

■ Čínské zboží

Julie Hrstková
julie.hrstkova@hn.cz

Zdražení, nebo záchrana před krachem českého průmyslu?

Speciální jednorázové holítko na chloupky v nose, svítili dlaždice, ale třeba také kabelky či oblečení s designem z nejnovější módní přehlídky v Paříži. To vše za více než přijatelné ceny a s doručením zdarma. Svět čínských internetových tržišť nabízí všechno. Přičemž objednat můžeme každý den a peněženku máme pak stále plnou. Což se při pohledu na ceny v českém maloobchodu, které poráží své kolegy v Itálii, Španělsku a často i v Německu a Rakousku, říci skutečně nedá. A kvalita přitom nemusí být odlišná od toho, co nabízejí „normální“ obchody. Málodko si ale uvědomí, že nákupy „drobností“ z druhé části světa mají v důsledku likvidační charakter. Nejen pro maloobchod, ale především pro výrobu, na které stojí česká ekonomika.

Přes nespornou cenovou výhodu jsou čínská tržiště jako jed, který postupně prochází organismem celé země. Či spíše celého světa. Malé levné balíčky z Číny dělají – jen jiným způsobem – tu samou práci, jakou představuje tzv. outsourcing výrobních kapacit do jihovýchodní Asie. A Evropská unie má dnes často problém přesvědčit vlastní občany, aby setrvali u výrobků, které sami vyrábějí.

Vysoká cla na dovoz čínských elektrovozů výrazně prodražují auta, nicméně alespoň zpomalují propouštění v evropském autolandu. Zatím. Pokud si čeští kapitáni průmyslu veřejně stěžují na rigidní pracovní trh, pak v kuloárech se daleko víc obávají čínské konkurence, levnějšího dovozu, který může postupně ukončit jednu výrobu za druhou.

Navrhovaný nový evropský manipulační poplatek ve výši dvou eur za balíky zakoupené online může prodražit ony „báječné nákupy“ na Sheinu, Temu a dalších tržištích. A přestože Evropská komise vysvětluje zavedení tohoto poplatku tím, že by měl pokrýt práci na zajištění souladu obrovského množství zásilek s pravidly EU, například pro bezpečnost hraček, a měl by být hrazen internetovým prodejcem, nikoli zákazníky v místě doručení, dvě eura se zkrátka „někde“ promítnout musí. A není zase tak těžké uhodnout, kde to bude.

Jakkoliv to zní masochisticky, promítnout by se měla. Nejde o to zachránit „kůži“ evropským prodejcům čínského levného zboží, které má stejnou mizernou kvalitu a je

deset- i vícekrát dražší v českém maloobchodním prodeji než na obrazovce e-shopu z jihovýchodní Asie. Pokud ale podle statistik do Evropské unie putuje dvanáct milionů balíčků malé hodnoty denně, a samotné Temu uvádí, že má v Evropě 92 milionů zákazníků, a Shein 130 milionů, je to určitě k zamyšlení.

Myšlenka návratu výroby do vyspělého světa, se kterou přišel americký prezident Donald Trump už v minulém prezidentském období a teď ji transformoval do celní války, je v praxi dohledné době nerealizovatelná. Celní válka, kterou Trump rozpoutal, ovšem může postupnou devastaci průmyslu ve světě zmírnit. Nebo – což by bylo ještě lepší – může vést ke změně celého obchodního modelu, byť se zatím zdá, že se tak děje nejen na úkor konkurence z Asie, ale odkudkoliv. Evropa zároveň nemá důvod, proč si dobrovolně devastovat vlastní výrobu, která funguje a je konkurenceschopná – pokud proti ní nestojí protivník, kterého finančně podporuje silná vláda. Tomu se totiž neříká konkurence, ale obchodní válka. Nový manipulační poplatek ve výši dvou eur je v tomto souboji ostrých nábojů ale jen výstřelem z airsoftové pistole.

Česká republika by stejně jako řada dalších zemí měla investovat do vzdělání, inovací a konkurenceschopné výroby. Všechna tato vzletná slova by už neměla končit na papíře s názvy typu strategie konkurenceschopnosti, proexportní politika atd. Zatím se ovšem zdá, že zatímco si strategiemi může Evropa vytapetovat nejen Evropský parlament, sídlo komise i sídla místních vlád, s reálnou podporou ekonomiky je to stále příliš složité.

~
Myšlenka návratu výroby do vyspělého světa je v praxi v dohledné době nerealizovatelná.

■ Výdaje na obranu

Marek Kapička
autori@hn.cz

Bez vyšších daní se naše obrana prodraží. Je třeba jednat rychle

České výdaje na obranu mají během pěti let vystoupat až na tři procenta HDP. To dělá téměř 100 miliard korun ročně navíc. A ty bude třeba každoročně někde vzít. Z čeho to tedy zaplatit?

Stát má tři možnosti: snížit jiné výdaje, zvýšit daně nebo si půjčit. První způsob je politicky velmi složitý a historicky dost vzácný. Zadlužení zničí lákavěji, protože nebude „bolet hned“. Jenže cena zadlužení se časem bude násobit kvůli vyšším daním v budoucnu. Jde tedy o to, jak obranné výdaje financovat co nejefektivněji.

Klíčový ekonomický princip pro celou úvahu je „vylazování daní“ – tedy snaha o relativně stabilní míru zdanění v čase. Daně totiž poškozují ekonomiku tím, že deformují ekonomické vztahy, například snižují motivace k práci i investicím, a vyšší daně ji poškozují disproporcionálně víc: zdvojnásobení daní způsobí škodu více než dvojnásobnou. Je tedy ideální, aby se daně zvýšily hned na počátku, ale potom se v čase příliš neměnily.

Ekonomicky je přitom podle našich expertiz jednoznačně nejlepší skokově zvýšit daně co nejdříve – nejlépe už v roce 2026.

Pokud se to udělá, nebudeme muset náš stát v dalších letech více zadlužovat. A z dočasně přebytkového výběru daní může vzniknout obranný fond, ze kterého se budou peníze přechodně čerpat. Odkládání zvýšení daní na „někdy příště“ by nás později stejně dohnalo zvýšením daní, s disproporcionálně vyššími náklady. Dluhové financování hraje větší roli v případech, že by se měly výdaje po roce 2030 opět začít snižovat, ale i v tomto případě by k nějakému zvýšení daní mělo dojít hned.

Slibovat voličům zvýšení daní se samozřejmě v kampani nikomu nechce. A ani v nové sněmovně asi nebude pro zvyšování daní apetitu a odvahy dostatek. Ale právě teď je čas formulovat strategii, která bude hledět za horizont čtyřletého volebního cyklu. Pokud chceme co nejlevněji zajistit obranu naší budoucnosti, musíme se dobře rozhodnout už teď.

Autor je ředitelem CERGE-EI

■ Rusko

Ruské nerostné bohatství se nevypaří, sankcemi však chudne

Adam Austerlitz
autori@hn.cz

Vývoz ruského plynu do Evropy plynovody Gazpromu se podle odhadu Reuters letos od ledna do dubna meziročně snížil o 44 procent. Také ruské ropy je v Evropě stále méně, i když z trhu nezmizela. Brusel navíc v červnu předložil plán, jak ruský plyn, včetně zkapalněného (LNG), a ropu do roku 2027 v EU zakázat úplně. A to v situaci, kdy je Evropská unie největším světovým dovozcem zemního plynu a stále jedním z největších dovozců ropy na světě. Je tedy možné splnit záměr Evropské komise na úplné odstřížení?

Vycházet můžeme z dosavadního vývoje. Ještě v roce 2021 bylo Rusko největším dodavatelem ropy a zemního plynu do EU, od prosince 2022 je Rusko nicméně sankcionováno, což způsobilo výrazný pokles importu i exportu mnoha produktů. Při pohledu na data od prvního čtvrtletí 2022 do konce loňského roku byl zaznamenán 62procentní pokles vývozu do Ruska a 85procentní pokles dovozu

z této země. Podle únorových údajů Eurostatu činil objem dovezené ruské ropy v posledních třech měsících loňského roku pouze 10 procent ve srovnání se začátkem roku 2021, přičemž její hodnota mezitím klesla o 13 procent.

Výrazný propad nastal i v případě objemu dovezeného zemního plynu v plynném stavu, který byl ve stejném sledovaném období nižší o více než 60 procent. Vysoké ceny způsobily, že jeho hodnota klesla pouze o devět procent. Opačný scénář nastal v případě zkapalněného zemního plynu, kdy objem dovozu vzrostl o 18 procent a jeho hodnota byla vyšší o 274 procent.

Změny obchodních toků měly za následek, že ruské energetické dodávky nahradili jiní obchodní partneři. Zatímco v roce 2022 bylo Rusko největším ropným partnerem s 15procentním podílem, ve 4. čtvrtletí 2024 se do seznamu sedmi hlavních partnerů ani nedostalo a nahradily ho Spojené státy americké a Norsko. Podobně tomu bylo i v případě zemního plynu, kdy jeho 24procentní podíl v roce 2022 klesl na 22 procent na konci minulého roku. Prvenství získalo Alžírsko, následované Nor-

skem. Největším dodavatelem LNG jsou v posledních letech USA s více než 30 procenty. Podíl Ruska vzrostl na 22 procent v posledním čtvrtletí 2024, přičemž ve stejném období v roce 2022 to bylo jen 11 procent.

Důležitým milníkem ve vývoji bylo odstavení toku zemního plynu přes Ukrajinu. To nastalo počátkem ledna po vypršení platnosti pětiletého kontraktu, který byl uzavřen ještě před vypuknutím války, což Ukrajina komentovala s tím, že šlo o otázku národní bezpečnosti. Události zasáhly zejména Slovensko, které si zajistilo plyn z Ázerbájdžánu, a Moldavsko, kde sehrál roli také nezaplacený dluh vůči ruskému Gazpromu. Krok ze strany Ukrajiny snížil počet plynovodů, jimiž proudil plyn z Ruska do Evropy. Na začátku války byly přerušeny dodávky přes bělorusko-polský plynovod kvůli sporu o platby, zatímco systém v Baltském moři byl vyhozen do povětří.

To, že Rusko formálně i doslovně mizí z mapy dodavatelů a obchodních tras, neznamená, že se jeho plyn a ropa z Evropy vypařily. Kromě části přiznaných dodávek je tu i stínová, kvaziruská flotila. Stovky tankerů plujících pod

různými vlajkami, jen ne tou ruskou, umožňují obcházet mimo jiné cenový strop na ruskou ropu. I proti těmto lodím však Západ zakročí, nejnověji EU schválila 17. balík sankcí, které se zaměřují i na 200 takovýchto lodí.

Přesto si sem i nadále budou ruská paliva cestu nacházet, zkrátka ze světového trhu se nevypaří. Zdálo by se, že je záměr Bruselu tedy spíše deklaratorní než praktický. Není tomu tak. Kromě toho, že se jich do EU dováží menší množství v porovnání s dobou před napadením Ukrajiny, jde i o náklady, jež představují všechny administrativní, obchodní i fyzické překážky. Jedná se o prohlubování tlaku na pokles tržeb a zisků ruských energetiků a těžařů, kteří finančně ruský stát drží. A v tomto ohledu snahy o přesměrování dodávek smysl mají.

Příznivým „vedlejší“ efektem pak je, že se evropské země musí více snažit o svou energetickou diverzifikaci a nezávislost. A součástí této politiky stále více budou i ekonomicky obhajitelné obnovitelné a další nízkouhlíkaté zdroje.

Autor je hlavním analytikem Oziosu