se tedy privatizačnímu a transformačnímu procesu přisuzovala velká váha. Tím byly splněny důležité předpoklady transformace, a sice v sociální akceptaci a nadšení do reforem ve velké míře stejně tak „jako v možnosti přílivu potřebného kapitálu nejen ze zahraničí, ale také z „domácích“, západních zdrojů. Musíme ovšem uvést, že NDR po spojení se SRN v podstatě přijala její zákony, které „vyhovovaly“ západním Němcům a nemusely být zrovna vhodné pro Němce východní, kteří „vyrostli“ jiným způsobem a v jiném sociálně - kulturním prostředí. Optimismus byl přesto tak velký, že jedna představa, která pramenila z tzv. „Schatalinova plánu“ z roku 1989, tvrdila, že státní majetek NDR se nechá privatizovat v následujících 500 dnech. V průběhu roku 1992 byla tato představa upravena na 500 týdnů... Dokonce existovaly odhady, že se východní Německo stane hlavním regionem hospodářského růstu v Evropě.²⁴ Nehledě na to, že se na začátku očekávaly miliardové zisky z prodeje státního majetku, které by byly použity na jedné straně ve prospěch deficitního státního rozpočtu, na straně druhé k široké tvorbě majetku soukromých rozpočtů. Později, když prvotní optimismus vyprchal, se odhadovalo, že po propadu, způsobeném přizpůsobení západní tržní ekonomice, se může východoněmecké hospodářství dostat v roce 1995 na stejný stupeň produkce jako za dob bývalé DDR.

6.4.1. Treuhandanstalt

Treuhandanstalt by se dal přeložit jako „Úřad pro správu národního majetku“, nebo jako „instituce spravující majetek“, pro lepší orientaci se přidržím německého výrazu. Treuhandanstalt je německá forma státní privatizační agentury, která byla „nezávislá na vládě.“ Byl založen a pověřen k 1. 3. 1990 vládou Modrow²⁵, a jeho úkolem bylo přeměnit státní znárodněné podniky na kapitálové společnosti a připravit je na cestu tržního hospodářství. Samotný privatizační příkaz vyplynul až ze zákona o správě majetku z června stejného roku, který schválila Lidová sněmovna bývalé NDR. Treuhandanstalt byl poté pověřen a stanoven vlastníkem státního majetku, který mu byl svěřen za účelem, aby ho strukturoval konkurenčním způsobem a samozřejmě také privatizoval. Sama struktura úřadu, který měl na tři tisíce zaměstnanců byla následující. Vedení celého úřadu provádělo představenstvo, které bylo reprezentované presidentem a

²³ Zde se opírám o vlastní zkušenosti, získané při rozhovorech s občany SRN během svého studijního pobytu na Fridrich-Schiller Universität Jena.

²⁴ Tyto očekávání byly prezentované předsedou představenstva „Treuhandanstaltu“ Peterem Morethem.

²⁵ Hans Modrow byl 13. listopadu 1989 zvolen Lidovou sněmovnou ministerským presidentem NDR. Pod jeho vedením se začaly konat dalekosáhlé hospodářské reformy bývalé NDR.

předsedou představenstva. Představenstvo bylo sestavené ze zkušených osobností ze starých spolkových zemí. Vedoucí, kteří patřili k představenstvu, tak ve své funkci sjednocovali jak obchodní, tak funkční zodpovědnost. Tím bych chtěl opět upozornit na západonmeckou zainteresovanost.

Odpovědnost se vztahovala na jednotlivá odvětví a k nim patřící závody podle specifických znalostí jejich vedoucích, kteří vedle toho plnili i úkoly, jež přesahovaly ten určitý obor viz. organizační, sociální, nebo zemské úlohy. Treuhandanstaltu bylo svěřeno na 9000²⁶ podniků, které obsahovaly na cca 40 000 provozoven. K tomu se počítalo 20 000 obchodních a služebních závodů, 7 500 hotelů a restaurací. Privatizací veškerých hotelů a restaurací byla pověřena Společnost pro privatizaci obchodu, která byla zřízena jako dceřiná společnost Treuhandanstaltu. Kromě podniků bylo Treuhandanstaltem spravováno na 4 miliony ha lesní a zemědělské plochy, jejíž rozsah odpovídal 40 % státního území bývalé NDR. Úřad zodpovídal za 4 miliony pracovních míst po celé bývalé NDR, kromě tohoto výčtu působnosti spravoval Treuhandanstalt navíc ještě veškerý dřívější majetek Jednotné strany Německa a ministerstva pro státní bezpečnost. Odhady tržních cen tohoto majetku se pohybovaly mezi 5. a 10. miliardami DM²⁷. Mezi povinnosti úřadu ještě spadalo vyřizování žádostí obcí na náhradu komunálních objektů. K dispozici měl 2,9 milionu bytů, 12 000 komunálních podniků a navíc divadla, dětské školky, muzea a samozřejmě sportovní zařízení. Po tomto výčtu, který zcela jistě není úplný je bezpochyby jasné, jak složitou pozici Treuhandanstalt zastával a jak veliký byl rozsah jeho činnosti.

Treuhandanstalt byl zrušen k 31. prosinci 1994. Zbývající povinnosti a nedokončené úkoly byly převedeny na několik nástupnických organizací. Výdělky úřadu se odhadují na 60 miliard DM, které stojí proti 300 miliardám DM na výdajích. Celkové zadlužení Treuhandanstaltu na konci roku 1994 se podle odhadů pohybovalo okolo 200 miliard DM, jež byly převzaty v roce 1995 a oddluženy speciálním fondem. V roce 1998 uveřejnil vyšetřovací výbor při spolkovém sněmu SRN zprávu, v níž uvedl, že během privatizačního procesu bylo zpronevěřeno, nebo jinou trestnou činností získáno 3 až 10 miliard DM.²⁸

²⁶ V různých pramenech jsem našel opět rozdílné hodnoty. Jeden údaj hovoří o 8000 podnicích, svěřených do rukou Treuhandanstaltu, další o 8 500... Já vycházím z Leipolda 1992.

²⁷ Odpovídá roku 1992, www.google.de 20. 4. 2007.

²⁸ Pramen: www.wikipedia.de – Treuhandanstalt, 7.4. 2007.

6.4.2. Vlastní realizace privatizačního procesu

Privatizace německých koncernů a „lidových“ podniků byla prováděna přímou cestou, a to z většiny přímým prodejem určitým zájemcům. S tím souvisela složitá otázka sanace podniků a likvidace nerentabilních provozů, z čehož okamžitě vyvstávaly sociální problémy, ztráty pracovních míst atd. S tím také souvisely snahy o „nekonečné“ subvencování podniků, které by za normální situace v konkurenčním prostředí neobstály. Likvidace podniků Treuhandanstalem byla pak prováděna jen v nejnútnejších případech. Za předpokladu, že privatizace by byla nerealizovatelná, nebo že programy sanace, které měly vypracovat podniky, neobsahovaly žádné rozumné řešení pro dosažení konkurenceschopných podnikových struktur. Samo rozhodnutí o zastavení podniku mělo nastávat až na základě posouzení konkurenceschopnosti podniků. Vše bylo činěno do poslední chvíle tak, aby byla zachována pracovní místa. V případě, že nešlo podnik zachránit, měl být přednesen plán, jak využít uvolněné prostory a jak zaměstnat „postižené“ pracovníky.²⁹ Pro odsouhlasení privatizačního projektu byla důležitá podnikatelská koncepce, příliv kapitálu a know-how. Každý kupec předložil podnikatelský program, který měl odpovídat principům soukromého podnikání a tím vést k sanaci podniků. Tím Treuhandanstalt také dohlížel na uskutečňování strategie, docílit privatizací sanace podniků. Sama sanace byla žádoucí a hovořilo se, že nejde o „pouhé dlouhodobé“ subvencování podniků, ale naopak tato sanace měla souviset a účelně směřovat k privatizaci. Šlo o ty podniky, které se nepodařilo prodat ihned, a tudíž bylo rozhodnuto o jejich sanaci, aby poté mohly být prodány za lepších podmínek.

Myšlenka „ponechat nerentabilní podniky svému osudu“ a nezasahovat do tržních mechanismů nebyla také zde sledována absolutně. Na druhou stranu je pochopitelné, že pro politiky by tisíce nezaměstnaných byly rozsudkem politické smrti.

„Prioritu má převedení podniků do soukromého majetku. To je považována za nejlepší cestu udržet (s novými poznatky, novým kapitálem a novými strategickými cíly) podnik a jeho pracovní místa a zároveň mu dát novou budoucnost. Podniky s šancí do budoucnosti budou (v podnikatelské odpovědnosti majitele) podporovány Treuhandanstalem, jejich sanování a právě tak jejich růst budou finančně zajištěny. Sanování Teruhandanstalem je pro podniky cestou k privatizaci. Sanování neznamená žádné sklouznutí do subvenčního hospodářství. Proces nutných likvidací podniků je konsekvntní, ale má se vést tak, aby byl získán čas pro

²⁹ Zpráva Ústředního ústavu národohospodářského výzkumu.

nový nárůst pracovních míst. Proces rozdělení a ukončení podniků je spojen s tím, aby mohly být rychle využity budovy a infrastruktura pro nové činnosti. Zastavení podniků se má současně stát jádrem nových činností.“

Studijně rozborové a informační materiály - Institucionální úpravy privatizace v nových spolkových zemích a SRN a její formy, 1992, str. 13

Na počátku privatizačního procesu (1990) se Treuhandanstalt snažil o prodej kapitálových společností³⁰ vcelku. To mělo několik prostých důvodů, mělo to zabránit, aby kupci nezískávali jen ty privatizační jednotky, od kterých se dal očekávat slibný zisk. A aby Treuhandanstaltu nezbyly jen neprodejné části podniků, které by postrádaly tržní chování. Zároveň měl prodej velkých privatizačních jednotek urychlit celou privatizaci národního majetku. A v neposlední řadě by se také řešila sociální otázka, jelikož se předpokládalo, že tak velký kupec, který bude usilovat o koupi celého podniku, poskytne garance zaměstnanosti. Když se Treuhandanstalt snažil této strategie držet, ne vždy to vyhovovalo přáním a možnostem kupců. V dalších etapách nakonec došlo na rozdělení kombinátů na menší privatizační jednotky s nutností restrukturalizace. V opačném případě zbývala jen likvidace, či sanace.

Každá jednotlivá privatizace probíhala v několika málo krocích:

1. privatizace zveřejněním a prodejem podílů, či celých podniků ve správě Akciových společností pro správu majetku
2. zajištění efektivnosti a konkurenceschopnosti prodaných podniků novými vlastníky
3. likvidace a prodej konkursní podstaty neprodejných a nesanovatelných podniků³¹

NDR byla příkladem nejrychleji provedené privatizace a transformace z celého východního bloku. Privatizace v NDR, respektive v nových spolkových zemích SRN, byla definitivně ukončena v roce 1995³², dodnes ale nové spolkové země stále čerpají aktiva ze starých spolkových zemí a celé hospodářství SRN „dotuje“ východní část. Po opadnutí prvotní euforie se v SRN přezdívá novým spoluobčanům Ossi, což je hanlivé označení a bývalí východní Němci nejsou považováni svými spoluobčany za „skutečné Němce“. Zůstává

³⁰ Původně kombináty a národní podniky, které již byly přetransformovány do podoby kapitálových společností.

³¹ Komparativní ekonomika: střední a východní Evropa – skriptá VŠE, fakulta mezinárodních vztahů str. 55.

³² Až na několik málo výjimek, viz. výše.

otázkou, zda čtyřicet let jiného ekonomického směru a vývoje může natolik poznamenat myšlení lidí...?

At' je tomu jakkoli, tak ani v bývalém východním Německu ,ani u nás ,není privatizace hodnocena nijak úspěšně. Po prvotních úspěších se dostavila hluboká recese a skepse. Když opomenou dva hlavní ekonomické důvody: 1. U nás omezené vlastnictví IPF, což vedlo k neefektivnímu nakládání s majetkem, tunelování... 2. V NDR ke kurzu východoněmecké a západoněmecké marky 1:1, což východoněmecké hospodářství nemohlo vydržet a také samozřejmě nevydrželo. Mělo by se též započítat i „namontování“ západního způsobu uvažování, zákonů a principů na východní země, protože jak je vidět, tak nás komunismus poznamenal víc, než si sami připouštíme.

7. Metoda

Jako metodu výzkumu pro svojí práci jsem zvolil *regresní analýzu*. Jedná se o označení statistické metody, s jejíž pomocí se určuje (odhaduje) hodnota jisté neznámé veličiny za pomoci znalosti jiných veličin. Proměnná, která se zjišťuje, bývá nazývána jako vysvětlovaná nebo závislá proměnná. Tato závisle proměnná, označme ji Y , je skalár nebo vektor z nějakého lineárního prostoru, vyjádřená jako číselný údaj. V takovém případě bývá úloha regrese obvykle formulována jako úloha hledání podmíněné střední hodnoty jakožto funkce nezávisle proměnných X_1, \dots, X_p :

$$\mathbb{E}(Y|X_1, \dots, X_p) = f(X_1, \dots, X_p),$$

přičemž \mathbb{E} je symbol střední hodnoty (nepřesně řečeno průměru), svislítka „|“ zde můžeme číst jako „se znalostí“ a f je *regresní funkce*, kterou je třeba odhadnout. Nejčastěji se to děje tak, že se tato funkce předpokládá v nějakém obecném tvaru závislém na neznámých *regresních parametrech*, čili *regresních koeficientech*, a tyto koeficienty se poté odhadují na základě pozorovaných dat. Nejčastějším případem je lineární regresní funkce, což vede na regresní rovnici

$$\mathbb{E}(Y|X_1, \dots, X_p) = \beta^0 + \sum_{j=1}^p \beta^j X_j$$

s regresními koeficienty β_j . Tomuto důležitému zvláštnímu případu se říká lineární regrese. Vedle něj existují i regresní modely podstatně nelineární, například některé typy neuronových sítí.

Druhou základní možností je, že závisle proměnná Y je diskrétní. Například by mohlo jít o situaci, kdy na základě věku a pohlaví zákazníka predikujeme, jaký nápoj si koupí. V tomto případě by Y nabývala hodnot z množiny $\{voda, ovocná limonáda, cola, pivo, víno, tvrdý alkohol\}$, a není tudíž definována její střední hodnota. Regresní analýza v této situaci se označuje jako diskriminační analýza a jejím úkolem je hledat podmíněné pravděpodobnosti toho, že zkoumaný objekt patří do jednotlivých tříd:

$$p_k(Y|X_1, \dots, X_p) = f(X_1, \dots, X_p),$$

kde p_k je pravděpodobnost, že objekt patří do k -té třídy. Typické metody používané pro řešení úloh tohoto typu jsou Pearsonova lineární diskriminační analýza, logistická regrese a metody z nich odvozené (Hanousek, str. 161-185; www.wikipedia.org, 15. 5.2007).

V mém případě se ještě k použití nabízela korelační analýza, od které jsem ovšem upustil z toho důvodu, jelikož nenabízí možnost grafického znázornění zjištěných vztahů a možnost přidání třetí proměnné. A navíc u korelační analýzy v mém případě hrozí riziko zkreslení výsledků. Korelační analýza navíc nehodnotí, která data jsou závislá a která ne. Abych se vyvaroval chybným nebo zkresleným výsledkům a závěrům, způsobených opominutím nějakých důležitých modalit, či vlastními chybnými předpoklady, zvolil jsem pro zjištění vztahu tři výpočty u třech různých indexů nerovnosti. Dále jsem se snažil do svého výzkumu zahrnout ,co možná nejvíce údajů k jednotlivým státům. Tedy alespoň do té míry, jak byly údaje k dispozici.

Dummy – hodnotu pro Dummy jsem použil v hodnotě 1 u těch evropských zemí, kde se jako politický a hlavně hospodářský systém vyskytl socialismus. A současně hodnotu 0 pro ty evropské země, kde se socialismus nevyskytoval.

7.1. Popis dat

V této práci používám údaje z následujících internetových zdrojů <http://hdr.undp.org> - indexy nerovnosti a www.geerthofstede.com – kulturní indexy, respektive PDI – index vzdálenosti moci. Pro kompletní metodologii sběru dat: viz. www.geerthofstede.com a <http://hdr.undp.org>. Ve své práci jsem použil 23 zemí (po úpravě nakonec jen země Evropy) u kterých byla dostupná všechna data a záměrně jsem vyřadil Slovensko, jelikož vykazovalo odlehlá pozorování. To znamená, že z nějakých specifických důvodů Slovensko vybočuje z obecného trendu, a tak by mi zkreslovalo výsledky regresní analýzy. Z tohoto důvodu a v rámci zachování objektivit prováděného výzkumu jsem tedy Slovensko vyloučil.

O proměnné Dummy jsem se již zmínil v předcházející kapitole.

Co se týče údajů k indexům nerovnosti, tedy k Gini indexu, 10-ti a 20-ti procentním indexům nerovnosti, použil jsem data uveřejněná Světovou bankou v roce 2006. Data z tohoto roku

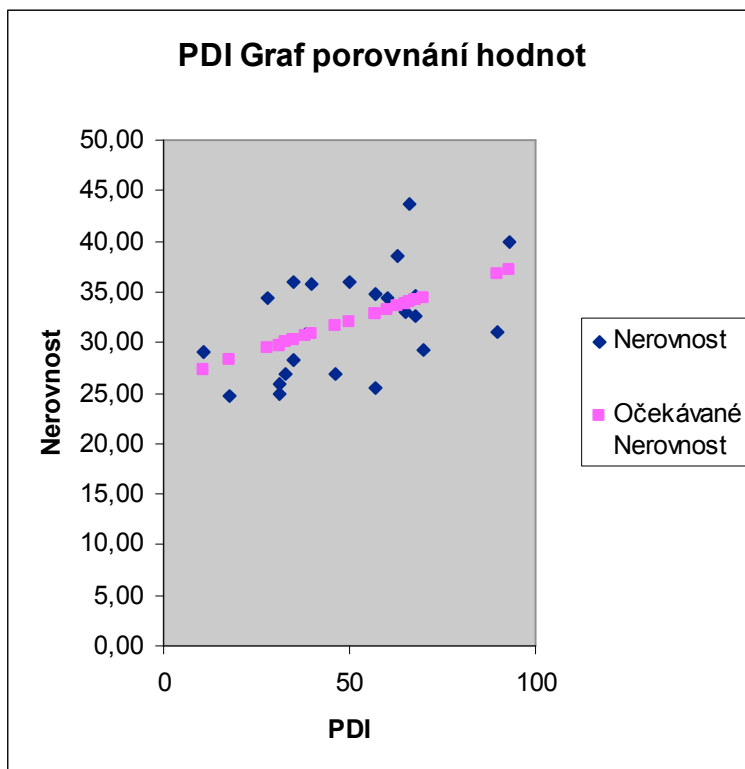
jsem zvolil proto, že byla nejpozdější dostupná data, která jsem našel. Nejpozdější data jsem upřednostnil z toho důvodu, abych na nich mohl demonstrovat stále ještě doznívající viditelný účinek socialistického systému a to ještě dlouhou dobu po jeho zrušení v dotyčných zemích. 10-ti procentní index nerovnosti vypovídá o příjmech 10 % nejchudších a také nejbohatších skupin obyvatelstva v dané zemi, to samé platí analogicky u 20-ti % nerovnosti.

8. Výsledky

8.1. Výsledky regresní analýzy: Nerovnost (Gini index) versus PDI

Hypotéza: U států bývalého východního bloku je patrný vliv systému, respektive socialismu, z hlediska vztahu mezi tolerancí nerovnosti kulturní a nerovností v příjmech a to ještě 15 let po zrušení tohoto systému a postupnému přechodu ke kapitalismu. Čím větší bude hodnota PDI, tím větší můžeme očekávat nerovnost v příjmech.

8.2.1. Graf: Nerovnost (Gini index) versus PDI



8.2.2. Tabulka I: Regresní statistika, Nerovnost (Gini index) versus PDI

<i>Regresní statistika</i>	
Násobné R	0,498837
Hodnota spolehlivosti R	0,248838
Nastavená hodnota	
spolehlivosti R	0,213068
Chyba stf. hodnoty	4,553717
Pozorování	23

8.2.2. Tabulka II: Vztah mezi nerovností (Gini indexem) a PDI

	<i>Koeficienty</i>	<i>Chyba stř. hodnoty</i>	<i>t stat</i>	<i>Hodnota P</i>
Hranice	26,02902	2,4625	10,57016	7,27E-10
PDI	0,119543	0,045323	2,637552	0,015393

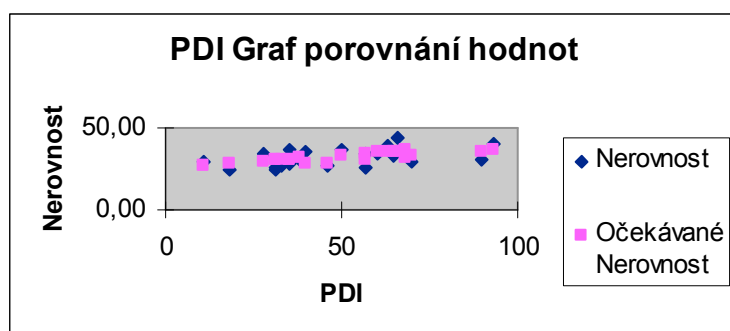
Závěr: Vzhledem k tomu, že hodnota P je 0, 015393 tedy je menší nežli dvě procenta, můžeme tvrdit, že existuje statisticky významný vztah mezi nerovností (Gini indexem) a PDI na hladině spolehlivosti 98 %.

Na základě výsledků analýzy tedy můžeme konstatovat, že nerovnost (Gini index) souvisí s hodnotou PDI a to ve smyslu, čím vyšší bude PDI, tím vyšší bude tolerance nerovnosti (Gini index). Což odpovídá našim hypotézám. Zároveň existuje i možnost, že nejen PDI ovlivňuje Gini index, ale že tomu je i naopak. Touto metodou však nelze kauzální vztah prokázat.

8.2. Výsledky regresní analýzy: Nerovnost (Gini index) versus PDI a Dummy

Hypotéza: Čím větší bude hodnota PDI, tím větší můžeme očekávat nerovnost v příjmech. Zároveň nejenom kulturní nerovnost ovlivňuje daný hospodářský systém, a tak nerovnost v příjmech, ale tento vztah funguje i obráceně, tedy že i hospodářský systém zpětně ovlivňuje vnímání kulturní nerovnosti.

8.3.1. Graf: Nerovnost (Gini index) versus PDI a Dummy



8.3.2. Tabulka I: Regresní statistika, Nerovnost (Gini index) versus PDI a Dummy

<i>Regresní statistika</i>	
Násobné R	0,596783
Hodnota spolehlivosti R	0,35615
Nastavená hodnota spolehlivosti R	0,291765
Chyba stř. hodnoty	4,320023
Pozorování	23

8.3.2. Tabulka II: Vztah mezi nerovnostmi (Gini indexem) a PDI a Dummy

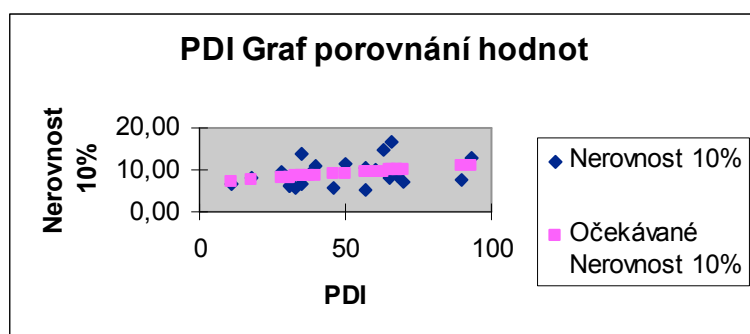
	<i>Koeficienty</i>	<i>Chyba stř. hodnoty</i>	<i>t stat</i>	<i>Hodnota P</i>
Hranice	24,96003	2,40838	10,36383	1,73E-09
Dummy	-4,15548	2,276003	-1,82578	0,082853
PDI	0,166095	0,049989	3,322642	0,003395

Závěr: Vzhledem k tomu, že hodnota P je 0,003395 tedy menší nežli čtyři procenta, můžeme tvrdit, že existuje statisticky významný vztah mezi nerovností (Gini indexem), PDI a Dummy na hladině spolehlivosti 96 %. Na základě výsledků analýzy tedy můžeme konstatovat, že nerovnost (Gini index) souvisí s hodnotou PDI a to ve smyslu čím vyšší bude PDI, tím vyšší bude tolerance nerovnosti (Gini index). A zároveň nám záporné znaménko u koeficientu Dummy ukazuje, že v socialistických zemích je nerovnost v příjmech vzhledem k PDI nižší, tedy, že je ještě stále patrný vliv socialistického systému. Což odpovídá našim hypotézám.

8.3. Výsledky regresní analýzy: Nerovnost 10 % versus PDI

Hypotéza: U států bývalého východního bloku je patrný vliv systému, respektive socialismu, z hlediska vztahu mezi tolerancí nerovnosti kulturní a nerovností v příjmech a to ještě 15 let po zrušení tohoto systému a postupnému přechodu ke kapitalismu. Čím větší bude hodnota PDI, tím větší můžeme očekávat nerovnost v příjmech.

8.4.1. Graf: Nerovnost 10 % versus PDI



8.4.2. Tabulka I: Regresní statistika, Nerovnost 10 % versus PDI

<i>Regresní statistika</i>	
Násobné R	0,312735
Hodnota spolehlivosti R	0,097803
Nastavená hodnota spolehlivosti R	0,054842
Chyba stř. hodnoty	3,05548
Pozorování	23

8.4.2. Tabulka II: Vztah mezi nerovnostmi 10 % a PDI

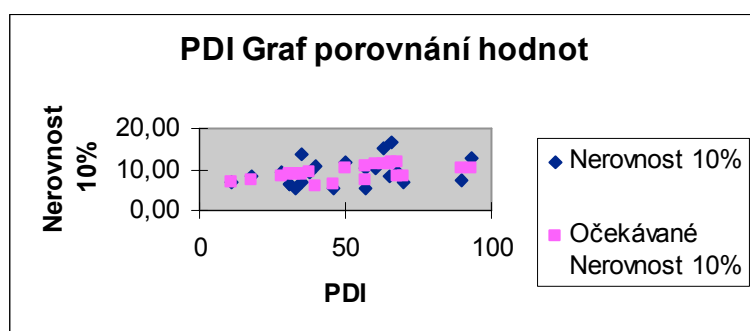
	<i>Koeficienty</i>	<i>Chyba stř. hodnoty</i>	<i>t stat</i>	<i>Hodnota P</i>
Hranice	6,869329	1,652303	4,157427	0,000446
PDI	0,045885	0,030411	1,508816	0,146245

Závěr: Díky tomu, že hodnota P dosahuje čísla 0,146245, statisticky nebyl zjištěn žádný vztah mezi indexem nerovnost 10 % a PDI. Zde se nám naše hypotézy nepotvrdily. To přičítám použití dat k nerovnosti 10 %, která obsahují údaje 10 % nejchudších a nejbohatších. Na tyto skupiny měl socialismus největší vliv, a proto se domnívám, že právě to vedlo k nepotvrzení našich hypotéz. To, že metodou regresní analýzy nebyl zjištěn žádný vztah, ještě nutně neznamená, že žádný vztah zde nemůže existovat

8.4. Výsledky regresní analýzy: Nerovnost 10 % versus PDI a Dummy

Hypotéza: Čím větší bude hodnota PDI, tím větší můžeme očekávat nerovnost v příjmech. Zároveň nejenom kulturní nerovnost ovlivňuje daný hospodářský systém, a tak nerovnost v příjmech, ale tento vztah funguje i obráceně, tedy že i hospodářský systém zpětně ovlivňuje vnímání kulturní nerovnosti.

8.5.1. Graf: Nerovnost 10 % versus PDI a Dummy



8.5.2. Tabulka I: Regresní statistika, Nerovnost 10 % versus PDI a Dummy

<i>Regresní statistika</i>	
Násobné R	0,527213
Hodnota spolehlivosti R	0,277953
Nastavená hodnota	
spolehlivosti R	0,205748
Chyba stf. hodnoty	2,800956
Pozorování	23

8.5.. Tabulka II: Vztah mezi nerovnostmi 10 %, PDI a Dummy

	<i>Koeficienty</i>	<i>Chyba stf. hodnoty</i>	<i>t stat</i>	<i>Hodnota P</i>
Hranice	6,02133	1,561512	3,85609	0,000985
Dummy	-3,29642	1,475683	-2,23382	0,037075
PDI	0,082814	0,032411	2,555109	0,018868

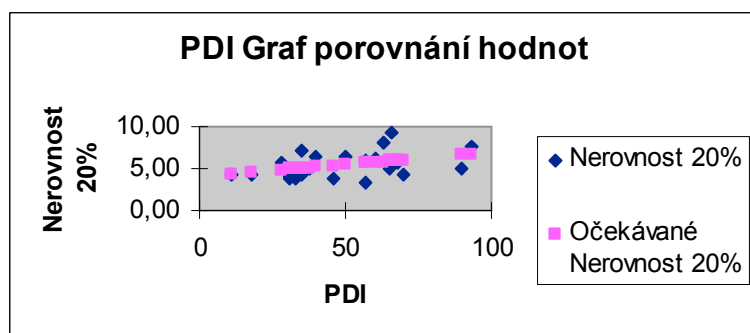
Závěr: Vzhledem k tomu, že hodnota P je 0,018868 tedy menší než dvě procenta, můžeme tvrdit, že existuje statisticky významný vztah mezi nerovnostmi (Gini indexem), PDI a Dummy na hladině spolehlivosti 98 %. Na základě výsledků analýzy tedy můžeme konstatovat, že nerovnost 10 % souvisí s hodnotou PDI a to ve smyslu čím vyšší bude PDI, tím vyšší bude 10-ti % nerovnost. A zároveň nám záporné znaménko u koeficientu Dummy ukazuje, že

v socialistických zemích je nerovnost nižší, tedy, že je ještě stále patrný vliv socialistického systému. Což odpovídá našim hypotézám.

8.5. Výsledky regresní analýzy: Nerovnost 20 % versus PDI

Hypotéza: U států bývalého východního bloku je patrný vliv systému, respektive socialismu, z hlediska vztahu mezi tolerancí nerovnosti kulturní a nerovností v příjmech a to ještě 15 let po zrušení tohoto systému a postupnému přechodu ke kapitalismu. Čím větší bude hodnota PDI, tím větší můžeme očekávat nerovnost v příjmech.

8.6.1. Graf: Nerovnost 20 % versus PDI



8.6.2. Tabulka I: Regresní statistika, Nerovnost 20 % versus PDI

<i>Regresní statistika</i>	
Násobné R	0,401754
Hodnota spolehlivosti R	0,161406
Nastavená hodnota spolehlivosti R	0,121473
Chyba stf. hodnoty	1,436524
Pozorování	23

8.6.2. Tabulka II: Vztah mezi nerovností 20 %, PDI

	Koeficienty	Chyba stf. hodnoty	t stat	Hodnota P
Hranice	4,002479	0,776825	5,152358	4,19E-05
PDI	0,028745	0,014298	2,010455	0,0574

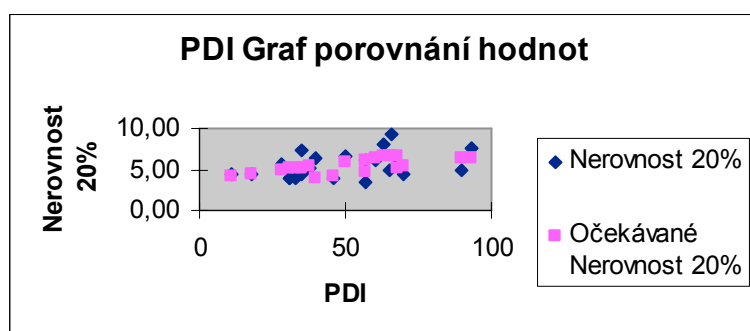
Závěr: Hodnota P je 0,0574, což poukazuje na to, že existuje statisticky významný vztah mezi nerovností 20 % a PDI na hladině spolehlivosti 94 %.

Na základě výsledků analýzy tedy můžeme konstatovat, že nerovnost 20-ti % souvisí s hodnotou PDI a to ve smyslu čím vyšší bude PDI, tím vyšší bude 20-ti procentní nerovnost. Což odpovídá našim hypotézám. Vyšší hodnotu P připisují použití údajů nerovnosti 20 %, které nejsou dostatečně komplexními údaji.

8.6. Výsledky regresní analýzy: Nerovnost 20 % versus PDI a Dummy

Hypotéza: Čím větší bude hodnota PDI, tím větší můžeme očekávat nerovnost v příjmech. Zároveň nejenom kulturní nerovnost ovlivňuje daný hospodářský systém, a tak nerovnost v příjmech, ale tento vztah funguje i obráceně, tedy že i hospodářský systém zpětně ovlivňuje vnímání kulturní nerovnosti.

8.7.1. Graf: Nerovnost 20 % versus PDI a Dummy



8.7.2. Tabulka I: Regresní statistika, Nerovnost 20 % versus PDI a Dummy

<i>Regresní statistika</i>	
Násobné R	0,55654
Hodnota spolehlivosti R	0,309737
Nastavená hodnota spolehlivosti R	0,240711
Chyba stř. hodnoty	1,335485
Pozorování	23

8.7.2. Tabulka II: Vztah mezi nerovnostmi 20 %, PDI a Dummy

	<i>Koeficienty</i>	<i>Chyba stř. hodnoty</i>	<i>t stat</i>	<i>Hodnota P</i>
Hranice	3,627244	0,744522	4,871907	9,23E-05
Dummy	-1,45864	0,7036	-2,07312	0,051296
PDI	0,045086	0,015453	2,917517	0,008514

Závěr: Díky tomu, že hodnota P dosahuje čísla 0,008514, můžeme tedy říci, existuje statisticky významný vztah mezi nerovnostmi 20 % a PDI a Dummy na hladině spolehlivosti 99 %.

základě výsledků analýzy tedy můžeme konstatovat, že nerovnost 20 % souvisí s hodnotou PDI a Dummy a to ve smyslu čím vyšší bude PDI, tím vyšší bude 20-ti % nerovnost. A současně nám záporné znaménko u koeficientu Dummy značí, že v socialistických zemích je nerovnost nižší, tedy, že je ještě stále patrný vliv socialistického systému. Což odpovídá našim hypotézám.

9. Závěr

Závěr bych chtěl uvést, že většina z mých hypotéz se podle výsledků regresní analýzy potvrdila. Jediný případ, kdy se očekávaný vztah nepotvrdil byl u případu 8.3. Nerovnost 10 % versus PDI. Jak jsem již uvedl u tohoto případu, neznamená, že když nebyl potvrzen očekávaný vztah metodou regresní analýzy, že zde daný vztah nemusí být. Nepotvrzení očekávaného vztahu v tomto případě přičítám úzkému spektru dat a sice skupinám 10-ti procentům lidí s nejvyššími a 10-ti procentům lidí s nejnižšími příjmy. Klasickým případem je nynější Rusko, kde vznikla „nová“ početná vrstva milionářů a zároveň vrstva lidí, kteří se více a více přibližují k hranici chudoby. Čímž je Rusko oproti ostatním evropským státům vyjímečné. Skupina 20-ti procentní nerovnosti v příjmech již udává představu o komplexnější vrstvě obyvatelstva. A za nejkompexnější považuji výsledky výzkumu 8.1. a 8.2.; Nerovnosti (Gini index) versus PDI a pak Nerovnosti (Gini index) versus PDI a Dummy, které jsou již komplexním zhodnocením té určité společnosti. Zde se mi kauzální vztah podle očekávání potvrdil. Již Geert Hofstede poukazoval ve své knize na fakt, že čím větší bude PDI, tím větší bude tolerance nerovnosti v příjmech.

„povolání s nejnižším statutem a kvalifikační úrovní (nevyučení a zaučení dělníci) vykazují nejvyšší hodnoty PDI a povolání s nejvyšším statutem a úrovní vzdělání (manažeři a specialisté jako inženýři a vědci) vykazují nejnižší hodnoty PDI...“

G. a G. J. Hofstede, str 47

10. Omezení prováděného výzkumu

Stejně jako každý jiný výzkum, i ten můj, v sobě nese určité hranice a omezení. Tato omezení se hlavně týkají Hofstedeho kulturních dimenzí, respektive PDI.

Co se týče Hofstedeho kulturních dimenzí, chtěl bych upozornit na několik problematických bodů:

- Původní dimenze byly vyhotoveny na základě výzkumu pocházejícího ze sedmdesátých let minulého století. Je tedy otázkou, zda jsou ještě stále aktuální. Je třeba ale poznamenat, že Geert Hofstede uvádí, že tyto dimenze by se neměly nijak významně měnit. Nově získaná data avšak pocházejí od jiného spektra respondentů.
- Dále jsou tyto dimenze vypočteny pro národ, je však nutné poznamenat, že většina národů není homogenní. Tudíž by mohlo dojít ke zkreslení.
- Očekává se také, že kulturní hodnoty se změní se změnou geografické hranice té které země, tedy že geografické kulturní oblasti odpovídají hranicím země na mapě, což nemusí vždy platit.
- .

Mezi další omezení bych určitě zařadil již zmíněná odlehlá pozorování u Slovenska, nedostatek údajů ke všem evropským zemím, obzvláště pak k postsocialistickým republikám. A samozřejmě zkreslení, způsobené použitím dat u indexů nerovnosti, jež neutvářely zcela komplexní představu o určitém státě.

Co se týče dalšího výzkumu, tak bych doporučil ekonomické teorii vzít v úvahu vliv kulturních dimenzí na hospodářský systém a naopak. Dále si myslím, že by bylo dobré provést aktualizaci údajů Hofstedeho dimenzí.

11. Použitá literatura:

Blecking Diethelm – Německo a Polsko dlouhé dějiny transformace, překladatel: Milena Branková.

Cihelková Eva, Jaroslav Fingerland - Komparativní ekonomika, Praha: Vysoká škola ekonomická, 1995.

Česká ekonomika v 90. letech – vědecký sborník Vysoké školy ekonomické v Praze, Praha: vysoká škola ekonomická, 1999.

Dauderstädt Michael – Z postkomunistického tunelu do evropské mlhy, Praha: 1996.

Die Privatisierung der Welt. Reader des wissenschaftlichen Beirates von Attac. VSA-Verlag 2004.

Haenisch Stefanie - Die Privatisierung des DDR-Staatseigentums Die Bürokratie bringt ihre Mitgift ein, 1994.

Hanousek Jan, Charamza Pavel – Moderní metody zpracování dat; Matematická statistika pro každého; Praha; 1992.

Heidenreich Martin – Die mitteleuropäische Grossindustrie im Transformationsprozess/ Zeitschrift für Soziologie, Jg. 23, Nr.1, S.3-21;

Hofstede Geert a Hofstede Geert Jan – Kultura a organizace/ Spolupráce mezi kulturami a její důležitost pro přežití, Londýn: Linde 2005, Překladatel: Luděk Kolman; Slaný; Kolman 2006.

Holman Robert – Ekonomie/ 3. aktualizované vydání, Praha: C. H. Beck, 2002.

Holman Robert: Sborník č. 13 „Kupónová privatizace“, Praha, 2002.

Holman Robert – Transformace české ekonomiky/ V konparaci s dalšími zeměmi střední Evropy, Praha: CEP – Centrum pro ekonomiku a politiku, 2002.

Jellen Reindhard - Der Staat entmachtet sich selhat; Werner Rügemer über die neue "Kultur" der Selbstbereicherung, 2006.

Ježek Tomáš - Osudný špatný tah: privatizační fondy, 2004.

Klaus Václav – Ekonomická teorie a realita transformačních procesů, Praha: Management Press, 1995.

Klaus Václav – Ekonomické texty/ Dynamika postkomunistické transformace a její alternativní výklady, Praha, 2004.

Klaus Václav, Tříška Dušan - EKONOMICKÉ TEXTY Polemika se Svetozarem Pejovicheem o transformační, tedy neklasické privatizaci, 2006.

Klaus Václav – Země, kde se již dva roky nevládne, Praha: Centrum pro ekonomiku a politiku, 1999.

Leipold Helmut – Privatisierungskonzepte im Systemwandel, Forschungsstelle zum Vergleich Wirtschaftlicher Lenkungssysteme, Philips-Universität Marburg, Marburg 1992.

Mlčoch Lubomír, Pavel Machonin, Milan Sojka – Ekonomické a společenské změny v české společnosti po roce 1989, Praha: Karolinum, 2000.

Prokop Milan – Kupónová metoda velké privatizace, Praha: SCO 1991.

Půlpán Karel – Hospodářský vývoj Německa jako inspirace pro Česko, Praha: Institut ekonomických studií FSV UK, 2004.

Rusmichová Lada, Soukup Jindřich a kol. – Makroekonomie/ základní kurz, Slaný: Melandrium, 2002.

Schwarz Jiří – Transformace, reforma a třetí cesta;

Sokol Jan, Člověk jako osoba; 2001; Portál.

Studijně rozborové a informační materiály - Institucionální úpravy privatizace v nových spolkových zemích a SRN a její formy, zpracovala: Ing. Milada Bezděková, Csc., Ústřední ústav národohospodářského výzkumu, 1992.

Švejnar Jan a kol. – Česká republika a ekonomická transformace ve střední a východní Evropě, Praha : Academia 1997.

Treuhandanstalt Informationen, Berlin.

Treuhandanstalt – aus Wikipedia: der freien Enzyklopädie

Vystoupení prezidenta republiky Václava Klause na konferenci CEPu k 15. výročí zahájení naší ekonomické transformace 10.1.2006.

Wirt Gernt - Mehrwert, Mehrarbeit, mehr Armut Über Privatisierungen, Natur-Marxisten und Lohndruck.

Tříška Dušan - Privatizace a kapitalismus v České republice.

Zákon č. 248/1992 Sb.

www.google.com

www.google.de

www.finance-management.cz

www.navajo.cz

www.wikipedia.de

www.wikipedia.org

<http://hdr.undp.org>

www.geerthofstede.com

www.finexpert.cz

12. Přílohy

12.1 Tabulka I: Použitá data - Hodnoty indexů pěti výše uvedených dimenzí Podle Geerta Hofstedeho

PDI Power Distance index – Index vzdálenosti moci
IDV Individualism- Index individualismu
MAS Masculinity-Index maskulinity
UAI Uncertainty Avoidance Index-index vyhýbání se nejistotě
LTO Long-Term Orientation-Index dlouhodobé orientace

Země	PDI	IDV	MAS	UAI	LTO
Bulharsko	70	30	40	85	
Česká republika	57	58	57	74	13
Estonsko	40	60	30	60	
Maďarsko	46	80	88	82	50
Polsko	68	60	64	93	32
Rumunsko	90	30	42	90	
Rusko	93	39	36	95	
Rakousko	11	55	79	70	
Belgie	65	75	54	94	
Dánsko	18	74	16	23	
Finsko	33	63	26	59	
Francie	68	71	43	86	
Německo	35	67	66	65	31
Řecko	60	35	57	112	
Irsko	28	70	68	35	
Itálie	50	76	70	75	
Nizozemí	38	80	14	53	44
Norsko	31	69	8	50	20
Portugalsko	63	27	31	104	
Španělsko	57	51	42	86	
Švédsko	31	71	5	29	33
Turecko	66	37	45	85	
Velká Británie	35	89	66	35	25

12.1. Tabulka II: Použitá data HDP, Nerovnosti a Dummy

Země	HDP	Nerovnost Gini index	Nerovnost 10%	Nerovnost 20%	Dummy
Bulharsko	8078	29,20	7,00	4,40	1
Česká republika	19408	25,40	5,20	3,40	1
Estonsko	14555	35,80	10,80	6,40	1
Maďarsko	16814	26,90	5,50	3,80	1
Polsko	12974	34,50	8,80	5,60	1
Rumunsko	8480	31,00	7,50	4,90	1
Rusko	9902	39,90	12,70	7,60	1
Rakousko	32276	29,10	6,90	4,40	0
Belgie	31096	33,00	8,20	4,90	0
Dánsko	31914	24,70	8,10	4,30	0
Finsko	29951	26,90	5,60	3,80	0
Francie	29300	32,70	9,10	5,60	0
Německo	28303	28,30	6,90	4,30	0
Řecko	22205	34,30	10,20	6,20	0
Irsko	38877	34,30	9,40	5,60	0
Itálie	28180	36,00	11,60	6,50	0
Nizozemí	31789	30,90	9,20	5,10	0
Norsko	38454	25,80	6,10	3,90	0
Portugalsko	19629	38,50	15,00	8,00	0
Španělsko	25047	34,70	10,30	6,00	0
Švédsko	29541	25,00	6,20	4,00	0
Turecko	7753	43,60	16,80	9,30	0
Velká Británie	30821	36,00	13,80	7,20	0

Universita Karlova v Praze
Fakulta Humanitních studií



Bakalářská práce

***Socializace a privatizace Evropských zemí ve
vztahu k nerovnosti ve
společnosti***

Autor práce: Petr Vlasák, UČO 9098
Vedoucí práce: Ing. Inna Čábelková Ph.D.

Praha 2007

Prohlašuji, že jsem práci vypracoval samostatně za použití níže uvedené literatury a souhlasím s jejím eventuálním zveřejněním v tištěné nebo elektronické podobě.

V Praze dne 26. 6. 2007

.....
podpis

Poděkování

Tímto bych chtěl poděkovat především mojí vedoucí práce, Ing. Inně Čábelkové Ph.D. z Fakulty Humanitních studií Karlovy university v Praze za její cenné rady, kritiku a trpělivost při vedení této bakalářské práce, dále pak Ing. Miroslavu Svobodovi z Fakulty Humanitních studií Karlovy university v Praze a Fakulty národohospodářské Vysoké školy ekonomické v Praze za jeho čas a pomoc při vypracování této práce.

Obsah

1.	Úvod	5
2.	Cíl práce	5
3.	Hypotézy	5
4.	Kultura	6
4.1.	Definice kultury.....	6
4.2.	Hofstedeho kulturní dimenze.....	7
4.2.1.	Index vzdálenosti moci.....	10
5.	Nerovnost	10
6.	Socializace a privatizace	13
6.1.	Socializace hospodářství.....	14
6.2.	Privatizace.....	14
6.3.	Privatizace ČSSR.....	16
6.3.1.	Neoliberální transformační koncepce.....	17
6.3.2.	Vlastní privatizační program.....	18
6.3.3.	Kupónová privatizace.....	21
6.3.4.	Realita kupónové privatizace.....	22
6.3.5.	Ztráta transformačního tempa a úpadek privatizačního procesu.....	24
6.4.	Privatizace NDR.....	27
6.4.1.	Treuhandanstalt.....	29
6.4.2.	Vlastní realizace privatizačního procesu.....	31
7.	Metoda	34
7.1.	Popis dat.....	35
8.	Výsledky	37
8.1.	Výsledky regresní analýzy: Nerovnost (Gini index) versus PDI.....	37
8.2.	Výsledky regresní analýzy: Nerovnost (Gini index) versus PDI a Dummy.....	39
8.3.	Výsledky regresní analýzy: Nerovnost 10 % versus PDI.....	41
8.4.	Výsledky regresní analýzy: Nerovnost 10 % versus PDI a Dummy.....	42
8.5.	Výsledky regresní analýzy: Nerovnost 20 % versus PDI.....	43
8.6.	Výsledky regresní analýzy: Nerovnost 20 % versus PDI a Dummy.....	45
9.	Závěr	47
10.	Omezení prováděného výzkumu	48
11.	Použitá literatura	49
12.	Přílohy	52

1. ÚVOD

Slova jako kapitalismus, socialismus, privatizace, atd. slycháme ve sdělovacích prostředcích denně. Snad každý člověk by dovedl vysvětlit, co je podstatou těchto slov, co znamená kapitalismus, proč se socialismus neujal...

Ve své práci se pokusím podívat na tyto termíny z trochu jiného úhlu a vzít v úvahu i jiné, než pouze ekonomické aspekty.

Snahy, které se objevily během dvacátého století, usilující o zavedení rovnosti v příjmech, bezpochyby nebraly v potaz ohled na kulturu. Na jedné straně se jednalo o socialistické experimenty různého typu a ražení. Na druhé straně šlo o snahy na zavedení rovného systému možností právě v těchto systémech. Je možné, že právě absence kulturních ohledů měla vliv na krach veškerých snah.

Pokud vliv systému doznívá ještě 15 let po transformaci a tím má vliv na vztah mezi nerovností v příjmech a tolerancí nerovnosti kulturní ve společnosti, v porovnání s původně kapitalistickými státy, lze očekávat, že se v budoucnu nerovnost příjmů ve společnosti ještě zvýší (předpokládáme kulturní hodnoty jako věc relativně stálou).

2. Cíl práce

Cílem této práce je zjistit, zda je patrný vliv sociálního systému (kapitalismu a socialismu) z hlediska vztahu mezi nerovností kulturní a tolerancí nerovnosti v příjmech.

1. Zda nerovnost v příjmech souvisí s nerovností kulturní.
2. Zda je patrný vliv systému, respektive socialismu, z hlediska vztahu mezi nerovností kulturní a tolerancí nerovnosti v příjmech ještě 15 let po zrušení tohoto systému a postupnému přechodu ke kapitalismu.

3. Hypotézy

U států bývalého východního bloku je patrný vliv systému, respektive socialismu, z hlediska vztahu mezi tolerancí nerovnosti kulturní a nerovností v příjmech, a to ještě 15 let po zrušení tohoto systému a postupnému přechodu ke kapitalismu.

Čím větší bude hodnota PDI, tím větší můžeme očekávat nerovnost v příjmech. Zároveň nejenom kulturní nerovnost ovlivňuje daný hospodářský systém, a tak nerovnost v příjmech,

ale tento vztah funguje i obráceně, tedy že i hospodářský systém zpětně ovlivňuje vnímání kulturní nerovnosti.

4. Kultura

4.1. Definice kultury

Kultura je slovo pocházející z latiny a přeložit by se dalo asi jako „to, oč je třeba pečovat“ (www.wikipedia.org 2.5. 2007). Ve svém prapůvodním významu se kultura týkala pěstování kulturních plodin. Významů slova kultura je mnoho, např. buňky, které jsou pěstovány v umělém prostředí na Petriho misce. Avšak v našem běžném chápání znamená kultura civilizaci, či také jakousi zjemnělost, nebo zdokonalení myšlení, respektive výsledky tohoto zdokonalení v myšlení – vzdělanost, umění a literatura (Hofstede G. a Hofstede G. J. , str.14).

„Kultura není jen nějaký luxusní dodatek, "nadstavba" nad holou nezbytností obživy a reprodukce. Je to nutný protějšek lidské nehotovosti, která by jinak musela být zhoubná. Jen proto, že může žít z toho, co mu připravily předchozí generace, dokáže člověk vůbec na světě obstát.“

Jan Sokol, Člověk jako osoba, 2001

Jiným způsobem definují kulturu Geert a Geer Jan Hofstede. Ti si kulturu představují jako jakési „mentální programy“, či software mysli. Každý jedinec má určité své vlastní mentální programy, neboli každý jedinec v sobě nese stopu po vzorcích myšlení, citění a potenciálu pro jednání, které se naučil během své životní cesty. Zdroje těchto mentálních naprogramování se liší u každé jednotlivé osoby a pocházejí ze sociálního prostředí, odkud dotyčná osoba vzešla a nasbírala své životní zkušenosti. Toto programování začíná již v raném dětství v rodině, přechází na zkušenosti ve škole, v partě vrstevníků, obci, zaměstnání... Mentální programy se mezi sebou různí, stejně jako se liší sociální prostředí, kde vznikly. Tudíž mentální naprogramování indiánského lovce na Aljašce se bude diametrálně lišit od mentálního naprogramování italského rybáře, či anglického průmyslníka. Kulturu se učíme, není nám dána od narození, není nám dána geny, ale sociálním prostředím. Kultura musí být ještě odlišena od lidské přirozenosti a osobnosti jedince. Toto vymezení je těžko proveditelné a stanovit přesnou hraniční linii je individuální a velice obtížné. Geert

s Geert Jan Hofstede uvádějí tři úrovně v lidském mentálním programování. Jedná se o osobnost, kulturu a lidskou přirozenost. Lidská přirozenost je tím, co mají společně všechny lidské bytosti a je universální úrovní lidského mentálního softwaru. Na druhé straně osobnost je tou rovinou mentálního programu, kterou má jen ten určitý jedinec a nesdílí ji s žádným jiným.

„V sociální antropologii se slovo kultura používá jako souhrnný název pro rozmanité způsoby myšlení, cítění a jednání. Kultura je vždy jevem kolektivním, neboť je vždy alespoň z části sdílená lidmi, kteří žijí, nebo žili ve stejném společenském prostředí, kde si ji osvojili. Kultura pozůstává v nepsaných pravidlech sociálního ovlivňování. Je to kolektivní programování mysli, které odlišuje příslušníky jedné skupiny, nebo kategorie lidí od druhých“ (Hofstede G. a Hofstede G. J., str.14-15). A na toto vymezení kultury se budu orientovat ve své práci.

4.2. Hofstedeho kulturní dimenze

Rozdíly mezi kulturami se ukazují mnoha způsoby. Hofstede G. a G. J uvádějí symboly, hrdiny, rituály a hodnoty, které si představuje jako vrstvy „cibule“. Symboly jsou slova, gesta, obrazy, nebo předměty. Hrdinové jsou osoby, ať žijící, či ne, ať skutečné, či smyšlené. Rituály jsou kolektivní činnosti, společensky považovány za podstatné. Tyto tři slupky shrnují G. a G. J. Hofstede jako praktiky. A tyto praktiky jsou pozorovateli zřejmé, ale jejich kulturní význam zůstává skryt.

Podle G. a G. J. Hofstedeho jsou jádrem každé kultury hodnoty. Tím míní všeobecné tendence dávání přednosti určitým stavům skutečnosti před jinými stavy. Hodnoty se podle něj týkají tohoto vymezení: zlého, oproti dobrému, špinavého, oproti čistému, zakázaného ,vůči povolenému, slušného ,vůči neslušnému, morálního ,oproti nemorálnímu, ošklivého, oproti krásnému, nepřirozeného, vůči přirozenému, nenormálního, vůči normálnímu, paradoxnímu ,oproti logickému a iracionálního, vůči racionálnímu.

Jelikož byla většina hodnot osvojena ve velmi raném věku, zůstávají většina našich hodnot mimo vědomí. Hodnoty jsou více méně dědičné, jelikož rodiče mají tendenci opakovat tu výchovu, která se dostala jim, když byli malí. A to ať vědomě ,či nevědomky. Z toho se dá odvodit, že kultura plodí zase kulturu...

Každá skupina lidí je vybavena specifickou sadou sdílených mentálních programů, jež vytvářejí její kulturu. A jelikož každý jednotlivec spadá zároveň do mnoha různých sociálních

skupin a kategorií, tak také v sobě nese několik vrstev mentálního programování. Tyto vrstvy odpovídají různým úrovním kultury. Jedná se o tyto úrovně:

- národní úroveň, vztahuje se k zemi, odkud daný jedinec pochází,
- regionální úroveň, národnostní, náboženská ,či jazyková příslušnost,
- rodová úroveň, neboli zda je dotýčný chlapec či děvče, tedy pohlaví,
- generační úroveň,
- sociální postavení, příslušnost k té které sociální třídě a s tím související povolání,
- u zaměstnanců pak ještě úroveň kultury organizace, spolku...(Hofstede G. a Hofstede G. J., str. 20).

Kulturní změna pak může být velmi rychlá a obsáhnout jen určitou vrstvu cibulového diagramu, tedy praktiky.

Je bez pochyb, že různé země mají různé instituce. existují rozdíly mezi zákony, formou vlády, právními systémy apod.

Hofstede se domnívá, že právě tyto instituce vycházejí z mentálních programů a ve výkonu svých funkcí se přizpůsobují místní kultuře, neboli stejné zákony fungují v různých zemích odlišně. Dnes nemusíme chodit daleko, stačí se jen podívat na Evropskou unii a spory ohledně zákonů a jiných otázek, které jsou na denním pořádku. Institucím tedy nelze dobře porozumět, aniž bychom nevzali v úvahu kulturu, z které ony instituce pramení (Hofstede G. a Hofstede G. J., 5-28).

„nemůžeme změnit způsob, jakým lidé v určité zemi myslí, cítí a jednají, jen tím, že zavedeme instituce odjinud. Po pádu komunismu v Sovětském svazu a dalších částech východní Evropy se někteří ekonomové domnívali, že bývalé komunistické země potřebují kapitalistické instituce, a to v americkém pojetí, aby mohly najít cestu k prosperitě.“

Geert a Geert Jan Hofstede, 1999, Kultury a organizace, Software lidské mysli.

V první polovině minulého století došla sociální antropologie ke zjištění, že ve své podstatě řeší všechny společnosti stejné problémy, jen s odlišným způsobem řešení.

Po Druhé světové válce došli dva vědci z USA, sociolog Axel Inkes, psycholog Daniel Levinson, k následujícím zjištěním. A sice navrhli tyto okruhy, které představují podle nich obecné základní problémy, které mají důsledky pro fungování společností, či skupin uvnitř těchto společností, a také pro jednotlivce v těchto skupinách po celém světě.

1. Vztah k autoritě.
2. Sebepojetí jedince a to znamená:
 - a) vztah mezi jedincem a společností,
 - b) individuální chápání mužskosti a ženskosti.
3. Způsoby zacházení s konflikty, včetně zvládnání agrese a vyjadřování citů.

V sedmdesátých letech zkoumal Geert Hofstede rozsáhlý soubor výsledků výzkumu hodnot lidí z více než padesáti států světa. Všichni tito lidé měli společné to, že pracovali v místních pobočkách pro nadnárodní firmu IBM. Tito lidé představují „skoro dokonalé“ vzorky, jelikož tito lidé jsou si podobní ve všech ohledech, ale liší se národností. Z tohoto důvodu poskytl tento výzkum dobrý pohled na národnostní rozdíly.

Tato analýza odhalila následující problémy, které byly země od země řešeny samozřejmě jiným způsobem.

1. Sociální nerovnost, včetně vztahu k autoritě.
2. Vztah mezi jednotlivcem a skupinou.
3. Pojetí mužskosti a ženskosti: tedy důsledky toho, že se někdo narodí jako chlapec a někdo jako děvče.
4. Způsoby nakládání s nejistotou a víceznačností, která se ukázala být ve vztahu ke zvládnání agrese a vyjadřování citů.

Tyto okruhy se výrazně shodovaly s okruhy vymezenými již o dvacet let dříve Inkelesem a Levingstonem. Díky podpoře empirického výzkumu v IBM představují dimenze kultur. Dimenze je poté aspekt kultury, který může být měřen ve vztahu k ostatním kulturám. Základní problémové oblasti odpovídají čtyřem dimenzím, které byly označeny jako *vzdálenost moci*, *kolektivismus versus individualismus*, *feminita versus maskulinita* a *vyhýbání se nejistotě* (Hofstede, str. 28-30).

V pozdějších letech byl dotazník z IBM několikrát modifikován a zdokonalen, aby se zjištěné dimenze potvrdily. Vzhledem k tomu, že tyto výzkumy byly prováděny tzv. „západním způsobem“ a lidé odpovídali na „západní otázky“, vznikl ještě tzv. Čínský dotazník hodnot, který doplnil otázky ještě o některé další hodnoty, důležité pro „východní“ chápání. Poté byl dotazník použit v dalších 23 zemích světa a dotazovanou skupinou se stali studenti. Na základě tohoto dotazníku byla ještě doplněna pátá dimenze, která byla nazvána *dlouhodobá – krátkodobá orientace* (Hofstede G. a Hofstede G. J., str. 34).

4.2.1. PDI – Index vzdálenosti moci

Ve své práci používám první ze Hofstedeho indexů a sice PDI – Index vzdálenosti moci.

Tento index byl získán pomocí třech otázek položených zaměstnancům IBM.

1. Odpovědi řadových pracovníků na otázku : „Jak často se, podle vašich zkušeností ,vyskytuje následující problém: podřízený se bojí vyjádřit svůj nesouhlas s nadřízeným?“ (průměrný skór na škále 1-5 od „velmi často“ po „velmi zřídka“).

2. Jak podřízení vnímají skutečný styl rozhodování svého nadřízeného (procento volby buď popisu autokratického, nebo paternalistického stylu ze čtyř možných a možnosti – „žádný z nich“).

3. Který styl rozhodování nadřízeného podřízení preferují (procento preferování autokratického nebo paternalistického stylu či naopak stylu, který se zakládá na rozhodování podle většiny, ale nikoli na konzultativním stylu) (Hofstede G. a Hofstede G. J., str. 42).

První dvě otázky se zabývají tím, jak lidé vnímají své pracovní prostředí, ale ta třetí se zabývá tím, čemu dávají přednost.

PDI informuje o vztahu závislosti v té které zemi. V zemích s malou vzdáleností moci je závislost podřízených na vedoucím omezena, je upřednostňován konzultativní styl. Podřízení se na vedoucího obrací snadno a také snadno mu odporují.

V zemích s velkou vzdáleností jsou podřízení na vedoucím do značné míry závislí. Není pravděpodobné, že by se na vedoucího často obraceli, nebo s ním veřejně nesouhlasili.

Vzdálenost moci může být tedy definována jako rozsah, v němž méně mocní členové institucí a organizací v dané zemi předpokládají a přijímají skutečnost, že moc je rozdělována nerovně (Hofstede G. a Hofstede G. J., str.45).

5. Nerovnost

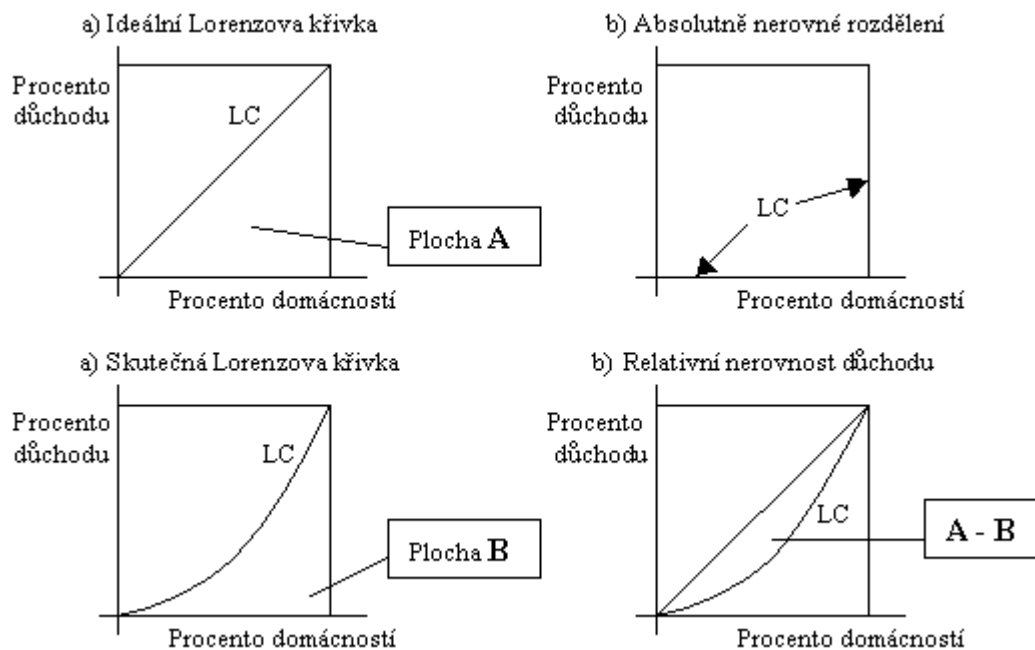
Nerovnost ve výši příjmů ve společnosti je určována tzv. Gini indexem. Čím je Gini index vyšší, tím jsou také rozdíly v příjmech občanů v tom určitém státě vyšší. Za předpokladu, že by se Gini index v nějakém případě rovnal nule, znamenalo by to pak, že výše příjmů všech lidí v určitém státě se pohybuje na stejné úrovni. Tedy neexistovala by mzdová nerovnost.

Nejvyšší rozdíly ve výši mezd v členských zemích OECD jsou v Mexiku a Turecku. Z evropských zemí jsou nejvyšší mzdové rozdíly v zemi dle posledních statistických údajů v Polsku a Portugalsku. Naopak největší rovnostáři jsou občané skandinávských zemí (Dánska

a Švédska), příliš však nezaostává ani Finsko a Norsko. Česku patří ze zemí OECD pátá příčka, Gini index je pět bodů pod průměrem všech členských zemí. V současné době je rodinný příjem 10 % nejlépe situovaných Čechů pětkrát vyšší než příjem 10 % nejhůře situovaných lidí. Seřadíme-li všechny mzdy zaměstnanců podle velikosti, tak zaměstnanec nacházející se svou mzdou přesně uprostřed (medián) má mzdu v Evropě téměř o 20 % nižší, než jaká je průměrná mzda zaměstnance. Čím vyšší je Gini index, tím je i rozdíl mezi průměrnou mzdou a mediánem vyšší. V Česku činí rozdíl mezi průměrnou mzdou a mediánem cca 2700 Kč. Ve světě je přitom více než 80 % bohatství světa v rukou necelých 20 % lidí.¹

Giniho index (také se používá Giniho koeficient) byl poprvé představen italským statistikem Coradem Ginim v roce 1912 a poměruje skutečnou Lorenzovu křivku s ideální Lorenzovou křivkou. Dnes sleduje Giniho index i Světová banka.

Lorenzova křivka (LC) - přiřazuje poměrně rozděleným skupinám obyvatelstva (domácností) poměrná rozdělení důchodů mezi ně. Lorenzův graf vyjadřuje vztah mezi absolutní rovností (to vyjadřuje ideální Lorenzova křivka - znamená, že všechny domácnosti dostávají stejný důchod), absolutní nerovností (to znamená, že jedna domácnost dostává všechny důchod) a skutečnou nerovností (to vyjadřuje skutečná Lorenzova křivka a ta vychází ze statistik).



¹ Pramen: www.finexpert.cz 28. 3. 2007

Pro měření míry nerovnosti v důchodech se používá srovnání skutečné a ideální Lorenzovy křivky, tedy vyjádření odchylky od absolutní rovnosti (to vyjadřuje plocha A - B).²

Giniho koeficient dává poté do souvislosti rozdíl mezi plochou pod ideální Lorenzovou křivkou (plocha A) a plochou pod skutečnou Lorenzovou křivkou (plocha B) s plochou pod ideální křivkou.

Vyjádřeno matematickou rovnicí takto: $G = (A - B) / A$

Jak jsem uvedl již výše, čím je výsledek blíže nule, tím je rozdělení důchodů rovnější. A naopak, čím blíže k hodnotě 1, tím větší by byly rozdíly.

Koeficient v extrémech intervalu možných hodnot není v reálném světě dosažitelný. Ve společnosti byli a vždy budou jedinci, kteří vydělávají více a ti, kteří vydělávají méně (dokonce i v případech „rovného“ socializmu). Hodnota blíží se k nule by nastala pouze pokud by všichni v celé společnosti měli absolutně rovné příjmy. Hodnota dosahující na jedničku by mohla nastat pouze pokud by některé domácnosti nevydělávaly téměř nic zatímco jiné téměř vše.³

Giniho index v historicky rovnostářských zemích jako například Česká republika, Bulharsko, Maďarsko, Slovensko či Polsko se pohybuje zhruba mezi hodnotami 0,2 a 0,3, ale v posledních letech v souvislosti s prudkým ekonomickým rozmachem rychle roste. V americké ekonomice se Giniho koeficient pohybuje v současnosti zhruba kolem hodnoty 0,466. Pokud se současný trend bude vyvíjet dále, v roce 2043 by koeficient mohl dosáhnout dnešního stavu Mexika. Mexiko je ve statistikách se svým koeficientem na úrovni 0,546 zajímavým státem. Mexiko je známé pro absenci ekonomické střední třídy, což je důvodem pro tak vysokou hodnotu mexického Giniho koeficientu. Giniho index pro jednotlivé země je možné nalézt ve Světové knize publikované americkou Central Intelligence Agency (The World Factbook).

² Pramen: www.finance-management.cz 30. 3. 2007

³ Pramen: www.navajo.cz 1.4. 2007

6. Socializace a privatizace

Na počátku bych měl definovat, co to vůbec je kapitalismus a co socialismus, jelikož socializace a privatizace s těmito termíny úzce souvisí.

Kapitalismus je ekonomický systém, v němž jsou výrobní prostředky v soukromém vlastnictví a provozovány za účelem dosažení zisku. Ekonomické parametry (např. ceny) jsou určovány prostřednictvím volného trhu (nabídkou a poptávkou), a to i ceny práce, nikoli řízeny pouze zásahy státu (jako v řízených či plánovaných ekonomikách).

Samozřejmě, že stát, či jiné organizace, které do tohoto systému nejsou zahrnovány, si ponechávají stále určitá práva systém regulovat. Ekonomiky takových států jsou smíšené; tržní principy fungují v určitých oblastech, v jiných však vládne monopol či monopson státu.⁴ Socialismus (v našem smyslu) je také ekonomický systém, který ovšem klade hlavní důraz na funkci státu v ekonomice. A právě stát by měl určovat, co se bude vyrábět..., stát je hlavní hybnou silou v hospodářství. Vše je řízeno centralisticky.

Ať je řeč o socializaci, která je myšlena jako socializace hospodářství, nebo na druhou stranu o privatizaci, která plní opačnou funkci k výše zmíněné socializaci. Tak oba tyto fenomény mají jistou společnou vlastnost, kterou je snaha o jistou rovnost. I když se to na první pohled může zdát nesmyslné, že by socializace a privatizace měla „stejný“ účel, ve smyslu rovnosti v dané společnosti tomu tak vskutku je.

Samozřejmě, že se nejedná o stejné druhy rovnosti. V případě socializace jde o rovnost ve výsledku (Friedman, str. 45) Všichni pracující občané by měli vlastnit „více méně“ stejně a „vše“ by mělo být vlastnictvím všech, čímž by měly být odstraněny „třídní rozdíly“ ve společnosti, která by se pak mohla ubírat směrem k „dokonalé společnosti“.

V případě privatizace, jde o rovnost v možnostech, alespoň teoreticky. (Friedman, str. 32) Zde se jedná a „stejnou startovní čáru“ pro všechny ty, kteří se účastní privatizačního procesu (v důsledku i pro ty, jež se neúčastní, jelikož i oni měli možnost participovat se na privatizačním procesu).

Proces privatizace je zajímavější z toho ohledu, že existuje mnoho možných variant realizace. Mezitím co socializace nenese tolik znaků různorodosti. Z tohoto důvodu se budu fenoménu privatizace věnovat podrobněji.

⁴ Pramen: www.wikipedia.org 20.5.2007

6.1. Socializace hospodářství

Socializace hospodářství je proces, kdy přechází majetek ze soukromých rukou, do rukou kolektivu, nebo státu. Převod majetku má tři možné formy, a sice znárodnění (nacionalisace), zestátnění (etatisace) či vyvlastnění (expropriace). Asi největší vlny zestátnění, znárodnění a vyvlastnění nastaly v Evropě po Druhé světové válce. Tyto vlny proběhly nejen ve státech, které se později zařadily do tzv. Sovětského bloku, nýbrž i ve státech tzv. západní Evropy. U států, které byly pod vlivem SSSR avšak došlo k masovému převodu soukromého vlastnictví do vlastnictví státu.⁵

První vlny zestátnění souvisely s konfiskací majetku válečných zločinců a kolaborantů. V každé evropské zemi došla socializace do jistého stupně a záleželo jen na vedoucích představitelích toho „či onoho státu, jak vysoké procento soukromého vlastnictví budou tolerovat. Také vlny socializace proběhly v různých zemích různě. Mezitím, co u nás se vše „odbylo“ po roce 1945 a v druhé vlně po roce 1948, kdy do poloviny padesátých let bylo již skoro vše zestátněno. V sousední NDR probíhá poslední vlna zestátnění řemesel, atd. až kolem roku 1972 (www.google.de – 2. 4. 2007).

Samo znárodnění bylo chápáno jako akt „sociální spravedlnosti“, který byl po válečných strastiplných letech přijat „celkem“ bez odporu.

V následujících kapitolách se budu podrobně věnovat dvěma státům, u nichž byla míra soukromého vlastnictví velmi nízká. Jedná se o bývalou NDR a bývalé ČSSR. Z tohoto důvodu shledávám jejich privatizaci v rámci své práce jako nejzajímavější.

6.2. Privatizace

Privatizace je změna státního majetku na majetek soukromý. Je přesným opakem zestátnění. Provádí se z několika důvodů: obecně se má za to, že soukromé vlastnictví je efektivnější, než vlastnictví státní, soukromý majitel je motivován zhodnocovat svůj majetek, a také panuje představa, že prodejem státního majetku se získají finanční prostředky. Privatizace mění majetkovou a příjmovou situaci občanů. O novém rozdělení bohatství často rozhodují politické vztahy a „místní“ znalosti.

Existuje mnoho metod privatizace, ale ve výsledku jsou většinou kombinací nebo modifikací několika málo základních variant. A sice prodeje, darování a kombinace prodeje a darování.

⁵ V samotném SSSR již zestátnění proběhlo ve většině případů již dalece před Druhou světovou válkou.

„Formální proces ústavní reformy potřebuje nejméně šest měsíců; všeobecný pocit, že ekonomická reforma byla úspěšná a že věci jsou na dobré cestě, se rozšíří pravděpodobně teprve za šest let; třetí podmínka cesty ke svobodě spočívá ve vytvoření sociálních základů, s jejichž pomocí se ústava a národní hospodářství stanou z institucí pro pěkné počasí institucí pro každé počasí, které budou moci odolávat vnějším i vnitřním bouřím a sotva bude stačit šedesát let, než budou tyto základy položeny.“

Ralf Dahrendorf 1990, Z postkomunistického tunelu do evropské mlhy, str. 2

Privatizace, jak my ji vnímáme, je spojena s privatizací a transformací bývalých států východního bloku, ale to není zdaleka přesné. Již dříve probíhaly privatizační etapy ve státech „západního“ světa, jako například v Anglii, nebo v kanadské provincii Québecu (odtud inspirace pro „českou kupónovou metodu“)⁶. Státy východního bloku by se daly rozdělit na ty, kde transformace a privatizace proběhla „vcelku“ rychle a „byla již ukončena“⁷, a na ty, kde proběhla velmi pomalu a více méně stále přetrvává. Zvláštní místo pak zastává bývalá NDR, kde došlo ke spojení se SRN a k velmi rychlému transformačnímu procesu. Jako příklad jsem vybral právě NDR, jelikož se její „střetnutí“ se západním chováním a jednáním v SRN ostře promítlo na vnitropolitické, společenské a hlavně ekonomické situaci země. A zároveň byla bývalá NDR příkladem nejrychlejšího přechodu k tržním mechanismům z celého postkomunistického bloku. Jako druhý příklad, a to „té pomalejší“ transformace a privatizace, jsem vybral ČSSR, jelikož čtenáři je situace u nás lépe přibližitelná a již bude k dané věci přistupovat s předběžnými informacemi o této problematice.

⁶ Tyto fáze se avšak vždy týkaly jen omezeného množství majetku a nebo jen určitého průmyslového odvětví, nikdy se nejednalo o tak rozsáhlý proces, jako ve státech postkomunistického bloku.

⁷ Tímto je myšleno, že hlavní vlna privatizace byla již ukončena, když některé privatizační projekty stále „dobíhají“ či „dobíhaly.“

6.3. Privatizace ČSSR

Díky nízké zahraniční zadluženosti v roce 1989, makroekonomické stabilitě, dlouhodobé tradici kapitalistického rozvoje průmyslu před 2. světovou válkou a zkušenostem s demokratickým systémem, byly výchozí podmínky Československa oproti jiným komunistickým státům východní Evropy, které například ještě nezažily demokratický styl vládnutí, relativně výhodnější.

Obsáhlá privatizace a s ní obyvatelstvem očekávané pozitivní majetkové změny se od roku 1990 stávají hlavním bodem hospodářsko - společenské transformace Československa a posléze České republiky. Co se týče obsahu privatizačního programu, tak ke srovnatelně velkému přesunu majetku došlo snad jen v bývalé NDR a Rusku (Česká ekonomika v 90. letech – vědecký sborník Vysoké školy ekonomické v Praze, str. 67) .

Po ztroskotání komunistického způsobu vládnutí v listopadu roku 1989 a shodě v provedení zásadních ekonomických změn se dostává na pořad dne již zmíněná privatizace, ale otázkou stále zůstávalo jak ji provést...

V jarních měsících roku 1990 se objevily dvě možné privatizační strategie představované dvěma odlišnými směry ekonomického myšlení. Na jedné straně šlo o návrh sociálně tržního charakteru s ekologickou orientací, představovaný širším kruhem „umírněnějších“ ekonomů, jež se podíleli na vypracování československých tržně směřovaných reforem v druhé polovině šedesátých let. Pro tento kruh ekonomů se vžil výraz *gradualisté*⁸ a jako hlavní reprezentant by se dal označit tehdejší místopředseda vlády Walter Komárek. Již zmíněný návrh zamýšlel postupné změny a pomalejší vyrovnávání československé ekonomiky se zahraniční konkurencí. Na druhé straně stáli tzv. *radikálové*, jejichž hlavním představitelem byl tehdejší ministr financí Václav Klaus. Ten se obklopil týmem svých z většiny neoliberalně orientovaných spolupracovníků z předcházejícího období.

Jak zdůrazňoval Václav Klaus, šlo mu o ekonomiku „bez přívlastků“. Jeho strategie spočívala v radikálním a rychlém přechodu k tržní ekonomice s „neoliberalní“ funkcí státu v tržní ekonomice.

Vzhledem k tomu, že ve svých důsledcích zvítězila Klausova varianta, i když doplněná o některé pragmatické prvky, budu se nadále zabývat pouze jejím vlivem na československé hospodářství a společnost.

⁸ Gradualisté – pocházející z ang. slova gradual = pomenáhlý, postupný

6.3.1. Neoliberální transformační koncepce

Základní myšlenky transformačního procesu zastávané Václavem Klausem a okruhem jeho spolupracovníků se opíraly o opatření a doporučení v rámci tzv. Washingtonského konsensu I.⁹ Kromě zásad Washingtonského konsensu I. byl český proces transformace rozšířen ještě o několik „českých specialit“, jako kupónová privatizace a snaha o vytvoření silného českého kapitálu. Důležité je také zmínit, že významně byla vyzdvihována myšlenka rychlosti provedení privatizačního procesu, protože se v opačném případě autoři této reformy obávali tzv. „předprivatizační agonie“ a „divoké privatizace“, která by směřovala do rukou stávajícího managementu, který byl z většiny zatížen komunistickou minulostí. A v neposlední řadě ztráty zájmu o reformy a privatizaci ze strany veřejnosti.

„kdykoli je příležitost, udělat to, či ono reformní opatření, je třeba ho udělat, protože lepší příležitost nikdy nenastane;

dříve, než je zcela zrušen starý koordinační mechanismus, je třeba mít pevně v rukou makroekonomickou situaci, protože jinak vzniká chaos a anarchie;

liberalizační a neregulační opatření musí být radikální, rychlá a s minimem výjimek, protože jinak jsou vytvářeny nové poruchy nerovnovážné stavy;“

Václav Klaus, EKONOMICKÉ TEXTY; Dynamika postkomunistické transformace a její alternativní výklady, 2003, str. 7

Zjednodušeně vyjádřeno, se autoři této transformační strategie domnívali, že „neviditelná ruka trhu“ nějakým „přirozeným“ způsobem vytvoří fungující tržní ekonomiku. Tato ekonomická teorie ovšem nevzala v potaz kulturní a společenské aspekty, které s procesy transformace úzce souvisí. Tudíž se teorie a praxe vydávají dvěma rozdílnými cestami.

Když se opírám o názory umírněnějších ekonomů a kritiků výše zmíněného neoliberálního přístupu (viz. J. Švejnar a L. Mlčoch) jsou nejvíce kritizovány tyto skutečnosti.

A sice, že Klausem navrhovaná transformační strategie neobsahuje institucionální aspekty transformačních procesů, jelikož postrádá adekvátní teorii evoluce institucí, kterou umírněnější ekonomové považovali za skutečný obsah transformačních procesů.

⁹ „Washingtonský konsenzus – jedná se v podstatě o seznam základních předpokladů fungování zdravé tržní ekonomiky na kterých se shodly washingtonské instituce MMF a SB, publikované poprvé pod tímto označením v roce 1990. V hrubé zkratce jejich výčet zahrnuje úsilí o udržení vyrovnaného rozpočtu, úsilí o snížení daní, nízkou inflaci, liberalizaci úrokové míry, vhodně (nízko) postavený směný kurz, liberalizaci obchodu a finančních toků, privatizaci, deregulaci (snížení bariér vstupu na trh) a důsledné prosazování vlastnických práv.“

Nadále tito kritici upozorňovali na skutečnost, že neoliberální a neokeynesovské myšlenky a teorie se zrodily v prostředí mnohem stabilnějších západních ekonomik, respektive jiných států, jiných kulturních oblastí.¹⁰ A z toho důvodu jsou absolutně nevhodné pro použití k přechodu od sovětské centrální ekonomiky, na ekonomiku tržní. K prosazované rychlosti naopak uvádějí, že reformy by se měly „přiměřeně“ dávkovat a plánovat. Z mediálního hlediska byla asi nejvíce zdůrazňována nedostatečná legislativní připravenost a vymahatelnost práva.

K tomuto se později Václav Klaus a Dušan Tříška¹¹ vyjadřují následujícím způsobem:

„Nícméně, bezkonkurenčně nejzákeřnějším mystériem budování kapitalismu je tvrzení, že tvorba právního (institucionálního) rámce a zajištění jeho vynutitelnosti musí předcházet vlastnímu zahájení transformace.“

Klaus a Tříška zdůrazňují, že nový institucionální rámec je cílem, nikoli předpokladem transformačního procesu. A že právě tento transformační proces ukáže jaké typy institucí jsou potřebné, a to i díky chybám, které na to upozorní. Zároveň uvádějí, že k vytvoření adekvátních institucí nebude postačovat krátké časové období, ale naopak jde o proces dlouhodobý, jemuž nelze podmiňovat zahájení transformačního procesu.

Oba zmíněné přístupy vyvolávaly a stále vyvolávají mnoho neshod a pří a jsou v podstatě základem veškerých privatizačních sporů v Československu a později v České republice.

Dodnes se vedou vášnivé debaty o efektivnosti obou zmíněných metod. Absolutně se však opomíjí kulturní rovina mentalit toho, či onoho národa.

6.3.2. Vlastní privatizační program

Vlastní privatizační program se dá rozdělit na pět forem přesunu aktiv. A sice na restituci¹², transformaci družstev, převody státního majetku městům a obcím, a konečně malou a velkou privatizaci (toto rozdělení platí pouze pro Českou republiku, avšak v mnohých jiných státech se dá najít podobné dělení privatizačního procesu).

¹⁰ Kritice této metody poukazovaly pouze na ekonomické rozdíly, ne na rozdíly v kultuře a společenském myšlení.

¹¹ „Autor“ kupónové privatizace.

¹² Restituce jako taková nespadá do „rovnosti v možnostech“, jelikož se jedná o vrácení majetku bývalým vlastníkům a ne všem lidem stejnou měrou. Z tohoto důvodu se netýká smyslu mé práce. Avšak rozhodl jsem se ji uvést, jelikož je podstatnou částí celého privatizačního procesu.

Jako první byl uskutečňován program restituční, který vracel majetková práva do rukou bývalých vlastníků. Tento program podléhal celé řadě omezení. Mezi ty nejdůležitější patřila skutečnost, že majetek byl vrácen jen československým občanům¹³, tudíž cizinci, spolky, atd. z něj byli vyloučeni. Dále se jednalo o statky, které byly znárodněny až po nástupu komunistického režimu v roce 1948, na již dříve znárodněné majetky se restituční zákon nevztahoval.

Hrubé odhady hovoří o 75. až 125. miliardách korun (Švejnar, str. 135), které byly takto vráceny. Navíc si mohli restituenti dokoupit statky související s restitucí, na něž se restituce samotná nevztahovala. Odhady se pohybují okolo 16-ti miliard korun.

Transformace družstev byla zvláště důležitá pro zemědělská družstva a družstva v maloobchodě. Převod státního majetku obcím a městům začal velkým jednorázovým převodem v roce 1991 a v menší míře pokračoval během velké privatizace. Během prvního jednorázového převodu odhady hovoří o více než šesti tisících obcí a majetku ve výši 350 miliard korun. V rámci velké privatizace odhady hovoří „jen“ o 30-ti miliardách korun. Kromě majetku obdržely obce akcie některých podniků v nominální hodnotě necelých 48 milionu korun (Švejnar, str. 136).

Malá privatizace spočívala v prodeji malých provozních jednotek, a to formou aukce. Ve velkém procentu případů se jednalo o provozovny v maloobchodě, stravování a službách. Malá privatizace byla namířena na ty objekty, u nichž se předpokládal vysoký zájem o koupi z řad obyvatelstva, jelikož se předpokládalo, že u takto „malých“ statků si i neekonomicky vzdělaný člověk dovede udělat „obrázek“. V malé privatizaci se jen málokdy privatizovaly celé podniky, ale naopak od větších státních podniků byly „odštěpeny“ části, které se poté vydražily... Co se samotných státních podniků týče, tak to pro ně byla čistá ztráta, jelikož výnosy z malé privatizace šly na konto Fondu národního majetku. Čísla hovoří následovně: v malé privatizaci bylo vydraženo na 22 212 provozních jednotek v ceně 30 052 milionu korun. Malá privatizace probíhala hned po restitucích, a to v letech 1991 – 1993, na počátku privatizačního procesu. Celkově je hodnocena jako nejpozitivnější a nejefektivnější část privatizačního procesu u nás.

Jako poslední a asi největší část privatizačního programu u nás byla velká privatizace, jež byla namířena na většinu majetku v průmyslu, zemědělství, obchodu, dopravě atd.

¹³ V určitých případech se to týkalo i církví.

Velká privatizace sledovala ve své podstatě dva cíle. Prvním cílem bylo vnést charakter soutěže do celého privatizačního procesu, mezitím co druhým, ne méně důležitým cílem bylo uskutečnit co nejrychlejší privatizaci podstatné části průmyslu, zemědělství a obchodu.

Privatizace každého podniku se odvíjela od privatizačního projektu. Tento projekt mohl být předložen každým zájemcem o privatizaci a mohl obsahovat návrh na privatizaci buď celého podniku, nebo jen jeho části, o kterou jevil předkladatel projektu evidentní zájem. Jen stávající management státních podniků měl za povinnost předložit „základní privatizační projekt“, v kterém musel být ve většině případů obsažen celý majetek státního podniku. Pro každou privatizační jednotku existovala jedna z pěti přípustných privatizačních metod:

- a) veřejná aukce
- b) veřejná soutěž
- c) přímý prodej předem určenému vlastníkovi
- d) transformace na akciovou společnost a další prodej akcií (např. kupónovou metodou)
- e) bezúplatný převod obcím, institucím zdravotní a sociální péče či jiným veřejně prospěšným zřízením (Švejnar, str.137).

Když byl podnik přeměněn na akciovou společnost, návrh obsahoval následné rozdělení akcií na nové vlastníky. Až deset procent akcií (později sníženo na pět procent) bylo emitováno jako zaměstnanecké akcie a prodáno za zvýhodněných podmínek osazenstvu státních podniků. Část si mohl ponechat stát, část mohla být převedena podle bodu e), a v neposlední řadě mohla být část prodána přes burzu cenných papírů, přímým prodejem, nebo distribuována kupónovou metodou. A nakonec byly ještě 3% akcií státních podniků zdarma převedeny na konto Restitučního investičního fondu, jehož akcie mají sloužit k hrazení zbylých restitučních nároků.

Když byl sestaven seznam podniků pro kupónovou privatizaci, jejich privatizační projekty prošly složitým postupem schvalování a úprav ze stran ministerstva privatizace, zakládajících ministerstev (později ministerstva průmyslu, zemědělství, obchodu, dopravy a zdravotnictví) a ministerstva financí. Konečnou „tečku“ za větou mohla učinit samozřejmě také vláda. Každý zájemce musel závčas podat privatizační projekt, aby o něm již zmíněný byrokratický aparát mohl včas rozhodnout. Jakékoli zpoždění mělo za následek absenci toho či onoho podniku v dané privatizační vlně. V případě schválení privatizačního projektu na určitý podnik, nebo jeho část, je ministerstvem privatizace nebo vládou převeden její majetek na Fond národního majetku. Fond národního majetku byla instituce, jež měla několik

specifických funkcí. Oblasti působení Fondu národního majetku se dají shrnout do několika bodů:

- 1) zastává vlastnická práva nad neprodaným majetkem a akciemi akciových společností, které vlastní stát, ať se jedná o vlastnictví trvalé, nebo jen dočasné;
- 2) uskutečňuje převod ,či prodej privatizovaného majetku vlastníkovi, který byl navrhnout privatizačním projektem a zároveň inkasuje výnosy z prodaného majetku;
- 3) používá svoje finanční prostředky na účely dané zákonem, které zahrnují finanční sanaci vybraných společností, posilování kapitálového vybavení domácího bankovního sektoru a jiné aktivity spojené s finanční restrukturalizací české ekonomiky. (Švejnar, str. 140).

Privatizační proces měl být pak završen převodem majetku státních podniků na nového vlastníka podle již dříve schváleného privatizačního projektu. V případě, že cokoli neproběhne podle „plánu“ – nový vlastník nedodrží splatnost svých povinností, odstoupí od svého záměru, nebo jiným způsobem nenaplní podmínky dané privatizačním zákonem a privatizačním projektem – je veškerý majetek vrácen Fondu národního majetku, který ho posléze postoupí ministerstvu privatizace, aby učinilo nové rozhodnutí.

V rámci velké privatizace byla u nás použita metoda, jež je všeobecně ztotožňována s celou privatizací, a to kupónová privatizace.

6.3.3. Kupónová privatizace

Kupónová privatizace byla jen „pouhou“ součástí privatizačního procesu a ve většině případů byla kombinována se standardními metodami privatizace. Pro svůj rozsah, zapojení širokých vrstev obyvatelstva a ve své podstatě jedinečnost však představuje podstatnou část celého transformačního procesu u nás. Ke konečnému výběru kupónové metody vedla celá řada argumentů. Šlo především o to, že standardní metody privatizace nedostačovaly, anebo byly použitelné jen částečně. Jednalo se především o to, že kdyby se privatizace realizovala standardními metodami, byla by velice zdlouhavá, což by prodlužovalo předprivatizační agónii, nechť do práce, rozkrádání atd. To by bylo v přímém rozporu s výroky a představami tvůrců privatizační strategie, kteří poukazovali právě na důležitost rychlého provedení transformačního procesu. Kupónová metoda byla také vhodná z toho důvodu, že poskytovala šance širokému spektru obyvatel a ne jen privilegované vrstvě (komunistických) managerů, což bylo politicky neúnosné.

Faktem bylo také to, že občané po desetiletích komunistické nadvlády nedisponovali dostatečnými obnosy peněz, aby se mohli účastnit standardních forem privatizace. Nehledě na to, že když o standardních formách, jako například o prodeji, rozhodovali zase a pouze lidé. Byla zde poté reálná šance ke korupčnímu chování v obrovském měřítku. Z těchto důvodů se hledala metoda:

- jež by tedy dávala možnost všem občanům
- transfer majetku by byl proveden za ceny, které by byli občané schopni akceptovat
- prodej by byl realizován mimo (neexistující) kapitálový trh, s kterým běžný občan neměl jakoukoli zkušenost.

„Většina našich občanů nemá potřebný kapitál a nemůže se pomocí vlastních peněz účastnit privatizace. Originální nástroj československé reformy, nový druh cenného papíru – investiční kupón – umožňuje odstranit uvedený rozpor a dává každému šanci se do privatizace zapojit.

Každý československý občan starší 18ti let, s trvalým pobytem na území ČSFR se může privatizace zúčastnit a za investiční kupóny kupovat (objednávat) akcie těch společností, o které má zájem.“ (Milan Prokop, 1991, str. 5)

6.3.4. Realita kupónové privatizace

Odhady udávají, že téměř 50 % akcií veškerých akciových společností bylo nabídnuto za kupóny. Privatizace kupónovou formou byla v Československu a později v České republice organizována ve dvou vlnách (první vlna ještě za Československa, druhá již jen v ČR). První vlna proběhla v roce 1992 a druhá v roce 1994. V ČR byl privatizován majetek v celkové účetní hodnotě 780 miliard a kupónovou metodou bylo privatizováno 333 miliard korun. V rámci kupónové metody bylo prodáno „pouhých“ 1800 podniků, mezitím co standardními metodami 14 000 podniků¹⁴. Obyvatelstvo se ke kupónové privatizaci stavělo velmi pozitivně a s velkým očekáváním se pouštělo do investic, o čemž jasně vypovídají čísla. První vlny se účastnilo skoro 6 milionu obyvatel Československa a druhé vlny více než 6,1 milionu obyvatel České Republiky¹⁵.

¹⁴ Restituce ani malá privatizace nejsou započteny.

¹⁵ Nalezl jsem i jiné údaje, které vypovídaly o cca osmi milionech obyvatel v první vlně a šesti milionech ve druhé vlně kupónové privatizace. Použil jsem údaje uvedené v knize J. Švejnara.

Každý, již plnoletý, občan Československa, později České Republiky, s trvalým bydlištěm na území republiky se mohl zúčastnit kupónové privatizace, a to tak, že si zakoupil kupónovou knížku v hodnotě 1000 korun¹⁶. Knížka se stávala platnou po vyplnění osobních údajů a registraci na registračních místech. Každá knížka obsahovala tisíc bodů, které byly rozděleny na deset oddílů po sto bodech. Za tyto body si pak občané mohli poptávat akcie toho určitého podniku, v té které vlně.

Velká privatizace kupónovou metodou byla organizována, jak jsem již uvedl, po tzv. privatizačních vlnách a každá tato privatizační vlna obsahovala několik privatizačních kol. Privatizační kolo byla v podstatě jakási dražba, kterých bylo organizováno tolik, aby se prodaly veškeré akcie podniku, poskytnuté do té určité vlny kupónové privatizace. V případě, že se akcie neprodaly ani v posledním privatizačním kole, byly pak nabídnuty k prodeji v další privatizační vlně. Ceny akcií byly vyhlášeny předem, respektive jejich „průměrné počáteční ceny“ a měnily se v závislosti na jejich „popularitě“, podobně jako při dražbě¹⁷. Když se stalo, že poptávka mnohonásobně převýšila nabídku, bylo privatizační kolo v případě této akciové společnosti zrušeno a následně byla cena zvýšena a tyto akcie přešly do dalšího kola. Tento postup mohl probíhat tak dlouho, dokud se všechny akcie neprodaly. Každé privatizační kolo se skládalo z několika částí. Na začátku bylo *vyhlášení privatizačního kola*, zde se jednalo o vyhlášení cen akcií pro to určité kolo. Následovalo *provedení objednávek* ze strany držitelů kupónů, a to cestou podání vyplněných investičních kupónů v podatelkách. Poté došlo na *centrální zpracování objednávek*, které obsahovalo i kontrolu a případné opravy, a nebo vydání seznamu akcií těch podniků, jež byly přesunuty do dalšího kola. Nakonec nastalo *vyhlášení a vyhodnocení výsledků kola*.

Kromě běžných občanů se mohly do kupónové metody privatizace zaregistrovat a tzv. *Investiční privatizační fondy*.

Tyto nové instituce byly zakládány bankami, spořitelny a dalšími finančními institucemi, ale je nutné poznamenat, že banky převažovaly. V první vlně kupónové privatizace vzniklo 264 Investičních privatizačních fondů a v druhé vlně dokonce 353 Investičních privatizačních fondů (Česká ekonomika v 90. letech – vědecký sborník Vysoké školy ekonomické v Praze, str. 63). Fondy byly zřízeny z toho důvodu, aby umisťovaly kupóny těch občanů, jež jim svěřili své kupóny. Investiční privatizační fondy jednaly podle svých vlastních podnikatelských

¹⁶ Sama knížka měla hodnotu asi 40 korun, platná se stala až po vlepění kolku, který stál právě již zmíněných 1000 korun.

¹⁷ Když se mluví o ceně akcií, tak je myšlena v počtech kupónů.

úvah. Ve výsledku se na trhu chovaly jako „každý drobný investor“, jen sdružovaly „větší“ objem kupónů. Podíl každého držitele investičních kupónů na majetku fondů byl závislý na tom, kolik investičních bodů do něj vložil. Každý účastník kupónové privatizace tak měl možnost kombinovat vlastní individuální účast s podílem na jednom nebo více privatizačních fondech. Investiční privatizační fondy byly organizovány jako akciové společnosti, jejichž majetkem byly akcie, které byly zakoupeny za privatizační body. Takže vlastně každý, kdo svěřil fondu své body, se automaticky stával jeho podílníkem. Jediným rozdílem oproti individuální účasti byla skutečnost, že s potvrzeními o účasti v Investičních privatizačních fondech bylo možno veřejně obchodovat, jako s běžnými cennými papíry, mezitímco s vlastními investičními kupóny nikoli. Podíly v Investičních privatizačních fondech se objednávaly za investiční kupóny v nultém privatizačním kole. V případě, že poptávka po akciích nějakého podniku byla tak velká, že se cena jedné akcie vyšplhala na počet, převyšující tisíc investičních bodů, dostaly šanci pořídit akcie tohoto podniku pouze Investiční privatizační fondy. Tyto fondy byly proklamovány jako „bezpečnější“ způsob investování a tzv. „cesta pro opatrnější“.

„Čtvrtý krok pro opatrnější

Vy, kteří se nechcete kupónové privatizační metody zúčastnit osobně, počkáte na vyhlášení nultého privatizačního kola a půjdete do nejbližší podatelny (nejčastěji bude umístěna na poštovním úřadě) a své investiční kupóny svěříte vybranému Investičnímu privatizačnímu fondu.“

Kupónová metoda velké privatizace, Milan Prokop, 1991, str. 24

6.3.5. Ztráta transformačního tempa a úpadek privatizačního procesu

Hromadná kritika privatizačního procesu a všeobecná skepse nastala v druhé polovině devadesátých let minulého století. Zajisté to souviselo s prognózami, jež pocházely z počátku devadesátých let, a které se bohužel nenaplnily. Předpovědi o novém „středoevropském tygrovi“, o ekonomickém zázraku, brzkému dohnání západní Evropy atd. se k naší lítosti zhroutily. Po slibném nastartování ekonomických reforem a masivní vůli k transformaci nastal ústup v realizaci myšlenek, proklamovaných v prvních porevolučních letech. Nastala hospodářská recese! Zde již nešlo „jen“ o čistý privatizační proces, ale naopak se jednalo o celkové „zatuhnutí“ změn, od síly „neviditelné ruky trhu“ na obrat k státním zásahům.

V polovině devadesátých let dochází k zpomalování privatizace s výjimkou těch případů, kde k tomu „hrály politické karty“, společně s výrazným zájmem budoucího vlastníka. Což samo o sobě muselo mít (a mělo) samozřejmě velmi negativní dopad na běžného občana. A jak je všeobecně známo, důvěra a podpora občanů je jedním z hlavních stavebních kamenů jakékoli reformy, natož pak reformy tak obrovských rozměrů.

Nedokončená liberalizace cen, byla „nahrazena“ tzv. cenovým narovnáním. Toto narovnání bylo počinem, který by se hodil spíše do levicového smýšlení, jelikož využívalo systému centrálního plánování, namísto volného trhu. Nepoměr mezi tržními a regulovanými cenami se poté naopak ještě prohloubil.

Když Česká národní banka začala v roce 1996 s výraznou monetární restrikcí, vedlo to u komerčních bank na mikroúrovni k zpřísnění pravidel, čímž se finanční situace velkého počtu podniků a zároveň i stav bankovních bilancí zhoršil natolik, že se banky staly de facto „neprivatizovatelné“.

Václav Klaus se domnívá, že tyto „opatření“ se neděly náhodně, ale byly cílem určitých zájmových skupin, jejichž snaha byla „zdiskreditovat“ dosavadní privatizační opatření. Jejich cílem bylo poškodit aktiva, ať státní nebo soukromá, za účelem jejich snadného získání. K tomu je podle Klause recese ekonomiky jediným možným pomocníkem.

„Neexistuje nic, co by spolehlivěji blokovalo ekonomické reformy, než zájmové skupiny, prorůstající do politického procesu. Jim také do značné míry vděčíme i za to, že se zhruba od poloviny 90. let začínají zpomalovat „klasické“ reformní procesy jako je deregulace energetiky, privatizace nemocnic a železnic, odbourávání „státu blahobytu“, zavedení školného na vysokých školách atd.“

Václav Klaus, Vystoupení prezidenta republiky Václava Klause na konferenci CEPu k 15. výročí zahájení naší ekonomické transformace 10.1.2006

Ať byl zmíněný stav vyvolán čímkoli, vedl k tomu, že lidé namísto investic do tuzemských firem, nákupů bytů..., investovali do zahraniční spotřební elektroniky a „krátkodobých“ statků, jednoduše řečeno do spotřeby. Tím nastal odliv poptávky za hranice našeho státu.

Ekonomika, kde je silný vliv státu se často podřizuje politickým vlivům, a proto je zcela jasné, že taková ekonomika nemůže „soustavně pracovat“ na dlouhodobých cílech, ale naopak se realizují cíle krátkodobé. Pojmy jako důchodová reforma, reforma sociálního a zdravotního systému, školská reforma a reforma státní správy, mohly dávno zmizet z novinových titulků.

Je otázkou, jestli by tyto reformní kroky byly provedeny, kdyby po roce 1995 nedošlo k „opuštění transformační cesty“ na úkor boje o moc v českém státu.

Subjekty, které jsou pod trvalou „ochrannou rukou“¹⁸ státu, nemají stejné cíle, jako subjekty vystavené konkurenčnímu prostředí. Nejsou nuceny se přizpůsobovat měnícím se podmínkám volného trhu. Spoléhají se na neustálou „pomoc“ ze státních rezerv a ve svých důsledcích tím trpí všichni daňoví poplatníci. Navíc se privatizace a transformace stává naprosto zbytečnou, když stát stále vykonává svůj „otcovský“ dohled.

I přes to, že byl odstartován transformační proces a přechod ke kapitalistickému tržnímu prostředí, který by se dal datovat od roku 1991, nebo roku 1992¹⁹, dodnes není vše zprivatizováno.²⁰ Není žádným tajemstvím, že ani 15 let po začátku transformace není tento proces ukončen. Hlavní vlna sice proběhla, ale např. Budějovický Budvar se ještě stále nachází v rukou státu, i když i on je určen k brzké privatizaci. Ze zkušeností České republiky jde tedy vyvodit, že přechod ke kapitalismu není jednoduchá záležitost a hlavně, že to není věc několika málo let, jak se mnozí ekonomové domnívali. Skutečný přechod od politiky rovnosti ve výsledku k politice rovnosti v příležitostech je dlouhodobá záležitost a nejde jen tak „mávnutím kouzelného proutku“ změnit ze dne na den „okopírováním“ systému jiných států, respektive systému založeném na jiných mentalitách.

¹⁸ Zde se jedná o podniky, které stát neustále oddlužoval v zájmu politických bojů. Jelikož žádná vláda na sebe nechtěla upozornit jako ta, co ničí „české stříbro“, proto docházelo k „bezduchým“ investicím do ztrátových podniků, které by jinak v konkurenčním prostředí neměly sebemenší šanci.

¹⁹ Je velice těžké stanovit datum, které by se dalo „přesně“ označit, jako datum počátku přechodu k jinému hospodářskému systému. Stejně jako po Druhé světové válce, kdy dochází k socializaci postupně již od roku 1945 a poslední „zbytky“ jsou zestátněny ještě v polovině padesátých let minulého století, i zde jsou změny pozvolné.

²⁰ Respektive není zprivatizováno vše to, s čím se počítalo na počátku privatizačního procesu. Dnes se však jedná již jen o dílčí podniky, či části podniků.

6.4. Privatizace NDR

Za předpokladu, že chci poukázat na ekonomické a společenské změny Německé demokratické republiky, musím vzít v potaz jak kulturní a společenské klima NDR, tak také SRN.

Nechtěl bych „upadnout“ do probírání problematiky hospodářského vývoje východního a západního Německa, což považuji za téma na jiné práce. Avšak shledávám poválečný rozdílný hospodářský a kulturní vývoj natolik důležitý, že se ho pokusím alespoň stručně nastínit. Jelikož se domnívám, že privatizace hospodářství NDR za pomoci specialistů ze SRN, kteří byli „vychováni“ v jiném ekonomickém, společenském a kulturním prostředí, se výrazně odrazila v celém transformačním procesu.

SRN razila tyto ideje: necentrální plánování, soukromé vlastnictví, tržní hospodářství... NDR se držela striktně Marxistické ideji a sice: centrální plánování, státní vlastnictví, státní určení cen, princip plnění plánů atd. Na východě nebyla po válce nejprve zavedena nová měna, ale byla pouze „nahrazena“ tzv. „Kuponmark“. Nebyl ukončen přidělový systém, tak jako na západě. Měnová reforma obsahovala mnoho chyb, atd. Mezitím, co na západě byla měnová reforma základním ekonomickým předpokladem a byla uskutečněna co nejrychleji to bylo možné. Západní část Německa též přijala integraci do Marschallova plánu²¹, což bylo na východě rezolutně odmítnuto.

SRN tak kráčela po cestě integrace do „západního světa“ a NDR naopak „zapadala“ do trhů RVHP²². Další hospodářský „vývoj“ NDR odpovídal více méně komunistické představě hospodářství a dal by se přirovnat k situaci v Československu a celému „socialistickému táboru.“

²¹ Marshallův plán byl americký hospodářský plán, jak pomoci válkou zpustošené Evropě, jeho autorem byl bývalý náčelník generálního štábu americké armády G. C. Marshall, po kterém je plán i pojmenován. V letech 1948-1952 poskytly USA v rámci tohoto plánu západní Evropě pomoc ve výši přibližně 13 miliard dolarů. Marshallův plán přispěl k hospodářské rekonstrukci západní Evropy, obnovil průmysl, zemědělství a oživil mezinárodní obchod. Ve svých důsledcích rozdělil Evropu na „úspěšný“ západ a „pokulhávající“ východ. Československo také jednalo o jeho přijetí, ale bylo mu „doporučeno“ SSSR ho nepřijmout. Marschallovu plánu (mimo jiné) vděčí SRN za svůj hospodářský boom.

²² Rada vzájemné hospodářské pomoci - byla obchodní organizace sdružující v době studené války socialistické státy sovětského bloku. V podstatě se jednalo o mocenský nástroj pro centrální ovládní ekonomiky socialistických států Sovětským svazem o sovětský protipól Marshallova plánu a později EHS. Zakládajícími členy RVHP byly 8. ledna 1949 Bulharsko, Československo, Maďarsko, Polsko, Rumunsko a Sovětský svaz. Později přistoupily Albánie (1949), NDR (1950), Mongolsko (1962), Kuba (1972) a Vietnam (1978). Albánie pod čínským vlivem roku 1961 od účasti na činnosti RVHP upustila a v roce 1987 vystoupila úplně. Přidruženým státem RVHP byla od roku 1964 Jugoslávie. S RVHP částečně spolupracovaly nebo měly status pozorovatele i některé nesocialistické či rozvojové země (Finsko, Irák, Mexiko, Nikaragua, Etiopie, Laos, Jižní Jemen aj.). RVHP, mající na sklonku komunistické éry deset členských států, byla rozpuštěna 28. června 1991 (www.wikipedie.org – 15.4.2007).

Hospodářská reforma Spolkové republiky Německo mezi léty 1948 - 1957 bývá většinou označována pojmem „sociálně tržní hospodářství“. Jejím jádrem bylo měnové odpoutání od sovětské zóny a vznik nezávislé centrální banky. Po zavedení nové měny byla ihned odstraněna cenová regulace a nastala liberalizace cen, jež měla za následek odstranění nedostatků... Za „autora“ této hospodářské politiky bývá označován tehdejší ministr hospodářství a pozdější spolkový kancléř Ludwig Erhard. On a jeho spolupracovníci se snažili omezit zásahy státu do hospodářství jen na ty případy, kdy to bylo nezbytně nutné, jako např. když soukromé podnikání omezovalo nabídku na trhu a svobodnou možnost volby.

„regulace velikosti podniků, aby se zabránilo koncentraci hospodářské moci, přerozdělování důchodu prostřednictvím daňového systému ke zmírnění nepřijatelné nebo společensky destabilizující majetkové nerovnosti, nabídku programů sociálního pojištění ke splnění určitých minimálních požadavků některých společenských skupin, centralizované měnové řízení k dosažení a uchování stabilního tržního prostředí, profesní školení a vzdělávání pro zdokonalení fungování trhu práce, ovlivňování míry průmyslové a živnostenské zaměstnanosti pomocí využívání daňových pobídek, ochranu životního prostředí a kontrolu přírodních zdrojů, plánování městského a vesnického rozvoje v souladu s požadavky na „vyvážené“ životní prostředí“

představy o povinnostech státu v sociálně tržním hospodářství, Jiří Schwarz, Transformace, reforma a třetí cesta, str. 5

Německá demokratická republika měla tzv. roli „předskokana v privatizačním procesu“. V době, kdy se v Československu „otřásal komunistický režim ve svých základech“, v NDR se již pracovalo na návrzích transformace a privatizace. Když by se bývalé státy východního bloku daly rozdělit podle startovních transformačních pozic, tak NDR a ČSSR by zajisté tvořila skupinu „A“, která měla nízkou hodnotu zahraniční zadluženosti, přijatelnou sociální úroveň...

NDR pak byla ještě o něco vpředu, jelikož tam „politické otřesy“ začaly již o něco dříve než u nás. A jako hlavní důvod bylo opětovné spojení celého Německa, což mělo za následek masivní příliv kapitálu a mozků ze starých spolkových zemí. Na transformačním procesu se pak podíleli jak odborníci z bývalé NDR, tak odborníci ze starých spolkových zemí SRN. Velkou váhu měl zajisté také fakt, že u obyvatelstva ze západní části Německa panoval pocit jakési „viny“, který pramenil z toho, „že oni se měli dobře, mezitím co jejich bratři ve

východním Německu trpěli pod totalitní diktaturou.²³ Také z těchto důvodů se tedy privatizačnímu a transformačnímu procesu přisuzovala velká váha. Tím byly splněny důležité předpoklady transformace, a sice v sociální akceptaci a nadšení do reforem ve velké míře stejně tak „jako v možnosti přílivu potřebného kapitálu nejen ze zahraničí, ale také z „domácích“, západních zdrojů. Musíme ovšem uvést, že NDR po spojení se SRN v podstatě přijala její zákony, které „vyhovovaly“ západním Němcům a nemusely být zrovna vhodné pro Němce východní, kteří „vyrostli“ jiným způsobem a v jiném sociálně - kulturním prostředí. Optimismus byl přesto tak velký, že jedna představa, která pramenila z tzv. „Schatalinova plánu“ z roku 1989, tvrdila, že státní majetek NDR se nechá privatizovat v následujících 500 dnech. V průběhu roku 1992 byla tato představa upravena na 500 týdnů... Dokonce existovaly odhady, že se východní Německo stane hlavním regionem hospodářského růstu v Evropě.²⁴ Nehledě na to, že se na začátku očekávaly miliardové zisky z prodeje státního majetku, které by byly použity na jedné straně ve prospěch deficitního státního rozpočtu, na straně druhé k široké tvorbě majetku soukromých rozpočtů. Později, když prvotní optimismus vyprchal, se odhadovalo, že po propadu, způsobeném přizpůsobení západní tržní ekonomice, se může východoněmecké hospodářství dostat v roce 1995 na stejný stupeň produkce jako za dob bývalé DDR.

6.4.1. Treuhandanstalt

Treuhandanstalt by se dal přeložit jako „Úřad pro správu národního majetku“, nebo jako „instituce spravující majetek“, pro lepší orientaci se přidržím německého výrazu. Treuhandanstalt je německá forma státní privatizační agentury, která byla „nezávislá na vládě.“ Byl založen a pověřen k 1. 3. 1990 vládou Modrow²⁵, a jeho úkolem bylo přeměnit státní znárodněné podniky na kapitálové společnosti a připravit je na cestu tržního hospodářství. Samotný privatizační příkaz vyplynul až ze zákona o správě majetku z června stejného roku, který schválila Lidová sněmovna bývalé NDR. Treuhandanstalt byl poté pověřen a stanoven vlastníkem státního majetku, který mu byl svěřen za účelem, aby ho strukturoval konkurenčním způsobem a samozřejmě také privatizoval. Sama struktura úřadu, který měl na tři tisíce zaměstnanců byla následující. Vedení celého úřadu provádělo představenstvo, které bylo reprezentované presidentem a

²³ Zde se opírám o vlastní zkušenosti, získané při rozhovorech s občany SRN během svého studijního pobytu na Friedrich-Schiller Universität Jena.

²⁴ Tyto očekávání byly prezentované předsedou představenstva „Treuhandanstaltu“ Peterem Morethem.

²⁵ Hans Modrow byl 13. listopadu 1989 zvolen Lidovou sněmovnou ministerským presidentem NDR. Pod jeho vedením se začaly konat dalekosáhlé hospodářské reformy bývalé NDR.

předsedou představenstva. Představenstvo bylo sestavené ze zkušených osobností ze starých spolkových zemí. Vedoucí, kteří patřili k představenstvu, tak ve své funkci sjednocovali jak obchodní, tak funkční zodpovědnost. Tím bych chtěl opět upozornit na západonmeckou zainteresovanost.

Odpovědnost se vztahovala na jednotlivá odvětví a k nim patřící závody podle specifických znalostí jejich vedoucích, kteří vedle toho plnili i úkoly, jež přesahovaly ten určitý obor viz. organizační, sociální, nebo zemské úlohy. Treuhandanstaltu bylo svěřeno na 9000²⁶ podniků, které obsahovaly na cca 40 000 provozoven. K tomu se počítalo 20 000 obchodních a služebních závodů, 7 500 hotelů a restaurací. Privatizací veškerých hotelů a restaurací byla pověřena Společnost pro privatizaci obchodu, která byla zřízena jako dceřiná společnost Treuhandanstaltu. Kromě podniků bylo Treuhandanstaltem spravováno na 4 miliony ha lesní a zemědělské plochy, jejíž rozsah odpovídal 40 % státního území bývalé NDR. Úřad zodpovídal za 4 miliony pracovních míst po celé bývalé NDR, kromě tohoto výčtu působnosti spravoval Treuhandanstalt navíc ještě veškerý dřívější majetek Jednotné strany Německa a ministerstva pro státní bezpečnost. Odhady tržních cen tohoto majetku se pohybovaly mezi 5. a 10. miliardami DM²⁷. Mezi povinnosti úřadu ještě spadalo vyřizování žádostí obcí na náhradu komunálních objektů. K dispozici měl 2,9 milionu bytů, 12 000 komunálních podniků a navíc divadla, dětské školky, muzea a samozřejmě sportovní zařízení. Po tomto výčtu, který zcela jistě není úplný je bezpochyby jasné, jak složitou pozici Treuhandanstalt zastával a jak veliký byl rozsah jeho činnosti.

Treuhandanstalt byl zrušen k 31. prosinci 1994. Zbývající povinnosti a nedokončené úkoly byly převedeny na několik nástupnických organizací. Výdělky úřadu se odhadují na 60 miliard DM, které stojí proti 300 miliardám DM na výdajích. Celkové zadlužení Treuhandanstaltu na konci roku 1994 se podle odhadů pohybovalo okolo 200 miliard DM, jež byly převzaty v roce 1995 a oddluženy speciálním fondem. V roce 1998 uveřejnil vyšetřovací výbor při spolkovém sněmu SRN zprávu, v níž uvedl, že během privatizačního procesu bylo zpronevěřeno, nebo jinou trestnou činností získáno 3 až 10 miliard DM.²⁸

²⁶ V různých pramenech jsem našel opět rozdílné hodnoty. Jeden údaj hovoří o 8000 podnicích, svěřených do rukou Treuhandanstaltu, další o 8 500... Já vycházím z Leipolda 1992.

²⁷ Odpovídá roku 1992, www.google.de 20. 4. 2007.

²⁸ Pramen: www.wikipedia.de – Treuhandanstalt, 7.4. 2007.

6.4.2. Vlastní realizace privatizačního procesu

Privatizace německých koncernů a „lidových“ podniků byla prováděna přímou cestou, a to z většiny přímým prodejem určitým zájemcům. S tím souvisela složitá otázka sanace podniků a likvidace nerentabilních provozů, z čehož okamžitě vyvstávaly sociální problémy, ztráty pracovních míst atd. S tím také souvisely snahy o „nekonečné“ subvencování podniků, které by za normální situace v konkurenčním prostředí neobstály. Likvidace podniků Treuhandanstalem byla pak prováděna jen v nejnútnejších případech. Za předpokladu, že privatizace by byla nerealizovatelná, nebo že programy sanace, které měly vypracovat podniky, neobsahovaly žádné rozumné řešení pro dosažení konkurenceschopných podnikových struktur. Samo rozhodnutí o zastavení podniku mělo nastávat až na základě posouzení konkurenceschopnosti podniků. Vše bylo činěno do poslední chvíle tak, aby byla zachována pracovní místa. V případě, že nešlo podnik zachránit, měl být přednesen plán, jak využít uvolněné prostory a jak zaměstnat „postižené“ pracovníky.²⁹ Pro odsouhlasení privatizačního projektu byla důležitá podnikatelská koncepce, příliv kapitálu a know-how. Každý kupec předložil podnikatelský program, který měl odpovídat principům soukromého podnikání a tím vést k sanaci podniků. Tím Treuhandanstalt také dohlížel na uskutečňování strategie, docílit privatizací sanace podniků. Sama sanace byla žádoucí a hovořilo se, že nejde o „pouhé dlouhodobé“ subvencování podniků, ale naopak tato sanace měla souviset a účelně směřovat k privatizaci. Šlo o ty podniky, které se nepodařilo prodat ihned, a tudíž bylo rozhodnuto o jejich sanaci, aby poté mohly být prodány za lepších podmínek.

Myšlenka „ponechat nerentabilní podniky svému osudu“ a nezasahovat do tržních mechanismů nebyla také zde sledována absolutně. Na druhou stranu je pochopitelné, že pro politiky by tisíce nezaměstnaných byly rozsudkem politické smrti.

„Prioritu má převedení podniků do soukromého majetku. To je považována za nejlepší cestu udržet (s novými poznatky, novým kapitálem a novými strategickými cíly) podnik a jeho pracovní místa a zároveň mu dát novou budoucnost. Podniky s šancí do budoucnosti budou (v podnikatelské odpovědnosti majitele) podporovány Treuhandanstalem, jejich sanování a právě tak jejich růst budou finančně zajištěny. Sanování Teruhandanstalem je pro podniky cestou k privatizaci. Sanování neznamená žádné sklouznutí do subvenčního hospodářství. Proces nutných likvidací podniků je konsekvntní, ale má se vést tak, aby byl získán čas pro

²⁹ Zpráva Ústředního ústavu národohospodářského výzkumu.

nový nárůst pracovních míst. Proces rozdělení a ukončení podniků je spojen s tím, aby mohly být rychle využity budovy a infrastruktura pro nové činnosti. Zastavení podniků se má současně stát jádrem nových činností.“

Studijně rozborové a informační materiály - Institucionální úpravy privatizace v nových spolkových zemích a SRN a její formy, 1992, str. 13

Na počátku privatizačního procesu (1990) se Treuhandanstalt snažil o prodej kapitálových společností³⁰ vcelku. To mělo několik prostých důvodů, mělo to zabránit, aby kupci nezískávali jen ty privatizační jednotky, od kterých se dal očekávat slibný zisk. A aby Treuhandanstaltu nezbyly jen neprodejné části podniků, které by postrádaly tržní chování. Zároveň měl prodej velkých privatizačních jednotek urychlit celou privatizaci národního majetku. A v neposlední řadě by se také řešila sociální otázka, jelikož se předpokládalo, že tak velký kupec, který bude usilovat o koupi celého podniku, poskytne garance zaměstnanosti. Když se Treuhandanstalt snažil této strategie držet, ne vždy to vyhovovalo přáním a možnostem kupců. V dalších etapách nakonec došlo na rozdělení kombinátů na menší privatizační jednotky s nutností restrukturalizace. V opačném případě zbývala jen likvidace, či sanace.

Každá jednotlivá privatizace probíhala v několika málo krocích:

1. privatizace zveřejněním a prodejem podílů, či celých podniků ve správě Akciových společností pro správu majetku
2. zajištění efektivnosti a konkurenceschopnosti prodaných podniků novými vlastníky
3. likvidace a prodej konkursní podstaty neprodejných a nesanovalných podniků³¹

NDR byla příkladem nejrychleji provedené privatizace a transformace z celého východního bloku. Privatizace v NDR, respektive v nových spolkových zemích SRN, byla definitivně ukončena v roce 1995³², dodnes ale nové spolkové země stále čerpají aktiva ze starých spolkových zemí a celé hospodářství SRN „dotuje“ východní část. Po opadnutí prvotní euforie se v SRN přezdívá novým spoluobčanům Ossi, což je hanlivé označení a bývalí východní Němci nejsou považováni svými spoluobčany za „skutečné Němce“. Zůstává

³⁰ Původně kombináty a národní podniky, které již byly přetransformovány do podoby kapitálových společností.

³¹ Komparativní ekonomika: střední a východní Evropa – skriptá VŠE, fakulta mezinárodních vztahů str. 55.

³² Až na několik málo výjimek, viz. výše.

otázkou, zda čtyřicet let jiného ekonomického směru a vývoje může natolik poznamenat myšlení lidí...?

At' je tomu jakkoli, tak ani v bývalém východním Německu ,ani u nás ,není privatizace hodnocena nijak úspěšně. Po prvotních úspěších se dostavila hluboká recese a skepse. Když opomenu dva hlavní ekonomické důvody: 1. U nás omezené vlastnictví IPF, což vedlo k neefektivnímu nakládání s majetkem, tunelování... 2. V NDR ke kurzu východoněmecké a západoněmecké marky 1:1, což východoněmecké hospodářství nemohlo vydržet a také samozřejmě nevydrželo. Mělo by se též započítat i „namontování“ západního způsobu uvažování, zákonů a principů na východní země, protože jak je vidět, tak nás komunismus poznamenal víc, než si sami připouštíme.

7. Metoda

Jako metodu výzkumu pro svojí práci jsem zvolil *regresní analýzu*. Jedná se o označení statistické metody, s jejíž pomocí se určuje (odhaduje) hodnota jisté neznámé veličiny za pomoci znalosti jiných veličin. Proměnná, která se zjišťuje, bývá nazývána jako vysvětlovaná nebo závislá proměnná. Tato závisle proměnná, označme ji Y , je skalár nebo vektor z nějakého lineárního prostoru, vyjádřená jako číselný údaj. V takovém případě bývá úloha regrese obvykle formulována jako úloha hledání podmíněné střední hodnoty jakožto funkce nezávisle proměnných X_1, \dots, X_p :

$$\mathbb{E}(Y|X_1, \dots, X_p) = f(X_1, \dots, X_p),$$

přičemž \mathbb{E} je symbol střední hodnoty (nepřesně řečeno průměru), svislítko „|“ zde můžeme číst jako „se znalostí“ a f je *regresní funkce*, kterou je třeba odhadnout. Nejčastěji se to děje tak, že se tato funkce předpokládá v nějakém obecném tvaru závislém na neznámých *regresních parametrech*, čili *regresních koeficientech*, a tyto koeficienty se poté odhadují na základě pozorovaných dat. Nejčastějším případem je lineární regresní funkce, což vede na regresní rovnici

$$\mathbb{E}(Y|X_1, \dots, X_p) = \beta^0 + \sum_{j=1}^p \beta^j X_j$$

s regresními koeficienty β_j . Tomuto důležitému zvláštnímu případu se říká lineární regrese. Vedle něj existují i regresní modely podstatně nelineární, například některé typy neuronových sítí.

Druhou základní možností je, že závisle proměnná Y je diskrétní. Například by mohlo jít o situaci, kdy na základě věku a pohlaví zákazníka predikujeme, jaký nápoj si koupí. V tomto případě by Y nabývala hodnot z množiny $\{voda, ovocná limonáda, cola, pivo, víno, tvrdý alkohol\}$, a není tudíž definována její střední hodnota. Regresní analýza v této situaci se označuje jako diskriminační analýza a jejím úkolem je hledat podmíněné pravděpodobnosti toho, že zkoumaný objekt patří do jednotlivých tříd:

$$p_k(Y|X_1, \dots, X_p) = f(X_1, \dots, X_p),$$

kde p_k je pravděpodobnost, že objekt patří do k -té třídy. Typické metody používané pro řešení úloh tohoto typu jsou Pearsonova lineární diskriminační analýza, logistická regrese a metody z nich odvozené (Hanousek, str. 161-185; www.wikipedia.org, 15. 5.2007).

V mém případě se ještě k použití nabízela korelační analýza, od které jsem ovšem upustil z toho důvodu, jelikož nenabízí možnost grafického znázornění zjištěných vztahů a možnost přidání třetí proměnné. A navíc u korelační analýzy v mém případě hrozí riziko zkreslení výsledků. Korelační analýza navíc nehodnotí, která data jsou závislá a která ne. Abych se vyvaroval chybným nebo zkresleným výsledkům a závěrům, způsobených opominutím nějakých důležitých modalit, či vlastními chybnými předpoklady, zvolil jsem pro zjištění vztahu tři výpočty u třech různých indexů nerovnosti. Dále jsem se snažil do svého výzkumu zahrnout ,co možná nejvíce údajů k jednotlivým státům. Tedy alespoň do té míry, jak byly údaje k dispozici.

Dummy – hodnotu pro Dummy jsem použil v hodnotě 1 u těch evropských zemí, kde se jako politický a hlavně hospodářský systém vyskytl socialismus. A současně hodnotu 0 pro ty evropské země, kde se socialismus nevyskytoval.

7.1. Popis dat

V této práci používám údaje z následujících internetových zdrojů <http://hdr.undp.org> - indexy nerovnosti a www.geerthofstede.com – kulturní indexy, respektive PDI – index vzdálenosti moci. Pro kompletní metodologii sběru dat: viz. www.geerthofstede.com a <http://hdr.undp.org>. Ve své práci jsem použil 23 zemí (po úpravě nakonec jen země Evropy) u kterých byla dostupná všechna data a záměrně jsem vyřadil Slovensko, jelikož vykazovalo odlehlá pozorování. To znamená, že z nějakých specifických důvodů Slovensko vybočuje z obecného trendu, a tak by mi zkreslovalo výsledky regresní analýzy. Z tohoto důvodu a v rámci zachování objektivit prováděného výzkumu jsem tedy Slovensko vyloučil.

O proměnné Dummy jsem se již zmínil v předcházející kapitole.

Co se týče údajů k indexům nerovnosti, tedy k Gini indexu, 10-ti a 20-ti procentním indexům nerovnosti, použil jsem data uveřejněná Světovou bankou v roce 2006. Data z tohoto roku

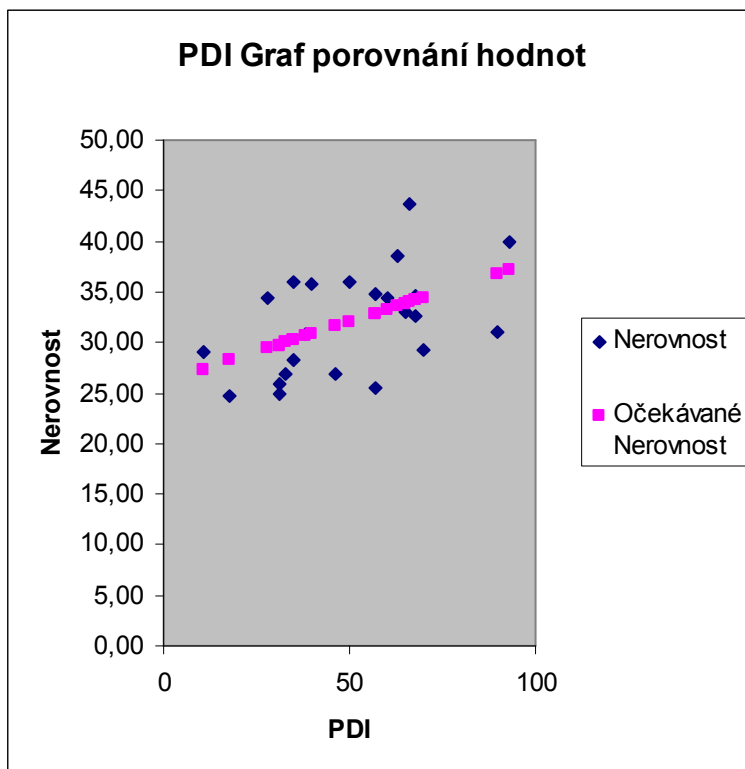
jsem zvolil proto, že byla nejpozdější dostupná data, která jsem našel. Nejpozdější data jsem upřednostnil z toho důvodu, abych na nich mohl demonstrovat stále ještě doznívající viditelný účinek socialistického systému a to ještě dlouhou dobu po jeho zrušení v dotyčných zemích. 10-ti procentní index nerovnosti vypovídá o příjmech 10 % nejchudších a také nejbohatších skupin obyvatelstva v dané zemi, to samé platí analogicky u 20-ti % nerovnosti.

8. Výsledky

8.1. Výsledky regresní analýzy: Nerovnost (Gini index) versus PDI

Hypotéza: U států bývalého východního bloku je patrný vliv systému, respektive socialismu, z hlediska vztahu mezi tolerancí nerovnosti kulturní a nerovností v příjmech a to ještě 15 let po zrušení tohoto systému a postupnému přechodu ke kapitalismu. Čím větší bude hodnota PDI, tím větší můžeme očekávat nerovnost v příjmech.

8.2.1. Graf: Nerovnost (Gini index) versus PDI



8.2.2. Tabulka I: Regresní statistika, Nerovnost (Gini index) versus PDI

<i>Regresní statistika</i>	
Násobné R	0,498837
Hodnota spolehlivosti R	0,248838
Nastavená hodnota	
spolehlivosti R	0,213068
Chyba stf. hodnoty	4,553717
Pozorování	23

8.2.2. Tabulka II: Vztah mezi nerovností (Gini indexem) a PDI

	<i>Koeficienty</i>	<i>Chyba stř. hodnoty</i>	<i>t stat</i>	<i>Hodnota P</i>
Hranice	26,02902	2,4625	10,57016	7,27E-10
PDI	0,119543	0,045323	2,637552	0,015393

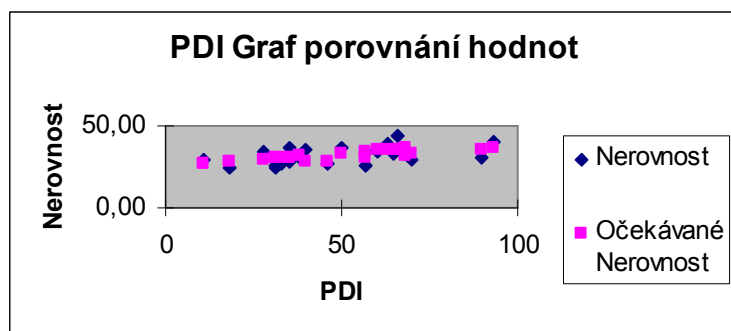
Závěr: Vzhledem k tomu, že hodnota P je 0, 015393 tedy je menší nežli dvě procenta, můžeme tvrdit, že existuje statisticky významný vztah mezi nerovností (Gini indexem) a PDI na hladině spolehlivosti 98 %.

Na základě výsledků analýzy tedy můžeme konstatovat, že nerovnost (Gini index) souvisí s hodnotou PDI a to ve smyslu, čím vyšší bude PDI, tím vyšší bude tolerance nerovnosti (Gini index). Což odpovídá našim hypotézám. Zároveň existuje i možnost, že nejen PDI ovlivňuje Gini index, ale že tomu je i naopak. Touto metodou však nelze kauzální vztah prokázat.

8.2. Výsledky regresní analýzy: Nerovnost (Gini index) versus PDI a Dummy

Hypotéza: Čím větší bude hodnota PDI, tím větší můžeme očekávat nerovnost v příjmech. Zároveň nejenom kulturní nerovnost ovlivňuje daný hospodářský systém, a tak nerovnost v příjmech, ale tento vztah funguje i obráceně, tedy že i hospodářský systém zpětně ovlivňuje vnímání kulturní nerovnosti.

8.3.1. Graf: Nerovnost (Gini index) versus PDI a Dummy



8.3.2. Tabulka I: Regresní statistika, Nerovnost (Gini index) versus PDI a Dummy

<i>Regresní statistika</i>	
Násobné R	0,596783
Hodnota spolehlivosti R	0,35615
Nastavená hodnota spolehlivosti R	0,291765
Chyba stř. hodnoty	4,320023
Pozorování	23

8.3.2. Tabulka II: Vztah mezi nerovnostmi (Gini indexem) a PDI a Dummy

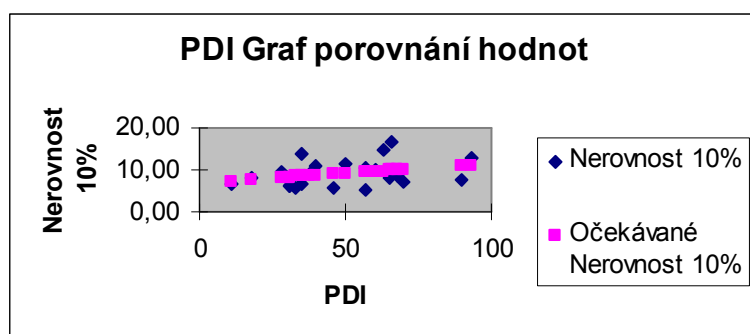
	<i>Koeficienty</i>	<i>Chyba stř. hodnoty</i>	<i>t stat</i>	<i>Hodnota P</i>
Hranice	24,96003	2,40838	10,36383	1,73E-09
Dummy	-4,15548	2,276003	-1,82578	0,082853
PDI	0,166095	0,049989	3,322642	0,003395

Závěr: Vzhledem k tomu, že hodnota P je 0,003395 tedy menší nežli čtyři procenta, můžeme tvrdit, že existuje statisticky významný vztah mezi nerovností (Gini indexem), PDI a Dummy na hladině spolehlivosti 96 %. Na základě výsledků analýzy tedy můžeme konstatovat, že nerovnost (Gini index) souvisí s hodnotou PDI a to ve smyslu čím vyšší bude PDI, tím vyšší bude tolerance nerovnosti (Gini index). A zároveň nám záporné znaménko u koeficientu Dummy ukazuje, že v socialistických zemích je nerovnost v příjmech vzhledem k PDI nižší, tedy, že je ještě stále patrný vliv socialistického systému. Což odpovídá našim hypotézám.

8.3. Výsledky regresní analýzy: Nerovnost 10 % versus PDI

Hypotéza: U států bývalého východního bloku je patrný vliv systému, respektive socialismu, z hlediska vztahu mezi tolerancí nerovnosti kulturní a nerovností v příjmech a to ještě 15 let po zrušení tohoto systému a postupnému přechodu ke kapitalismu. Čím větší bude hodnota PDI, tím větší můžeme očekávat nerovnost v příjmech.

8.4.1. Graf: Nerovnost 10 % versus PDI



8.4.2. Tabulka I: Regresní statistika, Nerovnost 10 % versus PDI

<i>Regresní statistika</i>	
Násobné R	0,312735
Hodnota spolehlivosti R	0,097803
Nastavená hodnota spolehlivosti R	0,054842
Chyba stř. hodnoty	3,05548
Pozorování	23

8.4.2. Tabulka II: Vztah mezi nerovnostmi 10 % a PDI

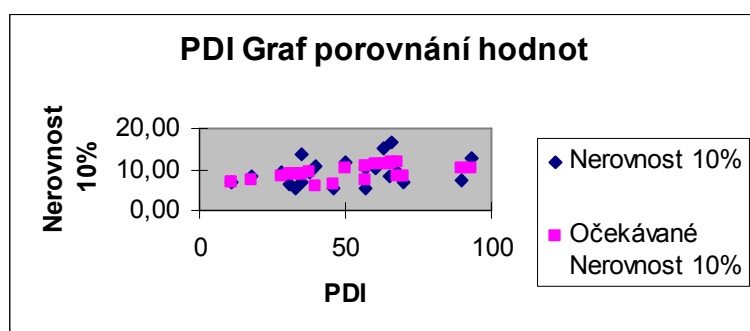
	<i>Koeficienty</i>	<i>Chyba stř. hodnoty</i>	<i>t stat</i>	<i>Hodnota P</i>
Hranice	6,869329	1,652303	4,157427	0,000446
PDI	0,045885	0,030411	1,508816	0,146245

Závěr: Díky tomu, že hodnota P dosahuje čísla 0,146245, statisticky nebyl zjištěn žádný vztah mezi indexem nerovnost 10 % a PDI. Zde se nám naše hypotézy nepotvrdily. To přičítám použití dat k nerovnosti 10 %, která obsahují údaje 10 % nejchudších a nejbohatších. Na tyto skupiny měl socialismus největší vliv, a proto se domnívám, že právě to vedlo k nepotvrzení našich hypotéz. To, že metodou regresní analýzy nebyl zjištěn žádný vztah, ještě nutně neznamená, že žádný vztah zde nemůže existovat

8.4. Výsledky regresní analýzy: Nerovnost 10 % versus PDI a Dummy

Hypotéza: Čím větší bude hodnota PDI, tím větší můžeme očekávat nerovnost v příjmech. Zároveň nejenom kulturní nerovnost ovlivňuje daný hospodářský systém, a tak nerovnost v příjmech, ale tento vztah funguje i obráceně, tedy že i hospodářský systém zpětně ovlivňuje vnímání kulturní nerovnosti.

8.5.1. Graf: Nerovnost 10 % versus PDI a Dummy



8.5.2. Tabulka I: Regresní statistika, Nerovnost 10 % versus PDI a Dummy

<i>Regresní statistika</i>	
Násobné R	0,527213
Hodnota spolehlivosti R	0,277953
Nastavená hodnota	
spolehlivosti R	0,205748
Chyba stf. hodnoty	2,800956
Pozorování	23

8.5.. Tabulka II: Vztah mezi nerovnostmi 10 %, PDI a Dummy

		<i>Chyba stf. hodnoty</i>	<i>t stat</i>	<i>Hodnota P</i>
Hranice	6,02133	1,561512	3,85609	0,000985
Dummy	-3,29642	1,475683	-2,23382	0,037075
PDI	0,082814	0,032411	2,555109	0,018868

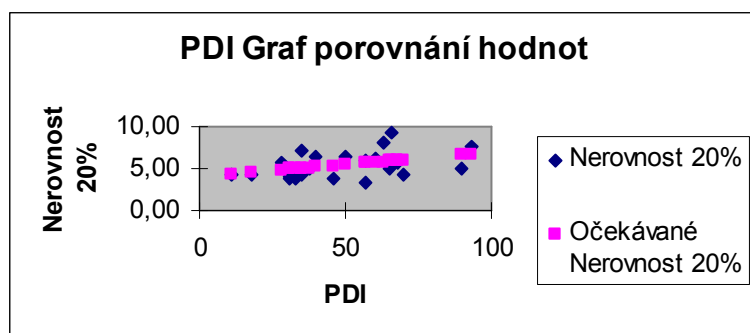
Závěr: Vzhledem k tomu, že hodnota P je 0,018868 tedy menší než dvě procenta, můžeme tvrdit, že existuje statisticky významný vztah mezi nerovnostmi (Gini indexem), PDI a Dummy na hladině spolehlivosti 98 %. Na základě výsledků analýzy tedy můžeme konstatovat, že nerovnost 10 % souvisí s hodnotou PDI a to ve smyslu čím vyšší bude PDI, tím vyšší bude 10-ti % nerovnost. A zároveň nám záporné znaménko u koeficientu Dummy ukazuje, že

v socialistických zemích je nerovnost nižší, tedy, že je ještě stále patrný vliv socialistického systému. Což odpovídá našim hypotézám.

8.5. Výsledky regresní analýzy: Nerovnost 20 % versus PDI

Hypotéza: U států bývalého východního bloku je patrný vliv systému, respektive socialismu, z hlediska vztahu mezi tolerancí nerovnosti kulturní a nerovností v příjmech a to ještě 15 let po zrušení tohoto systému a postupnému přechodu ke kapitalismu. Čím větší bude hodnota PDI, tím větší můžeme očekávat nerovnost v příjmech.

8.6.1. Graf: Nerovnost 20 % versus PDI



8.6.2. Tabulka I: Regresní statistika, Nerovnost 20 % versus PDI

<i>Regresní statistika</i>	
Násobné R	0,401754
Hodnota spolehlivosti R	0,161406
Nastavená hodnota spolehlivosti R	0,121473
Chyba stf. hodnoty	1,436524
Pozorování	23

8.6.2. Tabulka II: Vztah mezi nerovností 20 %, PDI

	Koeficienty	Chyba stf. hodnoty	t stat	Hodnota P
Hranice	4,002479	0,776825	5,152358	4,19E-05
PDI	0,028745	0,014298	2,010455	0,0574

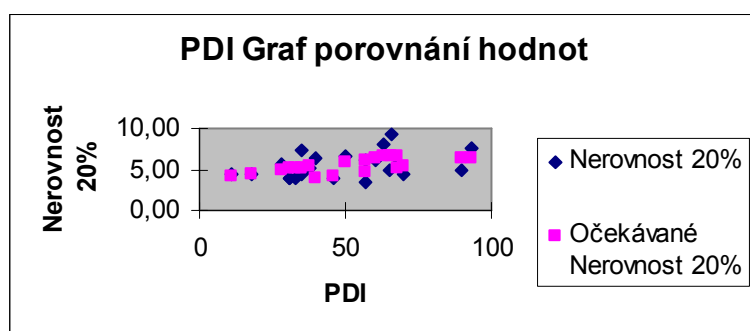
Závěr: Hodnota P je 0,0574, což poukazuje na to, že existuje statisticky významný vztah mezi nerovností 20 % a PDI na hladině spolehlivosti 94 %.

Na základě výsledků analýzy tedy můžeme konstatovat, že nerovnost 20-ti % souvisí s hodnotou PDI a to ve smyslu čím vyšší bude PDI, tím vyšší bude 20-ti procentní nerovnost. Což odpovídá našim hypotézám. Vyšší hodnotu P připisují použití údajů nerovnosti 20 %, které nejsou dostatečně komplexními údaji.

8.6. Výsledky regresní analýzy: Nerovnost 20 % versus PDI a Dummy

Hypotéza: Čím větší bude hodnota PDI, tím větší můžeme očekávat nerovnost v příjmech. Zároveň nejenom kulturní nerovnost ovlivňuje daný hospodářský systém, a tak nerovnost v příjmech, ale tento vztah funguje i obráceně, tedy že i hospodářský systém zpětně ovlivňuje vnímání kulturní nerovnosti.

8.7.1. Graf: Nerovnost 20 % versus PDI a Dummy



8.7.2. Tabulka I: Regresní statistika, Nerovnost 20 % versus PDI a Dummy

<i>Regresní statistika</i>	
Násobné R	0,55654
Hodnota spolehlivosti R	0,309737
Nastavená hodnota spolehlivosti R	0,240711
Chyba stř. hodnoty	1,335485
Pozorování	23

8.7.2. Tabulka II: Vztah mezi nerovnostmi 20 %, PDI a Dummy

	<i>Koeficienty</i>	<i>Chyba stř. hodnoty</i>	<i>t stat</i>	<i>Hodnota P</i>
Hranice	3,627244	0,744522	4,871907	9,23E-05
Dummy	-1,45864	0,7036	-2,07312	0,051296
PDI	0,045086	0,015453	2,917517	0,008514

Závěr: Díky tomu, že hodnota P dosahuje čísla 0,008514, můžeme tedy říci, existuje statisticky významný vztah mezi nerovnostmi 20 % a PDI a Dummy na hladině spolehlivosti 99 %. Na

základě výsledků analýzy tedy můžeme konstatovat, že nerovnost 20 % souvisí s hodnotou PDI a Dummy a to ve smyslu čím vyšší bude PDI, tím vyšší bude 20-ti % nerovnost. A současně nám záporné znaménko u koeficientu Dummy značí, že v socialistických zemích je nerovnost nižší, tedy, že je ještě stále patrný vliv socialistického systému. Což odpovídá našim hypotézám.

9. Závěr

Závěr bych chtěl uvést, že většina z mých hypotéz se podle výsledků regresní analýzy potvrdila. Jediný případ, kdy se očekávaný vztah nepotvrdil byl u případu 8.3. Nerovnost 10 % versus PDI. Jak jsem již uvedl u tohoto případu, neznamená, že když nebyl potvrzen očekávaný vztah metodou regresní analýzy, že zde daný vztah nemusí být. Nepotvrzení očekávaného vztahu v tomto případě přičítám úzkému spektru dat a sice skupinám 10-ti procentům lidí s nejvyššími a 10-ti procentům lidí s nejnižšími příjmy. Klasickým případem je nynější Rusko, kde vznikla „nová“ početná vrstva milionářů a zároveň vrstva lidí, kteří se více a více přibližují k hranici chudoby. Čímž je Rusko oproti ostatním evropským státům vyjíméčné. Skupina 20-ti procentní nerovnosti v příjmech již udává představu o komplexnější vrstvě obyvatelstva. A za nejkompexnější považuji výsledky výzkumu 8.1. a 8.2.; Nerovnosti (Gini index) versus PDI a pak Nerovnosti (Gini index) versus PDI a Dummy, které jsou již komplexním zhodnocením té určité společnosti. Zde se mi kauzální vztah podle očekávání potvrdil. Již Geert Hofstede poukazoval ve své knize na fakt, že čím větší bude PDI, tím větší bude tolerance nerovnosti v příjmech.

„povolání s nejnižším statutem a kvalifikační úrovní (nevyučení a zaučení dělníci) vykazují nejvyšší hodnoty PDI a povolání s nejvyšším statutem a úrovní vzdělání (manažeri a specialisté jako inženýři a vědci) vykazují nejnižší hodnoty PDI...“

G. a G. J. Hofstede, str 47

10. Omezení prováděného výzkumu

Stejně jako každý jiný výzkum, i ten můj, v sobě nese určité hranice a omezení. Tato omezení se hlavně týkají Hofstedeho kulturních dimenzí, respektive PDI.

Co se týče Hofstedeho kulturních dimenzí, chtěl bych upozornit na několik problematických bodů:

- Původní dimenze byly vyhotoveny na základě výzkumu pocházejícího ze sedmdesátých let minulého století. Je tedy otázkou, zda jsou ještě stále aktuální. Je třeba ale poznamenat, že Geert Hofstede uvádí, že tyto dimenze by se neměly nijak významně měnit. Nově získaná data avšak pocházejí od jiného spektra respondentů.
- Dále jsou tyto dimenze vypočteny pro národ, je však nutné poznamenat, že většina národů není homogenní. Tudíž by mohlo dojít ke zkreslení.
- Očekává se také, že kulturní hodnoty se změní se změnou geografické hranice té které země, tedy že geografické kulturní oblasti odpovídají hranicím země na mapě, což nemusí vždy platit.
- .

Mezi další omezení bych určitě zařadil již zmíněná odlehlá pozorování u Slovenska, nedostatek údajů ke všem evropským zemím, obzvláště pak k postsocialistickým republikám. A samozřejmě zkreslení, způsobené použitím dat u indexů nerovnosti, jež neutvářely zcela komplexní představu o určitém státě.

Co se týče dalšího výzkumu, tak bych doporučil ekonomické teorii vzít v úvahu vliv kulturních dimenzí na hospodářský systém a naopak. Dále si myslím, že by bylo dobré provést aktualizaci údajů Hofstedeho dimenzí.

11. Použitá literatura:

Blecking Diethelm – Německo a Polsko dlouhé dějiny transformace, překladatel: Milena Branková.

Cihelková Eva, Jaroslav Fingerland - Komparativní ekonomika, Praha: Vysoká škola ekonomická, 1995.

Česká ekonomika v 90. letech – vědecký sborník Vysoké školy ekonomické v Praze, Praha: vysoká škola ekonomická, 1999.

Dauderstädt Michael – Z postkomunistického tunelu do evropské mlhy, Praha: 1996.

Die Privatisierung der Welt. Reader des wissenschaftlichen Beirates von Attac. VSA-Verlag 2004.

Haenisch Stefanie - Die Privatisierung des DDR-Staatseigentums Die Bürokratie bringt ihre Mitgift ein, 1994.

Hanousek Jan, Charamza Pavel – Moderní metody zpracování dat; Matematická statistika pro každého; Praha; 1992.

Heidenreich Martin – Die mitteleuropäische Grossindustrie im Transformationsprozess/ Zeitschrift für Soziologie, Jg. 23, Nr.1, S.3-21;

Hofstede Geert a Hofstede Geert Jan – Kultura a organizace/ Spolupráce mezi kulturami a její důležitost pro přežití, Londýn: Linde 2005, Překladatel: Luděk Kolman; Slaný; Kolman 2006.

Holman Robert – Ekonomie/ 3. aktualizované vydání, Praha: C. H. Beck, 2002.

Holman Robert: Sborník č. 13 „Kupónová privatizace“, Praha, 2002.

Holman Robert – Transformace české ekonomiky/ V konparaci s dalšími zeměmi střední Evropy, Praha: CEP – Centrum pro ekonomiku a politiku, 2002.

Jellen Reindhard - Der Staat entmachtet sich selhat; Werner Rügemer über die neue "Kultur" der Selbstbereicherung, 2006.

Ježek Tomáš - Osudný špatný tah: privatizační fondy, 2004.

Klaus Václav – Ekonomická teorie a realita transformačních procesů, Praha: Management Press, 1995.

Klaus Václav – Ekonomické texty/ Dynamika postkomunistické transformace a její alternativní výklady, Praha, 2004.

Klaus Václav, Tříška Dušan - EKONOMICKÉ TEXTY Polemika se Svetozarem Pejovichem o transformační, tedy neklasické privatizaci, 2006.

Klaus Václav – Země, kde se již dva roky nevládne, Praha: Centrum pro ekonomiku a politiku, 1999.

Leipold Helmut – Privatisierungskonzepte im Systemwandel, Forschungsstelle zum Vergleich Wirtschaftlicher Lenkungssysteme, Philips-Universität Marburg, Marburg 1992.

Mlčoch Lubomír, Pavel Machonin, Milan Sojka – Ekonomické a společenské změny v české společnosti po roce 1989, Praha: Karolinum, 2000.

Prokop Milan – Kupónová metoda velké privatizace, Praha: SCO 1991.

Půlpán Karel – Hospodářský vývoj Německa jako inspirace pro Česko, Praha: Institut ekonomických studií FSV UK, 2004.

Rusmichová Lada, Soukup Jindřich a kol. – Makroekonomie/ základní kurz, Slaný: Melandrium, 2002.

Schwarz Jiří – Transformace, reforma a třetí cesta;

Sokol Jan, Člověk jako osoba; 2001; Portál.

Studijně rozborové a informační materiály - Institucionální úpravy privatizace v nových spolkových zemích a SRN a její formy, zpracovala: Ing. Milada Bezděková, Csc., Ústřední ústav národohospodářského výzkumu, 1992.

Švejnar Jan a kol. – Česká republika a ekonomická transformace ve střední a východní Evropě, Praha : Academia 1997.

Treuhandanstalt Informationen, Berlin.

Treuhandanstalt – aus Wikipedia: der freien Enzyklopädie

Vystoupení prezidenta republiky Václava Klause na konferenci CEPu k 15. výročí zahájení naší ekonomické transformace 10.1.2006.

Wirt Gernt - Mehrwert, Mehrarbeit, mehr Armut Über Privatisierungen, Natur-Marxisten und Lohndruck.

Tříška Dušan - Privatizace a kapitalismus v České republice.

Zákon č. 248/1992 Sb.

www.google.com

www.google.de

www.finance-management.cz

www.navajo.cz

www.wikipedia.de

www.wikipedia.org

<http://hdr.undp.org>

www.geerthofstede.com

www.finexpert.cz

12. Přílohy

12.1 Tabulka I: Použitá data - Hodnoty indexů pěti výše uvedených dimenzí Podle Geerta Hofstedeho

PDI Power Distance index – Index vzdálenosti moci
IDV Individualism- Index individualismu
MAS Masculinity-Index maskulinity
UAI Uncertainty Avoidance Index-index vyhýbání se nejistotě
LTO Long-Term Orientation-Index dlouhodobé orientace

Země	PDI	IDV	MAS	UAI	LTO
Bulharsko	70	30	40	85	
Česká republika	57	58	57	74	13
Estonsko	40	60	30	60	
Maďarsko	46	80	88	82	50
Polsko	68	60	64	93	32
Rumunsko	90	30	42	90	
Rusko	93	39	36	95	
Rakousko	11	55	79	70	
Belgie	65	75	54	94	
Dánsko	18	74	16	23	
Finsko	33	63	26	59	
Francie	68	71	43	86	
Německo	35	67	66	65	31
Řecko	60	35	57	112	
Irsko	28	70	68	35	
Itálie	50	76	70	75	
Nizozemí	38	80	14	53	44
Norsko	31	69	8	50	20
Portugalsko	63	27	31	104	
Španělsko	57	51	42	86	
Švédsko	31	71	5	29	33
Turecko	66	37	45	85	
Velká Británie	35	89	66	35	25

12.1. Tabulka II: Použitá data HDP, Nerovnosti a Dummy

Země	HDP	Nerovnost Gini index	Nerovnost 10%	Nerovnost 20%	Dummy
Bulharsko	8078	29,20	7,00	4,40	1
Česká republika	19408	25,40	5,20	3,40	1
Estonsko	14555	35,80	10,80	6,40	1
Maďarsko	16814	26,90	5,50	3,80	1
Polsko	12974	34,50	8,80	5,60	1
Rumunsko	8480	31,00	7,50	4,90	1
Rusko	9902	39,90	12,70	7,60	1
Rakousko	32276	29,10	6,90	4,40	0
Belgie	31096	33,00	8,20	4,90	0
Dánsko	31914	24,70	8,10	4,30	0
Finsko	29951	26,90	5,60	3,80	0
Francie	29300	32,70	9,10	5,60	0
Německo	28303	28,30	6,90	4,30	0
Řecko	22205	34,30	10,20	6,20	0
Irsko	38877	34,30	9,40	5,60	0
Itálie	28180	36,00	11,60	6,50	0
Nizozemí	31789	30,90	9,20	5,10	0
Norsko	38454	25,80	6,10	3,90	0
Portugalsko	19629	38,50	15,00	8,00	0
Španělsko	25047	34,70	10,30	6,00	0
Švédsko	29541	25,00	6,20	4,00	0
Turecko	7753	43,60	16,80	9,30	0
Velká Británie	30821	36,00	13,80	7,20	0