

Směřujeme k rovnosti v chudobě, protože třetina českých domácností nedokáže ušetřit ani korunu

 radiouniversum.cz/pikora-vladimir-2d-smerujeme-k-rovnosti-v-chudobe-protoze-tretina-ceskych-domacnosti-nedokaze-usetrit-ani-korunu

3. prosince 2024

Vladimír Pikora Díl 2/2

Text 3.12.202438 min Přehrát

#Peníze

„Nejsme obchodníci,“ zhodnotil české schopnosti v předchozí části našeho rozhovoru ekonom Vladimír Pikora. Týkalo se to především našeho přístupu k nakupování, a zdá se, že na naši mentalitu reptavé poslušnosti, kterou nám vtiskly předchozí režimy, se stále mohou nejrůznější chytráci spolehnout. A tak navzdory tomu, že v Polsku nakoupíme potraviny o tolik levněji, že se vyplatí vážít cestu, do Německa se zase vyplatí občas zajet pro kvalitní a levnější drogerii, a české pivo seženeme u mnoha sousedů levněji než doma, přesto mlčíme a platíme. Proč? Podle našeho hosta je to mix několika faktorů: Od slabé pozice českých politiků v Bruselu, přes sílu nadnárodních korporací, až po naši vlastní pasivitu. Pojdme se podívat hlouběji na to, jak tento systém funguje, a co s tím můžeme udělat.

Martina: Ty jsi zmínil potraviny, drogistické zboží, a to jsou věci, které potřebujeme dnes a denně. A když vezmu věci zbytné, tak se to třeba týká také zájezdů. Celá armáda lidí, Čechoslováků z Česka a ze Slovenska raději odjíždějí na dovolené tak, že si kupují své zájezdy a dovolené přes polské cestovní kanceláře, a jedou autem do Katowic, někteří odjíždějí z Vídně, někteří z Frankfurtu, protože se jim to přes to všechno vyplatí, a zájezdy takto koupí mnohem levněji. A většinou se tam k nim, jako k účastníkům zájezdu z Německa, chovají poněkud vstřícněji. Nebo to může být jenom dojem?

Vladimír Pikora: Přesně tak. Když jsem byl ve Středomoří, tak jsem si v několika zemích toto testoval, a zjistil jsem, že české cestovní kanceláře mají velmi jiné hotely, než jsou ty, kam jezdí Němci, takže na první pohled dokážete odlišit: Tohle je mizerný hotel, do kterého se vám moc nechce, a tam jezdí české cestovky. Samozřejmě můžou tam být i Němci, to ne, že by tak nikdy nebylo, ale velmi často české cestovky jezdí někam, kam německé cestovky nejezdí. Takže o pár ulic dál najdete hotel, který je pro Němce, a tam najednou vidíte, že je všechno krásné, vidíte na první pohled, že hotel je lepší. A když se podíváte na cenovku, tak je často nižší, nebo stejná cena, jako u nás. Ale kdybyste chtěli hotel, který jste si vybrali, kam jezdí Němci, tak ten v Čechách ani nenabízí.

Martina: Ano, proto mnozí kupují přes německé cestovky.

Vladimír Pikora: A zase si to necháme líbit, protože spoustu lidí má pocit, že nepojedou do Mnichova, nebo do Katovic na letiště, že to je strašná cesta. A zároveň si říkají: „Jak já se tam domluví.“ Spousta lidí neumí jiný jazyk, takže se jim do toho nechce, a bojí se toho, a tím pádem jsou ochotni akceptovat tyto horší podmínky. To se na trhu rozlije, a obecně horší podmínky máme všude.

Martina: Ty to popisuješ, a vlastně jsi se o už zmínil, že to může být tak jednoduché, že proti ministrovi země, která s tím chce třeba opravdu upřímně něco udělat, stojí korporace, které, když vyčlení na lobbying procento svých celkových nákladů, mají na lobbying více peněz, než je rozpočet celého ministerstva dané země. A navíc firma dost možná sponzoruje stranu, která nominovala do Komise eurokomisaře. To jsou tvá slova. Řekni mi, dá se s tím v tomto případě něco dělat, když jsme malá země?

Vladimír Pikora: Určitě. Ale řešení je extrémně složité, a to, že potřebujeme politiky, kterým jde o spotřebitele. Mít politika, který je úplně ostrý a který si to v Bruselu nenechá rozmluvit. První nutností pro takového ministra je, že bude umět velmi dobře buď anglicky, nebo francouzsky. Jestliže ministr přijíždí, což je bohužel problém

českých ministrů, a řekne: „Já jsem němčinář“ – a umí německy, tak v evropských strukturách se německy mluví strašně málo, tam se s němčinou neseťká, takže všechna jednání budou probíhat přes překladatele. Ale překladatele, protože na to máme nízké rozpočty, má jenom ministr, takže když tam potom pojedou nějaký nižší český státní úředník, tak najednou má problém, že je na jednání, které je ve francouzštině, a ten na tlumočnicka už nemá. Takže potom je česká pozice taková, že jen sedíme u stolu – častý argument je, že jsme u toho – a držíme hubu, protože to ani nedokážeme artikulovat.

A tomu odpovídá i přístup lidí v nejvyšších postaveních na ministerstvech. Oni řeší české problémy, ale místo toho, aby to řešili na evropské úrovni, tak si myslí, že to tady v Čechách nějak udělají, ale na pozici pro Evropskou komisi nemají. To se netýká jenom tohoto, to se týká většiny českých politiků, že na to nejsme připraveni. A to je rozdíl oproti Polákům. Když se ptáte lidí z Evropské komise, kteří tam opravdu pracují, tak vám řeknou, že jasnou pozici vždycky přinesou Švédové, Holanďani, Poláci, ale země jako Češi, Slováci, nic moc. A čím je to menší země, tím má rozpočty menší, a proti nim stojí profesionální lobbisté. A opravdu se potom dostávají do problému, že ministerstvo bojuje s někým, kdo má ohromně velký rozpočet na to, aby všechny přesvědčil, připravil studie, připravil argumentaci, měl tam i ekonomickou argumentaci, právní argumentaci, a všechno, a proti nim stojí země jen s nějakým lokálním právníkem. A vlastně ani tam ani není nějaký velký zájem, protože takový politik ví, že tady si vyláme zuby a že vedle toho může řešit něco jiného, co je pro něj důležitější, což jsou třeba dotace. Takže vlastně řeší dotace, a vymění něco za něco.

České dozorové instituce reagují pomalu, až v nejpozdějším termínu. A nejsou udělovány pokuty, nebo jen ve výjimečných případech, a jsou směšné.

Martina: Vladimíre Pikoro, byla bych, řekněme, ochotna přijmout teorii, že za naše předražené potraviny, mnohdy horší kvality, a plné éček a aditiv, může špatná jazyková vybavenost našich

představitelů, ale myslím, že Věra Jourová umí anglicky dobře. Když se před šesti lety byla v prsa a prohlašovala, že dvojí kvalita potravin byla, a je nekalou praktikou, tak jsem to chvíli brala i vážně, a přesto to nedopadlo. Takže, když bych to řekla lidově, ani svou dobrou angličtinou nakonec nic nevyštěkala?

Vladimír Pikora: Vyměnila to evidentně něco za něco. To nemusela dělat ona, ale asi česká pozice byla, že se něco mění za něco – a pro nás jsou důležité dotace. Já myslím, že je to většinou vyměněno za to, že nějaká dotace bude lepší, a to že bude něco. Prostě to nezvládla. Proti ní stál tak velký protihráč, že na něj neměla, a já si ani neumím moc představit, jak by na něj mohla mít. To by opravdu musel být člověk, který je extrémně zapálený, a řeší jenom toto, a je to pro něj priorita. Ale čeští politici mají mnoho priorit a toto evidentně priorita není, protože volič jim to nakonec všechno dovolí. Kdyby volič řekl: „Podívejte se, vy jste to nedokázali, ačkoliv jste před volbami říkali, že to uděláte. Tak já budu volit někoho jiného.“ Ale volič řekne: „Ne, já budu volit tohoto, protože je proti tamtomu.“ A je vlastně úplně jedno, co daný politik dělá v Bruselu, protože volič volí jen proto, aby se tam nedostal pan X, je vlastně nakonec ochotný vše vyměnit za něco jiného. Pak se ukáže, že nějaká další věc, a on řekne: „Ano, my chceme ještě víc zelené, a proto volím tohoto politika, aby tady byla ještě zelenější politika“, a spousta zbytečných regulací. A že to nakonec vede k dražším potravinám, to neřeší. Takže kolik voličů nakonec jde k volbám, a řekne: „Pro mě je nejdůležitější, jestli budeme mít potraviny takové, jako v Německu.“? Ale potom řeknou: „Jo, je to důležité, ale musíme volit támhle toho, protože je pro válku, nebo je proti válce,“ nebo něco. Nakonec se ukáže, že se sice tváříme, že to je pro nás priorita, ale priorita to nakonec u voleb není.

Martina: Já si vzpomínám, že když jsem před pár lety pravidelněji zpívala-hostovala v Německu, tak z toho měla největší radost moje rodina, protože jsem se při návratu vždycky stavila v nějakém úplně obyčejném Lidlu, a nakoupila tam tašky věcí, jako lososy, sýry, které

jsme znali i u nás, čokolády, které ale byly výborné. A když jsem pak ráno přijela, protože jsme se vraceli přes noc, tak se na to vrhli, a dělali si opulentní snídani, protože si zkrátka pochutnali. Toto je tedy naše budoucnost? Když se na to podívám, tak stejný nákup v České republice stál při průzkumu – teď už přesně nevím, ve kterém roce to bylo – 1 711,- Kč, zatímco v Německu 1 370,- Kč, a ještě je výsledek takový, jak jsem před chvílí popsala. To je naše budoucnost? Teď si řekl, že v podstatě: „Kohouti jsou malí páni, to Jitřenka řídí kokrhání“ Nedá se s tím nic dělat?

Vladimír Pikora: Ano, je to tak. Začal jsem tím, že bychom měli mít jiné politiky. Nemáme je. Musel by tam přijít úplně někdo jiný. Druhý bod pak je – začít to řešit vyloženě v Bruselu. Já vidím české politiky, že mají pocit, že to budou řešit z Prahy, ale z Prahy vůbec nic nevyřeší. Je potřeba počítat s tím, že protihráč není jenom firma, ale je to i stát, proto je nutná celoevropská shoda. Dále je klíčové, že lokální polici musí donutit firmy, které jsou u nás, aby začaly řešit české zákony. To znamená, že v nich máme řadu děr, takže ve chvíli, kdy změní font, tak je to v pohodě, takže nakonec třeba i Cornetto projde, a nikdo nedostane žádnou pokutu.

A ukazuje se, že tam je těchto věcí víc. Třeba české dozorové instituce, když mají něco dělat, tak se ukazuje, že reagují až poslední. Tedy, že je nějaký termín, do kdy musí začít něco šetřit, a v některých zemích už to šetří, už to dělají, a my ještě řadu měsíců čekáme, než bude úplně nejpozdější termín, kdy zákon říká, že musíte začít reagovat. Tyto instituce samy o sobě nereagují. A pokuty zaprvé nejsou udělovány, nebo jenom v naprosto výjimečných případech, je to vzácnost. A když ji dostane, tak je relativně směšná.

Martina: Vzpomeneš si na nejvyšší pokutu, která ti utkvěla v hlavě? Kterou ti třeba někdo...

Vladimír Pikora: Ne, toto číslo v hlavě nemám. Jenom vím, že když jsem se na to díval, tak jsem byl překvapen, že to bylo nízké číslo. Kdybych teď řekl nějaké číslo, tak bych lhal.

Martina: Ve vztahu k tomu, že to může být až 50 miliónů?

Vladimír Pikora: Ano, přesně tak. A myslím, že těchto 50 miliónů je špatně nastaveno, myslím, že by to mělo být z nějakého obratu firmy. Velká firma prodává za miliardy, tak ti z toho dáme nějaké procento, a to bude tvoje pokuta. Když tady prodává firma – a teď si vymyslím – za 20 miliard ročně, a pak dostane pokutu, i kdyby to byla ta maximální, tedy 50 miliónů, tak je to v zásadě o ničem. Proto to také velké společnosti neřeší. My jsme to viděli i u kolových výrobků, kdy se ukázalo, že Fanta, Coca Cola, a podobně, jsou u nás úplně jiné nežli v zahraničí.

Pro globální firmy je pokuta 50 miliónů směšná, protože vývar, který získají porušením zákona, je nesrovnatelně větší. Pokuty by měly být procenta tržeb v ČR.

Martina: Úplně jiné. Jednak jsou použita jiná sladidla, a třeba u Fanty je použito úplně jiné procento koncentráту.

Vladimír Pikora: Právě. A najednou se u nás ukazuje, že toho, co by tam mělo být jako základ, je u nás mnohem míň než na Západě.

Martina: A v kakaovém pudinku kakaá také není moc – Češi tak na to nějak nenaléhají.

Vladimír Pikora: Přesně tak. A představte si, že máte proti sobě takhle velké firmy, to už není firma, která prodává jenom ve střední Evropě, ale je to opravdu globální firma, a najednou je pro ni 50 miliónů směšných. Já si prostě myslím, že tyto firmy na to i spoléhají, a říkají si: „Dobrý, kdyby to neprošlo, tak dostaneme pokutu 50 miliónů, ale vývar, který z toho ročně máme, je takový“ – nevím, plácnu, jestli 300 miliónů – že si řekne: „Ekonomicky i logicky je lepší

platit pokuty“. Takže myslím, že pokuty by měly být navázány na to, jaké mají v České republice tržby, a když jim dáme 10 procent z tržeb, tak si to všichni rozmyslí.

Začíná to tím, že na začátku politik, ministr musí tlačit na dozorové orgány, aby něco vážně dělali. V České republice se ukazuje, že něco dělají, to ne že ne, ale že by mohly být daleko agilnější, protože v zahraničí jsou agilnější, více se do toho pouští, a podobně. Když se podíváte, a zeptáte se dozorových orgánů, což jsem činil, tak zjistíte, že tvrdí, že zákon, který je v Čechách, jim nedává až tolik možností, jak by si představovali. Že by chtěli vidět do více věcí a že spoustu věcí nikdy nemají šanci zjistit. Oni sami tvrdí, jak to mají špatně nastavené, a že to je v legislativě. Člověk si říká, to je zajímavé, všude je to v legislativě. V Bruselu je to v legislativě, kde se podle mě legislativa připravuje tak, že ji za nějakou velkou firmu připraví lobbista, a pak ji předloží Evropské komisi. A tam se to nějak trošku proškrtá, ale základ je lobbistický, takže nakonec tam jsou přesně vymyšlené díry, kudy to jde snadno obcházet. A pak to přijde do Čech, my to tady trošičku upravíme, necháme tam zase nějaké díry, aby to šlo obcházet. Ale přitom by to šlo řešit tak, aby tam tyto problémy nebyly. A pak se ukazuje, že dozorové orgány u nás nefungují. A když nefungují, tak já mám pocit, že by se daly zrušit, že je nepotřebujeme. A v tu chvíli tady můžeme mít nějaký dobrovolný organizace typu dTest. Máme společnost dTest, u které se ukazuje, že funguje daleko líp než státní orgány. Ty nám odhalí, i kde je jaký problém, a na základě dTestu by potom mohl začít reagovat stát, a už něco konat. Samozřejmě dTest nemůže dávat pokuty. Já si to představuji tak, že bychom trhem obešli státní infrastrukturu, protože ta evidentně nemá zájem fungovat tak, jak by fungovat měla, a tím pádem ještě ušetříme na tom, že by tam úředníci, kteří předstírají nějakou práci, de facto nebyli.

Za posledních 15 let tady nevzniklo nic, co by ulehčilo podnikání. Naopak jen nové komplikace a povinnosti, házení klacků pod nohy, byrokracie.

Martina: Ty říkáš, že trhem. Já ještě tedy budu reagovat na to, že jsi řekl, že se některé věci zlepšují. Jsem ráda, že jsi to zmínil, protože procentuálně je výroků, které jsou stejné někde v Holandsku, jako u nás, je už více, něco se s tím děje – abychom nebyli škarohlídi. Ale ty jsi řekl, že by se to mohlo řešit, napravovat trhem, a trh by měl ukázat. Jenže zároveň jsi říkal, že maloobchod je u nás v nenormálním stavu, a funguje na principu – jak jsi říkal, a začínali jsme tím – falešných slev. Tak jak může regulovat něco do zdravého procesu?

Vladimír Pikora: My se musíme přiblížit tomu, že tady budeme mít skutečný trh, a ne oligopol, kdy tady máme několik málo firem, které to všechno dělají. Jak toto můžeme vytvořit? Tím, že vytvoříme podmínky, aby vznikla konkurence. Buď, aby přišly nějaké podniky ze zahraničí, třeba z Polska a podobně, a začaly tady působit, a vytvářely tady větší konkurenci. Jenomže my tady vůbec nemáme prostředí na to, aby tady vznikala konkurence. Když se podívám nějakých 15 let zpět, tak si opravdu nemůžu vzpomenout, že by tady vzniklo něco takového, aby se tady líp podnikalo. Neustále vidím akorát nové a nové komplikace, házení klacků pod nohy, tedy že máte nějakou novou povinnost, která dřív nebyla. To je jedna věc – povinnosti – a proto je tady byrokratické a komplikované podnikat.

Druhá věc jsou daně. My si zvyšujeme korporátní daň. Co udělala poslední vláda, že zase o dva procentní body zvýšila korporátní daň. A teď si podniky, nebo podnikatelé, kteří by sem mohli přijít třeba z Polska, říkají: „A fakt to za to stojí. Tam se všechno dělá proto, aby se nedalo podnikat“. A když se dělá všechno, aby se nedalo podnikat, tak konkurence nevznikne. Takže my teď potřebujeme, aby k nám přišel do vlády někdo, kdo by to rozhýbal.

Já si třeba pamatuji, že kdysi dávno byl ve vládě jako místopředseda Martin Jahn, který je dnes ve Škodovce, a ten připravil strategii, která by k tomuto všemu měla vést. Dokonce se tehdy ještě mluvilo o tom, že Evropská unie dožene Spojené státy. Dnes už se o tom vůbec nemluví, ale tehdy byla takováto strategie. A když sledujete,

co vláda chce, tak vidíte, že si říká: „Ale my potřebujeme být nějak kryti proti médiím. Tak vytvoříme Národní ekonomickou radu, budeme říkat, že nám radí nejlepší z nejlepších, bude to nějaký NERV.“ A vy si říkáte: „Fakt to tak je? Radí nejlepší z nejlepších? Představte si, že členové NERVu nejsou za tuto práci placeni. To je zajímavé. Oni mají velký džob, třeba někteří pracují jako hlavní ekonomové nějaké velké banky, a najednou vedle toho mají něco, co je neplacené. Kolik času jim na to asi zbývá? Ale jsou prostě na tomto seznamu, jakože fungují v Národní ekonomické radě.

Martina: Je to prestižní.

Vladimír Pikora: Určitě je to prestižní. Já neříkám, že by to byli špatní ekonomové, o tom vůbec nemluví. Já mluvím jen o časové dotaci, abychom si to uměli představit, že má velký plat v bance, a proti tomu má někde jinde nic, takže vlastně ta banka musí říct: „Jdi tam, a něco dělej.“ Aha. To je zajímavé. Proč to ta banka dělá? Co z toho asi chce mít, že tam ten člověk je? Vznikne tady nějaký NERV, který udělá desítky nějakých podniků, které jsou více méně dobré, to ne že ne, ale vláda si vybere tu něco, támhle něco, tedy to, co jí zrovna vyhovuje. A z mého pohledu to jsou vždycky nepodstatné věci, a ty skutečně důležité odkládá, protože skutečně důležité věci jsou nepříjemné, budou se politicky špatně prosazovat, a určitě je nebudou prosazovat před volbami. Takže my tady nemáme ani vládní strategii, která by jasně řekla, co chceme.

Navíc, když se podíváme na vládu, tak tam byl, jestli se nepletu, jediný papírový ekonom, a to pan Síkela, a jinak tam žádný ekonom nebyl, a není. A když ve vládě nemáte žádného ekonoma, tak samozřejmě tyto tlaky nemůžou vzniknout, tedy aby ministr přišel a říkal: „Potřebujeme tohle a tohle na rozvoj trhu“, ale samozřejmě řekne, že potřebujeme tady, nebo tady dotaci. Jak ji získáme? Vedle toho uděláme lejstro, budeme vše komplikovat. Vymyslíme třeba digitalizaci, a řekneme, že to je pro to, aby se něco zlepšilo, ale výsledkem je, že se to zhoršilo.

Směřujeme k tomu, že si všichni budeme rovni v chudobě, protože spousta pilířů naší společnosti je nerealizovatelná, a přestanou fungovat

Martina: Vladimíre Pikoro, možná, že teď někteří naši posluchači nadskakují, protože říkají: „Oni se tam baví o šunce a zubní pastě, ale vždyť my vyrábíme elektřinu, a kupujeme ji možná nejdražší v Evropě?“ My asi opravdu máme svatou trpělivost.

Vladimír Pikora: Jasně, protože tady je pořád spousta lidí, kteří si myslí, že co Západ řídí dobře řídí, a vůbec nechtějí akceptovat, že to možná může být špatně, a že by to možná šlo dělat nějak jinak. Ukazuje se, že prosazovat jinou politiku je v Čechách velice složité, protože když jdete proti tomu, co zadává Brusel, tak se najednou dostáváte do situace, že říkají, že probíhá dezinformační válka. Což určitě probíhá, o tom není sporu. Nedávno jsme se dověděli o tom, jak si Američané najmuli na Filipínách 300 lidí, kteří za peníze Američanů dělali na sociálních sítích kampaň proti používání čínských vakcín. Tomu úplně člověk rozumí, ale najednou vidíme, že všechny strany v tuto chvíli působí tak, že mají někoho placeného na sociálních sítích, aby vytvářel nějakou atmosféru. A výsledkem je...

Martina: Promiň, to mi uniklo. To máš podložené?

Vladimír Pikora: Jo. Jsou to zprávy z agentury Reuters z letošního léta, kde se ukázalo, že Američané toto dělali. A pak se dokonce od toho programu odstříhli. Ale bylo to dokonce započaté už za Trumpa, takže je to delší věc. Prostě informační válka tady je, a je ze všech stran, a najednou v tuto chvíli vlády potřebují řešit, aby tady náhodou Rusko někoho nemělo, dělá se to složitě, a končí to tím, že kdokoliv má jakýkoliv názor proti Bruselu, tak se automaticky stává dezinformátorem, protože je špatně odlišitelné, jestli to je ruský zájem, nebo je to jenom někdo, kdo kritizuje vládu. Takže když kritizujete vládu, jste automaticky podezřelý z toho, že jste dezinformátor a že vás za to někdo úmyslně – buď z Číny, z Ruska, nebo odkudkoliv – platí. A proto je tady najednou ohromný tlak proti dezinformátorům.

V tuto chvíli, když přijdete s tím, že máte návrh, a bojujete s dvojitou kvalitou potravin, tak si velmi zahráváte s tím, že jste zase dezinformátor, protože jdete proti tomu, co přišlo z Bruselu. A když jste dezinformátor, tak se automaticky nedostanete do hlavních médií, protože jste dezinformátor. A najednou se tato politika strašně špatně obhazuje, je to nevděčné, velice nevděčné, a myslím, že mnoho politiků, kteří by s tím teoreticky mohli něco udělat, si najde jiné téma.

Martina: Vladimíre Pikoro, dobře, my zjevně vydržíme dost, takže si budeme smažit předražený točený salám na pánvičce, kterou nám bude žhavit předražená elektřina. Pak si pánvičku umyjeme o 30 procent dražším Jarem, než vedle v Polsku, a pak jedeme autem, pokud ho máme ještě na spalovací motor, za velmi, velmi předražený benzín, nebo naftu, a míjíme billboard – kolem něho jezdím – na kterém je srdceryvný příběh o tom, kolika procentům dětí si jejich rodiče nemohou dovolit platit ve škole obědy, a ať přispějeme na konto. Pak sledujeme, jak třeba důchodci, kteří mají opravdu hluboko do kapsy, tráví spoustu času studiem slevových letáků, a jezdí, a nakupují ani ne to, co potřebují, ale to, co koupí levně, skladují to, a tak dále. Kam tohle může vést?

Vladimír Pikora: Tam je problém, že když se dělají průzkumy, tak zjistíme, že jedna třetina domácností neušetří ani korunu. To je ohromné množství. A spadají do toho už teď lidé, o kterých nemůžeme říct, že by si měli zlepšit vzdělání, a podobně. Najednou tam už spadají lidé, které bychom normálně řadili do střední třídy, ale prostě příjmově tomu najednou neodpovídají. Nejhorší na tom je, že tato politika je založena na tom, že chceme, aby lidé spořili třeba na důchod, říkáme všem: „Naspořte si na důchod.“ Ale je tady jedna třetina domácností, která nemá šanci si něco naspořit, ale společnost je nastavena tak, jakože to jde.

Můj názor je, že v těchto případech doběhneme na to, že jednoho dne zjistíme, že politiky, na které jsme tady byli nastaveni, a většina společnosti s nimi počítala, se najednou ukážou jako

nerealizovatelné. Takže až tito lidé půjdou do důchodu, tak generace, kde prostě jedna třetina lidí nemá nic, už bude vycházet z toho, že systém důchodu bude mít nastaven tak, že má mít nějaké úspory. Ale zjistíme, že to takhle nejde, protože třetina lidí nebude mít naspořeno nic, a že základní, státní důchod – o kterém jsme si říkali, že bude zaměřen na to, že čím víc vyděláváš, tím větší budeš mít důchod, čím déle pracuješ, tím větší budeš mít důchod, což je logické – technicky nestačí, protože by potom třetina lidí zůstala na ulici, a šli by pod most. A to už je tak velké číslo, že to systém není schopen akceptovat.

Martina: A mosty padají.

Vladimír Pikora: A tím pádem výsledkem bude, že musíme říct, že bude nějaký univerzální důchod pro všechny stejný, takže najednou nebude důležité, jestli jste vydělával 100 tisíc měsíčně, anebo 20 tisíc měsíčně, a jestli jste odpracovali jenom minimum, nebo jste pracovali o nějaké roky déle. Najednou se ukáže, že se všechny tyto principy, na kterých byl společnost vystavována posledních dvacet let, ukazují jako absolutně nerealizovatelné. A společnost bude zaskočena. Takže najednou budou lidé říkat: „Ale to je nespravedlivé, vždyť já jsem celý život vydělával tolik a tolik, a najednou mám státní důchod úplně stejný, jako ten, co se snažil úplně nejmíň, skoro nepracoval, a měl nějaký mrzký plat. A nejednou budeme překvapeni, kolik věcí, u kterých jsme počítali, že budou nějakým způsobem fungovat, vůbec fungovat nebude. My tady ve společnosti máme řadu pilířů, u kterých vycházíme z toho, že jsou neměnné, že budou automaticky takové, jako jsou dnes, ale směřujeme k něčemu, co si dneska špatně umíme představit, kdy tyto nejzákladnější principy budou porušeny, protože na to nebudeme mít.

Nemáme co nabídnout. Ani levnou pracovní sílu, protože v Rumunsku je levnější, ani špičkové technologie, nebo cokoli. V ničem nejsme nejlepší.

Martina: Takže myslíš, že pak už si konečně budeme všichni rovni? V chudobě.

Vladimír Pikora: K tomu směřujeme. My tady v tuto chvíli neděláme nic moc pro to, abychom byli bohatší. My jsme nastavili ekonomiku tak, že máme levnou pracovní sílu, a najednou se ukázalo, že levná pracovní síla už není tak levná, protože Rumuni jsou podstatně levnější, než my. Takže komu jde o levnou pracovní sílu, přesune výrobu do Rumunska s tím, že to je také Evropská unie, má tam všechny výhody, dotace, a podobně, a najednou vlastně nemáme moc co nabídnout. Technologicky se Německu ještě nevyrovnáme, a Němci přitom už dneska zavírají ohromné množství továren, kde jsou roboti, a toto všechno. My máme v porovnání s Němci málo robotů, v porovnání s Rumuny máme drahou pracovní sílu, a najednou se ukazuje, co má český průmysl dělat. Kdybychom tady měli nějakou technologii a řekli bychom – jako třeba ve Švýcarsku – že sice máme drahou pracovní sílu, ale máme také kvalitní farmaceutický průmysl, nebo máme nejlepší bankovníctví, nebo něco takového. Ale my tady nejsme v ničem nejlepší, ve všem jsme průměrní, a komu jde o levnější výrobu, jde jinam, a komu jde o kvalitu, půjde také jinam.

Martina: Co energie?

Vladimír Pikora: Energie, to je problém, který vůbec nechci dohlédnout. Já si to vůbec neumím představit, je to katastrofa. My jsme to založili na tom, že máme jádro a uhlí. Teď jsme si řekli, že uhlí nechceme, a přitom je to jediný zdroj energie, který tady v tuto chvíli máme. Takže zavřeme uhlí, budeme říkat, že ho dočasně nahradíme nějakými plynovkami, které rychle vystavíme, jako by byly zadarmo, a potom budeme mít zase jádro. Když si vezmu projekty ze zahraničí, tak se ukazuje, že vždycky končí výrazně draž, a když jsou to desítky procent, tak je to dobré, ale někdy jsou to násobky. Vždycky se výstavba protahuje, takže termínům, které dnes slyšíme, tedy kdy bychom měli mít novou elektrárnu, absolutně nevěřím. Do toho vstupuje mezinárodní politika, kde nevíme, komu to dát.

Tušíme, že u někoho by to bylo výhodné, ale u někoho je to z geopolitických důvodů nutné, takže v tom lavírujeme. Takže jestliže to dneska dopadlo tak, že by to měli stavět Korejci, tak já si nejsem úplně jistý, že se to ještě nezmění, protože se mi to nezdá. Ale i kdyby, tak v tuto chvíli tam máme další problém: Jak to zaplatit? Když slyšíte různé návrhy, kolik by elektrárna mohla stát, tak ti, co jsou blízcí vládě, a jsou v zásadě optimističtí, říkají, že to budou stovky miliard. Ale jiné návrhy jsou pesimistické, a dostáváme se k biliónu. A když vidíme, kolik bloků by tady mělo být vystavěno, tak se dostáváme k částce, která se začíná blížit k HDP, a vůbec si neumím představit, jak chce někdo takhle velikou částku financovat, i když se to rozloží na mnoho let, i když dostaneme nějaké dotace. Prostě neumím si představit, jak to zaplatíme. Neumím.

Martina: S tebou se opravdu těžko maluje růžová budoucnost. Vladimíre Pikoro, vrátím se ještě k drobným, protože těmi jsme začali, a těmi také skončíme. Ty jsi říkal, že by bylo dobré vytvořit konkurenční prostředí. Já, jelikož znám trochu poměry Severomoravského kraje, protože tam odtud pocházím, vím, jak to funguje na česko-polském pomezí, že tam polovina lidí na vesnicích nakupuje tak, že tam přijede polská dodávka, ve které je prakticky všechno, a lidé nakupují tam. To jsi asi nemyslel, že je vytvoření konkurenčního prostředí, protože nevím, jak to funguje v rámci odvodu daní, a podobě. Ale o to si koledujeme.

Vladimír Pikora: Přesně, a o toto si koledujeme. Já si myslím, že přesně k tomu to povede. Vždyť je to daleko ekonomičtější. Proč nakupovat v českém obchodě, který je nehorázný, když přijede nějaký Polák s dodávkou, a prodá to za tyto peníze. Ano, přicházíme o hrozné peníze, dépéháčka, a tak dále. Korporátní a klasické obchody by měly platit daň jako právnická osoba, ale neplatí, protože tam nevznikají zisky. Ano, my se strašně okrádáme. A okrádáme se na mnoha frontách, a proto se stále nestačíme divit, jak nám roste dluh. My jsme akorát zatím nebyli tak rozjetí

v dotacích, jako jsme teď, a proto je v posledních letech rozpočet tak nehorázný. Můžeme říci, že asi šest let zpátky, nebo sedm, je to hrozný.

Zákony jsou záměrně vytvářeny tak, že umožňují klamat zákazníky. Lobbistické tlaky jsou ohromné, protože oligopolní firmy na to mají dost peněz.

Martina: Ty jsi tady několikrát řekl, jak se všichni vymlouvají na legislativu, ať už je to legislativa evropsko-unijní, nebo legislativa u nás. V jednom svém článku jsi řekl: „Zákony usnadňují zákazníky klamat“. Myslíš, že to je nedopatření, nešikovnost, nebo záměr?

Vladimír Pikora: Podle mě je to záměr, protože je to strašně jednoduché. Lobbistické tlaky jsou tady ohromné, a ve chvíli, kdy funguje maloobchod tak, jako u nás, že je oligopolní, tak tyto firmy mají dost peněz na to, aby si zaplatily někoho, kdo připraví zákony tak, jak mají vypadat, aby jim to vyhovovalo. A prosadí je, protože mají profesionální lobbisty, dostanou to tam.

A politikům se to v zásadě hodí, a vzhledem k tomu, že tady nemáme politika, který by s tím dokázal něco udělat ve smyslu: „Když tam budu já, tak do dvou let to bude jinak“, tedy trumpovská politika. Vidí tady někdo nějakého politika, který by toto nabízel? Vzhledem k tomu, že to tady žádný politik nenabízí, tak tady toto politické prostředí může pokračovat. Až se najde někdo, kdo řekne, a bude to vypadat reálně, že s tím zatočí, a skutečně s tím zatočí, tak za ním voliči můžou jít. Ale v tuto chvíli tady zaprvé nikdo takový reálný není, a zadruhé voliči to vždycky vymění za něco, co je pro ně důležitější, než tato politika. Oni si to neuvědomují.

Martina: Říká se, že jediné, čím můžeme v tomto problému hlasovat, je nákupní košík. Tak tedy na závěr praktická rada: Myslíš si, že všechny slevy, na které naskakujeme – já si také uvědomuji, že často do koše házím jenom to, co je pod žlutými cedulkami...

Vladimír Pikora: Jasně, nakupujeme to, co vlastně nepotřebujeme.

Martina: Nebo to potřebuji, ale když potřebuji tvarohový sýr, tak vezmu ten se žlutou kartičkou, aniž bych přemýšlela. Je to tak. Přiznávám se, jsem vinna. Ale řekni mi: Je to hra, na jejímž konci v úhrnu zaplatí zákazník úplně stejný ranec, jenom s falešným lepším pocitem? Nebo tyto slevy fakt někdy fungují?

Vladimír Pikora: Tak jasně, u jednotlivého zboží to funguje. Ale když si koupím čokoládu, a je o dvacet korun levnější, než by jinak byla, tak to mě vždycky zaskočí. Já mám rád veliké čokolády, a když u nich vidím ceny, jak se můžou dramaticky propadnout, že někdy je to 140 korun, někde 100, a někde 60, tak samozřejmě, když je to 60, tak si jich nakoupím víc, i když je vlastně nepotřebuji. Ale v součtu je vypočítáno tak, aby to maloobchodu vyhovovalo, aby čísla byla velká.

Co tam je vedle toho, a co si neuvědomujeme, jsou makroekonomické dopady, že vůbec nenakupujeme efektivně. Nám nejde o optimalizaci, protože nakupujete něco, co de facto nepotřebujete, ale vím, že to budu potřebovat třeba za půl roku, ale teď je to zrovna levné, tak to koupím. Ale ekonomika by měla fungovat tak, že vždycky kupujeme to, co zrovna potřebujeme, tím jsme efektivní, a peníze, které v tu chvíli máme volné, použijeme někde jinde. A když se to sečte, tak na konci můžeme najít nějaké spoření, třeba na důchod.

Ale proto, že nám peníze takhle leží v zásobách tohoto a támhle toho, tak se netočí. A když se to makroekonomicky propočítá, tak to dělá deset miliónů lidí, a už dostáváme nějaká zajímavá čísla, která si na první pohled vůbec neuvědomuje. Plus vedle toho, přesně jak jsme se o tom bavili, najednou není placeno DPH, není placena korporátní daň, a spousta věcí, tak na tom ekonomika hrozně chudne, ale my se tváříme, jako že to nevidíme, nebo že máme jiné priority, nebo že nám to vadí, ale něco je důležitější.

Martina: Vladimíre Pikoro, já ti moc děkuji za rozhovor, protože je prospěšné a zdravé vědět, jak velké hlupáky ze sebe občas necháme dělat.

Všechny příspěvky s Vladimír Pikora

Diskuze:

Napsat komentář

E-mailová adresa nebude publikována.